

# MAALISE JAEVÕRGU ANALÜÜSI METOODIKAST

F. Sauks

Kaubandusökonomika kateeder

## 1. Üldised märkmed

Nõukogude kaubanduse põhiliseks ülesandeks on kiirelt suurendada kaubakäivet ja üha paremini rahuldada elanike vajadusi. Kaubakäibe laiendamine elanikkonna nõudmisel vastavas struktuuris eeldab otstarbekalt arendatud kaubanduse materiaalsel baasi. Kaubanduse materiaalse baasi põhituumaks on kaubandusettevõtted, mille kaudu kaubad suunatakse tarbimissfääri.

Teatavas rajoonis asuvad kaubandusettevõtted moodustavad kaubandusvõrgu, resp. jaevõrgu, kus ettevõtted on üksteisega seoses mitte ainult territoriaalselt, vaid ka orgaaniliselt. Üksik kaubandusettevõtte pole kunagi iseseisev, vaid suuremas või vähe- mas sõltuvuses teiste samasse võrku kuuluvate ettevõtetega. Nendevahelise tööjaotuse ja seosed määrab kindlaks nende keskorgan — kaubandusorganisatsiooni keskus.

Viimasele on jaekäibe plaanipäraseks korraldamiseks määratud kindel tegevuspiirkond, s. t. territoorium, mille elanikkonda ta peab varustama kaupadega. Seda territooriumi nimetatakse kaubandusorganisatsiooni kaubanduslikuks piirkonnaks. Seal tuleb luua vastav jaevõrk, täpsemalt — kaupluste, poodide, kioskite võrk ühes vajaliku sisseseadega.

On ilmne, et elanike häireteta kaubandusliku teenindamise tagamiseks peavad kaubandust juhtivad keskorganid ja eriti kaubandusorganisatsioonide juhtkond analüüsima põhjalikult oma tegevuspiirkonnas olemasolevat kaubandusvõrku ja selle alusel määrama juba kaubandusvõrgu arendamise teaduslikult põhjendatud plaanid järgmisteks aastateks. Kuni viimase ajani on aga jäänud praktikas kaubandusvõrgu analüüs pinnapealseks. Eriti kehtib öeldu maalise kaubandusvõrgu kohta. See on seletav osalt sellega, et teoreetilises kirjanduses on käsitletud peamiselt linnalise kaubandusvõrgu paigutamise küsimusi, kuna maalise kaubandusettevõtete võrgu arendamise küsimused on jää-

nud tagaplaanile. Harilikult vihjatakse siin analoogiale linnalise kaubandusvõrgu kujundamises ning paigutamise üldprintsipiide (kontsentriiline kujundamine, ühtlane paigutamine) rakendamise vajadusele. Ühtlasi märgitakse aga ka maalise kaubanduse tingimuste iseärasuse mõju võrgu organiseerimisele ja selle arvestamise vajadust.<sup>1</sup>

Üldiselt arvatakse aga, et maalise võrgu paiknemise probleemid on lihtsamad kui linnalises võrgus. Seega puuduvad praktilistel analüüsiks lähemad eeskujud, juhtnöörid ja tõekspidamised, millele võiks rajada probleemi käsitletu. See tingib paratamatult analüüsi teostamise vastavalt oma äranägemisele. Väheste kogemuste ja teoreetiliste eelteadmiste nappuse korral kujuneb aga selline analüüs pinnapealseks ega suuda seetõttu anda küllalt täpset ülevaadet olemasolevast kaubandusvõrgust. Veelgi rohkem: esineb koguni alahindavat suhtumist kaubandusvõrgu analüüsisse ja selleks vajalike materjalide kogumisesse. Arvatakse, et see on üksikute töötajate väljamõeldis, mis praktikutele toob üksnes lisatööd, käega katsutavat kasu aga mitte mingisugust.

Käesolevaga tahetakse näidata konkreetsete faktide alusel selliste seisukohtade ekslikkust ning anda maalistele kaubandusorganisatsioonidele mõningad kergemini rakendatavad võtmed jaevõrgu analüüsiks. Konkreetset näidet esitatakse põhiliselt Tartu rajooni kaubandusvõrgust, millega käesoleva artikli autor põhjalikumalt tutvus.<sup>2</sup>

## 2. Kaubanduspiirkond ja selle optimaalne suurus

Kaubandusvõrgu kujundamise ja kaubandusettevõtete konkreetse asukoha määramise aluseks on kaubandusorganisatsiooni jaekäibe suurus ja struktuur. Selle määramise paratamatuks eelduseks on kaubanduspiirkonna ökonoomika uurimine. See peab harama mitte üksnes olemasolevat seisukorda, vaid ka neid muu-

---

<sup>1</sup> Vt. näiteks S. V. Serebrjakov, Nõukogude kaubanduse organisatsioon ja tehnika, Tallinn 1951, lk. 106—107. Umbes samad seisukohad esitab ta oma õpiku hilisemas väljaandes (Moskva 1956). Ka kooperatiivkaubanduse organiseerimise spetsialist V. I. Vinogradov ei anna midagi uut maalise võrgu paigutamise printsiipidele (vt. pikemalt В. В. Виноградов, Г. А. Озерова, Н. Я. Удгодский, Г. А. Чернов, Организация и техника советской кооперативной торговли, Москва 1955, lk. 57—59). Saksa DV majandusteadlased toonitavad kompleksse-regionaalse printsiibi suurt tähtsust maalise võrgu organiseerimisel (vt. H. Karsten, G. Nicolai, H. Paeper, Die Planung und Organisation des Verkaufsstellenetzes, Berlin 1964, lk. 48). Kuid nende poolt esitatud näited eeldavad suhteliselt suurte maaliste asulate (vähemalt 500 elanikuga) olemasolu. Seepärast ei saa ENSV-s lähematel aastatel nende soovitusi veel rakendada.

<sup>2</sup> F. Sauks, Jaevõrk Tartu rajoonis ja selle edasiarendamise probleeme, Tartu 1964, (käsikiri TRÜ Majandusteaduskonnas, s.-ü. A-66).

tusi, mis võivad tekkida piirkonna majanduses plaanitaval perioodil ja mida tuleb arvestada käibe plaanimisel. Järelikult tähendab kaubanduspiirkonna ökonoomika uurimine oma sisult üksikasjalikku majandusgeograafilist ülevaadet vastavast territooriumist. Ilma selleta pole mõeldav kaubandusvõrgu teaduslikult põhjendatud plaanipärane arendamine ning olemasoleva kaubandusvõrgu analüüs. Seepärast on ka täiesti arusaadav, et juba 1946. a. määras tarbijate koöperatsiooni plaaniala töötajate üleliiduline nõupidamine kaubanduspiirkonna ökonoomikat iseloomustavate näitajate miinimumi<sup>3</sup>, mis võimaldasid anda piirkonna sotsiaal-ökonoomilise iseloomustuse.

Piirkonna ökonoomika uurimisel tuleb selgitada järgmised sotsiaal-ökonoomilised näitajad:

- 1) piirkonna geograafilised ja looduslikud tingimused,
- 2) piirkonna toodanguline profiil,
- 3) elanikkonna arv ja koostis,
- 4) elanikkonna ostufondid ja piirkonna turumaht.

Piirkonna geograafiliste ja looduslike tingimuste (asukoht, suurus, pinnaehitus, maavarad, kliima, veestik, taimestik, asustamata alad jne.) arvestamine on eriti oluline kaupade hankimisel ja kaubavarude plaanimisel, sest geograafilised ja looduslikud tingimused mõjutavad sageli jaekäivet (näiteks Eesti NSV saared, kuhu ei ole võimalik vedada kaupu ühtlaselt kogu aasta kestel, nõuavad suuri kaubavarusid). Siinjuures tuleb uurida ka piirkonna transpordiühendusi teiste rajoonidega, mis samuti määrab kaupade veoplaani. Transpordiühenduste nõrk arenemine üksikutes rajoonides ei võimalda teostada kaupade ühtlast vedu. Et ära kasutada soodsaid transpordivõimalusi kaupade suurendatud veoks, tõuseb üksikutel ajajärkudel nende rajoonide osatähtsus veoplaanides järsult, teistel perioodidel (teede lagunemine, jääolud jne.) aga järsult langeb. Piirkonna toodangulise profiili uurimisel tuleb selgitada tööstuse ja põllumajanduse osa piirkonna majanduses, tööstusliku ja põllumajandusliku tootmise arenemisastet ja spetsialiseerumist, tööstuslike ja muude käitiste paigutust rajoonis jne. Nende näitavate määramine on vajalik kaubahulga õigeaks mahutamiseks vastavalt maa tootlike jõudude sotsialistlikule paiknemisele. Nii näiteks peab kaubandusorganisatsioon teadma oma piirkonna ja ümbruskonna rajoonide põllumajandusliku tootmise suundi (teravili-, aed-juurvili, loomakasvatus, tehnilised kultuurid jne.) selleks, et plaanimisel teada, milliseid põllumajandussaadusi pakub kolhoositurg ja kuidas ta rahuldab elanikkonna nõudeid. See võimaldab õigesti mahutada kaubahulka linna ja maa vahel, lähendada

---

<sup>3</sup> Selle uurimise tähtsust on toonitatud korduvalt ka hiljem. Vt. näiteks ETKVL-i poolt väljaantud «Tarbijate koöperatsiooni plaanialatöötajate üleliidulise nõupidamise töö kokkuvõtetest, Tallinn 1959, lk. 8, 12.

käibe taset ja struktuuri maal linna omale ja seega kaasa äidata viimaste erinevuste likvideerimisele linna ja maa vahel. See võimaldab ka õigesti plaanida kaubakäivet piirkonna üksikute osade vahel ja määrata käibe jaotus kvartalite kaupa. Täpne ettekujutus toodangu iseloomust ja selle spetsialiseerimisest on vajalik selleks, et selgitada kauba hulk, mis tuleb kaubandusvõrku NSV Liidu teistest rajoonidest ja oblastitest ja mis oma piirkonna tööstusest ja põllumajandusest. Piirkonna toodangulise profiili teadmine võimaldab mobiliseerida kaubakäibesse täiendavaid ressursse, ergutada kohaliku tööstuse arenemist ning organiseerida desentraliseeritud varumist ja kaubanduskäitiste omaoste.

Piirkonna geograafilise ja toodangulise iseloomu kohta saab andmeid vastava rajooni täitevkomitee osakondadest, eriti statistikaosakonnast. Üldisemat laadi, kuid praktiliselt hästi kasutatavaid andmeid leidub majandusgeograafia-alastes raamatutes ja artiklites, samuti ka statistilistes kogumikes.<sup>4</sup> Ei tohi ka unustada rajooniajalehte.

Edasi on vajalik selgitada piirkonna elanikkonna arvu ja koostist.

Elanike arv kui näitaja on otseselt seotud piirkonna ökonoomikaga. Elanikkonna üldarv, tema koostis soo, vanuse, rahvuse ja elukutse järgi, leibkondade arv, töötava elanikkonna ja koduste suhe mõjutab otseselt kaubakäibe mahtu ja struktuuri. Piirkonna elanike tihedusest aga sõltub otseselt kaubandusettevõtete paiknemine (dislokatsioon).

Piirkonna elanike üldarvu uurimise aluseks võetakse viimased andmed elanikkonna arvu kohta ja korrigeeritakse neid vastavalt elanike loomulikule ja mehhaanilisele juurdekasvule.

Loomuliku juurdekasvu määramiseks võib kasutada rahvastiku statistika ja perekonnaseisuaktide büroo andmeid, mehhaanilise juurdekasvu määramisel aga aadressilaua omi. Kokkuvõtlikud andmed külanõukogude kaupa on rajooni täitevkomitees.

Jaekäibe struktuuri plaanimiseks, eriti tööstuskaupade osas, on tähtis teada ka soolist ositust, kuna mees- ja naissoost elanike vajadused nendele kaupadele on hoopis erinevad.

Samuti mõjub jaekäibe struktuurile elanikkonna jagunemine vanuse järgi, mis on eriti tähtis kooliealiste ja eelkooliealiste laste osas, kuna neil on oma spetsiifilised tarbed eri riietuse, jalatsite, mööbli, toiduainete jne. alal.

---

<sup>4</sup> Parim on V Tarmisto poolt koostatud «Eesti NSV, andmete kogumik». Tallinn 1959, lk. 348—601, millest täiendatud ja parandatud väljaanne ilmus 1962. a. vene keeles. Sellele täienduseks on statistiline kogumik «25 aastat Nõukogude Eestit», Tallinn 1965, lk. 133—157. Huvitavaid ja praktilises töös hästi kasutatavaid majandusgeograafilisi ülevaateid üksikute piirkondade kohta leidub ka Eesti Geograafilise Seltsi aastaraamatutes. Nii näiteks võiks nimetada A. Saare artiklit «Jooni Tapa rajooni majandusgeograafiast, EGS aastaraamat» 1958, Tallinn 1959, lk. 214—230 jt. artikleid.

Vahetult mõjub ka elanikkonna rahvuseline koostis, sest erinevatel rahvastel on erinevad nõudmised rahvarõivastele, jalatsitele, kööginõudele jne.

Oluline on veel leibkondade (perede) arv, sest sellest sõltub otseselt paljude kaupade, nagu mööbel, majapidamistarbed jne. käibe suurus.

Elanikkonna sotsiaalne koostis on samuti tähtis näitaja kaubakäibe struktuuri määramisel, kuna tööliste, teenistujate, ülalpeetavate jne. nõudmine on erineva iseloomuga.

Jaekäibe suurus ja struktuur ei sõltu üksnes elanike arvust ja koostisest, vaid nende ostufondidest ja piirkonna turumahust. Seepärast on vaja teada peale elanike arvu ja koostise veel piirkonna töötava elanikkonna hulka, s. t. elanikke, kellel on iseseisev rahaline sissetulek (töölised, teenistujad, kolhoosnikud jne.) või selle koefitsiendi leibkonnas. Mida suurem on töötava elanikkonna arv või koefitsient leibkonnas, seda suurem on üldreeglina iga leibkonna ostuvõime ja seda suurem on ka kaupade nõudmine.

Rahvastiku ostufondina on hakatud tähistama seda osa rahalisest vahendist, mida rahvas kasutab kaupade ostmiseks. Seega on rahvastiku ostufond osa tema rahalistest tuludest. See ei võrdu tulude kogusummaga, olles sellest teatava osa väiksem seetõttu, et rahaliste vahendite summa tervikuna ei lähe kaupade ostuks.

Kohalike elanike ostufondi uurimine ei anna aga küllalt põhjalikke andmeid kogu rajooni turumahust, sest kaupade nõudjana ei esine üksnes kohalik elanikkond, vaid ka transiitvarbijad, s. t. mujalt ajutiselt sissesõitnud elanikud (rajooniväline nõudmine), ja kollektiivvarbijad (asutised ja organisatsioonid), kes saavad kaupa harilikult väike-hulgimüügi korras.

Kõik need piirkonna sotsiaal-ökonomilised näitajad on olulised kaubandusorganisatsioonidele ka kaubandusvõrgu õigeks paigutamiseks ja kauba kulgemise paremaks korraldamiseks. Harilikult koostatakse kaubandusorganisatsiooni vastavad analüütilised tabelid ja oma tegevusrajooni kartogrammid, kuhu on märgitud rajooni elanike tihedus, tootmiskäitiste asukohad, kaubandusvõrgu paiknemine, teede seisund jne.

Piirkonna sotsiaal-ökonomilise iseloomustuse illustatsiooniks esitame vastava näite Tartu rajooni kohta.

Tartu rajoon asub Eesti NSV idapoolses osas Võrtsjärve ja Peipsi vahel, kahel pool Emajõe. Territooriumi suuruselt (üle 6,7% Eesti NSV territooriumist) kuulub rajoon vabariigi suuremate hulka, olles neljandal kohal Harju, Viljandi ja Rakvere rajoonide järel.<sup>5</sup> Põhjas külgneb Tartu rajoon Jõgeva, lõunas Põlva ja Valga ning loodes Viljandi rajooniga. Ida pool piirneb rajoon Peipsi järvega, läänes Võrtsjärvega.

<sup>5</sup> ENSV Ülemnõukogu Presiidium, Eesti NSV territooriumi administratiivne jaotus seisuga 1. juuli 1963, Tallinn 1963.

Pinnaehituselt on rajooni põhja- ja kirdeosale omased loode-kagusuunaga voored. Rajooni läänepoolne osa on tunduvalt madalam ning soode-, rabade- ja metsarikas. Rajooni idaosa, mis asub endisel Peipsi järve põhjal, on samuti madal ja tugevasti soostunud. Emajõeist lõuna pool on maapind lainjam, tõustes pikkamööda lõunasuunas ja muutudes Lõuna-Eestile omaseks põlduderohkeks moreenmaastikuks. Võrtsjärve ranniku kesk- ja lõunaosas on reljeef vahelduv, esineb põhja-lõunasuunas kulgevaid vooi.

Rajooni läbib lääne-idasuunas Suur-Emajõgi, mis on vabariigi ainukeseks kogu pikkuses laevatatavaks jõeks. Siin toimub ka töenduslik kalapüük. Peale selle on Tartu rajooni piirides ka Emajõe lisajõed, milledest Ahja jõgi on kuni Läänisteni laevatatav. Järvedest on kalatõostuse arendamise baasina tähtsamad täies ulatuses laevatatavad Peipsi ja Võrtsjärv.

Maavaradelt ei ole rajoon rikas. Nimetada võib turbavarusid (üle 5% vabariigi turbavarudest)<sup>6</sup> ja tellisesavi leiukohti. Metsa osatähtsus rajooni territooriumil ei ole üldiselt suur. Metsarikkamad on rajooni lääne-, kirde- ja kaguosa.

Administratiivselt on Tartu rajoon (seisuga 1. jaanuar 1965. a.) jagatud 23 külanõukoguks, kus paiknevad 1 vabariiklik linn, 2 rajoonilise alluvusega linna (Elva ja Kallaste) ning 502 küla ja asulat.<sup>7</sup> Rajooni keskuseks on samas piirkonnas asuv vabariiklik linn Tartu.

Külanõukogude ja linnade suurused on pindalalt väga erinevad (vt. lisa 1)<sup>8</sup> Väiksemaiks külanõukogudeks on Peipsi järves paiknev Piirissaare (u. 7 km<sup>2</sup>), samuti Peipsiääre külanõukogu (34 km<sup>2</sup>), suuremad on aga Kärevere (250 km<sup>2</sup>) ja Võnnu (242 km<sup>2</sup>) külanõukogud. Linnadest suurim on Tartu linn (u. 95 km<sup>2</sup>) ja väikseim Kallaste linn (1,5 km<sup>2</sup>).

Elanike arvult kuulub rajoon koos Tartu linnaga ENSV rahvarohkemate ja tihedamini asustatud piirkondade hulka (keskmine tihedus 44,3 in./km<sup>2</sup>). Linnades paikneb ligemale 67% rajooni elanikkonnast, s. t. suhteliselt rohkem kui Eesti NSV-s tervikuna (u. 60%). Vaadeldav piirkond on seega linnarahvastiku osatähtsusest vabariigis üks esimesi.

Tartu rajooni piires on aga asustus ebaühtlane. Hõredamalt on asustatud soised ja põllumajanduslikult ebasobivate maadega külanõukogud nagu Kärevere, Koosa, Vara, Võnnu, kus elanike tihedus on 6—8 inimest km<sup>2</sup> kohta. Tihedamalt asustatud külanõukogu on Peipsiääre (rohkem kui 57 in./km<sup>2</sup>). Linnades on tihedus veelgi suurem. Esikohal rajoonis on Tartu linn, kus elanike tihedus on 3300 inimest km<sup>2</sup> (vt. joonis 1).

Elanikkond paikneb rajoonis üldiselt väikestes küldes ja asulates. Kuni 100 inimesega asulate arv rajoonis moodustab üle 72% asulate üldarvust. Nendes elab ligemale 40% maaelanikkonnast (vt. lisa 2). Suuremaid asulaid elanike arvuga igapähe üle 400 on rajoonis ainult kuus. Nad paiknevad peamiselt rajooni läänepoolses osas.

Kuna kaubandusvõrgu ülesanne on kaubad tarbijale-elanikule igati kättesaadavaks teha, siis mõistagi tuleb pikemalt käsitleda elanikkonna aglomoratsioonialasid, s. t. linnu ja suuremaid asulaid. Käesolevas osas jääb aga käsitlemata vabariikliku alluvusega linn Tartu, mille suurus ja majanduslik tähendus tingivad vajaduse tema omaette käsitlemiseks.

Elva linn asub rajooni edelaosas Tartu—Valga raudtee ääres, 27 km kau-

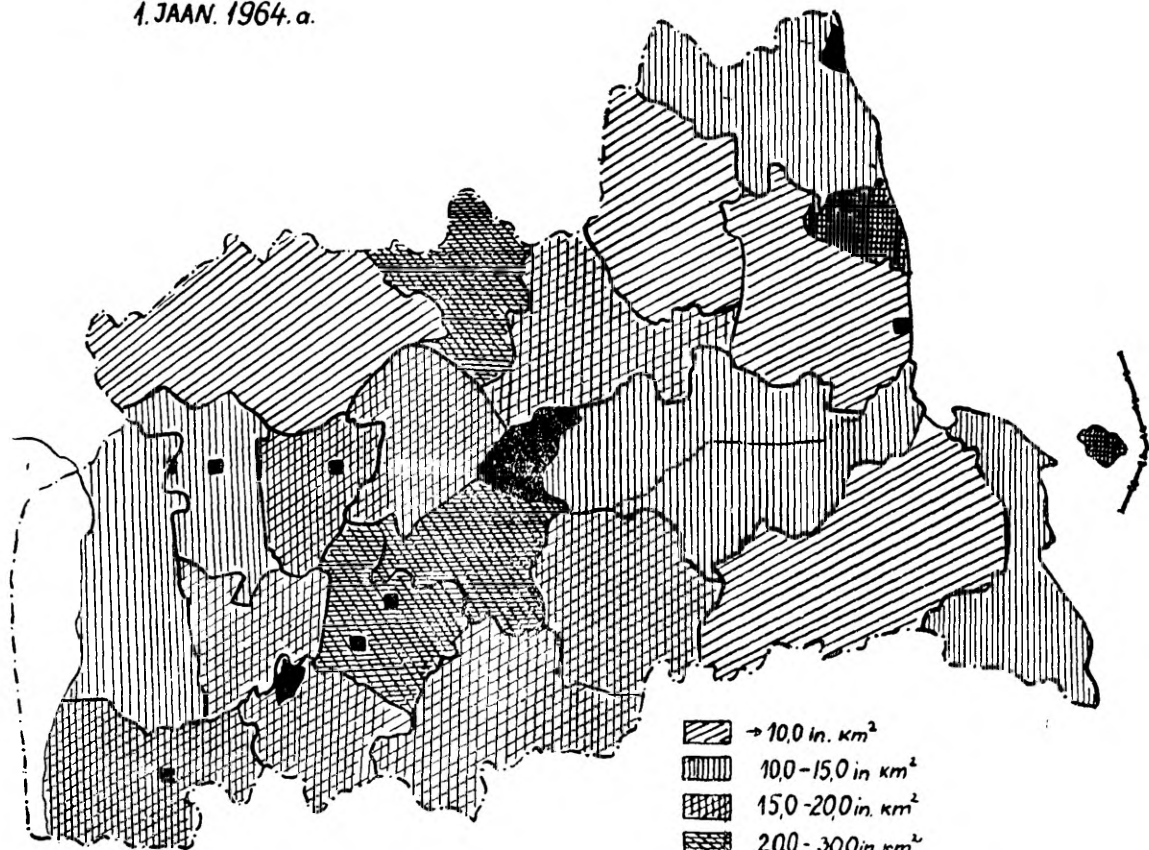
<sup>6</sup> Koguteos «Eesti NSV», koostanud V. Tarmisto, Tallinn 1959, lk-d 413 ja 551.

<sup>7</sup> Tartu Rajooni Statistika Inspektuuri andmed.

<sup>8</sup> Siinjuures tuleb märkida, et Tartu Rajooni Täitevkomitee jt. rajooni keskastustes puuduvad andmed külanõukogude pindalade suuruste kohta. Tootmisvalitsuses on andmed üksnes majandite suuruse kohta, kuid majandite piirid ei ühti külanõukogude piiridega. Seetõttu tuli autoril kasutada ligikaudseid arvutusi planimeetriga ja TRÜ geograafia kateedri õppejõu dotsent L. Tiigi kaasabil rajooni kaardi alusel leida külanõukogude pindalad. Tulemus on muidu ligikaudne, kusjuures autori arvates viga võib olla  $\pm 5\%$  piires.

# TARTU RAJOOINI RAHVASTIKU TIHEDUS

1. JAAN. 1964. a.



Joonis 1.

gusel Tartust. Linn asetseb rohkete ürgorgudega looduslikult kaunis kohas. Linna idaserval voolab Elva jõgi. Linna piirides on kaks järvekest, milledest supluskohana on tuttav Elva järv.

Sõjajärgsetel aastatel on Elva elanike arv tugevasti kasvanud, ulatudes 5890 inimeseni 1963. a. (tihedus 589 in./km<sup>2</sup>). Võrreldes sõjaelse perioodiga on elanike arv linnas suurenenud ligemale kolmekordseks. Kuna Elvat ümbritsevad põllumajanduslikud piirkonnad, siis tegeleb enamik linna tööstusettevõtteid põllumajandussaaduste töötlemisega. Palgalistena töötab asutustes ja ettevõtetes umbes kolmandik elanikkonnast. Viimastel aastatel on suurenenud Elva elanike Tartus töөлkäijate arv. Seetõttu on täie õigusega hakatud Elvat nimetama Tartu tütarlinnaks.<sup>9</sup>

Elvas endas on arenenud kõõgivilja- ja puuviljaaiandus, millega arvukalt tegelevad ka individuaalapidajad. Linna arenguperspektiivid seisnevad eeskätt tema kujunemises sisemaa kuurordi- ja suvituskeskuseks. Selle juures tuleb aga arvestada Tartu kui vabariigi ühe suurema linna majanduslikku mõju, eriti tema vajadust täiendava tööjõu järele. See loob Elvale edasise suurenemise võimalused, sest elamufondi probleemid on Elvas tunduvalt lahedamad kui Tartus. Aga sellele vaatamata jääb Elva ilmselt ka tulevikus väikelinnaks, tähtsaks satelliitlinnaks Tartule.

Teine rajoonis asuv linn — Kallaste (elanike arv 1,5 tuhat, tihedus 1000 in./km<sup>2</sup>) paikneb rajooni kirdeosas Peipsi järve kaldal. Oma nime on ta saanud nähtavasti järsult Peipsisse langevalt liivakivi kaldalt, millel linn asub.<sup>10</sup>

Linna elamukvartalid paiknevad Peipsi kõrge ranniku serval piki randa, ligemale kolme kilomeetri ulatuses. Linnas asuvad mõned kalatööstusettevõtted (kalajahu tootmine, tindikala kuivatamine) ja leivatööstus. Elanikkonna tähtsaks sissetulekuallikaks on kalapüük. Sellega tegeleb umbes 25% linna elanikest.<sup>11</sup> Levinenud on ka individuaalne kõõgiviljaaiandus (eriti sibulakasvatust), mis suurendab tugevasti Kallaste elanike ostuvõimet. Väiksema tähtsusega on palgaline töö asutustes (8,5% elanikest palgisel tööil). Peale selle on Kallaste elanike hulgas häid ehitustöölisi, kes hooajatöötajatena teevad ümbruskonna majanditele mitmesuguseid ehitustöid.

Kallaste sõjajärgses arengus võib eristada kaht etappi. Rajoonikeskuseks kasvas Kallaste suhteliselt kiiresti. Ümbruskonna kolhoosidest siirdus Kallastesse uusi elanikke. Seal vajati tööjõudu ja lihtne oli saada krunti individuaal- elamu ehitamiseks. Kuid pärast Kallaste rajooni ühendamist Tartu rajooniga ja Kallastelt kui rajoonikeskusest administratiivsete funktsioonide äravõtmist lakkas linna kasv ja tekkis vaba tööjõudu. Linna arenguperspektiivid muutusid veelgi ähmasemaks pärast Kallaste kooperatiivi liitmist Tartu kooperatiiviga. Sellega kandus ka rida kaubanduslikke funktsioone Kallastelt Tartu. Kõige selle tulemusena hakkas elanike arv Kallastel vähenema. Ajavahemikul 1959—1964 on see vähenemine olnud umbes 10%<sup>12</sup>. Olukord siin on seega tunduvalt halvem kui Elvas, kus vaatamata rajoonikeskuse haldusfunktsioonide äralangemisele kasvab linn edasi.<sup>13</sup> Ilmselt on õige seisukoht, mille järgi alla 3000 elanikuga linnu peetakse oma arengus väheperspektiivseks.<sup>14</sup> Nendes ei saa võrdsel määral varustada mehi ja naisi tööga, kuna tööealiste väike arv

<sup>9</sup> V K a u f m a n n, Väikelinnade arengust Eesti NSV-s, artikkel Eesti NSV Teaduste Akadeemia Toimetised, XII kd., Ühiskonnateaduste seeria 1963, nr. 2, lk. 113.

<sup>10</sup> Tartumaa, koguteos «Eesti» I, Tartu 1925.

<sup>11</sup> T a r m i s t o, op. cit., lk. 552.

<sup>12</sup> Tartu Rajooni Statistika Inspektuuri andmed.

<sup>13</sup> Osalt toimus see suurenemine küll Elvale Peedu suvituskoha liitmise arvel, kuid peamine põhjus seisneb Tartu linna majanduslikus mõjus ja tema suhtelises ligivõltsel Elvale.

<sup>14</sup> K. L a a s, Eesti NSV rahvastiku paiknemise probleemidest, artikkel «Eesti Kommunist» 1964, nr. 12, lk. 15.

(1,0—1,5 tuhat) ei luba siia paigutada mitut suuremat tootmisettevõtet. Siia ei saa ehitada ka ratsionaalse suurusega koolimaju, samuti läheb suhteliselt kulukaks nende linnade heakorrastamine ja teenindusasutuste võrgu väljarendamine võrreldes keskmete ja suuremate linnadega. Järelikult ei saa pidada Kallaste linna arengut kuigi perspektiivseks. Ta jääb ilmselt kohaliku tähtsusega majanduskeskuseks.

Peale mainitud linnade on Tartu rajooni külanõukogudes kuus suuremat maalist asulat, elanike igas üle neljasaja. Enamik nendest on välja kujunenud vanadest küladest ja ilmse põllumajandusliku iseloomuga (Nõo, Puhja ja Nõgiaru). Tööstusliku tähendusega on Ulila ja Rõngu ning kalandusliku tähtsusega Varnja. Sõjajärgsel perioodil on nendes asulates elanike arv kasvanud ja nad vastavad meie oludes maal optimaalseks peetava asula suurusele (umbes 500 elaniku).<sup>15</sup> Sellisesse asulasse on võimalik ehitada 8-klassiline kool, ambulatoorium, lasteasutus, klubi-rahvamaja, elukondliku teenindamise paviljon. Samuti osutub võimalikuks sisse seada veevärk ja kanalisatsioon. Nii kujunevad neist asulad, mis tulevikus ei erine millegi poolest linnalistest asulatest. Külaelu hakkab sarnanema linnaeluga. Eriti on see nähtav nendes asulates, kus on hakanud arenema tööstuslik tootmine, nagu näiteks Rõngus. Endise masina-traktorijaama asemel rajatud tööstusettevõtte on tunduvalt muutnud Rõngu senist põllumajandusliku tootmise iseloomu ja andnud kohalikule elule linnalise ilme. Ka sovhoosikeskustes on elanike arv suur ja kasvutempo kiire, nagu seda võib täheldada Nõgiarus. Üldse elab aga neis keskustes tänapäeval ainult umbes 6% rajooni maaelanikest. Valdav enamik elab endiselt väikekülates, piasulates ja üksikperedena (vt. lisa 1).

Elanike peamine tegevus külanõukogudes on seotud põllumajandusega. Väljaspool põllumajandust palgalistena asutustes ja ettevõtetes töötab umbes 25% elanikkonnast. Üldse oli Tartu rajooni külanõukogudes 1. jaan. 1965. a. seisuga 43 kolhoosi, nendest 7 kalurikolhoosi, 15 sovhoosi ja riiklikku majandit ning 16 tööstusettevõtet. Külanõukoguti on see pilt erinev. Nii domineerib Peipsi-lähedastes külanõukogudes kalapüük ja individuaalne köögiviljakasvatuse. Palgaliste osa on sealse elanikkonna hulgas väike (3—12% piires). Tähtvere, Kärevere, Kambja ja Ulila külanõukogudes on aga palgaliste osa suur, ulatudes ligemale 40%-ni. Ülejäänud külanõukogudes on väljaspool põllumajandust töötavate palgaliste osa 15—30% elanikkonnast s. t. enamik töötab põllumajanduslikus tootmises.

Andmetest nähtub, et Tartu rajoon kuulub oma majanduse iseloomult Eesti NSV-s tööstuslik-põllumajandusliku ilmega rajoonide hulka. Rajooni tööstuse struktuuris on juhtival kohal toiduainetetööstus, mis annab üle 50% rajooni tööstuse toodangust. Suuremateks tööstusettevõteteks on Ulila Turbatööstus, Laeva ja Ilmatsalu tellisetehased ning Rõngu Elektromehhaanika Tehas jt.<sup>16</sup>

Kolhooside kaubatoodang põllumajanduses ulatus 1963. a. ligemale 7,6 miljoni rublani, sellest üle 76% oli karjamajandussaadusi. Arvestades ka sovhooside toodangut kuulub Tartu rajoon vabariigis põllumajandusliku tootmise intensiivsuse poolest enam arenenud rajoonide hulka.<sup>17</sup>

Tartu rajooni transpordivõrgu kujunemist on suures osas mõjutanud Tartu linna vahetu lähedus. Rajooni läbib Tartu—Petseri ja Tapa—Tartu—Valga raudtee. Üldiselt ei ole raudteede võrk rajoonis tihe. Raudteeamade veokäive (ilma Tartu linnata) ulatub 100 tuhande tonnini aastas, autodega veetakse samal ajal kaupu rajoonis ligemale 1,5 miljonit tonni, s. t. umbes 15 korda rohkem kui raudteel. Sellise veomahu täitmist autodel hõlbustab tihe, suhteliselt hästi korrasolev teedevõrk. Vähesel määral kasutatakse rajoonis ka veetransporti Emajõel ja järvedel. Veetranspordi osa aga üldises veokäibes on suhteliselt väga väike.

<sup>15</sup> K. L a a s, op. cit., lk. 18.

<sup>16</sup> Tartu Rajooni Statistika Inspektuuri andmed.

<sup>17</sup> Tartu Põllumajanduse Tootmisvalitsuse andmed.

Kultuurhariduslikest ettevõtetest ja tervishoiuasutustest paikneb rajoonis (ilma Tartu linnata) 83 igat liiki üldhariduslikke koole, 54 rahvamaja ja klubi, 73 raamatukogu, 4 lasteasutust, 13 haiglat.<sup>18</sup> Elanike massiliste kogunemiskohtadena eeldab nende ettevõtete asukoht ka kaubandusliku teenindamise võimalusi, mida tuleb arvestada kaubandusvõrgu arendamisel ja paigutamisel. On ju iga päev nõutavaid kaupu pakkuval ettevõttel paratamatu vajadus asuda võimalikult lähedal tarbijaskonnale ja luua võimalikult soodsad tingimused kaupade ostuks.

Käsitledes Tartu rajooni elanike paiknemise dünaamikat tuleb aga märkida, et külanõukogudes toimusid sõjajärgsetel aastatel olulised muutused rahvastiku paiknemises. Eriti silmatorkavaks nähteks oli elanike maalt linnadesse siirdumine. Maalt lahkumise põhjusi oli mitmeid. Nii oli Peipsi rannikualadel kodanliku Eesti tingimustes tegemist suhtelise agraarse ülerahvastatusega, mistõttu nõukogude korra tingimustes paljud neist sealt siirdusid linnadesse. Tuleb märkida ka materiaalse huvitatuse printsiibi rikkumist põllumajanduses, mis põhjustas osa töövõimelise elanikkonna lahkumise paljudest kolhoosidest. Eelkõige siirdusid linnadesse noored. See põhjustas aga maaelanike ebanormaalse vanuselise koosseisu mõnedes kolhoosides ja külanõukogudes, kus tõusis tugevasti vanemate inimeste osatähtsus. On küllaldane märkida, et maaelanike arv Tartu rajoonis ajavahemikul 1939—1964 on vähenenud rohkem kui 30%. Nii ulatuslik linnadesse siirdumine osutas võimalikuks aga eelkõige seoses tööstuse kiire arenguga eriti Tallinnas ja põlevkivibasseinis. See tingis ka üldise rahvastiku ümberpaigutuse vabariigi lõunarajoonidest põhjarajoonidesse.<sup>19</sup>

Maa-asulates endis toimus ka elanike ümberpaigutus. Esimestel sõjajärgsetel aastatel tuli riiklikesse abimajanditesse ja sovhoosidesse rohkesti tööjõudu juurde, sest meelitas kindel töötasu. See protsess kestis ligikaudu 1954. aastani. Sovhoosid ja riiklikud majandid tugevnesid ning alustasid keskuste ja tootmishoonete väljaehitamist. Samal ajal aga kolhoosikeskuste rajamine mitmel põhjusel nimetamisväärselt ei edenenud. Seetõttu tekkis sõjajärgsel perioodil Tartu rajooni ainult 2 suuremat keskust võrreldes sõjaelse perioodiga (Nõgiaru ja Varnja). Kohati paikneb küll lähetikku mitu 50—200 elanikuga asulat. Näiteks Tartu rajoonis on Võrtsjärve ääres 5 km läbimõõduga territooriumil Lenini-nimelise nädissovhoosi keskus Kureküläs, sama sovhoosi Karijärve osakond, Rannu asundus kaupluse ja rahvamajaga, Rannu külanõukogu täitevkoosseis lähedal asuva haigla ja apteegiga ning eraldi Rannu kauplus kiriku naabruses. Varem asus siin ka veel kahe kolhoosi keskus.

Vaatamata nende väikeasulate suhtelisele ligiolekule pole nende territoriaalse eraldatuse tõttu ulatuslikum heakorrastus veel võimalik. See, et viimati nimetatuga ühenduses olevad ehituskulud ühe leibkonna kohta on seda väiksemad, mida suurem ja kompaktsem on asula, ei vaja siinjuures tõestamist. Pealegi tingib asutuse hajaliolek paljudele elanikele vajaduse käia kaugel tööil. Uhtlasi raskendab see elanike töölemineku organiseerimist ja töökohtadele transportimist. Seetõttu on perspektiivis ette nähtud asulastiku suurendamine maal optimaalsuse piirides ja sellega maaliste kultuuri- ning majanduskeskuste rajamine. Seda tuleb arvestada kaubandusvõrgu edasisel arendamisel.

Mis puutub Tartu rajooni turumahusse, siis senini pole seda üldse uuritud ega tema suurus määratud. Seetõttu piirdatakse käesolevaga üksnes kohalike elanike üldtulude ligikaudse suuruse selgitamisega. Kollektiiv- ja transiit-tarbijate ostufond jääb arvestamata. Võib arvata, et see kogu rajooni ulatuses (ilma Tartu linnata) moodustab umbes 15% turumahust. Arusaadavalt erineb see suurus regionaalselt, olles ilmselt kõige suurem Elva linnas.

Kohalike elanike üldised rahalised tulud 1963. a. olid umbes 9,6 miljonit rubla. Arvutustehniliselt on lähtutud seisukohast, et elanike tulud Tartu rajoonis saadakse põhiliselt kolmest allikast: palgalisest tööst, kolhoositootmisest

<sup>18</sup> Koguteos «25 aastat Nõukogude Eestit», Tallinn 1965, lk. 154.

<sup>19</sup> Vt. pikemalt K. L a s, op. cit., lk. 13—19.

ja isiklikust aiamaast. Esimese allika kohta saadi andmed rajooni täitevkomiteest, teise allika kohta tootmisvalitsusest ja kolmanda allika osa tuletati kaudse arvutuse teel. Tulu suuruseks isiklikust aiamaast on võetud iga majapidamise kohta dotsent R. Hagelbergi kalkulatsioonidel keskmiselt rajoonis tervikuna 500 rbl. aastas. Siia on arvestatud a) tulu piimamüügist 210 rbl., b) ühe sea müük u. 150 rbl. ja c) mitmesuguste muude saaduste (munad, sibulad jne.) realiseerimine u. 140 rbl. Arusaadavalt on see tulu erinev üksikutes majapidamistes, üksikutes külanõukogudes, kõikudes 300—700 rubla piirides. Seetõttu on isiklikust aiamaast saadava tulu suurus ligilähedane. Kuid ta annab teatud pildi elanike ostuvõimest ja võimaldab ühtlasi ka mõnesuguseid järeldusi teha. Toodud arvutuse reaalsust rajooni ulatuses tervikuna tunnistavad ka TRÜ poliitilise ökonoomia kateedri aspirant K. Indre vastavad arvutused. Nende järgi on näiteks Harju rajoonis isiklikult aiamaalt saadav tulu 500—600 rbl., Rakvere rajoonis — 400—500 rbl., Pärnu rajoonis 350—450 rbl. Arvestatud pole aga linnakodanike (Elva, Kallaste) aiamaalt saadavat tulu. Selle kohta puuduvad isegi ligikaudseks kalkulatsiooniks vajalikud andmed. Arvestades asjaolu, et rahalistest üldtuludest läheb osa mittekaubalisteks kuludeks, võib arvata, et viga pole suur, kui eeldada, et tuletatud tulude summa (9,6 milj. rbl.) tähistab kohaliku elanikkonna ostufondi suurust. Muidugi tuleb võimalust mõelda eriti regionaalselt (külanõukoguti) seda kalkulaatiivset arvestust täpsustada.

Pärast kaubanduspiirkonna sotsiaalökonomilise iseloomustusega tutvumist on vaja selgitada piirkonna suuruse otsustavust. Vaideldamatud on suuremate kooperatiivide majanduslikud eelised. Kuid milline on kaubandusorganisatsiooni optimaalne suurus, mis tagaks kaubandusvõrgu efektiivse juhtimise ja eduka majandusliku tegevuse? On selge, et koos kaubandusorganisatsiooni suurenemisega muutub järjest keerukamaks üha kasvava kaubandusvõrgu juhtimine ja kaubandusettevõtete tegevuse koordineerimine. Mida suurem on kaubandusorganisatsioon, seda raskem on juhtkonnal lahendada kõiki detailküsimusi. Inimvõimel on oma piirid ja seetõttu muudab organisatsiooni kasv teatud piirini tsentraliseeritud juhtimise praktiliselt võimetuks. Olukorda ei paranda ka haldusaparaadi suurendamine. Seetõttu polegi otsustav ka suuremates linnades kogu kaubandusliku tegevuse allutamise ühele kaubandusorganisatsioonile, vaid see antakse mitmele kaubandusorganisatsioonile. Nende tegevus aga koordineeritakse ühtse keskuse poolt — linna kaubandusvalitsus, täitevkomitee kaubandusosakond või mõni muu organ. Kuna maal on kaubandusvõrk tunduvalt rohkem hajali kui linnas, siis ilmselt ei saa optimaalsed maalised kaubandusorganisatsioonid oma käibelt olla nii suured kui linnalised organisatsioonid. Pidurdavat mõju avaldab siin kaubanduspiirkonna pindala. Mida laiemaks see läheb, seda kaugemale jäävad kaubandusettevõtted oma keskustest, seda raskem on nende tegevuse pidev juhtimine ja kontroll. Sellega aga moonutatakse tarbijate kooperatsiooni kaasaegse organisatsioonilise struktuuri üks olulisemaid põhimõtteid.

Tarbijate kooperatsiooni kaasaegse organisatsioonilise struktuuri järgi on süsteemi põhilülks tarbijate kooperatiiv (TK), kuhu koonduvad tema tegevuspiirkonna töötajad liikmeteks. Tegevus-

piirkond määratakse kindlaks põhikirjas, milles loetletakse kõik asustatud punktid, mida kooperativ peab teenindama. Sellisena kujutab TK kooperatiivset kaubandusorganisatsiooni, mille ülesanne on oma kaubandusvõrgu kaudu teenindada liikmeskonda ja oma piirkonna elanikke. NSV Liidus oli sõja eel ja esimestel sõja-järgsetel aastatel TK kaubanduspiirkonnaks üldreeglina külanõukogu. Viieandal viisaastakul, eriti aga käesoleval seitseaastakul, on TK majandusliku tugevdamise eesmärgil hakatud ühendama väiksemaid kooperatiive. Vaatamata sellele on tänapäeval igas rajoonis mitu tarbijate kooperatiivi (keskmiselt 6—7). Ainult väikesemates ja hõredamini asustatud rajoonides tegutseb üksainus kooperatiiv, mida nimetatakse siis rajooni tarbijate kooperatiiviks (RTK). Rajoonides, kus tegutseb mitu kooperatiivi, on organiseeritud nende tegevuse koordineerimiseks ja suunamiseks haldus- ja hulgikaubandusliku lülina tarbijate kooperatiivide rajooni liit (RTKL). Viimased omakorda alluvad oblastite ja vabariikide liitudele, need aga Tarbijate Kooperatiivide Keskliidule — Tsentrosojuzile. Kõik tarbijate kooperatsiooni liidulised lülid korraldavad madalamate lülide majanduslikku ja organisatsioonilist juhtimist ning tagavad nõnda kogu süsteemi plaanipärase arendamise vastavalt rahvamajanduse vajadustele.

Eesti NSV-s on tänapäeval välja kujunenud mõnevõrra erinev olukord. Rajoniseerimise algaastatel olid moodustatud rajoonid üldiselt suhteliselt väikese pindalaga. See võimaldas ETKVL-i initsiatiivil seal tegutsevaid väikekooperatiive ühendada üheks kogu rajooni hõlmavaks kooperatiiviks, mille tegevust hakkas otseselt suunama ETKVL-i keskaparaat. Nii oli 1941. a. kevadel TK kaubandusliku piirkonna suuruseks ENSV-s keskmiselt 252,5 km<sup>2</sup> umbes 4600 elanikuga,<sup>20</sup> 1954. a. algul aga 352 km<sup>2</sup> elanike arvuga üle 5900, 1958. a. algul juba 619 km<sup>2</sup> 10,6 tuhande elanikuga. 1. jaan. 1965. a. andmetel 889 m<sup>2</sup> ja elanike arv ulatus 14,6 tuhandeni. Sellega saavutati vabariigi ulatuses kogu süsteemi tunduv majanduslik tugevnemine. Ühendatud kooperatiivid muudeti RTK-deks ja allutati vahetult ETKVL-ile. Juhtimise tsentralisatsioon tugevnes, halduskuludes saavutati mõnesugune kokkuvõtte, kuid samaaegselt nõrgenes TK juhtkonna seos kohalike tarbijatega. Tegelik elu on näidanud, et pindalalt liiga suures piirkonnas väheneb liikmete huvi TK tegevuse vastu tervikuna ja keskendub ainult sellele üksikule kaubandusettevõttele, mis neid vahetult teenindab. Sellelaolist pilti näemegi Tartu rajoonis.

Tartu rajooni elanikkonna kaubandusliku teenindamise peamine ülesanne lasub ETKVL-i süsteemi kuuluval kahel organisatsioonil — Elva TK-l ja Tartu TK-l.

<sup>20</sup> «Nõukogude Kaubandus» 1941, nr. 5, lk. 233. Siinjuures on huvitav märkida, et 1. jaan. 1965. a. andmetel on külanõukogu territooriumi keskmiseks suuruseks ENSV-s 188 km<sup>2</sup> ja elanike arv keskmiselt (kaasa arvatud väikelinnad ja alevid) 2950.

Rajoon on nende vahel jagatud kaheks kaubanduspiirkonnaks.<sup>21</sup> Elva TK-le kuuluv piirkond haarab u. 940 km<sup>2</sup> suuruse territooriumi 8 külanõukoguga (Elva, Kambja, Konguta, Nõo, Puhja, Rannu, Rõngu ja Ulila), kus elanike arv ulatub umbes 22,2 tuhandele. Tartu TK peab varustama rajooni ülejäänud külanõukogusid ja Kallaste linna kaupadega — kaubanduspiirkond on umbes 2100 km<sup>2</sup> ja elanike arv ilma Tartu linnata ligemalt 30 tuhat. See pindala (u. 4,5% vabariigi territooriumist) on vabariigi suurim teenindamispiirkond, mis kuulub ühele kaubandusorganisatsioonile.

Siinjuures tuleb kohe märkida, et Tartu rajooni selline jaotus kaheks kaubanduspiirkonnaks pole plaanipärane, vaid on kujunenud seoses rajoonide liitmisega. Mõlemale kaubandusorganisatsioonile jäid alles põhiliselt endised teenindamispiirkonnad. Rajoonide ühendamisel tekkinud administratiiv-majanduslikke muudatusi aga ei arvestatud enam ETKVL-is. Tulemuseks oli mitme RTK töötamine ühes rajoonis. Tartu rajoonis töötas 1963. a. näiteks kaks rajooni tarbijate kooperatiivi — Elva RTK ja Tartu RTK. Mõnes teises rajoonis oli neid isegi 3 ja 4. 1964. a. nimetati sellised rajooni kooperatiivid taas tarbijate kooperatiivideks. Kuid see oli küsimuse formaalne kulg. Sisuliselt jäi olukord muutmata. Sellega aga jäeti tähele panemata kaubandusvõrgu kompleksse-regionaalse organiseerimise põhimõte, mis nõuab vastava rajooni kõigi kaubandusorganisatsioonide vahelise ratsionaalse tööjaotuse ja vastastikuste seoste ning ülesannete kindlaksmääramise.<sup>22</sup> Kujunenud olukord ei soodusta Tartu TK tegevust, nagu sellele on juhitud tähelepanu juba 1963. a. ka praktikute poolt.<sup>23</sup> Väga raske on ju saada sellise suure kaubanduspiirkonna kõigilt ettevõtetelt pidevat ja küllaldast ülevaadet ja kontrollida vajalikul määral nende tegevust. Teistes rajoonides, eriti aga teistes liiduvabari-

<sup>21</sup> Tartu rajoonis teenindab elanikkonda kuue kaubandusorganisatsiooni (Tartu TK, Elva TK, Raudtee TVO, EV Raamatukaubastu, Tervishoiu-ministeeriumile alluv Apteekide PV, Ajakirjandusliit) jaevõrk. Kuna kaks viimati nimetatut on täiesti erimelised organisatsioonid, teenindades tarbijaid kitsalt spetsialiseeritud kaupade sortimendiga, siis käesolevas töös on jätud nad käsitlemata. Ülejäänud organisatsioonidest on nii Raudtee TVO kui ka Raamatukaubastu jaevõrk Tartu rajoonis väga väike (kokku 5 kauplust ehk u. 2% jaevõrgust) ega oma nimetamisväärsust tähtsust elanike varustamisel kaupadega (käive on vähem kui 1% rajooni jaekäibes). Kui raamatukaubastu kahe kitsalt spetsialiseeritud kaupluse tegevus ei tekita vastuväiteid, siis Raudtee TVO-le alluva segaiseloomuga toiduainetekauplus Elvas pole millegagi õigustatud. Tuleks kaaluda tema allutamist Elva TK-le, mis tunduvalt parandaks vastava kaupluse töö juhtimist ning kontrolli ja kõrvaldaks tema kaugjuhtimisest ja varustamisest tekkivad puudused.

<sup>22</sup> Seda kaubandusvõrgu kujundamise põhimõtet on eriti uurinud Saksa DV majandusteadlased. Vt. pikemalt E. Hahn, H. Danz, Der komplexe Versorgungsplan, Berlin 1962 ja H. Karsten, G. Nicolai, H. Paeper, Die Planung und Organisation des Verkaufsstellenetzes, Berlin 1964, lk. 33 jj.

<sup>23</sup> R. Aug. Võistluskaaslaste rõomustavad edusammud. «Nõukogude Eesti Kooperaator», XX kogumik, Tallinn 1963, lk. 24.

kides, on kooperatiivide kaubanduspiirkonnad tunduvalt väiksemad. Nii on kerge käia jaevõrgus kõiki kaubandusettevõtteid sagedamini kontrollimas ja instrueerimas.

Kaubanduspiirkonna suuruse analüüsil kerkib käesoleval juhul paratamatult küsimus, kas Tartu TK praegune piirkond vastab optimaalse suuruse nõuetele. Kas oli otstarbekas liita Kaliaste TK Tartuga? Võib-olla oleks olnud otstarbekam Kallaste kooperatiivi majanduslikult tugevdada, andes talle osa Tartu kooperatiivi Peipsi-poolsest kaubandusvõrgust? Kaubandusvõrgu side kesksuga oleks ilmselt tugevnenud. Ühtlasi ilmneb aga veel üks kaubandusvõrgu juhtimist puutuv küsimus, nimelt keskse halduslüli olemasolu. Peab ju ülalloodud küsimustele ammendava vastuse saamiseks olema Tartu rajoonis koordineeriv keskus, mis juhib rajooni kõigi kaubandusorganisatsioonide tööd vastavalt rajooni kui terviku vajadustele. Praegu puudub rajoonis selline keskus.

Teatavasti on kaubanduses tarbijate paremaks kaubandusliku teenindamise korraldamiseks funktsioonid jaotatud riikliku ja kooperatiivse kaubanduse vahel põhiliselt selliselt, et esimene peab teenindama linnaelanikke, teine maaelanikke ja väikelinna. Järelikult jääb Tartu rajooni kaubandusliku teenindamise ülesanne ka tulevikus tarbijate kooperatsioonile, s. t. ETKVL-i süsteemile (välja arvatud muidugi vabariikliku tähtsusega linn Tartu, mis on esijoonel riiklike kaubandusorganisatsioonide teenindamise piirkonnaks, kus Tartu TK-l on teisejärguline tähendus) ETKVL-i keskus on suhteliselt kaugel ega ole küllalt teadlik kõigist kohalikest probleemidest. Seetõttu tuleb mainitud olukorda mõneti muuta. Rajoonides, kus kooperatiive on rohkem kui kolm, võiks kaaluda rajooni liidu taastamise otstarbekust.<sup>24</sup> Arvestades meie vabariigi rajoonide suhtelist väiksust ja häid liiklusteid võiks kaaluda ka rajoonidevaheliste koordineerivate halduslülide moodustamist või koguni nende funktsioonide andmist rajoonidevahelistele hulgibaasidele. Viimasel juhul tuleks mõnevõrra muuta nende organisatsioonilist struktuuri ja anda vastavate kooperatiivide volinikele õigus suunata vastava rajoonidevahelise hulgi- ja halduslüli tööd. Selletaoliseks kesksuks lüliks võiks kujuneda näiteks Tartu Rajoonidevaheline Hulgibaas, mis tunneb hästi kohalikke olusid ja võib seetõttu otstarbekalt korraldada oma piirkonna kooperatiivide tööjaotuse ja elanike varustamise.

Järelikult kaasneb kaubanduspiirkonna suuruse analüüsiga rida teravaid organisatsioonilis-majanduslikke küsimusi. Ilmselt tuleb nõustuda majandusteadlase R. Augi arvamusel, kes kirjutab: «. tuleks tõsiselt kaaluda nende kooperatiivide juhatuste

---

<sup>24</sup> Selle kasuks räägib Leedu tarbijate kooperatsiooni kogemus, kus kõigis administratiivrajoonides on organiseeritud RTKL-id neile alluvate TK-dega. Selles süsteemis ei tööta ka ühtki RTK-d. Samaaegselt on Leedu kooperaatorite töö näitajad paremad kui ETKVL-i süsteemil.

ettepanekuid, kes soovivad liiga suureks paisunud rajooni tarbijate kooperatiive reorganiseerida väiksemaks, et muuta juhtimist jõukohasemaks, ülevaatlikumaks ja konkreetsemaks.»<sup>25</sup> Sellele vihjab ka asjaolu, et suuremate piirkondadega TK-des on rentaablu tase tunduvalt madalam kui süstemis tervikuna.<sup>26</sup>

Kooperatiivile kaubanduspiirkonna suuruse optimaalsuse määramisel tuleb ilmselt juhinduda nii piirkonna territooriumi suurusel kui ka seal paiknevate tarbijate arvust. Ligikaudselt arvestades on Eesti NSV oludes optimaalseks piirkonnaks umbes 600 km<sup>2</sup> pindala 10 000 elanikuga. Igal konkreetset juhul tuleb aga lähtuda järgmistest põhimõtetest:

- 1) tegevuspiirkond peab tagama TK-le rentaabli töö,
- 2) tegevuspiirkond ei tohi liiga laiaks paisuda, sest sel juhul puudub TK juhtkonnal võimalus tunda hästi oma piirkonna tarbijate vajadusi ja operatiivselt suunata kaubandusvõrgu tööd.

### 3. Kaubandusettevõtte pass ja jaevõrgu pasportimine

Pärast kaubanduspiirkonna suuruse ja selle optimaalsuse selgitamist tuleb kaubandusorganisatsioonis uurida oma olemasolevat jaevõrku.

Jaevõrk koosneb teatavasti mitmesugust tüüpi erineva nimega ja tähendusega ettevõtetest, nagu kauplustest, poodidest, kioskidest, paviljonidest, autopoodidest, kandelaudadest jms. Ühed neist on pidevalt tegutsevad ettevõtted, teisi avatakse üksnes teatud hooajaks, ühed ettevõtted realiseerivad nii toidu- kui ka tööstuskaupu, teised kas ainult toidu- või tööstuskaupu jne. Seejuures laieneb tootlike jõudude pideva arengu protsessis järjekindlalt kaubakäive ja tekivad mitmelaadsed uut tüüpi kaubandusettevõtted. Kõigi nende mitmesuguste kaubandusettevõtete töö plaanipäraseks korraldamiseks tuleb tunda iga ettevõtte võimsust ehk kapatsiteeti. Kuna see sõltub väga mitmesugustest teguritest, nagu kaubandusettevõtte müügisaali ja kõrvalruumide suurus, töökohade arv, lahtioleku aeg, tehniliste seadmetega varustus jne., siis on vaja koostada igale ettevõttele nn. kaupluse pass. Sinna märgitakse kõik kaubandusettevõtte kapatsiteeti ja tööd iseloomustavad tehnilis-ökonomilised näitajad. Need võimaldavad määrata kaubandusettevõtte töö ratsionaalsuse ning koostada neile teaduslikult põhjendatud kaubakäibe plaanid. Kuna passide puudumisel on võimatu määrata majanduslikult põhjendatud

<sup>25</sup> R. A u g, op. cit., lk. 24.

<sup>26</sup> Eesti tarbijate kooperatsiooni 1964. a. majandusliku tegevuse põhinäitajad, Tallinn 1965, lk. 63.

plaanilisi ülesandeid, siis tuleb igas kaubandusettevõttes koostada vastav pass ja seda igal aastal täiendada kooskõlas toimunud muudatustega.

Juba 1949. a. kehtestati seetõttu kaubandusvõrgu pasportimise nõue, kuid praktikas ei leidnud see küllaldast rakendamist. Koostatud passid jäid arhiivi, nende täiendamist ja uuendamist ei jälginud keegi ja seepärast juba mõne aasta möödumisel ei andnud need passid enam õiget ettekujutust olemasolevast jaevõrgust.

Käesoleval seitseaastakul kaubakäibe pideva ja kiire laiendamise tingimustes tekib üha rohkem raskusi reaalsete käibeplaanide koostamisel vajalike andmete puudumise tõttu jaevõrgu kapatsiteedi kohta. Selle lünga kõrvaldamiseks ja plaanimistöö täiustamiseks anti ENSV Kaubandusministeeriumi ja ETKV Liidu juhatuse ühine käskkiri 3. veebr. 1964. a. nr. 20/16, millega kehtestati alates 1964. a. kõigi vabariigi jaettevõtete pasportimise kohustus. Ühtlasi kohustati passidesse kandma ka kõik muudatused kaubandusettevõttes. Vastavalt sellele käskkirjale toimus jaevõrgu pasportimine 1963. a. andmete alusel 1964. a. esimese kuue kuu jooksul. Laekunud passid töötati läbi ENSV TA Majanduse Instituudis ja TRÜ kaubandusökonoomika kateedris ning selle põhjal koostati analüütiline ülevaade olemasolevast kaubandusvõrgust. Töötlemise käigus selgus aga rida lünki jaevõrgu pasportimises. Pii-sab, kui märkida, et tegelikult olemasolevast kaubandusvõrgust u. 15% ettevõtetest polnud passid koostatud. Üldreeglina puudusid passid kõigi ettevõtete kohta, mis likvideeriti 1964. a. kevadel, s. t. pärast 1. jaanuari 1964. a. Kuna aga need ettevõtted olid töötanud 1963. a., siis nende mitteamestamine oleks tähendanud olulist lünka 1963. a. töötanud kaubandusvõrgu analüüsimisel. Esitatud passidest oli osa (u. 10%) täidetud puudulike ja vigaste andmetega. Alles tegelik tutvumine ettevõtetega võimaldas selletoalisi vigu ja lünki kõrvaldada. Veelgi halvem on olukord aga praegu. Vastavalt käskkirjale tuleb kaupluste passidesse kanda kõik uuemad andmed (1964. a.) ja muudatused. Kuni senini (1965. a. august) pole seda enamikus kaubandusorganisatsioonides tehtud. Seega on karta, et sellises olukorras on jaevõrgu pasportimisel varsti jälle ainult ajalooline väärtus. Selle vältimiseks otsustati TRÜ kaubandusökonoomika kateedri juures töötava Kaubanduse Ametkondliku Teaduslike Uurimistööde Laboratooriumis koondada oma kätte kogu vabariigi jaevõrgu passid ja jälgida nende pidevat ažuuris olekut. Vastav kartoteek kavatsetakse pidada sälkkartoteegina. Kuna seda on otstarbekam kasutada ka kaubandusorganisatsioonides, siis sellest siinjuures pikemalt. Sälkkaardid kujutavad endast spetsiaalseid kartoteekkaarte. Nendele on võimalik märkida iga kaubandusettevõtte kohta vajalikud andmed nii hariliku teksti kujuliselt kui ka rida tähtsamaid andmeid kodeeritult, augustades vastavalt sälkkardi ääred. See võimaldab kaubandusvõrgu kiire rühmitamise tähtsamate tunnuste

järgi suhteliselt lühikese täiendava ajakuluga ja lõppkokkuvõttes kiirendab sellega tunduvalt olemasoleva võrgu analüüsi.

Vabariigi jaevõrgu kaupluste passide andmed kantakse Uurimistöde Laboratooriumis majandusteadlase E. Haljaste poolt spetsiaalselt väljatöötatud koodi järgi sälkkaartidele (vt. lisa 3). See võimaldab kaubandusvõrku üksikasjalikumalt uurida 12 põhitunnuse (kaubakäibe suurus, töökohtade arv, pindala jne.) järgi. Mainitud tunnuste rakendamine ei ammenda veel kaubandusvõrgu kartoteegi kodeerimise võimalusi. Vajaduse korral on võimalik koodi täiendada veel uute tunnuste lisamisega. Käesoleval ajal näib aga piisavat kaubandusvõrgu analüüsimisest toodud tunnuste alusel.

Sältkartoteek kiirendab tunduvalt kokkuvõtlike andmete saamist ja analüütilise ülevaate koostamist olemasoleva kaubandusvõrgu kohta nii üksikutele kaubandusorganisatsioonidele kui ka vabariigile tervikuna. See Kaubanduse Laboratooriumi üritus aga muutub siis reaalseks, kui selleks kaasa aitavad kaubandusorganisatsioonide vastavad töötajad — ökonomistid ja inspektorid. Alles nende kaasabi tagab kvaliteetse, ažuuris oleva jaevõrgu pasportimise. Pikemata on selge, et õigesti koostatud ja uusimate andmetega täidetud kaupluse pass on üheks tähtsamaks algdokumendiks kaubandusorganisatsiooni töö edasisel plaanipärasel juhtimisel. Seetõttu tulebki tänapäeval juurutada igasse kaubandusorganisatsiooni arusaam jaevõrgu pideva pasportimise (korra aastas) vajadusest.

#### 4. Jaevõrgu kapatsiteet ja selle näitajad

Jaevõrgu korralik pasportimine võimaldab hästi analüüsida olemasoleva kaubandusvõrgu kapatsiteeti. Selle all mõistetakse maksimaalselt võimalikku kaubandusettevõtte müügivõimet, s. t. võimalust osutada elanikele teatud müügi pinnal, teatud ajaühiku jooksul maksimaalset kaubanduslikku teenindamist, kasutades otstarbekalt töö ratsionaalse organiseerimise alusel olemasolevat jaevõrgu materiaalselt baasi. Kuna kaubandusliku teenindamise ulatus väljendub jaekäibe suurusel, siis tuleb kapatsiteedi iseloomustamisel näidata kaubandusvõrgu tingimused, millest on oleb jaekäibe suurus. Nendeks tingimusteks on kõigepealt kaubandusvõrgu suurus, töökohtade arv ja kaubanduslikud pindalad m<sup>2</sup>-tes.

Kaubandusvõrgu suurus iseloomustab eelkõige ettevõtete arv ja nende käive. Mida suurem on ettevõtete arv, seda ligemal on nad tarbijatele ja seda kättesaadavamad on kaubad ostjatele. Väga näitlik on seejuures kaubandusettevõtete rühmitus käibe suuruse järgi, sest see võimaldab teha järeldusi jaevõrgu majandusliku külje kohta. Mida väiksema käibega on kauplused,

seada madalam on müüjate jõudlus, seda suuremad on kaubavarud (päevades) ja seda kõrgem on käibekulude tase.<sup>27</sup>

Tarbijate teenindamise kvaliteedi taseme selgitamiseks tuleb näidata ka jaevõrgu struktuuri nii organisatsioonilisest küljest kui ka spetsialiseerituse osas. Maaline jaevõrk oma organisatsioonilise iseloomu poolest jaguneb: 1) statsionaarseks võrguks a) kauplused ja poed;<sup>28</sup> b) väikejaevõrk (kioskid ja telgid jm.); 2) mittestatsionaarseks ehk liikuvaks jaevõrguks (autopoed, kandelaud jt.).

Elanikkonna kvaliteetse kaubandusliku teenindamise seisukohalt on olulisem koht statsionaarsel jaevõrgul, kus primaar-kaubandusliku teenindamise eeldustega on kauplused. Müük toimub seal spetsiaalselt sisustatud müügisaalides ja ostjate täiendavaks teenindamiseks on sageli veel kõrvalruume (tualettruumid, juurdelõikamis- ja proovitoad jm.) Väikejaevõrgul, samuti ka liikuvatel kaubandusettevõtetel puuduvad müügisaalid. Seadmed on primitiivsed: peamiselt müügilaud ja katusealune, kus asub müüja töökoht. Kaupu müüakse harilikult luugi kaudu. Ühe sõnaga: ostjate teenindamiskultuur on seal madalam. Teiselt poolt on väikejaevõrgul rida positiivseid jooni, mis teevad selle organiseerimise vajalikuks. Oma lihtsuse tõttu on väikejae-ettevõtte kergelt rajatav, nõuab suhteliselt vähe kapitaalimahutusi ja on kergesti ümberpaigutatav. See võimaldab teda tarbijatele tunduvalt lähendada. Eriti otstarbekaks on seejuures osutunud müüjate müügipunktid ja rahvakauplused, samuti ka kaubaautomaadid, mida viimasel ajal rakendatakse kui väikejaevõrgu moodsamat vormi.

Samad eeldused on ka liikuvatel kaubandusettevõtetel, mis võivad minna kaupadega sõna otseses mõttes tarbijate koduni. Nendel kaalutlustel soovitataksegi kirjanduses kasutada väikejaevõrku kui täiendavat jaevõrku kauplustele-poodidele.

Jaevõrgu struktuuri analüüsil näidatakse eraldi kaubandusettevõtete liikide arv ja käibed. Senised uurimused on näidanud, et kaubandusettevõtete organisatsioonilise vormi ja tema käibe suuruse vahel valitseb teatud seos: müüjate müügipunktides on aastakäive kuni 2,0 tuhat rbl., rahvakauplustes — kuni 15,0 tuhat, telkidel, kioskitel kuni 36,0 tuhat, poodidel kuni 75,0 tuhat rbl. Suurem aastakäive on juba kauplustes. Mõistetavalt on need aastakäibed erinevates kaubandusorganisatsioonides erisugused, sõltudes kohalikest konkreetsetest tingimustest. Seepärast on otstarbekas kau-

---

<sup>27</sup> F. S a u k s, Eesti NSV jaekaubandusvõrgu arendamise probleeme art. koguteoses «Konkreetne ökonomika ja majanduslik analüüs», TRÜ Toimetised, vihik 146, Majandusteaduslikke töid VI, Tartu 1964, lk. 14 jj.

<sup>28</sup> «Poel» erinevalt «kauplustest» pole üldiselt eriruumi kaupade vastuvõtmiseks ja hoidmiseks. (V. S. Vinogradov, jt. Nõukogude kooperatiivkaubanduse organiseerimine ja tehnika, Tallinn 1958, lk. 51—52.) Järelikult on pood väiksemat tüüpi lihtsama sisseseadega statsionaarne kaubandusettevõtte, kus on omaette müügisaal.

bandusettevõtete rühmitamisel jaekäibe suuruse järgi arvestada käibe intervallide määramisel ülaltoodud seost.

Jaevõrgu struktuuri hindamisel on olulise tähtsusega tema spetsialiseeritus. Teatud kaubarühma või mõnede samalaadsete kaubarühmade müügiks spetsialiseeritud kaubandusettevõtetele on hulk eeliseid ostjate teenindamise paremustamisel: nii on võimalik ostjatele pakkuda laiemat kaupade hulka, spetsialiseeritud kaupluste töötajatel on rohkem teadmisi kaubatundmisest, nad teavad paremini oma kaubarühma tarbimisväärtusi ning seetõttu on nad võimelised andma ostjatele kvalifitseeritud konsultatsiooni. Samadel põhjustel saab spetsialiseeritud kauplus uurida paremini ka ostjate nõudmisi. Seetõttu on täiesti mõistetav, et kaupluste spetsialiseerimine on jaevõrgu organiseerimisel soovita- vaks nähteks.

Kaubandusvõrgu spetsialiseerimist pole aga võimalik läbi viia igas tingimuses. Tähtsamaks eelduseks on isemajandamise põhi- mõtte rakendamine, s. t. spetsialiseeritud kaupluse käive peab tagama käibekulude katmise ja kasumi. Selle tingimuse täitmine tegelikus elus piirab tunduvalt võrgu spetsialiseerimist. Üldreeg- lina on see ulatuslikumalt võimalik linnades ja tihedamini asustat- tud kohtades, mujal aga on maalise jaevõrgu spetsialiseerimine raske- datud.

Maakaubanduse spetsiifika tingib jaevõrgu spetsialiseerimisel selle jaotamise universaalseks, spetsialiseeritud ja segakaubandus- ettevõtete võrguks.<sup>29</sup>

Järelikult pole jaevõrk oma materiaalses struktuuris ühesugune. Üksikute kaubandusettevõtete mõjupiirkond ja funktsioonid kau- banduslikul teenindamisel erinevad tunduvalt. Kuid kõigi nende ettevõtete töö organiseerimisel on põhiprintsiibiks, et kaubandus- organisatsiooni jaevõrk tervikuna rahuldaks igakülgset oma piir- konna vajadused. Seega on jaevõrgu kõik ettevõtted omavahel tihedas ühenduses, täiendades üksteist elanike kaubanduslikul tee- nindamisel.

Kaubandusvõrgu suuruse ja struktuuri analüüs Tartu rajoonis (vt. lisa 4) võimaldab teha järgmisi märkmeid:

Tartu rajoonis töötas 1. jaan. 1964. a. üldse 133 kaubandusettevõtet, nen- dest 107 kauplust ja poodi (80,6% jaevõrgust), 22 väikejae-ettevõtet (16,6% jaevõrgust) ja 4 autopoodi (2,8% jaevõrgust). Jaevõrgu struktuuris domineerivad seega statsionaarsed kaubandusettevõtted, milledest põhilise osa moodustavad kauplused ja poed.<sup>30</sup>

Käibe suuruse järgi jaotatud jaevõrgu struktuuris torkab silma kääbus- ja väikeettevõtete suur osatähtsus (vt. lisa 5). Nende käive aga üldises jaekäibe suuruses on väike (vähem kui 2%). Võrreldes ETKVL-i süsteemiga tervikuna

<sup>29</sup> V. S. Vinogradov jt., op. cit., lk. 56 jj.

<sup>30</sup> Kokkuvõtliku ülevaate rajooni jaevõrgust annab lisa 4, kus on antud rida majanduslikke näitajaid kaubandusettevõtete kohta üksikute administratiiv- sete piirkondade (linnad, külanõukogud) lõikes.

on Tartu rajooni väikejaevõrgu osatähtsus ettevõtete arvus mõnevõrra suurem, aga jaekäibes, vastupidi, väiksem. See kõneleb ilmselt rajooni väikejaevõrgu kääbuslikkusest.

Poodide ja väikekaupluste võrk Tartu rajoonis moodustab ligemale 43% ettevõtete arvust ja 37% jaekäibest. Järelikult on elanikkonna kaubanduslikul teenindamisel Tartu rajoonis otsustava tähendusega poodide võrk. Kaubandus-ettevõtete väiksus ei anna aga tunnistust tarbijate teenindamise kõrgest kvaliteedist. Pealegi on nende majanduslikud näitajad (jõudlus, käibekulude tase, kasum) üldiselt halvemad suurte kaupluste vastavatest näitajatest. Nii on Tartu rajoonis suurtes kauplustes töötotlikkus umbes 7 korda suurem väikejaevõrgu töötajate omast.

Mis puutub rajooni liikuvasse jaevõrku, siis moodustas see ettevõtete arvust 2,8%, jaekäibest aga 1,9%. Arvestades rajooni suhteliselt head teedevõrku ja liikuva jaevõrgu paindlikkust müügikohtade määramisel, tuleb eeldada sellitaolise võrgu laiendamise võimalust ja otstarbekust. Muidugi tuleb enne küsimuse lahendamist selgitada autopoodide majanduslikkus, s. t. käibekulud ja rentaablus. Sellist arvestust kaubandusorganisatsioonides ei peeta ja seetõttu esineb siin autopoodide võrgu suurendamisele nii poolt kui vastu seisukohti.

Ukraina NSV kooperaatorite kogemused kõnelevad autopoodide laiendamise otstarbekusest<sup>31</sup>, kuid sealsed tingimused (ilmastik, teedevõrk, asustus jm.) lähevad kohati tugevasti lahku Tartu rajooni ja Eest NSV vastavatest tingimustest. Seetõttu tuleb küsimuse objektiivseks lahendamiseks koostada kalkulatsioonid, mis omakorda eeldavad senise arvestussüsteemi mõnesugust ümberkorraldamist kaubandusorganisatsioonides. Sellsuunalised uurimused TRÜ kaubandusökonomika kateedris Paide, Tartu, Võru ja Harju rajoonide autopoodide kohta lubavad väita, et nende kasutamine meie oludes on majanduslikult õigus<sup>32</sup> tatud ja seetõttu tuleks Eesti NSV-s autopoodide võrku laiendada.

Mis puutub kaubandusvõrgu spetsialiseeritusse Tartu rajoonis, siis see on järgmine:

Tabel 1

Jaevõrgu spetsialiseeritus Tartu rajoonis

	Linnades		Maal	
	ettevõtete arv	töökohtade arv	ettevõtete arv	töökohtade arv
Universaalkauplused	2	25	— — —	— — —
Toidukaupade kauplused	15	25	10	15
Tööstuskaupade kauplused	2	2	7	8
Piimapood	1	1	— — —	— — —
Leivapoed	1	1	2	2
Kalakauplused	1	1	— — —	— — —
Majapidamiskauplused	1	2	— — —	— — —
Mööblikauplused	1	1	— — —	— — —
Raamatukauplused <sup>32</sup>	2	5	— — —	— — —
Kokku spetsialiseeritud võrk	24	38	19	25
Segakauplused	3	6	85	130
Kokku	29	58	104	165

<sup>31</sup> Vt. pikemalt Н. А. Кудрявцев, Некоторые вопросы организации розничной торговой сети в мелких сельских населенных пунктах, статья в сборн. «Организация розничной торговой сети», Киев 1964, lk. 178—183.

<sup>32</sup> Kuuluvad EV Raamatukaubastu süsteemi.

Andmetest nähtub, et linnade jaevõrk on olulisel määral spetsialiseeritud. Segakaupluste osa jaevõrgus on natuke üle 10%, töökohtade arvus aga 8,8%. Suuremateks ja majanduslikult võimsamateks ettevõteteks on universaalkauplusted. Siin tuleb eriti esile tõsta Elva universaalkauplust, mis vaatamata Tartu lähedusele, töötab edukalt, teenindades peale Elva linna ja tema ümbruskonna elanike mõnigi kord ka Tartu elanikke. Kaupade valik on rikkalik ja teenindamise kvaliteet isegi parem kui Tartu linna spetsialiseeritud tööstuskaupade kauplustes.

Linnade jaevõrgus on organiseeritud isegi mõned kitsamalt spetsialiseeritud kauplusted. Nende osa linnade jaevõrgus ulatub 24%-ni, töökohtade arvus 16,2%-ni. Lähtudes nende osast aga jaekäibes (12,8%) tuleb tunnistada maalise spetsialiseeritud võrgu väikest tähendust elanike varustamisel kaupadega. Suurima tähtsusega spetsialiseeritud võrgus on toiduainete kauplused. See on seoses toidukaupade käibe pideva suurenemisega tarbijate koöperatsiooni süsteemis. Kui nende osa ETKVL-i jaekäibes seitseaastaku algul (1958. a.) oli 49,4%, siis 1963. a. ulatus see juba 58,9%-ni. Tähebänd, seitseaastaku aastatel on toimunud oluline muudatus maaelanike nõudmises: varasemate aastatega võrreldes on tugevasti kasvanud toidukaupade ost jaevõrgust. Selle peamiseks põhjuseks on kolhoosides üleminek naturaaltasult rahalisele tasule.<sup>33</sup> Tartu rajoonis on toidukaupade osa jaekäibes veelgi suurem, ulatudes 67%-ni. Seda tuleb kaubandusvõrgu kujundamisel ja kaupluste varustamisel kaupadega lähemalt aastatel tõsiselt arvestada. Toidukaupade osatähtsuse kasvu maalises jaekäibes käesoleval ajal tuleb hinnata positiivselt, sest see tähendab linna ja maaelanike tarbimise struktuuri ühtlustumist ja senini püsinud naturaalmajanduslike sümptomite kadumist põllumajanduslikus tootmises. See protsess kestab arvatavasti veel mõni aasta. Aga tõenäoliselt pärast 1970. a. on see käibe struktuuri muutmise protsess maal lõppenud ja tuleb nähtavale taas käibe struktuuri arengu üldine seaduspärasus sotsialismilt kommunismile ülemineku perioodil, kus tööstuskaupade käive kasvab kiirema tempoga kui toidukaupade käive ja viimaste osatähtsus hakkab langema. Seda protsessi hakkab tugeval määral mõjustama ka ühiskondliku toitlustamise ulatuslik arendamine.

Jaevõrgu suuruse ja struktuuri iseloomustamine ainuüksi ettevõtete arvu ja nende käibe abil pole aga küllaldane, sest kaubandusettevõtete suurus ja sellega ühtlasi ka nende kapatsiteet on väga erinevad: töötavad ju maalises võrgus nii müüjate müügipunktid kui ka kümnete töötajatega universaalkauplusted. Seoses sellega on otstarbekam kasutada ettevõtte kapatsiteedi iseloomustamiseks müüjate töökohtade arvu.

Praktikas ei ühti töökohtade arv alati müüjate arvuga. Kui kaubandusettevõtte töötab ühes vahetuses ja igal müüjal on eraldi seadistatud töökoht, siis võrdub viimaste arv müüjate arvuga. Poolteise ja kahe vahetusega töötavates kauplustes on töökohtade arv müüjate arvust väiksem. Mõnedel juhtudel ei kasutata aga kaupluses kõiki töökohti, s. t. esineb kasutamata reserve müügi laiendamiseks. Sellistel juhtudel on ühe vahetusega töötavates kauplustes töökohtade arv suurem müüjate arvust. Niisugust olukorda ei saa pidada normaalseks, kui jaevõrgu suurus on väiksem tarbijate kvaliteetse teenindamise vajadustest. Selleaolise nähtuse esi-

<sup>33</sup> ENSV-s maksid 1963. a. rahalist töötasu juba 94% kolhoosidest (selles osas esikoht NSV Liidus — keskmine üleliiduline näitaja 31%). В. Морозов, Развитие товарно-денежных отношений на селе. «Вопросы экономики» 1965 nr. 7, lk. 29.

nemine tähendab tarbijate teenindamise võimaluste puudulikku kasutamist.

Töökohtade arvust kaubandusettevõttes sõltub suurel määral ka tarbijate teenindamise kvaliteet. Mida rohkem on töökohti kaupluses, seda rikkalikum on üldiselt kauba valik, seda sügavamalt on võimalik läbi viia müüjate kvalifikatsiooni.

Oluline on siinjuures märkida, et kaubandusettevõtete passides märgitud töökohtade arv on nn. *n o r m a t i i v n e* töökohtade arv, mitte tegelik. Nimelt on kooskõlas ETKVL-i keskuse juhenditega<sup>34</sup> määratud igale kaubandusettevõttele töökohtade arv. Peamiseks lähtealuseks on seejuures müügi ruumi suurus. Üldiselt on püütud maalises jaevõrgus ette näha igas kaupluses vähemalt kaks töökohta: üks toidukaupade, teine tööstuskaupade müügiks. Tegelikult aga ei õigusta kaubandusettevõtte käive kõigi normatiivsete töökohtade organiseerimist ja seetõttu tihti on tegelikult töökohti vähem kui normatiiv ette näeb, eriti kolme ja rohkema töökohaga ettevõtetes. Kujunebki olukord, kus müüjaid on jaevõrgus vähem kui töökohti. Kuna kaubandustöötajate töötasud sõltuvad käibest, siis jäetakse ettevõtete väiksema käibe korral osa töökohti organiseerimata ja 1—2 töötajat püüavad ära teha 3—4 töötaja töö. Pikemata on selge, et see ei mõju teenindamise kvaliteedile hästi. Ühtset retsepti olukorra parandamiseks pole võimalik anda. Igal konkreetsel juhul tuleb vastavalt kohalikele tingimustele välja töötada abinõud kaubandusettevõtte käibe suurendamiseks ning kõigi töökohtade tagamiseks normaalse koormatusega.

Andmed kaubandusvõrgu suurusest töökohtade arvu järgi Tartu rajoonis näitavad (vt. lisa 6), et jaevõrgus domineerivad väikeettevõtted 1—2 töökohaga. Nende osa ettevõtete üldarvus ulatus 83%-ni ja jaekäibes 87%-ni. Kui arvestada siia veel ilma müüjata ettevõtted, siis ulatub nende arv jaevõrgus 116-ni ehk 90%-ni. ETKVL-i süsteemis tervikuna on vastavad andmed 80% ja 52%, Tsentrosojuzi süsteemis tervikuna üleliiduliselt aga 93% ja 74,5%. Järelikult on Tartu rajooni jaevõrgu ettevõtted mõnevõrra suuremad kui üleliiduliselt tarbijate koöperatsiooni süsteemis, aga väiksemad kui vabariigis keskmiselt. Mõnevõrra häirivaks signaaliks on väike-ettevõtete suur osatähtsus rajooni jaekäibes, ületades tunduvalt vabariigi ja isegi üleliidulise vastava näitaja. See tõendab, et rajooni elanike kaupade ostud toimuvad põhiliselt väike-ettevõtetes. Nendes aga üldiselt jätab kaubandusliku teenindamise kvaliteet soovida. Seda tunnistab ka asjaolu, et 1 töökohaga ettevõtete koormus on kõige suurem. Kuna sellised ettevõtted realiseerivad peamiselt iga päev nõutavaid kaupu, siis ilmselt on jaevõrk selles osas rajoonis puudulikult arendatud.

Tänapäeval pole enam otstarbekas orienteeruda ainult üksi töökohtade arvus kui jaevõrgu kapatsiteeti iseloomustavas näitajas. Töökohtade arv on rakendatud võimsuse näitajana küll veel oluline paljudel jaekaubanduse tegevusaladel, kuid ta ei väljenda enam

---

<sup>34</sup> ETKVL Statistika Osakonna juhend «Tarbijate koöperatsiooni süsteemi organisatsioonide 1963. a., statistilise aastaaruande koostamisel», Tallinn 1964, lk. 13 ja 62.

täpselt rajooni või linna kaubandusvõrgu üldvõimsust, sest viimasel ajal on järsult tõusnud mitmesuguste ilma müüjata kaupluse tüüpide, eriti iseteenindamisega kaupluste arv 1. jaanuari 1964. a. seisuga oli Tartu rajoonis 2 täieliku iseteenindamisega ja 12 osalise iseteenindamisega kaubandusettevõtet (ilma Tartu linnata).

Toodud asjaolusid arvestades on viimastel aastatel hakatud jaevõrgu võimsuse näitajana soovitada, eriti Ukraina NSV majandusteadlaste (V. I. Ivanitski, I. I. Korzenevski jt.)<sup>35</sup> poolt, kaubandusettevõtte ruumide pindala ruutmeetrites, eraldi välja tuues müügisaali pindala. See näitaja on kaubandusvõrgu võimsuse hindamisel uus ja vajalik näitaja. On ju ühele töökohale langev pind kaubandusettevõtetes väga erinev ja seetõttu ei näita töökohade arv veel reserve, mis kaubandusorganisatsioonis on jaevõrgu paremaks kasutamiseks ning käibe laiendamiseks.

Nende reservide väljatoomine on aga olemasoleva jaevõrgu analüüsi põhiliseks ülesandeks. Kasutades töökoha müügipinna teaduslikult väljatöötatud normatiive, võib kaubandusettevõtte pindala alusel leida võimalike töökohade arvu. Kõrvutades viimaseid tegelike töökohade arvuga saab määrata töökohade arvu edasise suurendamise võimalused olemasolevas jaevõrgus.

Rakendades statistilist meetodit rühmitatakse jaevõrgu potentsiaalse võimsuse selgitamiseks kaubandusettevõtted müügisaali pindala järgi ja arvutatakse rida uusi näitarve jaevõrgu võimsuse kasutamise (käive ühe m<sup>2</sup> kohta, müügisaali osatähtsus % -des kaubandusettevõtte üldpinnas jt.) kohta (vt. lisa 7). Töö parema organiseerimise seisukohalt väärivad need näitajad tõsiselt tähelepanu, sest nad aitavad selgitada käibekulude taseme alandamise võimalusi. Moodustavad ju ruumide kasutamise kulud (üürid, amortisatsioon, remondid jne.) umbes 17% kõigist käibekuludest.

Andmetest nähtub, et Tartu rajooni jaevõrgu potentsiaalne võimsus on 12,6 tuhat m<sup>2</sup> üldpinda, sellest müügipinda ligemale 5,6 tuhat m<sup>2</sup>, s. t. 44,3% üldpinnast. See on mõnevõrra suurem kui Tartu linna jaevõrgus, kus müügipindade osatähtsus üldpindades on 39,5%. Kaubandusettevõtte keskmine üldpindala on umbes 106 m<sup>2</sup>, sellest müügisaal 43 m<sup>2</sup>. Selles suhtes on rajooni keskmine kaubandusettevõtte väiksem Tartu linna ettevõtetest, mille vastavad näitajad on 130 m<sup>2</sup> ja 52 m<sup>2</sup>. Järelikult on maaline kaubandusvõrk oma keskmises suuruses tunduvalt väiksem linnalisest võrgust.

Kuni 40 m<sup>2</sup> müügipindalaga ettevõtete arv ulatus rajoonis 79 ettevõteteni ehk 61% jaevõrgust. Müügipindalaga üle 100 m<sup>2</sup> oli ainult 4 ettevõtet ehk 3,1% jaevõrgust. Vastavad arvud Tartu linna jaevõrgu kohta olid 56,6% ja üle 11%. Seega näitab müügipindade suurus väike-ettevõtete domineerivat seisundit maalises jaevõrgus olles tunduvalt silmatorkavam kui linnalises jaevõrgus. Seda nähet tänapäeva tingimustes, mil maaelanikkond on asustatud hajali, tuleb normaalseks pidada.

Jaevõrgu tiheduse näitajana kasutatakse kuni viimase ajani analüütilistes ülevaadetes ettevõtete arvu 10 000 elaniku kohta ja

<sup>35</sup> Vt. koguteos «Планирование хозяйственной деятельности розничной торговой организации, Москва 1961, lk. 82.

koormatuse näitajana keskmist elanike arvu ühe kaubandusettevõtte kohta. Neid näitajaid kasutatakse eriti ulatuslikult viimastel aastakümnetel täpsemate andmete puudumisel kapitalistlikes riikides. Sotsialistliku majanduse tingimustes ei saa nende kasutamist analüüsimisel otstarbekaks pidada, sest nendest ei nähtu jaevõrgu suuruse struktuur. Üldnimetus «kaubandusettevõtte» haarab nii müügikioski kui ka suure paljude töötajatega universaalkaupluse. Seetõttu tuleb jaevõrgu tiheduse näitajana kasutada kas töökohdade arvu või müügipinna suurust iga tuhande elaniku kohta.

Käesoleval ajal, mil kaubandusvõrgu arendamise ülesanded on antud töökohdade arvus iga tuhande elaniku kohta, tuleb jaevõrgu tiheduse hindamisel kasutada kindlasti töökohdade arvu iga tuhande elaniku kohta. Vastavalt rahvamajandusplaanis ettenähtud ülesannetele tuli seitseaastaku lõpuks saavutada jaevõrgu tihedus iga tuhande elaniku kohta 6,6 töökohhta, sellest 3,2 toidukaupade ja 3,4 tööstuskaupade töökohhta. See plaaniline töökohdade arv on üleliiduline keskmine, olles liiga üldine. See ei arvesta suurte ja väikeste linnade konkreetseid iseärasusi, elanikkonna spetsiifilist koosseisu, kolhoositurgude suurust, linnalähedasi aia-maid jne., kõnelemata juba iseärasuste arvestamisest maalises võrgus. Seepärast tuleb jaevõrgu arendamisel kohtadel seda plaanilist normatiivi küll aluseks võtta, kuid mitte sellest kramplikult kinni pidada. Jaevõrgu tihedus sõltub eelkõige tarbijaskonnast ja selle ostuvõimest ning seetõttu võivad esineda ja tegelikult esinevadki tugevad hälvimised sellest üleliidulisest keskmisest. Pealegi näeb rahvamajanduse arendamise perspektiivplaan ette töökohdade arvu tunduvalt suurendamist iga tuhande elaniku kohta jaevõrgus (1980. a. peab see ulatuma kümnele üleliidulises ulatuses).

Töökohdade arv Tartu rajooni jaevõrgus (ilma Tartu linnata) ulatus 4,4-le iga tuhande elaniku kohta ja koos Tartu linnaga 5,8-le. Järelikult jääb töökohdade arv Tartu rajooni jaevõrgus maha seitseaastaku plaanilisest ülesandest, olles tunduvalt väiksem vabariigi keskmisest (7,4) ja mõnevõrra suurem üleliidulisest keskmisest (4,4).

Tulevikus tuleks maalisele kaubandusvõrgule plaaniliste normatiivide kehtestamiseks jaotada kogu rajoon mikrorajoonideks (külanõukogudeks) väikekeskusteks (suuremad asulad, alevid, väikelinnad) ja rajoonikeskusteks. See avab võimaluse kaubandusvõrgu arendamisel rakendada kontsentrilise paigutuse printsiipi ja sellega koos juhinduda samadest teoreetilistest põhimõtetest kaubandusvõrgu kujundamisel, nagu see esineb linnalises jaevõrgus kolmeastmelise kaubandusvõrgu struktuuri korral.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Vt. pikemalt P Viies, Põhifondide taastootmine kaubanduses, Kaubandusalaseid õppematerjale kvalifikatsioonikursustest osavõtjatele IV, TRÜ rotaprinti väljaanne, Tartu 1963, lk. 45—47.

Elanikkonna varustatust müügipinnaga näitab viimase suurus tuhande elaniku kohta. Mõnikord kasutatakse siin ka selle pöördvõrdelist näitajat, s. t. elanike arvu iga 100 m<sup>2</sup> müügipinna kohta.

Tartu rajoonis (koos Tartu linnaga) oli müügipinna suurus 207 m<sup>2</sup> iga tuhande elaniku kohta, linnades ulatus see aga 265 m<sup>2</sup>-le (Tartus 270 m<sup>2</sup>, Elvas 188 m<sup>2</sup> ja Kallastel 186 m<sup>2</sup>), külanõukogudes ainult 91 m<sup>2</sup>-le. Regionaalselt see muidugi tunduvalt erineb. Linnadest on müügipinnaga kõige paremini varustatud väike Kallaste linn, külanõukogudest on aga suhteliselt suurema jaevõrguga Piirissaare külanõukogu 171 m<sup>2</sup>, Mehikoorma külanõukogu 154 m<sup>2</sup> ja Koosa külanõukogus 134 m<sup>2</sup> müügipinnaga tuhande elaniku kohta. Ilmselt puudulikult on müügipinnaga varustatud aga Tähtvere (42 m<sup>2</sup>), Peipsiääre (46. m<sup>2</sup>), Luunja ja Konguta (47 km<sup>2</sup>) külanõukogude elanikkond.

Toodud näitaja võimaldab ilmekalt iseloomustada jaevõrgu suurust, mida elanikkond saab kasutada. Selle näitaja abil on kergesti avastatavad kitsaskohad jaevõrgus ning koos sellega on võimalus välja töötada abinõud «haigete kohtade» kõrvaldamiseks. Eriti oluline on see juhtudel, mis võimaldavad suhteliselt väikeste kulutustega suurendada müügipinda kaubandusettevõttes. See tingib vajaduse arvutada müügipinna osatähtsus ettevõtte üldpindalal. Tartu rajooni jaevõrgus on see 44,3%, olles linnades mõnevõrra kõrgem kui maal. Ühtlasi iseloomustab taoline näitaja ka kaubandusettevõtte ruumide kasutamist. Tänapäeval, mil kaubavarude valdav enamus asub jaevõrgus, on kaubandusettevõtte ruumide otstarbeka kasutamise probleem väga aktuaalne. Asub ju jaevõrgu kaubavarudest rohkem kui pool kauplustes.<sup>37</sup>

Viimastel aastatel on kaubandusettevõtte ruumide otstarbekuse selgitamisel välja toodud ka müügipinna suhe kõrvalruumidesse. Harilikult võetakse siin aluseks müügipind (võrdsustatakse ühele) ja leitakse kõrvalruumide suhe sellesse. Seda näitajat nimetatakse kõrvalruumide koefitsiendiks. Riiklikus kaubanduses on see 1962. a. läbi viidud kaupluste loendi andmetel 1,1.<sup>38</sup> Kuid ta kõigub erinevates kauplustes 0,5—1,6 vahel. Tartu rajooni jaevõrgus on see koefitsient 1,25 (ilma Tartu linnata), olles linnades (1,18) mõnevõrra väiksem kui külanõukogudes (1,29). Erinevates linnades ja külanõukogudes olenevalt kauplustest kõigub see koefitsient 0,56—2,62 vahel. Varasematel aastatel esines tendents suurendada seda koefitsienti, s. t. laiendada kõrvalruume, kuid kaupluse pindala kasutamine on seda efektiivsem, mida madalam on kõrvalruumide koefitsient. Seetõttu pole otstarbekas lubada, eriti väiksemates ettevõtetes, kõrvalruumide kõrget koefitsienti.

Lähtudes sellest seisukohast on ilmselt liigselt kõrvalruume Võnnu (2,62), Peipsiääre (2,50), Rannu (2,28) külanõukogude jaevõrgus. Seal tuleb kõrval-

<sup>37</sup> F. S a u k s, Kaubanduse materiaalne baas NSV Liidus II, TRÜ rotaprinti väljaanne, Tartu 1964, lk. 35.

<sup>38</sup> Sealsamas, lk. 35—36.

ruumidest osa kindlasti kasutada müügipindade laiendamiseks. Olemasolevate kõrvalruumide nappusest kõnelevad aga madalamad koefitsiendid eriti Kallaste linna jaevõrgus (0,63), Piirissaarel (0,56) ja Tartu külanõukogus (0,76).

Kõrvalruumide väiksus tingib praktikas paratamatult müügipindade kasutamise kaupade hoiupinnana, s. t. tegelikult ostjate teenindamiseks ettenähtud müügipind on väiksem, kui see andmete järgi peaks olema. On pikemata selge, et see avaldab mõju tarbijate teenindamise kvaliteedile ja annab ühtlasi moonutatud pildi kaubandusettevõtte pindade tegelikust kasutamisest.

Mis puutub nüüd kõrvalruumide iseloomusse, siis valdav enamus nendest on kaubandusettevõtte laoruumideks (98,9%). Ettevõtte passide järgi on nende osa küll kõrvalruumides kahtlaselt suur, sest kõik ülejäänud pinnad (kontor, olustikulised ruumid jms.) moodustavad rajooni jaevõrgus (ilma Tartu linnata) üksnes 78,4 m<sup>2</sup> ehk 1,1% kõrvalruumide pindalast. Arvatavasti on siin tegemist osalt puudulikult täidetud passi andmetega, kus üldpindalast lahutati müügipind ja saadud kõrvalruumide pindala arvestati kõik hoiupindalana. Kaupluse pindalade arvutamisel soovitakse teoreetiliselt kirjanduses<sup>39</sup> selliste pindade suurusena ette näha 10—15% üldpindalast, s. t. 20—30% kõrvalruumide pindalast. Selline suur lahkuminek nende andmete ja passidest saadud andmete vahel kõneleb ilmselt puudulikult täidetud kauplusepassidest. Teiselt poolt näitavad need andmed ka kaubandusettevõtte töö organiseerimise primitiivsust. Ilmselt puuduvad enamikus ettevõtetes administratiivruumid (olemasolevatel andmetel on neid kokku 7 ettevõttes — Elvas kahes kaupluses, Kallaste ühes kaupluses ja neljas Tartu TK kaupluses) ja kaupluses kogu jooksev haldus-arvestuslik töö toimub kas müügisaalis või siis hoiuruumi kusagil nurgas. Et sellise korra juures kipub dokumente «kaduma minema», arvestus ja aruandelised andmed on puudulikud, on täiesti arusaadav. Järelikult tuleb jaevõrgus kõrvalruumides ette näha ja eraldada nii kontori kui ka olustikuliste ruumide pind. Seda nõuab juba töö ratsionaalse organiseerimise elementaarsem printsiip.

Lähtudes teoreetiliselt kirjanduses soovitatud normatiividest tuleb statsionaarset tüüpi maalisele jaettevõttele (ühe töökohaga) minimaalselt ette näha müügipinda umbes 15 m<sup>2</sup>, hoiupinda 10 m<sup>2</sup> ja ülejäänud kõrvalruumide pinda 4 m<sup>2</sup>, seega kokku 29—30 m<sup>2</sup>. Kaubandusettevõtted (välja arvatud väikejaevõrk ja liikuv kaubandus), mis asuvad väiksemates ruumides, ei vasta enam tänapäeva nõuetele.

---

<sup>39</sup> Siin võib võtta ükskõik millise «Kaubanduse organisatsiooni ja tehnika» õpiku, kus käsitletakse kaupluste organiseerimise, ehitamise ja sisustamise printsiipe ning kaubandusettevõtete pindalade arvutamise meetodeid.

Kõrvuti jaevõrgu pindade suuruse ja struktuuri uurimisega antakse võrgu kapatsiteedi kasutamise efektiivsuse näitajana keskmise käive ühe ruutmeetri müügi pinna kohta. Tartu rajooni jaevõrgus (ilma Tartu linnata) on see 2,44 tuh. rbl. aastas, olles linnades mõnevõrra kõrgem kui külanõukogudes. Arvestades ka Tartu linna jaevõrku ulatub käive rajoonis müügi pinna m<sup>2</sup> kohta 4,47 tuh. rublani aastas (Tartu linna jaevõrgus on see 5,79 tuh. rubla). Üksikutes kauplustes erineb aga see näitaja tunduvalt, tunnistades ilmselt jaevõrgu territoriaalse paiknemise lünki. Lähtudes tegelikest vaatlustest tuleb tunnistada Tartu linna jaevõrgu koormatus pinnaühiku kohta suureks, maalise jaevõrgu koormatus keskmiselt aga pinnaühiku kohta väikseks.

Müügi pinna kasutamise optimaalse efektiivsuse kriteeriumina kasutada olevate andmete alusel võib võtta umbes 4,0 tuh. rbl. aastas müügi pinna m<sup>2</sup> kohta. Mõistetavalt võib sellele kriteeriumile tekkida rida vastuväiteid. Ei tohi aga unustada, et paremate andmete puudumisel on statistiline keskmine teaduslikes töodes levinumaks kvantitatiivset laadi üldistuseks. Keskmiste kaudu avaldub seaduspärasus, sellal kui üksiknähtuste individuaalväärtused on õige muutlikud, sõltudes paljude juhuslike, üldisele seaduspärasusele mittealluvate tegurite toimest.<sup>40</sup> Keskmiste tähtsus seaduspärasuste avaldamises põhineb suurte arvude seadusele. Järelikult kajastab leitud keskmine seda paremini seaduspärasust, mida suurem on uuritav objektide arv. See tõttu ongi käesoleval juhul otstarbekas selliseks keskmiseks võtta Tartu rajooni jaevõrk koos Tartu linnaga, korrigeerides seda keskmist mõnevõrra.<sup>41</sup>

Lähtudes toodud keskmisest müügi pinna m<sup>2</sup> kohta kui Tartu rajooni jaevõrgule normaalsest koormatusest võib määrata alakoormatud ja ülekoormatud kaubandusettevõtteid. Hinnangu andmisel tuleb siinjuures arvestada ka kaubandusettevõtte spetsialiseeritust ning asukohta. Mõlemad tegurid avaldavad olulist mõju kaupluse läbilaskevõimele ja keskmise käibe suurusele m<sup>2</sup> kohta, tingides nõnda rajooni keskmisest käibest mõnesuguse põhjendatud hälbimise üles- või allapoole. Üldiselt aga on sellised hälbimised ala- või ülekoormatud kaubandusettevõtete tunnistajaks.

Andmetest nähtub, et Tartu rajoonis (ilma Tartu linnata) on «ülekoormatud» kaubandusettevõtteid üldse 12, nendest asub linnades 9. Kõige suurema koormatusega on Elva toiduainetekauplus nr. 2 (8,3 tuh. rbl. m<sup>2</sup> kohta) ja kauplus

---

<sup>40</sup> Vt. pikemalt U. Mereste, Keskmised ja variatsiooninäitarvud, TRÜ rotaprinti väljaanne, Tartu 1965, lk. 8 jj.

<sup>41</sup> See näitaja on küll mõnevõrra suurem kui naaberrajoonide (Valga, Põlva, Võru, Jõgeva, Viljandi) keskmised (3,0–3,5 tuh. rbl.) tingituna Tartu linna jaevõrgu kaasaarvamisest. Teatavasti on aga Tartu linna jaevõrk üks koormatumaid vabariigis, mistõttu ka arvutatud keskmine on mõnevõrra kõrgem. Selle saavutamist aga võiks seada eesmärgiks.

nr. 4 (7,6 tuh. rbl. m<sup>2</sup> kohta). Arvatavasti on nendes kauplustes pikad järjekorrad ja kaubandusliku teenindamise kvaliteet jätab soovida. Hinnangu lõplikuks langetamiseks tuleb olukorraga kohta peal tegelikult tutvuda.

Rajooni keskmise koormatusega on ainult 4 kaubandusettevõtet<sup>42</sup>, kõik teised on suuremal või vähemal määral alakooratud ettevõtted ja nende läbilaskevõimet tuleb suurendada.

Järelkult võimaldab kaubandusliku pindala arvutus jaevõrgu kasutamise efektiivsust senisest sügavamalt analüüsida ning põhjendada ühtlasi paremini kaubandusvõrgu arendamise ja kapitaal-mahutuste plaane.

Senini iseloomustasime jaevõrgu suurust ettevõtete arvu, käibe suuruse, töökohtade arvu ja kaubandusliku pinna alusel, kusjuures kõiki neid näitajaid käsitlesime omaette. Tegelikult nõuab kõikehaarav analüüs sellist näitajate süsteemi, kus kajastub nii ettevõtete arv, nende käive, töökohtade arv ja pindala m<sup>2</sup>-tes. Oleneb ju kaubandusettevõtte käibe suurus oluliselt töökohtade arvust, viimane aga tuleneb müügipinnast. Mida suurem on pind, seda rohkem on võimalik organiseerida töökohti, seda suurem on jae-käive. Uute müügivormide levik, eriti iseteenindamisega ettevõtete arvu suurenemine, vähendab küll «töökoha» majanduslikku tähendust, kuid kuna järgmisel viisaastakul (1966—1970) jäävad alles veel ka harilikud teenindamisvormid kaubandusettevõtetes, siis ei kaota «töökoha» näitaja oma analüütilis-plaanilist tähendust. Seetõttu tuleb anda ka rajooni jaevõrk koondatud kujul rühmitatuna kõigi nende näitajate alusel ja arvutada selle abil vastavad keskmised.

Toodud tabelid võimaldavad teha mõnesuguseid järeldusi jaevõrgu olukorra kohta ning näidata mõningaid seaduspäraseid tendentse. Veelgi huvitavamaid järeldusi võimaldab analüüs, kus kaubandusvõrk on jaotatud vastavalt keskmise müügi järgi elaniku kohta.

Sellise analüüsi kohta konkreetne näide Tartu rajooni jaevõrgust 1963. a. (vt. tabel 2).

Üldse moodustati elanikule keskmise müügi suuruse viis rühma. Esimese rühma moodustasid nende külanõukogude kaubandusettevõtted, kus keskmine müük elaniku kohta oli alla 150 rubla aastas. Neid oli 5 külanõukogu 10 118 elanikuga, kelle ostuvõime ulatus 4,7 miljoni rublani. Kaubandusvõrgu suurus oli 15 ettevõtet 23 töökohaga (samuti 23 töötajaga) ja 545 m<sup>2</sup> müügipinnaga. Käive ulatus mainitud piirkonnas 1,3 miljoni rublani, haarates elanike ostuvõimest umbes 28%.

Vaadeldava rühma külanõukogudes on kaubandusvõrk üldiselt väike, rahuldades ilmselt ainult pakilisemaid igapäevaseid vaja-

---

<sup>42</sup> Rebase kauplus Haaslava külanõukogus, Laeva kauplus Kärevere külanõukogus, «Tõus» Nõos ja «Tartu» Rõngus.

## Kaubandusvõrgu ositus elanikule keskmise müügi järgi 1963. a.

Kaupluse rühmad keskmise müügi järgi elanikule aastas	Iga tuhande elaniku kohta			Töötaja jõudlus (tuh. rbl.)	Käibe osa tuludes	Käive m <sup>2</sup> müügipinna kohta (tuh. rbl.)
	ettevõtteid	töökohti	müügipinda			
1. Kuni 150 rubla						
Elva külanõukogu	1,4	2,2	52	66,0	0,55	1,8
Konguta külanõukogu	1,2	1,2	47	53,3	0,28	2,2
Lemmatsi külanõukogu	1,7	2,7	72	44,2	0,18	1,9
Luunja külanõukogu	1,0	2,0	47	71,0	0,35	3,1
Tähtvere külanõukogu	1,3	1,8	42	57,1	0,39	3,0
Keskmine	1,5	2,3	54	54,9	0,29	2,3
2. 151—200 rubla						
Haaslava külanõukogu	2,3	3,0	62	55,1	0,56	3,3
Mäksa külanõukogu	1,6	3,1	76	61,9	0,67	2,6
Nõo külanõukogu	2,4	4,1	86	51,0	0,44	2,3
Äksi külanõukogu	2,1	2,6	71	64,8	0,48	2,7
Keskmine	2,2	3,3	74	54,9	0,51	2,6
3. 201—250 rubla						
Alatskivi külanõukogu	1,4	3,6	117	64,8	0,56	1,8
Kambja külanõukogu	2,8	3,6	102	58,5	0,83	2,1
Peipsiääre külanõukogu	1,0	2,0	46	102,8	1,46	4,6
Puhja külanõukogu	2,0	3,3	83	53,6	1,33	2,6
Tartu külanõukogu	2,2	3,7	113	50,8	0,57	1,8
Võnnu külanõukogu	1,8	3,6	114	64,4	0,88	2,0
Keskmine	1,9	3,4	98	62,7	0,78	2,2

Kaupluse rühmad keskmise müügi järgi elanikule aastas	Iga tuhande elaniku kohta			Töötaja jõudlus (tuh. rbl.)	Käibe osa tuludes	Käive m <sup>2</sup> müügipinna kohta (tuh. rbl.)
	ettevõtteid	töökohti	müügipinda			
4. 251—300 rubla						
Rannu külanõukogu	2,9	5,4	99	65,8	0,44	2,6
Rõngu külanõukogu	3,8	6,6	142	61,2	0,75	2,0
Ulila külanõukogu	2,6	4,6	110	76,8	0,83	2,3
Vara külanõukogu	4,2	4,2	146	59,9	1,75	1,7
Keskmine	3,4	5,5	125	64,6	0,69	2,0
5. 301—500 rubla						
Koosa külanõukogu	2,2	4,3	134	73,2	1,78	2,4
Kärevere külanõukogu	2,6	3,9	93	79,6	1,94	3,4
Mehikoorma külanõukogu	3,9	6,8	154	59,2	1,10	2,1
Piirissaare külanõukogu	2,3	4,6	171	77,2	1,16	2,1
Keskmine	2,9	4,8	131	70,5	1,45	2,4
Külanõukogude keskmine rajoonis	2,2	3,6	91	61,6	0,61	2,3

duksi.<sup>43</sup> Seda tunnistab nii käibe väike osatähtsus üldises ostuvõimes kui ka suhteliselt kõrge käibe müügi pinna m<sup>2</sup> kohta. Enamvähem normaalseks võib pidada olukorda Elva külanõukogus. Luunja külanõukogus näib kaubandusliku teenindamise olukord olevat kõige pingelisem (töötaja jõudlus järsult suurem vastava rühma keskmisest), nõudes kiirete abinõude rakendamist võrgu võimsuse suurendamiseks.

Teise rühma moodustasid need külanõukogud, kus keskmine müük elaniku kohta oli 150—200 rubla vahel. Siia kuulus neli külanõukogu 9371 elanikuga, kelle ostuvõime ulatus 3,6 miljoni rublani. Kaubandusvõrgu suurus oli 21 ettevõtet 31 töökoha (32 töötajaga) ja 695 m<sup>2</sup> müügi pinnaga. Käibe ulatus üle 1,8 miljoni rubla, haarates elanike ostuvõimest umbes 51%, mida võib pidada maalisel jaevõrgus ligilähedalt normaalseks. Peab ju segakauplus maal varustama elanikke igapäevaste ja sagedamini vajatavate kaupadega. Perioodiliselt ja harva nõutavaid kaupu ostetakse aga juba linnalisest kaubandusvõrgust, kus kaupade valik on tunduvalt rikkalikum. Müügi pinna suhteline koormatus võrreldes teiste maaliste kaubandusettevõtete rühmadega on samaaegselt kõige kõrgem.

Kolmandasse rühma kuulusid kuus külanõukogu 12518 elanikuga. Selles rühmas on keskmine müük elaniku kohta 200—250 rubla vahel. Kaubandusvõrgu suurus on 24 ettevõtet 42 töökohaga (43 töötajaga) ja 1220 m<sup>2</sup> müügi pinnaga. Käibe ulatus üle 2,7 miljoni rubla, haarates elanike ostuvõimest (3,5 miljonit) 78%, mida tuleb maalisel jaevõrgu kohta pidada heaks. Siia rühma kuuluvad aga kaks külanõukogu (Peipsiääre, Puhja), kus käibe suurus ületab arvatava tulude suuruse. See nõuab ühelt poolt tulude suuruse arvutuste kontrollimist (mõned arvestamata tuluallikad) ja teiselt poolt olukorraga tutvumist koha peal, et selgitada kõrgeandatud käibe põhjused (transiitartbijad). Andmed näitavad, et kõige pingelisemad lood on kaubandusvõrguga Peipsiääre külanõukogus, kus töötaja jõudlus on kõrgeim Tartu rajooni külanõukogude töötajate hulgas, müügi pinda aga tuhande elaniku kohta arvestatuna kõige vähem ja koormatus m<sup>2</sup> kohta juba ligilähedane linna kaubandusettevõtetega.

Järgmisse rühma kuulusid need külanõukogude kaubandusettevõtted, kus keskmine müük elaniku kohta oli 250—300 rubla vahel. Siia kuulus neli külanõukogu 7610 elanikuga, kelle ostuvõime ulatus ligemale 3,1 miljoni rublani. Kaubandusvõrgu suurus oli 26 ettevõtet 42 töökohaga (31 töötajaga) ja 952 m<sup>2</sup> müügi pinnaga.

---

<sup>43</sup> Elanike rahaliste kulude struktuur on autori poolt tehtud uurimuste alusel umbes järgmine: Üldises tulude summas moodustab ostufond 70—80% olenevalt leibkondade tulude üldsuurusest aastas. Ostufondist 50—70% läheb toidukaupade ja ülejäänud tööstuskaupade ostuks. Enamik toidukaupu ja mõned väiksemad tööstuskaupad on iga päev nõutavateks kaupadeks ning seetõttu peavad nad olema tarbijale hästi kättesaadavad, s. t. neid peab olema müügil ligidial asuvas kaupluses.

Kaubakäive oli rohkem kui 2,1 miljonit rubla, haarates elanike ostuvõimest 69%, mida tuleb lugeda maalisel jaevõrgus täiesti normaalseks. Kuna aga töötajate jõudlus vähe ületab rajooni keskmist ja samal ajal umbes 25% töökohtadest on vakantsed, siis võib järeldada, et nende külanõukogude kaubandusvõrk on oma kapatsiteedilt võimsam, kui see on vajalik tänapäeva tingimustes. Sellele vihjab ka müügipinna kõige madalam koormatus. Seda üldist järeldust tuleb muidugi täpsustada vastavalt kohapealsetele tingimustele. Nii näib Rannu külanõukogus olevat vajaka kaubandusvõrgu kapatsiteedist, Vara külanõukogus on olukord vastupidine. Rõngu külanõukogus tuleb aga arvestada transiitbujate suurt osatähtsust.

Viimase rühma moodustasid külanõukogud, kus keskmine müük elaniku kohta oli üle 300 rubla aastas. Siia kuulus neli külanõukogu 4883 elanikuga, kelle arvestatud ostuvõime oli umbes 1,1 miljonit rubla. Kaubandusvõrgu suurus oli 14 ettevõtet 23 töökohaga (22 töötajat) ja 636 m<sup>2</sup> müügipinnaga. Kaubakäive ulatus ligemale 1,6 miljoni rublani, ületades 45% võrra elanike ostuvõime. Niisugusele nähtusele ei võimalda olemasolevad andmed anda küllalt ammendavat seletust. Arvatavasti avaldab siin mõju rida põhjusi, nagu transiitbujate rohkus Kärevere külanõukogus, tulude ebaõige arvutus nendes külanõukogudes jne. Vastuse saamiseks tuleb tutvuda olukorraga kohapeal. Tabelis esitatud andmete põhjal võib arvata, et kaubandusvõrk on nendes külanõukogudes võrdlemisi tugevasti koormatud ja vajab seetõttu laiendamist.

Järelkult võimaldab kaubandusvõrgu rühmitamine sõltuvalt kaubamüügist ühe inimese kohta anda teatava pildi elanikkonna tagatusest kaubandusvõrguga. Ilmekalt nähtuvad külanõukogud, kus elanike ostuvõimest jääb suur osa kohapeal realiseerimata ning nad ostavad vajalikke kaupu kas naaberkülanõukogudes või siis linnades. Nii võivad Lemmatsi ja Konguta külanõukogude elanikud suhteliselt kergesti ja kiiresti kasutada linnalise jaevõrgu teeneid. Mõnevõrra keerukam on küsimus nende külanõukogude kaubandusest, kus jaekäive ületab kohaliku elanikkonna ostuvõime. Osalt on see seletatav transiitbujate ja naaberkülanõukogude elanike ostudega, nagu see ilmselt esineb Kärevere külanõukogus Laeva kaupluses. Kuid osalt võib see tingitud olla isikliku aiamaa tulude ebaõigest arvestamisest. Sellele vihjab eriti asjaolu, et sellised külanõukogud asuvad peamiselt Peipsi rannikualadel, kus transiitbujate osa on üldiselt väike.

Taoline analüüs võimaldab määrata kaubandusvõrgu vajaliku kapatsiteedi igale rühmale, täpsustades seda kooskõlas vastava mikrorajooni konkreetsete tingimustega. Vastava rühma normatiiviks tuleb võtta keskmised näitajad kaubandusvõrgu suuruse ja töötaja jõudluse kohta. Nii on täiesti reaalne võtta kolmanda rühma (keskmine müük 200—250 rubla elaniku kohta aastas) normatiiviks lähematel aastatel 3,4 töökohta iga tuhande elaniku

kohta, kusjuures töötaja jõudlus peaks olema 62—63 tuhande rubla piires aastas ja müügipinna koormatus ulatuma 2,4 tuh. rbl. Läh- tudes nendest arvudest vajab Peipsiääre külanõukogu jaevõrk tunduvat laiendamist oma kapatsiteedis. Mõistetavalt tuleb seda täpsustada kooskõlas käibe struktuuriga. Viimane sõltub aga olu- lisel määral kaubandusettevõtte tegevuspiirkonnast, selle suuru- sest ja sotsiaal-ökonomilisest iseloomust.

## 5. Kaubandusvõrgu paiknemise analüüs

Kaubandusvõrgu analüüs peab haarama peale eespool käsitle- tud küsimuste ka ettevõtete paiknemise ja asukoha probleemid.

Teatavasti on kaubandusettevõtete arvu ja leviku peamiseks määrajaks rahvastiku tihedus ja elatustase. Ostuvõime ja elatus- tase omakorda olenevad väga mitmesugustest teguritest, millede üksikasjaline analüüs ei kuulu käesoleva töö raamidesse. Märgime ainult niipalju, et sotsiaalne kihistus, ühiskondlik tööjaotus, tege- vusalad ja üksikute elukutsete osatähtsus vaadeldava piirkonna elanikkonnas mõjustavad oluliselt kogu piirkonna üldise ostuvõime kujunemist. Sellest aga sõltub kaubandusettevõtete suurem või väiksem käibe ja selle struktuur. Pikemata on selge, et ranniku- aladel paiknevad kalurikolhoosid nõuavad hoopis teisi kaupu kui põllumajandusliku elanikkonnaga külanõukogud. Nõudmise vari- eerumist võib tähele panna ka samas külanõukogus elavate eri rah- vusest tarbijate juures. See ei jäta aga mõju avaldamata kauban- dusvõrgu kujunemisele ja kohandamisele vastavalt kohapealse elanikkonna nõudmisele.

Kaubandusvõrgu paiknemise analüüs peab seetõttu toimuma nii kartograafiliste kui ka statistiliste meetodite ühendamise teel.

Kaubandusvõrgu paiknemist Tartu rajoonis iseloomustavad joo- nis 2 ja tabel 3. Nagu neist nähtub, asuvad kaubandusettevõtted hajutatult üle kogu rajooni, moodustades nendega tihedamini ja hõredamini asustatud alasid. Tihedamalt esineb kaubandusettevõt- teid esijoonel Rõngu ja Nõo külanõukogudes ning Piirissaarel, samuti ka rannikualadel. Mujal (näiteks Võnnu, Luunja, Kärevere külanõukogudes) on kaubandusettevõtteid hõredalt, kusjuures nende vahel leidub suuremaid või vähemaid tühje alasid. Kauban- dusettevõtete levikus paistab silma nende esinemise sageduse tihe side rajooni oikumeenilisemate aladega. Kaubandusvõrgu tihedam osa paikneb üldreeglina tihedamini asustatud aladel, hõredam osa piirkondades, kus elanikke on tunduvalt vähem. Metsade, rabade, soode regioonides puuduvad üldse kaubandusettevõtted. See kõik on täiesti loogiline ja seetõttu näib kaubandusvõrk rajoo- nis paiknevat vastavalt vajadustele. Lõpliku hinnangu langetami- seks tuleks aga siduda kaubandusettevõtete levik tarbijaskonna nõudmistega, s. t. selgitada ettevõtete jaekäibe suuruse vastavus

elanike nõudmisega (ostuvõimega) ja iga ettevõtte kaubandusliku piirkonna suurusega. Selleks tuleb eelkõige ühendada kaubandusvõrgu töökohtade paiknemine elanike tihedusega rajoonis.

Regionaalselt paikneb töökohtade arv Tartu rajoonis väga ebahühtlaselt, kõikudes iga tuhande elaniku kohta 1,8-lt töökohalt (Tähtvere külanõukogus) kuni 6,6 töökohani (Rõngu külanõukogus). Linnades on jaevõrk veelgi tihedam: Kallaste linnas 10 töökohta, Elvas 9 töökohta ja Tartu linnas 7,2 töökohta iga tuhande elaniku kohta. Viimane asjaolu on täiesti seaduspärane, sest linnade jaevõrk teenindab suuremal või vähemal määral ka maalist elanikkonda. Tugevad erinevused üksikute külanõukogude jaevõrgu tiheduses tõstatavad aga küsimuse jaevõrgu paigutuse otsustarbekusest.

Järelikult ei saa kartograafiline analüüs piirduda kaubandusvõrgu leviku ja looduslike tingimuste simultaanse vaatlusega ning rahvastiku tiheduse ja kaubandusvõrgu kõrvutamiselega. Saadud pilti peab täiendama jaekäibe kõrvutamine elanike ostuvõimega.

Sellesuunalise kartograafilise analüüsi teostamiseks on otstarbekas kasutada foonina vaadeldava rajooni (vabariigi) kaarti, kuhu on märgitud teedevõrk ja tähtsamad administratiiv-majanduslikud keskused (täitevkomiteed, kolhoosid, sovhoosikeskused, tööstusettevõtted, rahvamajad, koolid jms.) ning antud külanõukogude, rajoonide piirid. Sellisele kaardile tuleb kanda kõik kaubandusettevõtted proportsionaalselt nende käibe suurusele (vt. joonis 3). Kõrvutades toodud levikukaarti eelmisega (vt. joonis 2) nähtuvad kaardipildis olulised muutused. Ilmnevad käibetugevate kaubandusettevõtete levikualad, mis vihjavad kas ostuvõimelisele tarbijaskonda olemasolule või siis kaubandusvõrgu hõredusele, puudulikule arendatusele, mis tingib kaubandusettevõtte ülekoormatuse ja koos sellega tarbijate madala kaubandusliku teenindamise kvaliteedi. Eriti torkab silma Alatskivi, Peipsiääre ja Mehikoorma külanõukogude kaubandusettevõtete käive. Küllalt suur on käibetihedus Tähtvere, Rõngu ja Rannu külanõukogudes ja ka mujal.

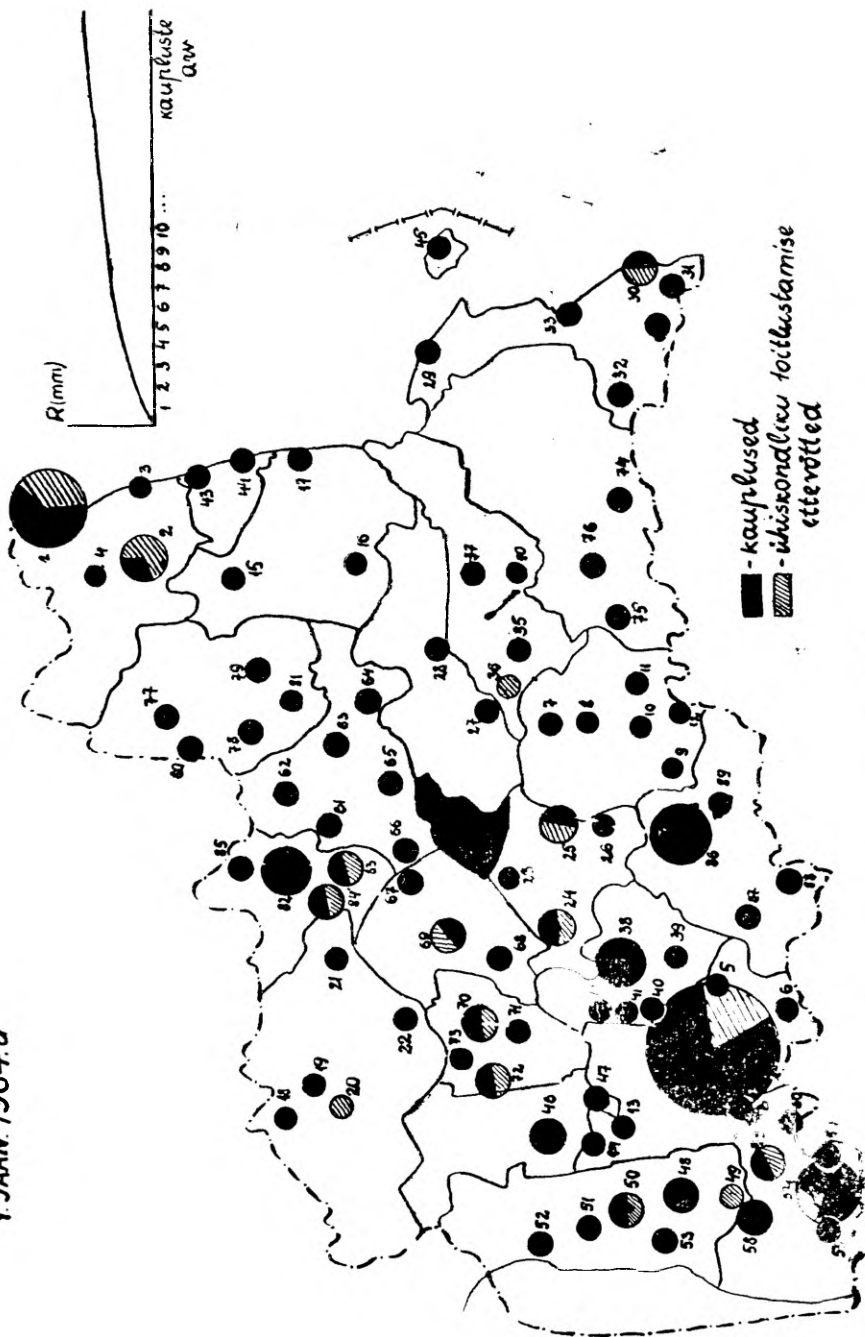
Kaubandusettevõtte asutamise üldiseks eelduseks vastavasse piirkonda on küllaldase nõudmise olemasolu, mis tagaks kaubandusettevõttes isemajandamiseks vajaliku minimaalse käibe. Viimane peab võimaldama kaubandusettevõttele sellise realiseeritud hinnatäiendi suuruse, mis kataks käibekulud ja annaks plaanilise akumulatsiooni.<sup>44</sup> Järelikult tuleb kaubandusorganisatsiooni seis-

---

<sup>44</sup> Sellest isemajandamise põhimõttele tuginevast seisukohast võib esineda üksikutel erandjuhtudel vastupidiseid seisukohti. Nendes toonitatakse elanike kaubandusliku teenindamise organiseerimise vajadust igal juhul, sõltumata sellest, kas käibe suurus tagab käibekulude katmise või mitte. Üldreeglina seda seisukohta aluseks võtta ei saa. Väiksema käibe korral tuleb valida teenindamise vorm, kus käibekulud on vastavalt väiksemad. Millist organisatsioonilist vormi seejuures kasutada: kas rajada rahvakauplus, müüjata müügipunkt või kor-

# KAUBANDUSETTEVÖTETE PAIKNEMINE TARTU RAJONIS

1. JAAN 1964. a



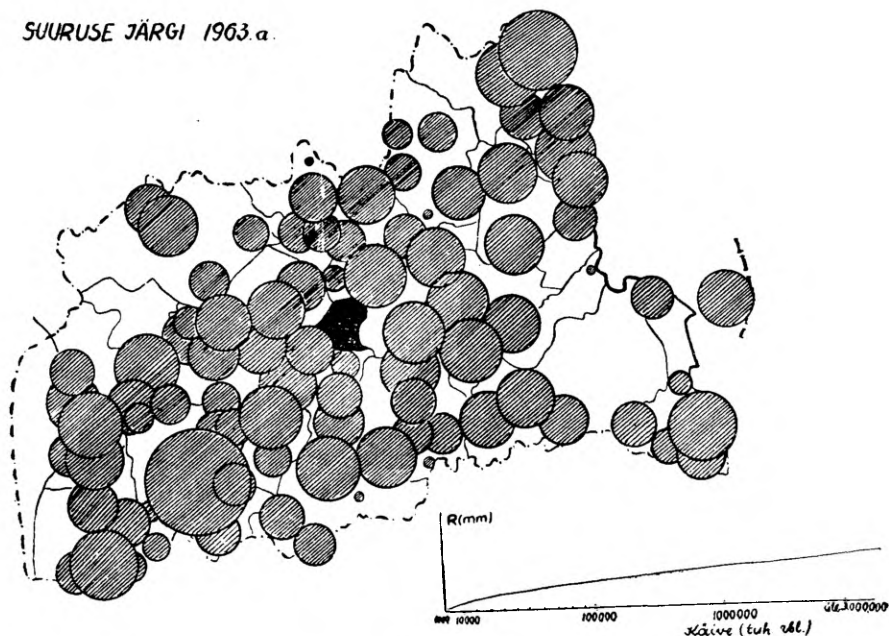
Joonis 2.

## Kaubandusettevõtete paiknemine Tartu rajoonis

Nr.	Asukoht	Ette- võtete arv	Töökohta- de arv istekohta- de arv	Nr.	Asukoht	Ette- võtete arv	Töökohta- de arv istekohta- de arv
1.	Kallaste	8	15/143	47.	Kasepää	1	2/—
2.	Alatsikivi	3	5/228	48.	Piirissaare	1	2/—
3.	Nina	1	2/—	49.	Puhja	2	4/—
4.	Kokora	1	1/—	50.	Mäeotsa	1	1/—
5.	Tamsa	1	1/—	51.	Rannu	2	2/—
6.	Laguja	1	2/—	52.	Valguta	1	—/26
7.	Haaslava	1	2/—	53.	Kureküla	2	3/34
8.	Roiu	1	1/—	54.	Kaarlijärve	1	2/—
9.	Rebase	1	2/—	55.	Võrtsjärve	1	2/—
10.	Villemi	1	1/—	56.	Palu	1	2/—
11.	Uniküla	1	1/—	57.	Rõngu	5	6/48
12.	Kangasto	1	1/—	58.	Koruste	1	2/—
13.	Konguta	1	2/—	59.	Tammiste	1	2/—
14.	Kobilo	1	2/—	60.	Tamme	1	1/—
15.	Koosa	1	3/—	61.	Valguta	2	3/—
16.	Tähemaa	1	1/—	62.	Teedla	2	3/23
17.	Varnja	1	2/—	63.	Kirepi	1	2/—
18.	Siniküla	1	1/—	64.	Vasula	1	1/—
19.	Laeva	1	3/—	65.	Vedu	1	2/—
20.	Arengu sovh.	1	—/18	66.	Väägvere	1	2/—
21.	Övi	1	1/—	67.	Tammistu	1	2/—
22.	Kärevere	1	1/—	68.	Kõrveküla	1	2/—
23.	Lemmatsi	1	2/—	69.	Nõmmiku	1	1/—
24.	Nõgiaru	2	2/20	70.	Vorbuse	1	1/—
25.	Tartu RTJ	1	1/—	71.	Rõhu	1	2/—
26.	Nõgiaru koolimüügip.	1	—/—	72.	Ilmatsalu	2	1/15
27.	Ülenurme	2	2/20	73.	Ulila	2	2/24
28.	Reola	1	1/—	74.	Kaimi	1	2/—
29.	Luunja	1	2/—	75.	Uula	2	2/21
30.	Emajõe	1	2/—	76.	Leegi	1	1/—
31.	Meerapalu	1	1/—	77.	Lääniste	1	2/—
32.	Mehikoorma	2	2/—	78.	Kurista	1	2/—
33.	Meeksi	1	2/—	79.	Võnnu	1	2/—
34.	Järvelja	1	1/—	80.	Välgi	1	1/—
35.	Laane	1	1/—	81.	Vara	1	1/—
36.	Aravu	1	2/—	82.	Matjamaa	1	2/—
37.	Melliste	1	3/—	83.	Kaiavere	1	1/—
38.	Kaagvere	1	—/152	84.	Kaarli	1	—/—
39.	Võõpste	1	2/—	85.	Lähte	3	2/30
40.	Praaga	1	1/—	86.	Sootaga	2	1/52
41.	Nõo	3	5/—	87.	Kärkna	2	1/—
42.	Luke	1	3/—	88.	Avangard	1	1/—
43.	Tõravere	1	2/—	89.	Kambja	3	5/—
44.	Observ.	1	1/—	90.	Kammeri	1	1/—
45.	Meeri	1	1/—	91.	Paali	1	1/—
46.	Kolkja	1	2/—	92.	Kodijärve	1	2/—
				93.	Elva linn	30	54/222

# KAUBANDUSVÕRGU PAIKNEMINE TARTU RAJONIS JAEKÄIBE

SUURUSE JÄRGI 1963. a.



Joonis 3.

kohalt uute kaubandusettevõtete asutamisel selgitada arvatavad käibekulud ja sellest tulenev käibe suurus, mis tagaks nende kulude katmise. Käibe suurus vastavas paikkonnas sõltub aga elanikkonna tihedusest, ostuvõimest ja tarbimise aktiivsusest. Mida tihedam on asustus ja mida suurem on ostuvõime, seda väiksem võib olla kaubandusettevõtte tegevuspiirkond, s. t. tee pikkus kaugemast tarbijast kaubandusettevõteteni.

See minemiraadius oleneb kaupade iseloomust ja nende tarbimise sagedusest. Hinnalt kallimate ja harvemini nõutavate kaupade puhul on minemiraadius tunduvalt pikem kui hinnalt odavamate ja sagedamini nõutavate kaupade korral. Iga päev nõutavad ja odavad kaubad peaksid asuma võimalikult tarbijale ligemal, piltlikult öeldes «otse tarbija ukse all».

Maalisel kaubandusettevõttel, kus realiseeritakse iga päev ja sagedamini nõutavaid odavaid kaupu, peab olema tegevuspiirkond, kus pikem tee tarbijani ei ületaks 30 minutit (jalakäijal), s. t.

---

raldada tihe autopoodide liiklus külanõukogus või mõni muu vorm, seda tuleb otsustada juba kohapealsete konkreetsete andmete alusel. (Vt. H. Metsa/F Sauks, Uutest kaubandusvormidest ja ühiskondliku töö kokkuhoiust, art. käesolevas kogumikus, lk. 126).

minemiraadius oleks kuni 3 km. Juhul, kui kaubandusettevõttes müüakse ka harvemini nõutavaid ja kallimaid kaupu, võib minemiraadius olla pikem.<sup>45</sup>

Nendest põhimõtetest lähtudes tuleb koostada kartogramm, kus iga maalise kaubandusettevõtte tegevuspiirkonna suurust tähistab sõõr raadiusega (minemiraadius) 3 km.

Taalises kartogrammis nähtub paljude kaubandusettevõtete tegevuspiirkondade lõikumine, üksteisega kattumine. See vihjab ilmselt asjaolule, et kohalik elanikkond kasutab sageli naaberkülanõukogu kaubandusvõrgu teenuseid ja ostab harva kõik kaubad oma piirkonna kauplusest. Õeldu käib eriti linnades ja suuremate maaliste keskuste vahetus ligiduses asuvate piirkondade kohta. Seda tuleb arvestada ka ettevõtete kapatsiteedi määramisel. Kaubandusettevõtte õige suurus ja otstarbekalt valitud asukoht on elanikkonna hea teenindamise ja kapatsiteedi optimaalse kasutamise oluliseks eelduseks.

Kartogrammis nähtuvad aga ka piirkonnad, mis jäävad välja poole selliselt arvestatud kaubandusettevõtete tegevuspiirkondi. Ehkki need üldiselt on metsade, rabade ja soode regioonid, kus asustus on väga hõre, kuuluvad mõnikord siia ka mõned suuremad asulad. Nende asulate elanikud peavad oma iga päev vajavate kaupade järele käima tunduvalt rohkem kui 3 km, mida ei saa pidada aga normaalseks. Kaubandusvõrgu tihedus on ilmselt mitte piisav, muutes kaubandusettevõtete kasutamise tarbijatele raskesti kättesaadavaks.

Toodud kartograafilise analüüsi täienduseks veel mõned statistilised andmed. Eeldades, et kaubandusettevõtte minemiraadiuse normaalne pikkus on 3 km, tuleb võtta iga kaubandusettevõtte normaalse kaubandusliku piirkonna suuruseks 28,2 km<sup>2</sup>. See on ligilähedane Tartu rajooni maalise kaubandusettevõtte tegevuspiirkonna keskmisele suurusele (29,9 m<sup>2</sup>), olles sellest ainult natuke väiksem. Külanõukogude lõikes on pilt aga sootuks teine. Nii näiteks peab kaubandusettevõtte Võnnu külanõukogus varustama 80,7 km<sup>2</sup> maa-alal paiknevaid tarbijaid. Palju parem pole olukord ka Luunja (70,0 km<sup>2</sup>), Kärevere (62,5 km<sup>2</sup>) külanõukogudes ja mujal. Teiselt poolt on reas külanõukogudes kaubandusettevõtete tegevuspiirkond tunduvalt väiksem normaalsest piirkonnast nagu näiteks Rõngu (12,6 km<sup>2</sup>), Nõo (14,3 km<sup>2</sup>), Peipsiääre

---

<sup>45</sup> Üksikult hajali paiknevates maalistes kaubandusettevõtetes pole otstarbekas laiendada kaubavalikut kallimate ja harvemini nõutavate kaupadega, sest nagu kogemused praktikas näitavad, muutuvad sellised kaubad harilikult seisvateks kaupadeks. Tarbija eelistab kallimat ja harvemini nõutavat kaupa osta spetsialiseeritud kaubandusettevõttest, kus on vastavaid kaupu eriti rikkalikus valikus, ehkki see ettevõtte asub tunduvalt kaugemal. Teatud tähendusega on ka teenindamise kvaliteet, mis võimaldab harilikul maakauplusel suurendada oma minemiraadiust. Halb teenindamine lähemas ümbruses võib aga põhjustada tarbijate eemalepagemise isegi tunduvalt kaugemal asuvasse ettevõttesse.

(17,0 km<sup>2</sup>) külanõukogudes ja mujal. Kõik see vihjab lünkadele kaubandusettevõtete paiknemises ja nõuab vastavate abinõude rakendamist olukorra parandamiseks.

Sellega lõpetame käesoleva ülevaate. Toodud analüüsi metoodika ulatuslik juurutamine kaubandusorganisatsioonide plaanimistöös võimaldab senisest tunduvalt parandada kaubandusvõrgu arendamist ja sellega koos elanike kaubanduslikku teenindamist.

Antud toimetusse septembris 1965.

## Tartu rajooni ja Tartu linna elanikkond ja selle paiknemine 1. jaanuaril 1964

	Pindala (km <sup>2</sup> )	Elanike arv	Leibkondade arv	Elanikkonnast			Õpilaste arv	Töötajate arv väljaspool põllumajandust		Asustatud punktide arv	Asustatud punktide arv 100 km <sup>2</sup> kohta	Elanike arv 1 km <sup>2</sup> kohta	Keskmise elanike arv asustatud punktis
				Mehi	Naisi	Mees-te % üld-arvust		palgalisi	palgaliste % elanike üld-arvust				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I Linnad*													
1. Tartu	25	82 300	28 000	35 100	47 200	42,7	16 500	33 960	41,3	—	—	3 300	—
2. Elva	10	5 890	2 100	2 500	3 390	42,6	1 075	1 992	33,9	—	—	589	—
3. Kallaste	1,5	1 507	455	676	831	45,0	361	128	8,5	—	—	1 000	—
Kokku	36,5	89 697	30 555	38 276	51 421	42,7	17 936	36 080	40,4	—	—	2 460	—
Külanõukogud													
1. Alatskivi	170	2 192	905	902	1 290	41,0	401	334	15,2	39	23,6	12,8	56
2. Elva	88	1 389	551	602	787	49,1	197	434	31,2	18	20,5	15,8	77
3. Haaslava	150	2 629	994	1 155	1 474	43,9	487	644	24,6	23	15,4	17,5	144
4. Kambja	166	2 524	1 017	1 106	1 418	44,4	433	932	36,8	31	19,3	15,2	82
5. Konguta	85	1 570	648	668	902	42,5	311	256	16,6	30	35,4	18,5	52
6. Koosa	170	1 382	533	565	817	40,9	239	280	20,2	17	10,5	8,2	82
7. Kärevere	260	1 524	573	657	867	43,2	258	545	35,8	18	7,2	5,9	85
8. Lemmatsi	110	2 960	1 164	1 306	1 654	44,0	323	947	32,0	19	17,2	26,9	157
9. Luunja	140	1 941	782	58	1 033	44,1	341	331	17,1	37	26,4	13,9	52
10. Mehikoorma	132	1 544	616	687	857	44,5	235	181	11,7	15	17,4	11,7	103
11. Mäksa	143	1 909	723	891	1 018	46,7	418	282	14,8	28	19,5	13,4	68
12. Nõo	100	2 903	1 125	1 268	1 635	43,9	615	909	31,0	15	15,0	29,0	194

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
13. Peipsiääre	34	1 945	689	897	1 048	44,5	390	173	8,9	6	17,7	57,4	324
14. Piirissaare	7	433	130	200	233	46,0	119	15	3,5	3	33,4	48,1	144
15. Puhja	104	1 504	568	636	868	42,3	296	495	32,9	20	19,3	14,8	75
16. Rannu	185	2 040	861	898	1 142	44,0	280	388	19,3	29	16,5	11,1	70
17. Rõngu	139	2 882	1 195	1 245	1 637	43,2	474	919	31,8	21	15,1	20,8	137
18. Tartu	146,5	2 701	1 048	1 187	1 514	44,0	478	533	19,7	38	26,0	18,6	71
19. Tähtvere	121	2 258	892	1 024	1 234	45,2	467	859	38,1	13	10,8	18,6	174
20. Ulila	81	1 512	554	691	821	45,7	297	520	34,3	12	14,8	18,7	126
21. Vara	160	1 176	495	504	672	43,0	203	308	28,6	34	21,3	7,4	35
22. Võnnu	252	1 652	662	724	928	44,0	283	245	14,7	14	5,8	6,6	118
23. Aksi	93	1 930	698	837	1 093	43,2	441	496	25,8	22	23,8	20,8	88
Kokku	3031,5	44 500	17 423	19 508	24 992	43,9	8 206	11 026	25,4	502	16,8	14,9	89
Üldse rajoonis	3068	134197	47 978	57 784	76 413	42,9	26 142	47 106	35,1	—	—	44,3	—
Sellest linnades %	1,19	66,9	63,8	66,3	67,4	—	68,5	76,8	—	—	—	—	—

\* Andmed linnaelanike soolise jagunemise, õpilaste arvu, palgaliste ja leibkondade kohta on ligilähedased, tuletatud 1959. a. rahvaloenduse andmete alusel.

## Tartu rajooni asulate ja külade suurus külanõukogudes (1. I 1964. a. seis)

Külanõukogu nimetus	Elanike arv asustuspunktis									
	kuni 50	51—100	101—150	151—200	201—300	301—400	401—500	501—600	üle 600	Kokku
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Alatskivi asustuspunktide arv elanike arv	23 581	13 908	1 111		1 277	1 315				39 2192
2. Elva asustuspunktide arv elanike arv	5 224	9 654	4 511							18 1389
3. Haaslava asustuspunktide arv elanike arv	3 82	9 664	5 649	4 716	2 518					23 2629
4. Kambja asustuspunktide arv elanike arv	7 251	15 1048	6 699	2 321	1 205					31 2524
5. Konguta asustuspunktide arv elanike arv	19 679	7 416	4 475							30 1570
6. Koosa asustuspunktide arv elanike arv	7 313	4 238	5 603		1 228					17 1382
7. Kärevere asustuspunktide arv elanike arv	6 235	7 479	3 365	1 159	1 286					18 1524
8. Lemmatsi asustuspunktide arv elanike arv	3 136	3 228	7 881	3 493		2 690		1 532		19 2960

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
9. Luunja asustuspunktide arv elanike arv		27 900	8 541		1 179		1 321				37 1941
10. Mehikoorma asustuspunktide arv elanike arv		4 163	5 356	4 499	1 190		1 336				15 1544
11. Mäksa asustuspunktide arv elanike arv		11 325	13 958	1 110	3 516						28 1909
12. Nõo asustuspunktide arv elanike arv		1 41	5 391	2 219	2 322	1 251	3 1665			1 614	15 2903
13. Peipsiääre asustuspunktide arv elanike arv						2 478	3 1026	1 441			6 1945
14. Piirissaare asustuspunktide arv elanike arv			1 51		1 180	1 202					3 433
15. Puhja asustuspunktide arv elanike arv		12 356	5 361		1 161	1 214		1 412			20 1504
16. Rannu asustuspunktide arv elanike arv		15 542	8 605	4 463		2 430					29 2040
17. Rõngu asustuspunktide arv elanike arv		6 216	4 332	3 434	5 859	1 240	1 321	1 480			21 2882

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
18. Tartu asustuspunktide arv		20	11	3		4					38
elanike arv		576	738	411		976					2701
19. Tähtvere asustuspunktide arv		1	2	1	4	4	1				13
elanike arv		14	160	113	688	946	337				2258
20. Ulila asustuspunktide arv		3	4	3		1			1		12
elanike arv		47	316	330		276			543		1512
21. Vara asustuspunktide arv		31	2	1							34
elanike arv		932	142	102							1176
22. Võnnu asustuspunktide arv		2	4	5	2		1				14
elanike arv		58	294	615	324		361				1652
23. Äksi asustuspunktide arv		5	12	2	3						22
elanike arv		212	918	228	572						1930
Kokku asustuspunktide arv		211	151	64	33	23	14	3	2	1	502
elanike arv		6883	10 798	7818	5680	5527	4772	1333	1075	614	44500

## Kaubandusettevõtte tähtsamate tunnuste kood salkkartoteegile \*

3. Kaupluse kaubanduslik eriala
- 1 madal = spetsialiseeritud toiduained
  - 1 sügav = spetsialiseerimata toiduained
  - 2 madal = spetsialiseeritud mittetoiduained
  - 2 sügav = spetsialiseerimata mittetoiduained
  - 3 madal = segakauplus
  - 3 sügav = universaalkauplus
5. Kaupluse lahtioléku aeg
- 1 madal = 1 vahetus (7 tundi)
  - 1 sügav = 1½ vahetust
  - 2 madal = 2 vahetust
  - 2 sügav = üle 2 vahetuse
6. b) Renditud ruumid, organisatsiooni bilansis
- 1 madal = renditud ruumid
  - 1 sügav = organisatsiooni bilansis
7. Töökohtade arv
- 1=1 töökoht
  - 2=2 „
  - 3=3 „
  - 4=4 „
  - 5= 5— 7 töökohta
  - 6= 8—10 „
  - 7=11—20 „
  - 8=21—30 „
  - 9=31—50 „
  - 10=51 ja rohkem
81. Kaupluse pindala kokku
- 1= kuni 30 m<sup>2</sup>
  - 2=30,1—50 m<sup>2</sup>
  - 3=50,1—100 m<sup>2</sup>
  - 4=100,1—200 m<sup>2</sup>
  - 5=200,1—300 m<sup>2</sup>
  - 6=300,1—400 m<sup>2</sup>
  - 7=400,1—500 m<sup>2</sup>
  - 8=500,1—1000 m<sup>2</sup>
  - 9=1000,1—2000 m<sup>2</sup>
  - 10= üle 2000 m<sup>2</sup>
81. a. müügisaali pind
- 1= kuni 15 m<sup>2</sup>
  - 2=15,1—30 m<sup>2</sup>

---

\* Pikemalt vaata salkkartoteegi kasutamise metoodikat H. Palli artiklist «Salkkaart töölaual», ajakiri «Tootmine ja Tehnika», 1963, nr. 5 lk. 31—34. Üksikasjalikumalt vt. aga H. Palli, Perfokaartide kasutamisest ajalooteaduses, TRÜ rotaprint 1965.

- 3=30,1—50 m<sup>2</sup>
- 4=50,1—100 m<sup>2</sup>
- 5=100,1—200 m<sup>2</sup>
- 6=200,1—300 m<sup>2</sup>
- 7=300,1—400 m<sup>2</sup>
- 8=400,1—500 m<sup>2</sup>
- 9=500,1—1000 m<sup>2</sup>
- 10= üle 1000 m<sup>2</sup>

- 83. Kassaaparaadid
  - 84. Külmutuskambrid
  - 85. Külmutusletid
  - 86. Külmutuskapid
  - 87. Külmutusvitriinid
  - 88. Kaupluses ülesseatud automaadid
  - 89. Väljaspool kauplust asuvad automaadid
  - 810. Tõstukid, liftid, transportöörid
9. Kaubandusliku teenindamise progressiivsete vormide rakendamine
- 1 madal = iseteenindamine
  - 1 sügav = lahtised väljapanekud
  - 2 madal = müük näidiste järgi
  - 2 sügav = kauplus-automaat
9. M. 1 madal = kaupluses tervikuna
- 1 sügav = osakonnas
  - 1 madal = 1 tk.
  - 1 sügav = rohkem kui 1
12. Kaubakäive kokku
- 1= alla 1000 rubla
  - 2=1000—5000 rubla
  - 3=5001—10 000 rubla
  - 4=10 001—36 000 rubla
  - 5=36 001—50 000 rubla
  - 6=50 001—75 000 rubla
  - 7=75 001—100 000 rubla
  - 8=100 001—200 000 rubla
  - 9=200 001—500 000 rubla
  - 10= üle 500 000 rubla
12. Keskmise töötajate arv
- 1=1 töötaja
  - 2=2 töötajat
  - 3=3 töötajat
  - 4=4 töötajat
  - 5= 5— 7 töötajat
  - 6= 8—10 „
  - 7=11—20 „
  - 8=21—30 „
  - 9=31—50 „
  - 10=51 ja rohkem





## 15. Kaubavarud

1 madal = 60 päeva

1 sügav = 90 „

2 madal = 120 „

2 sügav = 150 „

1 madal + 2 madal = 180 päeva

1 madal + 2 sügav = 210 „

1 sügav + 2 madal = 240 „

1 sügav + 2 sügav = üle 240 päeva.

Kaupluste keskmine suurus ja

Piirkonna nimetus	Kaupluste arv	Töökohtade arv	Töökohti keskmiselt ühele kauplusele	Kaupluste pind		Kaupluste keskmine suurus (m <sup>2</sup> )
				kokku (m <sup>2</sup> )	sellest müügisaal	
I. Linnad						
1. Elva	24	53	2,2	2 666,9	1 109,3	139,8
2. Kallaste	5	15	3,0	690,6	428,4	138,5
Kokku	29	68	2,4	3 357,5	1 537,7	116,4
II. Külanõukogud						
1. Alatskivi	3	8	2,7	609,2	254,7	203,1
2. Elva	2	3	1,5	136,6	71,4	68,3
3. Haaslava	6	8	1,3	405,4	163,1	67,6
4. Kambja	7	9	1,3	512,3	258,4	73,2
5. Konguta	2	4	2,0	178,2	73,2	89,1
6. Koosa	3	6	2,0	328,9	184,9	92,7
7. Kärevere	4	6	1,5	295,5	140,9	73,9
8. Lemmatsi	6	8	1,3	407,9	213,3	68,0
9. Luunja	2	4	2,0	219,0	91,3	109,5
10. Mehi-koorma	6	9	1,5	551,7	236,6	91,9
11. Mäksa	3	6	2,0	417,5	144,7	139,2
12. Nõo	7	12	1,7	547,0	250,4	78,1
13. Peipsiääre	2	4	2,0	312,2	88,8	156,1
14. Piirissaare	1	2	2,0	115,6	74,0	115,6
15. Puhja	3	5	1,7	256,0	124,3	85,3
16. Rannu	6	11	1,8	666,0	203,1	111,0
17. Rõngu	11	19	1,7	929,4	408,4	84,5
18. Tartu	6	10	1,7	535,0	304,4	89,2
19. Tähtvere	3	4	1,3	220,1	95,7	73,4
20. Ulila	4	7	1,8	309,2	168,6	71,0
21. Vara	5	5	1,0	337,4	171,4	67,5
22. Võnnu	3	6	2,0	688,6	189,3	229,5
23. Äksi	5	5	1,0	264,1	136,7	52,8
Kokku	100	161	1,6	9 242,8	4 047,6	92,4
Kogu rajoon	129	229	1,8	12 600,3	5 585,3	105,9

## kapatsiteet Tartu rajoonis 1963. a.

Kaupluse keskmine müügi-pind (m <sup>2</sup> )	Töötajate keskmine arv aastas	Jaekäive (tuh. rbl.)					
		kokku	ühe kaupluse kohta	ühe töökoha kohta	ühe m <sup>2</sup> kohta	müügi-saali ühe m <sup>2</sup> kohta	ühe töötaja kohta
45,2	54	3 428,1	143,2	64,6	1,3	3,1	63,6
85,5	15	996,5	199,3	66,5	1,4	2,3	66,5
52,8	69	4 424,6	152,8	65,1	1,3	2,9	64,1
84,9	7	453,7	151,2	56,7	0,7	1,8	64,8
35,7	2	131,9	66,0	44,0	1,0	1,8	66,0
27,2	9	494,0	82,3	61,8	1,2	3,3	55,1
36,9	9	526,4	75,2	58,5	1,0	2,1	58,5
36,6	3	159,5	80,0	40,0	0,9	2,2	53,5
68,1	6	439,4	146,5	73,2	1,3	2,4	73,2
35,2	6	477,5	119,4	79,6	1,6	3,4	79,6
35,6	9	397,5	66,2	49,7	1,0	1,9	44,2
45,6	4	284,4	142,2	71,0	1,9	3,1	71,0
39,4	8	473,8	78,9	52,6	0,9	2,1	59,2
48,2	6	371,0	123,7	61,9	0,9	2,6	61,9
35,8	11	561,1	80,2	46,7	1,0	2,3	51,0
44,4	4	411,4	205,7	102,8	1,3	4,6	102,8
74,0	2	154,3	154,3	77,2	1,3	2,1	77,2
41,4	6	321,6	107,2	64,3	1,2	2,6	53,6
35,8	8	526,5	87,8	47,9	0,8	2,6	65,8
37,1	13	797,5	72,5	42,0	0,9	2,0	61,2
50,7	11	559,3	93,2	55,9	1,0	1,8	50,8
31,9	5	285,6	95,2	71,4	1,3	3,0	57,1
42,2	5	381,2	95,3	54,4	1,2	2,3	76,2
34,2	5	301,6	60,3	60,3	0,9	1,7	60,3
63,1	6	386,3	128,8	64,4	0,6	2,0	64,4
27,3	6	329,9	66,0	80,7	1,4	2,7	64,8
40,5	151	9 225,4	92,3	57,3	1,0	2,3	61,6
43,3	220	13 650,0	106,0	59,8	1,1	2,4	62,6

## Kaubandusvõrgu ositus käibe suuruse

Kauplusrühmad aasta- käibe suuruse järgi (tuh. rbl.)	Ette- võtete arv	Töö- kohtade arv	Töötajate arv	Käive (tuh. rbl.)	Pindala
					Üldse
1. Käibega kuni 36,0 linnades maal	6 16	4 11	4 9	58,4 207,2	91,1 341,6
kokku	22	15	13	265,6	432,7
2. Käibega kuni 36,1— 60,0 linnades maal	5 13	8 16	8 13	237,8 603,8	267,8 633,6
kokku	18	24	21	841,6	921,4
3. Käibega 60,1—120,0 linnades maal	7 42	11 69	10 65	626,6 3700,3	431,3 3888,0
kokku	49	80	75	4326,9	4319,3
4. Käibega 120,1—200,0 linnades maal	5 25	7 52	9 52	733,2 3726,7	1104,8 3402,8
kokku	30	59	61	4459,9	4507,6
5. Käibega 200,1—300,0 linnades maal	1 4	1 13	3 12	247,8 987,4	100,2 956,8
kokku	5	14	15	1235,2	1057,0
6. Käibega 300,1—500,0 linnades	3	8	10	996,4	627,0
7. Käibega 500,1 ja roh- kem linnades	2	29	25	1524,4	735,5
Üldse rajoonis linnades maal	129 29 100	229 68 151	220 69 151	13 650,0 4424,6 9225,4	12 600,0 3357,5 9146,1

## järgi Tartu rajoonis 1963. a.

m <sup>2</sup>		Keskmine käive (tuh. rbl.)				Müügi- pind m <sup>2</sup> -tes töökoha kohta	Üldpind- ala m <sup>2</sup> -tes töökoha kohta
Sellest müügi- pind	Müügi- pinna %	töö- kohale	töötä- jale	ette- võt- tele	müü- gipin- na m <sup>2</sup>		
73,4 214,5	80,5 63,0	14,6 18,8	14,6 23,0	9,7 12,9	0,8 1,0	18,4 19,5	22,8 31,1
287,9	66,7	17,8	20,4	12,1	0,9	19,2	28,9
148,6 362,1	55,8 57,1	29,7 37,7	29,7 46,5	26,4 46,5	1,6 1,7	18,6 22,7	33,5 40,9
510,7	55,2	35,1	40,1	46,8	1,7	21,3	38,4
226,1 1700,3	52,5 43,7	56,9 53,5	62,7 56,9	98,5 88,0	2,8 2,2	22,6 24,6	39,2 56,2
1926,4	44,6	54,1	57,8	88,3	2,3	24,0	54,0
196,4 1421,2	17,8 41,8	104,7 70,5	81,5 72,0	146,6 149,5	3,7 2,6	28,1 27,3	157,8 65,5
1617,6	35,7	75,7	73,2	148,8	2,8	27,4	75,7
32,8 349,5	32,0 36,6	247,8 76,0	82,6 82,2	247,8 246,9	7,6 2,8	32,8 26,9	100,2 73,8
382,3	36,3	88,1	82,3	247,0	3,2	27,3	75,6
348,9	55,6	124,2	99,6	332,5	2,8	43,6	77,2
511,5	69,8	52,6	61,0	762,2	3,0	17,7	25,4
5585,3 1537,7 3870,8	44,3 45,7 44,5	59,9 65,0 57,8	62,1 64,1 61,8	106,0 152,3 97,9	2,4 2,9 2,3	24,5 22,5 25,7	59,8 49,4 60,5

## Kaubandusvõrgu ositus töökohtade

Kaupluse suurusgrupp töökohtade järgi	Ette- võtete arv	Töö- kohta- de arv	Töö- taja- arv	Pindala (m <sup>2</sup> )		
				üldse	sellest müügi- pind	müügi- pinna % üld- pinnast
Ilma müüjata ettevõtteid linnades	2	—	—	—	—	—
külanõukogudes	7	—	—	—	—	—
kokku	9	—	—	—	—	—
1 töökohaga ettevõtteid linnades	16	16	21	1310,1	428,0	32,8
külanõukogudes	35	35	40	1864,7	947,2	50,6
kokku	51	51	61	3174,8	1375,2	43,3
2 töökohaga ettevõtteid linnades	6	12	14	637,9	229,9	36,0
külanõukogudes	50	100	90	5803,0	2380,8	40,9
kokku	56	112	104	6440,9	2610,7	40,5
3 töökohaga ettevõtteid linnades	1	3	1	158,0	52,0	32,9
külanõukogudes	7	21	17	1251,2	574,3	45,0
kokku	8	24	18	1409,2	626,3	44,4
4 töökohaga ettevõtteid linnades	2	8	8	516,2	316,3	61,5
külanõukogudes	—	—	—	—	—	—
kokku	2	8	8	516,2	316,3	61,5
Rohkem kui 4 töökohaga ettevõtteid linnades	2	29	25	735,3	511,5	69,6
külanõukogudes	1	5	4	323,9	145,3	44,8
kokku	3	34	29	1059,2	656,8	62,0
Üldse rajoonis kokku	129	229	220	12 600,3	5585,3	44,3

## arvu järgi Tartu rajoonis 1963. a.

Käive (tuh. rbl.)					Ühele töökohale			Märkusi
üldse	ühele ettevõttele	ühele töökohale	ühele töötajale	müügisaali 1 m <sup>2</sup>	töötajaid	üldpinda (m <sup>2</sup> )	müügipinda 2 m <sup>2</sup>	
1,3	0,65	—	—	—	—	—	—	
11,8	1,7	—	—	—	—	—	—	
13,1	1,4	—	—	—	—	—	—	
1201,9	75,1	75,1	57,2	2,8	1,4	81,5	26,8	
2068,2	59,2	59,2	51,8	2,2	1,1	53,3	27,0	
3270,1	64,1	64,1	53,8	2,4	1,2	62,2	26,9	
1171,0	195,1	97,6	83,6	5,1	1,2	53,1	19,2	
5742,0	114,8	57,4	64,0	2,4	0,9	58,0	23,8	
6913,9	123,5	61,9	66,6	2,6	0,93	57,5	23,4	
96,5	96,5	32,2	96,5	1,9	0,33	52,6	17,3	
1142,8	163,6	54,2	66,2	2,0	0,8	59,5	27,4	
1239,9	154,4	51,7	69,0	2,0	0,75	58,7	26,1	
429,5	215,0	53,5	53,5	1,4	1,0	64,5	39,6	
—	—	—	—	—	—	—	—	
429,5	215,0	53,5	53,7	1,4	1,0	64,5	39,6	
1524,4	762,2	52,6	61,1	3,0	0,9	25,4	17,7	
259,7	259,7	51,9	64,9	1,8	0,8	64,8	29,1	
1784,1	594,7	52,5	61,5	2,7	0,85	31,1	19,3	
13 650,0	106,0	59,8	62,1	2,4	0,96	55,1	24,4	

Kaubandusvõrgu ositus müügipinna

Kaupluse rühmad müügisaali suuruse järgi	Ettevõtte arv	Töö- kohta- de arv	Tööta- jate arv	Käive (tuh. rbl.)	Pindala
					üldse
Kuni 20,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	9	8	8	439,8	726,3
	13	6	6	233,2	135,7
kokku	22	14	14	673,0	862,0
20,1—30,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	6	7	9	528,9	245,7
	23	29	27	1446,7	1141,0
kokku	29	36	36	1975,6	1386,7
30,1—40,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	2	3	6	558,6	183,8
	26	42	37	2248,8	2221,8
kokku	28	45	43	2807,4	2405,4
40,1—50,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	5	7	8	548,6	371,5
	13	24	25	1697,4	1552,2
kokku	18	31	33	2246,0	1924,0
50,1—75,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	3	9	8	308,6	527,5
	15	34	32	2115,4	2148,8
kokku	18	43	40	1424,0	1676,3
75,1—100,0 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	2	9	9	686,9	330,9
	8	18	17	1035,0	1540,9
kokku	10	27	26	1721,9	1871,8
Rohkem kui 100 m <sup>2</sup> linnades külanõukogudes	2	25	21	1353,2	971,8
	2	8	7	448,9	502,6
kokku	4	33	28	1802,1	1474,4
Üldse rajoonis kokku	129	229	220	13650,0	12600,3

## suuruse järgi Tartu rajoonis 1963. a.

m <sup>2</sup>		Keskmine käive (tuh. rbl.)				Keskmiselt ettevõttes			Töökoha müügi-pind (m <sup>2</sup> )
sellest müügi-saal	müügi-saali % üldpin-nast	ette-võt-tele	töö-ko-ha-le	tööta-jale	müü-gi-pinna-m <sup>2</sup> -le	töö-kohti	üld-pind (m <sup>2</sup> )	müü-gi-pinda (m <sup>2</sup> )	
70,6 89,7	9,7 66,1	48,8 18,1	55,0 39,1	55,0 39,1	6,23 2,61	0,89 0,5	80,6 10,4	7,8 6,9	8,8 14,6
160,3	30,6	48,1	48,1	48,1	4,21	0,6	39,1	7,3	11,4
139,1 588,4	56,6 51,2	87,9 63,0	75,6 49,9	58,8 53,6	3,81 2,46	1,16 1,1	41,0 49,7	23,1 25,6	19,9 20,2
727,5	52,4	68,1	54,8	54,8	2,72	1,2	47,9	25,1	20,1
70,1 899,4	38,1 40,4	279,3 86,1	186,2 53,2	93,1 60,8	7,98 2,49	1,5 1,6	91,9 85,5	35,1 34,6	23,4 21,4
969,5	40,4	100,3	62,3	65,5	2,89	1,6	86,1	34,7	21,6
228,5 588,8	61,5 37,9	109,7 131,0	78,5 70,6	68,7 67,9	2,41 2,87	1,4 1,8	74,4 119,3	45,7 45,2	32,7 24,5
817,3	42,5	119,1	72,5	68,0	2,63	1,7	107,1	45,5	26,4
158,5 931,8	30,1 43,6	102,9 141,5	34,3 62,3	38,6 66,2	1,95 3,74	3,0 2,3	175,8 143,3	52,8 62,1	17,6 27,4
1090,3	40,7	134,5	56,2	60,5	2,22	2,4	149,0	60,5	25,4
183,4 695,5	55,4 45,1	343,5 129,8	76,2 57,6	76,2 61,1	3,75 1,49	4,5 2,3	165,5 192,7	51,7 86,9	20,4 38,6
878,9	46,9	172,2	63,8	66,1	2,96	2,7	187,2	87,9	32,5
687,5 254,0	70,7 50,6	676,6 224,5	54,2 56,1	64,5 64,1	1,97 1,78	12,5 4,0	485,9 251,3	343,8 127,0	36,2 31,7
941,5 5585,3	64,0 44,3	452,5 106,0	54,7 59,8	64,4 62,0	1,91 2,44	8,2 1,8	368,8 105,9	236,0 43,3	28,5 24,4

# О МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА СЕЛЬСКОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

К. Саукс

Резюме

Плановое развитие торговой сети опирается на основательный анализ существующей торговой сети и требует изучения всех факторов, влияющих на ее дальнейшее развитие. Несмотря на то, что в общем известен и изучен уже довольно продолжительный период, районы, где производится научно обоснованное развитие торговой сети, встречаются в республике еще довольно редко. Причина заключается в недостатке литературы, более конкретно излагающей методику анализа торговой сети. В связи с этим в настоящей статье рассмотрены некоторые вопросы анализа сельской торговой сети.

Отправным пунктом является район деятельности торговой организации (потребительской кооперации) и величина этого района. В Эстонской ССР в связи с объединением потребительских коопераций значительно возросли районы деятельности последних и в ряде случаев превышают, видимо, оптимальный размер. Оптимальный размер района торгового предприятия определяется площадью обслуживаемого района и числом жителей. В условиях Эстонской ССР оптимальным размером района потребительской кооперации следует считать  $600 \text{ км}^2$  с числом жителей примерно 10 000 человек.

Затем необходимо выяснить мощность торговой сети. Исследование мощности производится на основе паспортов магазинов, которые должны содержать все показатели для исчисления мощности сети. Целесообразным следует считать составление паспортов магазинов в форме перфокарт (см. рис. 5). Показателями, характеризующими мощность, являются число предприятий, структура розничной сети (типы предприятий и специализации), число рабочих мест и работников, оборот, общая площадь и ее структура (торговая площадь, помещения складов и пр.).

Для более глубокого анализа следует учитывать ряд новых показателей, относительных и средних величин, как, например, число рабочих мест и торговая площадь на каждые 1000 жителей, оборот на  $1 \text{ м}^2$ , оборот на 1 рабочее место и пр. Важным показателем является также средний оборот на душу населения. Связывая оборот на 1000 жителей с числом предприятий, рабочих мест, с торговой площадью, с оборотом на одного работника и на  $1 \text{ м}^2$ , с удельным весом оборота в денежных доходах населения, группировка торговой сети сельских советов позволяет сделать интегральные выводы о соответствии торговой сети требованиям населения (таблица 2).

Наконец, следует изучить расположение сельских торговых предприятий. Наиболее подходящим методом для такого анализа является картографический анализ (см. рис. 1—3). Это позволяет определить соответствие района и деятельности торгового предприятия требованиям оптимальности. Для иллюстрации методики анализа в статье приведены конкретные примеры из торговой сети Тартуского района.

## **DIE METHODIK ZUR ANALYSE DES LÄNDLICHEN VERKAUFSSTELLENNETZES**

**F. Sauks**

### *Zusammenfassung*

Die planmäßige Entwicklung des Verkaufsstellennetzes baut sich auf einer gründlichen Analyse des Entwicklungsstandes des Verkaufsstellennetzes auf und erfordert zugleich ein umfassendes Studium aller Faktoren, welche die weitere Entwicklung des Verkaufsstellennetzes beeinflussen. Obwohl bereits vor längerer Zeit dies bekannt ist, gibt es doch nur wenige Rayons in unserer Republik, die einen begründeten Handelsnetzentwicklungsplan besitzen. Die Ursachen dafür sind nicht zuletzt darin zu suchen, daß eine brauchbare Anleitung fehlt, die für eine richtige Einschätzung der Entwicklung des Verkaufsstellennetzes in ländlichen Versorgungsgebieten unerlässlich ist. Darum betrachten wir in dem vorliegenden Artikel einige Fragen über die Methodik zur Analyse des ländlichen Verkaufsstellennetzes.

Ausgangspunkt für die planmäßige Organisation des ländlichen Verkaufsstellennetzes ist der Versorgungsbereich der Konsumgenossenschaft. Ihre Bildung ist nach wie vor eine Grundlage der gesamten Einzelhandelsnetzplanung. In Estland ist gleichzeitig durch den Zusammenschluß der Konsumgenossenschaften ihr Versorgungsbereich bedeutend größer geworden, so daß schon manchmal optimale Größen erreicht werden. Die Größe des Versorgungsbereiches ist abhängig von der Gebietsfläche und von der Anzahl der Einwohner. Die optimale Größe des Versorgungsbereiches einer Konsumgenossenschaft in Sowjetestland beträgt ungefähr 600 km<sup>2</sup> mit 10000 Einwohnern.

Als nächster Schritt muß das Verkaufsstellennetz eingeschätzt werden. Die Grundlage dafür bilden die Kennziffern über die Verkaufskapazität in dem Verkaufsstellenpaß. Dieser enthält alle wichtigen Kennziffern und Merkmale der Verkaufsstelle. Am günstigsten gestaltet sich Verkaufsstellennetzkartei, wenn man sich der Kerblochtechnik bedient. Mit Hilfe spezieller Karteikarten ist es hierbei möglich, einmal alle aus der Bestandserhe-

bung gewonnenen Werte in Klartext zu erfassen und zum anderen die wichtigsten Angaben verschlüsselt am Rand der Karteikarte manuell zu kerben. Dadurch werden relativ kurze Zugriffszeiten zu den wichtigsten Merkmalen und ihre Aufbereitung für analytische Zwecke möglich (Schema — S. 220/221). Eine derartige Verkaufsstellennetzkartei sollte mindestens den Standort, die Verkaufsraumfläche, die Nichtverkaufsraumfläche (Lager- und sonstige Nebenräume), die Anzahl der Verkaufskräfte und Verkaufsplätze, den Jahresumsatz feststellen.

Ausgehend vom Begriff der Verkaufskapazität, muß man Orientierungskennziffern für die Berechnung des notwendigen Umfangs des Verkaufsstellennetzes in einem Versorgungsgebiet ausarbeiten. Der erreichte Entwicklungsstand kann besser analysiert und die vorhandenen Reserven können schneller aufgedeckt werden, wenn das ermittelte Material weiter gruppiert wird und dabei folgende Kennziffern beachtet werden: Umsatz-Verkaufskraft, Umsatz/Verkaufplatz, - Flächengrößenklasse und Durchschnittsumsatz der Verkaufsstellen und Verkaufsplätze, das Verhältnis Verkaufsraumfläche-Nebenraumfläche,  $m^2$  Verkaufsraumfläche je 1000 Einwohner, Anzahl der Verkaufsstellen und Verkaufsplätze je 1000 Einwohner u.a. Diese Kennziffern sind der wesentlichste Ausgangspunkt für die Ermittlung der notwendigen Verkaufsfläche für das Versorgungsgebiet insgesamt. Es muß von den Orientierungskennziffern Umsatz/ $m^2$  — Verkaufsraumfläche gründlich analysiert werden, inwieweit der gegenwärtige Bestand an Verkaufsraumfläche dem perspektivischen Bedarf entspricht. Die erhöhte Auslastung der Verkaufsraumfläche durch die planmäßige Entwicklung und Organisation des Verkaufsstellennetzes zu erreichen, ist eine der entscheidenden Aufgaben, um den ökonomischen Nutzeffekt im ländlichen Einzelhandel zu erhöhen.

Anschließend beschreibt man die Methoden der Standortverteilung des Verkaufsstellennetzes. Dem Artikel ist ein konkretes Beispiel zur Verkaufsstellennetzanalyse beigelegt.