

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ

ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

ALUSTATUD 1893. a.

VIHİK 338 ВЫПУСК

ОСНОВАНЫ в 1893 г.

MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID
ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ

XIX



ТАРТУ 1974

TARTU RIIKLIKU ULIKOOLI TOIMETISED
УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893. a. VIHİK 338 ВЫПУСК ОСНОВАНЫ В 1893 Г.

MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID
ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ

XIX

TARTU 1974

Redaktsioonikolleegium: H. Metsa, V. Krinal, R. Hagelberg, H. Pauts, K. Parvel

ÜHISKONDLIKULT VAJALIKUST TÖÖKULUST JA HINDADEST TAASTOOTMISE ERI STAADIUMIDEL

H. Müür

Majandusküberneetika ja statistika kateeder

Marksistliku majandusõpetuse kohaselt on iga kauba väärtus määratud temas asjastatud töö hulgaga, see tähendab — temale kulutatud tööajaga, mis on leidnud ühiskonna poolt tunnustamist. Kauba väärtuse rahaliseks väljenduseks tänapäeva kaubamajanduse tingimustes on tema hind.

Kuigi hindade tase on otseselt sõltuvuses ühiskondliku tööviljakuse kasvust ning selle alusel toodangu väärtuse — ühiskondlikult vajaliku töökulu alandamisest, ei kajasta hindade liikumine automaatselt ühiskondlikult vajaliku töökulu muutumist. Et hind on kauba väärtuse rahaliseks väljenduseks, siis peab ta peegeldama mitte ainult väärtust ennast, vaid ka taastootmise protsessis raha vahendusel aset leidvaid jaotussuhteid. Hinnad on vahetult seotud taastootmise väärtuseliste ja esemeliste proportsioonidega, nad peavad kaasa aitama ühtsuse tagamisele nende vahel. Nii sõltuvad tarbekaupade jaehindade alandamise võimalused elanikkonna vahekorrast. Rahva elatustaseme tõstmine tähendab seetõttu ikkagi eeskätt materiaalse tootmise proportsioonide muutmist: rasketööstuse kiire arengu kõrval ja selle baasil üha suurenevat tarbekaupade tootmist kerge- ja toiduainetetööstuses ning põllumajanduses, samuti elukondliku teenindamise forseeritud arendamist.

Majandusteooria ja -praktika seisukohalt on omandanud erilise tähtsuse hinda kujundavad tegurid ning hinna muutumise seaduspärasused. Kõigepealt iseloomustab hindade muutumine kvantitatiivselt ühiskondliku tootmise efektiivsuse astet, mis avaldub lõpptulemusena tooteühikus asjastatud ühiskondliku töö hulgana. Jaehindade ja teenustariifide tase mõjutab vahetult rahva elatusaset, sealhulgas avaldub konkreetsete kaupade hindade muutmise erinevalt mitmesuguse tulude tasemega elanike rühmade reaalses ostuvõimes. Hindade muutmise mõjustab ka rahasüsteemi stabiilsust ning paberraha reaalset ostujõudu.

Rahvamajanduse edukaks plaanipäraseks juhtimiseks, sealhulgas aga eriti hinnakujundamise küsimuste õigeks lahendamiseks, on vajalik teada hindade muutumise seaduspärasusi, nende suunda ja määra kujundavaid tegureid. Käesolevaga ongi püütud anda süstematiseeritud ülevaade ühiskondlikult vajaliku töökulu ja hindade tasemele ning dünaamikale mõjuvatest teguritest (üks võimalikest tegurite klassifikatsioonidest — vt. järgnev tabel) kõigil taastootmise staadiumidel — tootmises, jaotamisel, vahetusel ja toodangu kasutamisel.

Ühiskondlikult vajaliku töökulu ja hindu mõjutavad tegurid taastootmise eri staadiumidel¹

Tegurid	Mõjutavad töökulu		Mõjutavad hindu
	otseselt	kaudselt	
Tootmine:			
a) teaduse ja tehnika areng	—		—
b) tööjaotuse täiustamine	—		—
c) harulise struktuuri täiustamine	—		—
d) territoriaalse struktuuri muutumine	— +		— +
e) toodangu sortimendi muutumine ja kvaliteedi tõus	— +		— +
f) töötajate kvalifikatsiooni tõus	—		—
g) tootmise juhtimise ja planeerimise täiustamine	—		—
Jaotus:			
a) palgataseme tõus		—	— +
b) ühiskondlike tarbimisfondide suurendamine		—	— +
c) ümberjaotus hinna kaudu			— +
Ringlus:			
a) ringlussfääri kulude taseme muutumine	—		— +
b) nõudmise ja pakkumise vahekorra muutumine			— +
c) raha ostujõu muutumine			— +
d) eri liiki hindade muutumine			— +
Tarbimine:			
a) toodete vastastikune asendamine		—	— +
b) tootmisalase tarbimise struktuuri muutumine		+	— +
c) isikliku tarbimise struktuuri muutumine		+	— +

¹ Tegurid, mis mõjuvad vähendavalt, tähistatakse märgiga —, suurendavalt +.

Hindade taset kujundavate tegurite probleemi aktuaalsus on kasvanud järjest süveneva majandusreformiga, mis on oluliselt tõstnud hinna ja temast sõltuvate väärtuseliste näitajate (kasumi, rentaabluse, realiseeritava toodangu jt.) osatähtsust majanduselus. Majandusreform ja selle raamides aset leidnud hulgihindade reform on juba oluliselt mõjutanud kõiki hinnaelemente: tootmise omahinda, kasumit, käibemaksu, turustuse ja kaubanduse maha-hindlusi.

Tööviljakus, tootmiskulud ja hinnad

Ühiskondlikult vajalik töökulu on seotud toodangu kogu taastootmise protsessiga. Pole õige piirduda ainult ühiskondlikult vajalike tootmiskuludega tootmise kõigis staadiumides. Arenenud tööjaotuse ja tootmise kõrge spetsialiseerumise astme tõttu on lähteaine hankimisest kuni lõpptoodangu valmistamiseni hulgaliselt vaheetappe, kõigi nendega on seotud ka kindel töökulu. Olgugi, et kauba tootmisega seotud töökulu on põhiline ja oma suuruselt määrav, on tootmine siiski taastootmisprotsessi esimene faas. Toode tud kaubad läbivad ringlusprotsessi, millega on seotud samuti ühiskondlikult vajalik töökulu. Taastootmise viimase faasi — tarbimise — omakorda seotud tarbimiskulud.

Ühiskondlikult vajalik töökulu on kindlaks määratud antud riigis vastaval arenguetapeil saavutatud ühiskondliku tööviljakuse tasemega. Ühiskondliku tööviljakuse tõus, elav- ja asjastatud töö igakülgne kokkuhoid on selleks reaalseks rahvamajandusliku kokkuhoiu allikaks, mille arvel osutub võimalikuks suurendada nii tarbimist (sealhulgas alandada ka hindu) kui ka akumulatsiooni. Järelikult määrab ühiskondliku tööviljakuse tase kõik ühiskonna majanduslikud võimalused tervikuna, kõik ressursid, mida on võimalik jaotada.

Ühiskondlik tööviljakus kasvab seaduspäraselt, pidevalt hoi-takse kokku elav- ja asjastatud tööd. Ühiskondlik tööviljakus, arvu-tatuna aasta jooksul loodava rahvatulu ning materiaalse tootmise töötajate aasta keskmise arvu suhtena, kasvab aastail 1960—1971 85% võrra. Üheksandal viisaastakul peab ühiskondlik tööviljakus kasvama 34 protsenti. Ettevõtete praktikas avaldub see põhi- ja käibefondide paremas kasutamises, toodangu omahinna alanemises, tootmise rentaabluse tõusus. Seega toodangu väärtus suhteli-selt (tooteühiku kohta) pidevalt alaneb, saavutatakse suurt rahva-majanduslikku kokkuhoitu. Sellele tuleb lisandada tootmise ja toodangu realiseerimise mahu järjekindel kasv, mis kõik suurendab ühiskonna käsutuses olevaid ressursse.

Ühiskondliku tööviljakuse tõus, ühiskondlikult vajaliku töökulu taseme alandamine tootmissfääris saavutatakse vägagi mitmete kaalukate tegurite summaarse koosmõju tulemusena. Otsustavaks töökulude taset määravaks teguriks kaasaja tootmises on teaduse

ja tehnika areng. Tuginedes teaduse, tehnika ja tootmise integratsioonile tagab teaduse ja tehnika areng pidevaid muudatusi tootmistehnikas ja -tehnoloogias ning viib selle kaudu elav- ja asjastatud töö kulu alanemisele toodanguühiku kohta.

Teaduse ja tehnika areng viib ühiskondlikult vajaliku töökulu üldise taseme alandamise kõrval ka selle kulu struktuuri olulisele muutumisele. Seoses töö tehnilise varustatuse kasvuga osaneb igale töötajale üha rohkem tootmisvõimsusi, tööviljakuse tõus võimaldab tal ajaühikus üha rohkem tööobjekte valmistoodanguks ümber töödelda. Seetõttu suureneb töökulu struktuuris materiaalsete tootmiskulude osatähtsus. Mõistagi peab kasvama siis ka tootmise asjastatud elementide säästlikuma kasutamise osa töökulu alandamise võimalike teede hulgas, ka sellekohaseid stiimuleid tuleb tugevdada.

Teaduse ja tehnika areng ning tema efektiivsus on tootmisharude kaupa ebahütlane, mis tingib ka väärtuseliste vahetõuude muutumise. Tööviljakuse tõusu ja töökulu alandamise tempo on töötlevates tootmisharudes reeglina kiirem kui hankivates, kus uue tootmistehnika ja -tehnoloogia rakendamise tingimused on kompleksseeritumad ning kus real juhtudel tuleb kohtuda ka halvenevate looduslike tootmistingimustega. Seega võib rääkida töötlevate tööstusharude toodangu suhtelise odavnemise tendentsist tooraine ja kütuse suhtes. Niisugune püsiv tendents peab paratamatult kajastuma ka hinnakujundamise praktikas. Ka 1967. aasta hulgihindade reformi puhul oli tööstustoodangu hulgihindade mõningane üldine tõus eelkõige tööstusliku tooraine, maakide, metalli ja kütuse hinna ulatusliku tõstmise tulemus; suur osa sellest hinnatõusust kaeti masinaehituse ja kergetööstuse kasumi (viimases ka käibemaksu) arvel.

Ühiskondliku tootmise arenguga omandab üha suurema kaalu teine ühiskondliku töökulu alandamise tegur — tööjaotuse täiustamine. Tootmise kontsentreerimine, spetsialiseerimine ja koopereerimine loovad eeldused kaasaegsete, kõrge tootlikkusega seadmete ja progressiivse tehnoloogia efektiivseks kasutamiseks, töövahendite pargi spetsialiseerimiseks, tooraine, materjalide ning tootmisjäätmete kompleksseks kasutamiseks jne. Peale senise tootmisaparaadi põhjaliku ümberkorraldamise toimub ka tootmise areng laiuti põhiliselt vaid spetsialiseeritud suurettevõtete loomise näol.

Olulist mõju toodangu väärtuse ja väärtuseliste proportsioonide muutumisele avaldab tootmise struktuuri täiustamine. Tootmise harustruktuuri iseloomustavad sealjuures nii harusised (näiteks maavarade kaevandamisviiside muutumine lahtise kaevandamise kasuks, elektri- ja diiselveojõu osatähtsuse tõus raudteetranspordi veojõubilansis jne.) kui ka harudevahelised progresseeruvad struktuurinihked; viimast iseloomustavad naftakütuse ja gaasi osatähtsuse suurenemine üldises kütuse toodangus, sünteetilise tooraine ja sünteetiliste materjalide osatähtsuse pidev kasv paljude tootmis-

harude toorainebilansis jne. Tootmise territoriaalse struktuuri muutumine leiab aset hankivas tööstuses, põllu- ja metsamajanduses, kus looduslikud ressursid esinevad tööobjektidena või töövahenditena. Ühiskondlike vajaduste kasv nõuab loodusrikkuste üha ulatulisemat kasutuselevõttu. Kui tootmise harustruktuuri muutumine viib reeglina ühiskondliku töökulu kokkuhoiule, siis muudatused tootmise paiknemises võivad paremakvaliteediliste ja lähemal asuvate loodusrikkuste piiratuse tõttu viia tootmis- ja veokulude mõningasele tõusule.

Tähtsaks töökulu taset kujundavaks teguriks on toodangu sortimendi uuenemine ja laienemine ning tema kvaliteedi tõus. Antud tegur toimib aga reeglina vastupidises suunas teiste varemärgitutega võrreldes, tingides töökulu teatavat absoluutset kasvu: uute toodete väljalase suurendab alperioodil paratamatult tootmiskulusid, samuti eeldab toodangu kvaliteedi tõstmine täiendavaid kulutusi. Uued tooteliigid peavad aga reeglina olema senistest majanduslikult efektiivsemad, ka peab toodangu tarbimisväärtuse tõstmine olema majanduslikult igati otstarbekohane. Sellisel juhul saavutatakse toodangu valmistamisele ja kasutamisele (tarbimisele) summaarselt osanevate kulutuste vähenemine. Majanduslikult õigustabki uus ja parema kvaliteediga toodang end siis, kui talle osanev töökulu tarbimisväärtuse ühiku kohta, s. t. tarbimislikku efekti arvestades suhteliselt alaneb. Vaid siis osutub võimalikuks kehtestada sellised hinnad, mis majanduslikult stimuleerivad tootjat uut ja paremat toodangut valmistama ning tarbijat seda kasutama.

Teaduse ja tehnika areng esitab üha kõrgemaid nõudmisi ka tootmisest osavõtjatele, eeldades nende üldharidusliku ja erialase kvalifikatsiooni pidevat tõusu. Kvalifitseeritud töö annab ajaühikus rohkem toodangut, rohkem ühiskonna käsutusse minevaid väärtusi. Töö keerukuse kasv ning sellega kaasnev töötajate kvalifikatsiooni tõus eeldab ka ühiskonna üha suuremaid kulutusi ühe töötunni kohta; pidevalt tõuseb selle teguri tõttu töötajate keskmine palk, samuti assigneerib riik üha enam vahendeid üld- ja eriharidusele ning kõigile kvalifikatsioonitõstmise vormidele. Selleks, et töökulu toodanguühiku kohta alaneks, peab tööviljakuse kasv ennetama töö keerukusastme kasvu. Viimane ongi majanduspraktikas üks olulisi keskmiist palka kujundavaid tingimusi.

Olulist mõju töökulu tasemele avaldab ka tootmise juhtimise ja planeerimise täiustamine. Tootmise juhtimise ja planeerimise tase ning terve majanduslike hoobade süsteemi efektiivsus kajastuvad vältimatult ka töökulus. Juhtimise mittekuüllaldase taseme tõttu tootmise erinevates lülides, metodoloogiliste ja tehniliste puuduste tõttu planeerimises kaotatakse paratamatult teatud osa teaduse ja tehnika arengust potentsiaalselt tulenevast ühiskondliku töö kokkuhoiust. Isegi tootmise planeerimisel ja hinnakujundamisel kasutatavate toodanguparameetrite endi täiustamine võimaldaks toota

näiteks samast metallikogusest rohkem masinaid ja torusid, tõsta toodangu kvaliteeti, alandada töökulu toodangu tegeliku tarbimisväärtuse ühiku kohta jne.

Jaotussuhted ja hinnad

Ühiskondlikult vajaliku töökulu alandamine on seega hindade alandamise potentsiaalseks eelduseks. Ühenduses sellega tuleb arvestada hindade võimalikku tagasimõju nende objektiivsele majanduslikule alusele — ühiskondlikule töökulule, toodangu väärtusele. Kuna hind on väärtuse rahaliseks väljenduseks, siis hind ise ei saa väärtust ei suurendada ega vähendada. Hind on toodangu ühiskondliku töökulu (kui argumendi) funktsiooniks, mitte vastupidi.

Samal ajal avaldab plaaniline hinnakujundamine tagasisideme korras teadlikku mõju ühiskondlikult vajalikele kulule, väärtuse tasemele. Igasugune hindade muutmine, puudutades jaotussuhteid, avaldab töötulemustele teatavat mõju. Hindade muutmine võib avaldada kasumi jaotumises tootmisharude vahel, rahvatulu jaotuses, tarbimise ja akumulatsiooni, palga, kasumi ja käibemaksu jt. vahekordades. Kui hinna muutmine vahetult ei avaldu toodangu väärtuse suurusel, siis hindade süsteem tervikuna võib oluliselt mõjustada tööviljakust, rahvamajanduse arengutemposid ja proportsioone, ressursside ratsionaalset kasutamist.

Ühiskondliku taastootmise jaotuse staadiumil leiavad aset komplitseeritud jaotus- ja ümberjaotusprotsessid. Nad hõlmavad kõigepealt ühiskondliku produkti jaotamist asendusfondiks ja rahvatuluks ning viimase arvel tarbimis- ja akumulatsioonifondi kujundamist. Jaotus leiab aset tootmisharude vahel ja harusiseselt, territoriaalselt riigi eri paikkondade vahel, linna ja maa vahel. Plaanipärased jaotussuhted avalduvad mitmesuguste väärtuselistel vahekordade kaudu, eelkõige aga palga, hindade, fondimaksu, fikseeritud maksete, käibemaksu, kannuraha jt. väärtuselistel kategooriate abil. Põhilisteks jaotuse kategooriateks on aga alati olnud palk ja hinnad, kusjuures nende osa jaotussfääris pole kaugeltki olnud ühesugune.

Kuni eksisteerib kaubamajandus, toimib väärtusseadus ja eksisteerivad ka hinnad, on viimased alati toodete väärtuse rahaliseks väljenduseks ja aitavad seega kaasa plaanipärasele jaotumisele rahvamajanduses ning vajalike rahvamajanduslike seoste ja proportsioonide saavutamisele. Sealjuures määravad hulgihinnad kindlaks vastastikused väärtuselised vahekorrad tootmisharude ja ettevõtete vahel, tootmise lõppstaadiumis aga kerge- ja toiduainetetööstuse ning kaubaringluse sfääri vahel. Kokkuostuhinnad teevõivad vahekordi riigi ja põllumajandusettevõtete vahel, nendega on paljuski määratud ka toiduainetetööstuse ja paljude ker-

getööstusharude toodangu omahind ja hulgihinnad. Transpordi veotariifid kujundavad väärtuselisi vahekordi transpordi, kõigi tootmisharude ja ringlussfääri vahel. Jaehindadega on määratud tööjõukulu tarbekaupade ja teenuste vastu vahetamise ekvivalentsus antud palgataseme juures. Põllumajanduse valdkonnas etendavad sama osa ka kokkuostuhinnad, kuivõrd nendest sõltub kolhoosnike töötasustamise tase.

Hindade ja jaotussuhete vahekorra probleemid on kujunenud kaasajal mitte ainult majandusteooria, vaid ka majanduspoliitika aktuaalseteks küsimusteks, mis puudutavad elanikkonna kõigi kihtide elulisi huve. Teatavasti on jaehindade tase NSV Liidus, pärast massilisi jaehindade alandamisi ajavahemikul 1948—1954, olnud pikema aja vältel põhiliselt stabiilne. Jaehindade üldist taset ei ole märkimisväärselt muutnud ka üksikute tarbekaupade hindade mõningane vastastikune alandamine ning tõstmine viimastel aastatel. Kuna ühiskondlikult vajaliku töökulu taseme alanemisega ei kaasnenud tarbekaupade jaehindade üldist alandamist, siis on vajalik selgitada, kuhu ja milliseks otstarbeks kasutati sel perioodil rahvamajanduses saavutatud kokkuhoiu.

Teatavasti võib igal perioodil saavutatava rahvamajandusliku kokkuhoiu kasutamises täheldada erinevaid suundi. Nii võib tarbimisfondi üldine suurenemine toimuda kas palkade tõusu, jaehindade alandamise või siis ühiskondlike tarbimisfondide suurendamise kaudu. Alates 1953. aastast on kaalukaks suunaks olnud ka kokkuostuhindade tõstmine. Mõistagi peab suurenema ka akumulaatsioonifond, mis on aluseks tootmise laiendamisele. Nendeks abinõudeks vajalike vahendite allikas on üks: rahvatulu juurdekasv. Järelikult ei saa jaehindade muutumine leida aset isoleeritult, ja vastupidi — rahvatulu jaotuse kõik teised loetletud kanalid avaldavad jaehindade tasemele kindlasuunalist mõju.

Põhiliseks hindade taset ja dünaamikat jaotussfääris mõjutavaks teguriks ongi tootmistööliste palkade tase. Palkade tase ise sõltub tööviljakuse kasvust, töökulu alanemisest ning viimasest tuleneva kokkuhoiu jaotamisest. Mida rohkem üldisest ühiskondliku töö kokkuhoiust kasutatakse töötajate töiste tulude suurendamiseks nominaalpalga kasvu näol, seda vähem jääb ühiskonna käsutusse vahendeid teisteks rahva elatustaset tõstvatteks abinõudeks (sealhulgas ka jaehindade alandamiseks) ja tootmise laiendamiseks, ning vastupidi.

Palga dünaamika kajastab jaotussuhteid. Igasugune palga kasv tähistab rahvatulu jaotust, selle ümberjaotust väljendab ta aga vaid teatavatel juhtudel. Palga normaalne kasv seoses iga töötaja tööviljakuse tõusuga kajastab tulude otsest, nn. esmast jaotust sama ettevõtte raames ega väljenda ümberjaotussuhteid. Vahetõttu töövõime ja palga kasvutempo vahel väljendabki rahvatulu esmast jaotust: siit nähtub, milline osa töövõime tõusust saadavast üldisest efektist kasutatakse palkade suurendamiseks

ning millisel määral jääb vahendeid elatustaseme tõstmiseks teistes vormides ja tootmise laiendamiseks.

Samal ajal teatud tootmisalade töötajate palkade korrigeerimine, madalalpalgaliste ja mõnede teiste töötajate kategooriate palkade automaatne tõstmine toimub rahvatulu ümberjaotuse korras. Palga niisugune tõus ei ole reeglina kaetud nende töötajate tööviljakuse tõusuga antud perioodil, vaid selleks tuleb vahendeid ümber jaotada üldisest puhastulust. Majanduspraktikas tõuseb seetõttu ühekordselt ka tootmise omahinna tase, mis tööviljakuse ja palga kasvu õige vahekorra saavutamiseks hakkab jällegi alanema.

Teatavasti ongi pärast 1954. aastat töötajate elatustaseme tõstmise põhisuunaks kujunenud minimaalpalkade korduv tõstmine ning palkade kardinaalne korrastamine praktiliselt kõigis rahvamajandusharudes. Siia tuleb lisada ka maksude kaotamine ja vähendamine madalamalpalgaliste töötajate kategooriate palkadelt. Rahvatulu tarbimisfondi suurendamise selle suuna keskne tähendus kaasajal on seletatav tema seoses tööviljakuse tasemega, tootmise arendamise stimuleerimisega efektiivsete palga- ja preemiasüsteemide kaudu. Siin avaldubki palga kui tähtsa jaotuse kategooria aktiivne mõju (tagasisideme korras) ühiskondlikult vajaliku töökulu tasemele. Nii tootmistöölise põhipalga kui ka ettevõtete stimuleerimisfondidest tulenevate preemiade ja tulude suurendamine peab stimuleerima tööviljakuse tõusu ning soodustama seega toodanguühiku väärtuse ja hinna alanemist. See on aga mõeldav vaid töötajate rahaliste tulude suurenemist ennetava tööviljakuse kasvu korral.

Vastasel juhul, samuti palga suurendamisel ühekordse akti korras, s. t. rahvatulu ümberjaotuse arvel, suurenevad palgakulud toodangu omahinnas. Omahind on aga teatavasti praktilise hinnakujundamise baasiks. Keskmise palga tõus tähendab samaaegselt ka elanikkonna üldise maksevõimelise nõudmise kasvu turul, mis peab olema tasakaalustatud tarbekaupade ja teenuste täiendava pakkumisega. Kõiki neid asjaolusid tuleb jaehindade taseme kujundamisel tingimata silmas pidada.

Oluline koht jaotussfääris hindade taset mõjutavate tegurite hulgas kuulub ühiskondlikele tarbimisfondidele. Seoses töökulu pideva alanemisega on ühiskondliku töö kokkuhoidu üha suuremas ulatuses kasutatud ühiskonnaliikmete vajaduste rahuldamiseks nende fondide kaudu. Kui 1950. a. osanes igale NSV Liidu kodanikule väljamaksete ja soodustuste näol ühiskondlikest tarbimisfondidest vaid 24 rubla aastas, siis 1970. aastaks moodustasid need tulud 262 rubla isiku kohta. Peale rahvatulu vahendite kasutamise ühiskondlike tarbimisfondide kujundamiseks tuleb hinnakujundamisel arvestada ka neist tulenevat mittetootmissfääri töötajate, pensionäride, stipendiaatide jt. rahaliste tulude kasvu, mis kõik suurendavad üldist maksevõimelist nõudmist. Ühiskondlike tarbi-

misfondide suurendamine avaldab tagasimõju ühiskondlikult vajalikule töökulule. Töötajate haridustaseme ja kvalifikatsiooni tõus, meditsiinilise teenindamise, elukondlike jm. tingimuste paranemine loovad eeldused tööviljakuse kasvuks ja toodanguühiku väärtuse alanemiseks.

Konkreetsete toodete hindade taset ja dünaamikat mõjutab ka ümberjaotus üksikute toodete hindades. Ka 1967. a. hulgihindade reform tähendas puhastulu ümberjaotust tööstusharude vahel, mis väljendus tootvate tööstusharude hulgihindade (ja kasumi) ning tarbivate tööstusharude tootmiskulude vastastikusel balanseeritud muutmises. Harusiseselt lahendatakse eri tingimustes töötavate ettevõtete rentaabluuse probleem sageli, eelkõige hankivas tööstuses, samuti ümberjaotuse korras kahe hinnakirja süsteemi abil (grupilised ettevõtte hulgihinnad — nn. arvestushinnad ja ühtsed tööstuse hulgihinnad tarbijaile). Pümatööstuses, puu- ja aedviljakonservitööstuses, 1972. aastast alates ka kalatööstuses, rakendatakse üksiktoodetele normaalse rentaabluuse tagamiseks ümberjaotust juurde- ja mahahindluste abil. Jne.

Ümberjaotuse tähtsaks vahendiks on käibemaks. Käibemaksu muutmine võib mõjutada tarbekaupade hindade taset vajalikus suunas, sõltumatult toodete väärtuse tegelikust dünaamikast. Teatavasti tagati jaehindade üldise taseme stabiilsus NSV Liidu tingimustes, kus põllumajandussaaduste kokkuostuhinnad tõusid alates 1953. a. mitmekordselt, sealjuures loomakasvatussaaduste osas ka veel 1970. a. Käibemaksu vähendamise kaudu suunatigi tunduv osa rahvamajanduslikust kokkuhoiust kolhooside, nende kaudu aga ka kolhoosnike tulude suurendamiseks, mis tagas normaalsed tingimused taastootmiseks põllumajanduses. Selle tulemusena kasvab samuti tunduvalt maaelanikkonna maksevõimeline nõudmine.

Ümberjaotuse osa üksikute tarbekaupade hindade kujundamisel ilmneb ka nende osatähtsuse võrdlemisel kaubakäibes vastavalt: 1) täielikus töökulus ehk rahvamajanduslikus töömahukuses (leitav tööajal koostatava tootmisharudevahelise tootmise ja tarbimise bilansi abil) ja 2) kehtivates jaehindades.¹ Ilmneb, et toidukaupade, eriti igapäev massiliselt nõutavate toidukaupade hinnad on meil ühiskondlikult vajaliku summaarse töökuluga võrreldes küllaltki madalad, tööstuskaupade hinnad veidi kõrgemad, alkohoolsete jookide hinnad aga küllaltki kõrged. Toidukaupade töökulu ja jaehindade vahetegur tervikuna on suuresti mõjustatud tänapäeval veel suhteliselt madalast tööviljakuse tasemest põllumajanduses. Sealhulgas on tööviljakuse tase kõrgem taimekasvatuses, loomakasvatuses saadavast toorainest toodetavad toidu- ja tööstuskaubad eeldavad aga suuremat töökulu.

¹ Vt. ka meie artikkel «Majandusreform ja jaehinnad» ajakirjas «Tehnika ja Tootmine», 1970, nr. 11.

Ringlussfääri osa töökulu ja hindade kujundamises

Hüvesid saab pidada tarbimiseks lõplikult valmis olevaiks alles tarbimispaika toimetatuina. Ühiskondlikult vajaliku töökulu kujunemine jätkub seetõttu ringlussfääris, kus ka hindade tasemele ja dünaamikale avaldab mõju rida kaalukaid tegureid. Transpordiorganisatsioonide eksploatatsioonikulud ja kasum, varustus-turustus-, varumis- ja kaubandusorganisatsioonide käibekulud ja kasum on kaupade hindade koostisosadeks. Hinnakujundamise praktikas on nad plaaniliselt kindlaks määratavad transporditariifidega, turustuse, varumise ning kaubanduse maha- ja juurdehindlustega.

Teatavasti ringlussfääris reeglina uusi materiaalseid hüvesid ei looda, küll aga suureneb tootmises valmistatavate kaupade väärus. Kuna ühiskond on huvitatud maksimaalsest tarbimisväärtuste hulgast oma vajaduste rahuldamiseks, siis taotleb ta eeskätt selliste kulude vähendamist, mis neid otseselt ei loo. Teaduse ja tehnika progress transpordis, materiaal-tehnilises varustamises, kaubanduses ning vedude ja käibe mahu kasv, töötajate kvalifikatsiooni tõus jt. tegurid viivadki ringlussfääri kulude alandamisele tarbijatele toimetatava toodangu ühiku kohta, järelikult ka sellele toodangule osaneva ühiskondlikult vajaliku töökulu (tema väärtuse) alanemisele tervikuna. Mõistagi on ka vastassuunas toimivad tegurid. Tootmisharuviisi ja territoriaalse tööjaotuse süvenemine tingib veokauguse ja veosekäibe mõnevõrra kiirema kasvu võrreldes tootmise mahuga. Kaubandusliku teenindamise parandamine võib tingida käibekulude kasvu jne.

Ringlussfääri kuludele ei saa läheneda ühekiõlselt, eriti seal, kus on tegemist elanikkonna teenindamisega. Tuleb taotleda ringlus- ja tarbimiskulude summaarset alandamist ning töötajate vaba aja kasutamise parandamist. Sotsialistlik riik läheb teadlikult ka ringluskulude suurendamisele, kui see kaetakse tarbimiskulude kokkuhoiuga ja elanikkonna vaba aja ratsionaalsema kasutamisega.

Tähtsaks hindade taset mõjutavaks teguriks ringlussfääris on nõudmise ja pakkumise vahetõrd. Taastootmise naturaalsemelle ja väärtuseliste proportsioonide kooskõla saavutamiseks on ka tsentraliseeritud plaanilise hinnakujundamise puhul vajalik arvestada turu konjunktuuri ning seda mitte ainult tarbeesemete, vaid ka tootmisvahendite valdkonnas, seoses järkjärgulise üleminekuga viimaste tsentraliseeritud jaotamiselt hulgikaubandusele.

Paljude tootmisvahendite ja tarbekaupade osas ületab nõudmine pakkumise. Tootmisvahendite suhtes on seda soodustanud ka senine varustamise planeerimise praktika (enamasti taotletakse rohkem, niikui rahuldatakse osaliselt) ning kapitalmahutuste tsentraliseeritud finantseerimine, mille alusel ettevõtted said seadmeid ja ehitusmaterjale praktiliselt tasuta. Finantseerimisallikate muutmine uue majandussüsteemi juures on mõnevõrra mõjutanud

põhjendamata nõudmist. Tarbekaupade turul on aga uus majandussüsteem elanikkonna maksevõimelist nõudmist tunduvalt suurendanud. Palkade üldise tõusu, kokkuostuhindade tõstmise, pensionide suurendamise jt. abinõude tulemusena on elanikkonna rahalised tulud oluliselt kasvanud, mida ei saa jätta arvestamata nõudmise ja pakkumise tasakaalustamisel, sealhulgas ka jaehindade alandamise võimaluste analüüsimisel.

Kui tootja on turul monopoolses seisundis ja tarbijal ei ole valikuvõimalust, siis ei suuda viimane ka küllaldaselt mõjutada toodangu sortimenti, kvaliteeti ja hinda. See loob pinna hinna võimalikuks tõusuks, mida tootjad püüavad ära kasutada eriti toodangu sortimendi uuendamisel ja ühekordsete tellimuste täitmisel. Sellist nähtust püütakse ära hoida hinnakujundamise sellekohase reglementeerimisega, püütakse normaliseerida nõudmist ja pakkumist administratiivsete meetoditega. (nomenklatuuri planeerimine ülalt, vanade toodete valmistamise lõpetamise sanktsioneerimine Kaubandusministeeriumi poolt jne.).

Rea toodete puhul, kus nõudmine on täielikult kaetud, võib nõudmise ja pakkumise vahetõttu etendada hindade suhtes positiivset osa: tootjad püüavad laiendada sortimenti, parandada kvaliteeti, nad taotleavad ka hindade alandamist, et laiendada toodangu realiseerimise võimalusi, alandada tootmiskulusid ja suurendada kasumit. Probleemi majanduslik, perspektiivne lahendamine seisnebki tarbekaupade tootmise ja teenindamise forsseeritud arendamises, mis peab ennetama elanikkonna rahaliste tulude kasvu. Seepärast kasvabki tarbekaupade tootmine tööstuses juba mitmendat aastat tootmisvahendite tootmisest kiiremini.

Eriti oluline on hindade planeerimisel näha ette nende igakülgset põhjendatud muutmist, mis tarbekaupade puhul võib reeglina toimuda vaid alanemise suunas. Nõudmise ja pakkumise seisukohalt lähtudes tekib jaehindade alandamise võimalus siis, kui kaupade hindade summa on maksevõimelisest nõudmisest suurem. Jaehindade alandamist võib ette näha niisuguse üldsumma ulatuses, mille võrra kaupade pakkumine vastaval perioodil ennetab maksevõimelist nõudmist. Konkreetsete kaupade osas tuleb tingimata arvestada ka nende ressursse, mis peavad vastama ka jaehindade alandamise tõttu kujunevale suurenevale nõudmisele.

Hindade tase on seotud ka raha ostujõuga. Raha ostujõu muutumine kajastub hindade tasemes, ja vastupidi. Hind kui väärtuse rahaline väljendus on tuletatud kahest tegurist: kauba väärtuse suurusest ja raha väärtusest ehk tema esindaja — rahamärkide — ostujõust. Raharingluse seaduspärasus, mis määrab kindlaks ringluses oleva raha hulga ja tema ostujõu vahelise sõltuvuse, kehtib ka sotsialismi tingimustes.

Raha ostujõud sõltub ringluses käibiva raha hulga ning tema katteks oleva kaupade ja teenuste massi vahekorra. Töötajate materiaalse stimuleerimise vajadus ja nende arvu kasv on viinud

rahva käes oleva raha hulga pidevale suurenemisele. Töölise ja teenistujate üldine palgafond NSV Liidu rahvamajanduses on aja- vahemikul 1950—1970 suurenenud umbes 4,2 korda (keskmine palk 1,9 ja keskmine nimestikuline arv 2,2 korda). Veel kiiremini on kasvanud kolhoosnike ja pensionäride sissetulekud. Jaekäive on samal perioodil kasvanud 3,9 korda. Kujunenud vahe üheks avalduseks on ka elanikkonna hoiuste suurenemine hoiukassades, näiteks vaadeldaval ajavahemikul 25,1 korda.

Mõningatel juhtudel tuleb teatud hindade taset mõjutava tegurina arvestada ka teist liiki hindade muutumist. Kokkuostuhinnad, hulgihindad ja jaehinnad teenindavad kaubatootmist ja -ringlust kaubakulgemise eri staadiumides. Sotsialistliku hinnakujundamise praktikas pole vähe juhtumeid, kus on teatud hindu küllaltki oluliselt muudetud ning seda on tehtud autonoomselt, teisi hindu mõjutamata. Jaehindade taset ei mõjutanud rasketööstuse toodangu hulgihindade tõstmine 1949. ja 1967. aastal, kokkuostuhindade korduv tõstmine (välja arvatud 1962. aastal) jne.

Vahepealsete (kokkuostu- ja hulgi-) hindade muutumise mõju lõplikele hindadele püütakse võimalikult neutraliseerida, tagada jaehindade stabiilset taset. See oli kergemini teostatav seni, kuni nende ja jaehindade vahel oli piisav vahemik suure kasumi ja käibemaksu näol, mis amortiseeris kokkuostu- ja hulgihindade tõusu. Huvitav ongi siinjuures kokkuostuhindade tõusu edasine avaldumine hindade süsteemis: esialgselt sai seda teha toiduainetetööstuse toodangu ettevõtte hulgihinna lähendamise teel tema tööstuse hulgihinnale (käibemaksu arvel), seejärel sundis aga loomakasvatussaaduste kokkuostuhindade tõstmine rakendama liha- ja piimatööstuse toorainele arvestushindu.

Erandjuhtudel on sellise vahemiku puudumisel riivatud ka jaehindu. Nii kanti loomakasvatussaaduste kokkuostuhindade tõus 1962. aastal üle jaehindadele. Metsamaterjalide hulgihindade tõus 1967. aastal viis nende jaehindade tõusule 1970. aastal. Üksikute kaupade jaehindade teatav tõus on siis kompenseeritud teiste kaupade jaehindade alandamisega, mistõttu jaehindade üldine tase on meil stabiilne.

Jaehindade alandamise võimaluste vaagimisel edaspidi tuleb omakorda arvestada kokkuostu- ja hulgihindade eelnevat võimalikku alanemist. Hulgihindade plaaniline reguleerimine kasumi normaliseerimise ja nende taseme alandamise suunas toimubki alates käesolevast viisaastakust koos kogu rahvamajanduse planeerimisega. Jaehindade tase on määratud käesoleval ajal eeskätt kokkuostuhindade tasemega. Tuleb eeldada, et tööviljakuse tõusu ja töö- kulu alanemisega põllumajanduses osutub tulevikus võimalikuks alandada ka kokkuostuhindu, see kujuneb põhiliseks eelduseks jaehindade alandamisele.

Tarbimise mõjust hindadele

Taastootmise viimaseks staadiumiks on tarbimine, toodangu lõplik kasutamine. Tootmisvahendite tarbimine leiab aset töövahendite ja tööobjektide kasutamise näol tehnoloogiliselt järgnevate tootmisfaaside tootmisprotsessis. Tarbekaubad on elanikkonna isikliku ja kollektiivse tarbimise objektideks. Toodangu tarbimisega, nagu ka tema tootmise ja ringlusega, kaasneb sellekohane ühiskondlikult vajalik töökulu. Seoses ühiskondliku tootmise efektiivsuse üldise tõusuga on aktuaalselt tõusnud päevakorda ka toodangu tarbimise efektiivsuse tõstmise ülesanne, mistõttu hinnakujundamisel püstitataksegi eesmärk aidata kaasa summaarsete, taastootmisega kaasnevate kulude minimeerimisele.

Tarbimissfääris ilmneb täielikult toodete tarbimisväärtus, nende efektiivsus ja ökonoomsus. Need omadused leiavad siin lõpliku rakendamise ühiskonna konkreetsete vajaduste rahuldamisel. Ühiskond annab toodetele kasutamise käigus lõpliku hinnangu, vastavalt sellele määrab ta nende tarbimise järjekorra (eelistab efektiivsemat toodangut) ning kujundab ühiskondliku nõudmise konkreetsete tarbimisväärtuslike parameetritega toodete järele. Igasugused struktuurinihked kaupade tarbimises eeldavad aga tootmise struktuuri sellekohast muutmist. Seetõttu mõjutab tarbimine tagasisideme korras ühiskondlikku töövõljalust, töökulu taset ja seega ka hindu kogu taastootmise ulatuses.

Tarbimissfääris hindade taset mõjutavatest teguritest tulebki eelkõige märkida erinevate toodete vastastikust asendatavust tarbimises. Tootmise arenguga kasvab ühesugust ühiskondlikku vajadust rahuldavate toodete arv. Kuigi nende tootmiskulud on erinevad, valitseb hinnakujundamises tendents orienteeruda hindade ligilähedasele tasemele tarbimisväärtuse ühiku kohta. Vaatamata nafta ja gaasi tootmiskulude alanemisele ning nende progressiivsete kütuseliikide osatähtsuse kasvule üldises kütusebilansis arvestatakse kõigi kütuseliikide hindade määramisel ka tahke kütuse kui seni veel põhilise kütuse tootmiskulusid.

Toodangu vastastikune asendatavus võimaldab kasutada samaks otstarbeks üha efektiivsemaid ja ökonoomsemaid tootmisvahendeid ja tarbekaupu. Kõik see mõjutab tootmise struktuuri ja võimaldab alandada töökulu sama ühiskondliku vajaduse rahuldamiseks. Odavamate ja ökonoomsemate toodete osatähtsuse suurenemine vastastikku asendatavate kaupade hulgas viib ka analoogilist vajadust rahuldavate toodete hinna üldise taseme järkjärgulisele alanemisele.

Teaduse ja tehnika areng tingib progresseeruvaid struktuurinihkeid tootmisalases tarbimises. Pidevalt kasvavad nõuded töödeldava tooraine, materjalide, kütuse ning masinate, seadmete, aparaatide kvaliteedi ja efektiivsuse suhtes. Siit tuleneb täiendav töökulu mineraaltooraine ja -kütuse rikastamiseks, masinate ja

seadmete töökindluse ning vastupidavuse suurendamiseks jne. Mõistagi kaasneb sellega (füüsilise) tooteühiku keskmise hinna tõus. Kuna toodangu tarbimislilik efekt peab kasvama kiiremini, siis ka tarbimisväärtuse ühiku kohta peavad hinnad mõnevõrra alinema.

Seaduspärased muudatused leiavad aset ka isikliku tarbimise valdkonnas. Palgataseme üldise tõusu ning keskmise- ja kõrgema-palgaliste töötajate osatähtsuse kasvu tõttu kandub nõudmine üha rohkem uutele kvaliteetsematele kaupadele. Kvaliteetsemate ja ühtlasi ka kallimate materjalide, tooraine, mitmesuguste lisandite jm. kasutamise tõttu, samuti suurema töömahukuse tõttu (täiendav viimistlus jne.) võivad nende uute täiuslikumate kaupade hinnad kujuneda antud kaubagrupi senisest (ühe tooteühiku) keskmisest hinnast kõrgemaks.

Edaspidi aga, vastavalt nende kaupade tootmise laenemisele ja omahinna alandamisele, eriti aga turu küllastumisele nende kaupadega, tekib ka vajadus alandada jaehindu, et suurendada nõudmist ja avardada turu mahtu. Nii on ka viimased jaehindade alandamised (elastiksukad ja -sokid, nailonsärgid, osa televiisoreid jm.) lähtunud vastavate kaupade nõudmise ja pakkumise reaalsest vahekorrast ning taganud vajaliku turu üha suureneva pakkumise jaoks.

ОБ ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫХ ЗАТРАТАХ ТРУДА И ЦЕНАХ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Х. Мьюр

Резюме

Общественно необходимые затраты труда связаны со всем процессом воспроизводства продукции. Несмотря на то, что связанные с производством продукции затраты труда являются основными и определяющими по своей величине, производство служит лишь первой стадией процесса воспроизводства. Произведенные продукты проходят процесс обращения, с чем также связаны общественно необходимые затраты труда. С последней стадией воспроизводства — с потреблением, в свою очередь, связаны издержки потребления.

Хотя уровень цен находится в непосредственной зависимости от повышения производительности общественного труда и снижения на этой основе общественно необходимых затрат на продукцию (стоимости ее), движение цен автоматически не отражает изменения общественно необходимых затрат труда. Так как цена является денежным выражением стоимости товара, то она должна отражать не только саму стоимость, но и имеющие место

в процессе воспроизводства отношения распределения посредством денег.

Для успешного планового управления народным хозяйством, в том числе особенно для правильного решения проблем ценообразования, необходимо знать закономерности движения цен и факторы, определяющие направления и меру их изменений.

В данной статье и дается систематическое изложение факторов, влияющих непосредственно или косвенно на уровень и динамику общественно необходимых затрат труда, и на уровень и

Факторы, влияющие на общественно необходимые затраты труда и цены на разных стадиях воспроизводства

Факторы	На затраты труда		На цены
	непосредственно	косвенно	
Производство:			
а) развитие науки и техники	—		—
б) совершенствование общественного разделения труда	—		—
в) совершенствование отраслевой структуры производства	—		—
г) изменения в территориальной структуре производства	—+		—+
д) изменения в ассортименте и повышение качества продукции	—+		—+
е) повышение квалификации работников	—		—
ж) совершенствование управления и планирования производства	—		—
Распределение:			
а) повышение уровня зарплаты		—	—+
б) увеличение фондов общественного потребления		—	—+
в) перераспределение через цены			—+
Обращение:			
а) изменение уровня затрат сферы обращения			+
б) изменение соотношения спроса и предложения			—+
в) изменение покупательной способности денег			—+
г) изменение различных видов цен			—+
Потребление:			
а) взаимозаменяемость продукции			—+
б) изменение структуры общественного потребления	—+		+
в) изменение структуры личного потребления	—+		+

динамику цен. При этом разносторонне исследуется влияние новых, вытекающих из осуществления плана девятой пятилетки и развития новой системы хозяйствования явлений на всех стадиях воспроизводства — в сферах производства, распределения, обращения и потребления продукции.

В обобщающем виде результаты рассмотрения направлений влияния конкретных факторов представлены в таблице. При этом факторы, влияющие на снижение уровня затрат труда и цен, обозначаются с минусом, а влияющие на увеличение количественных значений этих категорий — с плюсом.

О СВЯЗИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Х. Метса

Кафедра политэкономии

Производство и потребление неразрывно связаны между собой. Производство является предпосылкой потребления. Только созданная в процессе производства потребительная стоимость может вызвать потребность общества в последней. Эта потребность поддерживается опять-таки производством, которое создает для него в виде продуктов производства материал. Производство, используя достижения науки, постоянно создаст новые потребительные стоимости, тем самым обогащая структуру потребностей и потребления. Средства производства становятся более производительными, делают работу человека более легкой и эффективной. Личное потребление становится более богатым, содержательным, способствующим развитию человека. На том основании общественные потребности растут, их значение изменяется, причем некоторые из них могут вообще исчезнуть. Например, при современных зерноуборочных средствах серп и гумно с соответствующими приспособлениями являются уже музейными экспонатами. Как правило, область потребительных стоимостей и потребностей расширяется и становится более разнообразной.

Если производство вызвало в обществе соответствующую потребность, то потребление становится в определенной степени самостоятельным. Потребление, в этом случае, начинает диктовать производству количественную структуру производимой потребительной стоимости. Эффективность такого влияния зависит от соотношения спроса и предложения, а также от наличия административно-экономического механизма развития производства. Кроме того, и структура потребления (спроса) подвергается воздействию со стороны общества различными административными, экономическими и моральными средствами.

Советский народ строит коммунистическое общество. Это предполагает всестороннее развитие и использование в общественных интересах возможностей всех членов общества. С этих

позиций и необходимо прежде всего анализировать структуру производства и потребления, эффективность общественного труда в производственной и непроизводственной сферах.

Развитое социалистическое общество создало, основываясь на принципах и целях социализма, более целостную, более гуманную и прогрессивную, по сравнению с капитализмом, структуру потребления.

Социалистическое производство не производит ради прибыли, для продажи оружия реакционным силам в мире. Из нашего потребления исключены различная секспродукция, наркотики и др. Для развития потребностей человека и воспроизводства его рабочей силы потребителю создаются экономически благоприятные условия для получения образования, книг, лекарств и врачебной помощи.

Однако создание будущей структуры потребления и повышение ее эффективности требует тщательного научного анализа. В настоящее время вызывает беспокойство объем потребления алкоголя. В 1965 году доля водки, ликеров, коньяков и вина составила 12,37% от розничного товарооборота ЭССР, а в 1971 году — 13,56%, и это при увеличении розничного товарооборота за период с 1965—1970 гг. на 60 процентов. Абсолютная сумма продажи алкогольных напитков (кроме пива) составила в 1965 году в ЭССР 100.045.000 рублей, в 1971 году 187.223.000 рублей.

Если в 1965 году продажа алкогольных напитков (кроме пива) на одного жителя Эстонской ССР составляла 18 литров (расчет сделан на основе данных продажи), то в 1971 году потребление на одного жителя составило уже 29,8 литров. В городе Тарту соответствующие данные были 18,5 и 29,8 литров (продажа через торговую сеть торгового управления).

Отсюда и результаты: если в 1965 году на учете в Тартуской психоневрологической больнице находилось 826 хронических алкоголиков, то в 1971 году — уже 1827 алкоголиков. А сколько их не состоит на учете, это нам не известно. Социологическое исследование показало, что из студентов IV курса Тартуского государственного университета 61,9% в какой-то мере знакомы с алкоголем. Алкоголь способствует нарушению трудовой дисциплины, совершения преступлений и пр.

Это означает, что удельный вес алкоголя в структуре потребления и спрос на него необходимо ограничить. Для этого, по-видимому, целесообразно использовать в дальнейшем административные, экономические и моральные средства. Растущий спрос населения необходимо покрывать более полноценными товарами для человека, для этого 9-ая пятилетка создает хорошие основы. Думается, что для определения структуры потребления, эффективной для нашего общества, многое может сделать социология.

Как правило, производство должно удовлетворять спрос населения, оперативно реагировать на изменения спроса по отношению к качеству и ассортименту продукции.

Анализ, проделанный на 13-ти предприятиях Министерства легкой промышленности Эстонской ССР (на основе социологического опроса), показывает, что только 1,17 процента опрошенных инженерно-технических и руководящих работников (всего опрошено 339 человек) считают уровень качества продукции своего предприятия, в отношении спроса и вкуса потребителей, очень хорошим, 27,13 процента опрошенных считают этот уровень хорошим, 54,86 — удовлетворительным и 15,33 процента опрошенных считают этот уровень неудовлетворительным.

По сравнению с уровнем качества продукции других предприятий нашей страны и за рубежом (изготавливающих эту же продукцию) опрошенные дают качеству продукции своего предприятия следующие оценки:

- 1) качество продукции хуже — 30,67 процентов
- 2) качество продукции тождественно — 43,95 процентов
- 3) качество продукции лучше — 17,99 „

Только 43,06 процента опрошенных и членов их семей покупают продукцию своего предприятия с удовольствием, а 11,79 процента опрошенных совсем не потребляет продукцию своего предприятия.

Результаты этого опроса и анализа показывают, что работники предприятий легкой промышленности республики хорошо осознают положение вещей, но почему-то не всегда реагируют на это и не принимают должных мер для совершенствования качества продукции своего предприятия.

Более того, промышленность очень негибко реагирует на запросы торговли в отношении уровня качества и ассортимента производимых товаров: сигналы разных стадий производства, обращения и потребления в отношении качества и ассортимента продукции не получают должного внимания со стороны производителей.

Такое халатное отношение со стороны предприятий-производителей и их работников обусловлено, по нашему мнению, следующими обстоятельствами: во-первых, определенным несоответствием активной части спроса и предложения; во-вторых, напряженным балансом трудовых ресурсов (дефицит рабочей силы в республике) и в-третьих, несовершенством соответствующего качества-стимулирующего механизма на предприятиях.

Об отрицательных последствиях дефицита рабочей силы в развитии производства уже много говорилось в нашей печати. Для ликвидации этого дефицита приняты соответствующие постановления, но их выполнение затягивается.

От соотношения спроса и предложения зависит поведение

производителей. Если покупатель имеет на рынке возможность выбора товара, то это положительно влияет на качество и ассортимент продукции. Поэтому на XXIV съезде КПСС была поставлена задача по обеспечению «растущего платежеспособного спроса населения продовольственными и промышленными товарами, а также услугами. Производство товаров народного потребления должно расти более высокими темпами, чем денежные доходы советских людей.»¹

Означает ли выполнение поставленной задачи то, что товарная масса и услуги должны покрывать все денежные ресурсы, имеющиеся у населения. Решение этого вопроса зависит от интерпретации целей и мотивов сбережений населения.

Количество денежных ресурсов у населения в настоящее время значительно превышает товарное покрытие.

В Эстонской ССР денежные средства населения более чем в 4 раза превышают товарные запасы в розничной торговле.

В экономической литературе последних лет обнаруживается интерпретация, что в социалистическом обществе сбережения населения представляют отложенный спрос двоякого рода. Первый вид этого сбережения — покупатель не находит в данный момент подходящего товара в силу его дефицитности. Эти деньги выступают при появлении дефицитных товаров на рынке в качестве активного спроса. Другой вид этого сбережения представляет по существу накопление денег для покупки тех или иных товаров длительного пользования, приобретение которых требует накопления денежных ресурсов до определенного количества (кооперативная квартира, легковая машина и др.). Эти деньги выступают в качестве активного спроса при существовании двух условий: наличия определенного товара и соответствующей суммы денег.

Вероятнее всего предположить, что эти виды сбережений не исчерпывают их объем. Существуют еще многие цели и мотивы сбережений в социалистическом обществе (накопление денег дополнительно к пенсии на пенсионные годы и для подарков их детям и внукам и др.).

Нам представляется, что для определения активной части денег (т. е. для повседневного спроса населения) необходимо определить цели и мотивы сбережений. На основе этого можно количественно определить разные виды сбережений и размеры их в целом на разных этапах развития общества. Это дает возможность правильно определить объем будущего предложения.

Для осуществления всего этого необходимы большая теоретическая работа и массовые социологические исследования населения. В области исследования этих проблем наша наука находится еще в большом долгу перед практикой.

¹ Л. И. Брежнев. Отчетный доклад Центрального Комитета КПСС XXIV съезду Коммунистической Партии Советского Союза. М., 1971, стр. 54.

Исследование данной проблемы носит трудоемкий характер (т. к. требует привлечения большого количества людей, необходимых для проведения обследований), а поэтому в большей мере подходит для высших учебных заведений. Но все это требует специальных источников финансирования.

Разумные, здоровые потребности общества должны удовлетворяться экономично, с относительно минимальными текущими и единовременными затратами. Среди экономистов-качественников господствует справедливая точка зрения, что качество продукции — это «степень удовлетворения конкретной потребности в фиксированных условиях ее потребления.»² Это означает, что осуществление принципа оптимальности в определении уровней качества и затрат должно исходить из условий потребления. А оптимизация — «один из практических путей реализации исторического превосходства социалистического способа производства над капиталистическим.»³ С этой точки зрения нужно интерпретировать и «стоимость» товара и «общественно необходимые затраты труда».

В современных условиях развития научно-технического прогресса создается все больше потребительных стоимостей для удовлетворения одной и той же потребности и все больше новых технологических возможностей для создания одной и той же потребительной стоимости.

Разные варианты, как правило, связаны и с разными размерами затрат. Более новые и прогрессивные варианты требуют относительно меньше затрат.

В таких условиях необходимо более подробно остановиться на раскрытии экономического содержания общественно необходимых затрат. Можно ли считать, что стоимость того или иного продукта определяется средними затратами по его производству? Такой точки зрения придерживаются некоторые экономисты.⁴ По нашему мнению, определение общественно-необходимых затрат как средних требует уточнения. Оно прежде всего связано с исследованием формирования потребительной стоимости и качества. Ориентация на средние условия производства означает, что дается общественное признание морально изношенным условиям и средствам производства, экономически неоправданно высоким затратам труда. Это вызывается тем, что моральное устарение сегодня в десятки и сотни раз быстрее, чем в прошлом. Если в прошлом веке инкубационный период телефона продолжался 56 лет, то в этом веке инкубационный период

² Экономические проблемы повышения качества промышленной продукции. М., 1969, стр. 13.

³ Н. Федоренко. Социально-экономические цели и планирование. — «Коммунист», 1972, № 5, стр. 62.

⁴ В. П. Дьяченко. Основа цены в социалистическом хозяйстве. — «Вопросы экономики», № 10, 1968, стр. 25.

транзистора продолжался 5 лет и мазера 2 года. А главная разница веков в интенсивности развития научно-технического прогресса.

В такой экономической ситуации более актуальны, чем в прошлом веке, слова К. Маркса о том, что машина «утрачивает меновую стоимость, по мере того как... лучшие машины вступают с ней в конкуренцию», и «ее стоимость определяется уже не тем рабочим временем, которое фактически овеществлено в ней, а тем, которое необходимо теперь... для воспроизводства лучшей машины. Поэтому она более или менее утрачивает свою стоимость.»⁵

Именно с таких позиций необходимо интерпретировать понятия «стоимость товара» и «общественно необходимые затраты». В. И. Ленин писал: «Стоимость есть отношение между двумя лицами... отношение, прикрытое вещной оболочкой.»⁶ Это значит, что стоимость создают не всякие затраты труда, а только такие, которые необходимы для прогрессивного и эффективного развития социалистического производства. Социалистическое общество образует на каждом этапе своего развития такие производственные отношения, стоимостные отношения между людьми и между предприятиями, отношения стимулирования предприятий и работников, которые способствуют развитию научно-технического прогресса и внедрению его результатов в производство. Признание субстанцией стоимости всяких фактических затрат труда означает отрицание необходимости соответствия характера производственных отношений при социализме уровню развития производительных сил, т. е. признание обществом всякого рода фактических затрат в качестве субстанции стоимости — вредная для развития социализма теория.

Из вышесказанного следует, во-первых, что не средние затраты труда на производство данного товара являются общественно необходимыми, образующими стоимость товара, а только такие затраты труда, которые определяются экономическими возможностями научно-технического прогресса и условиями потребления продукции.

Во-вторых, установление цены на товары в зависимости от новизны и прогрессивности их не является отклонением цены от стоимости, от общественно-необходимых затрат труда, т. е. качество продукции не выступает как только ценообразующий фактор, как это говорят некоторые экономисты,⁷ а как стоимосте-

⁵ К. Маркс. Капитал, т. 1, М., 1949, стр. 410.

⁶ В. И. Ленин. Соч., т. 21, М., 1948, стр. 44.

⁷ Л. А. Матвеев. Ценообразование на продукцию повышенного качества и проблема спроса. Социальные проблемы качества продукции и потребления. Тарту, 1972, стр. 99.

образующий фактор. Это является установлением цены в соответствии со стоимостью, с общественно необходимыми затратами труда.

Поступила в редакцию в декабре 1972 года

TOOTMISE JA TARBIMISE SEOSEST

H. Metsa

Resümee

Artiklis analüüsitakse tootmise ja tarbimise seost sotsialistlikus ühiskonnas. Tootmine, kasutades teaduse ja tehnilise mõtte saavutusi, loob uusi tarbimisväärtusi, mis rikastavad vajaduste ja tarbimise struktuuri. Tarbimisel on omakorda aktiivne tagasimõju tootmise struktuuri kvantitatiivsel kujundamisel. Sotsialistliku ühiskonna tarbimise struktuuri on tarvis pidevalt ühiskonna progressiivse arengu huvides teadlikult mõjustada ja kujundada.

Ühiskonna mõistlikud, terved vajadused tuleb rahuldada suhteliselt väikeste jooksvate ja ühekordsete töökuludega. Ühiskondlikult vajalikud on sellised töökulud, mis loovad kiiresti areneva teaduslik-tehnilise progressi tingimustes tehnilis-majanduslike näitajate tasemelt kaasaegsete tootmisvahenditega (tehnoloogiaga) teaduse ja tehnika progressi võimalustele ja tarbimise tingimustele vastavaid tarbimisväärtusi.

ÜHISKONDLIKU TARBIMISE PLANEERIMISEST

A. Otsar

Raamatupidamise kateeder

Ühiskondlik tarbimine kuulub lõpptarbimise hulka. Tema osatähtsus rahvamajanduses on väga väike, kuid tal on selles tähtis koht. 1966. a. Eesti NSV aruandelise maatriksbilansi järgi moodustasid ühiskondliku tarbimise materiaalsed kulud ilma amortisatsioonita lõpptarbija hinnas 1,8% kogu rahvamajanduse vastavatest kuludest.

Mittetootlikust tarbimisest (isiklik ja ühiskondlik tarbimine kokku) moodustab ühiskondlik tarbimine 8,0%.

Kuigi ühiskondliku tarbimise materiaalsed kulud lõpptarbija hinnas on väiksemad kogu Eesti NSV rahvamajanduse vastavatest kuludest, on ta siiski oma koostiselt väga keerukas, koosneb paljudest erinevatest tegevusaladest, suur on ettevõtete arv. 1966. aastal oli Eesti NSV-s 7700 mittetootliku sfääri asutust, mis kõik kuulusid ühiskondliku tarbimise harusse.

Ühiskondlik tarbimine rahvamajandusharuna ei tooda midagi materiaalselt. Ta toodab tööjõudu, teenindab materiaalselt tootmist ja viib edasi ühiskondlikku mõtet. Ühiskondliku tarbimise maht ja areng puudutab kõiki ühiskonna liikmeid, sellest sõltub laste eest hoolitsemine, üldine hariduslik tase, elanikkonna tervislik seisund, elamispiinnaga kindlustatus, kommunaal- ja elukondlik teenindamine, puhkuse veetmine, sotsiaalne kindlustatus, teaduse areng.

Ühiskondliku tarbimise arengule tuleb pöörata järjest rohkem tähelepanu, eraldada vajalikke materiaalseid vahendeid, parandada organisatsioonilist külge, muuta kõik teenused elanikkonnale kättesaadavaks. Valusaks küsimuseks ühiskondliku tarbimise arengus on tööjõuga kindlustatus. Suur osa ühiskondliku tarbimise tegevusaladest kannatab kroonilise tööjõupuuduse all. Siin tuleks reguleerida töötasu ja materiaalse stimuleerimise korda, muuta töötingimusi, kasutada kaasaegset mehhaniseerimise ja automatiseerimise taset, tõsta tööviljakust.

Eesti NSV arengu perspektiivplaanides nähakse ette suuremat tööjõu juurdekasvu mittetootlikus sfääris, võrreldes tootliku sfääriga.

Ühiskondliku tarbimise areng, nagu kogu lõpptarbimise areng, sõltub otseselt materiaalse tootmise arengust, sest ühiskondlik koguprodukt luuakse tootmissfääris. Ühiskondlikust tarbimisest tervikliku pildi saab majandusrajooni, liiduvabariigi ja üleliidulisest aruandelisest maatriksbilansist, kus on ära toodud kogu rahvamajanduse kulud ja harudevahelised seosed.

Plaanilistest maatriksbilanssidest on näha ühiskondliku tarbimise arengu suunad rahvamajanduses kui tervikus. Samuti näeb plaanilistest maatriksbilanssidest, missugused rahvamajandusharud kõige tugevamalt mõjutavad ühiskondliku tarbimise arengut.

«Ühiskondlik tarbimine» rahvamajandusharuna on keerukas ja hõlmab palju mittetootliku sfääri tegevusalasid. Kõik tegevusalad on küllaltki eripalgelised ning neid on grupeerida väga raske. Samaaegselt on paljud ühiskondliku tarbimise tegevusalad orgaaniliselt seotud tootliku sfääriga. Siia kuuluvad tööstus- ja põllumajandus ning teiste harude ettevõtete elamispind, kommunaalteenused, laste- ja tervishoiu- ning kultuuriasutused, puhkekodud jne. Samuti omavad paljud mittetootliku sfääri süsteemid tööstusliku iseloomuga ettevõtteid: kommunaalministeeriumi asutused jagunevad tööstuslikeks ja mittetööstuslikeks, tervishoiuministeeriumi koosseisus on pesumajad, abikäitised ja automajandid, spordiühingute juurde kuuluvad tööstus- ja remondiettevõtted jne.

Meie vabariigi maatriksbilansside koostamise praktikas jaotatakse ühiskondlik tarbimine 11 haruks: haridus, tervishoid, kultuur, elamumajandus, kommunaalmajandus, sotsiaalkindlustus, kehakultuur ja sport, teadus, haldus, teedemajandus, mittetootlik transport ja side.

Antud klassifikatsiooni koostamisel on lähtutud iga asutuse kohast rahvamajanduses, tema ülesannetest kui ka süsteemist, kuhu ta kuulub. Määravaks teguriks on see, kas asutustes tegeldakse materiaalsete väärtuste tootmisega või mitte. Iga ülaltoodud ühiskondliku tarbimise haru on kompleksne ja haarab endasse mitme süsteemi asutusi.

Kõik ühiskondliku tarbimise harud on väga erinevad ja mitmekülgsed. Nendes orienteerumine ja nende piiritlemine nõuab palju tööd ning antud haru spetsiifika peensuseni tundmist. Samuti on vaja kasutada teisi kehtivaid klassifikatsioone ja ekspertide hinnanguid.

Esimeseks kriteeriumiks on selgusele jõudmine, kas üks või teine ettevõtte kuulub tootlikku või mittetootlikku sfääri. Selles suhtes tehakse maatriksbilansside koostamise käigus pidevalt korrektiive.

Üheks kriteeriumiks on ka asutuse alluvussuhe, kuigi iga ühiskondliku tarbimise haru koosneb mitme süsteemi asutustest. Seni ajani puudub meil ühtne klassifikatsioon ühiskondliku tarbimise harude kohta. Iga asutus, kes nende küsimustega tegeleb, kasutab

oma jaotust. Sellepärast tuleb nende küsimustega pidevalt tegelda ning jõuda selgusele, kuhu üks või teine asutus kuulub.

Kaasaegsete meetodite kasutamine ühiskondliku tarbimise planeerimisel eeldab seda, et iga haru või allharu tegevuse arengu määramiseks tuleb kasutada kõige paremaid tulemusi andvaid meetodeid. Siinjuures tuleb nentida, et käsitletav valdkond on jäänud uurijate poolt suhteliselt tagaplaanile, võrreldes teiste lõpptarbimise osadega.

Plaaniliste harudevaheliste maatriksbilansside koostamise praktika räägib sellest, et lõpptarbimine tervikuna või selle põhilised osad määratakse kindlaks väljaspool bilansiarvutusi, s. t. et need on etteantud suurused ja plaanilise maatriksbilansiga selgitatakse, missugune tootliku sfääri arengutase ning haruline struktuur võimaldab saada soovitud tulemusi. Välja on töötatud mitmeid meetodeid erinevate bilansivariantide võrdlemiseks, sealhulgas ka lõpptarbimise erinevate variantide võrdlemiseks ja nende hulgast võimalikult efektiivsemate kindlaks tegemiseks, mis vastavad püstitatud kriteeriumidele.

Kuigi me oskame antud tingimustes parima variandi leida, planeerime samaaegselt enamiku lõpptarbimise osasid vanaviisi, mis ei võimalda alati arvestada kõiki tegureid, kuid mille mõju on siiski märkimisväärne. Planeerimisalastes uurimustes ja töödes on kaugemale jõutud mitme lõpptarbimise tähtsama osa (arvestades osatähtsust) suuruse ja struktuuri määramiseks konkreetsete majandus-matemaatiliste meetodite väljatöötamisel.

Tarbimisfondi planeerimisel pööratakse suuremat tähelepanu isiklikule tarbimisele, mis on ka loomulik, arvestades viimase osatähtsust (ligikaudu $\frac{9}{10}$ tarbimisfondi mahust). Alahinnata ei saa ühiskondliku tarbimise planeerimist vajalikul tasemel, sest ühelt poolt on tegemist valdkonnaga, mille arengust sõltub kõigi ühiskonna liikmete heaolu, ja teiselt poolt vajavad paljud ühiskondliku tarbimise harud selliste tootmisharude toodanguid, mida isiklikus tarbimises ei vajata või vajatakse väga vähesel hulgal.

Ühiskondliku tarbimise harude mahtude planeerimiseks kaasaegsete meetodite abil tuleks eelkõige üle võtta teistes valdkondades kasutatavaid meetodeid, kohandades neid vastavalt konkreetsetele tingimustele, antud tegevusala iseärasustele. Ostarbekas pole iga ühiskondliku tarbimise tegevusala planeerimiseks oma meetodi väljatöötamine. Eeltingimuseks peaks olema see, et kahe kuni kolme majandus-matemaatilise meetodi abil oleks võimalik planeerida kogu ühiskondliku tarbimise fondi.

Tundub, et ühiskondliku tarbimise harusid eespool püstitatud ülesande lahendamiseks tuleks grupeerida selle järgi, millised on antud haru peamised vahendite katteallikad, s. t. harud, mida peetakse ülal peamiselt elanikkonna vahendite arvel ja harud, mis saavad oma vahendid eelarvest või majandusorganisatsioonide eraldistest. Raskemaks muudab asja see, et enamus ühiskondliku

tarbimise harudest saavad vajalikke vahendeid mitmest allikast. Siin on ilmselt vaja leida iga konkreetse haru kohta kõige otstarbekohasem lahendus ning seda vastavate eksperimentaalarvutustega põhjendada.

Elanikkonnalt vahendeid saavate ühiskondliku tarbimise harude planeerimisel tuleks kasutada nõudluse uurimise ja prognoosimise meetodeid. Nimetatud meetodeid kasutades on võimalik prognoosida teenuste mahtu ja struktuuri pikemaks perioodiks, ette arvestades sissetulekute suurenemist, vajaduste ja maitse muutumist ning muudatusi tarbekaupu tootvates harudes, mille toodang hiljem vajab vastava teenusteliigi nõuetekohast väljaarendamist. Rahvamajanduse kompleksse ja proportsionaalse arengu huvides ei saa küsimusele läheneda ühekülgselt, nimelt, efektiivsema plaanivariandi leidmiseks ei piisa ainult nõudmise kindlaksmääramisest. Järelikult tuleb planeerimisel arvestada mitmeid kitsendusi, mis tulenevad võimalikest rahvamajanduslikest ressurssidest, mida teatud ajamomendil saab suunata ühte või teise harusse. Siinkohal võiks nimetada mõnda põhilist kitsendust, mis püstitatud ülesande lahendamisel omavad määravat tähtsust: 1) vajaliku tööjõu juurdevool mittetootlikku sfääri, eeskätt teenindussfääri;

2) mittetootliku sfääri (sealhulgas teenindussfääri) arenguks planeeritud kapitaalmahutuste suurus ning nende kate vastavate ehitusvõimsustega;

3) teenindussfääri asutuste võimalik varustatus vajalike materiaalsete ressurssidega.

Peale nimetatud asjaolude mõjutab teeninduse arengut selle ratsionaalne paigutus, kättesaadavus ja mugavus igale tarbijale. Seda ei tohiks ühiskondliku tarbimise vastavate harude planeerimisel arvestamata jätta.

Laekunud detsembris 1972. a.

О ПЛАНИРОВАНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

А. Отсар

Резюме

Общественное потребление входит в часть конечного потребления. Его доля в народном хозяйстве небольшая, но по своей структуре оно объемное, состоит из многих предприятий и отраслей. В 1966 году в Эстонской ССР было 7700 предприятий непродуцственной сферы.

Необходимость определения роста каждой отрасли или подотрасли наилучшим образом требует применения современных методов и при планировании общественного потребления.

Практика составления плановых межотраслевых балансов показывает, что основные части конечного потребления или полностью конечное потребление определяется вне балансовых расчетов.

Для планирования объемов отраслей общественного потребления с помощью современных методов надо перенимать подходящие методы и из других отраслей. При помощи 2 или 3 экономико-математических методов можно планировать весь фонд общественного потребления.

Для решения данной задачи надо сгруппировать отрасли общественного потребления по основным источникам средств: отрасли, которые получают свои основные средства от населения, и отрасли, которые получают основные средства из государственного бюджета или от хозяйственных организаций.

STANDARDID JA VÄLISKAUBANDUS

A. Vihalem

Poliitilise ökonoomia kateeder

Ühiskonna arenedes suureneb riikide vastastikune majanduslik sõltuvus. See positiivne arengutendents väljendub tootmise spetsialiseerimise, koopereerimise, väliskaubanduse, teaduslik-tehnilise koostöö ja muude selliste vormide täiustamises.

Viimastel aastakümnetel on kujunenud omapärane takistus riikidevahelises kaubanduses. NSV Liidu Standardite Komitee esimees V. V. Boitsov kirjutab: «... rahvuslik standard võib kaubanduses saada samasuguseks tõkkeks nagu tollid. Selleks maksab vaid rahvuslikusse standardisse viia nõuded, millele ei vasta teise riigi kui eksportööri kaubad.»¹

On teada tollide osa kaupade turustamisel, kuid mitteküllaldaselt tuntakse standardite mõju väliskaubandusele. Analüüsimise lähemalt antud probleemi.

Suurem osa riike kehtestab oma toodangule standardid. Sõltuvalt nõuete sisust jagunevad standardid paljudesse liikidesse:

- 1) tehniliste tingimuste,
- 2) parameetrite ja markide,
- 3) vastuvõtmise eeskirjade,
- 4) markeerimise, pakkimise, transportimise ja hoidmise eeskirjade,
- 5) katsetamismeetodite jms. standardid.

Standardid jaotatakse veel juhtimise tasemest olenevalt kategooriateks. Enamikes maades kehtivad riiklikud, tööstusharu ja ettevõtte standardid. Vaatamata erinevustele liikides ja kategooriates peegeldab iga riigi standardit tema rahvuslikkus, teaduse ja tootmise arengu tase.

Eri maade standardites on samalaadsetele materjalidele, detailidele ja toodetele kinnitatud tihtipeale üksteisest lahkuminevad näitajad. Sageli näiliselt tähtsusetud erinevused isegi vähemolu-

¹ В. В. Бойцов. За расширение международной стандартизации. — «Стандартизация», 1965, № 5, стр. 46.

listes detailides teevad võimatuks vastastikuse asendatavuse. Rahvuslike standardite kooskõlastamatus on viinud vahendite sihitule kulutamisele, et rahuldada mitmesuguste turgude isesuguseid nõudmisi.

Importöride nõudmiste rahuldamiseks valmistab Hollandi firma «Philips» ühe ja sama raadio 12 varianti, muutes isegi tema konstruktiivset skeemi. Variantide tootmiseks kasutatakse spetsiaalseid osasid, kusjuures Suurbritannia vajab neid 15, Rootsi 16, Itaalia 18, SFV 23, Prantsusmaa 29, Soome 40. Juhtme tootmisel, mis rahuldaks Euroopa Majandusühendusse kuuluvate maade standardite kõiki nõudeid, tuleks juhinduda mitte vähem kui 27 variantist, siis on arvestatud pingete, korkide ja kaablite tüüpide jms. erinevused.²

Rahvuslike standardite lahkumisevatest nõudmistest räägib seegi tõik, et raadiogeneraatorite häälestussagedus on ühtedes riikides üle saatja sageduse, teistes alla.³

Väga raske ja kallis on müüa meetermõõtudele vastavaid tooteid riiki, kus kehtib mingi teine mõõdustik. Suurbritannia oli sunnitud väliskaubanduse arendamise pärast vastu võtma meetermõõdustikule ülemineku seaduse, vaatamata tööstuse põhjaliku ümberkorraldamisega seotud kuludele. Ebamajanduslik on valmistada ka toodangut kõrgemate näitajatega standardite alusel, kui teised maad ostavad kaupu, mis on toodetud tunduvalt madalamate nõuetega.

Sama otstarbega toote standardid üksikutes maades erinevad nii näitajate hulgalt kui sisult. Mitmesugused tegurid, nagu keele, terminoloogia, seadusandluse erinevused, suured kaugused ostja ja müüja vahel, sunnivad hoolikamalt välja töötama kogu standardite süsteemi.

Eelnenud näited on seotud standardiseerimise tehniliste ja majanduslike küsimustega. Rahvuslikul standardil on oma osa ka poliitikas.

Kapitalistlikud riigid on suurel määral huvitatud arengumaade turgudest. Turustamise võimaluste säilitamise ja laiendamise võitluses kasutavad nad veel oma rahvuslikke standardeid, mille vastu võtmine noortes arenevates riikides avab laialdase tee antud kapitalistliku maa kaupadele ja tagab tagavaraosade, detailide ning sõlmede tulevasi hankeid. Nii näiteks kasutab Prantsusmaa mõnede Aafrika riikide teravat tööstusseadmete vajadust ja nende täielikku sõltuvust ekspordist ning impordist sellega, et sõlmib kaubandus-

² Стандарты и промышленность. (Перевод с английского). М., Изд. стандартов, 1969, стр. 12.

³ С. С. Попов. О развитии международной стандартизации и деятельности ИСО. Сб. Актуальные проблемы стандартизации. М., Изд. стандартов, 1968, стр. 128.

likke tehinguid oma standardite alusel.⁴ Selliselt suunatakse noorte riikide arengut Prantsuse kodanluse huvides.

Oma standardite rakendamisega kitsendavad kapitalistlikud riigid arengumaade iseseisvat tehnilist progressi ja ahendavad nende müügiturge. Kuid paljud endised koloniaalriigid peavad vajalikuks oma rahvuslike standardite loomist, mis arvestaksid ka nende maade huve ja aitaksid laiendada kaubanduslikke sidemeid ning tehnilist koostööd teiste riikidega.

Rahvusliku standardiseerimise piiratus tingis nii regionaalse kui ka rahvusvahelise standardiseerimise. Rahvusvahelisest standardiseerimisest osavõtmine muutus objektiivseks vajaduseks ja määras mõnevõrra riigi majandusliku ja poliitilise koha maailmas.

Väikeriigid, mille majandus sõltub põhiliselt väliskaubanduse edust, pööravad suurt tähelepanu oma standardite koordineerimisele maailmastandarditega. Nagu teada, etendavad Skandinaavia riigid tähtsat osa rahvusvahelises standardiseerimises. 20 miljoni inimesega põhjamaad veavad maailmaturule rohkem kaupu kui 50-miljoniline Prantsusmaa. Rootsi Standardiseerimise Komisjoni esimees Oke T. Vretema märkis selle kohta, et nad ei ole huvitatud skandinavismist, isolatsioonist, vaid vastupidi, rahvusvaheliste üldiste standardite väljatöötamisest, mille vähesuse all kannatavad eelkõige väikesed riigid. Tema arvates oleksid ISO (Rahvusvaheline Standardiseerimise Organisatsioon) soovitud ideaalseks juhiseks tootjale ja tarbijale kõikides riikides.⁵

Inglismaa, Rootsi, Hollandi ja teiste Lääne-Euroopa maade standardiseerimise organisatsioonide kogu tegevuse mahust moodustavad $\frac{1}{3}$ kuni $\frac{1}{2}$ rahvusvahelist standardiseerimist puudutavad tööd.⁶

Samal ajal ei saa tööstuslikult arenenud suurriigid rahvusvahelisest standardiseerimisest kõrvale jääda. Üheks Ameerika Standardiseerimise Assotsiatsiooni ümberkorraldamise põhjuseks oli piisav osavõtt rahvusvahelisest standardiseerimisest. Vastav komisjon uuris 1965. a. standardiseerimise seisundit USA-s ja leidis, et: «Ameerika Ühendriigid ei osale ülemaailmsest standardiseerimisest tasemel, mis vastaks rahvuse huvidele ja võimalustele, eelkõige mõistmata rahvusvahelise standardiseerimise tähtsust.»⁷ USA-s oli enne 1965. a. ellu viidud kõigest 74 ISO soovitus, 270 ei peetud üldsegi vajalikuks kasutada.⁸

⁴ Роль стандартизации в развитии международного товарообмена (обзор). М., Изд. стандартов, 1969, стр. 15.

⁵ Региональные организации капиталистических стран по стандартизации (обзор). М., Изд. стандартов, 1967, стр. 16.

⁶ Стандартизация в народном хозяйстве СССР. М., Изд. стандартов, 1967, стр. 77.

⁷ С. С. Попов. Указ. работа, стр. 134.

⁸ Роль стандартизации в развитии международного товарообмена (обзор). М., Изд. стандартов, 1969, стр. 8.

Väliturgude kaotus, mis oli tingitud standardiseerimise madalast tasemest, kutsus Ameerika valitsevates ringkondades esile suure rahutuse.

Nii näiteks ehitusmaterjalide ja soojendusaparaatide rahvuslike standardite ning ohutustehnika nõuete läbivaatamine oleksid suurendanud eksporti 120-protsendiliselt, elektriseadmete ja nende katsetamismeetodite osas aga 75%.⁹

Viimasel ajal tehakse USA-s suuri pingutusi ameerika standardi rahvusvahelise autoriteedi tõstmiseks. Ameerika standardiseerimise organisatsioon pöörab palju tähelepanu teiste maade saavutustele, õppides kogemustest ja kasutades neid Ühendriikide majanduses.

Peamine rahvusvahelise standardiseerimise teostaja on Rahvusvaheline Standardiseerimise Organisatsioon (ISO). ISO eesmärk on soodustada riikidevahelist kaubandust, laiendada koostööd teaduse, tehnika, majanduse ja kultuuri vallas. ISO 145 tehnilises komitees, mille tööst võtab osa umbes 12000 spetsialisti paljudest riikidest, on loodud juba ligi 2000 soovitus. Teemad, mida puudutavad soovitused, on väga mitmekülgsed. Neid võib jaotada kolme põhilisse gruppi:

- 1) mõõdud — 35%;
- 2) tehnilised tingimused, katsetamis- ja analüüsimeetodid, klassifitseerimine — 50%;
- 3) terminoloogia, definitsioonid, leppemärgid — 15%.¹⁰

See jaotus näitab piltlikult ISO üldist suunda rahvusvahelise kaubanduse soodustamisel.

ISO soovitused võetakse vastu organisatsiooni kuuluvate riikide (üle 60) ühisel kokkuleppel ja nad sisaldavad tehnika viimastel saavutustel põhinevaid nõudmisi. ISO soovituste kasutamine rahvuslikes standardites mõjutab toodete hinda välisriikidel, määrates niiviisi eksportööri koha maailmaturul. Neil puudub juriidiliselt kohustuslik iseloom ja iga maa otsustab iseseisvalt oma standardite kooskõlastamise ISO soovitustega.

ISO soovituste rakendamine tagab eelkõige suure majandusliku efekti. Näiteks Üleliidulise Standardiseerimise Teadusliku Uurimise Instituudi rahvusvahelise Standardiseerimise aluste osakonna arvestuste alusel võiks NSV Liit, kui ta kooskõlastab oma suuremõõtmelise vineeri standardi ISO soovitustega, saada üle 500 tuhande rubla tulu igal aastal.¹¹

Paljude rahvusvaheliste soovituste järgimine ei anna iseenesest majanduslikku efekti kindlas rahalises väljenduses. Niisuguste

⁹ Роль стандартизации в развитии международного товарообмена (обзор). М., Изд. стандартов, 1969, стр. 29.

¹⁰ Методика и практика стандартизации. М., Изд. стандартов, 1971, стр. 540.

¹¹ В. М. Силин. Экономическая эффективность использования международных рекомендаций по стандартизации. М., Изд. стандартов, 1968, стр. 4.

hulka kuuluvad soovitusel, mis hõlmavad mõõtusid, terminoloogiat, ohutustehnikat, tervishoidu jms. Kõik need on aga vajalikud riikide ühise koostöö huvides.

Peale ISO tegutseb veel rida regionaalsete standardiseerimise organisatsioonide. Vahe regionaalsete organisatsioonide ja ISO soovitusel vahel seisneb selles, et ISO koostab ülemaailmseid standardeid järgides üldisi huve, regionaalsed organisatsioonid juhivad aga oma ühenduste kitsamatest huvidest. Rahvusvahelised soovitusel on sageli sellisel kujul, et neid ei saa kasutada otse rahvuslike standarditena. Neid soovitusel kohandatakse põhiliselt regionaalsetes organisatsioonides.

Standardiseerimisprobleemide lahendamine ja otsuste vastuvõtmine ei toimu võitluseta. See peegeldab niisuguste regionaalsete rühmituste vahelisi vastuolusid.

Nii keeldus mõni aasta tagasi rida maid mootorvedurite ja veevevkoosseisu standardiseerimisest. Majanduslikud huvid pörkasid kokku ka autode mõnede näitajate ühtlustamisel. Saksa FV ei nõustunud ühinema autode kandejõu, gabariitide ja kiiruse näitajate soovituseltega. SFV spetsialistid motiveerisid oma otsust sellega, et nende autode tehniline tase oli tunduvalt kõrgem kui EKMT (Euroopa Transpordi Ministrite Konverents) soovitusel. Madalamate näitajatega leppimine oleks pidurdanud Lääne-Saksamaa autotööstuse edasist arengut.¹²

Kõrged kvaliteedi näitajad on olulised just turgude vallutamisel. Raadioid tootvad firmad «Philips» Hollandis ja «Soni» Jaapanis töötasid ühiselt välja ühtlustatud standardi, mille nõuded ületasid 10-protsendiliselt rahvusvahelisi, kõrvaldades sellega konkurendid oma teelt.¹³

Standardiseerimise arengu tempo ei ole erinevates tööstusharudes ja riikides ühesugune. Seetõttu on rahvuslike standardite koostööstamine maailmastandarditega väga keerukas. Esiteks, rahvusvaheliste soovitusel juurutamine on sageli seotud suurte kapitalmahutustega. Teiseks, rahvusvahelise standardiseerimise eelised avalduvad põhiliselt väliskaubanduses ja maad, mille toodang läheb enamasti siseturule, ei püüagi rahvuslike standardeid viia vastavusse rahvusvaheliste soovituseltega.

Rahvusvaheliste soovitusel kasutamisest tulenev majanduslik efekt on igas riigis erinev. Kõrgeltarenenud tööstusriigid kohanevad maailmastandardi nõuetega tunduvalt lihtsamalt, palju väiksemate kulutustega kui vähemarenenud maad. Viimastel aga on kasutada teadmised väljatöötatud standardi näol, ja see vabastab nad uurimuste kordamise aja ja vahendite kuludest.

Rahvusvahelisel ja regionaalset standardiseerimisel on suur

¹² Региональные организации капиталистических стран по стандартизации (обзор). М., Изд. стандартов, 1967, стр. 25.

¹³ Там же, стр. 5.

fähtsus ka NSV Liidu jaoks tema suhetes Nõukogudemaa toodangut ostvate ja tehnilist abi kasutavate riikidega.

Igal aastal kinnitatakse VMAN-i raames umbes 400 standardiseerimise soovitus, mis tagavad liikmesriikide hangete spetsialiseerimise, koopereerimise ja kaubanduse arengu. Üheõigusluse printsiibist lähtudes arvestatakse soovitustes iga maa huve ja võimalusi. Soovitustega määratakse ära ka tähtajad, millal viiakse neis ettenähtud näitajad rahvuslikesse standarditesse.

Nõukogude Liit teeb koostööd samuti Rahvusvahelise Standardiseerimise Organisatsiooniga. ISO liikmena on NSV Liidul õigus vastastikuse vahetamise korras saada teiste maade rahvuslike standardide ja vajalikke andmeid maailma teaduse ja tehnika taseme ning saavutuste kohta. ISO liikmena saab NSV Liit kaitsta oma huve rahvusvaheliste näitajate väljatöötamisel ja nõukogude normide viimisel rahvusvahelistesse soovitustesse.

ISO soovitude kasutamine meie standardites on põrganud kokku teatud raskustega. Üheks sääraseks võib lugeda riiklike standardite kohustuslikkust, mis oma positiivsete joonte juures omab mõnel juhul negatiivseid külgi. Kuna standardid on kohustuslikud kõigile analoogilist toodangut väljastavatele ettevõtetele, siis määravad need vaid nõuete miinimumi, millest allapoole ei tohi kvaliteeti lasta. Sellega kinnistatakse standardites juba saavutatud tehnilise taseme madalam või keskmine piir ja rohkem tootjalt ei nõutagi.

Erinevalt sotsialismimaadest on kapitalistlikes riikides standardite järgimine vabatahtlik, kusjuures samal ajal vastab peaaegu kogu põhitoodang olemasolevate kõrgete näitajatega standarditele. Vabatahtlikku standardiseerimist reguleeritakse mitte riikliku seadusandlusega, vaid otseselt toodangu tarbijatega. Kodumaiste standardite väljatöötamisel tuleks kohe arvestada ISO soovitusi, mitte oodata ja loota, et sisemistele vajadustele vastav toodang võetakse vastu ka teistel turgudel.

Lääne-Euroopa on andnud seni suurima panuse rahvusvahelise standardiseerimise tulemustesse. Enamik ISO soovitusi on koostatud Euroopa maade rahvuslike standardite alusel. Rahvusvaheline standardiseerimine muutuks tõhusamaks, kui NSV Liit, USA ja mitmed teised riigid võtaksid sellest aktiivsemalt osa.

Laekunud detsembris 1972. a.

СТАНДАРТЫ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

А. Вихалем

Резюме

За последние десятилетия государства создали сложные препятствия для международной торговли. Подчас национальные стандарты представляют больше трудностей для торговли, чем пошлины. Стандарт становится барьером в торговле, если в национальный стандарт включаются требования, которым не будут отвечать товары страны-экспортера. Несогласованность между национальными стандартами и рекомендациями международных организаций по стандартизации ведет к большим дополнительным затратам и нередко к потере рынков. Унификация в международном масштабе методов испытаний, контроля качества и требований безопасности, стандартизация размеров и допусков облегчает постановки на экспорт и последующую эксплуатацию экспортных товаров. Так как национальную стандартизацию нельзя эффективно развивать без учета последних достижений науки и техники и стандартизации в других странах, многие страны проявляют большой интерес к международным организациям по стандартизации и всемерно стремятся расширить свое влияние на их административную и техническую деятельность.

Вопрос о международной стандартизации перестал быть вопросом сугубо техническим, в большой степени он стал вопросом политическим и торгово-экономическим. Развитые капиталистические страны стремятся использовать международную стандартизацию в своих интересах, так как национальный стандарт любой страны, положенный в основу международного, обеспечивает интересы этой страны, создает ей преимущества в конкурентной борьбе на мировых товарных рынках. Последние, стараясь внедрить свои стандарты в промышленность развивающихся стран, тем самым ограничивают самостоятельное техническое развитие этих государств и суживают их рынки сбыта. Ведущее положение монополий малых развитых стран в производстве высококачественной новейшей продукции обеспечивается и разработкой прогрессивных стандартов на эту продукцию, в которых учтены все достижения науки и технологии. Высокие показатели качества, предусматриваемые в национальных стандартах, позволяют этим странам занять прочное место в системе мирового разделения труда.

Успешное решение всех вопросов, связанных с стандартизацией и международной торговлей, будет способствовать дальнейшему развитию внешней торговли, упрочению научных, технических и культурных международных связей.

ISEMAJANDAMISEST TARBIJATE KOOPERATSIOONIS

V. Järve

Raamatupidamise kateeder

NLKP XXIV kongressi direktiivides rahvamajanduse arendamise viie aasta (1971—1975) plaani kohta nähakse ette reaaltulude kasv iga elaniku kohta arvestatuna umbes 30%. Sellega kaasneb jaekäibe suurendamine 1,4-kordseks kauandusettevõtete arvu suurendamise ja progressiivsete kaubandusvormide rakendamise teel. Direktiivid kohustavad parandama maaelanikkonna varustamist kaupadega. Sellega seatakse tarbijate kooperatsiooni ette vastutusrikkad ülesanded, mille täitmine on tihedalt seotud meie maal läbi viidud majandusreformi nõuete täielikuma ellurakendamiselega.

Majandusreform nägi ette uute planeerimise ja majandusliku stimuleerimise meetodite rakendamist majandusliku tegevuse kui terviku efektiivsuse tõstmiseks. Peamine temas on ettevõtete majanduslik-operatiivse iseseisvuse suurendamine, kaubalis-rahaliste suhete ja selliste majanduslike hoobade nagu hind, kasum, preemia, krediit jne. kasutamisele rajatud majanduslike juhtimisviiside süvendamine.

Majandusreformi nõuete ellurakendamise peamine relv on isemajandamine, mille vajadus tuleneb kaubalis-rahalisi suhteid reguleeriva väärtusseaduse toimest.

Isemajandamine on sotsialistliku majanduse plaanipärase juhtimise meetod, mille olemus tuleneb sotsialismi majandusseaduste sisust ja seisneb majanduse ökonoomses plaanipärasel juhtimises, kulutuste ja tegevuse tulemuste rahalises mõõtmises, kulude katmises tuludega ja normaalse kasumi kindlustamises.

Majanduse juhtimine isemajanduslikul meetodil tähendab seega sotsialismi majandusseaduste nõuete ellurakendamist ja nende toime teadlikku ärakasutamist.

Isemajandamist kui peamise sotsialistlike ettevõtete majanduslik-õiguslike aluste olemust, ettevõtete omavahelisi ja riigiga majanduslikke suhteid väljendava objektiivse majanduskategooria hädavajalikkust põhjendas teoreetiliselt esimesena V. I. Lenin.

Käesoleval ajal on isemajandamise teoreetilisi küsimusi ja isemajandusliku juhtimise meetodi süvendamise võimalusi uuritud laialdaselt ja praktiliselt juurutatud tööstuses, ehituses, põllumajanduses jne.

Kaubanduses, millele V. I. Lenin omistas erilist tähtsust juba sotsialismi ühiskondlik-majanduslike suhete vundamendi rajamisel nõukogude võimu algaastail, ning mille tähtsus tootmis- ja tarbimisfaari vahelülina ei ole vähenenud ka praegu, kommunismi materiaal-tehnilise baasi loomise ajal uutes majandamise tingimustes, pole isemajandamise teoreetilisi probleeme, isemajandamise praktilise ellurakendamise võimalusi uuritud külladastelt.

See aga ei tähenda isemajandamise küsimuste vähest aktuaalsust kaubanduses, vaid seda, et kaubanduses on isemajanduslike suhete, organisatsioonides ja ettevõtetes isemajandusliku juhtimise meetodi rakendamine keeruline ja raskendatud.

Tööstustegevus toimub kaubandusega võrreldes alati mingites enam-vähem kindlates piirides. Teada on toodangu maht ja sortiment, tarvismineva tooraine kogus, hulgihinnad, realiseerimiskohad ja ostjad ning nende alusel, mõnede võimalike tegurite kõrvalmõju arvestamata, ligilähedane tööstustegevuse tulemus.

Kaubanduses sõltuvad kõik finants-majandusliku tegevuse näitajad kaubakäibe mahust ja selle struktuurist, mis on ka tööstusele tellimuste esitamise aluseks. Kaubandusorganisatsioonide tellimused, rajanedes tarbijaskonna nõudlusele, tähendavad loodetavale jaekäibele kaubakatte moodustamist ja on tööstuse finantsnäitajate kujunemisele kindlaks aluseks. Kaubanduses endas nad seda aga veel ei ole. Asi on selles, et kaubandusliku tegevuse põhinäitaja, kasum kui isemajandamise majanduslik alus, kujuneb **tegeliku kaubakäibe** alusel, mille maht aga sõltub otseselt tööstusele tellimuste esitamisest kuni nende realiseerimiseni muutuda võivast äärmiselt keerulisest ja liikuvast tarbijaskonna nõudlusest.

Tarbijaskonna nõudluse paremale rahuldamisele, kaubandusorganisatsioonide finants-majanduslikule tugevdamisele ja kaubanduse tähtsuse tõstmisele majanduslike juhtimismeetodite rakendamisega rahvamajanduses on suunatud NLKP XXIV kongressi direktiivide nõue — täiustada tööstuse ja kaubanduse sidemete süsteemi, lähtudes sellest, et tarbekaupade toodangu mahu ja sortimendi peavad määrama kaubandusorganisatsioonide tellimused.¹

See nõue tähendab tegelikkuses kaubanduse ja tööstuse vahelistes suhetes kaubanduslike aluste tugevdamise kui kä besääri puutuva majandusliku põhiküsimuse lahendamist ning laialdaste võimaluste loomist isemajandusliku juhtimismeetodi süvendamiseks kooperatiivkaubanduses.

¹ NLKP XXIV kongressi direktiivid NSV Liidu rahvamajanduse arendamise viie aasta (1971—1975) plaani kohta. Tallinn, 1971, lk. 50.

Käesoleva ajani on kaubanduse ja tööstuse vahelistest otsesidemetest tulenevate suhete loomist takistanud kaubandusvõrgu äärmiselt madal kontsentratsioon ja mitmete kaupade defitsiitsusest (suur nõudmine paremakvaliteedilistele kaupadele ja selle mitte-rahuldamine seoses mitteküllaldaste tootmisvõimsustega) tulenev fondeerimise süsteem.

Plaani-majandusorganite ülesanne fondeeritavate kaupade suhtes peab olema nende defitsiitsuse põhjuste selgitamine ja kõrvaldamine ning fondeerimise süvendamine asemel sellest äraütlemine. Fondeerimist tuleb kasutada erandina üksikute eriti tähtsate kaupade puhul, mille tootmist ei saa objektiivsetel põhjustel järsult suurendada. Muud kaupu peavad kaubandusorganisatsioonid hankima vaba ostu-müügi korras vastavalt tarbijaskonna nõudlusele.

Oluliseks, kaubanduse ja tööstuse vahelisi ostu-müügi suhteid takistavaks teguriks on paljude tarbekaupade nõudmise ja pakku-mise vahetõrja mitteküllaldaselt kajastavad hinnad.

Paindumatu hindade kujundamise kord ei võimalda tööstusettevõtetele teha täiendavaid kulutusi tootmise operatiivseks ümberkorraldamiseks vastavalt nõudlusele. Samal ajal puuduvad kaubandusorganisatsioonidel efektiivsed, tööstust majanduslikult mõjutatavad vahendid. Selle tõttu tööstusettevõtteid, püüdes saada suuremat kasumit, ei arvesta alati tarbijaskonna nõudlustele baseeruvate kaubandusorganisatsioonide tellimustega. Tootes suuremat kasumit andvaid tarbekaupu, võivad nad kunstlikult tekitada ühete kaupade defitsiitsust ja teiste ülennormatiivseid varusid, mille hilisemast allahindamisest saab kaubandus ebaumajanduslikke kahjusid. Lähtudes sellest, et läbiviidud majandusreform annab nii tööstusettevõtetele kui ka kaubandusorganisatsioonidele suure vabaduse majanduslike küsimuste lahendamisel, tuleb jätta kaubandusorganisatsioonidele õigus kooskõlastatult hankijatega (tööstusettevõtteid) näha ette lepingute sõlmimisel parema kvaliteediga, eritellimuste alusel toodetud, originaalsete mudelite ning kujundusega jne. kaupade kõrgemad ning vähese nõudlusega kaupadele kehtivatest hinnakirjahindadest madalamad hinnad. Kaubandusorganisatsioonidele tuleb anda õigus võtta vähese nõudlusega kaubad ning ka need kaubad, mille kogused, sortiment, kvaliteet jne. ei vasta lepinguliste tingimustele, hankijailt komisjonile, tasudes nende eest vastavalt realiseerimisele. Tööstusettevõtete ja kaubandusorganisatsioonide vaheliste kokkuleppehindade kehtestamine mõnede rahvatarbekaupadele kohustusliku registreerimisega hindu kinnitavates ja kontrollivates organites ei tähenda mingil määral kõrvalekaldumist ühtse majanduspoliitika koostisosaks olevast riiklikust hinnapolitikast, mida teostatakse samuti majandusliku reguleerimise meetoditega.

Taolised muudatused hindade kujundamisel ei oleks vastuolus ka sotsialistliku plaanimajandusega ja vastaksid NLKP XXIII

kongressi, NLKP KK 1965. a. septembripölenumi ja NLKP XXIV kongressi otsustele, mis on suunatud majanduslike hoobade täielikumale ärakasutamisele kõigi rahvamajandusharude juhtimisel.

Otsesidemed tööstuse ja kaubanduse vahel koos kehtivatest hinnakirjahindadest mõningase kõrvalekaldumise õigusega kutsusid esile mõlemapoolse initsiatiivi ja majandusliku aktiivsuse kasvu rahvatarbekaupade tootmisel ja hankimisel, soodustades sellega isemajandusliku juhtimismeetodi süvendamist tööstuses ja kaubanduses.

Kõik isemajandavad kaubandusorganisatsioonid ja ettevõtted peavad töötama kasumiga, mis kujuneb realiseeritud kaupade maksumuse ning nende hankimise ja realiseerimise kulude vahena. Realiseeritud kaupade maksumuse ja nende hankimise kulude vahe — kaubanduslik mahahindlus — on jaehinna komponent, ta peab katma käibekulud ja moodustama kasumi. Kasumi suurus sõltub seega kaubakäibe mahust, kaubanduslike mahahindluste ja käibekulude tasemest. Kasum kooperatiivkaubanduses, nagu igas teiseski rahvamajandusharus, ei ole eesmärgiks omaette. Kasum kui käibevahendite kasutamise efektiivsuse näitaja on ühiskondliku tootmise eesmärgi saavutamise vahend. Kaubandusorganisatsioonid (ettevõtted) on nagu elusorganismid, keda nende arendamiseks ja tugevdamiseks tuleb toita. Majanduses on selliseks «toiduks» kasum, mis ei ole ainult rahaliste vahendite summa, vaid reaalne kogus toodetud või kokkuhoitud kaupu.

Majandusliku tegevuse laiendamise ja elanikkonna heaolu tõstmise täiendavaid ressursse iseloomustav kasum kasutatakse kooperatiivkaubanduses selle jagamise teel kaubandusorganisatsioonide finants-majandusliku olukorra kui isemajandamise majandusliku baasi tugevdamiseks.

ETKV Liidu (tarbijate kooperatiivide ja ETKV Liidule otsealluvad ettevõtted kokku) ja tarbijate kooperatiivide jaekaubanduse mahtu, selle finantstulemusi ja efektiivsust aastail 1966—1971 iseloomustavad järgmised põhinäitajad (vt. tabel 1).

Tabeli andmeist nähtub, et vaadeldavail aastail:

- on ETKV Liidu süsteemi jaekäive kokku ja tarbijate kooperatiivide jaekäive suurenenud vastavalt 55% ja 58% (lahtrid 15 ja 16);
- realiseeritud kaubandusliku mahahindluse tase on langedud (lahtrid 8 ja 9), kusjuures tarbijate kooperatiivide osas on languse tempo olnud mõnevõrra kiirem (lahtrid 19 ja 20);
- vaatamata jaekäibe kiirele suurenemisele on käibekulude tase langedud minimaalselt (lahtrid 10—12);
- realiseeritud kaubandusliku mahahindluse taseme languse tendents ja käibekulude taseme minimaalne langus, vaatamata jaekäibe kiirele suurenemisele, on tinginud kasumi tun-

ETKV Liidu ja tarbijate kooperatiivide

Aasta	ETKV Liidu jaekäive (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide jaekäive (tuh. rbl.)	ETKV Liidu kaubanduse kasum kokku (tuh. rbl.)	Kooperatiivide kaubanduse kasum (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide kasum kokku (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide kau- banduse kasumi osatähtsus nende kogukasumis.	Reali- seeritud kaubandusliku maha- hindluse tase (%)		Käibekulude tase (%)		
							ETKV Liit	Tarbijate koö- peratiivid	ETKVL-i jae- kaubandus kokku	Tarbijate koo- peratiivide jae- kaubandus	ETKVL-i jae- kaubandus ja muigikaubandus kokku
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1966	289.019	272.876	4707	3993	8240	48,5	8,28	8,30	6,32	6,37	7,17
1967	328.075	310.309	5362	4552	9159	49,7	8,26	8,28	6,28	6,32	7,10
1968	364.618	343.763	6019	4949	10179	48,6	8,11	8,12	6,30	6,34	7,09
1969	389.378	366.108	5129	4168	9881	42,2	8,05	8,06	6,38	6,42	7,17
1970	424.449	406.690	5740	4855	10471	46,4	8,10	8,07	6,38	6,36	7,12
1971	449.036	430.720	8368	7117	13487	52,8	8,08	8,05	6,26	6,24	7,00

duvalt aeglasema kasvutempo, võrreldes jaekäibe kasvutempoga (lahtrid 17 ja 18), välja arvatud 1971. a.;

- tulenevalt eeltoodust on langenud kaubandusliku tegevuse efektiivsust väljendav rentaablu tase nii ETKV Liidu kui ka tarbijate kooperatiivide jaekaubanduses (lahtrid 13 ja 14), välja arvatud 1971. a. Seejuures tarbijate kooperatiivide kaubanduse rentaablu taseme languse tempo on tunduvalt kiirem kui ETKV Liidu kaubanduses kokku (lahtrid 24 ja 25).

Kaubanduse finants-majanduslike näitajate muutumine 1971. a. vastupidi üldisele muutumise tendentsile aastail 1966—1970 (kasumi aeglasem kasvutempo võrreldes jaekäibe kasvutempoga, rentaablu taseme langus) on tingitud peamiselt vananenud tegumoea kaupade allahindamisel tekkinud kahjude hüvitamise fondi moodustamise korra muutmisest. Kuni 1971. a. moodustati see fond tulumaksuga maksustamata kasumi arvel jooksvalt, mistõttu rentaablu tase langes. Alates 1971. a. moodustatakse nimetatud fond eelmise aasta tulumaksuga maksustatud jaotatava kasumi arvel, mis põhjustab eelmiste aastate suhtes kasumi kiirema kasvutempo jaekäibe kasvutempoga võrreldes ja rentaablu taseme järsu tõusu. 1971. a. eraldati tarbijate kooperatiivide jaotatavast kasumist 1972. aastaks vananenud tegumoe ja mudelitega kaupade allahindamiseks 498,0 t. rbl., mis tõstab, 1966. a. võrreldes, tarbijate kooperatiivide kaubanduse kasumi kasvutempot 0,12% ja rentaablu taset 0,11%.

ETKV Liidu kaubanduse rentaablu tase (%)	Tarbijate kooperatiivide jaekaubanduse rentaablu tase (%)	Jae-käibe muutmise indeks (%)		Kasumi muutmise indeks (%)		Realis. kaubandusliku mahahindl. taseme muutum. indeks (%)		Käibekulude muutmise indeks			Rentaabl. taseme muutmise indeks (%)	
		ETKV Liit	Tarbijate kooperatiivid	ETKV Liidu kaubandus	Tarbijate kooperatiivide kaubandus	ETKV Liidu kaubandus kokku	Tarbijate kooperat. jaekaubandus	ETKV Liidu jaekaubandus	Tarb. kooperat. jaekaubandus	ETKVL jae- ja hulgi-kaubandus	ETKVL kaubandus (%)	Tarb. koop. jaekaubandus
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1,63	1,46	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1,63	1,47	1,14	1,14	1,14	1,13	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00
1,65	1,44	1,26	1,26	1,28	1,24	0,98	0,98	1,00	1,00	0,99	1,01	0,99
1,32	1,14	1,35	1,34	1,09	1,04	0,97	0,97	1,01	1,01	1,00	0,81	0,78
1,35	1,19	1,47	1,49	1,22	1,22	0,98	0,97	1,01	1,00	0,99	0,83	0,82
1,86	1,65	1,55	1,58	1,78	1,78	0,98	0,97	0,99	0,98	0,98	1,14	1,13

Tulenevalt kaubandusorganisatsioonide kaupadega fondeeritud varustamise korrast ja tõhusate majanduslike võimaluste puudumisest hankijate mõjutamisel nende poolt lepinguliste tingimuste mittetäitmisel (koguselised, kvaliteedilised ja sortimendilised kõrvalekaldumised lepingulistest tingimustest), ei teki allahindamist vajavaid kaubavarusid kaubandusorganisatsioonides ainult nende süü tõttu. Sellepärast ei ole kaupade allahindamisega kaasnevad ebamajanduslikud kulutused kooskõlas isemajandamise põhimõtetega kaubanduses, ning olukorra normaliseerimiseks peaksid seisvate ja mitteminevate kaupade võimalikule realiseerimishinnale viimise kulutusi osaliselt katma neid tootnud ettevõtted.

Oluliselt sõltub kaubanduse kasum kehtivaist kaubandusliku mahahindluse määradest, mis muudeti alates 1. juulist 1967. a. eesmärgiga tugevdada isemajanduslikke sidemeid kaubanduse ja tööstuse vahel majandusliku ekvivalentsuse printsiibil. Selle järgi peavad organisatsiooni (ettevõtte) tulud täielikult sõltuma tema panusest rahvamajandusse. Uute kaubanduslike mahahindluste määrade kehtestamisega vähendati erinevusi riikliku ja kooperatiivkaubanduse kaubandusliku mahahindluse määrade vahel, mis tarbijate kooperatsioonis avaldus järgmiselt:

- enamiku igapäev tarbitavate toidukaupade ja mitmete kulumahukamate tööstuskaupade (jahu ja toiduteravili, leib ja muud pagaritooted, tangud ja munad, kaunviljad, makaronitooted, sünteetilised pesemisvahendid, tualettseep jne.) mahahindluse määrasid tõsteti;

— enamiku tööstuskaupade ja mitmete toidukaupade (igasugused ehitusmaterjalid, riided, trikootooted, parfümeeriakaubad, portselan-, fajanss- ja klaasnõud, alkohoolsed joogid, kondiitritooted jne). mahahindluse määra alandati.

Kaubandusliku mahahindluse määrade muutmise mõju selgitamiseks ETKV Liidu 1971. a. kaubanduse kasumile ja rentaabluse tasemele leiti 1971. a. tegelikult jaekäibelt kaubarühmade või üksikute kaubanimetuste (kui kaubarühmas on erineva kaubandusliku mahahindluse määraga kaubad) lõikes kaubandusliku mahahindluse summad kuni 1. juulini 1967. a. kehtinud ja alates 1. juulist 1967. a. kehtivate mahahindluse määrade alusel statistilise aruande vorm nr. 3 «Aruanne jae- ja hulgakäibe ning kaubajääkide kohta kaubandusvõrgus» ja kaubafondide realiseerimise operatiivarvestuse andmeil. Uurimus näitab, et mahahindluse määrade muutmise tõttu saadi 1971. a. realiseeritud tööstuskaupadelt kaubanduslikku mahahindlust vähem 1364,0 t. rbl. ja toidukaupadelt rohkem 987,0 t. rbl. ehk kokku 377,0 t. rbl. vähem.

Praktiliselt tähendab see sama summa võrra kasumi vähendamist ja rentaabluse taseme langust 0,09%.

Märkus: Antud töös ei käsitleta jaekäibe struktuuri muutumist kaubagruppide lõikes, kuid tööstus- ja toidukaupade osatähtsus põhikaubanduse jaekäibest aastail 1966—1971 nimetamisväärselt muutunud ei ole, moodustades vastavalt 43,10—45,55% ja 56,90—54,45%.

Tabeli 1 (lk. 42—43) andmeist nähtub, et kasumi kui kaubanduse efektiivsuse hindamise peamise kriteeriumi juurdekasv aastail 1966—1971 on saavutatud peamiselt jaekäibe juurdekasvu arvel, kuna samal ajavahemikul on langenud realiseeritud kaubandusliku mahahindluse tase. See tase langes eriti kiiresti aastail 1967—1968 kaubandusliku mahahindluse määrade muutumise tõttu alates 1. juulist 1967. a. (taseme langus ETKV Liidu kaubanduses kokku 0,17%, tarbijate kooperatiivides 0,18%) ja on alates sellest ajast jäänud püsima umbes samale tasemele (ETKV Liidu kaubandus 8,05—8,08%, tarbijate kooperatiivid 8,06—0,05%).

Kuna kaubanduse käibekulude tasemel on aastail 1966—1971 mõningane languse tendents (vt. tabel 1. lk. 42—43) ja muid kaubanduse kasumit oluliselt mõjutanud tegureid (nimetamisväärsed muudatused planeerimata kasumites ja kahjumites jne.) ei ole olnud, siis on kaubanduse peamise tuluallika — realiseeritud kaubandusliku mahahindluse vähenemine põhjustanud kaubanduse niigi madala rentaabluse taseme languse, mis 1970. a. oli ETKV Liidu kaubanduses kokku 1,35% ja tarbijate kooperatiivide kaubanduses ainult 1,19%. Rentaabluse taseme tõusu 1971. a. on põhjustanud järgmisel, 1972. a. seisvate ja mitteminevate kaupade allahindamiseks kasutatavad vahendid (vt. lk. 42).

Isemajandamise põhinõue seisneb selles, et kõik isemajandavad organisatsioonid (ettevõtted) peavad katma oma tuludega kulud

ja saama kasumina vahendeid materiaalse ergutamise ja teiste fondide moodustamiseks, põhifondi täiendamiseks, liikmetele osakasu maksmiseks ning kaubanduse materiaalne tehnilise baasi arendamiseks ja väljaehitamiseks vajalikeks kapitaalmahutusteks.

Vastavad arvestused näitavad, et kooperatiivkaubanduse rentaablu tase kõigi nende fondide moodustamiseks ja muudeks vajadusteks (kapitaalmahutused, liikmete osakasu jne.) peab olema vähemalt 2,9—3,0%. Tegelik kaubanduse rentaablu tase aastail 1966—1970 oli ETKV Liidu kaubanduses kokku 1,63—1,35% (1971. a. 1,86%) ja tarbijate kooperatiivides 1,46—1,19% (1971. a. 1,65%) (vt. tabel 1 lk. 42—43). Järelikult on tekkinud keeruline, isemajandamise põhimõtetega vastuoluline olukord, kus jaekäibe- ning kasumiplaneeritud täitvatel hästitöötavatel kaubandusorganisatsioonidel ei piisa kaubanduse kasumist küllaldaselt vahendeid kõigi fondide moodustamiseks ja muudeks vajadusteks. Tarbijate kooperatsioonis, kus aga nendeks vajadusteks peale oma kasumi muid vahendite allikaid ei ole, on kõigis organisatsioonides ja ettevõtetes vajaliku rentaablu kindlustamine eriti tähtis. Kasutamata võimaluste kaubanduse rentaablu taseme tõstmisel viitab asjaolu, et 1971. a. oli see kooperatiivorganisatsioonides väga erinev — 0,29% (Kohtla-Järve RTK) kuni 2,69% (Räpina TK).

Vaatamata sellele, et kaubandus on tarbijate kooperatsiooni põhiline tegevusharu, oli ETKV Liidu tarbijate kooperatiivides aastail 1966—1971 kaubanduse kasumi osatähtsus kogukasumist 42,2—52,8% (vt. tabel 1 lk. 42—43) ning ETKV Liidu kaubanduse kasumi osatähtsus süsteemi kõigi tegevusharude kogukasumist vaid 22,9—28,7%.¹

Tulenevalt kaubanduse madalast rentaablu tasemest, kooperatiivorganisatsioonide erinevast majandusliku tegevuse profiilist ja kõigi kooperatiivorganisatsioonide töötajate materiaalseks ergutamiseks enam-vähem võrdsete võimaluste loomise vajadusest on kooperatiivorganisatsioonidele kinnitatud väga erinevad eraldusmäärad materiaalse ergutamise fondi kogukasumilt:

- kooperatiividele kaubanduse-, toitlustamise-, varumise- ja tööstustegevusega 4,3—10,0%;
- kooperatiividele ainult kaubandus- ja toitlustamistegevusega 11,0—19,0%.

ETKV Liidu keskmine eraldusmäär on 8,0%

Kooperatiivorganisatsioonide jagunemine eraldusmäärade järgi kasumilt materiaalse ergutamise fondi kahte teravalt piiritletud gruppi olenevalt nende majandusliku tegevuse profiilist tähendab esimese grupi kooperatiivides kaubandustöötajate individuaalse ja kollektiivse materiaalse huvitatuse rahuldamisest osaliselt teiste tegevusharude (tööstus, varumine) kasumist. Teise grupi kooperatiivides aga põhjustavad kõrged eraldusmäärad jaotatava kasumi

¹ETKV Liidu vastavate aastate aastaaruanded.

tunduva vähenemise ning sellest vahendite fondidesse, põhifondi täiendamiseks ja kapitaalvahetusteks jne. vajadusest vähem eraldamise.

Nii on seisuga 1. jaan. 1972 6-le tarbijate kooperatiivile (Keila, Võhma, Elva, Mustvee, Otepää, Rakvere), kelle eraldusmäärad kasumilt materiaalse ergutamise fondi on 8,5—15,0%, antud laenu finantsmajandusliku olukorra tugevdamiseks, käibevahendite täiendamiseks ja majandusliku abina kokku 374,0 t. rbl.

Tegelikest kapitaalvahetustest kaubanduse materiaaltehnilise baasi väljaarendamiseks ja täiustamiseks kaetakse käesoleval ajal kaubanduse enda tegevuse tulemustest ainult 40,0—50,0%. Ülejäänud 60,0—50,0% kaetakse ETKV Liidu süsteemis kehtiva kapitaalvahetuste tsentraliseeritud finantseerimise korra tõttu teiste tegevusharude (tööstustegevus, varumine) tegevuse tulemustest.

Isemajandusliku juhtimismeetodi puhul, ja seda eriti majandamise uutes tingimustes, ei ole taoline olukord normaalne, see on vastuolus isemajandamise põhimõtetega, mille järgi iga organisatsiooni (ettevõtte) ja tegevusharu, sealhulgas ka kaubanduse, majanduslik tegevus peab kindlustama tema normaalseks tegevuseks ja selle laiendamiseks vajaliku kasumi.

Tingimustes, kus organisatsiooni (ettevõtte) või tegevusharu oma kasumist ei piisa kõigi vajalike kulutuste katmiseks, muutub isemajandamine teatud määral formaalseks, sest organisatsioonides (ettevõtetes) või tegevusharudes ei ole võimalik viia lõpuni ellu isemajandamise põhiolemust — isetasuvust. Väikese rentaablusega organisatsioonid (tegevusharud) ei soorita kõiki isemajandavatele organisatsioonidele iseloomulikke majandusprotsesse ning osa nende majanduslike vajadusi (materiaalse huvitatuse rahuldamine, kaadrite ettevalmistamine, kapitaalvahetused) kaetakse teiste organisatsioonide või tegevusharude tulemitel arvel.

Kaubanduse rentaabluse taseme tõstmiseks on tarvis suurendada kaubanduse peamist tuluallikat — realiseeritud kaubanduslikku mahahindlust ja võtta kasutusele sisemisi reserve, mis peegeldub käibekulude kokkuhoius.

Realiseeritud kaubandusliku mahahindluse taseme languse tendents ja asjaolu, et vaatamata uute kaubandusliku mahahindluse määrade kehtestamisele 1967. a. ei kata saadavad mahahindlused mitmete kaupade tegelike realiseerimiskulusid, teeb rentaabluse taseme kui kaubandusliku tegevuse efektiivsuse näitaja teatud määral tinglikuks. Kaubandusliku mahahindluse määrad peavad olema välja töötatud teaduslikult, lähtudes iga kaubaliigi tegelikest realiseerimiskuludest ja vajadusest stimuleerida kaubandusorganisatsioonide kaubakäibe struktuuri täiustamist.

Elanikkonna heaolu kasv tänapäeval nõuab kaubanduskultuuri tõstmist, kaasaegse kaubanduse materiaal-tehnilise baasi väljaarendamist, uute müügivormide rakendamist, täiendavate teenuste osutamist jne. Sellepärast ei tohi käibekulude kokkuhoidmine

kasumi suurendamiseks toimuda nimetatud, elanikkonna paremaks teenindamiseks suunatud abinõudega seotud, kulutuste arvel. Mii-
nimumini tuleb aga viia mitmed ebamajanduslikud kulutused, nagu
kaubakaod, taarakahjud jne.

Majanduse juhtimise meetodina nõuab isemajandamine võima-
likult ratsionaalset, kokkuhoiurežiimil ning majanduslik-väärtuse-
liste hoobade kasutamisel rajanevat majandamist. Nendeks hooba-
deks on raha, kasum, käibekulud, laenud jne., mille kasutamine
kaubanduses laialdase majanduslik-operatiivse iseseisvuse baasil
ning operatiivsel ja oskuslikul juhtimisel eeldab kaubakäibe suu-
renemist. See põhjustab kasumi kui isemajandamise majandusliku
aluse suurenemise.

Kaubanduse operatiivne ja oskuslik juhtimine eeldab kiire ja
heakvaliteedilise plaanilise, raamatupidamise, statistilise ja opera-
tiivse informatsiooni saamist. Sellest tuleneb vajadus mehhanisee-
rida kõigi toimuvate majanduslike operatsioonide arvestus, millega
peab kaasnema otsene ja kaudne majanduslik efekt.

ETKV Liidus, kus on täielikult isemajandavad kõik kooperatiiv-
organisatsioonid ja kolm kaubamaja, eeldab eeltoodud sõlmküsi-
muste lahendamine isemajandamise või selle elementide juuru-
tamist kaubandusvõrgu väga madala kontsentratsiooni tõttu esi-
algu universaalkauplustes ning nende ja teiste suuremate kauban-
dusettevõtete baasil kaupluste gruppides.

Laekunud detsembris 1972. a.

О ХОЗЯЙСТВЕННОМ РАСЧЕТЕ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В. Ярве

Резюме

Директивы XXIV съезда КПСС отражают размах мероприя-
тий, направленных на повышение культурно-бытового благо-
состояния советского народа, осуществление которых предпола-
гает также улучшение кооперативной торговли как по качеству,
так и по количеству.

В новых условиях хозяйствования для этого необходимо луч-
ше использовать методы хозяйственного управления, которые на
практике проявляются в развитии полного хозяйственного расче-
та или его элементов как вширь, так и вглубь.

В настоящее время в кооперативной торговле хозрасчетными
являются средние звенья (потребительские общества, районные
потребительские общества).

Низовые звенья (основная масса торговых предприятий) не
переведены на хозяйственный расчет, ввиду чего влияние эконо-
мической реформы сказывается на них слабо.

Внедрение хозрасчетного метода управления в кооперативной торговле, в частности в ее низовом звене, затруднено вследствие специфики торговой деятельности, крайне низкой концентрации торговой сети, невысокой рентабельности торговли, установленного порядка учета, а также отсутствия оперативной и объективной информации, необходимой для оперативного руководства торговлей.

Результат торговой деятельности как экономическая основа хозяйственного расчета непосредственно зависит от степени удовлетворения постоянно растущего спроса потребителей. Для этого необходимо совершенствование системы связей между промышленностью и торговлей на практике, что предусмотрено в директивах XXIV съезда КПСС, сближение производства, базирования на знании спроса потребителей, с рынком.

Сближение производства с рынком достигается путем установления прямых связей между ними на базе более гибкого ценообразования и значительного сокращения фондированного снабжения торговой сети.

Необходимо выпускать товары, пользующиеся спросом, так как только они представляют собой источники получения прибыли, что является экономической основой осуществления основного требования хозяйственного расчета — самокупаемости.

Низкий уровень рентабельности и прибыли торговли в Эстонском респотребсоюзе (особенно в потребительских обществах) для образования средств, необходимых для нормального функционирования и дальнейшего развития торговли как отрасли деятельности, придает хозяйственному расчету в торговле несколько условный характер. В целях изменения существующего положения размеры торговой скидки, предоставляемой для возмещения расходов по реализации товаров и образования прибыли, должны соответствовать фактической издержкостности реализации в разрезе отдельных наименований товаров.

В низовом звене — в основной массе торговых предприятий важнейшим фактором, препятствующим внедрению хозрасчета, является отсутствие у них хозяйственно-оперативной самостоятельности, обусловленное их крайне низким уровнем концентрации.

Исходя из этого представляется целесообразным внедрение хозяйственного расчета в основной массе торговых предприятий по двум линиям:

- перевести на полный хозяйственный расчет универсальные магазины с годовым розничным оборотом свыше 2,0 млн. руб. или создать на базе универсальных магазинов группы магазинов, работающих на неполном хозрасчете;
- перейти к оценке работы отдельных торговых предприятий только на основании показателей, зависящих от их хозяйственной деятельности.

MÕNINGAID PROBLEEME ISETEENINDAMISE RAKENDAMISEL PRAKTIKASSE

K. Parvel

Raamatupidamise kateeder

Probleemid iseteenindamise kui kõige kaasaegsema ja efektiivsema elanikkonna teenindamisvormi rakendamisel praktikasse tekiavad lähtudes neist eesmärkidest, mida me selle vormi juurutamisel taotleme; samuti abinõudest, mida me püstitatud eesmärgi saavutamiseks rakendame.

Et iseteenindamine kaubanduses on endale maailmas võitnud täie eluõiguse, selles ei kahtle keegi. Kahtlema paneb ainult see asjaolu, et selle suhteliselt uue teenindamisvormi rakendamisel ja praktikasse juurutamisel on efektiivsuse näitajad mõnedel juhtudel halvemad kui varasema letimüügi puhul. Siit tekivadki kasvuraskustest tingitud probleemid, mille õigest lahendamisest sõltub iseteenindamise kui progressiivse müügivormi efektiivsus.

Iseteenindamise kui kaasaegse, täit eluõigust omava müügivormi efektiivsust tuleb hinnata ja analüüsida vähemalt kahest põhiaspektist:

1) iseteenindusliku kaupluse majandusliku tegevuse näitajad (käive, kasum jm.) peavad oluliselt paranema, võrreldes kaupade müügiga letimüügi korras;

2) ostjate teenindamiskultuur peab paranema ning peab vähenema ostjate ajakulu ostude sooritamiseks ja kaupade valimiseks.

Iseteenindusliku kaupluse majanduslikku tegevust iseloomustavad sellised näitajad nagu kaubakäibe kasv, kaubandustöötajate tööviljakuse kasv, müügisaali pindala kasutamise efektiivsus, kaupluse läbilaskevõime suurenemine, käibekulude taseme alandamine, kasumi ja rentaabluse suurendamine jm.

Ostjate teenindamiskultuuri parandamist ja ostude sooritamiseks vajaliku ajakulu vähendamist iseloomustavad taolised näitajad nagu nägusalt pakitud kaupade otstarbekas paigutus müügisaalis, mis vastavate osundplakatite kaasabil on kergesti leitavad, ostu sooritamiseks vajalik aeg minutites tavalisel ajal, tippkoormuse tundidel. Siia hulka tuleb arvestada aga ka ostukorvi ooteaeg,

tühja klaastaara tagastamisaeg ja rida teisi tegureid. Üldse peab iseteenindamine, selle praktiline organiseerimise kord, vastavas kaupluses olema vastuvõetav enamikule ostjaskonnast.

Taoliste põhiaspektide seisukohalt on tekkinudki mõned, meie arvates küllalt olulised probleemid, mille õigest lahendamisest sõltub iseteenindamise praktikasse rakendamise efektiivsus.

Viimastel aastatel on vabariigis pööratud suurt tähelepanu iseteeninduslike kaupluste organiseerimisele. On ehitatud uusi moodsaid iseteeninduslikke kauplusi (ABC-d Tallinnas, kauplus «Anne» Tartus jt.), samal ajal kui enamik iseteeninduslikke toidukaupade kauplusi on moodustatud rekonstrueerimise ja kapitaalremondi korras vanade letimüügiga kaupluste pindade baasil. Millisel juhul on iseteenindamiseks loodud paremad eeldused? Siin on ilma lähema analüüsita selge, et kaasaegsed ehitused, mis on kohandatud iseteenindamisele, loovad paremad eeldused iseteenindamise efektiivsemaks rakendamiseks mõlemist põhiaspektist lähtudes. Seda eeskätt sellepärast, et kaasaegsed, viimastel aastatel ehitatud spetsiaalsed kaupluste ruumid on suhteliselt suuremad ning neis on arvestatud iseteenindamiseks vajalikke tingimusi (müügisaali, abiruumide ja administratiivruumide pindade vahekord jm.).

Siin tekibki esimene, küllalt problemaatiline küsimus: kui suur peab olema kaupluse üldpindala, müügisaali ja abiruumide pindala universaalse toidukaupade sortimendi ning kitsa sortimendiga toidukaupade puhul?

Üldiselt on levinud arvamus, et iseteenindusliku toidukaupade kaupluse müügisaali pindala ei tohi olla väiksem kui 80—100 m². Minimaalpindalast suuremate pindade kohta kehtib seisukoht, et mida suurem on kauplus, seda suuremat efekti on võimalik saavutada.

Mitmete sotsialismimaade kogemuste ja uurimuste andmeil ei tööta iseteeninduslikud universaalse sortimendiga toidukaupade kauplused müügisaali pindalaga alla 60—80 m² rentaabliit. Saksa DV-s loetakse kõige rentaablimaks kauplusi müügisaali pindalaga 500—600 m², Ameerika Ühendriikides aga 1000 m².¹

Iseteenindusliku toidukaupade kaupluse optimaalse üldpindala, müügisaali ja kõrvalruumide pindala kindlaksmääramisel on vaja arvestada väga paljusid tegureid: teenindatava elanikkonna kontingendi suurus, linnaosa asustatuse tihedus, kaupade sortiment, naabruses asuvate kaupluste kaugus, rajatava kaupluse asukoht ja palju muud. Et ainuüksi kaupluse asukoht suure kaupluse võrdsete pindade puhul on väga olulise tähtsusega, seda näeme Tallinnas Vilde teel asuva kaupluse «ABC» ja Tammsaare teel asuva kaupluse «ABC-IV» töönäitajate võrdlemisel. Tammsaare teel asuva kaupluse «ABC-IV» töönäitajad on hoopis halvemad «ABC» näita-

¹ «Торговля за рубежом», 1967, стр. 32.

jättest oma suhteliselt vähemsobiva asukoha tõttu (asub teenindatava elamurajooni serval).

Kaupluse suurus on üks väga olulisi tegureid iseteenindusliku kaupluse töö efektiivsuse näitajate kujunemisel.

Siit tuleneb aga rida küsimusi, nagu müügisaali ja abiruumide suhte küsimus, mis omakorda sõltub sellest, kui suur on kaupade müügiks ettevalmistamine kohapeal ja kui palju seda tehakse tööstustefektivate, organisatsiooni oma pakettehhide jt. poolt.

Tingimustes, kus müügisaali pindala kasvab niigi hoopis aeglasemalt kui käive, püütakse käesoleval ajal müügisaali pindalasisid suurendada abiruumide pindade arvel. See takistab aga seni paratamatult ulatuslikku kaupade jaemüügiks ettevalmistamist kohapeal.

Meie arvates tuleks pidada kõige otstarbekamaks kõigis suuremates toidukaupade kauplustes sellist lahendust, kus müügisaal on abiruumidest eraldatud kaubariiulitega. Sellisel juhul on võimalik müügisaali ja abiruumide suuruse vahetada kergesti muuta soovitud suunas.

Suure iseteeninduskaupluse projekteerimisel on vaja arvestada seda, et müügisaali kuju ja mõõtmed oleksid otstarbekad, et abiruumide asetus oleks selline, mis võimaldaks mehhaniseerida kaupluse sisetransporti, väldiks kauba mitmekordset tõstmist ning tagaks kõige lühema liiklustee.

Müügisaal peab olema teatava pikkusega, et tagada ostjate sirgjoonelist liikumist kaubariiulite ja -stendide vahel. Teenindusletid ja kontrollkassad peavad olema otstarbekalt paigutatud, — seejuures tuleb tagada liikumisteede optimaalne avarus. Seetõttu peaks meie arvates olema suurema universaalse sortimendiga toidukaupade kaupluse pikkus vähemalt 20 m.

Üheks probleemiks ongi käesoleval ajal iseteenindava toidukaupade kaupluse müügisaali sisustuse küsimus. Erinevaid võimalusi on siin palju, kuid otstarbekas sisustuse kujundamisel on vaja taotleda kõigiti kultuurset teenindamist, kaupade säilivust, ostjatele kättesaadavust ning müügisaali läbilaskevõime suurendamist.

Kaupluse läbilaskevõimele avaldavad mõju mitmesugused tegurid, millistest tähtsamad on:

- a) kaubanduse üldine areng;
- b) linnaehituse areng;
- c) kaubandusvõrgu organiseerimisest tulenevad tegurid, nagu kaupluse suurus, kaupluse sisustus, müügivorm, koosseisud jne.;
- d) kaubandustöötajate tööviljakusega seotud tegurid, nagu ostjate teenindamiskultuur, kaubandustöötajate kvalifikatsioon, töö mehhaniseerimise ja automatiseerimise tase, varem pakitud kaupade osatähtsus jne.

Kaks esimest ei sõltu kaubandusorganisatsiooni tööst ja need on käudsed tegurid. Kaks viimast on aga otseselt sõltuvad kaubandusorganisatsiooni või kaupluse endi tööst ja selle kvaliteedist.

Küllalt problemaatiline on iseteeninduslikes kauplustes kaupade paigutuse küsimus. Uutes suurtes universaalse sortimendiga iseteeninduslikes kauplustes peavad üksikud kaubagrupid olema hästi reklaamitud ning osundatud vastavate plakatitega.

Vanades, suhteliselt väikesepinnalistes rekonstrueerimise või kapitaalremondi korras moodustatud spetsialiseeritud iseteeninduslikes kauplustes (leib, piim, juurvili jm.) tuleks kaupade paigutamisel juhinduda sellest, millised kaubad on ülekaalus ja mida tahtakse müüa koos põhikaubaga.

Tavaliselt jaotatakse kaubad kolme kategooriasse:

- I — põhilised kaubad, mille järgi ostja spetsiaalselt kauplusesse tuleb;
- II — igapäevase nõudmisega kaubad, mida ostetakse juhuslikult koos muu kaubaga;
- III — kaubad, mida ostja ei kavatsenud osta, nn. impulsiivsed ostud.

III kategooria kaupade müük oleneb suurel määral nende õnnestunud reklaamist ja muidugi nende õigest paigutusest kaupluses. Mõnedes kauplustes moodustab selliste kaupade müük kuni 40% üldisest kaubakäibest. Neid on soovitatav paigutada sissepääsu lähedale, samuti kohtadesse, mis tõmbavad rohkem ostjate tähelepanu.

I kategooria kaubad ei nõua nii silmapaistvat väljapanekut, kuid ka nende kaupade hea paigutus soodustab kaupade realiseerimist kauplustes. Ostja leiab nad kindlasti, sest nende järele ta kauplusesse tuli, kuid on vaja saavutada, et mööda müügisaali nende juurde minnes pööratakse tähelepanu ka lähedusse asetatud kaupadele, mida ostetakse impulsiivselt.

Iseteeninduslikes kauplustes valib ostja ise endale vajalikud kaubad. See asjaolu viib sageli selleni, et kaupluse personal ei pööragi ostjatele tähelepanu. Ka paljud ostjad ei pöördu ühel või teisel põhjusel kaupluse töötajate poole konsultatsiooniks. Tulemuseks on see, et võimalik nõudmine mõnele kaubale jääb realiseerimata.

Kogemused näitavad, et iseteenindamisele üleminekul saavutavad suurimat edu need kauplused, mille personal tahteliselt ja aktiivselt annab ostjatele konsultatsiooni. Usaldusliku atmosfääri loomine sõltub sealjuures suurel määral kaubanduspersonalist. Tähtis on, et väljapanekuid jälgiksid pidevalt kõige kvalifitseeritumad töötajad, kes on võimelised andma ostjaile vajalikku konsultatsiooni kaupade kohta. Jäädes küll kauba valikus täiesti iseisevaks, võib ostja siiski saada (eriti tööstuskaupade puhul) kvalifitseeritud nõu. Ostjaga hea kontakti loomiseks peavad iseteenindusliku kaupluse kvalifitseeritud töötajad ilmutama tagasihoidlikkust, lahkust, abivalmidust, tähelepanelikkust ja enesevalitsemist.

Kaupluse läbilaskevõime, ostjate teenindamiskultuur ja kaubandustöötajate tööviljakus iseteeninduslikes kauplustes sõltub väga suurel määral kaupade pakkimisest või eelnevalt nägusalt pakitud kaupade küllaldasest olemasolust. See ongi üks põhilisi probleeme, mis käesoleval ajal takistab edukat iseteenindamismeetodi praktikas rakendamist.

Eelnevalt fassitud kaupade suunamisega kaubandusvõrku saavutatakse:

1) kauba puhtus, sest fassimine toimub kooskõlas kõigi sanitaarnõuetega; kaupluses ei saa neist alati kinni pidada teiste kaupade naabruse, spetsiaalsete töövahendite puudumise jne. tõttu;

2) kauba täpne ja õige kaal, sest kaup on fassitud temale vastavates niiskuse- ja temperatuuritingimustes, mida kaupluses aga sageli ei ole;

3) kaubakadude vähenemine, mis tekib kauba loomulike omaduste tõttu (pudenemine, tolmutamine jne.);

4) kauba meeldiv välimus, sest standardpakend ei saa olla ilma vastava kunstilise kujunduseta, harilikult trükitakse pakendile vajalikud andmed kauba valmistaja või viimistleja kohta, see on ühtlasi eelduseks, et kauba kvaliteet vastab standardile;

5) kaubandusliku teenindamise kiirus, sest just kauba kaalumine ja pakkimine on tööd, mis nõuavad suurema osa kaupade müümisele kuluvast ajast teeninduskaupluses.¹

Eesti NSV kaubandusministri asetäitja A. Rebane rõhutas põhjendatult viie ministeeriumi juhtivate töötajate ühises vestlusringis 1. aprillil 1972. a., et püstitatud ülesanne realiseerida 1975. aastal 80% toidukaupadest iseteenindusmeetodil on reaalne ainult siis, kui suudetakse edukalt lahendada pakendikaupade probleem.² Teatavasti on selle probleemi lahendamiseks kaks teed. Esiteks pakkimine kaubanduses. On terve rida kaupu, mille pakkimine jääb mitmesugustel põhjustel pikemaks ajaks kaubanduse hooleks. Pakkida tuleb kas kaubandusettevõtete ladudes, vastavates pakketsehhides või iseteeninduskauplustes kohapeal. Iseteeninduslikes kauplustes pakitakse ja kaalutakse kõik pakkimist vajavad kaubad pakkijate poolt. Kaupluses toimub aga kaalumine ja pakkimine kõige primitiivsema tehnikaga ja on vähese tööviljakusega, palju aega nõudev, sageli puuduvad vajalikud sanitaartingimused, valmispakitud kauba kaal väheneb mõninga aja jooksul jne. Seepärast on vaja, et kaupade pakkimine toimuks võimalikult väljaspool kauplust, tsentraliseeritud korras.

Tsentraliseeritud korras toimub kaubanduse vastavates pakketsehhides suhkru, kartuli jm. pakkimine. Näiteks pole mõeldav, et Ukrainast tuuakse meie vabariiki üle 10 000 tonni suhkrut aastas

¹ J. Ojala. Iseteenindamise A ja B. Tallinn, 1970, lk. 45.

² Iseteenindamine. — «Rahva Hääli», 1972, 1. aprill.

pakitult. Suhkru pakkimisega tullakse riiklikus kaubanduses toime. Esiialgu on raskusi veel suhkru väikepakendite kauplustesse transportimise ja seal käsitsi riiulitele ladumisega. Lähemal ajal olukord paraneb, sest hakatakse kasutama taarakaste. Uhte niisugusse polüetüleenist kasti mahub 20 kilogrammist suhkрупакки. See kast jääb kauplustesse senikauaks, kuni suhkрупаккиid sealt seest on ära müüdnud, siis saadetakse ta uuesti pakkimistsehhi.

Vastavad seadmed on olemas ka kartuli pakkimiseks. 1972. a. kaubastati väikepakendis 8 000 tonni kartuleid.

Ent käesoleva viisaastaku üks peamisi nõudeid on see, et kaubandustöötajad peavad olema vabastatud lisaülesannetest, siis saaksid nad paremini korraldada kauplemist. Eelkõige tähendab see seda, et tööstus peab rohkem väikepakendis kaupu andma. Iseteenindamise massiline juurutamine, kaubandustöötajate tööviljakuse tõstmine ja kaubanduse rentaablu suurendamine eeldavad kaupluste varustamist tööstuse poolt pakitud pakendkaupadega.

Rahvamajanduse seisukohalt on kõige otstarbekam, et kaubad pakitakse tööstusettevõtetes, kus neid toodetakse või viimistletakse. Tööstuses on võimalik kasutada suure tootlikkusega mehhanisme ja automaate, mis võimaldab hoida kokku nii tööjõudu kui ka pakkematerjale. Tehtud uurimused on näidanud, et tööstusettevõtetes toimub pakkimine kuni 14 korda kiiremini kui müüjate poolt kauplustes ja 9–30,2% odavamalt.¹

Varumisministeeriumilt peaks saama pakitult kõik tangained ja jahu. 1972. a. plaani kohaselt saadi pakitult ainult 2 600 tonni tangaineid ja 2 400 tonni jahu, kuid tegelikult kattis see ainult ühe väikese osa vajadusest ning peamine osa tuli pakkida ikkagi kaubanduses.²

Raskusi on ka Toiduainete Tööstuse Ministeeriumilt saadud kaupadega (kompvekid, kartulijahu, kondiitritooted ja paljud muud). Kaubandusorganisatsioonidel on tulnud aastas pakkida tarbepakendisse umbes 1300 tonni kompvekke. Tööjõukulu on seejuures väga suur. Kartulijahu tööstuses üldse ei pakita. See on aga väga lenduv kaup, mida kauplustes on väga raske pakkida.

Hästi aitab kaubandusorganisatsioone Liha- ja Piimatööstuse Ministeerium juustu ja vorsti realiseerimisel väikepakendis. Kui ministeeriumi ettevõtetes võimsusi veidi suurendatakse, on see probleem lahendatav. Tundub, et ostjaskond armastab viimasel ajal iseteeninduslikes kauplustes osta vorsti ja juustu enam tükkidena kui lahtilõigatuna ja kilepakendisse panduna. Seepärast on nüüd ka iseteeninduskauplustes vajalikud vastavad letid, kus ostja soovi kohaselt juustu ja vorsti kaalutakse.

¹ А. И. Тарасюк. Торговля фасованными продовольственными товарами. Москва, 1967, стр. 133.

² Iseteenindamine. — «Rahva Hää», 1972, 1. aprill.

Suvel takistab süldi, liha, pooltoodete, pakitud lihakaupade, frikadellide jm. müüki see asjaolu, et kõigil iseteeninduslikel kauplustel ei ole küllaldaselt madala temperatuuriga külmkappe ja -lette.

Oluliseks probleemiks iseteenindamise arendamisel on *t r a n s p o r d i p r o b l e e m*. Autobaaasidele ei ole küllaldaselt väikese tonnaaziga isotermilisi autosid. Et autode kandevõimsust paremini kasutada, laaditakse hommikuti autodele palju kaupu, mis viimasesse kauplusesse saabub alles 6—7 tunni pärast. Kaubastamise aeg on aga ainult 10—12 tundi. Sellepärast, et kaup jõuab päralt alles päeva teisel poolel, sageli tellitaksegi kaupu väikestes kogustes. Hanke põhitingimuste kohaselt tuleb kaup peale laadida hankija ja kaupluses maha laadida ostja kulul ja tööjõuga. Seni on tulnud need mõlemad tööd teha hankijal oma tööjõuga, sest kauplustes pole veel laadimis- ja transporditöid mehhaniseeritud nii nagu vaja. See omakorda suurendab nn. transiithankijatele makstavat kauba laadimis- ja veokulusid ehk kaupluste käibekulusid autotranspordi kulude osas.

Tihti saabuvad kaupluste ette samaaegselt veokid juhtide ja ekspediitoritega, ühes on piima-, teises kala-, kolmandas liha-, neljandas leivakaubad jne. Samaaegselt seetõttu, et puudub ühtne tsentraliseeritud kaubaveograafik, mis reglementeeriks täpset saabumis- ja mahalaadimisaega, et ei tekiks järjekordi. Autod seisavad, autojuhid ja ekspediitorid on tegevuseta. Sellest tekibki küllalt suur kahju. Siin on ka üks põhjusi, miks kaubandusorganisatsioonid maksavad nn. transiithankijatele põhjendamatult kõrgete veo- ja laadimistariifide alusel. Need tariifid ja kalkulatsioonid koostavad transiithankijad ise. See probleem vajab isesisvat üksikasjalikku uurimust. Teadlaste ja arvutustehnika abil saab välja töötada sobivad marsruudid, veo- ja laadimisgraafikud iga transiithankija kui ka kogu linna transiithankijate kohta tervikuna. Ainult see aitaks senisest paremini lahendada käesoleva aja ebaratsionaalset transpordiprobleemi.

Oluliseks probleemiks iseteeninduskauplustes on *a r v e l d u s s õ l m e* ratsionaalne planeerimine. Iseteenindamise rakendamine kaupluses tingib üldreeglina tsentraliseeritud arveldussüsteemi, mis tavaliselt paikneb kaupluse väljapääsu juures. Kassade arv tsentraliseeritud arveldussõlmes sõltub kaupluse suuruselt, kaupade sortimendist, ostjate arvust, ostu suuruselt.

Arveldused kassade juures peavad toimuma võimalikult kiiremini. Et ostja saaks kohe peale arveldust kassa juurest lahkuda, peab kauba pakkimislaud asuma väljaspool müügitsooni. Kassade läbilaskevõime suurendamise seisukohalt pole õige koormata kassapidajaid teiste töödega (väikekaupade müümine, pakkimine jne.).

Kassapidajate töö kiirendamiseks, samaaegselt kogu kaupluse läbilaskevõime suurendamiseks pööratakse välismaa kaubandus-

firmade poolt suurt tähelepanu kassaaparaatide konstruktsiooni täiustamisele ja tehniliste võimaluste laiendamisele.

Kaasaegsed kassaaparaadid registreerivad lisaks põhioperatsioonile — tšeki andmisele — perfokaardile või lindile iga ostu fakti ja summa, kusjuures on võimalik summeerida ostusid üksikute osakondade ja kaubagruppide järgi, registreerida erinevaid operatsioone. Edaspidi kasutatakse neid dokumente raamatupidamise mehhaniseeritud arvestuses ja kaubandusettevõtete tegevuse analüüsiks. Mõningad kassaaparaadid on varustatud lisaseadmetega raha poolautomaatseks või automaatseks tagasiandmiseks, samuti saadud rahade sorteerimiseks.

Suurtes iseteeninduskauplustes välismaal varustatakse kassaõlmed spetsiaalsete kaupade transportimise ja pakkimise seadmetega. Rootsis valmistatakse spetsiaalseid kassalette mitme ostja üheaegseks teenindamiseks arveldussõlmes. Ka Riia Kaubamajas on kassaaparaadid varustatud lisaseadmetega, kus lindile ülekantav informatsioon on arvestuse ja tarbimishõudluse kujunemise uurimise aluseks.

Uuesti on kerkinud päevakorrale materiaalse vastutuse probleem iseteeninduslikes kauplustes. Tõsi küll, viimastel aastatel õigustas end täielikult seni ulatuslikult kasutamist leidnud brigaadiline materiaalse vastutuse süsteem. Iseteeninduslikes kauplustes aga on kaupade riisumises ja omastamises süüdi mitte ainult brigaadi liikmed (müüjad-konsultandid, kontrolör-kassapidajad jt.), vaid ka ebaausad ostjad. Viimased on pannud toime hulgaliselt vargusi, mistõttu iseteeninduslike kaupluste töö organiseerimisel on tulnud seni pöörata erilist tähelepanu nii-öelda varguse ärahoidmise jälgimisele. Varguse ärahoidmise jälgimisega tegelevad peamiselt kontrolör-kassapidajad ja müüjad-konsultandid. Viimased sageli selles ulatuses, et ostjad jäetakse üldse igasugusest konsultatsioonist ilma. On arvamusi, et iseteeninduslikes kauplustes, kus kõik isikud vastutavad materiaalselt, on raskusi töö ratsionaalse organiseerimisega. Seetõttu hakati Leningradi suurtes iseteeninduslikes kauplustes «Universamides» kasutama juba 1970. aasta lõpus individuaalset materiaalselt vastutust. Seal on materiaalselt vastutavateks isikuteks ainult kaupluse juhataja, tema asetäitja, osakonnajuhatajad, nende asetäitjad ja laohoidjad. Materiaalselt vastutavad on ka kontrolör-kassapidajad kassa arvesti näitaja ja laekumise summa võrdsuse osas. Taoline materiaalne vastutus on neis kauplustes andnud müügisaali spetsiaalse jälgimisüsteemi rakendamise tulemusena küllalt häid tagajärgi. Müüjad-konsultandid pööravad sel puhul suuremat tähelepanu oma põhiülesannetele, nende voolavus väheneb, vähenevad ka puudujäägid ning kaubakaod. Et riiklikus kaubanduses on tekkinud teatud kaubandustöötajate defitsiit, siis taolise materiaalse vastutuse süsteemi katseline rakendamine suuremates kauplustes võib anda soovitud positiivseid tulemusi.

Omaette probleemiks on kaupluste iseteenindamisele üleviimise ettevalmistus. Iseteenindamine on kvalitatiivselt uus, kaubandustöötajatele senisest suuremaid nõudmisi esitav elanikkonna teenindamise viis. Täiesti loomulikult vajab kaupluste üleviimine letimüügilt iseteenindamisele vastavat ettevalmistamist. Pärast kaupluse rekonstrueerimist ja ümbersisustamist on vaja pöörata erilist tähelepanu kaubanduskaadri ettevalmistamise ja nende kvalifikatsiooni tõstmise küsimustele. Sootuks muutuvad müüjate-konsultantide, kontrolör-kassapidajate, kaupluse juhatajate jt. ülesanded iseteenindamise tingimustes, mistõttu kaupluse töötajate mehaaniline üleviimine (nagu see kahjuks sageli käesoleval ajal toimub) ilma kaupluse töötajate sellekohase ettevalmistuseta ja nende kvalifikatsiooni tõstmata on mõeldamatu. Pealegi ei anna ettevalmistamata iseteenindamisele üleminek vajalikku efekti.

Vabariigis tegelevad kaubanduskaadri ettevalmistamisega TRÜ Majandusteaduskond, Riikliku ja Kooperatiivkaubanduse Tehnikum, mõned linnakutsekoolid (nr. 15 jt.) ning kaubandusorganisatsioonid ise koolide, ettevalmistuskursuste või kohapealse väljaõppe (õpilased) korras. Et kaubandustöötajate funktsioonid iseteenindamise tingimustes oluliselt muutuvad, siis on vajalik, et kõik need õppeasutused ja -vormid võtaksid neid uusi nõudmisi kaadri ettevalmistamisel arvesse. Kõige suuremaid raskusi on olemasoleva kaubanduskaadri ettevalmistamisega ja nende kvalifikatsiooni tõstmisega. Näiteks esitab iseteenindamine müüjale, kaupluse juhatajale, kontrolör-kassapidajale jt. hoopis uusi, suuremaid nõudmisi kui letimüük. Müüja-konsultant peab tundma ostja psühholoogiat, olema lahke, abivalmis, hea maitsega, tundma müügilolevaid kaupu jne., s. t. mitte tegelema ainult varguse ärahoidmise jälgimisega. Kahjuks ei suuda aga väga suur osa (kuni 45—50%) müüjatest iseteenindamise iseärasustega harjuda ja oma kohustusi müüja-konsultantidena eeskujulikult täita, kuigi endise letimüügi puhul võisid nad oma tööga päris rahuldavalt toime tulla. Seepärast oleks neile vaja läbi viia spetsiaalsed kvalifikatsiooni tõstmise kursused.

Iseteenindusliku kaupluse töö edukus sõltub eelkõige sellest, kui võrd ratsioonalselt kaupluse juhataja suudab tööprotsessi organiseerida. Kõige tähtsamaks nõudeks on, et kaupluse juhataja kasutaks tööjõudu efektiivselt, tagaks õige tööjaotuse kvalifitseeritud ja kvalifitseerimata kaadri vahel. Iseteeninduslike kaupluste juhatajatele tuleks korraldada spetsiaalseid iseteenindusalaseid kvalifikatsioonitõstmise kursusi, kus neil oleks võimalik omandada oma edaspidiseks tööks vajalikke teoreetilisi teadmisi ning tutvuda parimate iseteeninduslike kaupluste töökogemustega. Seda lünka aitaks osaliselt täita ka hästi organiseeritud informatsioon (bülettäänid, teatmikud, ajalehed, ajakirjad) iseteeninduslike kaupluste töö organiseerimise ning nende töötulemuste kohta.

Silma paistab see asjaolu, et kaupluste üleviimisel iseteenindamisele jääb enamikel juhtudel kaubandustöötajate arv samaks või isegi suureneb. Kui kaubandustöötajate arv iseteenindamisele ülemineku perioodil jääb samaks, siis on see veel kuidagi mõistetav — kaubandustöötajate arvu suurendamine aga on täiesti vastuolus iseteenindamise organiseerimise olemuse ja eesmärkidega. Iseteeninduslike kaupluste juhatajad peavad pöörama tõsist tähelepanu tööjõu efektiivsemale kasutamisele ning organiseerima tööprotsessi selliselt, et oleks võimalik töötajate arvu vähendada ning kaubandustöötajate tööviljakust suurendada.

Kas ei oleks mõeldav, et kaubandusorganisatsioon planeerib isemajanduslikule kauplusele palgafondi ilma töötajate arvu kinnitamata. Palgafondi piires võiksid palgamäärad olla mõnevõrra muudetavad kaupluse juhataja poolt, kes võtab arvesse eeskätt töötaja tööviljakust, teenindamiskultuuri, hariduslikku taset, kadude kokkuhoidu jm. tingimusi. Konkreetsemate materiaalsete stiimulite rakendamine on üks peamisi, mis aitab vähendada iseteenindavate kaupluste töötajate arvu. Tõsta nende tööviljakust ja kokkuvõttes vähendada käibekulusid töötasude osas.

Toidukaupade kauplustes on kassapidaja sageli ainsaks, kellega ostja astub kontakti. Sageli pöörduvad ostjad nende poole mitmesuguste küsimustega. Sellepärast on kassapidaja töökoht üks tähtsamaid ja vastutusrikkamaid. Kontrolör-kassapidaja peab üheaegselt kasseerima ostjalt raha, registreerima ostud, kontrollima kauba ja hinna vastavust. Seega on kontrolör-kassapidaja töö pingelisem kui müüjatel-konsultantidel. Nad peavad vastutama mitte üksnes raha, vaid ka kaupade säilivuse eest. Nende töötasu on aga sama suur kui müüjatel-konsultantidel, kes peamiselt jälgivad ostjaid müügisaalis. Kas ei oleks vajalik selleks, et kujundada püsivat kontrolör-kassapidajate kaadrit, maksta neile lisatasu nende töö eest? Kontrolör-kassapidajate palga tõstmine lubaks neile esitada suuremaid nõudmisi ja kindlustada paremini kaupade säilivust iseteeninduslikes kauplustes. Kogemused on näidanud, et kui kassapidajate töö ei laabu, väheneb tunduvalt iseteenindamise efekt, rääkimata teeninduskultuuri halvenemisest.

Üheks tõsisemaks probleemiks iseteeninduslikes kauplustes on võitlus pisiriisumiste ärahoidmise eest. Kahjaks esineb ebaausaid ostjaid. Võitlus pisiriisumiste vastu on viinudki selleni, et iseteeninduslikes kauplustes püütakse säilitada põhjendamatu suuri koosseise. Et vargusjuhtumeid esineb küllalt tihti, siis oleks vaja rakendada senisest tõhusamaid abinõusid pisiriisujate (varaste) karistamiseks ja ühiskondlikuks mõjutamiseks. Senisest rangemalt tuleks karistada pisiriisujaid, varguste avastajaid oleks vaja aga premeerida. Viimane oleks valvsuse heaks stiimuliks.

Suurepärast efekti annab varjatud vaatluspunktide organiseerimine kauplustes. Näiteks Tallinna Tööstuskaubastu kaupluses

nr. 64 on üks selline vaatluspunkt organiseeritud. Kui varem tabati selle abil hulk pisiriisujaid, siis nüüd pole selles kaupluses juba pikemat aega vargusjuhtumeid esinenudki.

Seadusandlus on küllalt leebe pisiriisujate suhtes. Tuleks rakendada senisest rangemaid abinõusid, et välja juurida meie ühiskonnast selline iganenud nähtus — vargus. Kas ei võiks anda kaupluse juhatajatele õiguse trahvida varast kohapeal küllalt suures ulatuses. Senisest suuremal määral tuleks pisiriisujaid mõjutada ühiskondliku arvamuse kaudu, s. o. avaldada nende nimed raadios, kohalikes ajalehtedes, teadete tahvlitel jm.

Teiselt poolt aga, kas ei tasuks kaaluda võimalust lubada mõnevõrra suuremat kaupade loomuliku kao protsenti iseteeninduslikele toidukaupade kauplustele tingimusel, et tööviljakuse kasvust saavutata säät kataks selle mitmekordselt.

Kõik loetletud abinõud ja probleemid on vähemal või suuremal määral seotud kaubakäibe ja tööviljakuse kasvuga, käibekulude taseme alandamise ja rentaabluse suurendamisega. Majandusliku tegevuse näitajate paremustamine ongi aga iseteenindamise kui kaasaegse teenindamisvormi küllalt oluline eesmärk kaubandusorganisatsiooni ja kogu rahvamajanduse huvidest lähtudes.

Selleks, et uut elanikkonna teenindamisvormi edukalt rakendada praktikasse, peab olema võimalus selle uue teenindamisvormi rakendamisest saadud või saamatajäänud efektiivsust hinnata. Nendeks põhilisteks efektiivsuse näitajateks on kaubakäibe kasv, keskmise tööviljakuse kasv, käibekulude taseme alanemise määr, kasumi ja rentaabluse suurenemine, mida taotletakse kaupluse viimisel iseteenindamisele. Uute iseteeninduslike kaupluste vastavad näitajad (võrreldavate tingimuste puhul) peavad aga olema paremad letimüügiga kaupluste vastavatest näitajatest.

Järelikult tegevuse efektiivsuse hindamiseks on vaja andmeid üksikute kaupluste kohta enne ja pärast nende viimist iseteenindamisele.

Vajalikeks andmeteks on käive, töötajate arv, käibekulud kulu- kirjete lõikes, realiseeritud hinnatäiend, planeerimata kasumid ja kahjumid ning kasum. Nende andmete alusel on võimalik teha majanduslikku analüüsi, avastada kitsaskohad ning välja töötada abinõud nende likvideerimiseks.

Kahjuks ei vasta analüütilise arvestuse organiseerimise korrald ülalesitatud nõuetele. Ainult väga väheste kaupluste kohta on võimalik saada kõik need andmed Tallinna Toidukaubastus ja Tallinna Tööstuskaubastus. Ulejäänud kaubandusorganisatsioonides ei ole võimalik ühegi iseteenindusliku kaupluse kohta saada kõiki neid andmeid. Seda tuleb pidada väga suureks puuduseks meie arvestuse organiseerimisel.

Tõsi küll, arvestus on kõikides jaeorganisatsioonides tsentraliseeritud, kuid analüütiline arvestus kaupluste, eriti aga iseteeninduslike kaupluste lõikes ei vasta kaasaja nõuetele. Käesoleval ajal

selgitatakse iga kaupluse kohta küll käive, töötajate arv, Kohtla-Järvel ka suuremate kaupluste kohta käibekulud kulukirjete lõikes, aga ülejäänud näitajaid kaupluste, samuti iseteeninduslike kaupluste kohta, ei selgitata. Seetõttu saab kaupluste efektiivsust hinnata ainult käibe kasvu ja tööviljakuse alusel. See pole aga küllaldane — vaja on selgitada ka majandusliku tegevuse tulemus vastavates kauplustes enne ja pärast iseteenindamisele üleviimist.

Tartu Kaubandusvalitsuses selgitatakse küll majandusliku tegevuse tulemused üksikute suurte ühinemise teel suurendatud kaupluste (firmakaupluste) kohta, kuid ühtki firmakauplust tervikuna iseteenindamisele üle viidud ei ole, mistõttu finantstulemust iseteenindamise kohta pole võimalik selgitada ega sellesisulist efektiivsust hinnata. Võimalik on antud juhul (Tartus ja ka Pärnus) analüüsida kujunevat rentaablust kaudsete arvestuste teel, s. o. isemajandamise osatähtsuse protsendi suuruse ja rentaabluse alusel.

Arvestuses esinev kitsaskoht on meie arvates üks kõige olulisemaid, mis takistab iseteenindamise edukat arendamist ja juurutamist, sest kaubandusorganisatsioonidel endil pole täpset ettekujutust, milliseks kujunevad iseteenindamise tulemused. Selle hindamine aga käibe kasvu ja tööviljakuse alusel ei ole küllaldane.

Seepärast on vaja, et kaubandusorganisatsioonid peaks edaspidi täpset arvestust kaupluste lõikes enne ja pärast nende viimist iseteenindamisele. Vaja on selgitada vähemalt ülalloeletatud näitajad, s. o. käive, töötajate arv, käibekulud kuluartiklite lõikes, realiseeritud hinnatäiend, planeerimata kasumid ja kahjumid ning kasum.

Kõik seni vaadeldud probleemid on suuremal või vähemal määral seotud kaubandusorganisatsiooni majandusliku küljega, s. o. eesmärgiga saavutada iseteenindamisest suuremat majanduslikku efekti.

Iseteenindamise eesmärgiks on aga ka ostjate kultuurne teenindamine ning ostjate ajakulu kokkuhooldmine. Tõsi küll, ostjate kultuurne teenindamine sõltub olulisel määral ka abinõudest, mis rakendatakse iseteenindamise puhul eesmärgiga saavutada vajalikku majanduslikku efekti. Ostjate keskmine ajakulu (minutites ja sekundites) ostude sooritamiseks võimaldab hinnata ostja seisukohalt vaadatuna iseteenindamise rakendamise efektiivsust ühes või teises kaupluses. Loomulikult tuleb siin küsimust uurida tavalistel töötundidel ja tippkoormuse ajal. Ostu sooritamiseks kuluv aeg tippkoormuse tundidel koosneb toidukaupade iseteeninduslikes kauplustes kolmest, tavalisel ajal kahest eraldi ajakulu summast. Nendeks, mida tuleb arvestada eraldi ostu sooritamiseks vajaliku aja hulka, on:

- 1) ostukorvi või -käru saamiseks järjekorras seistes kulutatud aeg (võib esineda ainult tippkoormuse ajal);
- 2) ostu (ostude) sooritamiseks kokku keskmiselt kulutatud

aeg (ostukorvi saamisest kuni arvelduste lõpetamiseni kontrolörkassapidajaga);

3) tühja klaastaara tagastamiseks kulutatud aeg (tippkoormuse ajal võib see olla küllalt suur).

Iseteenindamine on seda efektiivsem, mida vähem aega kulub ostu sooritamiseks kokku. Seda arvu (aega) saab selgitada ainult kronometraaži teel.

Uheks probleemiks on aga kujunenud tühja klaastaara tagastamiseks kuluv küllalt ulatuslik aeg, mis mõnedel juhtudel (ABC jt.) on sageli suurem kui ostu sooritamiseks kuluv aeg. Seetõttu on vaja pöörata tõsist tähelepanu tühja klaastaara vastuvõtu ratsionaalsele ja otstarbekale organiseerimisele kõigis iseteeninduslikes toidukaupade kauplustes.

Tühja klaastaara tagastamise probleemi aitaks oluliselt parandada see asjaolu, kui kaubandusorganisatsioonid saaksid piima suuremas ulatuses kile- või tetrapakendites. Neis pakendites oleks otstarbekas kaubastada ka koort, keefiri jt. piimasaadusi. Kile- ja tetrapakendid on võitnud ostjaskonna hulgas suure poolehoidu.

Need ja teised probleemid on põhilised, mille õigest ja majanduslikult otstarbekast lahendamisest sõltub iseteenindamise kui kaasaegse teenindamisvormi efektiivsus ja ostjatele vajaliku teenindamiskultuuri ning ostudeks vajaliku minimaalse aja kindlustamine.

Laekunud detsembris 1972. a.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ВНЕДРЕНИЯ САМО- ОБСЛУЖИВАНИЯ

К. Парвель

Резюме

Самообслуживание в наших условиях довольно новая форма продажи товаров.

При внедрении самообслуживания следует обратить внимание на два аспекта:

1) показатели хозяйственной деятельности (товарооборот, прибыль и пр.) магазинов самообслуживания должны улучшиться по сравнению с результатами работы при старой форме продажи;

2) культура обслуживания покупателей должна быть значительно выше прежней.

При переводе магазинов на самообслуживание возникает много проблем, из которых самыми сложными являются следующие:

1) оптимальная площадь помещений магазина;

- 2) соответствующее требованиям торговое оборудование магазина;
- 3) рациональное расположение товаров в торговом зале в зависимости от частоты спроса;
- 4) фасовка товаров;
- 5) механизация разгрузки товаров и погрузки тары;
- 6) организация безупречной работы расчетных касс;
- 7) установление и распределение материальной ответственности между работниками магазина;
- 8) мероприятия по повышению квалификации персонала магазина, в первую очередь заведующих магазинов, продавцов-консультантов и контролеров-кассиров;
- 9) усиление борьбы против мелких хищений.

В статье изложены пути решения названных проблем.

Эффективность внедрения самообслуживания зависит от решения вышеуказанных проблем. При удачном решении поставленных задач увеличится товароборот, повысится производительность труда торговых работников при одновременном снижении уровня издержек обращения и повышении рентабельности.

Предпосылкой точного определения эффекта от внедрения самообслуживания для данной торговой организации является аналитический учет всех главнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности в разрезе отдельных магазинов как в течение нескольких лет до внедрения, так и после внедрения самообслуживания.

Одной из задач внедрения самообслуживания является экономия времени покупателя. Для измерения времени, израсходованного покупателем, используется хронометраж.

VÕIMALUSTEST ARVESTUSE MEHHAANISEERIMISEKS JA AUTOMATISEERIMISEKS ENSV RIIKLIKUS JAEKAUBANDUSES

P. Peets

Raamatupidamise kateeder

Arvestuse tsentraliseerimine on arvestuse mehhaniseerimise kõige tähtsam ja olulisem eeltingimus. Selleks aga, et arvestust riiklikes jaorganisatsioonides edukalt ja ulatuslikult mehhaniseerida, peavad tsentraliseeritud raamatupidamised olema nii struktuurilt kui ka tööjaotuse seisukohalt kohandatud arvestuse mehhaniseerimise tingimustele.

Vaadeldes ENSV jaorganisatsioonide tsentraliseeritud raamatupidamise struktuure, võime nentida vastupidist. Järelikult lahendati arvestuse tsentraliseerimise küsimus omaette. Seda tõendab kasvõi see asjaolu, et Rakvere Kaubastus (arvestus tsentraliseeriti 1. 03. 1967) ja Tallinna Puu- ja Kõõgiviljakaubastus (arvestus tsentraliseeriti 1. 07. 1969), kus arvestus oli varem täielikult mehhaniseerimata, on olukord endine pärast arvestuse tsentraliseerimist. Kui Pärnu Kaubandusvalitsuses oli arvestus kõige ulatuslikumalt mehhaniseeritud juba arvestuse detsentraliseerimise tingimustes, siis tsentraliseeritud raamatupidamine moodustati siin kõige hiljem (1. 01. 1971). Pealegi oli Pärnu Kaubandusvalitsusele vaja anda juurde (ainukesena vabariigis) tsentraliseeritud raamatupidamise moodustamise eesmärgil 6 arvestustöötajat.

Eeltoodu räägibki sellest, et arvestust on tsentraliseeritud ilma arvestuse mehhaniseerimise küsimustele küllaldast tähelepanu osutamata.

Ka Eesti NSV Ministrite Nõukogu on oma määrustes rõhutanud arvestuse mehhaniseerimise parema organiseerimise vajadust vabariigis.

Meie arvates oleks tulnud alustada arvestuse tsentraliseerimise küsimuste lahendamist just neis jaekaubandusorganisatsioonides,

kus arvestus oli juba varem mehhaniseeritud ning kus arvestustöötajate tööviljakus oli kõrgem tingituna töö heast organiseerimisest. Nii oleks olnud meie arvates otstarbekas arvestustöö tsentraliseerida olemasolevate andmete alusel kõigepealt Pärnu Kaubandusvalitsuses.

Sel puhul oleks tsentraliseeritud raamatupidamise moodustamisel Pärnu Kaubandusvalitsuses peetud silmas eeskätt seda, et tsentraliseeritud raamatupidamine vastaks arvestuse mehhaniseerimise nõuetele. Siin saadud kogemusi oleks olnud otstarbekas kasutada ülejäänud tsentraliseeritud raamatupidamiste moodustamisel ja arvestustööde mehhaniseerimisel.

Taoline küsimusele lähenemine oleks võimaldanud paremini lahendada nii arvestuse tsentraliseerimise kui ka mehhaniseerimise küsimusi vabariigi jaeorganisatsioonides.

Et arvestuse tsentraliseerimisega tehti algust Narva Kaubandusvalitsuses (1. 01. 1966), kus arvestustöötajate tööviljakus oli ja on suhteliselt madal ka pärast arvestuse tsentraliseerimist, siis ei olnud hiljem võimalik kasutada tsentraliseeritud raamatupidamiste moodustamisel ja arvestuse mehhaniseerimise küsimuste ellurakendamisel Narva Kaubandusvalitsuse eeskirju.

Tsentraliseeritud raamatupidamiste struktuuri moodustamisel pole silmas peetud ühtsuse printsiipi. Tsentraliseeritud raamatupidamiste struktuuri väljatöötamisel lähtuti eesmärgist, et arvestustöötaja keskmine palk oleks enam-vähem samasugune või veidi suurem kui enne arvestuse tsentraliseerimist.

Sellega ongi seletatav asjaolu, et tsentraliseeritud raamatupidamiste struktuur erinevates jaeorganisatsioonides on oma sisult ja konstruktsioonilt nii erinev. Eriti paistab see silma arvestussektorite ja -gruppide moodustamisel arvestusosakondade baasil. Kui Tartu, Kohtla-Järve ja Pärnu Kaubandusvalitsustes arvestusosakondade baasil arvestussektoreid ja arvestusgrupe moodustatud ei ole, siis on arvestussektoreid (vastavate arvestussektorite juhatajate juhtimisel) hulgaliselt Narva Kaubandusvalitsuse ja Tallinna Toidu- ning Tööstuskaubastu tsentraliseeritud raamatupidamistes.

Üksikute jaeorganisatsioonide tsentraliseeritud raamatupidamiste moodustamisel ühtsuse printsiibi puudumise tõttu, kui mitte arvestada selleks keskmise palga säilitamise vajadust, ei olnud võimalik kasutada varem moodustatud tsentraliseeritud raamatupidamiste eeskirju, v. a. vähesed erandid. Nii tutvus Tallinna Tööstuskaubastu mõningal määral Tartu Kaubandusvalitsuse, Viljandi Kaubastu ja Tallinna Toidukaubastu aga Tallinna Tööstuskaubastu tsentraliseeritud raamatupidamise struktuuri ja töö organiseerimise korruga.

Kui arvestuse tsentraliseerimisega oleks alustatud näiteks Pärnu Kaubandusvalitsusest (viimane eelnevate eeskirju põhiliselt ei kasutanud), siis oleks ülejäänutel olnud võimalik palju õppida ning senisest ulatuslikumalt oleks täidetud ühtsuse printsiip tsent-

raliseeritud raamatupidamiste moodustamisel ja vajalike eeltingimuste loomisel arvestustööde ulatuslikuks mehhaniseerimiseks ja selle baasil arvestustöötajate tööviljakuse suurendamiseks.

Eeltoodut arvesse võttes on meie arvates vajalik tsentraliseeritud raamatupidamiste struktuuri edasine täiustamine ühtsuse printsiipi silmas pidades. Sellega luuakse ka eeldused arvestuse mehhaniseerimise ühtsete printsiipide ellurakendamiseks, eriti perfoarvutite, raamatupidamismasinade ja faktuurmasinate baasil.

Aluseks võttes arvestuse mehhaniseerimise olukorda ja taset, võime ENSV Kaubandusministeeriumi süsteemi jaekaubandusorganisatsioonid jaotada nelja gruppi.

Need oleksid järgmised:

- 1) jaorganisatsioonid, kus on moodustatud oma masinarvutusbüroo (MAB) oma masinate baasil ja see teenindab tsentraliseeritud raamatupidamist;
- 2) jaorganisatsioonid, mille juurde on SKV Masinarvutusjaamade (MAJ) baasil moodustatud masinarvutusbürood (MAB);
- 3) jaorganisatsioonid, kus MAB-d organiseeritud ei ole, kuid mis kasutavad arvestustööde mehhaniseerimiseks SKV MAJ teenuseid;
- 4) jaorganisatsioonid, kus arvestus on täielikult mehhaniseerimata.

Esimesse gruppi kuuluvad kolm (30%) vabariigi jaorganisatsiooni. Need on:

1. Tallinna Tööstuskaubastu.
2. Narva Linna TSN TK Kaubandusvalitsus.
3. Kohtla-Järve Linna TSN TK Kaubandusvalitsus.

Igas masinarvutusbüroos töötab 6 inimest. Tööd juhib vanemoperaator, kusjuures viimane allub kaubandusorganisatsiooni pearaamatupidajale.

Alljärgnevalt vaatleksime, milliseid töid tehakse vastavates masinarvutusbüroodes.

- 1) esmasdokumentide aritmeetiline kontrollimine;
- 2) kirjutatakse ja arvutatakse inventuuriaktid faktuurmasinatele esitatud sedelite alusel;
- 3) peetakse võlgu müüdud kaupade analüütilist arvestust ostjate lõikes;
- 4) tehakse palkade arvestus mehhaniseeritult;
- 5) peetakse kauba- ja kassa žurnaalordereid kaupluste lõikes ja koondaruanne kogu kaubastu kohta, sama ka taara kohta;
- 6) peetakse täielikult analüütiline arvestus arveldustes hankijatega, koos vastavate aruannetega bilansi jaoks;
- 7) peetakse teelolevate rahaliste vahendite analüütilist arvestust kaupluste lõikes;

- 8) koostatakse kauplusele «Turist» sertifikaatide koondnimekirjad;
- 9) koostatakse kauplusele «Juveel» kulla, hõbeda ja kellade müügitšekkide koondid artiklite lõikes kartoteegist läbikandmiseks;
- 10) tehakse käibekulude kokkuvõtted nii kaupluste kui ka käibekulude liikide lõikes, koondatakse andmed käibekulude kohta aruandevormi 5 koostamiseks;
- 11) peetakse analüütilist arvestust arveldustes ostjatega (konto nr. 64).

Nagu eeltoodust nähtub, teeb Tallinna Tööstuskaubastu masinarvutusbüroo mehhaniseeritud arvestusega ära küllalt suure ja vastutusrikka töö.

Masinarvutusbüroo töölerakendamisel kasutati eeskujuna peamiselt Moldaavias kasutatud tehnilisi võtteid. Käibekulude arvestuse mehhaniseerimisel kasutati Kiievi mööblikaupluste tsentraliseeritud raamatupidamise kogemusi.

Narva Kaubandusvalitsuse MAB-s teostati järgmisi töid:

- 1) esmasdokumentide kontrollimine ja takseerimine;
- 2) töötasu osaline arvestus raamatupidamismasinal «Ascota» — 170/45.

Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuse MAB-s teostati järgmisi töid:

- 1) esmasdokumentide aritmeetiline kontrollimine;
- 2) arve-faktuuride koostamine faktuurmasinal;
- 3) ladude koguselis-summaliste saldoandmike koostamine ja dokumentide dešifreerimine raamatupidamismasinateel.

Siit selgub, et Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuse masinarvutusbüroo poolt tehtavate arvutus-arvestustööde maht ja mastaap on küllalt väike. Peamiselt täidavad nad kontrolli funktsioone, s. o. arvutustehnilisi töid.

Teise jaeorganisatsioonide ja -ettevõtete grupi moodustavad Viljandi Kaubastu, Tallinna Kaubamaja ja Tallinna Puu- ja Kõõgivilja Kaubastu, kus oma masinarvutusbürood ei ole. On aga SKV Masinarvutusjaamade poolt tsentraliseeritud raamatupidamiste juures moodustatud ja lepingu alusel töötavad arvestuse mehhaniseerimise grupid. Siin töötavad SKV Masinarvutusjaama operaatorid SKV arvutusmasinateel.

Viljandi Kaubastu tsentraliseeritud raamatupidamisele tehti järgmisi töid:

- 1) esmasdokumentide kontrollimine ja takseerimine;
- 2) saatelehtede trükkimine.

Tallinna Kaubamaja raamatupidamist teenindab samuti SKV MAJ grupp, kusjuures teostati järgmisi töid:

- 1) esmasdokumentide kontrollimine ja takseerimine;
- 2) raamatupidamismasinal «Ascota» — 170:
 - a) uudiste müügi analüütiline arvestus,

- b) töötasu arvestus,
 - c) kauba, kassa ja töötasu žurnaalorderite koostamine;
- 3) faktuurmasinal:
- a) väikehulgiarvutiga müügi arvestus,
 - b) arveldused hankijatega,
 - c) pangaoperatsioonide arvestus.

Arvestuse mehhaniseerimise alal on käidud eeskuju saamas Kišinjovi MAJ-s, kust saadi mõtteid järelmaksuga müügi mehhaniseeritud arvestuse organiseerimiseks. Riia Kaubandusvalitsuse MAJ-lt saadi mõningat eeskuju töötasu arvestuse mehhaniseerimiseks.

Tallinna Puu- ja Kõõgiviljakaubastu raamatupidamist teenindab SKV masinarvutusjaama grupp, mis asub kaubastu juures, kusjuures teostati järgmisi töid:

- 1) esmasdokumentide kontrollimine;
- 2) arvete väljakirjutamine;
- 3) puu- ja kõõgivilja sissetuleku, säilitamise ning realiseerimise arvestus tervikuna;
- 4) laooperatsioonide arvestuse kontrollimine.

Kolmanda jaeorganisatsioonide grupi moodustavad Tallinna Toidukaubastu, Tartu ja Pärnu Kaubandusvalitsused. Neis jaeorganisatsioonides on arvestuse mehhaniseerimise tase, võrreldes teiste ENSV jaeorganisatsioonidega, kõrgem, seda tänu ulatuslikule SKV MAJ teenuste kasutamisele perfoarvutite osas. Vaatlek-sime lähemalt, milliseid töid nendes kaubandusorganisatsioonides teostatakse.

Nii näiteks teeb Pärnu TSN TK Kaubandusvalitsuse tsentraliseeritud raamatupidamisele SKV MAJ järgmisi töid, vastavalt sõlmitud lepingutele.

A. Kaupluste kauba, kassa, taara ja remonttööde arvestuse osakonnale:

- 1) kontrollitakse ja takseeritakse esmasdokumente (arvutusmasinatele);
- 2) raamatupidamismasinal «Ascota» koostatakse käibeandmik kauba, taara ja kassa kohta kaupluste gruppide viisi ning arvutatakse välja kaupluste koondandmed viispäevakute kaupa;
- 3) igakuuliselt arvutatakse toidukaupade kaupluste kauba loomulik kadu, sama ka inventuuride lõppemisel;
- 4) kontrollitakse kaupluste kauba ja taara inventeerimise akte;
- 5) peetakse väikehulgimüügibaasi kartoteeki ja koostatakse arved ostjatele, ettevõtetele viispäevakute kaupa;
- 6) perfoarvutitel koostatakse tabulogramm id iga dekaadi kohta bilansi kontode, kaubahankijate ning -saatjate lõikes.

Uks tabulogramm kontode lõikes on summaline, selle põhjal täidetakse kaupade žurnaalorder.

Järgmises tabulogrammis on kajastatud bilansikontode peenus ning seda kasutatakse võrdlemise otstarbel arveldustes ladude, transiithankijate ja hankijatega. Selle tabulogrammi alusel toimub ühtlasi vastava analüütilise arvestuse pidamine.

Ühtlasi koostab SKV Masinarvutusjaam kauba, kassa ja taara žurnaalorderid kõigi kaupluste ja kaubandusvalitsuste kohta.

B. Arveldus-finantsosakonnale:

- 1) tabulogramm arveldustes hankijatega 1 kord kuus hankijate lõikes;
- 2) tabulogramm rahaliste vahendite kohta teel kaupluste lõikes Riigipanga väljavõtte juuresolevate inkassatsioonidokumentide alusel.

C. Töö ja töötasu osakonnale:

- 1) töötasu arvestus transpordiosakonnale ja remondigrupile;
- 2) töötasude, haigusrahade ja pensionide koondarvestus kogu kaubandusvalitsuse kohta;
- 3) haiguslehtedel tehtud arvestuste aritmeetiline kontrollimine.

D. Ladude, transiidi ja juurviljahoidla arvestuse osakonnale:

- 1) ladude kaubaaruannete takseerimine ja kirjendamine kartoteegi jaoks vastavalt igakuulistele graafikutele (aluseks on dokumentide arv);
- 2) transiidiga saadud kaupade esmasdokumentide töötlemine ning võrdlemine esitatud arvetega. Ühtlasi selgitatakse ka avastatud vahed;
- 3) tagastatud taara arvestus, kusjuures piima puhul toimub see tasaarvlemise teel.

Kuna piima alt vabanenud taara arvestus toimub koguliselt liikide lõikes, siis võrreldakse kaubaaruannete andmeid saatelehtede andmetega. Vastavalt vajadusele koostatakse kuu lõpul Pärnu Piimakombinaadile kas täiendav- või krediitarve.

Transiidiga saadud kauba esmasdokumendid perforeeritakse kauba saajate lõikes ning koostatud tabulogrammi kasutatakse võrdlemise otstarbel kaupluste kaupade arvestuse osakonnas.

Jaotusladudest väljastatud esmasdokumendid perforeeritakse (šifreeritakse ja sorteeritakse) kaupluste gruppide lõikes ning koostatakse tabulogramm, mida kasutatakse võrdlemise otstarbel kaupade arvestuse osakonnas.

Kolme toidukaupade lao (laod 1, 2, 15) kartoteeki peetakse perfokaartide vahendusel ja need kartoteegid asuvad MAJ-s. Kartoteek lõpetatakse kuu lõpuks või inventuuri lõpuks. Kartoteegi vahendusel kontrollitakse kas andmed nomenklatuurinumbrite lõikes ja summaliselt võrduvad raamatupidamise andmetega. Selle kartoteegi alusel selgitatakse ka inventeerimisel esinenud vahed ning tehakse kaupade loomuliku kao arvestus. Ladude inventeerimisaktide aritmeetiline kontrollimine toimub samuti MAJ-s.

Saatelehtede väljakirjutamist teeb Pärnu MAJ ladude juures oma faktuurmasinatel (see kehtib ka väikehulgibaasi kohta).

17-s laos 20-st toimub saatelehtede väljakirjutamine faktuurmasinatel.

Nagu eeltoodust nähtub, on Pärnu Kaubandusvalitsuse tsentraliseeritud raamatupidamises (moodustati 1. 01. 1971) arvestus ulatuslikult ja küllaltki läbimõeldult mehhaniseeritud.

Tallinna Toidukaubastule tehakse SKV Masinarvutusjaamas järgmisi töid, vastavalt sõlmitud lepingutele.

I. Perfoarvutitel:

- 1) tabulogrammi koostamine kaupluste aruannete alusel kontode lõikes;
- 2) tabulogramm hankijate lõikes;
- 3) tabulogramm hankijate lõikes üksikute arvete viisi;
- 4) tabulogramm hankijate arvete elementide lõikes;
- 5) kauba ja taara sissetuleku tabulogramm kaupluste ja kogu kaubastu kohta;
- 6) kauba ja taara väljaminekul tabulogramm kaupluste ja kogu kaubastu kohta.

II. Teistel arvestuse mehhaniseerimise tehnilistel vahenditel:

- 1) saatelehtede korrutamise;
- 2) hankija arvete ja kaupluste aruannete võrdlemine;
- 3) osaline palkade arvestus (umbes 25% ulatuses).

Osutatud teenuste eest makstakse keskmiselt 2200—2500 rubla kuus.

Tartu Linna TSN TK Kaubandusvalitsuse tsentraliseeritud raamatupidamist teenindas kuni käesoleva aasta 1. 06. 72 SKV MAJ. Käesoleval ajal on aga loodud SKV MAJ filiaal Tartu Linna TSN TK Kaubandusvalitsuses, mis töötab perfoarvutite baasil ja teenindab ainult Tartu Kaubandusvalitsust.

Tartu SKV MAJ teenindas ainult «Kaupluste kauba ja taara arvestamise osakonda» ning «Kaubabaasi kontroll-arvestusgrupe», ülejäänud osakondi perfomasinate baasil ei teenindatud.

Eespool toodud osakondadele koostas SKV MAJ järgmisi erineva sisu ja ülesehitusega tabulogramme:

- 1) kontrolltabulogramm kaupluste kauba ja taara sissetuleku kohta esmasdokumentide alusel (kuulub võrdlemisele kaupluste kaubaaruande sissetuleku poolega);
- 2) kontrolltabulogramm kaupluste kauba ja taara väljamineku kohta esmasdokumentide alusel (kuulub võrdlemisele kaupluste kaubaaruande väljamineku poolega);
- 3) kontrolltabulogramm transiithankijatelt kauba ja taara sissetuleku kohta hankijate lõikes (kuulub võrdlemisele hankijate poolt esitatud arvetega).

Kui vastav kontroll on tehtud, vead parandatud, siis toimub juba arvestuse aluseks olevate tabulogrammade trükkimine ümbersorteeritud perfokaartide alusel. Nendeks on:

- 1) tabulogramm kauba ja taara sissetuleku kohta hankijate (saamisallikate) lõikes (viimane on aluseks žurnaaloorderi nr. 2 «Kaubad» deebetandmiku täitmisel);
- 2) tabulogramm kauba ja taara väljamineku kohta müügi või tagastamise liikide järgi (see tabulogramm on aluseks žurnaaloorderi nr. 2 täitmisel);
- 3) tabulogramm kauba ja taara väljamineku kohta ladudest kaupluste lõikes;
- 4) tabulogramm transiithankijatelt saadud kauba ja taara kohta kaupluste lõikes.

Nagu eeltoodust nähtub, on 4 arvestuse aluseks olevat tabulogrammi võrreldavad eeltoodud varem trükitud kontrolltabulogrammidega. Taoline kontrollisüsteem kahtlematult õigustab end.

Peale eelöeldu on mehhaniseeritud töötasu arvestus raamatupidamismasinal «Ascota» ning osaliselt (umbes 50%) toimub saatelehte väljakirjutamine faktuurmasinal.

Neljanda jaeorganisatsioonide grupi moodustavad Tallinna Leivakaubastu ja Rakvere Kaubastu, kus arvestus toimub täielikult käsitsitehnikal.

Nagu eeltoodust näeme, on arvestustööde mehhaniseerimise maht ja tase enamikes vabariigi jaeorganisatsioonides madal. Mitterahuldavalt täidetakse NSV Liidu Ministrite Nõukogu määruses nr. 923 6. novembrist 1965. a. «Abinõudest oluliste puuduste kõrvaldamiseks raamatupidamisarvestuse organiseerimisel ja arvestuse osa tõhustamiseks kontrolli teostamisel rahvamajanduses» esitatud nõudeid arvestustööde kompleksseks mehhaniseerimiseks ja automatiseerimiseks.

Alljärgnevalt vaatleksime, millised on võimalused arvestuse mehhaniseerimise taseme tõstmiseks ning millised on eeltingimused arvestuse automatiseerimiseks Eesti NSV riiklikus jaekaubanduses.

Nagu eespool toodust näeme, on arvestuse mehhaniseerimise tase Eesti NSV riiklike jaeorganisatsioonide tsentraliseeritud (v. a. vähesed erandid) olukord mitterahuldav.

See madal tase sõltub kahtlemata paljudest objektiivsetest ning subjektiivsetest põhjustest. Objektiivsete tegurite hulka võiks lugeda vähest arvutustehnika olemasolu, SKV MAJ-de ülekoormatust, vajalike spetsialistide puudumist jne.

Subjektiivsete põhjuste hulka kuulub eeskätt see asjaolu, et tsentraliseeritud raamatupidamiste osakondade (sektorite) sisene tööjaotus ei vasta arvestustööde mehhaniseerimise tingimustele. Paljudel juhtudel olemasolevaid masinaid ei kasutata üldse või kasutatakse ebaotstarbekalt. Nii seisavad Narva Kaubandusvalit-suses pikemat aega kasutamata kaks hinnalist faktuurmasinat, olgugi et nendel on väga otstarbekas trükkida arveid, saatelehti, koostada ladude saldoandmikke jne.

Sageli leiavad masinad individuaalset kasutamist (bürood moodustatud ei ole), selliselt on nende kasutamise efekt väga väike, sest nad seisavad enamiku ajast (nii on see näiteks Tartu Kaubandusvalitsuses).

Reas jaeorganisatsioonides tehakse SKV MAJ perfoarvutitel dubleeriva iseloomuga töid (vigade suure arvu tõttu tehakse käsitsi sama töö igaks juhuks ära).

Nende ja rea teiste põhjuste tõttu on kujunenud paljudes jaeorganisatsioonides arvamus, et perfoarvutite abil arvestuse mehhaniseerimine ei ole otstarbekas — läheb küllalt kalliks ja ei anna vajalikku efekti (Tallinna Tööstuskaubastu, Viljandi Kaubastu, Rakvere Kaubastu, Tallinna Kaubamaja jt.).

Et SKV MAJ-d on üldiselt tööga koormatud, siis saadakse tabulogrammide kätte suure hiline misega. Kõige rohkem takistavad aga arvestustööde mehhaniseerimise ulatuslikumat arengut:

- 1) SKV MAJ operaatorite vähenenud töövilumus ja kaubandusraamatupidamise dokumentatsiooni mittetundmine;
- 2) seoses eelöelduga esineb SKV MAJ operaatorite vähesest vilumusest ja masinate mitteküllaldasest töökindlusest väga palju vigu nii perforeerimisel kui ka tabuleerimisel;
- 3) paljude SKV MAJ-de võimsused on ammendatud (Tallinnas, Pärnus jne.);
- 4) ametkondlikest barjääridest tulenev huvide mittekokkulangemine.

Arvestuse edukat mehhaniseerimist takistab ka asjaolu, et pole toimunud tsentraliseeritud juhtimist neis küsimustes, seni on püüdnud iga jaeorganisatsioon omal algatusel neid küsimusi lahendada.

Selleks, et parandada antud olukorda, oleks otstarbekas välja töötada ürituste plaan, kus oleks ära näidatud arvestus-arvutustööde mehhaniseerimise järjekord. Eelkõige oleks aga vajalik kõikidele jaeorganisatsioonidele vajaliku arvutustehnika (korrutamismasinate, summeerimismasinate, tabelarvutusmasinate) eraldamine, mis võimaldaks teostada nn. väikemehhaniseerimist. See etapp tuleb läbida veel Rakvere Kaubastul ja Tallinna Leiva-kaubastul. Teistes Eesti NSV jaeorganisatsioonides on antud etapp läbitud ja tähelepanu tuleb pöörata järgmisele etapile, kus leiavad kasutamist perfoarvutusmasinad. Arvestuse mehhaniseerimist perfoarvutite abil tuleks alustada kõige massilisematest majanduslikest operatsioonidest, milleks on käesoleval ajal kaubaoperatsioonide arvestus. Antud lõigu mehhaniseerimine lahendab ka arvestuse hankijatega ja ostjatega. Seejärel tuleks üle minna pangakassa- jt. massilisemate majanduslike operatsioonide mehhaniseerimisele.

Kahtlemata õigustaks antud küsimuse lahendamisel ühtse arvutustööde mehhaniseerimise projekti väljatöötamine tsentraliseeritud korras, see looks eeldused arvutustööde komplekseks mehhaniseerimiseks Eesti NSV jaeorganisatsioonides.

Antud küsimuse lahendamiseks on dots. K. Parveli arvates vaja vabariigi jaeorganisatsioonides lahendada järgmised väga olulised ja arvestustööde otstarbekaks mehhaniseerimiseks vajalikud eeltingimused:

- 1) esmasdokumentatsiooni kohandamine arvestuse mehhaniseerimise nõuetele;
- 2) arvestuse ulatuslikuma mehhaniseerimise objektide valik;
- 3) šifrite ühtlustatud süsteemi väljatöötamine;
- 4) perforeerimisskeemid samadele arvestuse mehhaniseerimise objektidele erinevates jaeorganisatsioonides peaksid olema ühesugused;
- 5) kontrolli ja arvestuse aluseks olevad tabulogrammide peaksid oma ülesehituselt kui ka sünteetilise ja analüütilise arvestuse seisukohalt olema erinevates jaeorganisatsioonides ühesugused;
- 6) arvestuse aluseks olevad kontrollitud tabulogrammide peaksid täitma analüütilise arvestuse otstarbe;
- 7) järk-järgult on vaja minna üle žurnaalorderi raamatupidamise vormi kasutamisel tabel-perfokaardi vormi kasutamisele.

Tsentraliseeritud korras tuleks kõigi jaeorganisatsioonide jaoks töötada välja ühtlustatud šifrite süsteemi kasutamise printsiibid, see loob eeldused ühesuguste perfoskeemide kasutuselevõtmisele. Šifrite otstarbeka süsteemi väljatöötamine kohtadel ei ole sageli jõukohane. Ebaühtlaste süsteemide kasutamine jaeorganisatsioonides raskendab revisjoni ja kontrolli läbiviimist ning loob soodsaid tingimusi sotsialistliku omandi ebaperemehelikuks kasutamiseks, puudujääkide ja raiskamiste mitteõigeaegseks avastamiseks. Šifrite süsteem peab olema lihtne, kuid peab sisaldama kõik vajaliku majanduslike operatsioonide sisu, korrespondeerivuse, toimumise aja jne. kindlakstegemiseks.

Tsentraliseeritud korras oleks vaja välja töötada ratsionaalsed perfoskeemid (-maketid). See osutub võimalikuks ainult sel puhul, kui kasutatakse ühtset šifreerimise süsteemi. Eelkõige tuleks välja töötada ühesugune perfoskeem kaupade ja taara nii sünteetilise kui ka analüütilise arvestuse otstarbeks. Vastavad perfoskeemid on vajalikud ka panga-, kassa- jt. massiliste majanduslike operatsioonide arvestuse mehhaniseerimiseks.

Ühtsete perfoskeemide kasutamine loob eeltingimused ühtsete tabulogrammide trükkimiseks ning kontrollisüsteemi ellurakendamiseks.

Kaubaoperatsioonide arvestuse mehhaniseerimisel võiks kasutada eeskätt Pänu Kaubandusvalitsuse eeskirju.

Kehtivat olukorda aitaks parandada ka organisatsioonilist laadi küsimuste lahendamine.

Nii näiteks oleks õigem Tartu Kaubandusvalitsuses luua oma

masinarvutusjaam (praegu eksisteerib antud MAJ SKV filiaalina), mis looks soodsad võimalused ühtse arvestuse mehhaniseerimise süsteemi väljatöötamiseks ja ellurakendamiseks.

Tartu Kaubandusvalitsuse MAJ oleks ka heaks praktikabaasiks TRÜ üliõpilastele (eeskätt kaubandusliku raamatupidamise erialal), et tutvustada neid arvestuse mehhaniseerimise alaste küsimustega.

Vajalik oleks ka tihedam kogemuste vahetamine nii meie vabariigi kaubandusorganisatsioonide vahel kui ka tutvumine teiste vabariikide kaubandusorganisatsioonide tööga arvestuse mehhaniseerimise alal. Kahtlemata tõstaks see nii arvestuse mehhaniseerimise taset kui ka selle kvaliteeti vabariigis.

Pidevalt kasvava informatsioonihulga tõttu tuleb ka kaubanduses rohkem hakata kasutama elektronarvutite abi. NLKP XXIV kongressil näitas sm. Kossõgin selgelt elektronarvutite kasutamise eelised võrreldes varem kasutatud arvutustehnikaga.

«Elektronarvutite rakendamine võimaldab kiirendada informatsiooni saamist ja läbitöötamist, mitmesuguste plaanivariantide väljatöötamist ja optimaalsete plaanilahenduste leidmist. Tänu sotsialistliku majandussüsteemi eelistele, mis võimaldab juhtida majanduslikke ja sotsiaalseid protsesse kogu maa ulatuses, aitab elektronarvutustehnika laialdane kasutamine tõsta meie plaanide põhjendatust ja leida neile optimaalseid lahendusi.

Meie plaanimajandus võimaldab luua informatsiooni kogumise ja läbitöötamise üleriigilise automatiseeritud süsteemi rahvamajanduslikeks arvestusteks ning rahvamajanduse planeerimiseks ja juhtimiseks arvutuskeskuste riikliku süsteemi ja meie maa ühtse automaatsidevõrgu baasil.

Viisaastakul on kavas kasutusele võtta 1600 tööstus-, põllumajandus-, side-, kaubandus- ja transpordiettevõtete ning -organisatsioonide juhtimise automatiseeritud süsteemi.»¹

Mida me mõistame siis automatiseeritud juhtimissüsteemi (AJS) all?

AJS kui juhtimise täiuslike meetodite ja kaasaegsete tehniliste vahendite kompleks, mille kasutamine juhtimissfääris tegutsevate vastava kvalifikatsiooniga isikute poolt kindlustab optimaalsete majanduslike lahenduste saamise ja nende praktilise realiseerimise vajaliku operatiivsusega, nõutava informatsiooni täielikkusega ning väiksemate töökulutustega.²

AJS-i klassifitseeritakse väga mitmeti. Enamlevinud on jaotus 2 põhiliseks tüübiks.

¹ Kossõgini ettekanne NLKP XXIV kongressil — «Rahva Häälel», 1971, 7. aprill.

² Научно-исследовательский и проектный институт систем управления, Методические указания по проектированию автоматизированной системы оптимального управления материально-техническим снабжением, Тула, 1968, стр. 6.

1. Andmete töötlemise automatiseeritud süsteemid ehk informatsioon-juhtimissüsteemid.
2. Automatiseeritud juhtimissüsteemid.

Esimesed süsteemid kujutavad endast informatsiooni töötlemise süsteeme, nad valmistavad ette vajalikke andmeid, võtmata ise vastu juhtimisotsuseid.

Teiste süsteemide puhul, peale informatsiooni töötlemise, annab süsteem mitmeid lahenduse variante juhtimisotsuse tegemiseks. kust siis inimene valib välja parima.

Esimesed süsteemid on mõeldud eelkõige töömahukate majandusliku informatsiooni töötlemise lõikude vabastamisele suurt ajakulu nõudvast, väheproduktiivsest käsitööst.

Teised süsteemid avaldavad nii otsesest kui ka kaudset mõju juhtimisprotsessile.

USA-s kasutatakse AJS-de klassifitseerimiseks nelja staadiumi.³

Esimene staadium vastab andmete töötlemise automatiseeritud süsteemile, järgmisel staadiumil AJS võtab vastu juba juhtimise otsuseid, kolmandal staadiumil lahendatakse komplekselt kõik juhtimise protsessid, neljandal staadiumil AJS lahendab ka majanduslike tegevustega seotud loomungulisi probleeme.

Kaubanduses kasutatavaid AJS-e võib jaotada taktikalisteks ja strateegilisteks.⁴ Esimesed on abiks igapäevaste otsuste vastuvõtmisel, strateegilised AJS-id on mõeldud aga pikaajaliste otsuste vastuvõtmiseks.

Taktikalised automatiseeritud juhtimissüsteemid võimaldavad näiteks kindlaks teha, kas olemasolevad kaubavarud on küllaldased nõudmise rahuldamiseks lähema kahe päeva jooksul pärast seda, kui oli läbi viidud spetsiaalne kampaania antud toote kasutamiseks; kas on vajalik uute kaubakoguste tellimine kesklaost; kas on vaja muuta läbiviidavat reklaamipoliitikat. Seega võimaldab AJS kontrollida teatud ürituse efektiivsust, mis oli läbi viidud realiseerimise laiendamiseks.

Strateegiliste AJS-ide otsused omavad suuremat tähtsust kui taktikaliste AJS-ide omad, sest siin kasutatakse peale firmasise informatsiooni ka laialdaselt välisinformatsiooni.

AJS ellurakendamise teed võivad olla «alt üles», «ülevalt alla» või mõlemaid mooduseid koos kasutades.

Esimene moodus «alt üles» nõuab tohutuid rahalisi vahendeid ning venib ajaliselt pikaks. Nii näiteks AJS-i projekteerimine ministeeriumi tasemel nõuab rahalisi vahendeid 3—5 miljonit rubla ning mitte vähem kui 5 miljonit tehniliste vahendite muretsemiseks, kusjuures kollektiivid, kes tegelevad vastava haru AJS-iga, koosnevad

³ Ю. И. Черняк. Электроника и математика в экономическом управлении США. — Экономика и математические методы. 1965, № 3, стр. 455.

⁴ Автоматизированные системы управления в торговле. — Торговля за рубежом, 1971, № 11, стр. 27.

200—250 inimesest. Kogu rahvamajanduses tegeleb aga käesoleval ajal AJS-i loomisega ligi 40 000 inimest.⁵

Teise mooduse «ülevalt alla» puuduseks on see, et ettevõtted pole huvitatud vastava informatsiooni esitamisest kõrgemalseisvatele üksustele, mistõttu käesoleval ajal loetakse kõige õigemaks mõlema mooduse kooskasutamist.

Selleks, et kaubanduses luua ratsionaalne automatiseeritud juhtimissüsteem, tuleb täielikult ära kasutada andmed, mis saadakse praegu kehtivatest AJS kaubanduses kõige erinevates kaubanduse lülides.

Eksperiment toimub väga erinevatel tasemetel. Need oleksid järgmised: vabariigi tasemel — Valgevene NSV, oblasti tasemel — Kiievi oblast, linna tasemel — Leningradi linn, ettevõtte tasemel — Moskva kaubamaja «GUM», Leningradi kaubamaja «Gostinnõi Dvor».

Vabariigi tasemel kasutatav AJS annab vastuse Valgevene NSV 6 erinevale küsimusele:

- 1) arvestusega seotud probleemidele,
- 2) aruandlusega seotud probleemidele,
- 3) planeerimisega seotud probleemidele,
- 4) kontrolliga seotud probleemidele,
- 5) informatsiooni varustatusega seotud probleemidele,
- 6) operatiivse juhtimisega seotud probleemidele,

Viimase puhul leitakse vastus 38 ülesandele.

Põhilisema tehnilise vahendina kasutatakse elektronarvutit «Minsk-22».

Üheksanda viisaastaku automatiseeritud juhtimissüsteemide eripäraks kujuneb see, et järsult kasvab tüpiseeritud süsteemide arv, s. o. toimub üleminek üksikutelt juhtimissüsteemide katsenäidistelt nende laialdaseks kasutamiseks ettevõtetes. Samal ajal laienevad teaduslikud uurimistööd eesmärgiga luua ratsionaalsemaid AJS-e, samuti toimuvad muudatused ka automatiseeritud juhtimissüsteemide tehniliste vahendite osas.⁶

Kõige selle kinnituseks on asjaolu, et 1972. aastal loodi uus instituut, kes tegeleb AJS-ga kaubanduses.

Samal ajal on teada, et AJS-i väljatöötamisel on tarvis lähtuda tehniliste vahendite reaalsest baasist.

⁵ С. А. Абдурахманов и др. Автоматизированные системы управления в народном хозяйстве СССР. Москва, 1972, стр. 5—6.

⁶ V. P a v l o v, L. D z i z o v s k i. Automatiseeritud juhtimissüsteemid täna ja homme. — «Tehnika ja Tootmine», 1972, nr. 2.

Nii näiteks on NSV Liidu kaubanduses 7 arvutuskeskust (Moskvas, Leningradis, Kiievis, Minskis, Vilniuses, Riias, Tallinnas), 12 mehhaniseeritud arvestuse vabrikut ning 43 masinarvutusjaama seisuga 1. 01. 1972. a.

AJS-i loomisel rahuldavad kolmanda põlvkonna elektronarvutid, mis varustatakse automaatsete informatsiooni sisendkanalitega (otse telegraafiseadmetelt, telefonilt) ja lugevate seadmetega, nad töötlevad alfabeet-numbrilise informatsiooniga, informatsiooni võib väljastada ekraanil või tabloode abil, dispetšerprogrammide abil on kindlustatud eri ülesannete paralleelne lahendamine jne.

Orientatsioon tuleb aga nüüd võtta 4 ja 5 põlvkonna arvutitele, kus programmide koostamine on pandud põhiliselt arvutite, inimese vastava eriala keelele väga lähedase spetsiaalse keele abil.

Samal ajal ei tohi aga unustada, et elektronarvutil põhinev AJS kujutab endast keeruliste seadmete kompleksi, kus elektronarvuti oma tähtsuse ega mahukuse poolest ei oma domineerivat tähtsust. Koos arvutite võimsuse kasvuga omandavad üha rohkem tähtsust informatsiooni automaatse kogumise, edasiandmise ja arvutisse viimise seadmed. Prognooside kohaselt omavad lähema kümne aasta pärast lisaseadmed sama suure maksumuse kui elektronarvuti enda maksumus. Kui ignoreerida esmaste andmete automatiseeritud kogumise ja registreerimise printsiipe, võib mõningal juhul ülesande lahendamine käsitsimeetodil toimuda kiiremini kui isegi ülikiirete elektronarvutite abil.

Akadeemik V. Gluškovi arvates tuleb AJS-i loomisel erilist tähelepanu omistada dokumentidele kui esmase informatsiooni kandjatele, sest viimased võivad tingida olukorda, kus administratiivjuhtimisaparaat vähenemise asemel võib suurene⁷. Antud olukord võib juhtuda siis, kui esmane informatsioon on fikseeritud informatsioonikandjatel, mis ei võimalda nende automaatset viimist elektronarvutisse. Antud andmete muundamine vastuvõetavasse vormi (šifreerimine, perforeerimine) võib suurendada esmasarvestuse teise astme mahu kahekordseks. Kui nüüd lisada esmasinformatsiooni ettevalmistavale personalile (mis suureneb 2 korda) veel elektronarvutit teenindav personal, võibki töötajate arv arvestuse automatiseerimise puhul ületada tavalisel käsitsitehnikal rajaneval meetodil töötajate arvu.

Järelikul⁷ seisab ees ülesanne likvideerida vahe ülikiire arvutusprotsessi ja palju aega nõudva esmasinformatsiooni töötlemise protsessi vahel, s. t. on vaja maksimaalselt vähendada esmaste andmete töötlemise mahukust.

Seda või saavutada:

- 1) sisend-andmete mahu vähendamise ja püsivmassiivide moodustamise teel,

⁷ В. Г л у ш к о в. Вычислительную технику в управление народным хозяйством. «Правда», 12. 07. 1964, № 194.

- 2) mitmete ülesannete lahendamiseks samade esmasandmete paljukordse kasutamise tagajärjel,
- 3) esmasinformatsiooni töötlemise võimalikult maksimaalse mehhaniseerimise ja automatiseerimise teel.

Viimase ülesande lahendamiseks vajame kassaaparaate, millel on seadmed informatsiooni kandmiseks perfolindile või magnetlindile.

J. Lachmani arvates tuleb AJS-i juurutamisel kaubanduses läbida 3 etappi ja need oleksid järgmised.⁸

1. Süsteemi eksperimentaalne kontroll meie tööstuse poolt seeriaviisiliselt väljalastavatel seadmetel ja neile vastavate dokumentide käibeskeemide ja informatsiooni saamise algoritmide väljatöötamine.
2. Selliste tehniliste seadmete juurutamine ja silumine, mis kindlustavad elektronarvuti nõuetele vastavate informatsioonikandjate valmistamise mehhaniseerimise ja automatiseerimise; kõigi peamiste aruandlusdokumentide saamiseks programmide koostamine ja silumine.
3. Kogu informatsiooni töötlemise, samuti kaubandusettevõtete mõnede juhtimisprotsesside täielik automatiseerimine.

Praegu on meil NSV Liidus käsil esimene etapp, kuid sellele vaatamata tuleks ka meie vabriigi jaeorganisatsioonidel leida teid ja võimalusi elektronarvutite kasutamiseks oma igapäevases töös eespool toodud printsiipidest lähtudes.

Laekunud detsembris 1972. a.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ МЕХАНИЗАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ЭСТОНСКОЙ ССР

П. Пётс

Резюме

В статье рассматриваются состояние и перспективы развития механизации учета в государственной розничной торговле ЭССР.

Анализ состояния механизации учета начинается с вопросов централизации учета, являющейся самой важной и главной предпосылкой для механизации учета.

Рассматривая работу централизованных бухгалтерий в государственной розничной торговле ЭССР, можно констатировать, что вопрос централизации учета в данной ситуации решили отдельно и не связали с вопросами механизации учета.

Ярким примером данного несоответствия является работа

⁸ И. Л а х м а н, Торговля и вычислительная техника. — «Советская торговля», 1965, № 7, стр. 12.

централизованной бухгалтерии Ракверского торгового дома, где централизацию учета провели 1 марта 1967 года, а работы по механизации учета до сих пор не проводятся.

Из статьи видно, что государственные розничные торговые организации ЭССР по уровню и состоянию механизации учета можно разделить на 4 группы:

1) розничные торговые организации, имеющие собственные машиносчетные бюро, которые обслуживают централизованную бухгалтерию данной организации;

2) розничные торговые организации, имеющие машиносчетные бюро, являющиеся филиалами местных машиносчетных станций ЦСУ;

3) розничные торговые организации, пользующиеся услугами местных машиносчетных станций ЦСУ;

4) розничные торговые организации, где вопросами механизации учета не занимались.

Как видно из статьи, к первой группе относятся три розничных торговых организации (Таллинский промторг, Торгуправления Нарвы и Кохтла-Ярве), ко второй группе также три розничных организации (Вильяндиский торг, Таллинский дом торговли и Таллинский плодоовощной торг). Особое внимание в статье уделено организациям, относящимся к третьей группе. В этих организациях (Таллинский продторг, торгуправления г. г. Тарту и Пярну) при механизации учета используют счетно-перфорационную технику. В статье указаны работы, производящиеся в данных организациях при помощи вычислительной техники.

В статье показаны объективные и субъективные причины низкого уровня механизации учета в государственных розничных торговых организациях ЭССР. Объективными причинами являются недостаточный парк вычислительной техники, перегруженность МСС ЦСУ, отсутствие специалистов и т. д.

Субъективными причинами являются нерациональное распределение работ внутри централизованных бухгалтерий, нерациональное использование собственной вычислительной техники, отсутствие руководства со стороны Министерства торговли по вопросам механизации учета работы розничных торговых организаций и т. д. В статье даются предложения для улучшения механизации учета для всех групп.

Последняя часть статьи рассматривает предпосылки создания АСУ в торговле.

TEOREETILISI SEISUKOHTI KAPITAALMAHUTUSTE EFEKTIIVSUSEST KAUBANDUSES

J. Anderson

Rahvamajanduse ökonomika kateeder

1. Kapitaaalmahutuste mõiste ja struktuur

Kapitaaalmahutused sotsialistliku majanduse kategooriana kujutavad endast rahalisi vahendeid, mis suunatakse uute põhifondide loomiseks ja soetamiseks ning olemasolevate põhifondide taastamiseks ja laiendamiseks. Kapitaaalmahutused on vajalikud iga rahvamajandusharu plaanipäraseks proportsionaalseks edasiarendamiseks ja tehnilise progressi kindlustamiseks nendes.

Sotsialistlikule rahvamajandusele on iseloomulik enamuse kapitaaalmahutuste suunamine rahvamajanduse põhifondide laiendatud taastootmiseks, arvestades nii tootmis- kui ka mittetootmissfääri vajadusi. Tootmissfääri kapitaaalmahutused on potentsiaalseks jõuks uute väärtuste loomisel, mittetootmissfääri kapitaaalmahutustega aga luuakse eeldused ning tagatakse tootmissfääri kapitaaalmahutuste tegevusse rakendamine ning edasine kasutamine.

Käikuandmisel minetavad kapitaaalmahutused oma potentsiaalse olemuse, kuna selleks momendiks on kapitaaalmahutusteks ettenähtud rahalised vahendid ära kasutatud projekteerimiseks, ehitus- montaažitöödeks, seadmete soetamiseks ja muuks otstarbeks.

Nii toimub ühe majandusliku kategooria, s. o. kapitaaalmahutuste üleminek teiseks majanduslikuks kategooriaks, rahvamajanduse põhifondideks. Seega on rahvamajanduse põhifondid juurutatud kapitaaalmahutused eksploatatsiooni antud tehaste, kaevanduste, elamute, kaubandusettevõtete jne. näol.

Niisiis kapitaaalmahutused ja põhifondid on kvalitatiivselt erinevad sotsialismi majanduslikud kategooriad. See tuleneb nende erisugusest osavõtust ühiskonna koguprodukti loomisel. Põhifondid on aktiivselt lülitatud ühiskonna koguprodukti tootmisse, kapitaaalmahutused aga sellest osa ei võta.

Koostiselt jagunevad kapitaaalmahutused järgmiselt.

1. Ehitustööd, kaasa arvatud konstruktsioonide montaaž:
 - a) püsivad ja ajutised hooned;
 - b) sanitaar-tehnilised seadmed, valgustus, küte;
 - c) territooriumi ettevalmistus, pinnase reguleerimine jms.
2. Seadmete maksumus ja montaaž.
3. Puurimistööd.
4. Põhifondidesse kantavate tööriistade ja inventari maksumus.
5. Muud kapitaalkulud (ümberasustus, järelevalve jne.).

2. Efektiivsuse karakteristikud

Tehniline progress viib loodavates väärtustes asjastatud töö e. põhifondide osatähtsuse tõusule ning elavtöö vähenemisele. Tööprotsesside täitjad saavad oma käsutusse üha suuremas ulatuses täiuslikumaid töövahendeid. Nimetatud tendents ilmneb ka, kuigi vähemal määral, kaubaringluses. On ju elanikkonna nõudmistele vastava kaubasortimendi müük ning progressiivsete teenindusvormide juurutamine võimalikud üksnes kaupluste, toitlustusettevõtete ja ladude võrgu laiendamise teel ning nende sisustamisel kaasaegsete seadmetega.

Aasta-aastalt kasvavad kapitaalmahutused kõikidesse rahvamajandusharudesse. Mida suuremad on tehtud kulutused, seda tähtsam on neid võimalikult efektiivselt rakendada. Ülesanne seisneb selles, et neid kasutataks kõige ratsionaalsemalt ja ökonoomsemalt — maksimaalsete tulemustega ning aega võites.¹

Kapitaalmahutuste efektiivsusel on kaks külge: kvantitatiivne ja kvalitatiivne. Esimene seisneb kapitaalmahutuste plaanipärase suunamise tootlike jõudude edasiseks arenguks, kommunismi materiaaltehnilise baasi loomiseks, toetudes objektiivsetele sotsialismi majandusseadustele. Kapitaalmahutuste kvalitatiivne efektiivsus saavutatakse elav- ja asjastatud töö kokkuhoiuga kapitaalmahutuste kasutamisel. Ettevõtete ehitamine ja rekonstrueerimine peab toimuma lahutamatus seoses vahendite efektiivse ja otstarbeka kulutamisega. See on aga võimalik üksnes eelnevalt tehtud arvutustele toetudes.

Kapitaalmahutuste majandusliku efektiivsuse määramisel kaubanduses tuleb:

- 1) selgitada kapitaalmahutuste sihipärasus ja suunamine üksikute kaubandusharude ja objektide lõikes;
- 2) valida kõige kohasemad objektid, tüüpprojektid ja seadmete süsteemid;
- 3) määrata objektide ehitamise õige järjekord, et vältida vahendite killustamist.

Kapitaalmahutuste efektiivsuse hindamiseks kasutatakse kapi-

¹ Nõukogude Liidu Kommunistliku Partei programm. Tallinn, 1961, lk. 63.

taalmahutuste efektiivsuse ja pöihvahendite rentaabluſe koefitsiente ning taſategemise aegasid.

Kapitaalmahutuste majandusliku efektiivsuse koefitsient väljendab kindla oſa kapitaalmahutuste väärtuſte iga-aaſtaſt taaſtootmiſt puhatuſtu arvel.²

Kaubandusettevõtte rajamiſeks kulutatud kapitaalmahutuſi võib efektiivſeks lugeda ainuſt ſiis, kui ſelle töötamiſe aja keſtel ſaadud tuſu katab kapitaalmahutuſed ning käibe korraldamiſega ſeotud kulud ja annab kaſumi, mille arvel ſaab kaubandusvõrku edaſpidi laiendada.

2.1. Absoluutne efektiivſuſ.

Efektiivſuſt mõõdetakse efekti ſuhtega kapitaalmahutuſteſse või vaſtuſpidi ning väljendatakse:

1) abſoluutſe efektiivſuſega — üldkulud ja efektiivſuſ,

2) ſuhteliſe efektiivſuſega — tulemuſe ja kapitaalmahutuſte ſuhe erinevatel variantidel.

Absoluutne efektiivſuſ on abſoluutſe efekti ſuhe antud objekti kapitaalmahutuſte üldſummaſſe ja näitab, milline on nende mahutuſte taatuſumine üldkulutuſte ſuhtes.³

Kaubandusettevõtte kohta väljendatakse ſee nii:⁴

$$E_t = \frac{C - n}{K},$$

E_t — kapitaalmahutuſte abſoluutſe efektiivſuſe koefitsient,

C — reaſiſeeritud hinnatäiend (aataſumma),

n — käibekulud (aataſumma),

K — kapitaalmahutuſed.

Efektiivſuſe karakteriſtikuks võib olla ka rentaabluſe koefitsient (E_r). Kaubanduseſ määrab ſelle aatakaſumi ja kapitaalmahutuſte või põhifondiſe ſuhe.⁵

$$E_r = \frac{M(C - n)}{K \cdot 100},$$

M — kaubakäive aataſ,

C — kaubanduslik hinnatäiend (%-deſ käibest),

n — käibekulud (%-deſ käibest),

K — kapitaalmahutuſte ſumma või põhifondiſe makſumuſ.

Vahe ($C - n$) võib aſendada ka planeeritava kaſumiſa (r), miſ on leitud %-deſ käibest.

² М. А. Усык. Об окупаемости капитальных вложений в социалистическом хозяйстве. Харьков, 1966, стр. 84.

³ Академия Наук СССР. Вопросы измерения эффективности капитальных вложений. М., 1968, стр. 155.

⁴ В. И. Иванецкий, Д. Т. Петров. Определение эффективности капитальных вложений. — «Советская торговля», 1965, № 3, стр. 38.

⁵ М. Дабониан. Ассортиментный профиль и размещение магазинов. — «Советская торговля», 1964, № 1, стр. 25.

Rentaabluse koefitsiendi määramine ei nõua keerulisi arvutusi, vaid baseerub projektilis-eelarvelistel lahendustel ja aruandelis-statistilistel andmetel. Antud näitajat kasutades saab leida vigu uuritava variandi projektis (eelarves, tehnoloogias või eksploatatsiooni alal). Ka on rentaabluuse koefitsiendi abil võimalik välja töötada kapitaal mahutuste harusisesed normatiivse efektiivsuse koefitsiendid erinevatele kaubandusettevõtetele ja kaubandusele kui rahvamajandusharule tervikuna.

Kui kasumit on raske välja tuua, võib kaubanduses efektiivsuse määrata ka käibekulude taseme alanemise põhjal. Kuna hinnatäiendite, käibekulude ja kasumi summad sõltuvad käibe suuruselt ja struktuurist, siis võib kapitaal mahutuste efektiivsuse hindamiseks kasutada ka kaubakäibe kasvu andmeid. Käibe juurdekasvu leidmisel elimineeritakse teiste faktorite mõju, mis põhjustasid käibe suurenemise, kuid polnud seotud kapitaal mahutustega.

Eksploatatsiooni staadiumis tuleb kapitaal mahutuste efektiivsus arvutada objekti projekteeritud võimsuse saavutamisel, mitte muul ajal (nagu esimene tööaasta vms.).

Kaubanduses kasutatakse absoluutse efektiivsuse näitajana ka ettevõtte võimsusühikule osanevaid kapitaal mahutusi (ühe töökoha, ühe istekoha, ühe tonni kartuli-juurvilja hoiuruumi ehituslik maksumus jne.). Need nn. osastis-kapitaal mahutused võib arvutada ka kapitaal mahutuste suhtena aastakäibes. Töötavatele ettevõtetele võib leida selle põhifondide maksumuse suhtena kaubakäibes. Kui käive väljendub naturaalnäitajates (külhoonete, juurviljahoidlate jms. puhul), siis iseloomustab seda kapitaal mahutuste summa ühele tonnile käibe. Leitud suhe e. fondimahukus osundab, kui palju põhifonde langeb käibe ühikule; nimetatud näitaja pöörväärtus e. fonditootlikkus peegeldab aga fondiühikult saadava käibe suurust. Ühest küljest, mida väiksem on fondimahukus ja suurem tootlikkus, seda paremini on ära kasutatud põhifondid. Siinjuures ei tohi põhifondide maksumust meelevaldselt vähendada, kuna sel juhul halvenevad töötingimused ning ostjate teenindamise kultuur. Niisiis ei saa ainuüksi fonditootlikkuse abil hinnata kaubanduse kapitaal mahutuste efektiivsust.

2.2. Efektiivsuse võrdlemine.

Võrdlev majanduslik efektiivsus kujutab endast efektide erinevuste suhet võrreldavate variantide kapitaal mahutuste erinevustesse ja näitab, kui palju on üks variant efektiivsem teisest.⁶

Mitme variandi kõrvutamisel tuleb arvestada:

- 1) iga variandi kapitaal mahutusi,
- 2) aasta käibekulusid,
- 3) variantide kapitaal mahutuste efektiivsuse koefitsiente,
- 4) kapitaal mahutuste tasategemise tähtaegasid.

⁶ Академия Наук СССР. Вопросы измерения эффективности капиталных вложений. М., 1968, стр. 155.

Võrreldava efektiivsuse arvutustega peame saama vastuse kahele põhiküsimusele:

- 1) kas kavandatav üritus on majanduslikult otstarbekohane,
- 2) kui suur on selle efekt.

Kui variandid erinevad ehitamise kestuse poolest, tuleb arvestada efekti (K_t), mis saadakse ehitusperioodi lühenemisest või pikenedemisest.

Kui võrreldavatel variantidel tehakse kapitaalvahutused erinevatel tähtaegadel, tuleb analüüsimisel sisse võtta eelseisvad kulud teises järgus tehtud koefitsiendi ulatuses. Koefitsient peab peegeldama keskmist tulemust, mida saadakse samas rahvamajandusharus kapitaalvahutuste kasutamisel. See määratakse liitprotsentvalemiga:⁷

$$K_t = (1 + E_0)P,$$

E_0 — harusisene normatiivse efektiivsuse koefitsient,

P — perioodi pikkus.

Kui ehituse kestuse muutumine või kapitaalvahutuste tähtaegade erinevus on väike, võib (K_t) määrata liitprotsentvalemiga:⁸

$$K_t = 1 + E_0 \cdot P.$$

Kui võrreldavad variandid erinevad tööde kestuse, samuti efekti (kasumi) saabumise aja poolest või kapitaalvahutused jagunevad aastate vahel erinevalt, tuleb seda ka vastava meetodika alusel arvestada. Järgnevate aastate kulud ja tulud taandatakse lähtemomendile seosega:⁹

$$K_{\bar{n}} = \frac{1}{(1 + E_n)^t},$$

$K_{\bar{n}}$ — kulutuste lähtemomendile ümberarvestamise koefitsient,

E_n^h — efektiivsuse normatiivne koefitsient,

t — ehituse kestus aastates.

Variantide korral, kus üks nõuab suuremaid kapitaalvahutusi, kuid käibekulud on väiksemad, teisele aga tuleb teha kapitaalvahutusi vähem, kuid käibekulud on suuremad, määratakse efektiivsuse koefitsient ja tasatagemise tähtaeg täiendavate kapitaalvahutuste ning käibekulude kokkuhoiu andmetest. Täiendav kapitaalvahutus kaubanduses on sama käivet andvate variantide vahe — selle efektiivsuse koefitsient (E_t) ja tasatagemise aeg (T) leitakse:¹⁰

$$E_t = \frac{n_1 - n_2}{k_2 - k_1} \quad (7),$$

$$T = \frac{k_2 - k_1}{n_1 - n_2} \quad (7^a),$$

⁷ F. Sauks ja P. Viires. Kaubandusalaseid õppematerjale kvalifikatsioonikursusest osavõtjatele II. Tartu, 1962, lk. 93.

⁸ Seesama.

⁹ K. Toomsalu. Majandusreform ehituses. — «Tehnika ja Tootmine», 1970, nr. 1, lk. 72.

¹⁰ Т. С. Хачатуров. Вопросы экономической эффективности капиталных вложений. М., 1962, стр. 12.

n_1 ja n_2 — võrreldavate variantide käibekulud,
 k_1 ja k_2 — võrreldavate variantide kapitaal mahutused.

Ent see koefitsient ei vasta peamisele küsimusele: kas antud kapitaal mahutused on efektiivsed, kuna osa iseloomustus ei pea alati ühtima terviku karakteristikuga. Kapitaal mahutusi ei saa lugeda efektiivseks, kui tööviljakus nende alusel on madalam antud haru keskmisest. Kuna täiendavate kapitaal mahutuste efektiivsuse arvutamise meetod jätab välja üldiste kapitaal mahutuste hindamise, on selle kasutamine piiratud üksnes kahe vastandliku variandi võrdlemisega.

Täiendavate kapitaal mahutuste suurus oleneb baasilisest kapitaal mahutustest. Baasi subjektiivne valik võib viia täiendavate kapitaal mahutuste erinevatele suurustele. Kui võtta aluseks madala tehnilise tasemega variant, on täiendavad kapitaal mahutused suured, ja vastupidi.

T. S. Hatšaturovi järgi ei või täiendavad kapitaal mahutused alandada üldiste kapitaal mahutuste efektiivsust (s. t. efekti taset põhiliselt ja täiendavatelt kapitaalkulutustelt kokku). Aeg, mille jooksul kompenseeritakse täiendavad kapitaal mahutused, ei tohi ületada normatiivi.¹¹ Seega iga rubla täiendavaid kapitaal mahutusi ei tohi anda vähem tagasimakset kui mistahes kapitaal mahutused antud harusse üldse. Esitatud konstateering pole aga küllaldaselt põhjendatud, kuna absoluutse ja võrdleva efektiivsuse vahel on märgatavad erinevused. Absoluutse efektiivsuse väljaarvutamise seose nimetaja kajastab kapitaal mahutuste üldist suurust, ent võrdleva efektiivsuse puhul vaid täiendavaid kapitaal mahutusi. Absoluutse ja võrdleva efektiivsuse näitajad erinevad nii nendes asuvate efekti summade kui ka kapitaal mahutuste poolest. Kui vaadelda absoluutset efektiivsust võrdleva efektiivsuse miinimumina, siis on viimase osatähtsust subjektiivselt alahinnatud. Võrdleva efektiivsuse koefitsient ei saa kunagi olla näitajaks, mille abil võiks määrata tegevuse suunda kapitaal mahutuste alal. See ei saa mingil juhul olla ainsaks kriteeriumiks otsuse vastuvõtmisel.

Võrdlevat efektiivsust kasutatakse planeerimisel siis, kui ühte varianti võib asendada teisega kuni objekti ehitamise üks võimalustest on välja valitud. Alles siis kasutatakse absoluutset efektiivsust. Seega antud majandusliku ülesande lahendamiseks tuleb kasutada mõlemaid näitajaid, sest võib selguda näiteks, et esimese variandi võrdlev efektiivsus on teisest tunduvalt suurem, ent vahendite taastumine (absoluutne efektiivsus) pole küllaldane. Nii siis on kummalgi koefitsiendil oma spetsiifilised kasutamise alad, kus neid tuleb rakendada kooskõlas nende majandusliku tähendusega.

¹¹ Т. С. Х а ч а т у р о в. Экономическая эффективность капитальных вложений. М., 1964, стр. 144.

Pidades silmas üldiste kapitaalvahutuste efektiivsuse koefitsiendi puudusi, peab osa majandusteadlasi vajalikuks välja töötada normatiivid ka täiendavate kapitaalvahutuste efektiivsuse koefitsientidele.¹² Kasutades neid koos baasiliste kapitaalvahutuste efektiivsuse koefitsientidega, võib teha enam põhjendatud järeldusi.

Enam kui kahe variandi korral tuleb võrdlemisel kasutada ahelasendusmeetodit, kuna variantide kõrvutamise ühe lähtevariandiga annab ebaõige tulemuse. Seda võrdlemise meetodit on üksikasjalikult kirjeldanud majandusteaduse doktor A. Konson.¹³ Meetod seisneb ettepanekute realiseerimises kapitaalvahutuste suuruse kasvu järjekorras ning iga variandi võrdlemises temast eespool asuvaga. Ahelmeetodi rakendamisel on efektiivsemad need kapitaalvahutused, mille tasuvusaeg on kõige pikem (tingimusel, et see ei ületa normatiivset tasuvusaega). Tehtud järelduste õigsust võib kontrollida Ukraina NIITOP-i¹⁴ soovitatud arvestuslike kulude seose abil.

$$K + T_0 \cdot n = \min., \quad \text{või} \quad n + E_0 \cdot K = \min.,$$

K — variantide kapitaalvahutused,

n — variantide käibekulud,

T_0 — kapitaalvahutuste normatiivne tasatagemise aeg rahvamajanduses,

E_0 — võrdleva efektiivsuse normatiivne koefitsient rahvamajanduses.

Ent rahvamajanduslikust aspektist võetuna tuleks kaupade realiseerimise kulude hulka arvestada ka ajakulud kaupade saamiseks (nn. tarbimiskulud). Viimaste rahaliseks hindamiseks soovitab NSV Liidu TA Majanduse Instituut võtta inимtunni maksumuseks 30—40% antud tarbijate kontingendile makstavast keskmisest töötunni tasust. Nende kulude juurdeliitmisel omandavad ülalnimetatud arvestuslike kulude seosed kuju:

$$K + T_0 \cdot (n_1 + n_2) = \min., \quad \text{või} \quad n_1 + n_2 + E_0 \cdot K = \min.,$$

n_1 — käibekulud,

n_2 — tarbimiskulud.

Efektiivsuse arvestamisel seosest $n + E_0 \cdot K = \min.$ lähtudes huvituksime vaid käibekulude alandamisest, mis võib kaasa tuua tarbimiskulude kasvu ning teeninduskultuuri languse. Ka ei saa me rääkida teenindamise kvaliteedi paranemisest, kui käibekulude

¹² И. Десмиряку. Методологические аспекты определения нормативной величины коэффициентов эффективности капиталовложений. — *CS. Revue Roumaine des Saemes serie de Sciences Economiques*, Tome 13, Nr. 2, Bucarest, 1969, lk. 179.

¹³ А. С. Консон. Экономическая эффективность новой техники. М., 1958, стр. 215.

¹⁴ Lühend venekeelsest nimetusest: Научно-исследовательский институт торговли и общественного питания.

kasv ületab selle tähenduse ühiskonna jaoks, s. t. summa $(n_1 + n_2)$ kasvab. Meie arvates tuleks kapitaal mahutuste optimaalse variandi leidmisel lähtuda vähemalt kolmest tegurist: põhivahendite tasuvusaeg, ostjate ajakulu ning müüjate töötingimused. Viimast võiks hinnata kvalitatiivselt (näit. 5-pallilises süsteemis).

Erineva kaubakäibega kaubandusettevõtete ehitusvõimaluste kõrvutamisel tuleb väiksema käibega variandi kapitaal mahutuste ja käibekulude summad korrigeerida kõrvutatava mahuni.

Pärast projekti väljavalimist tugineb analüüs juba topograafiliste andmetele (veevarustuse, kanalisatsiooni, kütteseadmete, teedevõrgu, juurdeveo teede jt. küsimused).

Kapitaal mahutustele lõpliku hinnangu andmisel tuleb leida sellised näitajad nagu jõudlus, käive ettevõtte ühe töökohta, istekoha, 1 m² kohta. Näiteks välismaa firmad määravad kaupluse majandusliku efektiivsust, arvestades kaubakäibe mahtu ja saadud kasumit 1 m² kaubandusliku pinna kohta.¹⁵

Töökohale osanev käive näitab töökohtade kasutamise intensiivsust. Nimetatud näitaja on sõltuvuses kaubakäibest 1 m² kaupluse pindala kohta. Käive ettevõtte 1 m²-le oleneb realiseeritavast sortimendist ja võib paljude põhjuste tõttu kõikuda ka identse «kaubalehega» ettevõtete puhul.

Täiendavalt on tarvis uurida veel kaubandusettevõtete läbilaskevõimet ja selle kasutamist. Läbilaskevõimeks võetakse maksimaalne ostjate hulk, keda suudetakse teenindada päeva, kuu või kvartali jooksul. Läbilaskevõime kasutamise koefitsient on suhe tegelikult teenindatud ostjate ja kaupluse läbilaskevõime vahel antud ajavahemikul.

2.3. Kapitaal mahutuste tasategemise aeg.

Kapitaal mahutuste tasategemise aeg (T) on pöördvõrdeline efektiivsuse koefitsiendiga:¹⁶

$$T = \frac{K}{c - r} \quad \text{või} \quad T = \frac{1}{E_k}$$

Mida lühem on tasategemise aeg ja suurem kapitaal mahutuste efektiivsuse koefitsient, seda tasavam on kapitaal mahutus ning vastupidi.

Määrates tasategemise aja seosega $T = \frac{T}{c - r}$, võetakse kasum püsivussuurusena. Nõnda arutledes pole aga tasategemise aeg päris täpne, kuna kasum muutub koos käibega. Silmas pidades kasumi muutumist, tuleks tasuvusaeg leida alljärgnevalt:¹⁷

¹⁵ Д. Т. Петров. Организация розничной торговой сети. Киев, 1964. стр. 107.

¹⁶ В. И. Иваницкий, Д. Т. Петров. Определение эффективности капитальных вложений. — «Советская торговля», 1965, № 3, стр. 38.

¹⁷ В. И. Кудрявцев. Эффективность капитальных вложений в торговле. — «Советская потребительская кооперация», 1965, № 7, стр. 38.

$$T = \frac{\lg\left(1 + \frac{r \cdot K}{100 \cdot R}\right)}{\lg\left(1 + \frac{r}{100}\right)}$$

r — kasumi keskmine juurdekasv aastas (%),

K — kapitaalvahutused,

R — kasumi summa ettevõtte esimesel tööaastal (tuh. rubl.).

T. S. Hatšaturov on näidanud, et tasuvusaeg pole kapitaalvahutuste tagastamise aeg. Kapitaalvahutuste tagastamine toimub amortisatsioonieraldiste kaudu lihtsa taastootmise teel. Tasuvusaega kaudu näidatakse seda tootmise (kaubanduses käibe) kasvu, mida võib saada akumulereitud rahvatulu ühe osa kasutamise tulemusena rahvamajanduses. Seega tasatagemise aeg on seotud vastavate põhifondide laiendatud taastootmisega.

Ei saa nõustuda mõnede autorite arvamusel, et tasatagemise ajad tuleb määrata eraldi uusehitusele, olemasolevale ettevõtete rekonstrueerimisele ja moderniseerimisele. Niisugune diferentseerimine ei soodusta tehnilist progressi. Uusehitust, rekonstrueerimist ja moderniseerimist tuleb vaadelda kui kapitaalvahutuste võrdseid variante antud harus ning allutada need ühele ja samale normatiivsele tasatagemise ajale.¹⁸

Kaubanduses arvestatakse ühtseks normatiivseks tasatagemise ajaks 6,7 aastat (vastav efektiivsuse koefitsient on 0,15)¹⁹. Põhivahendite rentaabluuse analüüs näitas, et see on keskmise ja väikese käibega ettevõtetele liiga pikk. Tasuvusaegasid tuleks diferentseerida ettevõtete rühmade lõikes, arvestades nende kategooriat, sortimenti, asukohta jne.

Kuni puudus täpne ettekujutus tasatagemise kategooria majanduslikust olemusest, luges osa majandusteadlasi nimetatud näitajat üleliigseks ja eksituse tekitavaks. G. J. Burštein kinnitab, et taastumine ei peegelda mingit reaalselt majanduslikku nähtust.²⁰

Marxi ja Engelsi järgi kujutab tasatagemise aeg endast perioodi uue väärtuse taastootmiseks, mis on esemestatud kapitaalvahutustes väärtusega, mis luuakse nende ekspluateerimise protsessis. Mahutuste tasatagemise aja ja nende väärtuse taastootmise perioodi vahel pole põhimõttelist ega kvantitatiivset erinevust.²¹ Nagu väärtuse taastootmine on majanduslikuks protsessiks, on tasatagemise aeg majanduslik näitaja. See iseloomustab ühiskondlikku tööaega, mis on vajalik üheaegsete kulutuste väärtuse taastootmiseks. Seega on kapitaalvahutuste tasatagemise aeg ja efektiivsuse koefitsient väärtuselised kategooriad. Nendes peegeldub

¹⁸ Академия Наук СССР. Вопросы измерения эффективности... , стр. 57.

¹⁹ И. Шейченко, Т. Космелина. Повысить эффективность капиталовложений. — «Советская потребительская кооперация», 1966, № 7, стр. 40.

²⁰ М. А. Уошк. Об окупаемости капитальных вложений в социалистическом хозяйстве. Харьков, 1966, стр. 82.

²¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 481.

tähtsaim majanduslik nähtus — tööviljakuse absoluutne ja suhteline kasv.

2.4. Efektiivsuse normatiivne koefitsient.

Tasategemise aeg, mis määratakse projekti autori poolt, on individuaalne aeg. Selle tingivad ehituse tehnilis-majanduslikud näitajad ning projekteeritava objekti kasutamise iseärasused. Selliseid aegasid võib olla nii palju, kui palju on välja töötatud projekti variante. Ent need ajad ei saa olla üksteisele mõõduks. Et valida variantidest parim, tuleb neid kõrvutada kolmanda suurusega — normatiiviga. Tasategemise normatiivne aeg on maksimaalselt lubatud taastumise aeg, mis on võrdväärne vastavate kapitaal-mahutuste minimaalselt lubatava majandusliku efektiivsusega.

Normatiivne efektiivsuse koefitsient on normatiivse tasategemise aja pöördväärtus. See peegeldab optimaalset tasuvusaega. T. S. Hatšaturovi järgi pole normatiivne koefitsient mitte keskmine, vaid piirsuurus, mis minimaalselt rahuldab efektiivsuse nõudeid. See näitab madalaimat efektiivsust, mille juures antud variant tunnistatakse veel küllalt ökonoomseks, et seda plaani võtta. See on igal juhul väiksem vastava rahvamajandusharu kapitaal-mahutuste keskmisest efektiivsusest.

Vastuvõetavaks tuleb lugeda kapitaal-mahutuste kõik variandid, mille efektiivsuse koefitsient on suurem normatiivist. Efektiivsuse ülejäänud aspektide hindamisel leiame variandi, mida võtta aluseks.

Vaieldavaks probleemiks on normatiivsete koefitsientide diferentseerimine rahvamajanduse harude ning vastavate kapitaal-mahutuste järgi. Paljud autorid pooldavad kogu rahvamajandusele ühtset koefitsienti, põhjendades seda kapitaal-mahutuste ratsionaalsema jaotamisega harude vahel. Diferentseerimise korral saab ühes harus teha suhteliselt väikese efektiga kapitaal-mahutusi, ent teises aga tuleks sellest märksa suurema efektiivsusega kapitaal-mahutused jätta tegemata, kuna normatiivne koefitsient on siin tunduvalt suurem.

Arvame, et ühtse normatiivi väljatöötamist kõikidele majandusharudele ei tohi vastandada normatiivide kehtestamise vajadusele harude ning alaharude järgi. Kuna majandusharud erinevad üksteisest tehnilise varustatuse, vahendite ringluse kiiruse ning rentabluse aluste poolest, siis pole ühtne normatiiv põhjendatud.

Erinevate kapitaal-mahutuste tegeliku efektiivsuse analüüs näitab, et efektiivsus on madalam näiteks uusehitustel, kuid kõrgem tööde mehhaniseerimisel ja automatiseerimisel. Neid erinevusi arvestatakse kulutuste jaotamisel nimetatud abinõude vahel. Ühtse harunormatiivi kasutamisel mehhaniseerimise variantide kõrvutamisel oleme parima variandi leidmisel arvestanud ka kapitaal-mahutuste efektiivsust uusehitustel, kus see on tegelikult madal. Sel viisil kaotavad koefitsiendid oma normatiivse tähenduse.

Efektiivsuse normatiivsete koefitsientide leidmiseks tuleb täiustada statistilist aruandlust, välja töötada ühtne seisukoht nende määramiseks ning seejärel järk-järgult määrata efektiivsuse normatiivsed koefitsiendid, mis on diferentseeritud majandusharude ja kapitaaltööde liikide järgi.

Kapitaalmahutuste efektiivsus sõltub tööde organiseerimisest, varustatusest mehhanismidega ja reast teistest asjaoludest, mille toime aja jooksul muutub. Seda arvestades tuleb ka normatiivseid tasategemise aegasid perioodiliselt revideerida. Nad peavad vastama uutele tootmis- ja hinnaoludele, mis majandusliku arengu käigus paratamatult tekivad.

Ei tohi unustada, et normatiivsed koefitsiendid ja tasuvusajad kujutavad endast vaid ühte võimalust kapitaalmahutuste efektiivsuse määramisel. Need ei anna vastust kõikidele küsimustele ning seega ei saa asendada kompleksset analüüsi.

3. Rekonstrueerimise efektiivsus

Tähtsaks abinõuks rahaliste vahendite efektiivsemal kasutamisel on ettevõtete rekonstrueerimine. Enamikel juhtudel kulub selle võimsusühikule kapitaalmahutusi märksa vähem kui uusehituse puhul. Ukraina NIITOP-i andmetel moodustab näiteks kaupluses 1 m² pinna maksumus rekonstrueerimisel 107—140 rubla, kuid uusehituse korral 180—190 rubla.²² Ka toimub rekonstrueerimine lühema aja jooksul. Suureneb ettevõtete võimsus. Kaubanduses avaldub see jaekäibe ning töökoha jõudluse kasvus, ostjate teenindamise kultuuri tõusus ja käibekulude taseme alanemises.

Eristatakse osalist ja täielikku rekonstrueerimist. Esimesel juhul uuendatakse ning täiustatakse üksnes põhifondide mõningaid elemente, ehitatakse ümber üksikuid ruume, oluliselt laiendatakse kaubanduslikke pindasid. Täielikul rekonstrueerimisel planeeritakse ümber põhi- ja abiruume, laiendades tunduvalt nende pindasid, uuendatakse enamasti tehnoloogilisest sisustusest, mehhaniseeritakse ja automatiseeritakse tööprotsesse.

Rekonstrueerimisel on majandusliku efektiivsuse hindamise aluseks:

- 1) uute ettevõtete ehitamine,
- 2) töötavate eesrindlike ettevõtete näitajad,
- 3) rekonstrueeritava ettevõtte andmed enne ja pärast rekonstrueerimist (põhifondide tootlikkus, käibekulud, kasum põhifondide 1 rubla ja 1 m² kaubandusliku pinna kohta jt.).

Võrdlemisel peame jälgima, et analüüsitava variantide käibe mahud ja struktuurid oleksid ühesugused.

²² В. И. Иванецкий. Капитальные вложения в торговле и их эффективность. М., 1967, стр. 24.

Rekonstrueerimise projekti hindamisel määratakse kapitaal-mahutuste majanduslik efektiivsus kui käibekulude alanemise suhe selleks tehtud kapitaal-mahutustesse. Leitakse kas efektiivsuse koefitsient või kapitaal-mahutuste tasategemise tähtaeg:²³

$$E_r = \frac{O_1 \cdot (Y_0 - Y)}{100} : K_t,$$

$$T = K_t : \frac{O_1 \cdot (Y_0 - Y_1)}{100} \quad \text{ehk} \quad T_t = \frac{1}{E_r},$$

E_r — kapitaal-mahutuste efektiivsuse koefitsient,

O_1 — käibe maht pärast rekonstrueerimist,

Y_0 — käibekulude tase enne rekonstrueerimist,

Y_1 — käibekulude tase pärast rekonstrueerimist,

K_t — kapitaal-mahutus rekonstrueerimisel,

T — kapitaal-mahutuse tasategemise tähtaeg.

Käibekulude kokkuhoiu summa arvutatakse:²⁴

$$E = \frac{M_1 \cdot (N_0 - N_1)}{100},$$

E — säästu summa,

M_1 — kaubakäibe maht pärast rekonstrueerimist,

N_0 ja N_1 — käibekulude tasemed vastavalt enne ja pärast rekonstrueerimist.

Kapitaal-mahutuste arvestus toimub eelarvelise dokumentat-siooni koostamisel. Kapitaal-mahutused rekonstrueerimiseks arvu-tatakse kasutusel olevate põhifondide alusel. Võetakse täielik taas-tamismaksumus.

Kogemused näitavad, et rekonstrueerimine muutub ebamajan-duslikuks, kui uute käikuantud põhifondide maksumuse suhe põhi-fondide üldisesse maksumusse pärast rekonstrueerimist e. uuenda-mise koefitsient ületab 0,7.²⁵

Laekunud detsembris 1972. a.

²³ В. И. Иванецкий, Д. Т. Петров. Методика определения эффек-тивности капитальных вложений в торговле. Киев, 1965, стр. 40.

²⁴ В. И. Иванецкий, Д. Т. Петров. Методика определения эффек-тивности . . . , стр. 40.

²⁵ В. И. Иванецкий. Капитальные вложения в торговле и их эффек-тивность. М., 1967, стр. 24.

О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ТОРГОВЛЕ

Я. Андерсон

Резюме

Капитальные вложения — это денежные средства, используемые для создания новых и расширения действующих основных фондов.

С увеличением объема капитальных вложений повышается и значение эффективности их использования. Сущность эффективности капитальных вложений в основные фонды заключается в получении наибольших полезных результатов при минимальных затратах.

При определении экономической эффективности капитальных вложений в торговле необходимо:

- 1) выяснить целесообразность и направление капитальных вложений между отраслями торговли и по отдельным объектам;
- 2) выбрать самые подходящие объекты, типовые проекты и системы оборудований;
- 3) определить правильную очередность при строительстве объектов, избегая распыления средств.

Характеристикой эффективности являются абсолютная и сравнительная эффективность.

Разделив сумму прибыли (абсолютного эффекта) на капитальные вложения, получим коэффициент абсолютной эффективности. Обратная величина названного коэффициента — время окупаемости — указывает на длительность периода, в течение которого прибыль становится равной вложениям.

Абсолютный эффект в торговле можно выразить и удельными капиталовложениями: стоимость сооружения рабочего или посадочного места, одного кв. метра и т. д.

Коэффициент сравнительной эффективности представляет собой отношение разности эффектов сравниваемых вариантов к разности капитальных вложений и указывает, насколько один вариант эффективнее другого.

При сравнении вариантов это продолжается до тех пор, пока не будет выбран из них самый подходящий. После того определяется абсолютная эффективность.

С целью объективного определения эффективности вложений в отрасли народного хозяйства и правильной оценки эффективности вариантов необходимо сопоставить расчетное время окупаемости с нормативом. Последнее представляет собой максимальное время окупаемости, равноценное минимальной эффективности капитальных вложений.

Придерживаемся мнения тех ученых, которые считают целесообразным дифференцировать нормативные коэффициенты эффективности по отраслям и подотраслям народного хозяйства, а также по видам капитальных затрат (новостройка, реконструкция, внедрение новой техники и т. д.), так как условия использования вводимых капитальных вложений (основных фондов) и образование рентабельности в них неодинаковые. На наш взгляд, и в торговле следует установить эти нормативы более детально — по группам предприятий, учитывая их местонахождение, тип, ассортимент товаров и т. п.

EHITUSETTEVÖTTE KASUM, RENTAABLUS JA MAJANDUSLIKU STIMULEERIMISE FONDID UUTES TINGIMUSTES

V. Raudsepp

Rahanduse ja krediidi kateeder

A. Kasumi kujunemine ja jaotamine

Majandusreformi tingimustes on kasum ja rentaablus ehitusettevõtte tootmistegevuse majandusliku efektiivsuse põhilisteks sünteetilisteks plaaninäitajateks. Kasumi keskne koht ehitustootmise planeerimisel ja majanduslikul stimuleerimisel tuleneb sotsialistliku ehitustööstuse arengu objektiivsetest tingimustest.

Tootmise planeerimise uue korra kohaselt hinnatakse ehitusettevõtte töö majanduslikku efektiivsust mitte kogutoodangu kasumi ja rentaabluse järgi. Ehitustoodangu realiseerimisest saadava kasumi määramiseks on vaja eelnevalt arvutada tellijatele üleantavate ehitusobjektide (või töötappide) ehitus-montaažitööde tegelik ja plaaniline omahind. Viimaste vahe kujutab endast ehitusettevõtte tegevuse finantstulemust realiseerimiskasumi või -kahjumi näol. Plaaniperioodi lõpuks tellijatele üleandmata jäänud ehitustoodangu kasumit arvestatakse lõpetamata ehitus- ja montaažitööde koosseisus nn. realiseerimata kasumina. Seega arvestatakse ehitusettevõtte kasumi üldsumma kõigilt objektidelt, kus teatava perioodi jooksul tehti ehitus- ja montaažitöid. Majandusliku stimuleerimise fonde saadakse moodustada aga ainult laekunud kasumist.

Ehitusettevõtte põhitegevusest saadava tegeliku kasumi arutamisel tuleb silmas pidada, et tegelik ehitus- ja montaažitööde maksumus sisaldab tellijate poolt üle ehitusobjekti eelarvelise maksumuse kompenseeritavaid kulusid.

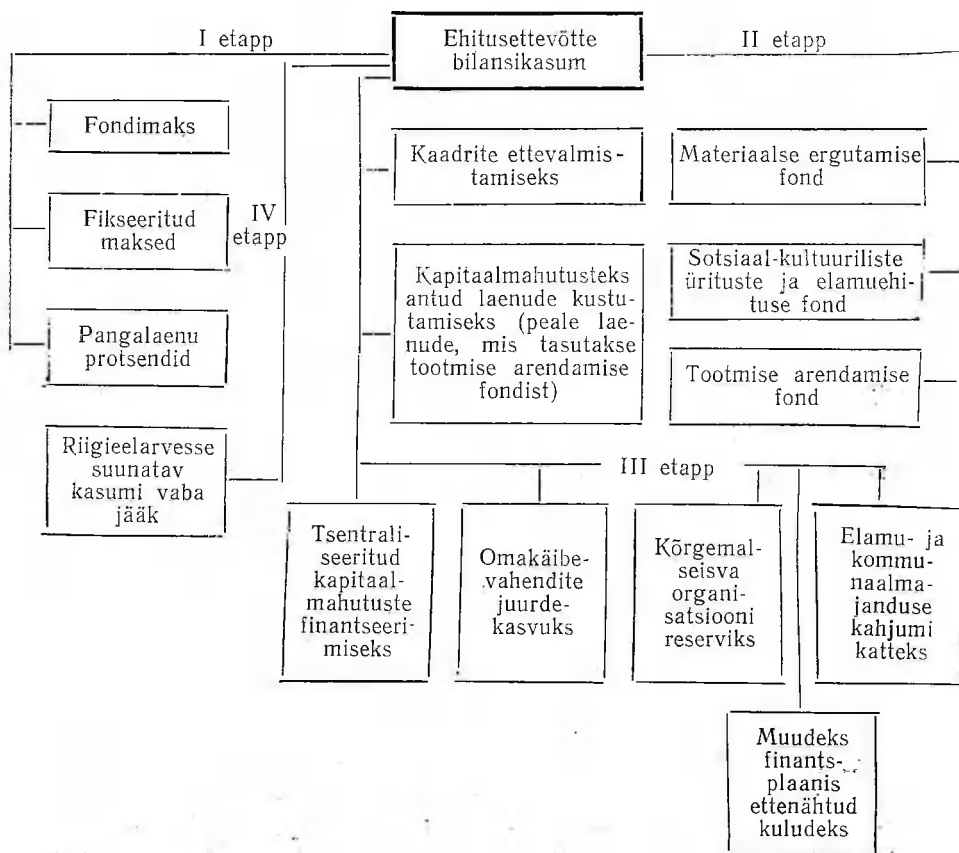
Näide. Ehitus- ja montaažitööde eelarveline maksumus on 2950 000 rbl. Tellijate poolt kompenseeritavad kulud (üle ehitusobjekti eelarvelise maksumuse) moodustavad 240 000 rbl. Plaaniperioodi ehitus- ja montaažitööde omahinnaks kujunes 2884 000 rbl. Nendel andmetel saab ehitusettevõtte tegelikku kasumit.

$$2\,950\,000 + 240\,000 - 2\,884\,000 = 306\,000 \text{ rbl.}$$

Ehitusettevõtte saab valdava enamuse kasumist oma põhitegevusest, s. o. valmishitatud objektide üleandmisest. Peale selle võib saada kasumit teistest majandusliku tegevuse liikidest, näiteks ehitusettevõtte bilansil oleva tööstusliku abitootmisettevõtte toodangu realiseerimisest. Kasum võib suureneka mahakantud võlgnevuste, aga samuti trahvide, viiviste, leppetrahvide ja protsentide laekumistest.

Ehitusettevõtte võib saada kahjumit operatsioonidelt, mis ei ole seotud tema põhitegevusega. Nendeks on kahjum elamu- ja kommunaalmajandusest, ettevõtte ametiühinguorganisatsioonile tasuta kasutamiseks antud hoonete, rajatiste, laagrite, asutuste jt. majanduskulud, kahjumid stiihilistest loodusõnnetustest.

Kasumite ja kahjumite saldo iseloomustab ehitusettevõtte majandusliku tegevuse lõplikku finantstulemust, mida näidatakse



Joonis 1. Ehitusettevõtte plaanilise kasumi jaotamine.

ettevõtte raamatupidamisbilansis ettevõtte kasumina või kahjumina. Sellest ka nimetus *bilansikasum*. Viimasest fondimaksu, fikseeritud maksete (kui ettevõtte neid üldse maksab) ja pangalaenu protsentide mahaarvamise tulemusel saame *arvestusliku kasumi*.

Erinevatest allikatest saadava kasumi üldsumma ja tema jaotamine (suunamine) nähakse ette ehitusettevõtte finantsplaanis (*tulude ja kulude bilansis*).

Ehitusettevõtte plaaniline kasum jaotatakse neljas etapis (vt. joonis 1). Esimeses järjekorras nähakse ette fondimaksu, fikseeritud maksete ja pangalaenu protsentide tasumine.

Fondimaks kujutab endast varem kindlaks määratud puhastulu osa, mida ehitusettevõtted peavad tootma nende käsutuses olevate tootmisfondidega. Fondimaks arvutatakse kindlaks määratud protsendi ulatuses tootmispõhifondide plaanilisest aasta keskmisest maksust (algmaksumuselt) ja omakäibevahendite aasta keskmistest normatiividest. Maksu võetakse tootmises kasutatud kui ka kasutamata seisvatelt tootmisfondidelt. Fondimaksu määraks ehitusettevõtetele on ette nähtud 2—6%, olenevalt nende rentaaluse tasemest. Igaaastase ehitusfinantsplaani koostamisel määratakse kindlaks fondimaksu suurus aastaks, jaotatult kvartalite lõikes.

Krediidisuhetest tuleneb objektiivne vajadus krediidiprotsendi järele. Krediidiprosent oma sisult tähendab ühte osa ehitusettevõtte puhastulust, mille majanduslikuks aluseks on tootmise sfääris loodud lisaprodukt.

Krediidiprotsendi suurus määratakse riigi poolt, kusjuures lähutatakse laenu kõige efektiivsema kasutamise huvidest. Kulude suurus, mis tekib laenu kasutamisel, oleneb laenusumma suuruselt, laenu liigist ja laenu tagastamise tähtaegadest kinnipidamisest.

Planeerimise ja materiaalse ergutamise uue süsteemi rakendamisega suureneb tunduvalt laenu eest võetava pangaprotsendi tähtsus, sest protsente makstakse vahetult ehitusettevõtte kasumist. Uutes tingimustes on ette nähtud protsendimäärade diferentseerimine olenevalt antava laenu iseloomust ja sihitusest järgnevalt:

a) teel olevate arveldusdokumentide tagatisel, akreditiivide ja erikontode avamiseks ning limiteeritud tšekiraamatute ostmiseks antud laenude eest — 1% aastas;

b) uue tehnika juurutamiseks ja teisteks tootmise tehnilise täiustamise ning parema organiseerimise üritusteks, samuti kapitalremondi amortisatsioonieraldiste hooajalise vajaku katteks antud laenude eest — 2% aastas;

c) arvelduskrediitide eest — 2% aastas;

d) plaanis ettenähtud kaubalis-materiaalsete ülenormatiivsete jääkide tagatisel ja tootmise vajadusteks antud laenude eest — vastavalt tootmispõhifondide ja käibevahendite eest võetava maksu tasemel;

e) viiuses olevatelt laenudelt 2% võrra rohkem, võrreldes mak-
suga tootmis põhifondide ja käibevahendite eest;

f) krediteerimise erirežiimi rakendamise puhul on pangal õigus
tõsta protsendiüldsumma suurust krediitide kasutamise eest 20%
võrra.

Teises järjekorras suunatakse ehitusettevõtte ülejäänud kasum
materiaalse ergutamise fondi, sotsiaal-kultuuriliste ürituste ja el-
muehituse fondi ning tootmise arendamise fondi moodustamiseks.

Kolmandas järjekorras tagastatakse kapitaal mahutusteks antud
laenud (peale nende, mis tagastatakse tootmise arendamise fondi
arvel), finantseeritakse tsentraliseeritud kapitaal mahutusi, omakäi-
bevahendite juurdekasvu ja teisi finantsplaanis ettenähtud kulu-
sid.

Viimases järjekorras suunatakse kasumi üldsumma ja toodud
kolme etapi maksete, eraldiste ja teiste plaaniliste kulude tegemi-
seks kasutatud kasumi summa vahe kasumi vaba jäägi näol riigi-
eelarvesse.

Ehitusettevõtte üleplaani kasumit kasuta-
takse: a) fondimaksu ja laenu protsendi maksmiseks, kui nende
tegelikud summad ületavad plaani, b) täiendavate eraldiste tege-
miseks materiaalse ergutamise fondi, sotsiaal-kultuuriliste ürituste
ja elamuehituse fondi ning tootmise arendamise fondi, c) sotsia-
listliku võistluse preemiateks, d) omakäibevahendite puudujäägi
katteks antud laenude tagastamiseks, e) muudeks eesmärkideks
vastavalt NSV Liidu Ministrite Nõukogu otsusele.

Juhul kui ehitusettevõtte ei täida kasumi plaani,
siis kindlustatakse esmajärjekorras maksed riigieelarvesse (fondi-
maks, laenu protsendid), seejärel suunatakse ülejäänud kasum
vastavalt kindlaksmääratud normatiividele kolme majandusliku
stimuleerimise fondi ja lõpuks järelejäänud kasum jaotatakse
finantsplaanis ettenähtud proportsioonides ehitusettevõtte teiste
plaani kulude vahel.

B. Ehitustootmise rentaablus

Rentaablus iseloomustab ehitusettevõtte töö majanduslikku
efektiivsust, näidates ettevõtte kasumlikkust, tulutoovust. Rentaab-
luse tase sõltub tööviljakuse tõusust, põhi- ja käibefondide kasu-
tamise paranemisest, ehitustootmise organiseerimise ja tehnoloogia
tasemest, kulude suurusest ehitustoodangu 1 rubla kohta jne. Ren-
taabluse näitaja arvutamise valemi üldkuju on järgmine:

$$R = \frac{K \cdot 100}{M} ,$$

kus R — on rentaabluse tase,

K — kasum,

M — majanduslik näitaja, mille rentaablust uuritakse.

Tootmise planeerimise uue korra kohaselt arvutatakse kaks tootmisfondide rentaabluse näitajat: a) üldine ja b) arvestuslik rentaablus.

Üldise rentaabluse näitaja ($R_{\bar{u}}$) määramiseks jagatakse bilansikasum (K_b) tootmis põhifondide (P_f) ja normeeritavate käibevahendite (K_n) (normatiivi piires) aasta keskmise maksu- musega ja tulemus korrutatakse sajaga. Valemina oleks see nii:

$$R_{\bar{u}} = \frac{K_b}{P_f + K_n} \cdot 100.$$

Arvestusliku rentaabluse näitaja (R_a) määramiseks võetakse aluseks arvestuslik kasum (s. o. bilansikasum, millest on lahutatud tootmis põhifondidelt ja normeeritavatelt käibevahenditelt võetav fondimaks (F_m), fikseeritud maksed (F_i) ja pangalaenude protsendid (L_p). Valemina väljendub see järgmiselt:

$$R_a = \frac{K_b - (F_m + F_i + L_p)}{P_f + K_n} \cdot 100.$$

Tootmis põhifondide ja normeeritavate käibevahendite aasta keskmine summa arvutatakse kronoloogilise keskmise üldvalemi abil.

Planeerimise ja majandusliku stimuleerimise uue korra tingimustes omandab ehitusettevõtte töös juhtiva koha ettevõtte rentaablus, mille dünaamika on peamiseks kriteeriumiks ettevõtte fondidesse kasumi eraldamisel. Siit ka ehitusettevõtte rentaabluse arvutamise meetodi valiku aktuaalsus. Tulenevalt ehitusettevõtete spetsialiseerumisest, ehitustootmise raamatupidamise arvestuse erinevustest jne. ei iseloomusta tootmisfondide rentaabluse näitajad ettevõtte tulutoovust ja selle dünaamikat küllaldaselt. Seepärast soovivad paljud majandusteadlased valida kolme rentaabluse näitaja vahel, olenevalt olukorrast ja vajadusest. Nendeks on kasumi suhe 1) tootmisfondidesse, 2) tehtud ehitus- ja montaaži- tööde omahinda ja 3) ehitus- ja montaažitööde eelarvelisse maksu- musse.

C. Majandusliku stimuleerimise fondid

Majandamise uutes tingimustes on ehitusettevõtetele antud õigus moodustada arvestusliku kasumi ja muude omaressursside arvel kolm majandusliku stimuleerimise fondi: a) materiaalse ergutamise fond, b) sotsiaal-kultuuriliste ürituste ja elamuehituse fond, c) tootmise arendamise fond. Nende fondide moodustamise aluseks on ministeeriumide poolt reaks aastateks kehtestatud stabiilsed ja diferentseeritud normatiivid ning tellijatele üle antud valmis ehitusobjektide (või tööetappide) eest laekunud kasum. Majandusliku stimuleerimise fondid planeeritakse ehitusettevõtte finants- plaanis aasta kogusummas ja üksikute kvartalite lõikes. Aruande-

aastal kulutamata jäänud fondide vahendid kantakse üle järgmisse aastasse ja need jäävad ehitusettevõtte käsutusse.

Materiaalse ergutamise fond moodustatakse a) kasumieraldiste ja b) tellijatelt ehitusettevõtete töötajate premeerimiseks ülekantud vahendite arvel. Materiaalse ergutamise fond arvutatakse normatiivide alusel, mis kehtestatakse protsentides üldisest palgafondist: 1) aastaplaanis ettenähtud kasumi (või realiseeritud ehitustoodangu mahu) juurdekasvu iga protsendi eest, võrreldes eelmise aasta vastava tasemega ja 2) aastaplaanis ettenähtud arvestusliku rentaablu iga protsendi eest. Plaaniline materiaalse ergutamise fond arvutatakse järgmise üldvalemiga:

$$F_{m,e} = \frac{K \cdot n_k \cdot F_t}{100} + \frac{R_a \cdot n_t \cdot T_t}{100}$$

kus $F_{m,e}$ — materiaalse ergutamise fond;

K_k — kasumi (või realiseerimise) kasv protsentides eelmise aastaga võrreldes;

n_k — ergutusfondi moodustamise normatiiv kasumi (või realiseerimise) kasvu iga protsendi kohta;

T_t — kogu personali plaaniline töötasufond antud aastal;

R_a — plaaniaasta arvestusliku rentaablu tase;

n_t — ergutusfondi moodustamise normatiiv plaanilise rentaablu iga protsendi kohta.

Näide. Ehitusettevõttele on kehtestatud järgmised materiaalse ergutamise fondi eraldamise normatiivid palgafondi suhtes: 1) kasumi plaanilise juurdekasvu 1% eest 0,41; 2) arvestusliku rentaablu plaanilise taseme 1% eest 0,15. Kasum suureneb plaaniaastal eelmise aastaga võrreldes 2%, plaaniaasta arvestusliku rentaablu näitaja on 10% ja üldine palgafond 1 000 000 rbl.

$$F_{m,e} = \frac{2 \cdot 0,41 \cdot 1\,000\,000}{100} + \frac{10 \cdot 0,15 \cdot 1\,000\,000}{100} = 23\,200 \text{ rbl.}$$

ehk 2,32% üldisest palgafondist.

Materiaalse ergutamise fondi kasutatakse:

- 1) tööliste, juhtivate, insener-tehniliste töötajate ja teenistujate premeerimiseks kehtestatud premeerimissüsteemide järgi;
- 2) töötajate ühekordseks hüvitamiseks tähtsamate tootmisülesannete täitmise eest;
- 3) töötajate hüvitamiseks ehitusettevõtte töö aastatulemuste eest;
- 4) ettevõtte töötajatele ühekordsete toetuste maksmiseks.

Sotsiaalkultuuriliste ürituste ja elamuehituse fond arvutatakse analoogiliselt materiaalse ergutamise fondiga, kuid normatiivid on teistsugused.

Sotsiaal-kultuuriliste ürituste ja elamuehituse fond moodustatakse kasumist ja fondi vahendeid kasutatakse:

- 1) ehitusettevõtte töötajate kultuurilise, elukondliku ja meditsiinilise teenindamise parandamiseks;

2) elamute, klubide, puhkekodude, sanatooriumide, pioneerilaagrite ja lasteasutuste ehitamiseks, sisustamiseks ning kapitaalremondiks;

3) tuusikute muretsemiseks puhkekodudesse ja sanatooriumidesse.

Sotsiaal-kultuuriliste ürituste ja elamuehituse fondi summad jaotab vastavalt sihitusele ja kulude eelarve kinnitab ehitusettevõtte juhataja koos ametiühingukomiteega.

Tootmise arendamise fond moodustatakse a) ehitusettevõtte kasumist, b) põhifondide täielikuks taastamiseks ettenähtud amortisatsioonieraldistest, c) eksploatatsioonist väljalangevate põhifondide ja liigse vara realiseerimisest saadavatest tuludest, maha arvatud põhifondide likvideerimisega seotud kulud.

Kasumist tehakse eraldi tootmise arendamise fondi normatiivide järgi, kusjuures normatiivid kehtestatakse protsentides tootmispõhifondide aasta keskmisest maksumusest: a) kasumi suuremine (või toodangu realiseerimise mahu) iga protsendi eest, võrreldes eelmise aasta vastavate näitajatega;

b) plaanilise arvestusliku rentaabluse iga protsendi eest.

Ehitusettevõtte kasumist moodustatava tootmise arendamise fondi osa arvutamiseks võib kasutada valemit, mille üldkuju on järgmine:

$$F_{t,a}^1 = \frac{K_k \cdot n_{k,t} \cdot P_f}{100} + \frac{R_a \cdot n_{t,t} \cdot P_f}{100}$$

kus $F_{t,a}^1$ — kasumist moodustatav tootmise arendamise fondi osa;

K_k — kasumi kasv protsentides eelmise aastaga võrreldes;

$n_{k,t}$ — tootmise arendamise fondi moodustamise normatiiv kasumi kasvu iga protsendi kohta;

P_f — tootmispõhifondide aasta keskmine maksumus;

R_a — plaaniaasta arvestusliku rentaabluse tase;

$n_{t,t}$ — tootmise arendamise fondi moodustamise normatiiv plaanilise rentaabluse iga protsendi kohta.

Näide. Ministeerium on ehitusettevõttele kinnitanud järgmised normatiivid tootmispõhifondide aasta keskmiselt maksumuselt kasumi eraldamiseks tootmise arendamise fondi: a) kasumi suurenemise 1% eest 0,2 ja b) arvestusliku rentaabluse plaanilise taseme 1% eest 0,3. Kasum suureneb plaaniaastal eelmise aastaga võrreldes 2%, plaaniaasta arvestusliku rentaabluse plaanilise taseme 1% eest 0,3. Kasum suureneb plaaniaastal eelmise aastaga võrreldes 2%, plaaniaasta arvestusliku rentaabluse näitaja on 10% ja tootmispõhifondide aasta keskmine plaaniline maksumus on 950 000 rubla.

$$F_{t,a}^1 = \frac{2 \cdot 0,2 \cdot 950\,000}{100} + \frac{10 \cdot 0,3 \cdot 950\,000}{100} = 32\,300 \text{ rubla}$$

ehk 3,4% tootmispõhifondide aasta keskmisest maksumusest.

Põhifondide täielikuks taastamiseks ettenähtud amortisatsioonist eraldatakse tootmise arendamise fondi 30—50%. Eraldamisprotsendid kinnitab ministeerium (kooskõlastatult NSV Liidu Riikliku Plaanikomiteega) ja on diferentseeritud, arvestades tootmis-
haru struktuuri, põhifondide seisukorda ja arendamise iseärasusi.

Näide. Tootmispõhifondide aasta keskmine maksumus on 950 000 rubla. Amortisatsiooninorm täielikuks taastamiseks on 7,5%. Täielikuks taastamiseks määratud amortisatsioonifondist eraldatakse tootmise arendamise fondi 50%. Seega amortisatsioonifondist moodustatav tootmise arendamise fondi osa ($F^2_{t,a}$) on:

$$F^2_{t,a} = \frac{950\,000 \cdot 7,5 \cdot 50}{100 \cdot 100} = 35\,625 \text{ rubla.}$$

Kui eksploatatsioonist väljalangevate ja liigsete põhifondide realiseerimisest saadud summad ($F^3_{t,a}$) moodustavad 3200 rubla, siis toodud näidete andmetel saame tootmise arendamise fondi ($F_{t,a}$) üldsummaks:

$$F_{t,a} = F^1_{t,a} + F^2_{t,a} + F^3_{t,a} = 32\,300 + 35\,625 + 3200 = 71\,125 \text{ rubla.}$$

Tootmise arendamise fondi kasutatakse:

- 1) uue tehnika juurutamiseks, ehitustootmise mehhaniseerimiseks ja automatiseerimiseks vajalike kapitaalvahetuste finantseerimiseks;
- 2) ehitusmehhanismide ja seadmete moderniseerimiseks;
- 3) põhifondide uuendamiseks;
- 4) tootmise ja töö organiseerimise täiustamiseks;
- 5) teisteks kapitaalvahetusteks, mis kindlustavad tööviljakuse tõusu, ehituskestuse lühenemise, ehitus- ja montaažitööde omahinna alanemise ning tööde kvaliteedi paranemise.

Uue tehnika juurutamiseks, tootmise laiendamiseks ja tehnilise taseme tõstmiseks ning teisteks abinõudeks võib ehitusettevõtte saada pangalaene. Viimaseid antakse kuni kuueaastase tähtajaga ja tagastatakse tootmise arendamise fondi summast.

Ehitusettevõtte tootmise arendamise fondi summasid hoitakse finantseerivas pangas eriarvel. Fondi vahendeid kasutatakse pankas esitatud õiendi alusel, kus on märgitud ehitusettevõtetele vajalik summa ja selle sihtus. Ehitus- ja montaažitöödeks antakse vahendeid tingimusel, et ehitatava objekti kohta oleks koostatud ja ettenähtud korras kinnitatud projekt-eelarveline dokumentatsioon.

Pärast materiaalse stimuleerimise fondide moodustamist kasutatakse ehitusettevõtte käsutusse jäävat kasumiosa finantsplaanis ettenähtud vajadusteks (vt. joonis 1 III ja IV etapp).

Laekunud detsembris 1972. a.

ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ФОНДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

В. Раудсепп

Резюме

В ходе практического осуществления хозяйственной реформы возникает ряд вопросов, связанных с дальнейшим совершенствованием ее механизма.

В статье раскрыто качественно новое содержание прибыли, рентабельности и фондов экономического стимулирования в условиях реформы, а также изложена методика исчисления приведенных показателей (расчетной и балансовой прибыли, общей и расчетной рентабельности, фондов стимулирования). На конкретных примерах показывается связь материальных стимулов: 1) с прибылью, 2) с реализованной строительной продукцией, 3) с фондом заработной платы, 4) со стоимостью основных производственных фондов и 5) с нормируемыми оборотными средствами. Кроме того, обосновано предложение о дальнейшей дифференциации процентных ставок по видам ссуд, с учетом длительности пользования кредитом.

Изложенные методические рекомендации разработаны в целях усовершенствования «Временных методических указаний по переводу строительно-монтажных организаций на новую систему планирования и экономического стимулирования строительного производства, одобренных Межведомственной комиссией при Госплане СССР 30 октября 1969 г.»

О МЕТОДАХ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Ю. Ванаасеме

Кафедра политэкономии

Развитие народного хозяйства, усложнение межотраслевых и внутриотраслевых связей требует все большего совершенствования методов управления и планирования. Научно-технический прогресс не только поставил новые задачи, но и создал мощные средства их разрешения. Развитие вычислительной техники и техники связи открыло широкие возможности для передачи, накопления и анализа статистических данных. Раньше в процессе аналитической обработки хозяйственных данных, из-за недостатка технических средств использовались преимущественно более простые математические методы, а более сложные применялись в основном при обработке экспериментальных научных данных. Теперь такие статистические методы как оценка выборочных данных, многофакторный корреляционный и дисперсионный анализ используется очень широко в экономическом анализе. Вместе с тем, необходимо обратить особое внимание на качество статистических разработок, на правильность применения методов математической статистики в сфере общественного производства вообще, в сельском хозяйстве в частности.

Статистические совокупности в сельском хозяйстве — это в большинстве случаев совокупности сложных объектов или событий, обусловленных множеством факторов общего, особенно и единичного, в том числе и случайного характера. Мы должны путем непосредственной дифференциации по известным нам факторам выделить обусловленные ими различия, а за тем приступить к применению количественных критериев оценки существенности различий. Но в производственно-экономической области факторы многочисленны, сочетания их изменчивы, каждый фактор обладает определенной эластичностью и т. д. Поэтому дифференциация путем комбинирования признаков очень скоро приводит к такому дроблению совокупности, когда в подгруппах

определенных порядков мы получаем единичное представительство. Как преодолеть эти трудности? Немало экономистов сейчас считают, что их можно преодолеть методом корреляционного анализа, ибо в корреляционной модели есть возможность взять очень большое количество факторов. Однако эффективность такой многофакторной модели часто иллюзорна. Ведь в алгоритме корреляционного анализа, оперирующего сравнением дисперсий, заложена та же информация, что и при группировках. И если ее недостаточно при дискретном распределении хотя бы для сравнения некоторых групп, то она не может быть достаточной и для среднего выражения эффективности данного фактора на всем рассматриваемом интервале взаимосвязи. Правильнее в статистико-экономическом анализе исходить из того, что если материал недостаточен для проявления эффекта методом комбинационных группировок, то он не может дать по настоящему эффективных оценок и при применении методов регрессионного анализа. Поэтому неправомерными являются попытки противопоставления метода регрессионного анализа методу статистических группировок, отрыв первого метода от второго, отнесение статистических группировок к старым методам. Метод статистических группировок есть основной метод изучения структуры совокупностей. Он является необходимой основой познания существенных средних, будь то уровни и коэффициенты регрессии или иные статистические показатели. На основе комбинационных группировок есть возможность рассмотреть не только уровни, но и дискретно, на различных участках распределения соотношения между различными средними.

Исходя из этого в работе для анализа экономико-статистического материала широко применяется метод статистических группировок для выявления сущности получаемых на его основе показателей — уровней и связи. Применяются и методы анализа корреляций и регрессий при изучении связи между факторами, влияющими на величину доходов в колхозах и совхозах. При всем этом автор попытался избежать часто встречающихся ошибок при отборе факторов в подобных исследованиях, как то: произвольное выхватывание факторов вместо последовательного системного выделения их, эклектическое смешение факторов разных порядков, включение наряду с общими факторами их отдельных элементов, смешение собственно факторов и показателей структуры, факторов, находящихся один к другому в отношении функциональной зависимости и т. д.

Известно, что корреляционная связь достаточно хорошо прослеживается на материалах совокупности сельскохозяйственных предприятий при обобщенном выражении факторов (качество почв, основные и оборотные фонды, производственные затраты, трудовые ресурсы) и результатов сельскохозяйственного производства (стоимость валовой продукции, валовой и чистый доход).

Такие зависимости имеют определенное экономическое значение как выражение равнодействующей совокупности обобщенных факторов.

Однако вследствие сложного характера сельскохозяйственных предприятий, различия их меж- и внутриотраслевых структур и соответственно плановых заданий трудно даже в пределах совокупности с одной специализацией рассчитывать на эффективное использование таких корреляционных уравнений в качестве аппарата конкретного планирования, т. е. с учетом индивидуальных особенностей. Совсем не правомерны попытки на материалах совокупности сельскохозяйственных предприятий решать такие задачи, как отыскание оптимального соотношения основных и оборотных производственных фондов, структуры основных фондов и т. д. Статистический метод анализа совокупности таких сложных объектов должен исходить из тщательно проводимой классификации с оценкой различия каждого варианта. Поскольку в сельскохозяйственном производстве имеется большой комплекс сопряженных факторов, то модели, показывающие эффективность одного фактора при элиминировании или осреднении других, даже при самых благоприятных условиях, проявляет эту эффективность лишь в меру эластичности других необходимых факторов. В связи с этим все время остается открытой проблема взаимодействия факторов. Основным методом решения указанной задачи является сочетание поэлементного анализа на основе многофакторного опыта и сравнения многофакторных комплексов на разных уровнях при заданной структуре.

Исходя из этого в работе изучается методом группировок, а также корреляционного и регрессионного анализа, уровень и связи производственно-экономических показателей в хозяйствах (колхозах и совхозах) выше среднего и ниже среднего уровня развития.

К. Маркс указывал, что абстракция — главный метод экономических исследований. Было бы неправильно противопоставлять абстракцию, как чисто логический метод, статистическим методам анализа, в частности методу группировок. Чтобы установить тенденции развития, необходимо отвлечься от случайных отклонений путем вычисления средних величин по группам. Метод абстракции в экономических исследованиях опирается на обобщение массовых данных. Группировка хозяйств есть один из важных приемов такого обобщения. Это позволяет вскрыть резервы производства в разных группах хозяйств, выяснить влияние тех или иных факторов на экономические результаты хозяйственной деятельности. Основная цель группировок состоит в том, чтобы обобщить опыт передовых хозяйств и тем самым изучить пути повышения эффективности производства во всех хозяйствах.

Какие же конкретные признаки следует взять за основу для выделения группы передовых хозяйств? По нашему мнению, сле-

дует оценивать деятельность отдельных хозяйств в свете основной задачи, которая стоит перед народным хозяйством нашей страны. Важнейшая задача — это создание изобилия предметов потребления на основе высокой производительности труда. Поэтому передовыми следует считать те хозяйства, которые отличаются более высокой эффективностью производства. Нельзя считать передовыми хозяйства, которые добиваются увеличения продукции любой ценой. К передовым относятся те хозяйства, которые, учитывая природные условия хозяйства, производят в расчете на гектар земли больше продукции при наименьших затратах на ее единицу. Для этого следует использовать показатели, в которых отражены количество и качество продукции, ее себестоимость.

Чистый доход с гектара — это обобщающий показатель экономической оценки деятельности колхозов, в котором находят отражение и размеры валовой продукции с гектара, и себестоимость продукции. При разбивке совокупности хозяйств по результативным показателям в сказуемом таблицы по группам следует приводить показатели, характеризующие условия производства. Это позволяет изучить связь между результатами производства и факторами, обусловившими достижение высокой его эффективности. Вместе с тем следует применять аналитические группировки, в которых разбивка хозяйств на группы производится по факториальным признакам (затратам), а в сказуемом даются показатели экономической эффективности затрат. Аналитические группировки позволяют вскрыть связи между условиями (затратами) и результатами производства. Чтобы установить степень тесноты этой связи, вычисляют коэффициент корреляции. Аналитические группировки позволяют сделать правильные выводы лишь при условии, если они охватывают значительное число хозяйств.

Но массовой характер экономических показателей и развитие электронно-вычислительной техники делает возможным исследование экономических проблем развития сельского хозяйства методами теории вероятностей и математической статистики. Они позволяют исследовать связи и зависимости между экономическими показателями сельского хозяйства, рассматривать их изменчивость в виде экономико-математической модели.

Экономико-математическая модель — это абстрактная связь между экономическими показателями, отражающая экономические явления и процессы, но эта абстрактная модель получена из реальной действительности. Поэтому построение экономико-математической модели не должно быть самоцелью. В абстрактном виде модель помогает глубже познать взаимные связи и соотношения конкретной экономической жизни потому, что «при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом,

ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции.»¹

При составлении экономико-математических моделей можно воспользоваться методами математического планирования, теории вероятностей, математической статистики и др. Экономическая кибернетика изучает связи между экономическими показателями, изображенными в виде экономико-математической модели. Поскольку сельскохозяйственное производство носит в себе элемент неопределенности, которая зависит от климата и природных производственных условий, прогнозирование тенденции развития усложнено и достижение достаточно точных результатов возможно только методами теории вероятностей и математической статистики.

Математическая статистика и теория вероятности помогают количественно характеризовать связи и зависимости между экономическими показателями (методы анализа корреляций и регрессий), а политическая экономика дает качественную экономическую интерпретацию этим количественным связям.

Методы линейного программирования имеют вспомогательное значение для математической статистики и теории вероятностей при разработке статистических данных по экономическим показателям.

Статистическое моделирование позволяет не только выяснить, проанализировать эффективность сделанных затрат, но и улучшить планирование с учетом фактических ресурсов и необходимости повышения эффективности затрат.

Двух- и многопараметрические модели могут быть вычислены по методу наименьших квадратов, если предварительный анализ экономических показателей показал, что они распределены нормально.

Основными частями той математической аппаратуры, которая применяется при изучении влияния природно-экономических факторов на эффективность производства, являются:

- 1) арифметическое среднее,
- 2) среднее отклонение (дисперсия),
- 3) стандартное отклонение,
- 4) коэффициент корреляции,
- 5) коэффициент простой регрессии,
- 6) коэффициент детерминации,
- 7) коэффициент эластичности и
- 8) F-критерий.

Статистический анализ требует организации количественной информации как базы для составления выводов. Для организации количественной информации (классификации данных) применяются арифметические средние.

¹ К. Маркс. Капитал, т. 1, стр. 4.

Использование средних арифметических и средних квадратических (стандартных) отклонений результативных и факторных признаков дает возможность установить их тенденции «разбрасываться» от средней.

На основании выбора отдельных факторов, определяющих результативность (эффективность) сельскохозяйственного производства использовались численные значения коэффициентов корреляции.

Коэффициент корреляции (r) выражает прочность связи между изучаемыми результатами и факторными признаками. Он может принимать значение от 0 до +1,0 или до -1,0.

Коэффициент детерминации (r^2) или квадрат коэффициента корреляции использовался для объяснения той части средней изменчивости результативного показателя, которая обусловлена изменением отдельного факторного признака. Он выражается в процентах. Коэффициенту детерминации, который является более непосредственным и прямым способом выражения доли тех изменений, которые в данном явлении зависят от изучаемого фактора, может быть отдано предпочтение перед коэффициентом корреляции.²

Чтобы оценить удельный вес отдельных факторов в изменении результативного признака, используются так называемые β -коэффициенты. β -коэффициенты, выраженные в процентах, показывают, сколько процентов от изменчивости результативного признака y_i объясняется изменением фактора x_j .

Для выявления пределов абсолютного изменения результативных признаков рассчитаны коэффициенты простой регрессии ($b_{x_j y_i}$), которые показывают, на сколько рублей увеличиваются (уменьшаются) результативные признаки (валовая продукция, чистый доход) при изменении величин факторных признаков на единицу.

Соотношения во взаимосвязи между результативными и факторными признаками выражались в виде коэффициентов эластичности. Эластичность валовой продукции и чистого дохода показывает на сколько процентов изменятся величины валовой продукции и чистого дохода при уменьшении величины факторного признака на 1 процент.

Для объяснения той части средней изменчивости валовой продукции и чистого дохода, которая обусловлена изменением отдельных факторов признаков, пользовались коэффициентами детерминации.

Взаимная корреляция производственных показателей хозяйств изучается при помощи коэффициента корреляции, коэффициента детерминации в виде уравнения простой регрессии

$$Y_i = v_{ij} x_j + a_i;$$

² См. Мордэкэй Езекиэл и Карл А. Фокс. Методы анализа корреляций и регрессий линейных и криволинейных. М., 1966, стр. 147.

где

x_i — производственный показатель хозяйства, при изменении которого изменится и другой показатель (y_i); факторный признак.

y_i — производственный показатель хозяйства, величина которого зависит от изменения другого показателя (x_i); результативный признак.

a_i ; b_i x_i — константы.

При этом можно устанавливать в абсолютном выражении или в процентах изменение результативного показателя от изменения факторного признака попарно.

Анализ факторов необходимо начинать с исчисления простой регрессии для того, чтобы установить характер зависимости между экономическими показателями и определить вид уравнения множественной регрессии. На основании выбора факторов можно использовать численное значение коэффициента парной корреляции.

Практическое значение двухпараметрических экономико-математических моделей состоит в том, что они помогают провести анализ одновременно по различным производственным отрезкам в зависимости от конкретной потребности анализа и планирования производства хозяйства. Однако в экономике изменения результативного признака обусловлены изменением нескольких факторных признаков. Поэтому необходимо составить многопараметрические экономико-математические модели, пользуясь при этом методом множественной регрессии и корреляции. При составлении многопараметрических моделей не целесообразно включать в формулу множественной регрессии слишком много факторных признаков. В таком случае коэффициенты множественной регрессии превращаются в отрицательные. Оптимальное количество факторных признаков в конкретной модели 2—4. Увеличение факторных признаков оправдано, если при этом коэффициент множественной корреляции увеличивается.³

Многопараметрические экономико-математические модели валовой продукции и чистого дохода сельского хозяйства рассматриваются в виде уравнения:

$$Y_i = a_{0i} + \sum_{j=1}^n b_{ji} x_j$$

Для представления параметров многопараметрических экономико-математических моделей введены следующие обозначения:

$S^2 y_i$ 1, 2, ..., n — общая дисперсия i -го результативного признака по n факторным признакам;

1 — число степеней свободы (число результативных и факторных признаков в модели);

³ См. Р. И. Мальмсаар. Составление и анализ экономико-математических моделей сельскохозяйственного производства колхозов Эстонской ССР. Автореферат. Таллин, 1970, стр. 42.

b_{ji} — коэффициент множественной регрессии i -го результативного признака по j -ому факторному признаку;

β_{ij} — стандартизированный коэффициент, т. е. β -коэффициент i -го результативного признака по j -ому факторному признаку;

R_i $1, 2, \dots, n$ — коэффициент множественной корреляции i -го результативного признака между n факторными признаками;

R^2_i $1, 2, \dots, n$ — коэффициент детерминации i -го результативного признака между факторными признаками.

Многопараметрические экономико-математические модели используются для: 1) выяснения прогрессивных изменений в структуре сельского хозяйства, обеспечивающих рост эффективности производства;

2) для анализа и оценки экономической эффективности как отдельных групп хозяйств, так и всего сельского хозяйства для системного изучения экономических отношений;

3) для управления выполнением планов производства, для построения нормативов эффективности и усиления их стимулирующего действия по группам хозяйств;

4) для прогнозирования и планирования развития сельского хозяйства и отдельных его структурных единиц (хозяйств, объединений).

При этом исходными положениями являются следующие:

1) двухпараметрические экономико-математические модели (валового, чистого дохода колхозов и совхозов) Эстонской ССР дают возможность определить систему факторных признаков, определяющих эффективность сельскохозяйственного производства.

2) Многопараметрические экономико-математические модели необходимо составлять по шагам, причем добавление дополнительного фактора должно увеличить численное значение коэффициента множественной корреляции. Основой для выводов, вытекающих из этих моделей, должно быть численное значение β_{ij} -коэффициента.

3) Изучить влияние факторных признаков на величину чистого дохода сельского хозяйства надо как в суммарном виде, по группам расходов, так и по отдельным элементам этих групп показателей (например, отдельные виды текущих затрат, производственных фондов и т. д.).

4) В качестве критерия оптимизации сельскохозяйственного производства предполагается использовать суммарный коэффициент эффективности, в котором отражены как результаты, так и затраты производства по отношению к определенным нормативным показателям.

KULUTUSTE EFEKTIIVSUSE ANALÜÜSI MEETODITEST PÖLLUMAJANDUSES

U. Vanaaseme

Resümee

Teaduslik-tehniline progress asetab üha uusi ülesandeid majanduslikule analüüsile. Arvutustehnika täiustumine võimaldab kasutada täiuslikumaid analüüsi meetodeid.

Põllumajanduse tootmiskulude efektiivsuse analüüsi puhul on õige lähtuda statistilisest grupeerimisest kui peamisest hulka iseloomustavate seoste uurimise meetodist. Seda täiendab korrelatsioonianalüüsi meetod. Ebaõige on neid teineteisele vastandada.

Efektiivsust mõjutavaid tegureid on vajalik uurida majandamise erineva taseme tingimustes, majanduslikult tugevates ja mahajäävates majandites. Majanduslike näitajate vaheliste seoste kvantitatiivseks uurimiseks on kasutatavad matemaatilise statistika meetodid (korrelatsioon); nende seoste kvalitatiivse majandusliku interpretatsiooni annab poliitiline ökonoomia.

SISUKORD — ОГЛАВЛЕНИЕ

H. Määr. Ühiskondlikult vajalikust töökulust ja hindadest taastootmise eri staadiumidel	3
X. Мююр. Об общественно необходимых затратах труда и ценах на разных стадиях воспроизводства. <i>Resüme</i>	16
X. Metsa. О связи производства и потребления.	19
H. Metsa. Tootmise ja tarbimise seosest. <i>Resüme</i>	25
A. Otsar. Ühiskondliku tarbimise planeerimisest	26
A. Отсар. О планировании общественного потребления. <i>Resüme</i>	29
A. Vihalem. Standardid ja väliskaubandus	31
A. Вихалем. Стандарты и международная торговля. <i>Resüme</i>	37
V. Järve. Isemajandamisest tarbijate kooperatsioonis	38
B. Ярве. О хозяйственном расчете в потребительской кооперации. <i>Resüme</i>	47
K. Parvel. Mõningaid probleeme iseteenindamise rakendamisel praktikas	49
K. Парвель. О некоторых проблемах внедрения самообслуживания. <i>Resüme</i>	61
P. Peets. Võimalustest arvestuse mehhaniseerimiseks ja automatiseerimiseks ENSV riiklikus jaekaubanduses	63
П. Пеетс. О возможностях механизации и автоматизации учета в государственной розничной торговле Эстонской ССР. <i>Resüme</i>	77
J. Anderson. Teoreetilisi seisukohti kapitaalvahutuste efektiivsusest kaubanduses	79
Я. Андерсон. О теоретических положениях эффективности капитальных вложений в торговле. <i>Resüme</i>	91
V. Raudsepp. Ehitusettevõtte kasum, rentaablus ja majandusliku stimuleerimise fondid uutes tingimustes	93
B. Рәудсепп. Прибыль, рентабельность и фонды экономического стимулирования строительства организации в новых условиях. <i>Resüme</i>	101
Ю. Ванаасеме. О методах анализа эффективности затрат в сельском хозяйстве	102
Ü. Vanaaseme. Kulutuste efektiivsuse analüüsi meetoditest põllumajanduses. <i>Resüme</i>	110

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
XIX

На эстонском и русском языках
Тартуский государственный университет
ЭССР, г. Тарту, ул. Юликооли, 18

Үастутав тоimetaja M. Kuusk.

Корректорид E. Puusemp, N. Tšikalova, G. Noppel.
Ladumisele antud 11. II 1974. Trükkimisele antud
6. VIII 1974. Trükipaber nr. 1. 60×90, 1/16. Trüki-
poognaid 7,0. Arvestuspoognaid 7,7. Trükiarv 350.
MB 07526. Tell. nr. 924. Hans Heidemanni nim.
Trükikoda, ENSV, Tartu, Ülikooli 17/19. III

Hind 77 kop.

1—10