

## RENTAABLUSE NÄITAJATEST KAUBANDUSES

E. Leppik

Raamatupidamise kateeder

Isemajandamise üheks tähtsamaks printsiibiks on ettevõtete isetasuvuse ja rentaabluuse printsiip.

Kaubandusettevõtte rentaablusena ehk tasuvusena mõistetakse tema võimet katta ise oma tegevusega seotud kulud ning saada peale selle veel teatav summa kasumit.

Rentaablilt töötava ettevõtte põhitunnuseks on seega tema majandusliku tegevuse tulemusena tekkiv ettevõtte puhastulu, mis realiseerub kasumina. Ettevõtte tegevus on seda rentaablim, mida suurem on kasum.

Majandusalases kirjanduses antakse mõnevõrra erinevaid määratlusi kaubandusettevõtete ja organisatsioonide rentaabluuse kohta. Näiteks kirjutab A. M. Kuzko: «Kaubandusettevõtte rentaabluus või tulukus tähendab, et kogutulu, mis on saadud kaupade realiseerimisest, katab käibekulud ja kindlustab peale selle kasumi saamise.»<sup>1</sup>

Analoogilise kaubandusettevõtte rentaabluuse määratluse annab ka professor B. I. Gogol.<sup>2</sup>

G. K. Petrov defineerib aga kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide rentaabluust järgmiselt: «Nõukogude kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide rentaabluuse all mõistetakse nende kaubandus-finantsalase tegevuse sellist tulemust teatud ajavahemikul, mille juures kogutulu arvel kaupade realiseerimisest ja teiste planeeritavate ja planeerimata tulude arvel kaetakse käibekulud ning kõik teised kulutused ja kindlustatakse puhastulu (kasumi) saamine».<sup>3</sup>

Teatavasti ei sõltu kaubandusettevõtete majandusliku tegevuse lõplik finantstulemus mitte ainuüksi kaupade realiseerimisest saadava kasumi, vaid ka planeerimata tulude ja kulude suuruselt.

<sup>1</sup> Хозяйственный расчет в торговле (экономические основы). Под ред. Д. Ф. Тимошевского. М., 1973, стр. 165.

<sup>2</sup> Б. И. Гоголь. Экономика советской торговли. М., 1971, стр. 373.

<sup>3</sup> Г. К. Петров. Товарооборот и прибыль. Л., 1973, стр. 24.

G. K. Petrovi poolt antud rentaabluse määratluses, erinevalt teistest nimetatud majandusteadlastest, ongi arvesse võetud ka planeerimata tulude ja kulude mõju.

Kuna kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide finantsplaanides mitteplaneeritavaid tulusid ja kulusid ette ei nähta, siis on loomulik, et ka tegeliku rentaabluse arvestamisel lähtutakse realiseerimisest saadavast kasumist. Sellisel juhul on vastavad näitajad omavahel võrreldavad. Mitteplaneeritavate tulude ja kulude väljajätmist rentaabluse arvestusest põhjendatakse ka sellega, et nende hulgas on selliseid tulusid ja kulusid, mis ei ole kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide tegevuse otseseks tulemuseks.

Kuid piirduda kaubandusettevõtte rentaabluse analüüsimisel ainult rentaablusega, mis on arvestatud realiseerimisest saadava kasumi järgi, ei ole täiesti õigustatud.

Kaubandusettevõtete planeerimata tulud ja kulud sõltuvad siiski suuremas osas vahetult majandusliku tegevuse organiseerimise tasemest, kaubandus- ja finantsdistsipliini olukorrast jne. Arvestades rentaabluse analüüsimisel ka mitteplaneeritavaid tulusid ja kulusid (trahvide, viiviste jne. kujul), saab stimuleerida kaubandusettevõtete töötajaid nende kulude likvideerimisele ja tulude sissenõudmisele. See aitab tugevdada isemajanduslikke suhteid kaubanduses.

Eelnevat arvesse võttes tuleks kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide rentaablust arvestada ja analüüsida nii realiseerimisest saadava kasumi kui ka lõpliku finantstulemuse, s. o. bilansilise kasumi järgi.

Rentaabluse näitajateks kaubanduses on kasumi summa ja kasumi tase.

Kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide majandusliku tegevuse lõppfinantstulemusi iseloomustab eelkõige kasumi absoluutsuurus. Saadud kasumi summa annab tunnistust ettevõtte rentaablist tööst. Kuid kasumi absoluutsuurus ei saa anda kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide finantsmajandusliku tegevuse tulemuste ammendavat iseloomustust, kuna see sõltub kaubakäibe mahust ja reast teistest teguritest. Sellepärast kasutatakse kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide tegevuse finantstulemuste täielikumaks hindamiseks ka suhtelist näitajat — rentaabluse taset, mis annab võimaluse väljendada kaubandusettevõtete majandusalase tegevuse efektiivsust ning võrrelda erineva käibe mahuga ettevõtete finantstulemusi.

Majandusalases töös on võimalik kasutada erinevaid rentaabluse arvestamise meetodeid.

Rentaabluse taset võib määrata kui kasumi summa suhet mõnda teise väärtuselisse näitajasse: kaubakäibe, käibekulude või põhifondide ja käibevahendite summasse jne. Saadud suhet võib väljendada ka protsentides, korrutades suhtarvu sajaga.

Praegusel ajal määratakse praktikas nii kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide kui ka tervikuna kaubanduse kui rahvamajandusharu rentaablust kasumi summa protsentsuhtena kaubakäibe summasse. Selline rentaabluste näitaja väljendab kasumi osa müüdud kaupade hinnas ja iseloomustab seega majanduslikku seost kaupade realiseerimisest saadava rahalise laekumise ja finantstulemuste vahel. Nimetatud arvutusmeetodi teatud eeliseks on veel, et see on täielikus kooskõlas kogutulude ja käibekulude tasemetega näitajatega, mis samuti määratakse kindlaks suhtena jaekäibesse.

Mõningate heade omaduste juures on toodud rentaabluste näitajal ka tõsiseid puudusi, mida on kritiseeritud ka majandusala- ses kirjanduses.<sup>4</sup>

Põhipuudusena tuleks nimetada antud näitaja juures seda, et ta ei väljenda kaubanduse põhifondide ja käibevahendite kasutamise efektiivsust, kuna ei sea tingimuseks otsest sõltuvust saadud kasumi ja kasutatavate majanduslike fondide vahel. Kasumi absoluutsumma ja selle suhe käibesse võivad olla kõrged vaatamata mitteküllaldaselt efektiivsele põhifondide ja käibevahendite kasutamisele.

Kaubakäibe- ja kasumiplaani võib täita ja ületada kaubarude ja teiste käibevahendite erinevate summade juures või teiste sõnadega: nende erineva käibekiiruse juures. Rentaabluste näitaja, mis on arvutatud kasumi suhtena kaubakäibesse, seda ettevõtte töö hindamisel aga arvesse ei võta. Nimetatud puudusele on õigustatult juhtinud tähelepanu N. Skomartsev ja A. Zigelboim.<sup>5</sup>

Tihti kaasneb kaubakäibe- ja kasumiplaanide täitmise ja ületamisega põhifondide kasutamise efektiivsuse langus. Sellise olukorra tekkimisele aitab kaasa vastastikuse seose puudumine rentaabluste näitajas kasumi ja põhifondide suuruse vahel, mis vähendab ettevõtete kollektiivide huvi kapitaal mahutuste ratsionaalse kasutamise vastu.

Praktikas kasutatava rentaabluste näitaja (kasumi suhe kaubakäibesse) puuduste hulka tuleks lugeda ka seda, et antud näitaja ei võimalda võrrelda erineva kaubakäibe struktuuriga ettevõtete töö efektiivsust, kuna üksikutel kaupadel ja kaubagrupidel on väga erinev rentaabluste tase. Selle järgi on võimalik võrrelda

<sup>4</sup> См. А. Зигельбойм. Об анализе рентабельности торгового предприятия. — «Вестник статистики», 1972, № 7, стр. 66. С. И. Сидорчук. Показатели эффективности предприятий розничной торговли. — Сборник статей молодых ученых. Вып. 3, ч. 1. Киевский торгово-экономический институт. Укр. НИИТОП. Киев, 1970, стр. 236.

<sup>5</sup> Н. З. Скомарцев. Определение рентабельности розничного торгового предприятия. — Сборник трудов. Вып. 29. Л. Институт сов. торговли имени Х. Энгельса. Л., 1967, стр. 4; А. Зигельбойм. Указ. статья, стр. 66.

üksnes sarnase kaubakäibe struktuuriga kaubandusettevõtteid ja -organisatsioone ning kõrvutada ettevõtte või organisatsiooni plaanilist rentaablust tegelikuga.

Kasumi suhtena kaubakäibesse arvatav rentaabluse näitaja suunab kaubandustöötajaid müüma kõrgendatud mahahindlusega kaupu, mis võib viia kaupade plaanilise sortimendi rikkumisele ja tarbijate nõudmiste rahuldamise halvenemisele.

Käesoleval ajal kaubandusettevõtetes ja -organisatsioonides kasutatav rentaabluse näitaja on küll arvutuseks lihtne, kuid nagu eeltoodust selgub, on tal ka rida puudusi, mis vähendavad tunduvalt tema väärtust majandusreformi tingimustes. Oigus on ilmselt professor M. Bakanovil, kui ta näitab, et rentaabluse tase arvatuna kasumi suhtena kaubakäibesse «ei saa osutada universaalseks näitajaks, mis vastaks ülesannete, millistega tuleb kokku puutuda planeerimis- ja analüütilises töös, mitmekesisusele».<sup>6</sup>

Majandusalasest kirjandusest võib näha, et küllalt palju pühendatakse seal tähelepanu sellise rentaabluse näitaja leidmisele kaubanduse jaoks, mis väljendaks kõige paremini kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide majandusliku tegevuse efektiivsust.

Paljud majandusteadlased, näiteks G. Gofman, M. Bakanov, soovivad arvutada kaubanduse rentaabluse taset kasumi suhtena käibekuludesse.<sup>7</sup> Antud meetodi puhul võetakse rentaabluse leidmisel kaubanduse kuludest arvesse ainult jooksvad kulud. Sellisel teel arvatud rentaabluse tase iseloomustab kaupade realiseerimiseks tehtud jooksvate kulude majanduslikku efektiivsust. Saadud näitajas kajastub sõltuvus kaubandusliku mahahindluse kahe koostisosa — käibekulude ja kasumi — vahel.

Rentaabluse näitajat, mis on arvatud kasumi suhtena käibekuludesse, võib kasutada nii üksikute kaupade, kaubagruppide kui ka kogu kaubakäibe rentaabluse leidmiseks.

Antud näitaja kasutamine üksikute kaubaliikide kohta võimaldab määrata nende müügi tasuvust ning on suure tähtsusega majanduslikult põhjendatud kaubandusliku mahahindluse määrad kehtestamisel.

Võrreldes rentaabluse taset käibekulude suhtes rentaabluse tasemega jaekäibe suhtes, võime öelda, et need näitajad iseloomustavad ettevõtte finantsmajandusliku tegevuse erinevaid külgi ja erinevad teineteisest seega majandusliku sisu poolest. Kauban-

<sup>6</sup> М. И. Баканов, Г. А. Гофман, С. М. Капелюш. Проблемы рентабельности торговли. М., 1968, стр. 153.

<sup>7</sup> Г. Гофман. Реформа и рентабельность. — «Советская торговля», 1968, № 5, стр. 22.

М. И. Баканов, Т. А. Гофман, С. М. Капелюш. Указ. работа, стр. 153.

dusettevõtete ja -organisatsioonide majandusliku tegevuse analüüsimisel need näitajad ei dubleeri, vaid täiendavad teineteist.

Osa majandusteadlasi (E. Fonarev)<sup>8</sup> soovib arvutada rentaablust kasumi suhtena käibekulude ühte liiki — palgafondi. See meetod on tähtis elava töö kulutuste majandusliku efektiivsuse kindlaksmääramisel kaubanduses.

Võib nõustuda ka G. Gofmani soovutusega kasutada esitatud näitajat majanduslikult põhjendatud normatiivide määramisel eraldisteks kasumist materiaalse stimuleerimise fondidesse erineva tulukuse tasemega kaubandusettevõtetes.<sup>9</sup> Nii tuleb nendes kaubandusettevõtetes, kus neist olenemata põhjustel kujuneb madal rentaablust palgafondi suhtes, kehtestada kõrgemad eraldiste määrad materiaalse stimuleerimise fondidesse.

Vaatamata eespool käsitletud kaubanduse rentaabluste määramise meetodite positiivsetele momentidele, ei ole need näitajad veel täielikult võimelised kaasa aitama majandusreformi käigus üleskerkivate finantsprobleemide edukale lahendamisele. Eelkõige tuleks siin märkida, et vaadeldud rentaabluste näitajad ei stimuleeri kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide majanduslike fondide küllalt efektiivset kasutamist. Esitatud rentaabluste tasemete järgi ei saa kindlaks määrata, millise põhifondide ja käibevahendite mahu juures ettevõtte sai ühe või teise kasumi, kui efektiivselt neid vahendeid kasutati. Isemajandamine nõuab aga kõikidelt kaubandusettevõtetelt ja -organisatsioonidelt põhifondide ja käibevahendite kõige efektiivsemat kasutamist. Järelikult on vajadus ka niisuguse üldistava näitaja järele, milline seda efektiivsust iseloomustaks.

Rentaabluse näitaja leidmiseks, mis võtaks arvesse kaubanduses kasutatavate põhifondide ja käibevahendite kasutamise efektiivsust, on ettepanekuid teinud paljud nõukogude majandusteadlased nagu näiteks G. Blank, N. Lupei, E. Fonarev jt.<sup>10</sup>

Nii soovib N. Skomartsev arvutada rentaabluste taset kaubandusettevõtetes kasumi suhtena põhifondide keskmise maksumuse ja kaubavarude keskmiste jääkide summasse.<sup>11</sup> Antud näitaja väljendab vastastikust seost kasumi summa ja põhifondide ning käibevahendite ühe põhilise koostisosa — kaubavarude suuruse vahel, seepärast aitaks selle kasutamine kaubandusettevõtete töö hindamisel kahtlemata kaasa kasumi suurenemisele ning majanduslike fondide kasutamise paranemisele.

Kuid ka esitatud rentaabluste arvutamise meetod ei ole vaba

<sup>8</sup> Е. Н. Фонарев. Финансовые проблемы государственной торговли. М., 1972, стр. 22.

<sup>9</sup> Г. Гофман. Указ. статья, стр. 22.

<sup>10</sup> Г. Бланк, Н. Лупей. Товарооборот и прибыль. — «Экономическая газета», 1967, № 42.

Е. Н. Фонарев. Указ. работа, стр. 39.

<sup>11</sup> Н. З. Скомарцев. Указ. работа, стр. 5.

puudustest, kuna ei võimalda väljendada täielikult kaubandus-ettevõtete vahendite kasutamise efektiivsust. Siin ei võeta arvesse mitte kõiki käibevahendeid, vaid ainult kaubavarusid, mis moodustavad küll suure osa nimetatud vahenditest, kuid ei väljenda siiski nende kogusummat.

Määrares kapitalistliku kaubanduse rentaablust ei vaadelnud K. Marx teatavasti mitte kasumi suhet kaubakäibesse, vaid kasumi suhet kogu avansseeritud kapitalisse.

Kooskõlas K. Marxi poolt kasutatud metodikaga soovivad paljud majandusteadlased, näiteks G. Petrov, I. Kohlenko jt., arvutada rentaablustaset kaubanduses kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite summasse.<sup>12</sup>

Valem rentaabluste arvutamiseks nimetatud meetodil näeks välja järgmine:

$$R = \frac{K}{P_f + K_v} \times 100, \quad (1)$$

kus R — rentaabluste tase (fondidesse);  
 K — kasumi summa;  
 P<sub>f</sub> — põhifondide keskmine maksumus;  
 K<sub>v</sub> — käibevahendite keskmine summa.

Sõltuvuse määramiseks rentaabluste taseme ja põhifondide ning käibevahendite kasutamise efektiivsuse vahel viime valemis (1) läbi mõned asendused. Tegelikku kasumit võib väljendada järgmisel kujul:

$$K = \frac{T \times n}{100}, \quad (2)$$

kus K — kasum;  
 T — kaubakäive;  
 n — kasumi protsent kaubakäibe summast.

Asendades valemis (1) kasumi, saame

$$R = \frac{T}{P_f + K_v} \times n. \quad (3)$$

Järelikult rentaabluste taseme arvutamisel kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite summasse võetakse arvesse:

1) kaubandusettevõtte majandusliku tegevuse kõik põhilised küljed, mis võimaldab küllalt täielikult väljendada ettevõtte töö efektiivsust;

2) vahendite kogu hulk, mida kaubandusettevõtte kasutab;

<sup>12</sup> Г. К. Петров. Указ. работа, стр. 34.

И. Н. Кохленко. К вопросу повышения экономической эффективности общественных затрат в торговле. — Труды института. Вып. 1. Дальневосточный институт советской торговли. М., 1970, стр. 66.

3) nii põhi- kui ka käibevahendite kasutamise efektiivsust ettevõttes.

Kahe esimese järelduse õigsus peaks olema silmaga nähtav. Vaatleme viimase järelduse tõestust.

Põhivahendite kasutamise majanduslikku efektiivsust ( $E_{pf}$ ) iseloomustatakse kaubakäibe mahuga põhifondide iga rubla kohta:

$$E_{pf} = \frac{T}{P_f} \quad (4)$$

Käibevahendite kasutamise efektiivsust ( $E_{kv}$ ) iseloomustatakse nende käibekiirusega, mida arvutatakse järgmise valemi järgi:

$$E_{kv} = \frac{T}{K_v} \quad (5)$$

Muutes valemit (3), saame:

$$R = \frac{n}{\frac{1}{E_{pf}} + \frac{1}{E_{kv}}}$$

Nagu näeme, on rentaabluse tase võrdelises sõltuvuses põhifondide ja käibevahendite kasutamise efektiivsusega.

Kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite keskmisesse suurusesse arvutatud rentaabluse taseme näitaja kasutamine kaubandusettevõtete töö hindamisel võimaldab hästi iseloomustada kaubandusliku tegevuse kõiki tähtsamaid külgi, sealhulgas põhifondide kasutamise astet ning käibevahendite käibekiirust. Antud näitaja võimaldab avastada sisemisi reserve rentaabluse tõstmiseks ning vastab seega täielikult isemajandamise nõuetele.

Vaatamata paljudele positiivsetele omadustele ei ole kaubanduse rentaabluse taseme näitaja kui kasumi suhe põhifondide ja käibevahendite keskmisesse suurusesse kahjuks leidnud üldist tunnustust ei majandusalases kirjanduses ega ka praktikas.

Mitmed majandusteadlased põhjendavad antud näitaja tagasihoidlikku kasutamist kaubanduse iseärasustega. Näiteks S. Partigul selgitab seda, et kaubanduse efektiivsust määratakse kasumi suhtega kaubakäibesse, mitte aga kasumi suhtega põhi- ja käibefondide maksumusse, kahte liiki iseärasustega:

a) tehnilis-majanduslikega, s.t. kaubanduse praeguse tehnilise varustatuse iseärasustega;

b) metodoloogilistega, s.t. kehtiva põhi- ja käibevahendite arvestuse iseärasustega kaubanduses.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> С. Партигул. К вопросу об изучении эффективности советской торговли. — «Вестник статистики», 1970, № 7, стр. 6.

Mis puutub S. Partiguli poolt märgitud kaubanduse nõrka tehnilisse varustatusse, siis ei tohiks see saada takistuseks rentaabluuse taseme arutamisel kasumi suhtena põhifondidesse ja käibevahenditesse, kuna nimetatud näitaja sisseviimine võimaldaks paremini selgitada olemasolevate suhteliselt vähestegi tehniliste vahendite kasutamise astet erinevates kaubandusettevõtetes ja -organisatsioonides ning stimuleeriks nende paremat kasutamist.

Teatavasti on kaubanduses suure tähtsusega üüritud ja teiste asutuste ning organisatsioonide poolt tasuta kasutada antud kaubandusruumid, mille maksumus tavaliselt ei kajastu kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide arvestuses.

Üüritud põhifondide osatähtsus linnakaubanduse põhifondides ulatub näiteks 40—50 protsendini.<sup>14</sup>

Kas rentaabluuse arvestamisel võtta arvesse ainult oma põhifonde või ka üüritud ning tasuta kasutada saadud põhifonde, selles küsimuses ei valitse majandusteadlaste hulgas täielikku üksmeelt. Ühed soovivad rentaabluuse taset arvutada ainult oma põhifondide suhtes, teised aga kõikide kaubanduse poolt kasutatavate põhivahendite suhtes.

Meie arvates tuleb nõustuda S. Partiguli seisukohaga, et on vaja kindlaks määrata ühiskonna poolt ühte või teise rahvamajandusharru suunatavate kõikide fondide efektiivsus, sõltumata nende ametkondlikust kuuluvusest.<sup>15</sup> See nõuab aga kaubanduselt:

1) üüritud põhifondide arvestuse organiseerimist;

2) teiste organisatsioonide poolt tasuta kasutada saadud põhifondide arvestuse organiseerimist.

A. Panitškin soovib üüritud ja tasuta kasutada saadud põhivahendite maksumust näidata bilansi tagaküljel.<sup>16</sup>

Raskusi esineb aga andmete saamisega üüritud ja tasuta kasutatavate põhivahendite maksumuse kohta, kuna kaubandusettevõtte ja -organisatsioonid ei üüri ega kasuta näiteks tavaliselt mitte kogu maja, vaid ühte selle osa ning andmed vastavate osade maksumuse kohta puuduvad ka põhivahendite valdajate arvestuses.

Nagu näitab aga S. Habibovi poolt läbiviidud analüüs, ei ole üüritud ja tasuta kasutada saadud põhivahendite väärtuseline hindamine nii keeruline, nagu see esimesel pilgul paistab.<sup>17</sup> Sel-

<sup>14</sup> Б. И. Гоголь. Указ. работа, стр. 376.

<sup>15</sup> С. Партигул. Указ. статья, стр. 7.

<sup>16</sup> А. Паничкин. Учет основных средств в общественном питании. — «Бух. учет», 1968, № 4, стр. 42.

<sup>17</sup> С. Х. Хабибов. Рентабельность и фонды торговли. — Проблемы хозяйственной реформы в торговле. Научные труды по экономике торговли. Вып. 1. Московский Орден Трудового Красного Знамени институт народного хозяйства имени Г. В. Плеханова. М., 1973, стр. 94—99.

leks on välja töötatud mitu erinevat meetodit, mille rakendamine peaks olema täiesti jõukohane kõikidele kaubanduslülidele.

Eelnevast selgub, et on võimalik üle saada ka S. Partiguli poolt märgitud metodoloogilistest iseärasustest tingitud raskustest, mis takistavad kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite keskmisesse maksumusse arvatava rentaabluse taseme näitaja sissemõõtmist kaubanduses.

Majandusteadlaste hulgas ei ole täielikku üksmeelt ka selles osas, milline käibevahendite summa võtta aluseks rentaabluse arvutamisel. Nii näiteks soovib N. Skomartsev, nagu eespool märkisime, rentaabluse määramisel käibevahenditest arvestada ainult keskmist kaubavarude summat. Esineb arvamusi, et aluseks tuleks võtta ainult omakäibevahendeid. S. Sidortšuk võtab aga rentaabluse taseme leidmisel arvesse kõik — nii oma- kui ka laenatud käibevahendid.<sup>18</sup> Õigustatud tundub olevat siiski viimane seisukoht, mida toetab ka S. Partigul. Sellisel juhul näitab rentaabluse tase kõikide kaubanduse käsituses olevate fondide kasutamise astet ning stimuleerib nende veelgi efektiivsemat kasutamist.

Et saada rentaabluse taseme näitajat, mis võimaldaks võrrelda tegelikku rentaablust plaanilisega, tuleks meie arvates rentaabluse arvutamisel käibevahenditest arvesse võtta üksnes normeeritavad käibevahendid, kuna ainult need kuuluvad käibevahenditest planeerimisele. Teatavasti moodustavad normeeritavad käibevahendid riiklikus jaekaubanduses üle 80% käibevahenditest ning seega peaks nimetatud arvestus olema viimaste suhtes küllalt esinduslik.

Kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite suurusesse arvatud rentaabluse taseme näitaja kasutamine kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide töö planeerimisel ja hindamisel on meie arvates suure praktilise tähtsusega, kuna see suunab viimaste kollektiive otsima täiendavaid reserve kaubanduse efektiivsuse tõstmiseks. Sellise näitaja kasutamine ei tähenda aga sugugi, et rentaabluse näitaja kasumi suhtena kaubakäibes peaks jääma tagaplaanile. Kummalgi neist on oma iseseisev tähendus, kuid koos annavad nad mitmekülgse ja sügava hinnangu kaubandusfinantsala tegevuse majanduslikust efektiivsusele.

Seoses arvestuse tsentraliseerimise ja mehhaniseerimisega avaneb võimalus välja tuua rohkem mitmesuguseid kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide majandusliku tegevuse efektiivsust iseloomustavaid näitajaid, mille oskuslik kasutamine võimaldab leida teid rentaabluse tõstmiseks ning isemajandamise tugevdamiseks kaubanduses.

<sup>18</sup> С. И. Сидорук. Указ. статья, стр. 235—241.

## О ПОКАЗАТЕЛЯХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

Э. Леппик

Резюме

Одним из основных принципов хозяйственного расчета является принцип самоокупаемости и рентабельности социалистических предприятий.

Уровень рентабельности в торговле может быть определен разными методами.

В настоящее время рентабельность торговых предприятий и организаций, а также торговли в целом как отрасли народного хозяйства определяется как процентное отношение суммы прибыли к сумме товарооборота за определенный период.

Наряду с некоторыми преимуществами такой способ исчисления рентабельности имеет и серьезные недостатки. По нашему мнению, основной его недостаток состоит в том, что он не выражает экономической эффективности использования основных фондов и оборотных средств торговли.

Среди советских экономистов идет поиск такого показателя рентабельности торговли, который бы наилучшим образом выражал экономическую эффективность хозяйственной деятельности торговых предприятий и организаций.

Показатель рентабельности торговых предприятий и организаций может быть рассчитан как отношение суммы прибыли к среднему размеру стоимости основных фондов и оборотных средств.

В этом показателе учитываются:

1. все основные стороны хозяйственной деятельности торгового предприятия,
2. вся совокупность средств торгового предприятия,
3. эффективность использования как основных, так и оборотных средств.

Исчисление такого показателя не умаляет роли показателя уровня рентабельности к товарообороту, а дополняет его.

Применение показателя уровня рентабельности к основным фондам и оборотным средствам при оценке результатов работы торговых предприятий и организаций, по нашему мнению, дает возможность охарактеризовать все важные стороны торгово-финансовой деятельности, в том числе и степень использования основных и оборотных средств, а также выявлять дополнительные резервы повышения рентабельности. На наш взгляд, этот показатель рентабельности торговли полностью отвечает требованиям хозяйственного расчета и его целесообразно ввести дополнительно в экономическую практику.