

RENTAABLUSNÄITAJATEST JA RENTAABLUSE TASET MÕJUTAVATEST TEGURITEST

M. Saarepera

Tallinna Polütehnilise Instituudi statistika ja raamatupidamise kateeder

Ehkki kasum ei ole sotsialistlikus tootmises eesmärk omaette, on selle tähtsus väga suur. Kasum on käibemaksu kõrval üks põhilisi riigieelarve tuluallikaid. Kasumi arvel kaetakse laiendatud taastootmise vajadusi kas vahetult ettevõtte käsutusse jäävate või riigieelarve kaudu eraldatavate summade näol. Kasumisummade arvel toimub ettevõtte töötajate materiaalne stimuleerimine. Riigieelarve kaudu on kasum ühiskondlike fondide moodustamise ja üldriiklike vajaduste rahuldamiseks minevate summade tähtsaks katteallikaks.

Õeldust tuleneb vajadus tõsta kasumi ja teda iseloomustavate näitajate tähtsust tööstuses, samuti ka teistes materiaalse tootmise harudes.

Kasumi tähtsus tööstuses peaks tõusma väga mitmes mõttes. Akadeemik L. Gatovski märgib, et kasumi tähtsus peab tõusma: 1) laiendatud taastootmise allikana, 2) kapitaalvahutuste suunamise kriteeriumina, eeskätt üksteist tarbimisel asendavate toodete tootmise laiendamiseks minevate kapitaalvahutuste osas, 3) tööstusettevõtete tegevuse tulemuste hindamisel ja 4) tööstusettevõtete kollektiivi materiaalsel stimuleerimisel.¹

Siinkohal vaatleme lähemalt kolmandat momenti.

Kõigepealt tuleks märkida, et meie arvates ei saa tööstusettevõtte tegevuse tulemusi hinnata ainult mingi ühe näitaja alusel, kui tähtis see näitaja isenesest ka ei oleks. Selliseks universaalseks näitajaks ei saa olla ka kasum. Kasutada tuleb üksteisega seotud ja üksteist täiendavaid kvantitatiivseid ja kvalitatiivseid näitajaid, see tähendab tervet analüütiliste näitajate süsteemi. Kasum ja seda iseloomustavad näitajad on aga väärt, et nendele selles analüütiliste näitajate süsteemis antaks senisest tähtsam

¹ Л. Гатовский, Поднять значение прибыли, «Экономическая Газета» № 45, 3. нов. 1962. а.

koht. Missugune näitaja võtta aluseks tööstusettevõtte kollektiivi materiaalsel stimuleerimisel, on omaette küsimus, mida me siinkohal ei puuduta.

Kasumi absoluutsumma ei võimalda veel tööstusettevõtte tegevuse tulemuste kohta täpsemaid järeldusi teha. Selle näitaja alusel võime ainult konstateerida, kas ettevõtte tegevuse tulemusena on ühiskonna vahendid vaadeldaval perioodil suurenenud või vähenenud (olenevalt sellest, kas lõpptulemuseks oli kasum või kahjum). Et hinnata tööstusettevõtte tegevuse efektiivsust, on vaja välja tuua kasumi suhe mingisse teise näitajasse.

Tekib küsimus, missuguse näitajaga kasumi (või kahjumi) summat võrrelda.

Nagu teada, kasutati selleks tööstuses kuni viimase ajani ühtainukest suhtelist näitajat — kasumi (kas kaubatoodangu realiseerimiskasumi või bilansilise kasumi) suhet realiseeritud kaubatoodangusse, hinnatuna täisomahinnas. Seda näitajat on kirjanduses nimetatud väga mitut moodi — rentaabluuse näitajaks, rentaabluuse tasemeks, rentaabluuse normiks.

Viimasel ajal on soovitatud kasutada teist näitajat — kasumi suhet tööstusettevõtte tootmisfondidesse. Kumba nendest näitajatest eelistada? Meie arvates on neil erinev majanduslik sisu, nad iseloomustavad ettevõtte tööd erinevatest aspektidest. Seetõttu pakuvad nad mõlemad huvi tööstusettevõtte tegevuse tulemuste hindamisel. Sealjuures tuleks kasumi suhe täisomahinda, nagu tagapool näeme, meie arvates välja tuua pisut teistsuguse meetodi põhjal, kui senini on kasutatud.

Nimetame esimest suhtarvu rentaabluuse tasemeks, teist aga tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitajaks, mis iseloomustab ühiskonna poolt tööstusettevõtte käsutusse usaldatud vahendite põhilise osa kasutamise tõhusust. Selle näitaja täpsus ja objektiivsus, järelikult ka tema tähtsus tööstusettevõtte tegevuse efektiivsuse hindamisel, tõuseb eriti siis (nagu märgib õigesti enamik selle näitaja pooldajaid), kui hulgihinnad viiakse senisest paremasse vastavusse toodete väärtusega.

Ei saa muidugi seada niisugust eesmärki, et toodete hulgihinnad oleksid igal üksikjuhul täielikus vastavuses toodete väärtusega. Sellelega vähendaksime hindade kui majandusliku instrumendi funktsiooni. Hindade teadlik kõrvalekallutamine väärtusest on paljudel juhtudel vajalik ja otstarbekohane. Kuid see peaks olema teadliku tegevuse tulemus mingi kindla eesmärgi saavutamiseks. Praegu aga kalduvad paljude toodete hinnad väärtusest kõrvale seetõttu, et nad on lihtsalt praktikas sellisteks kujunenud. Hindu on nähtavasti tarvis senisest sagedamini läbi vaadata ja muuta nad paindlikumaks.

Missugused summad peaks tootmisfondide kasutamise efektiivsuse tegeliku näitaja arvutamisel võtma murre lugejasse ja nime-tajasse?

Nimetajasse võetavate summade puhul esineb tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja kohta kirjanduses sõna võtnud majandusteadlaste hulgas mitmesuguseid arvamusi. Suurem osa räägib nimetaja puhul tootmisfondidest. Et tootmisfondide mõistesse arvatakse tööstusettevõttes teatavasti tööstuse tootmis-põhivahendite maksumus ja tootmiskäibefondide summa (viimane omakorda koosneb tootmisvarudest ja vahenditest tootmises), siis saaksime vajaliku summa praktiliselt järgmiselt (sulgudes on lisatud ettevõtte põhitegevuse bilansi ja bilansi lisa vorm 11 ridades ja veergude numbrid, kus vastavad näitajad asuvad)

1. Tooraine, põhimaterjalid ja ostetavad pooltooted (14).
2. Abimaterjalid (15)
3. Kütus 2 (16).
4. Taara (17).
5. Varuosad remondiks (18).
6. Väheväärtuslikud ja kiiresti kuluvad esemed² (kulumine maha arvatud) (19—115).
- 7 Kokku tootmisvarud (punktide 1—6 summa).
8. Tööstusliku iseloomuga lõpetamata toodang ja omatoode-tud pooltooted (22)
9. Tulevaste perioodide kulud (25)
10. Kokku tootmiskäibevahendid (punktid 7+8+9).
11. Tööstuse tootmis-põhivahendid (vorm 11, rida 18).
12. Tootmisfondid kokku³ (punktid 10+11)

E. Kull⁴ teeb täiesti põhjendatud ettepaneku arvata nimetajasse sisse ka valmistoodang (bil. rida 26). Et vaadeldava näitaja väljatoomisel ei tule meie arvates seada eesmärgiks ainult tootmisprotsessis asuvate vahendite kasutamise efektiivsuse jälgimist, siis on valmistoodangu kaasahaaramine täiesti õigustatud.

Peale selle tuleks meie arvates kaaluda, kas ei oleks otstarbekas võtta nimetajasse sisse ka nende uute tootmis-põhivahendite maksumus, mis oleks tulnud plaani järgi ekspluatatsiooni anda, kuid jäid tegelikult kasutusele võtmata (arvates plaanilisest käikulaskmise tähtjast). See stimuleeriks tööstusettevõtete kollektiivi mõningal määral võimsuste õigeaegsele käikulaskmisele⁵.

² Nendes ettevõtetes, kus väheväärtuslike ja kiiresti kuluvate esemete hulgas on arvel mittetööstusliku iseloomuga vahendeid, tuleks need maha arvata. Samuti kütuse puhul — kui seal peegeldub ka mittetööstuslikuks otstarbeks kasutatav kütus, siis ka see summa tuleb maha arvata. Nimetatud summade osatähtsus ei ole tavaliselt suur, seetõttu need tulemust nimetamisväärselt ei mõjuta.

³ Tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja arvutamisel mingi perioodi (kvartal, aasta) kohta tuleb tootmisfondide üldsumma arvutada muidugi perioodi-keskmise näitajana.

⁴ E. Kull, Milliste plaaninäitajate alusel, «Rahva Häälel» nr. 282, 30. nov. 1962. a.

⁵ Lihtsuse mõttes nimetame edaspidi summat, mis meie arvates peaks vaadeldava näitaja arvutamisel nimetajas peegelduma, tootmisfondideks, kuigi tootmisfondide mõiste on tegelikult kitsam.

Niisugusel kujul arvatud efektiivsusnäitaja nimetaja peegeldab nii ettevõtte omavahendite kui ka laenatud vahendite kasutamist. Sotsialistliku majanduse tingimustes ei ole nende summade vahel erilist printsiipiaalset erinevust — mõlemaid võib vaadelda kui riigi poolt ettevõtte käsutusse usaldatud vahendeid. Kui veel arvestada seda, et üha laialdasemat kasutamist leiab progressiivne käibe järgi krediteerimise meetod, siis näib otsustarbekas olevat tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja arvutamisel leida nimetaja just eespool kirjeldatud viisil. Pealegi on kasumi summa kujunemisest osa võtnud ju nii omad kui ka laenatud vahendid.

Lugeja soovivad kõik vaadeldava näitaja pooldajad aluseks võtta bilansilise kasumi (kahjumi). See ei ole aga täiesti põhjendatud, mis selgub järgmisest kahest asjaolust.

Esiteks tasub ettevõtte laenatud vahendite eest riigipangale protsenti. See on sisuliselt ühiskonna jaoks minev lisaprodukt, mis oleks õige bilansilisele kasumile juurde lisada.

Teiseks hinnatakse vaadeldava näitaja abil ainult ettevõtte tootmistegevust. Seetõttu tuleks bilansilist kasumit korrigeerida elamu-kommunaalmajanduse ja teiste kasumi- või kahjumi-summadega, mis ei ole seotud ettevõtte tootmistegevusega.

Seega oleks õigem võtta lugejasse kaubatoodangu realiseerimiskasum.

Eespool nimetatud asjaolude arvestamine muudab, tōsi küll, tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja arvutamise pisut keerulisemaks, sest aruannetes kõiki vajalikke andmeid ei ole. Sisuliselt peaks tema analüütiline väärtus aga tōusma.

Tekib järjekordne küsimus, kuidas viia tootmisfondide kasutamise efektiivsuse ülesanne ettevõteteni.

Selleks on soovitatud põhiliselt kaht moodust. Esimene seisneb selles, et ettevõttele planeeritakse tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja koos teiste plaaninäitajatega igaks plaaniperioodiks.

Sisuliselt tehaksegi praegu nõnda, kuigi vastavat suhtarvu otseselt välja ei tooda. Eks planeerita ju tööstusettevõtetele kapitalmahutuste summa, uute võimsuste käikulaskmise tähtajad, võimsuste väljalangemine, käibevahendite normatiivne maht ja püsivad passivad — tähendab kõik tema nimetajat mõjutavad summad. Planeeritakse ka kasum, s. o. lugeja. Omaette küsimus on muidugi nii lugeja kui nimetaja üksikute elementide planeerimise kvaliteet. Seega tuleks tootmisfondide kasutamise efektiivsuse plaaniline näitaja arvutada järgmiselt:

Kaubatoodangu plaaniline realiseerimiskasum

$(\text{lōōstuse tootnispōhivahendite summa perioodi alguseks}) + (\text{perioodikeskmine juurdekasv}) - (\text{perioodikeskmine väljalangemine}) + (\text{normeeritud käibevahendite samade elementide normatiivne summa, mis olid aluseks võetud tegeliku näitaja arvutamisel}) + (\text{püsivate passivate normatiivne summa}) \times 100.$

Teine moodus, mida soovivad prof. Liberman jt., seisneb selles, et ülesanne viiakse tööstusettevõteteni kasumi ja tootmisfondide suhte pikaajalise kehtivusega skaala näol, mille alusel toimub tööstusettevõtte kollektiivi materiaalse stimuleerimise fondi minevate vahendite eraldamine.

Viimase mooduse kasutamise võimaluste suhtes jõuti meie arvates õigetele seisukohtadele NSV Liidu TA Isemajandamise ja Tootmise Materiaalse Stimuleerimise Teadusliku Nõukogu laiendatud istungjärgul⁶, ja nimelt — seda moodust on otstarbekas kasutada nendes tööstusharudes ja -ettevõtetes, kus võrreldava toodangu osatähtsus on suur, kus toodangu struktuur on püsiv jne. Teistes tööstusharudes ja ettevõtetes aga oleks otstarbekas tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitaja planeerida igaks konkreetseks perioodiks. Siinjuures rõhutame veelkord, et nimetatud näitajat, nagu paljusid teisi mõjutavad tunduvalt hulgihindades esinevad puudused.

Eespool veendusime, et tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitajat mõjutavad kaks tegurit: ühest küljest realiseerimiskasum, mis kujuneb realiseeritud kaubatoodangu omahinna ja ettevõtte hulgihinna vahena, ja teisest küljest tootmisfondide suurus. Tööstusettevõtte (samuti ka tööstusharu jne.) tegevuse tulemuste hindamisel huvitab meid aga ka ettevõtte puhastulu ja selle dünaamika võrreldes tehtud kulutuste ja toodangu realiseerimisel laekunud summadega. Nimetatud näitaja kasutamise vajadus ilmneb eriti selgelt, kui siirdume kogu kaubatoodangu analüüsimiselt üksikute toodete rentaablu uurimisele. Sel juhul ei saa tootmisfondide kasutamise efektiivsuse näitajat üldse kasutada. Seega peame tootmisfondide suuruse muutuse mõju kõrvale jätma ja leidma majandusliku tegevuse tulemust iseloomustava suhtarvu kolme üksteisest sõltuva suuruse, nimelt ettevõtte hulgihindade, omahinna ja kasumi kaudu. Seda võimaldavaks näitajaks on rentaablu tase.

Nagu teada, on nimetatud kolmest lähtenäitajast ettevõtte hulgihind suhteliselt püsiv ja ettevõttest sõltumatu suurus. Omahind ja kasum on aga muutuvad suurused. Sealjuures on nende kahe näitaja suuruse muutumine kindlalt seaduspärane — kui omahind väheneb mingi summa võrra, siis kasum suureneb sama summa võrra.

Kui arvutada rentaablu tase kasumi suhtena täisomahinda (täpsemalt kaubatoodangu realiseerimiskasumi suhtena täisomahinnas hinnatud realiseeritud kaubatoodangusse), nagu seda senini on tehtud, siis saadud näitaja erineb dünaamikanäitajatest, nagu me neid tavaliselt kasutame. Mida väiksemaks jääb oma-

⁶ Проблемы экономического стимулирования предприятий, «Вопросы экономики» № 11, 1962, lk. 87—142.

hind, seda suuremat protsentuaalset juurdekasvu näitab rentaab-luse tase kasumi kasvamisel.

Et rentaab-luse tase sobiks tööstusettevõtte tegevuse hindamisel kasutatavate analüütiliste näitajate süsteemi paremini ja et tema arvulist väärtust oleks kergem lahti mõtestada, selleks on meie arvates otstarbekas arvutada teda mitte kasumi suhtena täisoma-hinda, vaid kasumi suhtena hulgihinda. Täpsemalt

$$\frac{\text{kaubatoodangu realiseerimiskasum}}{\text{realiseeritud kaubatoodang, hinnatuna ettevõtte hulgihinnas}} \times 100$$

Näitaja majanduslik sisu sellest ei muutu, nagu nähtub ka tabe-list 1

Rentaablusnäitajate muutumisvahemikud

Tabel 1

Täisoma-hind	Ettevõtte hulgihind	Kasum	$\frac{\text{Kasum}}{\text{Täisomand}} \times 100$	$\frac{\text{Kasum}}{\text{Ettevõtte hulgihind}} \times 100$
100	100	0	0	0
95	100	5	5,26	5,0
90	100	10	11,11	10,0
85	100	15	17,65	15,0
80	100	20	25,00	20,0
50	100	50	100,00	50,0
45	100	55	122,22	55,0
40	100	60	150,00	60,0
15	100	85	566,66	85,0
10	100	90	900,00	90,0
5	100	95	1900,00	95,0
0	100	100	∞	100,0

Nagu tabelist näha, võib rentaab-luse tase esimese arvutusmee-todi puhul kasvada nullist kuni lõpmatuseni, teise meetodi puhul nullist sahani.

Näiteks, kui realiseeritud kaubatoodangu täisomahind väheneb 95 rublalt 90-le rublale, s. o. 5 rbl. võrra, kasum samal ajal tõuseb 5 rublalt 10 rublale, siis rentaab-luse tase, arvutatuna kasumi suh-tena täisomahinda tõuseb 5,26%-lt 11,11%-le, s. o. 5,85% võrra; arvutatuna aga kasumi suhtena ettevõtte hulgihinda 5%-lt 10%-le, s. o. 5% võrra.

Kui aga realiseeritud kaubatoodangu täisomahind väheneb 50-lt rublalt 45 rublale, s. o. samuti 5 rbl. võrra, kasum samal ajal kasvab 50-lt rublalt 55-le rublale, siis esimese meetodi kohaselt arvutatud rentaab-lustase tõuseb 100%-lt 122,22%-le, s. o. 22,22%,

Eesti NSV RMN Masinaehituse Valitsuse mõned

Tehase nimi	1958. a.				19	
	100 miinus kulutused I rbl. kaubatoodangu kohta	Kaubatoodangu realiseerimis- kasum $\times 100$ Realiseeritud kaubatoodang ettevõtte hulginnaas	Kaubatoodangu realiseerimis- kasum $\times 100$ Realiseeritud kaubatoodang täisomahinnas	Kaubatoodangu realiseerimis- kasum $\times 100$ Tootmisfondid *	100 miinus kulutused I rbl. kaubatoodangu kohta	Kaubatoodangu realiseerimis- kasum $\times 100$ Realiseeritud kaubatoodang ettevõtte hulginnaas
Masinaehituse Valitsus kokku	18,3	18,3	22,2	20,1	19,1	19,8
«Ilmarine»	40,8	40,8	69,0	83,6	45,4	44,6
Tallinna Masinatehas	20,2	18,8	23,2	24,5	19,8	19,8
Tallinna Ekskavaatori- tehas	8,3	7,8	8,7	11,8	14,9	16,0
Viljandi Mehaanikatehas	2,8	3,0	3,1	..	6,6	6,9
Paide Teedemasinate Tehas	31,5	31,6	46,1	101,3	17,3	16,4
«Võit»	7,4	8,7	9,5	9,1	17,5	17,4
Tartu Põllutöömasinate Tehas	3,6	4,4	4,6	11,8	11,7
Pärnu Masinatehas	38,5	38,8	63,3	78,5	44,4	44,2
Rakvere Mehaanikatehas	30,7	30,6	44,1	75,2	30,2	28,0
Tartu Alumiiniumivabrik	42,0	39,8	66,0	98,0	14,1	12,8
«Volta»	18,3	17,8	21,6	27,2	17,7	17,4
«Eesti Kaabel»	10,5	11,5	12,0	41,8	12,1	12,3
Kalinini-nim. Elavhõbeda- alaldite Tehas	19,1	18,5	22,7	5,7	9,3	9,2
Tartu Aparaaditehas	36,8	36,3	56,9	111,0	44,0	44,4
Tallinna Mõöduriistade Tehas	27,3	26,5	36,1	35,0	32,9	32,3
Tallinna Kontroll-Mõõdu- riistade Katsetehas	24,4	15,0	17,7	17,0	10,1	13,3
Tallinna Juvelivabrik	21,1	19,6	24,4	19,2	18,4
«Punane Ret»	23,6	24,6	32,6	62,9	27,0	23,8
H. Pöögelmanni nim. Raadiotehnika Tehas	-15,1	-11,5	-10,3	-20,2	48,3	43,7

* Kuna näitajad on esitatud aastaaruannete andmete alusel, siis on aluseks võetud tööstuse tootmisfondide, tootmise käibefondide ja valmistoodangu aasta keskmine tegelik summa (arvutatuna aasta alguse ja lõpu seisude alusel).

meie poolt soovitatud meetodi järgi arvutatuna aga 50%-lt 55%-le, s. o. samuti 5% võrra nagu eelmiseski näites. Järelikult on viimase meetodi kohaselt arvutatud rentaablustasemed omavahel alati võrreldavad, sellal kui esimese meetodi kohaselt leitud tasemed seda ei ole.

Eriti ilmekalt selgub meie meetodi kasutamise otstarbekus üksikute toodete rentaablustuse taseme ja dünaamika analüüsimisel, sest eri toodete juures on kasumi osatähtsuse kõikumine eriti suur

Üks selle näitaja eeliseid seisneb selles, et teda saab võrrelda teise väljalastud kaubatoodangu kohta arvutatava analoogilise näitajaga, mis saadakse, kui sajast lahutatakse kulutused 1 rbl. kaubatoodangu tootmiseks.

See võimaldab anda kerge vaevaga esialgse hinnangu toodangu väljalaske- ja realiseerimisplaani seostele (kui võrdleme plaanilisi näitajaid) ja tegelikule olukorrale toodangu realiseerimisel (kui võrdleme tegelikke näitajaid). Kui plaaninäitajad üksteisest tunduvalt erinevad, siis pole realiseerimisplaani koostamisel arvestatud seoseid kaubatoodangu väljalaskeplaaniga. On tegelikud näitajad üksteisest tunduvalt erinevad, siis võime päris kindlasti öelda, et realiseeritud toodangu struktuur erineb tunduvalt väljatud toodangu struktuurist ja järelikult on mõni toode lattu seisma jäänud.

Kas rentaablustaset tuleks ka planeerida? Tegelikult seda tehakse, sest planeeritakse selle üksikuid elemente — realiseeritava toodangu mahtu ja realiseerimiskasumit.

Tabelis 2 on toodud andmed ENSV RMN Masinaehituse Valitsuse mitmete tööstusettevõtete kohta. Tabelist nähtub, et nii üksikute ettevõtete tootmisfondide kasutamise efektiivsus kui ka rentaablus on tunduvalt erinevad. Samuti esineb kõikumisi üksikute ettevõtete eri aastate andmetes. See kinnitab arvamust, et kasumi ja tootmisfondide suhte pikemaks ajaks kehtestatud skaala kasutamine ei ole masinaehitusettevõtetes otstarbekas, sest kasumi ja tootmisfondide suhte järsk muutumine ei sõltu enamasti ettevõttest endast, vaid ettevõtte tootmisprofiili muutmisest (näit. Kalinini nim. Elavhõbealaldite Tehas), hulgihindade muutmisest ja struktuurinihetest (näit. Paide Teedemasinate Tehas, TAV Tallinna Juveelitehas jne.)

Tootmisfondide kasutamise efektiivsuse ja rentaablustuse taseme arvutamiseks ei saa kasumi analüüsimisel piirduda. Tuleb uurida ka seda, millised tegurid mõjutasid kasumit. Kõigepealt on vaja selgitada, missugused tegurid ja kui suures ulatuses kallutasid tegeliku realiseerimiskasumi summa kõrvale plaanist või eelmise aasta vastavast tasemest. Üksikute tegurite mõjuulatuse kindlakstegemiseks on soovitatud mitmeid eri meetodeid. Meie arvates võiks selleks otstarbeks kasutada järgmist metoodikat.

b) Omahinna muutuse mõju. Mida rohkem on omahind alanenud, seda suuremaks kasvab kasum. Omahinna mõju võib vaadelda kahes osas: ettevõtte omahinna alanemise mõju ja tootmisväliste kulude alanemise mõju. Mõjuulatuse summa kindlakstegemisel võrdleme aruandeperioodil realiseeritud võrreldavat toodangut baasiperioodi ja aruandeperioodi tegelikult omahinnas.

$$\left[\begin{array}{l} \text{Aruandeperioodil reali-} \\ \text{seeritud võrreldav too-} \\ \text{dang baasiperioodi et-} \\ \text{tevõtte omahinnas} \end{array} \right] + \frac{\left[\begin{array}{l} \text{tootmisväliste kulude} \\ \text{tegelik summa baasi-} \\ \text{perioodil realiseeritud} \\ \text{kaubatoodangus} \end{array} \right]}{100} \times \left[\begin{array}{l} \text{realiseerimise} \\ \text{dünaamika võr-} \\ \text{reldava kauba-} \\ \text{toodangu osas} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{aruandeperioodil realiseeritud kaubatoodang tegelikus} \\ \text{täisomahinnas} \end{array} \right] = \pm \text{ rbl.}$$

Kui tulemus on plussmärgiga, siis suurenes aruandeperioodi kaubatoodangu realiseerimiskasum saadud summa võrra selle arvel, et võrreldava kaubatoodangu omahind oli madalam kui baasiperioodil. Miinusmärgiga tulemuse puhul oli omahind kõrgem, kasum järelikult vähenes.

c) Hulgihindade muutuse mõju. Kui realiseeritava toodete hulgihinnad on baasiperioodil kehtinud hindadega võrreldes tõusnud, siis (muudel võrdsetel tingimustel) kasum suureneb ja vastupidi.

$$\left[\begin{array}{l} \text{Aruandeperioodil realiseeritud} \\ \text{võrreldav kaubatoodang tegeli-} \\ \text{kes ettevõtte hulgihindades} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{aruandeperioodil realiseeritud} \\ \text{võrreldav kaubatoodang baasi-} \\ \text{perioodi ettevõtte hulgihindades} \end{array} \right] = \pm \dots \text{ rbl.}$$

Kui tulemus on plussmärgiga, siis aruandeperioodi realiseerimiskasum suurenes saadud summa võrra selle arvel, et toodete hulgihinnad olid baasiperioodil kehtinud hulgihindadest kõrgemad. Miinusmärgiga tulemuse puhul hulgihinnad alanesid.

d) Struktuurinihete mõju. Struktuurinihete all mõistetakse üksikute toodete osatähtsuse muutust realiseeritud võrreldava kaubatoodangu üldsummas. Kasumit mõjutavad struktuurinihked sel puhul, kui üksikute toodete rentaablustasemed on erinevad. Kui tõuseb kõrgema rentaablustasemega toodete osatähtsus, siis kasum suureneb. Kui nende osatähtsus väheneb, siis väheneb ka kasum.

Struktuurinihete mõjuulatuse leidmisel kõrvutame aruandeperioodil realiseeritud võrreldava kaubatoodangu kaht maksumust ettevõtte omahinnas, millest üks on arvatud baasiperioodi ja teine aruandeperioodi tegeliku struktuuri alusel.

$$\frac{\left[\begin{array}{l} \text{Baasiperioodil realiseeritud} \\ \text{kaubatoodang} \\ \text{ettevõtte omahinnas} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{l} \text{võrreldava kaubatoo-} \\ \text{dangu realiseerimise} \\ \text{dünaamika näitaja} \end{array} \right]}{100} - \left[\begin{array}{l} \text{aruandeperioodil} \\ \text{realiseeritud} \\ \text{kaubatoodang} \\ \text{baasiperioodi} \\ \text{ettevõtte oma-} \\ \text{hinnast} \end{array} \right] =$$

= ± ... rbl.

Kui tulemus on miinusemärgiga, siis on kasum saadud summa võrra suurenenud struktuurinihete tagajärjel.

Realiseeritud uue, s. o. mittevõrreldava toodangu osas teeme tegurite mõjuulatuse kindlaks järgmiselt:

e) Mahu mõju. Kui tööstusettevõttes aruandeperioodil on välja lastud ja realiseeritud uut toodangut, siis see tegur suurendab kasumisummat.

$$\frac{\left[\begin{array}{l} \text{Aruandeperioodil realiseeritud} \\ \text{uus toodang ettevõtte hulgihin-} \\ \text{nas} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{l} \text{baasiperioodil realiseeritud} \\ \text{kaubatoodangu rentaablu-} \\ \text{tase} \end{array} \right]}{100} = + \text{ rbl.}$$

f) realiseeritud uue toodangu rentaablusta seme erinevuse mõju. Kui aruandeperioodil realiseeritud uue toodangu rentaablu tase on kõrgem baasiperioodil realiseeritud kaubatoodangu rentaablu tasemest, siis kasum aruandeperioodil selle teguri mõjul kasvab.

$$\frac{\left[\begin{array}{l} \text{Realiseeritud uue} \\ \text{toodangu} \\ \text{rentaablu tase} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{baasiperioodil realisee-} \\ \text{ritud kaubatoodangu} \\ \text{rentaablu tase} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{l} \text{aruandeperioodil rea-} \\ \text{liseeritud uus toodang} \\ \text{ettevõtte hulgihinnas} \end{array} \right]}{100} = \pm \text{ rbl.}$$

Tegurite mõjuulatuste üldsumma võrdub aruandeperioodi ja baasiperioodi kaubatoodangu realiseerimiskasumi vahega.

Demonstreerime soovitatud meetodit arvnäite abil (lähteandmed vt. tabel 3)

Võrreldava kaubatoodangu realiseerimise dünaamika:

$$\frac{1810}{1340} \times 100 = 135,074\%$$

Üksikute tegurite mõju realiseerimiskasumile on järgmine:

I. Realiseeritud võrreldava kaubatoodangu osas:

a) mahu muutumise mõju: $\frac{353 \times 35,074}{100} = +123,81 \text{ rbl.},$

b) omahinna muutumise mõju:

$$1250 + \frac{47 \times 135,074}{100} - 1184,5 = +129,0 \text{ rbl.},$$

c) hulgihindade muutumise mõju:

$$1990 - 1810 = +180 \text{ rbl.},$$

d) struktuurinihete mõju:

$$\frac{940 \times 135,074}{100} - 1250 = +19,7 \text{ rbl.}$$

TOOTED		Andmed 1 tooteühiku kohta (rbl.)							1960. a. realiseeritud (rbl.)					
		1960. a.				1961. a.								
		Ettevõtte omahind	Tootmisvälised kulud (5% ettevõtte omahinnast)	Täisomahind	Ettevõtte hulgrhind	Ettevõtte omahind	Tootmisvälised kulud (3% ettevõtte omahinnast)	Täisomahind	Ettevõtte hulgrhind	Kogus (tk.)	Ettevõtte omahinnas (veerg 9×veerg 1)	Tootmisvälised kulud (veerg 9×veerg 2)	Täisomahinnas (veerg 9×veerg 3)	Ettevõtte hulgrhinna (veerg 9×veerg 4)
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A	8	0,4	8,4	10	7	0,21	7,21	10	80	640	32,0	672	800	128
B	5	0,25	5,25	9	5	0,15	5,15	11	60	300	15,0	315	540	225
C	—	—	—	—	15	0,45	15,45	20	—	—	—	—	—	—
kokku:	×	×	×	×	×	×	×	×	×	940	47	987	1340	353
sellest võrreldav:				—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

II. Realiseeritud uue toodangu osas:

e) mahu muutuse mõju:

$$\frac{400 \times 26,343}{100} = +105,37 \text{ rbl.}$$

f) realiseeritud uue toodangu rentaablustaseme erinevuse mõju:

$$\frac{22,75 - 26,343}{100} \times 400 = -14,37 \text{ rbl.}$$

Tegurite mõjuulatus realiseeritud uue toodangu osas kokku:

$$105,37 + (-14,37) = +91 \text{ rbl.}$$

Mahu mõju kokku $123,81 + 105,37 = +229,18$ rbl.

Aruandeperioodi ja baasiperioodi kaubatoodangu realiseerimiskasumi vahe $896,5 - 353 = +543,5$ rbl.

Tegurite mõjuulatuse üldsumma

$$123,81 + 129,0 + 180 + 19,7 + 105,37 + (-14,37) = +543,5 \text{ rbl.}$$

Tegurite mõju võib välja tuua ka protsentides. Selleks tuleb teguri mõjuulatus rublades jagada baasiperioodi kaubatoodangu realiseerimiskasumiga ja korrutada sajaga.

I. Realiseeritud võrreldava kaubatoodangu osas:

a) mahu muutuse mõju $\frac{123,81}{353} \times 100 = +35,07\%$.

b) omahinna muutuse mõju $\frac{129,0}{353} \times 100 = +36,54\%$.

Rentaabluse tase (%) (veerg 14 : veerg 13) × 100		1961. a. realiseeritud (rbl.)						Tinglikud näitajad (rbl.)		
		Kogus (tk.)	Ettevõtte omahinnas (veerg 16 × veerg 5)	Tootmisvälised kulud (veerg 16 × veerg 6)	Täisomahinnas (veerg 16 × veerg 7)	Ettevõtte hulgihinnas (veerg 16 × veerg 8)	Kasum (veerg 20 — veerg 19)	Rentaabluse tase % (veerg 21 : veerg 20) × 100	Aruandeperioodil realiseeritud kaubatoodang baasiperioodi ettevõtte omahinnas (veerg 16 × veerg 1)	Aruandeperioodil realiseeritud kaubatoodang baasiperioodi täisomahinnas (veerg 16 × veerg 3)
15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
16,0 41,67 —	100 90 20	700 450 300	21,0 13,5 9,0	721,0 463,5 309,0	1000 990 400	279 526,5 91	27,9 53,19 22,75	800 450 —	840 472,5 —	1000 810 —
26,343 —	× —	1450 1150	43,5 34,5	1493,5 1184,5	2390 1990	896,5 805,5	37,51 40,48	× 1250	× 1312,5	× 1810

c) hulgihindade muutuse mõju $\frac{180}{353} \times 100 = +51,0\%$,

d) struktuurinihete mõju $\frac{19,7}{353} \times 100 = +5,58\%$

II. Realiseeritud uue toodangu osas:

e) mahu mõju $\frac{105,37}{353} \times 100 = +29,85\%$,

f) realiseeritud uue toodangu rentabluse taseme erinevuse mõju:

$$\frac{-14,37}{353} \times 100 = -4,07\%$$

Aruandeperioodi kaubatoodangu realiseerimiskasum kasvas baasiperioodi kasumiga võrreldes $\frac{896,5 \times 100}{353} - 100 = +153,97\%$; tegurite mõjuulatus protsentides kokku

$$35,07 + 36,54 + 51,0 + 5,58 + 29,85 + (-4,07) = +153,97\%$$

Soovitatud meetodika annab võimaluse välja tuua tegurite mõjuulatuse summa kummagi toodangugrupi — realisee-

ritud võrreldava toodangu ja realiseeritud uue toodangu kohta. Nende gruppide seas võib üksikute toodete lõikes olla tegurite mõju lõpptulemusest erinev. Kui näiteks realiseeritud võrreldava toodangu hulgihindade muutus mõjutas kasumit lõppkokkuvõttes positiivselt, siis mõningate toodete hulgihind võis seda ka vähendada ja järelikult vähendada ka kasumit.

Teguritesisest üksikasjalist analüüsi tuleb teha eraldi iga toote kohta. See eeldab toodangu realiseerimise eeskujulikult korraldatud algarvestust.

Ülaltoodud näitajate süstemaatiline jälgimine nii tööstusettevõtetes kui ka kõrgemalseisvates organites peaks võimaldama tõsta meie tööstuse töötulemuste efektiivsust.

О ПОКАЗАТЕЛЯХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

М. Саарепэра

Резюме

В статье рассматриваются следующие вопросы:

1. Значение и методика исчисления показателя эффективности использования производственных фондов и показателя уровня рентабельности промышленного предприятия;

2. методика исчисления факторов, влияющих на отклонение суммы прибыли от реализации товарной продукции за отчетный период от этого же показателя за предыдущий период.

Показатель эффективности использования производственных фондов характеризует эффективность использования предприятием подавляющей части средств, выделенных государством в распоряжение данного предприятия.

На наш взгляд вычисление фактического показателя эффективности использования производственных фондов целесообразно производить следующим образом:

фактическая прибыль от реализации товарной продукции за отчетный период

× 100

средняя стоимость за данный период производственных запасов, незаконченных промышленных продуктов и полуфабрикатов собственного производства, затрат будущих периодов, готовой продукции, промышленно-производственных основных фондов и новых промышленно-производственных основных фондов, которые по плану должны были быть введены в эксплуатацию, но фактически введены не были.

Предприятиям необходимо также дать плановое задание по эффективности использования производственных фондов.

При оценке результатов деятельности промышленного предприятия интерес представляет также и сравнение чистого дохода предприятия с затратами на реализованную продукцию с суммами, полученными при реализации товарной продукции, то есть выведение показателя уровня рентабельности.

В настоящее время уровень рентабельности исчисляется как отношение суммы прибыли от реализации товарной продукции к реализованной товарной продукции по полной себестоимости. Однако получаемые таким путем относительные величины несравнимы. Чем меньше полная себестоимость при равной сумме прибыли, тем больше будет прирост этого показателя.

Вследствие этого мы полагаем, что более целесообразно исчислять уровень рентабельности следующим образом:

$$\frac{\text{прибыль от реализации товарной продукции}}{\text{реализованная товарная продукция по оптовым ценам предприятия}} \times 100$$

При первом способе исчисления уровень рентабельности теоретически может возрасти от нуля до бесконечности, а при рекомендуемом нами способе — от нуля до ста.

В последнем случае численные величины уровня рентабельности являются более доходчивыми, особенно при сравнении уровней рентабельности отдельных предприятий, а также при сравнении уровней рентабельности одного предприятия за отдельные периоды. При рекомендуемой нами методике исчисления, уровень рентабельности покажет сумму прибыли (в копейках) на рубль реализованной товарной продукции.

При анализе прибыли нельзя, однако, ограничиваться исчислением этих показателей. Необходимо также исследовать, какие факторы и в какой степени оказывали влияние на прибыль, в сторону ее увеличения или уменьшения.

Для этой цели рекомендуется использовать следующую методику:

Во-первых, реализованная товарная продукция разделяется на две части: реализованная сравнимая товарная продукция и реализованная новая (несравнимая) продукция.

Далее устанавливается показатель роста реализации сравнимой товарной продукции:

$$\frac{\text{реализованная за отчетный период сравнимая товарная продукция по оптовым ценам базисного периода}}{\text{выручка от реализации товарной продукции базисного периода по оптовым ценам предприятия}} \times 100$$

После этого можно приступить к исчислению влияния отдельных факторов на прибыль.

1 В части реализованной сравнимой товарной продукции.

а) Влияние изменения объема:

$$\frac{\left[\text{прибыль от реализации товарной продукции в базисном периоде} \right]}{100} \times \left[\frac{\text{показатель роста реализации сравнимой товарной продукции} - 100}{100} \right]$$

б) Влияние изменения себестоимости:

$$\left[\frac{\text{Реализованная за отчетный период сравнимая товарная продукция по фабрично-заводской себестоимости базисного периода}}{\text{внепроизводственные расходы базисного периода}} \right] \times \left[\frac{\text{показатель роста реализации сравнимой товарной продукции}}{100} \right] - \left[\frac{\text{Реализованная сравнимая товарная продукция отчетного периода по полной фактической себестоимости.}}{100} \right]$$

в) Влияние изменения оптовых цен предприятия:

$$\left[\frac{\text{Реализованная сравнимая товарная продукция за отчетный период по фактическим оптовым ценам предприятия}}{\text{Реализованная сравнимая товарная продукция за отчетный период по оптовым ценам базисного периода}} \right]$$

г) Влияние структурных сдвигов:

$$\left[\frac{\text{Реализованная товарная продукция базисного периода по фабрично-заводской себестоимости}}{\text{Показатель роста реализации сравнимой товарной продукции}} \right] \times \left[\frac{\text{Реализованная сравнимая товарная продукция по фабрично-заводской себестоимости базисного периода}}{100} \right]$$

2. В части реализованной новой продукции.

а) Влияние изменения объема:

$$\left[\frac{\text{Реализованная за отчетный период новая продукция по оптовым ценам предприятия}}{\text{Уровень рентабельности реализованной товарной продукции базисного периода}} \right] \times \left[\frac{\text{Уровень рентабельности реализованной товарной продукции базисного периода}}{100} \right]$$

б) Влияние на прибыль отклонения уровня рентабельности реализованной за отчетный период новой продукции от уровня рентабельности реализованной товарной продукции базисного периода:

$$\left[\begin{array}{l} \text{Уровень рентабельности} \\ \text{реализованной новой продук-} \\ \text{ции} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{Уровень рентабельности} \\ \text{реализованной в базисном пе-} \\ \text{риоде товарной} \\ \text{продукции} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{l} \text{Реализованная за} \\ \text{отчетный период} \\ \text{новая продукция} \\ \text{по оптовым ценам} \\ \text{предприятия} \end{array} \right]$$

100