

## RENTAABLUSE PROBLEEME JAEKAUBANDUSES

Aino Siimon

Rahvamajandusharude ökonomika kateeder

Majandusreformi läbiviimise tulemusena on muutunud kasumi (rentaabluse) näitaja<sup>1</sup> roll ka kaubanduses. Kasum (rentaablus) on ettevõtte, organisatsiooni üldistav näitaja, mis kajastab kaubandusliku tegevuse finantstulemusi ja mille tähtsust võib kokkuvõtlikult rõhutada järgmistest aspektidest:

1) kasum (rentaablus) on töö efektiivsuse üldistav näitaja; see on üks kahest näitajast, mille alusel hindame kaubandusorganisatsiooni tööd;

2) kasumi summa iseloomustab ettevõtte panust maa rahvatulusesse, kasumi suurendamine laiendab finantsressursse, mis tulevad riigi käsutusse;

3) kasum on tähtsaim hoob isemajandamise tugevdamisel kaubanduses, see on põhiline finantsressursside kujunemise allikas kaubanduses, finantsallikas materiaalse baasi arendamiseks, töötajate materiaalseks stimuleerimiseks, sotsiaalkultuuriliste ürituste läbiviimiseks, omakäibevahendite suurendamiseks, kaubandusliku teenindamise parandamiseks.

Mitterentaabel töö või kahjumiga töötamine tähendab, et kaubandusorganisatsioon, -ettevõtte ei täida temale pandud ülesandeid. Selline ettevõtte ei võta osa riigi tsentraliseeritud puhastulu loomisest, toob rahvamajandusele otsest kahju ning võtab endalt ära finantsallika edasiseks arenguks.

Vaatamata sellele, et viimastel aastatel on rentaabluse tase

---

<sup>1</sup> Käesolevas artiklis pole käsitletud kasumi (rentaabluse) mõistet, kuna majandusteaduslikus kirjanduses on seda ammendavalt ja ühetähenduslikult käsitletud. Märkusena olgu lisatud, et autori arvates on otstarbekas nimetada bilansilist kasumit ka puhastuluks — seega samastada need mõisted, nagu teeb seda prof. В. I. Gogol (Б. И. Гоголь. Экономика советской торговли, М., «Экономика», 1971, стр. 375), kuigi majandusteaduslikus kirjanduses on levinud nende mõistete eritähenduslik kasutamine (vt. Финансы торговли, М., 1969, стр. 71—72; K. Parvel, P. Peets. Majandusliku tegevuse analüüs kaubanduses. Tartu, 1971, lk. 178 jt.).

kaubanduses suurenenud,<sup>2</sup> ei ole rentaabluuse probleem veel lahendatud. Kasumi (rentaabluuse) tähtsuse suurenemine nõuab eelkõige objektiivsete tingimuste loomist, mis kindlustaksid normaalselt töötavatele ettevõtetele ja organisatsioonidele kasumi ning sealjuures ka rentaabluuse vajaliku taseme. Esmajärjekorras tuleks kõrvaldada põhjused, mis tingivad ettevõtte tööst sõltumatuid erinevusi rentaabluuse tasemetes. Rentaabluuse ühtlustamise vajadust meie vabariigis kinnitavad juba mittetäielikud statistilised andmed üksikute spetsialiseeritud kaubandusorganisatsioonide ja ettevõtete kohta (vt. tabel 1).

Tabel 1

**Rentaabluse tase mõningates ENSV jaekaubandusorganisatsioonides ja ettevõtetes 1970. a.<sup>3</sup>**

Kaubandusorganisatsioon	%
ENSV kõigi kaubandussüsteemide keskmine	2,13
sh. ETKVL	1,35
Tallinna Linna Kaubastute Valitsus	2,47
sellest Tallinna Tööstuskaubastu	2,83
sh. kpl.-firma «Tekstiil»	1,68
kpl.-firma «Mood»	4,00
Tallinna Toidukaubastu	1,84
Tallinna Kaubamaja	3,08
Tallinna Leivakaubastu	1,38
Tallinna Puu- ja Kõõgiviljakaubastu	0,72

Kasum (rentaabluus) kujuneb kaubanduslike mahahindluste ja käibekulude vahena. Sellepärast ongi rentaabluuse suurendamiseks võimalikud kaks printsipiaalselt erinevat teed:

1) tõsta kaubandusliku mahahindluse määrasid, neid põhjendatumalt diferentseerida kaubagruppide lõikes. See on üks kõige olulisemaid abinõusid, mis loob ühesugused objektiivsed töötingimused kõigile ettevõtetele, organisatsioonidele. Nimetatud teed võib nimetada kaubanduseväliseks rentaabluuse suurendamise teeks;

2) alandada käibekulude taset, saavutada ökonoomiat käibekuludes. See on kaubandusesisene rentaabluuse suurendamise tee.

<sup>2</sup> ENSV kõigi kaubandussüsteemide rentaabluuse keskmine tase oli 1965. a. 1,31%, 1968. a. 2,08%, 1969. a. 2,02% ja 1970. a. 2,14%. ENSV rahvamajandus 1970. a. Statistiline kogumik. «Statistika» Eesti osakond, Tln., 1971, lk. 259.

<sup>3</sup> Tabel iseloomustab rentaabluust jaekaubanduses, v. a. ühiskondlik tootlustamine. Andmed ENSV kohta on võetud statistilisest kogumikust — ENSV rahvamajandus 1970. a. . . . , lk. 259. Kaubandusorganisatsioonide rentaabluuse tasemed on esitatud operatiivandmete põhjal.

Rentaabluse suurendamise kõige reaalsemaks ja rahvamajanduslikult kõige efektiivsemaks teeks on käibekulude taseme alandamine ja sellest saadav ökonomia.

Enne kui konkreetselt hakata välja selgitama käibekulude alandamise võimalusi, tuleb analüüsida olemasolevat taset, anda sellele põhjalik majanduslik hinnang.

Käibekulude tase kui kaubandusorganisatsiooni majandusliku tegevuse sünteetiline ja kvalitatiivne näitaja kujuneb paljude erinevates suundades mõjuvate, erineva mõjuulatusega tegurite koondmõju tulemusena. Käibekulude taseme muutumise suuna määrab ühel või teisel ajamomendil mõjunud tegurite omavahe-line võitlus: kas ülekaalus on käibekulude taseme tõusu tingivad tegurid (kaubanduskultuuri tõstmiseks rakendatavad abinõud, kaubandustöötajate arvu suurendamine ja töötasude tõstmine ning korrastamine, materiaalse huvi tagamine) või käibekulude taseme alanemist tingivad tegurid (kaubakäibe ja tööviljakuse kasv, isemajandamise täiustamine, kaubandustöö parem organiseerimine jne.).

Aastatel 1950—1960 alanes NSV Liidus käibekulude tase võrreldavates hindades 30%,<sup>4</sup> kuid aastail 1960—1970 seoses töötasude tõstmise ja korrastamisega, töötajate arvu kasvuga (tingitud kaubandusvõrgu laienemisest), kaubanduskultuuri tõstmiseks rakendatud abinõudega (materiaalse baasi laiendamine, täiendavate töökohtade sisustamine olemasolevas kaubandusvõrgus, vahetuste koefitsiendi tõstmine jm.) kasvas käibekulude tase 15%.

Kahjuks ei võimalda olemasolev **käibekulude arvestuse süsteem** igal konkreetsel juhul otsustada, kas käibekulude taseme tõus oli tingitud ainult objektiivsetest teguritest või esines nende varjus ka vahendite, ressursside ebaratsionaalset kasutamist. Käibekulude arvestuse kehtiva süsteemi üheks olulisemaks puuduseks on see, et ta on rajatud üldistele, keskmistele, vähe konkreetsetele näitajatele. Praegu kasutatakse analüüsis ja plaanimises absoluut- ja suhtarve käibekulude üksikute kulukirjete lõikes. Puuduvad andmed, mis iseloomustavad üksikute kaupade ja kaubagruppide kulumahukust, käibekulusid.

Erinevate kaubagruppide käibekulud ei ole ühesugused, kuna igal kaubal on erinev töömahukus (transpordi-, realiseerimiskulud erinevad), kindel suhe kaupade füüsilise mahu ja rahalise väljen-

---

<sup>4</sup> Märkus. Alanemise tempod olid kõrged eriti 1951.—1954. a. (aastas keskmiselt 6,6%), 1955.—1958. a. alanes tase ainult 1,9% ning 1959. a. alates hakkas tase järk-järgult kasvama. Kõige olulisemat kasvu võib täheldada 1965. a., tase kasvas e.a.v. 5,1%. Arvutatud järgmises allikas toodud andmetest: М. И. Баканов, Г. А. Гофман. Экономическая необходимость анализа и учета издержек обращения по товарным группам. «Издержки обращения, торговые скидки и рентабельность в сфере обращения. Время производства и обращения». Научные труды МИНХ-а, выпуск 66, М., 1969, стр. 28.

duse vahel (see tuleneb hindade erinevusest) ning erisugune käibekiirus. Eespool toodud kinnitavad nii väljavõtelse vaatluse andmed<sup>5</sup> kui ka erineva profiiliga kaubandusorganisatsioonide käibekulude taseme kõrvutamine (vt. tabel 2).

Tabel 2

Mõningad näited käibekulude taseme erinevuste kohta  
ENSV jaekaubanduses 1970. a.<sup>6</sup>

Kaubandusorganisatsioon	%
Tallinna Toidukaubastu	5,39
Tallinna Tööstuskaubastu	2,75
sh. kpl. «Tekstiil» (kangad)	2,45
kpl. «Mood» (valmisriided)	1,98
Tallinna Kaubamaja	2,62
Tartu TK Kaubamaja <sup>7</sup>	2,90
Tallinna Leivakaubastu	7,54
Tallinna Puu- ja Kõõgiviljakaubastu	7,62
Tartu TSN TK Kaubandusvalitsus	5,21
sh. kpl. «Kodutarve»	6,67
ETKVL	7,12
ENSV keskmine (kõik kaubandussüsteemid) <sup>8</sup>	6,04

Käibekulude tasemed üksikudel kaubagrupidel on seega oluliselt erinevad. Kuna me aga peame käibekulude arvestust ainult kauplus-filiaalide kohta, mitte kaubagruppide lõikes, siis toimub käibekulude analüüs ja plaanimine, majandusliku tegevuse tulemuste ning efektiivsuse hindamine ilma kaubakäibe struktuuri-nihkeid arvesse võtmata. See toob kaasa ebaõigeid järeldusi. Seega kehtiva arvestussüsteemi juures ei ole ühe ja sama ettevõtte, organisatsiooni käibekulude taseme võrdlemine pikema perioodi jooksul teaduslikult õigustatud.

<sup>5</sup> Näiteks prof. B. I. Gogol on grupeerinud tööstuskaubad käibekulude taseme järgi 7 gruppi: kõige madalam tase — 1,2—1,5% on pealistrikotaažil, karusnahkadel, kangastel, kõige kõrgem tase — üle 6% on manguasjadel, metallnõudel. B. I. Gogol, osundatud teos, lk. 327.

Märkusena olgu lisatud, et siinjuures on prof. Gogol välja jätnud veel äärmuslikud käibekulude taseme näitajad. Näiteks aknaklaasi käibekulude tase — 17,3—21,0%, sõiduautodel — 0,4—0,5% (arvutuslikud tasemed 1966. a. ja 1970. a. prof. Bakanovi järgi). М. И. Б а к а н о в. Проблемы рентабельности торговли. М., «Экономика» 1966. Peale selle on kõrgem käibekulude tase veel arteegeikaupadel, metsamaterjalidel, raamatutel — 16,8, 16,2 ja 14,4%, vt. Н. Н. Рязов, Н. П. Тителбаум. Статистика торговли. М., «Статистика», 1968, стр. 276.

<sup>6</sup> Vastavate kaubandusorganisatsioonide aruandeliste materjalide põhjal.

<sup>7</sup> 1971. a. 9 kuu andmetel.

<sup>8</sup> ENSV rahvamajandus 1970. a. ..., lk. 259.

Sisuliselt ei saa me käesoleval ajal anda objektiivset hinnangut ka käibekulude plaani täitmisele, kuna käibekulude ülekulu võib olla tingitud ühelt poolt tööjõu ja materiaalsete ning rahaliste ressursside ebaratsionaalsest kasutamisest, kuid teiselt poolt kulumahukamate kaupade osatähtsuse suurenemisest käibes. Kehviva arvestussüsteemi juures ei ole nende kahe momendi mõju võimalik täpselt eristada (ilma spetsiaalsete eriuurimusteta), saab opereerida ainult nende koondmõjuga. Kaubakäibes toimunud struktuurinihkeid ei tohi reeglina pidada kaubandusorganisatsiooni töös negatiivseks näitajaks, välja arvatud juhul, kui sellega on rikutud tarbijate huve, ignoreeritud nõudluse struktuuri.

Kokkuvõtlikult võime käibekulude uurimise vajadust **kaubagruppide lõikes** rõhutada järgmistest aspektidest:

1) võimaldab täielikumalt ja igakülgselt analüüsida tegureid, mis mõjutavad käibekulude absoluutsummat ja taset. Eriti oluline on, et saab välja selgitada ja mõõta struktuurinihete mõju käibekulude keskmisele tasemele;

2) loob võimaluse kaubandusettevõtete, -organisatsioonide tegevuse võrdlemiseks (käesoleval ajal puuduvad võrreldavad andmed) ning aitab sel teel leida reserve käibekulude taseme alandamiseks;

3) võimaldab täiustada käibekulude plaanimist, s. t. välja töötada käibekulude normatiivsed tasemed erineva profiiliga, erinevat tüüpi kaubandusettevõtetele, kulude normatiive kaubagruppide lõikes, kulumahukuse koefitsiente toidu- ja tööstuskaupade osas üksikute kulukirjete lõikes jne. Niisuguseid normatiive ja koefitsiente saab otseselt kasutada iga konkreetse ettevõtte käibekulude plaanimisel ning peale selle veel ka uute kaupluste projektide väljatöötamisel, et määrata kindlaks käibe maht ja struktuur, mis looks tingimused rentaabliks tööks;<sup>9</sup>

4) on reaalseks baasiks, lähtealuseks kaubandusliku mahahindluste süsteemi täiustamisel. Kuna käibekulusid võib tinglikult lugeda tarbekaupade jaehinna elemendiks, siis on käibekulude uurimine kaubagruppide lõikes oluline ka hinnakujundamise seisukohalt;

5) on võimalik hinnata kaubandusorganisatsioonide majandusliku tegevuse efektiivsust. See on eriti oluline moment käesoleval ajal, mil rakendatakse ulatuslikult abinõusid töö organiseerimise parandamiseks, kaubandusmeetodite täiustamiseks. Iga abinõu või meetodi rakendamise efektiivsus on aga vaja koheselt ja täpselt kindlaks määrata, enne kui neid igal pool juurutama hakata;

6) aitab kaasa isemajandamise tugevdamisele kaubanduses, eriti just mittetäieliku ja ettevõttesisese isemajandamise printsiipi-

<sup>9</sup> Nimetatud aspektidest on viimast kõige rohkem alla kriipsutanud prof. M. I. Bakanov. Vt. М. И. Б а к а н о в, Г. А. Г о ф м а н, osundatud teos; lk. 29-31. Kuid meie arvates ei saa piirduda ainult nendega, vaid tuleb rõhutada veel ka järgnevalt nimetatud aspekte.

pidel töötavates lülides. Isemajandamise põhimõtete edasine rakendamise kaubanduses toimub eelkõige just kauplus-firmade üksikutes filiaalides, kaubamajade osakondades, sektiioonides. Sisuliselt ei saa rääkida isemajandamise elluviimisest nimetatud lülides enne, kui on sisse viidud kogutulu, käibekulude ja kasumi täpne arvestus. Kõige keerulisemaks küsimuseks on nende hulgas aga käibekulude kindlakstegemine.

Kui meil on sisse viidud käibekulude arvestus kaubagruppide lõikes, siis saame anda teaduslikult põhjendatud hinnangu iga üksiku ettevõtte, organisatsiooni käibekulude tasemele, saame võrrelda üksikuid kaubandusorganisatsioone omavahel, selle võrdluse põhjal välja selgitada kulukirjed, mida tuleks esmajärjekorras alandada, ning leida reserve ökonoomia saavutamiseks.

Analüüsides ETKVL-i üksikute organisatsioonide käibekulude taset (vt. tabel 3), näeme, et esinevad olulised erinevused. Kõige kõrgema käibekulude tasemega kaubandusorganisatsioonideks on Hiiumaa RTK, Loksa TK, Otepää TK ja Kingissepa RTK (tase 7,75—7,34%), kõige madalama käibekulude tasemega seevastu on Võru, Tartu, Elva, Haapsalu, Antsla TK-d (tase 5,09—6,00%). Kõige olulisemateks kulukirjeteks, mis on tinginud käibekulude kõrgemat taset ETKVL-i keskmisega võrreldes, on olnud transpordikulud ja vähemal määral töötasud.<sup>10</sup> (Vt. tabel 3.)

Tabel 3

**Käibekulude taseme hälve transpordikulude ja töötasude arvel**

Kaubandus-organisatsioon	Käibekulude taseme hälve ETKVL-i keskmisega võrreldes %	Sealhulgas %	
		transpordikulude arvel	töötasude arvel
Hiiumaa TK	+100	+52	+22
Loksa TK	+100	+127	+17
Otepää TK	+100	+170	-85
Kingissepa RTK	+100	+127	+82
Võru TK	-100	-25	-32
Tartu TK	-100	-9	-35
Elva TK	-100	-20	-8
Haapsalu TK	-100	-41	-17
Antsla TK	-100	-46	-18

Esitatud andmetest nähtub, et transpordikulude kõrgem tase nimetatud organisatsioonides ETKVL-i keskmisega võrreldes on nivelleerinud teiste kulukirjete osas esinenud madalamad tasemed. Transpordikulude kõrgem tase neis organisatsioonides on tingitud eelkõige asendist rajoonidevaheliste kaubabaaside suhtes. Tarbijate kooperatiivid kasutavad suures ulatuses oma või üüritud

<sup>10</sup> Järgnevalt esitatud andmed on arvutatud tabeli 4 arvmaterjali põhjal.

### Käibekulude tasemed ETKVL-i Tarbijate Kooperatiivides

	Käibekulude tase % 1969 1970		Hälbe % ETKVL-i-ga võrreldes	s. h. hálbed üksikute					
				transport	töötasud	eraldised stimul. fondi	üür	ruumide korrashoid	ooksev remont
1. Kingissepa RTK	7,26	7,34	+0,22	+0,28	+0,18	-0,01	-0,01	—	+0,02
2. Hiiumaa TK	7,76	7,75	+0,63	+0,33	+0,14	+0,07	+0,02	-0,06	—
3. Haapsalu TK	6,89	5,99	-0,13	-0,46	-0,19	+0,01	-0,13	-0,06	-0,03
4. Lihula TK	6,46	6,48	-0,64	-0,22	-0,22	+0,02	-0,14	-0,06	-0,06
5. Harju TK	6,86	6,52	-0,60	+0,13	-0,23	+0,03	-0,01	-0,07	+0,04
6. Loksa TK	7,38	7,42	+0,30	+0,38	+0,05	+0,10	-0,04	-0,01	+0,01
7. Keila TK	7,02	6,80	-0,32	+0,38	-0,36	+0,01	-0,05	-0,06	+0,06
8. Rakvere RTK	6,64	6,55	-0,57	+0,05	-0,16	-0,06	-0,04	-0,08	-0,03
9. Paide RTK	6,32	6,17	-0,95	-0,41	-0,37	—	-0,10	-0,06	+0,04
10. Tapa TK	6,49	6,44	-0,68	-0,10	-0,39	+0,03	-0,01	+0,02	-0,03
11. Rapla TK	6,31	6,33	-0,79	+0,01	-0,26	+0,04	-0,09	-0,09	-0,07
12. Märjamaa TK	7,09	7,03	-0,09	+0,26	-0,13	+0,05	-0,07	+0,06	+0,01
13. Pärnu TK	6,86	6,66	-0,46	-0,01	-0,20	+0,04	-0,02	-0,05	-0,03
14. Kilingi-Nõmme TK	6,25	6,36	-0,76	-0,28	-0,14	+0,02	—	-0,05	-0,10
15. Vändra TK	7,08	7,20	+0,08	+0,37	-0,08	+0,10	-0,02	+0,09	-0,11
16. Viljandi TK	6,48	6,42	-0,70	-0,14	-0,03	+0,04	-0,11	-0,17	+0,02
17. Võhma TK	6,98	6,93	-0,19	-0,08	-0,09	+0,06	-0,05	-0,03	-0,03
18. Abja TK	6,38	6,48	-0,64	-0,11	-0,18	+0,03	-0,09	-0,10	-0,07
19. Kohtla-Järve RTK	6,68	6,88	-0,24	+0,16	-0,19	+0,02	+0,16	+0,10	-0,09
20. Mustvee TK	6,58	6,62	-0,50	+0,20	-0,31	-0,02	-0,18	-0,08	-0,02
21. Jõgeva TK	6,51	6,24	-0,88	-0,12	-0,11	+0,03	-0,10	-0,09	-0,01
22. Tartu TK	5,52	5,34	-1,78	-0,16	-0,63	-0,02	-0,14	-0,15	+0,02
23. Elva TK	5,52	5,34	-1,78	-0,36	-0,15	+0,06	-0,07	-0,07	-0,03
24. Valga TK	6,81	6,70	-0,42	-0,03	-0,22	+0,03	+0,04	-0,05	-0,09
25. Tõrva TK	6,40	6,39	-0,73	-0,10	+0,02	+0,11	-0,04	-0,05	-0,04
26. Otepää TK	7,53	7,39	+0,27	+0,46	-0,23	+0,04	-0,04	-0,04	-0,06
27. Põlva TK	6,87	6,68	-0,44	+0,04	-0,20	+0,02	-0,04	-0,02	-0,13
28. Rõpina TK	6,19	6,11	-0,99	-0,28	-0,26	+0,04	-0,20	-0,09	-0,02
29. Võru TK	5,07	5,09	-2,03	-0,51	-0,65	-0,08	-0,13	-0,12	-0,01
30. Antsla TK	5,97	6,00	-1,12	-0,51	-0,20	—	-0,11	—	-0,07
ETKVL-i keskmine	7,17	7,12	0	1,42	2,52	0,43	0,52	0,39	0,18

<sup>11</sup> ETKVL-i andmetel.

transporti, tsentraliseeritud kohaleveo osatähtsus on riikliku kaubandusega võrreldes tunduvalt väiksema erikaaluga, mistõttu veokuse mõju on otsene.

Seevastu madalam käibekulude tase ei ole nii oluliselt mõjutatud transpordikulude ja töötasude tasemest. Võru ja Tartu TK-

aastail 1969—1970. % käibest<sup>11</sup>

kulukirjete osas ETKVL-i keskmise tasemega võrreldes %

sorteerimine ja pakkimine	reklaam	krediidi %	kaod normi piires	kaod üle normi	taara kaod	inkasseeri- miskulud	revisjoni- komisjonide tasud	valvekulud	kindlustus- kulud	muud kulud	haldus- kulude säät
+0,06	+0,01	-0,16	-0,04	-0,01	+0,03	-0,01	-0,01	—	+0,01	-0,14	(+)-0,02
+0,01	-0,01	-0,11	-0,04	+0,04	+0,28	-0,03	+0,02	+0,04	—	-0,09	+0,02
-0,01	-0,01	-0,07	+0,01	-0,02	+0,01	-0,01	-0,01	+0,01	-0,02	-0,14	-0,01
-0,01	-0,02	-0,05	-0,06	-0,01	+0,14	+0,07	+0,03	-0,04	+0,01	-0,05	+0,03
-0,05	-0,02	-0,19	+0,02	-0,03	-0,03	-0,01	—	—	-0,05	-0,16	+0,03
-0,01	-0,01	-0,11	-0,01	-0,03	-0,03	+0,07	+0,01	+0,02	-0,03	-0,06	—
-0,02	-0,02	-0,13	-0,02	-0,02	-0,01	+0,08	+0,01	-0,01	-0,02	-0,10	-0,02
-0,04	-0,02	-0,04	-0,01	-0,01	—	+0,02	—	-0,01	—	-0,10	-0,04
+0,14	+0,03	-0,05	+0,03	-0,02	-0,03	-0,02	—	+0,01	-0,04	-0,09	-0,01
+0,02	+0,02	-0,06	+0,06	-0,02	-0,02	-0,08	-0,01	+0,02	-0,01	-0,11	-0,01
+0,01	-0,02	-0,12	—	-0,02	-0,01	-0,02	-0,01	-0,03	-0,02	-0,07	-0,02
-0,07	-0,02	-0,01	—	-0,02	-0,03	+0,02	+0,02	+0,01	-0,03	-0,13	-0,01
-0,03	-0,01	-0,06	-0,03	-0,01	+0,06	-0,02	—	-0,02	-0,07	+0,02	-0,02
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
-0,05	—	—	-0,01	-0,01	+0,01	+0,01	+0,02	-0,04	-0,02	-0,15	+0,01
+0,01	-0,03	-0,05	-0,03	-0,02	—	+0,08	—	-0,04	-0,03	-0,15	-0,01
+0,04	-0,02	-0,09	-0,02	-0,01	-0,02	-0,06	-0,02	-0,02	-0,03	-0,04	-0,02
-0,02	+0,01	-0,01	+0,06	—	-0,01	+0,07	+0,01	—	+0,01	-0,08	-0,01
-0,05	—	-0,02	-0,03	—	+0,03	+0,07	—	—	-0,02	-0,09	-0,01
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
-0,05	+0,02	-0,16	-0,04	-0,01	+0,02	+0,03	-0,01	+0,03	-0,05	-0,17	-0,01
-0,02	-0,01	-0,04	—	-0,01	+0,03	+0,08	—	—	-0,01	-0,09	-0,02
-0,04	-0,01	-0,14	-0,07	—	-0,03	-0,04	-0,04	+0,02	-0,01	-0,13	+0,01
-0,04	-0,02	-0,01	—	-0,02	—	+0,07	-0,01	+0,01	-0,03	-0,08	0,02
-0,02	-0,02	-0,01	-0,05	-0,02	-0,07	-0,04	-0,01	+0,02	-0,03	-0,09	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
-0,02	-0,02	-0,09	—	-0,02	—	+0,08	—	+0,05	-0,04	-0,12	+0,02
-0,05	-0,02	-0,04	-0,02	-0,02	-0,02	+0,07	+0,03	-0,03	-0,03	-0,01	-0,01
-0,05	-0,01	-0,11	+0,03	—	+0,03	-0,09	-0,01	-0,01	-0,01	-0,17	-0,01
—	+0,02	-0,11	-0,03	+0,01	-0,01	+0,07	-0,01	-0,04	-0,04	-0,11	-0,01
-0,06	-0,01	-0,23	-0,05	-0,01	+0,01	-0,02	-0,01	-0,02	-0,05	-0,17	-0,03
-0,03	-0,02	-0,13	-0,03	-0,03	+0,03	+0,08	+0,01	-0,04	-0,01	-0,16	—
-0,06	-0,02	-0,13	-0,03	-0,03	+0,03	+0,08	+0,01	-0,04	-0,01	-0,16	—
0,19	0,05	0,30	0,16	0,05	0,10	0,11	0,02	0,04	0,11	0,42	0,07

des on olulisem töötasude taseme häälbimise mõju (võib eeldada mõnevõrra kõrgemat tööviljakust), Haapsalu ja Antsla TK-des transpordikulude madalam tase. Nimetamisväärsset mõju on avaldanud ka üüritud põhifondide erikaal organisatsiooni põhifondides: üürikulude madalam tase Haapsalu, Antsla, Võru TK-des on avaldanud olulist mõju käibekulude keskmisele tasemele.

Niisugused üldised järeldused on kahtlemata õiged, sest kulu- kirjeteks, mille tasemete hindamine ja alandamine on olulisem, on töötasud ja transpordikulud, mis kokku moodustasid 1970. a. 55,3% ETKVL-i (vt. tabel 4) ja 58,9% kõigi ENSV kaubandus- süsteemi jaekaubanduse käibekuludest.<sup>12</sup>

Teisteks kulukirjeteks, mille alandamiseks tuleb reserve leida, on üürikulud, krediidikulud, ülenormatiivsed kauba kaod, taara kulud, muud kulud. Millisel määral, milliste reservide arvel neid alandada — selle vastuse saamine nõuab spetsiaalset uurimist kaubagruppide lõikes.

Kui meil on välja selgitatud käibekulude ühiskondlikult tun- nustatud, vajalik tase, alles siis saab anda teadusliku hinnangu kaubanduslike mahahindluste süsteemile ja kasutada vajaduse korral kaubandusvälist rentaabluuse suurendamise teed.

Kaubanduslike mahahindluste probleemile on viimastel aastatel pööratud mõnevõrra rohkem tähelepanu, kus- juures eriti oluline on asjaolu, et majandusteadlased ei alahinda seda majanduslikku kategooriat, vaid rõhutavad vajadust täius- tada kaubanduslikke mahahindlusi, viia nad vastavusse isemajan- damise printsiipidega.<sup>13</sup>

Kuna kaubanduslikud mahahindlused on põhiliseks kogutulu allikaks jaekaubanduses, on peamiseks nõudeks mahahindlustele — hüvitada täiel määral plaanilised käibekulud kaupade reali- seerimisel, kusjuures mahahindlused peavad peale selle sisaldama endas finantsressursse normaalse rentaabluuse kujundamiseks. Nimetatud nõuet peavad põhiliseks üksmeelselt kõik nõukogude majandusteadlased ning eelkõige seda nõuet on silmas peetud ka kaubanduslike mahahindluste määrade mitmekordsel muutmisel (1. jaanuaril 1966. a., 1. juulil 1967. a. jne.).

Kuid kaubandusliku mahahindluse kui majandusliku kategoo- ria roll ei piirdu ainult kulude hüvitamise ja kasumi loomisega. Põhjendatud on majandusteadlaste täpsustused ja täiendused mahahindluste kehtestamise printsiipide ning neile esitatavate nõuete kohta. Tuleb toetada majandusteadlaste poolt esiletõstetud teist ja mitte vähem tähtsat nõuet, mis esitatakse kaubanduslikele mahahindlustele: nad peaksid olema kehtestatud selliselt, et kau- bandusorganisatsioonid oleksid huvitatud kauplemisest kaupa-

<sup>12</sup> ENSV rahvamajandus 1970 a., lk. 261.

<sup>13</sup> Kuuekümnendate aastate keskpaiku esines kaubandusliku mahahindluse kui majandusliku kategooria alahindamist, kusjuures kaubanduslikku maha- hindlust ei vaadeldud objektiivse majandusliku kategooriana, vaid ainult kui hinna elementi. Sealjuures rida ökonomiste (Zlotin, Astafjev, Sokolov) ei pida- nud seda hinna elementi vajalikuks. Nimetatud majandusteadlaste seisukohti on kritiseerinud ning kaubanduslikku mahahindlust kui majanduslikku kategooriat iseloomustanud ja põhjendanud G. S. Gretskaja-Jurjeva. Vt. Г. С. Гр ецк а я - Ю рьева. Торговая скидка как экономическая категория товарного про- изводства. Сборник трудов Ленинградского института Советской торговли им. Ф. Энгельса. Выпуск XXIX, Л., 1967, стр. 7—18.

dega, mida on saada küllaldaselt ja mis on elanikkonnale tähtsad, primaarsed.<sup>14</sup> Ehk teisiti öeldes — peaks tugevdama mahahindluste süsteemi stimuleerivat funktsiooni. Läbiviidud ulatuslikul mahahindluste reguleerimisel ei leidnud see ülesanne täielikku lahendamist.<sup>5</sup> Selles osas on väga palju võimalusi mahahindluste süsteemi täiustamiseks, kuid meie arvates tuleks hoiduda siin võimalikest vigadest, s. t. tuleb reguleerida nende kaupade mahahindlusi, mille tarbimist on vaja stimuleerida (ning mida on küllalt), mitte aga neil kaupadel, millel on suured ülenormatiivsed varud tööstuses ja hulgikaubanduses, kuid millele ei ole nõudmist seoses madala kvaliteediga jne. Siinkohal tekib omaette keeruline probleem toidukaupade osas: küllaldaselt saadaolevatel ning tarbimise seisukohalt vajalikel toidukaupadel (ENSV-s näiteks kala, piim, kartul, juurvili jt.) puudub allikas kaubanduslike mahahindluste tasemete tõstmiseks olemasolevate suhteliselt madalate jaehindade juures. Seega tuleb nende osas leida teisi võimalusi täiendavate tulude saamiseks, rentaabluse tagamiseks.

Juurutades mahahindluste süsteemi neid põhinoodeid (tagada rentaabel töö, stimuleerida tarbijale vajalike kaupade müüki) ei tohi unustada, et mahahindlused peavad olema maksimaalselt unifitseeritud, et tagada arvelduste lihtsus tootjate-hankijate ja kaubandusorganisatsioonide vahel. Ei ole otstarbekas laiendada kaubanduslike mahahindluste nomenklatuuri, vaid kõige olulisem on kaubagruppide õige klassifitseerimine ja põhjendatud kaubagruppide mahahindluste kehtestamine.

Et neid esimesel silmapilgul üksteist välistavaid nõudeid üheaegselt arvestada, tuleb senisest enam kasutada elastseid (muutuvaid) kaubanduslikke mahahindlusi. Kaubanduse praktikas on juba hakatud ajutisi kaubanduslikke mahahindlusi kasutama<sup>16</sup>, s. t. poolte kokkuleppel alandatakse varase juurvilja mahahindluse määrasid kõrgemate sesoonsete jaehindade perioodil (tekitab tootjate huvi juurvilja hankimiseks jaevõrku) ja suurendatakse mahahindlusi raskesti realiseeritavate kaupade üksikute partiide jaoks. Sesoonsete toidukaupade müümisel tuleks nimetatud võimalust senisest enam praktikasse juurutada.

Majandusteaduslikus kirjanduses esineb ettepanek — kehtestada sesoonsed mahahindlused poolte kokkuleppel terveks aastaks

---

<sup>14</sup> В. Б. Липсиц. Новая система скидок и наценок в торговле и материально-техническом снабжении. — «Издержки обращения...» стр. 53.

<sup>15</sup> V. B. Lipsits toob järgmised näited: uued kaubanduslikud mahahindlused tagavad suhkru realiseerimisel 4,7%-lise rentaabluse, mahahindluse määrasid tõsteti tualettseebil 4,5-lt 8,0-le, alumiiniumnõudel 4-lt 9-le protsendile. Sealsamas, lk. 55.

<sup>16</sup> Uues kaubanduslike mahahindluste instruksioonis (1967) on ette nähtud teatud paindlikkus mahahindluste kasutamiseks, antakse teatud õigused kohalikele organitele ja kaubandusorganisatsioonidele mahahindluste määrade mõningaseks korrigeerimiseks.

stabiilsete jaehindade juures. Selline lahendus on sobiv sesoonsete tööstuskaupade jaoks, et luua kaubandusorganisatsioonidele huvi sesoonsete varude moodustamiseks. Need mahahindlused peaksid olema madalamad sesooni ajal ja kõrgemad ülejäänud perioodidel. Niisuguste sesoonsete mahahindluste arvutamiseks soovitab M. Darbinjan kasutada järgmist matemaatilist seost (tähistused on muudetud) <sup>17</sup>:

$$h \cdot O = h_1 \cdot O_1 + h_2 \cdot O_2,$$

kus  $h$  — kaubanduslik mahahindlus hinnakirja järgi %;  
 $h_1$  — kaubanduslik mahahindlus sesooni ajal %;  
 $h_2$  — kaubanduslik mahahindlus mitte sesooni ajal %;  
 $O$  — plaanitud hanke või realiseerimise maht aasta jooksul (rahalisel või naturaalsel väljenduses);  
 $O_1$  — maht sesooni ajal %;  
 $O_2$  — maht mitte sesooni ajal %.

Sellest seosest leitakse  $h_2 = \frac{h \cdot O + h_1 \cdot O_1}{O_2}$ , sest  $O$ ,  $O_1$  ja

$O_2$  on hanke- või kaubakäibeplaanides olemas,  $h$  on hinnakirjas antud,  $h_1$  määratakse arvestuslikul teel, kusjuures see ei tohi olla väiksem kui kulud, mis on seotud kaupade realiseerimisega sesooni ajal.

Analooiselt on võimalik lahendada mitmeid rentaabluse probleeme jae kaubanduses:

1) sellist valemit võib kasutada mahahindluste diferentseerimiseks üksikutele kaubanimetustele kaubagrupi sisemuses vastavalt nõudluse intensiivsusele. Perioodi pikkus oleneb kaubanduskonjunktuurist. Kõrgendatud nõudlusega, kuid defitsiitsetele kaupadele võib kehtestada madalamad mahahindluste määrad. See võimaldaks tõsta tööstuse huvi nende tootmiseks (stabiilse jae hinna juures saab tootja rohkem). Selline lahendus on põhjendatud, sest reeglina on defitsiitsete ja nõutavate kaupade käibekulude tase madalam (kokkuhoid hoiu-, krediidi-, reklaamikulude, kauba kadude jm. kulukirjete osas). Vähesel nõudlusega kaupadele saab sellisel juhul määrata kõrgemad mahahindluste määrad, mis tõstaksid kaubanduse huvi nende toodete müügi paremaks organiseerimiseks, turu laiendamiseks ning kataksid samal ajal nii täiendavad kulutused seoses kasutuselevõetud abinõudega kui ka suhteliselt suuremad käibekulud eespool toodud kulukirjete osas;

2) sel teel on meie arvates võimalik tagada ka kauplus-firma üksikute spetsialiseeritud filiaalide rentaablus, kõrvaldada põhjendamatud rentaabluse hälbed, mis on põhjustatud üksnes erineva sortimendi hinna erinevustest. Eriti oluline on see küsimus kan-

<sup>17</sup> М. М. Дарбинян. Коммерческая работа и изучение спроса в торговле. М., «Экономика», 1971, стр. 202.

gaste ja jalatsite müümisel. Mida suurem on odavamate kangaste, odavamate jalatsite osatähtsus, seda kõrgem on käibekulude tase. Filiaalid, mis on spetsialiseerunud linaste ja puuvillaste kangaste<sup>18</sup>, kummi- ning viltjalatsite müügile, töötavad väherentaabil.

Käesoleval ajal aktuaalsete probleemide lahendamine jaekaubanduses nõuab eelkõige arvestussüsteemi olulist täiustamist, et siis majanduslikult ja teaduslikult põhjendatud arvmaterjali üldistamise baasil lahendada keskseid teoreetilisi küsimusi selles valdkonnas.

## ПРОБЛЕМЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

А. Сиймон

Резюме

Несмотря на то, что в последние годы рентабельность в розничной торговле увеличилась, проблема рентабельности еще не решена. Увеличение роли прибыли требует создания объективных условий, обеспечивающих необходимый уровень рентабельности в каждой организации, устранения необоснованных различий в рентабельности.

Прибыль в торговле формируется главным образом из разницы между суммой скидок на реализованные товары и издержки обращения. Поэтому существуют два принципиально различных пути для увеличения рентабельности: 1) увеличение размеров торговых скидок, более обоснованная дифференциация их по товарным группам; 2) снижение уровня издержек обращения.

Чтобы выяснить резервы для снижения издержек обращения, надо сначала проанализировать и оценить существующий уровень. Основным недостатком действующей системы учета издер-

---

<sup>18</sup> Väljavõttelise vaatluse andmetel on kauplustes, mis müüvad ainult vil-laseid ja siidkangaid, käibekulude tase 1,19%, 25% ulatuses käibest puuvilla-seid, linaseid kangaid — 1,33%, 25—50% odavaid kangaid — 1,42%, 50—75% — 1,47% üle 75% puhul — 1,79%. Б. И. Гоголь, osundatud teos, lk. 327. 1963. a. läbiviidud väljavõttelise vaatluse andmetel on puuvillaste kan-gaste käibekulude tase 3,31%, linastel kangastel 4,97%, siidkangastel 3,12%, villastel 2,68%. М. И. Баканов, Г. А. Гофман, osundatud teos, lk. 39. 1966. ja 1970. a. kohta tehtud arvestuslikud käibekulude tasemed siidkangastel 3,6 ja 4,5%, linastel kangastel 5,8 ja 6,7%. М. И. Баканов. Экономиче-ский анализ, lk. 267.

Märkus. Kuigi statistiliste andmete põhjal pole niisuguseid andmeid või-malik ENSV kohta välja tuua, võib spetsiaalsete uurimuste põhjal täheldada analoogiat eespool esitatuga ka meie vabariigis. Vt. R. Тооме. Kangaste рентааблус Tallinna Tööstuskaubastus. Diplomitöö. Tartu, 1972.

жек обращения является то, что здесь фигурируют абсолютные и относительные величины издержек обращения в целом и по отдельным статьям, но отсутствуют показатели, характеризующие издержкостность отдельных товаров. Поэтому оценка результатов хозяйственной деятельности, выполнения плана издержек обращения производится без учета сдвигов в структуре товарооборота.

Изучение издержек обращения по товарным группам важно потому, что дает возможность:

1) анализировать влияние отдельных факторов, особенно влияние сдвигов в структуре товарооборота на уровень издержек обращения;

2) сравнить торговую деятельность отдельных организаций и найти резервы для снижения уровня издержек обращения;

3) совершенствовать планирование издержек обращения, выработать нормативные уровни для предприятий различных профилей и типов, для отдельных товарных групп и т. д.;

4) создать реальную базу для совершенствования системы торговых скидок;

5) оценить эффективность отдельных мероприятий в области организации торговли;

6) укрепить хозяйственный расчет в торговле.

После выяснения общественно необходимого уровня издержек обращения, можем, с одной стороны, выяснить те области, где можно достичь экономии, и, с другой стороны, оценить действующую систему торговых скидок.

Торговые скидки являются главным источником валового дохода в торговле и поэтому они должны покрывать плановые издержки обращения и кроме того создавать необходимую рентабельность в каждом предприятии при продаже всех товаров. Это самое важное требование к товарным скидкам. В экономической литературе (В. Б. Липсиц) существуют и дополнительные требования, с которыми надо считаться: должна быть усилена стимулирующая сторона торговых скидок. В то же время следует иметь в виду и третье — требование по упрощению расчетов. В новой системе скидок эти требования учитывались широко, но возможностей еще достаточно.

Одной из таких возможностей является использование гибких (сезонных) торговых скидок. В практике торговли уже стали применяться временные торговые скидки, но, по мнению М. М. Дарбиняна, «необходимо сделать следующий шаг — установить по согласованию сторон сезонные торговые скидки на весь год при стабильных розничных ценах».

По нашему мнению, торговые скидки можно дифференцировать следующим образом:

а) внутри торговых групп в соответствии с интенсивностью платежеспособного спроса;

б) по отдельным ассортиментным позициям (например, для льняных, хлопчатобумажных, шерстяных, шелковых тканей и т. д.), чтобы обеспечить рентабельность в специализированных магазинах.