

ISEMAJANDAMISEST TARBIJATE KOOPERATSIOONIS

V. Järve

Raamatupidamise kateeder

NLKP XXIV kongressi direktiivides rahvamajanduse arendamise viie aasta (1971—1975) plaani kohta nähakse ette reaaltulude kasv iga elaniku kohta arvestatuna umbes 30%. Sellega kaasneb jaekäibe suurendamine 1,4-kordseks kauandusettevõtete arvu suurendamise ja progressiivsete kaubandusvormide rakendamise teel. Direktiivid kohustavad parandama maaelanikkonna varustamist kaupadega. Sellega seatakse tarbijate kooperatsiooni ette vastutusrikkad ülesanded, mille täitmine on tihedalt seotud meie maal läbi viidud majandusreformi nõuete täielikuma ellurakendamisega.

Majandusreform nägi ette uute planeerimise ja majandusliku stimuleerimise meetodite rakendamist majandusliku tegevuse kui terviku efektiivsuse tõstmiseks. Peamine temas on ettevõtete majanduslik-operatiivse iseseisvuse suurendamine, kaubalis-rahaliste suhete ja selliste majanduslike hoobade nagu hind, kasum, preemia, krediit jne. kasutamisele rajatud majanduslike juhtimisviiside süvendamine.

Majandusreformi nõuete ellurakendamise peamine relv on isemajandamine, mille vajadus tuleneb kaubalis-rahalisi suhteid reguleeriva väärtusseaduse toimest.

Isemajandamine on sotsialistliku majanduse plaanipärase juhtimise meetod, mille olemus tuleneb sotsialismi majandusseaduste sisust ja seisneb majanduse ökonoomses plaanipärasel juhtimises, kulutuste ja tegevuse tulemuste rahalises mõõtmises, kulude katmises tuludega ja normaalse kasumi kindlustamises.

Majanduse juhtimine isemajanduslikul meetodil tähendab seega sotsialismi majandusseaduste nõuete ellurakendamist ja nende toime teadlikku ärakasutamist.

Isemajandamist kui peamise sotsialistlike ettevõtete majanduslik-õiguslike aluste olemust, ettevõtete omavahelisi ja riigiga majanduslikke suhteid väljendava objektiivse majanduskategooria hädavajalikkust põhjendas teoreetiliselt esimesena V. I. Lenin.

Käesoleval ajal on isemajandamise teoreetilisi küsimusi ja isemajandusliku juhtimise meetodi süvendamise võimalusi uuritud laialdaselt ja praktiliselt juurutatud tööstuses, ehituses, põllumajanduses jne.

Kaubanduses, millele V. I. Lenin omistas erilist tähtsust juba sotsialismi ühiskondlik-majanduslike suhete vundamendi rajamisel nõukogude võimu algaastail, ning mille tähtsus tootmis- ja tarbimisfaari vahelülina ei ole vähenenud ka praegu, kommunismi materiaal-tehnilise baasi loomise ajal uutes majandamise tingimustes, pole isemajandamise teoreetilisi probleeme, isemajandamise praktilise ellurakendamise võimalusi uuritud külladastelt.

See aga ei tähenda isemajandamise küsimuste vähest aktuaalsust kaubanduses, vaid seda, et kaubanduses on isemajanduslike suhete, organisatsioonides ja ettevõtetes isemajandusliku juhtimise meetodi rakendamine keeruline ja raskendatud.

Tööstustegevus toimub kaubandusega võrreldes alati mingites enam-vähem kindlates piirides. Teada on toodangu maht ja sortiment, tarvismineva tooraine kogus, hulgihinnad, realiseerimiskohad ja ostjad ning nende alusel, mõnede võimalike tegurite kõrvalmõju arvestamata, ligilähedane tööstustegevuse tulemus.

Kaubanduses sõltuvad kõik finants-majandusliku tegevuse näitajad kaubakäibe mahust ja selle struktuurist, mis on ka tööstusele tellimuste esitamise aluseks. Kaubandusorganisatsioonide tellimused, rajanedes tarbijaskonna nõudlusele, tähendavad loodetavale jaekäibele kaubakatte moodustamist ja on tööstuse finantsnäitajate kujunemisele kindlaks aluseks. Kaubanduses endas nad seda aga veel ei ole. Asi on selles, et kaubandusliku tegevuse põhinäitaja, kasum kui isemajandamise majanduslik alus, kujuneb **tegeliku kaubakäibe** alusel, mille maht aga sõltub otseselt tööstusele tellimuste esitamisest kuni nende realiseerimiseni muutuda võivast äärmiselt keerulisest ja liikuvast tarbijaskonna nõudlusest.

Tarbijaskonna nõudluse paremale rahuldamisele, kaubandusorganisatsioonide finants-majanduslikule tugevdamisele ja kaubanduse tähtsuse tõstmisele majanduslike juhtimismeetodite rakendamisega rahvamajanduses on suunatud NLKP XXIV kongressi direktiivide nõue — täiustada tööstuse ja kaubanduse sidemete süsteemi, lähtudes sellest, et tarbekaupade toodangu mahu ja sortimendi peavad määrama kaubandusorganisatsioonide tellimused.¹

See nõue tähendab tegelikkuses kaubanduse ja tööstuse vahelistes suhetes kaubanduslike aluste tugevdamise kui kä besääri puutuva majandusliku põhiküsimuse lahendamist ning laialdaste võimaluste loomist isemajandusliku juhtimismeetodi süvendamiseks kooperatiivkaubanduses.

¹ NLKP XXIV kongressi direktiivid NSV Liidu rahvamajanduse arendamise viie aasta (1971—1975) plaani kohta. Tallinn, 1971, lk. 50.

Käesoleva ajani on kaubanduse ja tööstuse vahelistest otsesidemetest tulenevate suhete loomist takistanud kaubandusvõrgu äärmiselt madal kontsentratsioon ja mitmete kaupade defitsiitsusest (suur nõudmine paremakvaliteedilistele kaupadele ja selle mitte-rahuldamine seoses mitteküllaldaste tootmisvõimsustega) tulenev fondeerimise süsteem.

Plaani-majandusorganite ülesanne fondeeritavate kaupade suhtes peab olema nende defitsiitsuse põhjuste selgitamine ja kõrvaldamine ning fondeerimise süvendamise asemel sellest äraütlemine. Fondeerimist tuleb kasutada erandina üksikute eriti tähtsate kaupade puhul, mille tootmist ei saa objektiivsetel põhjustel järsult suurendada. Muud kaupu peavad kaubandusorganisatsioonid hankima vaba ostu-müügi korras vastavalt tarbijaskonna nõudlusele.

Oluliseks, kaubanduse ja tööstuse vahelisi ostu-müügi suhteid takistavaks teguriks on paljude tarbekaupade nõudmise ja pakku-mise vahetõrja mitteküllaldaselt kajastavad hinnad.

Paindumatu hindade kujundamise kord ei võimalda tööstusettevõtetele teha täiendavaid kulutusi tootmise operatiivseks ümberkorraldamiseks vastavalt nõudlusele. Samal ajal puuduvad kaubandusorganisatsioonidel efektiivsed, tööstust majanduslikult mõjutatavad vahendid. Selle tõttu tööstusettevõtted, püüdes saada suuremat kasumit, ei arvesta alati tarbijaskonna nõudlustele baseeruvate kaubandusorganisatsioonide tellimustega. Tootes suuremat kasumit andvaid tarbekaupu, võivad nad kunstlikult tekitada ühete kaupade defitsiitsust ja teiste ülennormatiivseid varusid, mille hilisemast allahindamisest saab kaubandus ebaumajanduslikke kahjusid. Lähtudes sellest, et läbiviidud majandusreform annab nii tööstusettevõtetele kui ka kaubandusorganisatsioonidele suure vabaduse majanduslike küsimuste lahendamisel, tuleb jätta kaubandusorganisatsioonidele õigus kooskõlastatult hankijatega (tööstusettevõtted) näha ette lepingute sõlmimisel parema kvaliteediga, eritellimuste alusel toodetud, originaalsete mudelite ning kujundusega jne. kaupade kõrgemad ning vähese nõudlusega kaupadele kehtivatest hinnakirjahindadest madalamad hinnad. Kaubandusorganisatsioonidele tuleb anda õigus võtta vähese nõudlusega kaubad ning ka need kaubad, mille kogused, sortiment, kvaliteet jne. ei vasta lepingulistele tingimustele, hankijailt komisjonile, tasudes nende eest vastavalt realiseerimisele. Tööstusettevõtete ja kaubandusorganisatsioonide vaheliste kokkuleppehindade kehtestamine mõnede rahvatarbekaupadele kohustusliku registreerimisega hindu kinnitavates ja kontrollivates organites ei tähenda mingil määral kõrvalekaldumist ühtse majanduspoliitika koostisosaks olevast riiklikust hinnapolitikast, mida teostatakse samuti majandusliku reguleerimise meetoditega.

Taolised muudatused hindade kujundamisel ei oleks vastuolus ka sotsialistliku plaanimajandusega ja vastaksid NLKP XXIII

kongressi, NLKP KK 1965. a. septembripölenumi ja NLKP XXIV kongressi otsustele, mis on suunatud majanduslike hoobade täielikumale ärakasutamisele kõigi rahvamajandusharude juhtimisel.

Otsesidemed tööstuse ja kaubanduse vahel koos kehtivatest hinnakirjahindadest mõningase kõrvalekaldumise õigusega kutsusid esile mõlemapoolse initsiatiivi ja majandusliku aktiivsuse kasvu rahvatarbekaupade tootmisel ja hankimisel, soodustades sellega isemajandusliku juhtimismeetodi süvendamist tööstuses ja kaubanduses.

Kõik isemajandavad kaubandusorganisatsioonid ja ettevõtted peavad töötama kasumiga, mis kujuneb realiseeritud kaupade maksumuse ning nende hankimise ja realiseerimise kulude vahena. Realiseeritud kaupade maksumuse ja nende hankimise kulude vahe — kaubanduslik mahahindlus — on jaehinna komponent, ta peab katma käibekulud ja moodustama kasumi. Kasumi suurus sõltub seega kaubakäibe mahust, kaubanduslike mahahindluste ja käibekulude tasemest. Kasum kooperatiivkaubanduses, nagu igas teiseski rahvamajandusharus, ei ole eesmärgiks omaette. Kasum kui käibevahendite kasutamise efektiivsuse näitaja on ühiskondliku tootmise eesmärgi saavutamise vahend. Kaubandusorganisatsioonid (ettevõtted) on nagu elusorganismid, keda nende arendamiseks ja tugevdamiseks tuleb toita. Majanduses on selliseks «toiduks» kasum, mis ei ole ainult rahaliste vahendite summa, vaid realne kogus toodetud või kokkuhoitud kaupu.

Majandusliku tegevuse laiendamise ja elanikkonna heaolu tõstmise täiendavaid ressursse iseloomustav kasum kasutatakse kooperatiivkaubanduses selle jagamise teel kaubandusorganisatsioonide finants-majandusliku olukorra kui isemajandamise majandusliku baasi tugevdamiseks.

ETKV Liidu (tarbijate kooperatiivide ja ETKV Liidule otsealluvad ettevõtted kokku) ja tarbijate kooperatiivide jaekaubanduse mahtu, selle finantstulemusi ja efektiivsust aastail 1966—1971 iseloomustavad järgmised põhinäitajad (vt. tabel 1).

Tabeli andmeist nähtub, et vaadeldavail aastail:

- on ETKV Liidu süsteemi jaekäive kokku ja tarbijate kooperatiivide jaekäive suurenenud vastavalt 55% ja 58% (lahtrid 15 ja 16);
- realiseeritud kaubandusliku mahahindluse tase on langedud (lahtrid 8 ja 9), kusjuures tarbijate kooperatiivide osas on languse tempo olnud mõnevõrra kiirem (lahtrid 19 ja 20);
- vaatamata jaekäibe kiirele suurenemisele on käibekulude tase langedud minimaalselt (lahtrid 10—12);
- realiseeritud kaubandusliku mahahindluse taseme languse tendents ja käibekulude taseme minimaalne langus, vaatamata jaekäibe kiirele suurenemisele, on tinginud kasumi tun-

ETKV Liidu ja tarbijate kooperatiivide

Aasta	ETKV Liidu jaekäive (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide jaekäive (tuh. rbl.)	ETKV Liidu kaubanduse kasum kokku (tuh. rbl.)	Kooperatiivide kaubanduse kasum (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide kasum kokku (tuh. rbl.)	Tarbijate kooperatiivide kau- banduse kasumi osatähtsus nende kogukasumis.	Reali- seeritud kaubandusliku maha- hindluse tase (%)		Käibekulude tase (%)		
							ETKV Liit	Tarbijate koö- peratiivid	ETKVL-i jae- kaubandus kokku	Tarbijate koo- peratiivide jae- kaubandus	ETKVL-i jae- kaubandus ja muigikaubandus kokku
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1966	289.019	272.876	4707	3993	8240	48,5	8,28	8,30	6,32	6,37	7,17
1967	328.075	310.309	5362	4552	9159	49,7	8,26	8,28	6,28	6,32	7,10
1968	364.618	343.763	6019	4949	10179	48,6	8,11	8,12	6,30	6,34	7,09
1969	389.378	366.108	5129	4168	9881	42,2	8,05	8,06	6,38	6,42	7,17
1970	424.449	406.690	5740	4855	10471	46,4	8,10	8,07	6,38	6,36	7,12
1971	449.036	430.720	8368	7117	13487	52,8	8,08	8,05	6,26	6,24	7,00

duvalt aeglasema kasvutempo, võrreldes jaekäibe kasvutempoga (lahtrid 17 ja 18), välja arvatud 1971. a.;

- tulenevalt eeltoodust on langenud kaubandusliku tegevuse efektiivsust väljendav rentaabluuse tase nii ETKV Liidu kui ka tarbijate kooperatiivide jaekaubanduses (lahtrid 13 ja 14), välja arvatud 1971. a. Seejuures tarbijate kooperatiivide kaubanduse rentaabluuse taseme languse tempo on tunduvalt kiirem kui ETKV Liidu kaubanduses kokku (lahtrid 24 ja 25).

Kaubanduse finants-majanduslike näitajate muutumine 1971. a. vastupidi üldisele muutumise tendentsile aastail 1966—1970 (kasumi aeglasem kasvutempo võrreldes jaekäibe kasvutempoga, rentaabluuse taseme langus) on tingitud peamiselt vananenud tegumoea kaupade allahindamisel tekkinud kahjude hüvitamise fondi moodustamise korra muutmisest. Kuni 1971. a. moodustati see fond tulumaksuga maksustamata kasumi arvel jooksvalt, mistõttu rentaabluuse tase langes. Alates 1971. a. moodustatakse nimetatud fond eelmise aasta tulumaksuga maksustatud jaotatava kasumi arvel, mis põhjustab eelmiste aastate suhtes kasumi kiirema kasvutempo jaekäibe kasvutempoga võrreldes ja rentaabluuse taseme järsu tõusu. 1971. a. eraldati tarbijate kooperatiivide jaotatavast kasumist 1972. aastaks vananenud tegumoe ja mudelitega kaupade allahindamiseks 498,0 t. rbl., mis tõstab, 1966. a. võrreldes, tarbijate kooperatiivide kaubanduse kasumi kasvutempot 0,12% ja rentaabluuse taset 0,11%.

ETKV Liidu kaubanduse rentaabluse tase (%)	Tarbijate kooperatiivide jaekaubanduse rentaablu- se tase (%)	Jae- käibe muutu- mise indeks (%)		Kasumi muutu- mise indeks (%)		Realis. kaubandus- liku mahahindl. taseme muutum. indeks (%)		Käibekulude muutumise indeks			Rentaabl. taseme muutu- mise indeks (%)	
		ETKV Liit	Tarbijate koo- peratiivid	ETKV Liidu kaubandus	Tarbijate koo- peratiivide kaubandus	ETKV Liidu kaubandus kokku	Tarbijate koo- perat. jaekau- bandus	ETKV Liidu jaekaubandus	Tarb. kooperat. jaekaubandus	ETKVL jae- ja hulgikaubandus	ETKVL kaubar- dus (%)	Tarb. koop. jaekaubandus
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1,63	1,46	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1,63	1,47	1,14	1,14	1,14	1,13	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00
1,65	1,44	1,26	1,26	1,28	1,24	0,98	0,98	1,00	1,00	0,99	1,01	0,99
1,32	1,14	1,35	1,34	1,09	1,04	0,97	0,97	1,01	1,01	1,00	0,81	0,78
1,35	1,19	1,47	1,49	1,22	1,22	0,98	0,97	1,01	1,00	0,99	0,83	0,82
1,86	1,65	1,55	1,58	1,78	1,78	0,98	0,97	0,99	0,98	0,98	1,14	1,13

Tulenevalt kaubandusorganisatsioonide kaupadega fondeeritud varustamise korrast ja tõhusate majanduslike võimaluste puudumisest hankijate mõjutamisel nende poolt lepinguliste tingimuste mittetäitmisel (koguselised, kvaliteedilised ja sortimendilised kõrvalekaldumised lepingulistest tingimustest), ei teki allahindamist vajavaid kaubavarusid kaubandusorganisatsioonides ainult nende süü tõttu. Sellepärast ei ole kaupade allahindamisega kaasnevad ebamajanduslikud kulutused kooskõlas isemajandamise põhimõtetega kaubanduses, ning olukorra normaliseerimiseks peaksid seisvate ja mitteminevate kaupade võimalikule realiseerimishinnale viimise kulutusi osaliselt katma neid tootnud ettevõtted.

Oluliselt sõltub kaubanduse kasum kehtivaist kaubandusliku mahahindluse määradest, mis muudeti alates 1. juulist 1967. a. eesmärgiga tugevdada isemajanduslikke sidemeid kaubanduse ja tööstuse vahel majandusliku ekvivalentsuse printsiibil. Selle järgi peavad organisatsiooni (ettevõtte) tulud täielikult sõltuma tema panusest rahvamajandusse. Uute kaubanduslike mahahindluste määrade kehtestamisega vähendati erinevusi riikliku ja kooperatiivkaubanduse kaubandusliku mahahindluse määrade vahel, mis tarbijate kooperatsioonis avaldus järgmiselt:

- enamiku igapäev tarbitavate toidukaupade ja mitmete kulumahukamate tööstuskaupade (jahu ja toiduteravili, leib ja muud pagaritooted, tangud ja munad, kaunviljad, makaronitooted, sünteetilised pesemisvahendid, tualettseep jne.) mahahindluse määrasid tõsteti;

— enamiku tööstuskaupade ja mitmete toidukaupade (igasugused ehitusmaterjalid, riided, trikootooted, parfümeeriakaupad, portselan-, fajanss- ja klaasnõud, alkohoolsed joogid, kondiitritooted jne). mahahindluse määra alandati.

Kaubandusliku mahahindluse määrade muutmise mõju selgitamiseks ETKV Liidu 1971. a. kaubanduse kasumile ja rentaabluse tasemele leiti 1971. a. tegelikult jaekäibelt kaubarühmade või üksikute kaubanimetuste (kui kaubarühmas on erineva kaubandusliku mahahindluse määraga kaupad) lõikes kaubandusliku mahahindluse summad kuni 1. juulini 1967. a. kehtinud ja alates 1. juulist 1967. a. kehtivate mahahindluse määrade alusel statistilise aruande vorm nr. 3 «Aruanne jae- ja hulgakäibe ning kaubajääkide kohta kaubandusvõrgus» ja kaubafondide realiseerimise operatiivarvestuse andmeil. Uurimus näitab, et mahahindluse määrade muutmise tõttu saadi 1971. a. realiseeritud tööstuskaupadelt kaubanduslikku mahahindlust vähem 1364,0 t. rbl. ja toidukaupadelt rohkem 987,0 t. rbl. ehk kokku 377,0 t. rbl. vähem.

Praktiliselt tähendab see sama summa võrra kasumi vähendamist ja rentaabluse taseme langust 0,09%.

Märkus: Antud töös ei käsitleta jaekäibe struktuuri muutumist kaubagruppide lõikes, kuid tööstus- ja toidukaupade osatähtsus põhikaubanduse jaekäibest aastail 1966—1971 nimetamisväärselt muutunud ei ole, moodustades vastavalt 43,10—45,55% ja 56,90—54,45%.

Tabeli 1 (lk. 42—43) andmeist nähtub, et kasumi kui kaubanduse efektiivsuse hindamise peamise kriteeriumi juurdekasv aastail 1966—1971 on saavutatud peamiselt jaekäibe juurdekasvu arvel, kuna samal ajavahemikul on langenud realiseeritud kaubandusliku mahahindluse tase. See tase langes eriti kiiresti aastail 1967—1968 kaubandusliku mahahindluse määrade muutumise tõttu alates 1. juulist 1967. a. (taseme langus ETKV Liidu kaubanduses kokku 0,17%, tarbijate kooperatiivides 0,18%) ja on alates sellest ajast jäänud püsima umbes samale tasemele (ETKV Liidu kaubandus 8,05—8,08%, tarbijate kooperatiivid 8,06—0,05%).

Kuna kaubanduse käibekulude tasemel on aastail 1966—1971 mõningane languse tendents (vt. tabel 1. lk. 42—43) ja muid kaubanduse kasumit oluliselt mõjutanud tegureid (nimetamisväärsed muudatused planeerimata kasumites ja kahjumites jne.) ei ole olnud, siis on kaubanduse peamise tuluallika — realiseeritud kaubandusliku mahahindluse vähenemine põhjustanud kaubanduse niigi madala rentaabluse taseme languse, mis 1970. a. oli ETKV Liidu kaubanduses kokku 1,35% ja tarbijate kooperatiivide kaubanduses ainult 1,19%. Rentaabluse taseme tõusu 1971. a. on põhjustanud järgmisel, 1972. a. seisvate ja mitteminevate kaupade allahindamiseks kasutatavad vahendid (vt. lk. 42).

Isemajandamise põhinõue seisneb selles, et kõik isemajandavad organisatsioonid (ettevõtted) peavad katma oma tuludega kulud

ja saama kasumina vahendeid materiaalse ergutamise ja teiste fondide moodustamiseks, põhifondi täiendamiseks, liikmetele osakasu maksmiseks ning kaubanduse materiaalne tehnilise baasi arendamiseks ja väljaehitamiseks vajalikeks kapitaalmahutusteks.

Vastavad arvestused näitavad, et kooperatiivkaubanduse rentaabluste tase kõigi nende fondide moodustamiseks ja muudeks vajadusteks (kapitaalmahutused, liikmete osakasu jne.) peab olema vähemalt 2,9—3,0%. Tegelik kaubanduse rentaabluste tase aastail 1966—1970 oli ETKV Liidu kaubanduses kokku 1,63—1,35% (1971. a. 1,86%) ja tarbijate kooperatiivides 1,46—1,19% (1971. a. 1,65%) (vt. tabel 1 lk. 42—43). Järelikult on tekkinud keeruline, isemajandamise põhimõtetega vastuoluline olukord, kus jaekäibe- ning kasumiplane täitvatel hästitöötavatel kaubandusorganisatsioonidel ei piisa kaubanduse kasumist küllaldaselt vahendeid kõigi fondide moodustamiseks ja muudeks vajadusteks. Tarbijate kooperatsioonis, kus aga nendeks vajadusteks peale oma kasumi muid vahendite allikaid ei ole, on kõigis organisatsioonides ja ettevõtetes vajaliku rentaabluste kindlustamine eriti tähtis. Kasutamata võimaluste kaubanduse rentaabluste taseme tõstmisel viitab asjaolu, et 1971. a. oli see kooperatiivorganisatsioonides väga erinev — 0,29% (Kohtla-Järve RTK) kuni 2,69% (Räpina TK).

Vaatamata sellele, et kaubandus on tarbijate kooperatsiooni põhiline tegevusharu, oli ETKV Liidu tarbijate kooperatiivides aastail 1966—1971 kaubanduse kasumi osatähtsus kogukasumist 42,2—52,8% (vt. tabel 1 lk. 42—43) ning ETKV Liidu kaubanduse kasumi osatähtsus süsteemi kõigi tegevusharude kogukasumist vaid 22,9—28,7%.¹

Tulenevalt kaubanduse madalast rentaabluste tasemest, kooperatiivorganisatsioonide erinevast majandusliku tegevuse profiilist ja kõigi kooperatiivorganisatsioonide töötajate materiaalseks ergutamiseks enam-vähem võrdsete võimaluste loomise vajadusest on kooperatiivorganisatsioonidele kinnitatud väga erinevad eraldusmäärad materiaalse ergutamise fondi kogukasumilt:

- kooperatiividele kaubanduse-, toitlustamise-, varumise- ja tööstustegevusega 4,3—10,0%;
- kooperatiividele ainult kaubandus- ja toitlustamistegevusega 11,0—19,0%.

ETKV Liidu keskmine eraldusmäär on 8,0%

Kooperatiivorganisatsioonide jagunemine eraldusmäärade järgi kasumilt materiaalse ergutamise fondi kahte teravalt piiritletud gruppi olenevalt nende majandusliku tegevuse profiilist tähendab esimese grupi kooperatiivides kaubandustöötajate individuaalse ja kollektiivse materiaalse huvitatuse rahuldumist osaliselt teiste tegevusharude (tööstus, varumine) kasumist. Teise grupi kooperatiivides aga põhjustavad kõrged eraldusmäärad jaotatava kasumi

¹ETKV Liidu vastavate aastate aastaaruanded.

tunduva vähenemise ning sellest vahendite fondidesse, põhifondi täiendamiseks ja kapitaalvahetusteks jne. vajadusest vähem eraldamise.

Nii on seisuga 1. jaan. 1972 6-le tarbijate kooperatiivile (Keila, Võhma, Elva, Mustvee, Otepää, Rakvere), kelle eraldusmäärad kasumilt materiaalse ergutamise fondi on 8,5—15,0%, antud laenu finantsmajandusliku olukorra tugevdamiseks, käibevahendite täiendamiseks ja majandusliku abina kokku 374,0 t. rbl.

Tegelikest kapitaalvahetustest kaubanduse materiaaltehnilise baasi väljaarendamiseks ja täiustamiseks kaetakse käesoleval ajal kaubanduse enda tegevuse tulemustest ainult 40,0—50,0%. Ülejäänud 60,0—50,0% kaetakse ETKV Liidu süsteemis kehtiva kapitaalvahetuste tsentraliseeritud finantseerimise korra tõttu teiste tegevusharude (tööstustegevus, varumine) tegevuse tulemustest.

Isemajandusliku juhtimismeetodi puhul, ja seda eriti majandamise uutes tingimustes, ei ole taoline olukord normaalne, see on vastuolus isemajandamise põhimõtetega, mille järgi iga organisatsiooni (ettevõtte) ja tegevusharu, sealhulgas ka kaubanduse, majanduslik tegevus peab kindlustama tema normaalseks tegevuseks ja selle laiendamiseks vajaliku kasumi.

Tingimustes, kus organisatsiooni (ettevõtte) või tegevusharu oma kasumist ei piisa kõigi vajalike kulutuste katmiseks, muutub isemajandamine teatud määral formaalseks, sest organisatsioonides (ettevõtetes) või tegevusharudes ei ole võimalik viia lõpuni ellu isemajandamise põhiolemust — isetasuvust. Väikese rentaablusega organisatsioonid (tegevusharud) ei soorita kõiki isemajandavatele organisatsioonidele iseloomulikke majandusprotsesse ning osa nende majanduslike vajadusi (materiaalse huvitatuse rahuldamine, kaadrite ettevalmistamine, kapitaalvahetused) kaetakse teiste organisatsioonide või tegevusharude tulemitel arvel.

Kaubanduse rentaabluse taseme tõstmiseks on tarvis suurendada kaubanduse peamist tuluallikat — realiseeritud kaubanduslikku mahahindlust ja võtta kasutusele sisemisi reserve, mis peegeldub käibekulude kokkuhoius.

Realiseeritud kaubandusliku mahahindluse taseme languse tendents ja asjaolu, et vaatamata uute kaubandusliku mahahindluse määrade kehtestamisele 1967. a. ei kata saadavad mahahindlused mitmete kaupade tegelikke realiseerimiskulusid, teeb rentaabluse taseme kui kaubandusliku tegevuse efektiivsuse näitaja teatud määral tinglikuks. Kaubandusliku mahahindluse määrad peavad olema välja töötatud teaduslikult, lähtudes iga kaubaliigi tegelikelt realiseerimiskuludest ja vajadusest stimuleerida kaubandusorganisatsioonide kaubakäibe struktuuri täiustamist.

Elanikkonna heaolu kasv tänapäeval nõuab kaubanduskultuuri tõstmist, kaasaegse kaubanduse materiaal-tehnilise baasi väljaarendamist, uute müügivormide rakendamist, täiendavate teenuste osutamist jne. Sellepärast ei tohi käibekulude kokkuhoidmine

kasumi suurendamiseks toimuda nimetatud, elanikkonna paremaks teenindamiseks suunatud abinõudega seotud, kulutuste arvel. Mii-
nimumini tuleb aga viia mitmed ebamajanduslikud kulutused, nagu
kaubakaod, taarakahjud jne.

Majanduse juhtimise meetodina nõuab isemajandamine võima-
likult ratsionaalset, kokkuhoiurežiimil ning majanduslik-väärtuse-
liste hoobade kasutamisel rajanevat majandamist. Nendeks hooba-
deks on raha, kasum, käibekulud, laenud jne., mille kasutamine
kaubanduses laialdase majanduslik-operatiivse iseseisvuse baasil
ning operatiivsel ja oskuslikul juhtimisel eeldab kaubakäibe suu-
renemist. See põhjustab kasumi kui isemajandamise majandusliku
aluse suurenemise.

Kaubanduse operatiivne ja oskuslik juhtimine eeldab kiire ja
heakvaliteedilise plaanilise, raamatupidamise, statistilise ja opera-
tiivse informatsiooni saamist. Sellest tuleneb vajadus mehhanisee-
rida kõigi toimivate majanduslike operatsioonide arvestus, millega
peab kaasnema otsene ja kaudne majanduslik efekt.

ETKV Liidus, kus on täielikult isemajandavad kõik kooperatiiv-
organisatsioonid ja kolm kaubamaja, eeldab eeltoodud sõlmküsi-
muste lahendamine isemajandamise või selle elementide juuru-
tamist kaubandusvõrgu väga madala kontsentratsiooni tõttu esi-
algu universaalkauplustes ning nende ja teiste suuremate kauban-
dusettevõtete baasil kaupluste gruppides.

Laekunud detsembris 1972. a.

О ХОЗЯЙСТВЕННОМ РАСЧЕТЕ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В. Ярве

Резюме

Директивы XXIV съезда КПСС отражают размах мероприя-
тий, направленных на повышение культурно-бытового благо-
состояния советского народа, осуществление которых предпола-
гает также улучшение кооперативной торговли как по качеству,
так и по количеству.

В новых условиях хозяйствования для этого необходимо луч-
ше использовать методы хозяйственного управления, которые на
практике проявляются в развитии полного хозяйственного расче-
та или его элементов как вширь, так и вглубь.

В настоящее время в кооперативной торговле хозрасчетными
являются средние звенья (потребительские общества, районные
потребительские общества).

Низовые звенья (основная масса торговых предприятий) не
переведены на хозяйственный расчет, ввиду чего влияние эконо-
мической реформы сказывается на них слабо.

Внедрение хозрасчетного метода управления в кооперативной торговле, в частности в ее низовом звене, затруднено вследствие специфики торговой деятельности, крайне низкой концентрации торговой сети, невысокой рентабельности торговли, установленного порядка учета, а также отсутствия оперативной и объективной информации, необходимой для оперативного руководства торговлей.

Результат торговой деятельности как экономическая основа хозяйственного расчета непосредственно зависит от степени удовлетворения постоянно растущего спроса потребителей. Для этого необходимо совершенствование системы связей между промышленностью и торговлей на практике, что предусмотрено в директивах XXIV съезда КПСС, сближение производства, базирования на знании спроса потребителей, с рынком.

Сближение производства с рынком достигается путем установления прямых связей между ними на базе более гибкого ценообразования и значительного сокращения фондированного снабжения торговой сети.

Необходимо выпускать товары, пользующиеся спросом, так как только они представляют собой источники получения прибыли, что является экономической основой осуществления основного требования хозяйственного расчета — самокупаемости.

Низкий уровень рентабельности и прибыли торговли в Эстонском респотребсоюзе (особенно в потребительских обществах) для образования средств, необходимых для нормального функционирования и дальнейшего развития торговли как отрасли деятельности, придает хозяйственному расчету в торговле несколько условный характер. В целях изменения существующего положения размеры торговой скидки, предоставляемой для возмещения расходов по реализации товаров и образования прибыли, должны соответствовать фактической издержкостности реализации в разрезе отдельных наименований товаров.

В низовом звене — в основной массе торговых предприятий важнейшим фактором, препятствующим внедрению хозрасчета, является отсутствие у них хозяйственно-оперативной самостоятельности, обусловленное их крайне низким уровнем концентрации.

Исходя из этого представляется целесообразным внедрение хозяйственного расчета в основной массе торговых предприятий по двум линиям:

- перевести на полный хозяйственный расчет универсальные магазины с годовым розничным оборотом свыше 2,0 млн. руб. или создать на базе универсальных магазинов группы магазинов, работающих на неполном хозрасчете;
- перейти к оценке работы отдельных торговых предприятий только на основании показателей, зависящих от их хозяйственной деятельности.