

ISEMAJANDAMISE ISEÄRASUSTEST KAUBANDUSES

E. L e p p i k

Raamatupidamise kateeder

Seoses majandusreformi süvenemisega pööratakse üha suuremat tähelepanu isemajandamise arengule kõikides rahvamajandusharudes, sealhulgas ka kaubanduses.

Isemajandamise materiaalne alus, selle olemus, majanduslik sisu ja organisatsioonilised printsiibid on ühised kõikide rahvamajandusharude - nii tööstuse, põllumajanduse kui ka kaubanduse jaoks. Ühine on ka isemajandamise eesmärk - ühiskondliku tootmise efektiivsuse ja rahva heaolu tõstmine. Kuid igal rahvamajandusharul on isemajandamisel ka teatud iseärasusi, mis tulenevad antud majandusharu osast ja kohast sotsialistlikus taastootmissüsteemis jne. Majandusharu spetsiifikast tulenevad iseärasused esinevad isemajandamisel ka kaubanduses.

Ringlussfääri koosseisu kuuluva kaubanduse majanduslik põhiülesanne seisneb selles, et võimalikult kiiresti ja ilma kadudeta toimetada lõpptarbijani tööstuses või põllumajanduses toodetud kaubad. Seoses sellega on ka töötajate töö kaubanduses teatud erinevused, võrreldes tööga tootmises. Kui tööstuse ja põllumajandustöötajate töö on seotud väärtuse ja tarbimisväärtuse tootmisega, siis kaubanduses tööga uusi tarbimisväärtusi ei looda ning töötajate töö on seal seotud ühelt poolt tootmistsükli (pakkimine, transport jm.) lõpetamisega ringlussfääris ja teiselt poolt väärtuse realiseerimisega.

Kuna kaubanduse põhifunktsiooniks on juba valmistatud toodete viimine tarbijateni, mitte aga kaupade tootmine, siis seal muutuvad eriti aktuaalseiks töö ja käibekulude

kokkuhoiu probleemid. Ühiskond on äärmiselt huvitatud sellest, et kaupade liikumine tootmisest tarbijateni toimuks võimalikult väikeste kadudega. Siinjuures tuleb nõustuda majandusteaduste doktori A. Birmaniga, kes kirjutab: "Kui kokkuhoiurežiim on vajalik materiaalse tootmise harudes, kus luuakse tarbimisväärtusi, siis on see seda enam vajalik kaubanduses, kus nende maht ja hulk kasvada ei saa."¹

Esitatud iseärasusest tuleb järeldada, et kaubanduses on erilise tähtsusega selline isemajandamise printsiip nagu kontroll rubla abil, sealjuures just kontroll käibekulude kokkuhoiu üle, kuna osa käibekuludest kujutab endast otsest mahaarvamist ühiskonna rahvatulust.

Tähtsaks kaubanduse iseärasuseks, mida tuleb tingimata arvestada ka isemajandamise probleemide lahendamisel, on asjaolu, et kaubandus on vahetult seotud laiaade rahvahulkade teenindamisega. Kaubanduse ülesandeks on varustada tarbijaid normaalseks elutegevuseks vajalike tarbekaupadega ning vähendada töötajate tarbimiskulusid.

Kaubanduse selline seisund esitab kaubandustöötajatele vastavalt ka kõrgendatud nõudmisi, sest igasugused puudujäägid elanikkonna teenindamisel riivavad miljonite inimeste huvisid. Sellepärast ongi kaubandusettevõtete põhiliseks tegevussuunaks rahva nõudmiste igakülgse rahuldamise kindlustamine. Antud ülesande lahendamine nõuab aga kaubandusvõrgu laiendamist, paljudel juhtudel kaubandustöötajate arvu suurendamist, täiendavaid kulusid reklaamile, pakkematerjalidele jne.

Siit saab teha järelduse, et igasugune kokkuhoiu käibekulude osas peab toimuma optimaalsuse piirides. Mingil juhul ei tohi saavutada vahendite kokkuhoiu ja finantsolukorra parandamist elanikkonna teenindamise halvenemise arvel.

Isemajandamise puhul kaubanduses tuleb seega silmas pida, et üheaegselt kaubanduse rentaabluuse kindlustamisega peab paranema ka elanikkonna teenindamine.

Kuigi isemajandamise printsiibid kaubanduses on samasugused nagu igas teiseski majandusharus, on isemajandamise

¹ Финансы торговли. Под ред. А.М.Бирмана. М., 1970, стр. 13.

organiseerimine kaubanduses märksa raskem kui näiteks tööstuses.

Kuna kaubanduse põhifunktsiooniks ei ole mitte kaupade tootmine, vaid nende realiseerimine ja ringluse kindlustamine, siis sellest tulenevalt toimub ka kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide tegevus hulga keerukamates ja vähen stabiilsetes tingimustes kui tööstusettevõtetel.

Näiteks on tööstusettevõtetel eelnevalt teada väljastatavate toodete liik, sortiment ja kogus, iga toote kvalitatiivsed parameetrid, tootmise tehnoloogia ja tooraine, millest tooteid valmistatakse, on teada tooraine ja poolfabrikaatide hankijad, hulgihinnad, samuti on toodetele reeglina garanteeritud ka turg.

Kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide majanduslikud näitajad kujunevad aga tunduvalt ebastabiilsemates tingimustes. Näiteks ei saa kaubandusettevõtteid küllaldase töökoosuse astmega kindlaks määrata, millistele kaubaartiklitele ja mudelitele on planeeritaval perioodil kõrgendatud, millistele aga alandatud nõudmine. See on tingitud eelkõige nõudmise kiirest muutumisest ja selle kujunemise keerukusest. Suhteliselt nõrgalt on aga arenenud veel nõudmise teadusliku prognoosimise aparaat. Kõik see muudab planeerimise väga keerukaks. Siit tuleneb, et plaanist võivad oluliselt kõrvale kalduda mitte üksnes üksikute kaubagruppide müüginahud, vaid ka kaubakäibe üldmaht. Teatavasti on aga kaubakäibe maht ja struktuur lähtealuseks kõikidele teistele majandusliku tegevuse näitajatele kaubanduses ning nimetatud kõrvalekaldumised põhjustavad seega kogutulu, käibekulude, kasumi, rentaabluuse jt. tähtsamate isemajanduslike näitajate ebastabiilsuse.

Eelnevat arvesse võttes on kaubanduse jaoks erilise tähtsusega turu arenemise seaduspärasuste ja tendentside põhjalik tundmaõppimine ning arvestamine. Nagu rõhutas A. Kossõgin oma ettekandes NLKP XXIV kongressil, ei seis ülesanne "ainult selles, et üldkõkkuvõttes rahuldada ostjaskonna nõudmine, peamine on see, missuguseid kaupu leiab ostja kaupluses, kui rahul ta on nende mitmekesisusega ja kvaliteediga. See esitab suuremaid nõudeid tööstusele ja

kaubandusele, mis peavad operatiivselt reageerima kõigile nõudluse muutustele...²

Kuna nõudmine on pidevalt muutuv ja seda on raske pikemaks perioodiks kindlaks määrata, siis esineb raskusi põhjendatud tellimuste esitamisel tööstusele.

Kaubanduse ja tööstuse suhteid kõesoleval ajal ei saa aga kuidagi nimetada võrdõiguslike partnerite suheteks, kuna põhiline vastutus tööstuse poolt toodetud toodangu eduka realiseerimise eest lasub endiselt kaubandusel. Kaupade fonddeerimise süsteemi tingimustes kannab tööstus selle eest sageli üksnes formaalset vastutust.

Võib nõustuda majandusteaduste kandidaatide V. Melnikovi ja V. Gorelkiniga, et "kaubanduse poolt väljatöötatud ja tööstusele esitatud tellimust kaupade hankimiseks võib vaadelda üksnes kui orientiiri kogu rahvamajanduse jaoks, mida täitmise kõigus tuleb täpsustada, muuta, täiendada"³. See võimaldab lähendada kaubanduse ja tööstuse isemajandamistingimusi ja ühtlasemalt jagada nii vastutust toodangu realiseerimise eest kui ka turusuhetest tingitud kahjusid.

Seega on üheks põhiliseks iseärasuseks ja raskuseks isemajandamise organiseerimisel kaubanduses kaubandusettevõtete peamise majandusliku tegevuse näitaja - kaubakäibe kujunemise ebastabiilsus ja mitteküllaldane põhjendatus, kuid sellest sõltuvad enamasti kõik teised majanduslikud näitajad.

Isemajandamise rakendamisel kaubanduses on tööstusega võrreldes mitmeid erinevusi, mis tulenevad ettevõtete suurusest ja nende tegevuse mastaabist.

Meie kaubandus kujutab endast rahvamajandusaharu, mis koosneb enamuses väikestest territoriaalselt hajutatud ettevõtetest. Kui NSV Liidu tööstusettevõtted keskmise töötajate arvuga 101 ja rohkem moodustasid 1971. aastal

² MLKP XXIV kongressi materjalid. Tln., 1973, lk. 196.

³ *Хозяйственный расчет в торговле*. Под ред. Д.Ф.Тимошевского. М., 1973, стр. 31.

64,8%⁴ kõikidest tööstusettevõtetest, siis riiklikus kaubanduses tuli ühe kaupluse kohta 1969. aastal keskmiselt 4,19⁵ töökohta. Sellistes tingimustes on isemajandamise sisseviimine kaubandusettevõttesse tunduvalt raskem ja komplitseeritum kui selle sisseviimine tööstusettevõttesse.

Kaubandusettevõtete väiksus ja territoriaalne hajutus teevad raskeks nende juhtimise; väikestes kaubandusettevõttes on ka majanduslik iseseisvus madal. Mõnevõrra on siin nõrgemalt kui tööstuses arenenud materiaalse huvitatuse printsiip, kuna on raskem tööviljakuse ja tööpanuse mõõtmine. Kaubandusettevõtete väikese töömahu ja vähese töötajate arvu tõttu ei ole võimalik viia igaüheni neist finantsplaaniga ettenähtud põhinäitajaid ning saada aruandlust nimetatud näitajate järgi. Tihti on väikesed kauplused ka madala rentaablusega. Väikeste kaubandusettevõtete kohta on küllalt raske täpselt välja tuua selliseid majandusliku tegevuse põhinäitajaid nagu realiseeritud hinnatäiend, käibekulud ja kasum. Käesoleval ajal enamuse ettevõtete kohta neid näitajaid ei selgitatagi. Seoses sellega puuduvad ka vajalikud tingimused isemajandamise põhiprintsiipide elluviimiseks.

Eeltoodust võib järeldada, et isemajandamine kaubanduse all-lülides on ettevõtete väiksuse ja territoriaalse hajutatuse tõttu tunduvalt vähem arenenud kui tööstuse all-lülides. Seega esineb kaubanduses ka vastavalt rohkem reserve isemajandamise sisseviimiseks. Siit tuleneb aga vajadus süvendada uurimistööd isemajandamissuhete süvendamiseks ja tugevdamiseks kaubanduses.

Isemajandamise iseärasused kaubanduses tulenevad ka tema fondide struktuurist. Kui tööstuses moodustavad tootmisfondidest enamuse põhifondid, siis kaubanduses on suurem osatähtsus käibevahenditel. Näiteks moodustavad põhivahendid kaubanduse kõikidest vahenditest keskmiselt 18%

⁴ Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. Юбилейный статистический ежегодник. М., 1972, стр. 154.

⁵ Народное хозяйство СССР в 1969 г. Статистический ежегодник. М., стр. 630.

(ilma üüritud põhivahenditeta), käibevahendid aga 82 %⁶.

Nimetatud asjaolu nõuab isemajandamise rakendamisel kaubanduses erilise tähelepanu pööramist käibevahendite efektiivsusele. Käibevahendite efektiivsuse tõstmine võimaldab alandada käibekulude taset, suurendada rentaablust ning lüüa seega soodsad tingimused isemajandamise arenguks.

Kõllalt suure osa (umbes 60 % kõikidest kasutatavatest põhifondidest) moodustavad riiklikus kaubanduses üüritud põhifondid.⁷ Viimaste seas moodustavad enamuse hooned. Kaubandus maksab aga üüritud ruumide eest üüri kõige kõrgemate tariifide järgi ja seda tingimustes, kus riigis tervikuna kehtivad ühtsed amortisatsioonieraldiste normid. Ühesuguse pinna eest maksavad kaubandusettevõtted sageli mitu korda rohkem kui tööstus- ja kommunaalelukondliku teeninduse ettevõtted, samuti ületavad kaubanduse poolt makstavad üürimäärad tunduvalt ka üüritud põhivahendite amortisatsioonieraldiste suuruse.⁸ Siit võib järeldada, et teatud osa kaubandugakasumist läheb üürina põhjendamatuult teistesse rahvamajandusaharudesse. Selle tulemusena väheneb kaubanduse rentaablust ning ühtlasi on takistatud isemajanduslike suhete arenemine kaubanduses.

Antud olukorra parandamiseks tuleks üürimäärade kehtestamisel aluseks võtta ühtsed amortisatsioonieraldiste normid. Kaubanduse suhtes oleks vastuvõetav ka üüritud ruumide üleandmine kaubandusorganisatsioonide ja ettevõtete bilanssi.

Teatud iseärasused isemajandamisel kaubanduses tulevad ka kaubanduse käibevahendite struktuurist. Põhiline osa käibevahenditest on paigutatud siin kaubalis-materiaalsetesse väärtustesse. Näiteks moodustavad kaubavarud 81,2 % käibevahenditest.⁹ Seda asjaolu tuleb tingimata arvestada isemajandamise organiseerimisel kaubanduses, ku-

⁶ Финансы торговли ... , стр. 87.

⁷ Финансы торговли ... , стр. 87.

⁸ С.Х. Хабибов. Рентабельность и фонды торговли. В. сб.: Проблемы хозяйственной реформы в торговле. М., 1973, стр. 98.

⁹ Хозяйственный расчет, стр. II7.

na kaubalis-materiaalsete väärtuste ja rahaliste vahendite kontsentreerumine materiaalselt vastutavate isikute ja kollektiivide lõikes tõstab esiplaanile sellised isemajandamise printsiibid nagu materiaalne vastutus ja kontroll rubla abil.

Koos kaubakäibe kasvuga on suurenenud ka kaubavarud. Seoses sellega tuleb kaubanduses püsivat tähelepanu osutada majanduslikult põhjendatud kaubavarude normatiivide väljatöötamisele ja nendest kinnipidamisele praktilises töös. See aitab kaasa käibevahendite käibekiiruse tõusule ning ühtlasi rentaabluuse kasvule kaubanduses.

Kuna üle poole kaubanduse kõikidest käibevahenditest moodustatakse Riigipanga krediitide arvel, siis on kaubanduse jaoks erilise tähtsusega pangakrediidi efektiivsuse kasutamise organiseerimine ning optimaalse vahekorra tagamine käibes omakäibevahendite ja pangakrediidi vahel.

Iseärasuseks, mis raskendab isemajandamise sisseviimist kaubandusse, on viimase madal rentaabluus. NSV Liidu jaekaubanduse rentaabluuse tase alanes ajavahemikus 1940-1970 ligikaudu pooleteisekordselt - 2,53 %¹⁰-lt 1,80 %-le.¹⁰ Rentaabluuse alanemine ei ole tingitud aga kaubanduse töö halvenemisest, kuna samal ajavahemikul käibekulude tase näiteks langes 1,62 %¹¹ võrra, vaid selles etendasid otsustavat osa just välistegurid. Jaekaubanduse rentaabluuse suure alanemise peamiseks põhjuseks on kaubandusliku mahahindluse taseme põhjendamatu kiire langus. Ajavahemikus 1940-1970 alanes kaubandusliku mahahindluse tase 2,35 %¹² võrra. 1966. ja 1967. aastal toimunud kaubandusliku mahahindluse määrade tõstmine parandas küll mõnevõrra üksikute kaupade müügi rentaablust, kuid jaekaubanduse rentaabluusele teravikuna need abinõud olulist mõju ei avaldanud. Kaubandusliku mahahindluse määrade täiustamine jäi ja jääb ka edaspidi isemajandamise tugevdamises üheks aktuaalsemaks ja teravaks probleemiks. Alates 1968. aastast on kaubandusliku ma-

¹⁰ Народное хозяйство СССР в 1972 г. Статистический ежегодник. М., 1973, стр. 601.

II Там же.

I2 Там же.

hahindluse ning käibekulude tase jaekaubanduses muutunud suhteliselt stabiilseteks. Käibekulude taseme mõnevõrra kiirem alanemistempo võrreldes kaubandusliku mahahindlusega on taganud alates 1970. aastast rentaabluse aeglase, kuid pideva tõusu. Siinjuures tuleb aga kohe rõhutada, et saavutatud rentaabluse tase - 1,88 %¹³ 1972. aastal ei vasta veel kaugeltki tingimustele, mis on vajalikud isemajandamise edukaks arenemiseks kaubanduses.

Mitmete majandusteadlaste poolt avaldatud arvamuste kohaselt on normaalseks rentaabluse tasemeks kaubanduses 2 - 2,5 %¹⁴. Selle seisukoha reaalsust kinnitavad ka B. Uralovi poolt läbiviidud eksperthinnangute tulemused.¹⁵

Suhteliselt madala rentaabluse juures jaguneb kasum realiseerimisest käesoleval ajal ebaühtlaselt ka veel erinevate kaupade ja kaubagruppide vahel. Tunduvalt erineva rentaablusega on toidukaupade ning tööstuskaupade müük. Nii oli 1971. aastal NSVL-is toidukaupade kaubastute rentaablus 1,53 %, tööstuskaupade kaubastutel aga 2,1 %¹⁶. Paljude kaupade realiseerimine annab ettevõtetele kahjumit või nendega kauplemine toimub kahjumi piiril, mis näitab, et kehtivate hinnatäiendite kehtestamisel ei ole küllaldaselt arvestatud nende põhilist elementi - üksikute kaupade müügi kulumahukust. Seda kinnitavad ilmekalt Nõukogude Kaubanduse Kaugõppeinstituudi arvestuse ja majandusliku analüüsi kateedri poolt M. Bakanovi juhendamisel läbiviidud eksperimendi andmed.¹⁷ Näiteks on kartuli ja juurvilja müük neli korda kulukam kui müüa sama summa eest marjaveine, kuid

¹³ Народное хозяйство СССР в 1972 г. ... стр. 601.

¹⁴ А.К. Просянцев. Хозяйственный расчет и рентабельность в торговле. М., 1968, стр. 66; М.И. Баканов и др. Проблемы рентабельности торговли. М., 1968, стр. 165.

¹⁵ Б.С. Урахов. Совершенствование хозяйственного расчета учета и экономического анализа в розничной торговле. Автореф. канд. эконом. наук. Л., 1972, стр. 4.

¹⁶ Основы экономики торговли. Под ред. Пирогова П.В. и Кузнецова А.П. М., 1973, стр. 159.

¹⁷ М.И. Баканов. Экономический анализ в торговле. М., 1974, стр. 261-262.

seada ei ole arvestatud kaubandusliku mahahindluse määrade kehtestamisel nendele kaupadele. Nii annab veinide realiseerimine 3,3 % käibest kasumit, kartuli ja juurvilja müük aga vastavalt 5,1 % kahjumit.¹⁸

Kahjumiga ja selle piiril realiseeritavate kaupade osatähtsus käibes on kaubanduses küllalt suur. Eriti käibee see toidukaupade kohta, kus nende osatähtsus moodustab ligikaudu 60 % käibest.¹⁹ Siit tuleneb, et ka paljud kaubandusettevõtted töötavad kahjumiga või väga madala rentaabluusega.

Kõik see rikub isetasuvuse ja rentaabluuse printsiipi ning teisi isemajandamise printsiipe kaubanduses, mõjub negatiivselt kaubanduse arengule ning piirab kaubandustöötajate materiaalse stimuleerimise täustamise võimalusi.

Majandusreformi edasine läbiviimine nõuab normaalse te, võrdselt kasulike majanduslike tingimuste loomist isemajanduslikuks tegevuseks iga kaubandusorganisatsiooni ja ettevõtte jaoks, sõltumata nende kaubaprofiilist ning asukohast.

Isemajandamise iseärasuseks kaubanduses on ka eriline rentaabluuse arvutamise meetodika. Kui tööstuses leitakse rentaabluuse kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite summasse, siis kaubanduses on põhiliseks rentaabluuse näitajaks bilansilise kasumi suhe kaubakäibesse. Rentaabluuse näitajal on mõningate heade omaduste juures ka tõsiseid puudusi.

Põhipuudusena tuleks meie arvates nimetada antud näitaja juures seada, et see ei väljenda kaubanduse põhifondide ja käibevahendite kasutamise efektiivsust, mis isemajandamise seisukohalt on olulise tähtsusega. Nimetatud puuduse kõrvaldamiseks võiks ka kaubanduses rentaabluuse taset arvutada analoogiliselt tööstusele kasumi suhtena põhifondide ja käibevahendite summasse. Antud rentaabluuse näitaja võimaldab meie arvates iseloomustada kaubandusliku tegevuse kõiki tähtsamaid külgi, arvestada kõiki vahendeid, mida kaubandus kasutab ning esile tulla nii põhifondide kasutamise astet kui ka käibevahendite käibekiirust. Nimetatud meetod

¹⁸ М. И. Б а к а н о в. Экономический анализ в торговле. М., 1974, стр. 261-262.

¹⁹ Хозяйственный расчет. ..., стр. 168.

võimaldab avastada sisemisi reserve rentaabluuse tõstmiseks ning vastab seega täielikult isemajandamise nõustele. Sellise näitaja kasutamine ei tähenda aga sugugi seda, et rentaabluuse näitaja kasumi suhtena kaubakäibesse peaks jääma tagaplaanile, Kummalgi neist on oma iseseisev tähendus, kuid koos annavad nad mitmekülgsema ja sügavama pildi kaubandusorganisatsioonide ja -ettevõtete majandusliku tegevuse efektiivsusest.

Toodud kaubanduse iseärasusi tuleb pidada silmas isemajandamise teoreetiliste ja praktiliste probleemide lahendamisel nimetatud rahvamajandusaharus.

О ОСОБЕННОСТЯХ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В ТОРГОВЛЕ

Э. Л е п и ж

Р е з ю м е

Цель осуществления хозрасчета во всех отраслях народного хозяйства одинакова — повышение эффективности общественного производства и народного благосостояния. Но каждая отрасль народного хозяйства, в том числе и торговля, имеет в организации хозрасчета особенности, которые обусловлены спецификой данной отрасли.

В статье рассматриваются особенности хозрасчета в торговле, которые определяются тем, что торговля входит в сферу обращения и что она связана с обслуживанием широких масс населения. Особенностью и трудностью в организации хозрасчета в торговле является то, что хозяйственные показатели торговли складываются в более сложных и нестабильных условиях, чем эти же показатели в промышленности. На специфику организации хозрасчета в торговле влияет и то, что торговля представляет собой отрасль народного хозяйства, которая состоит из маленьких и территориально рассеянных предприятий. Многие особенности хозрасчета определяются структурой и спецификой использования фондов торговли. При решении теоретических и практических проблем хозрасчета в торговле необходимо учитывать и следующие особенности: низкая рентабельность торговли, зависимость уровня рентабельности от торговых скидок и применяемая методика исчисления рентабельности.