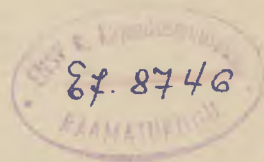


B 13.450.

K Ä I T I S M A J A N D U S T E A D U S

Konspekt

Koostatud vastavalt eksami- ja õppekavale.



=====

A.A.KODUÜLIKOOLI kirjastus ja trükk
Tartu, 1939.a.

ENSV TA Fr. R. Kreutzwaldi nim.
Kirjandusmuuseumi
ARHIIVRAAMATUKOGU

116222

KÄITIS MAJANDUSTEADUS.

Tarve - puudustunne teatava asja järele ühes tungiga seda rahuldada.

1. primaarsed - eksistentsi tarbed.
2. kultuur tarbed, mis tekivad kultuuri arenedes. Inimese eksistents pole neist sõltuv, kuid kultuurinimesele on saanud nad paratamatuks - sport.
3. luksustarbed - leiavad rahuldust erandlikult inimeste poolt, kes on majanduslikult heal järjel. Nende vahe oleneb ajast ja ruumist, näit. meil on auto luksus, aga Ameerikas kultuuritarve.

Hüvised on inimese tarvet rahuldada suutvad esemed.

1. vabad hüvised, mis looduses leiduvad piiramatult ja on piiramatult inimese käsutuses.
2. majanduslikud hüvised, mida inimese käsutuses asub piiratud - suurem osa hüvistest, mis tänapäeval üldse olemas on.

Kulu all mõistetakse mingisuguse hüvise äratavitamist teatud jõudluse saavutamiseks.

Majandust. määritleb majandust, kui tegevust, mille eesmärk on inimese tarvete rahuldamiseks vahendite muretsemine.

Majandus haarab aga kogu käitise, ka tehnilise ala täiel määral, seepärast see definitsioon on ekslik, on liiga lai haarates peale majanduse ka tehnika.

Majandusele spetsiifilise iseloomu asemele def. kulusid ja kasusid kaalutlev tegevus on majanduslik tegevus.

Mengeri tabel.

Tarbed tähtsuse järjestuses (I) ja jagas iga tarbe tingivus astmesse (1). Tähtsamal tarbel on kõrgem tingivuse aste.

Tolit Kõha- Pea-

kate vari

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	9	-	-	-	8	-	-	-	-
8	8	8	-	-	-	-	-	-	-

	1	7	7	-	-	-	-	-	-
6	6	6	6	6	-	-	-	-	-
5	5	5	5	5	5	-	-	-	-
4	4	4	4	4	4	4	-	-	-
3	3	3	3	3	3	3	3	-	-
2	2	2	2	2	2	2	2	2	-
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tarbel, mis on II kohal on vaiksena tingivusaste, ta pole inimesele nii oluline. Tarve on subjektiivne - toit, kohakate ja peavari on alati vaja - kuid millega inimene algab on subjektiivne, kas ta peab tarvilikumaks esmajoonel rahuldada.

Hüvised, mis inimesel on tema tarvete rahuldamiseks. Inimene kaalutleb mis ta kõigepealt rahuldab ja kui suures tingivus astmes. Mis on kasulik s.o. mis kõige suuremal määral tarbeid rahuldab ja lisaks veel kulu kaalutus, palju võtab selle tarbe rahuldamine kulu. See on majanduslik tegevus - majanduskaalutus. Selle abil saab eraldada tehnika majandusest, kuid tehnika ja majandus on siiski tihedasti seotud.

Tehnika ülesandeks on huviste tarvete rahuldamise astme teostamine.

On olemas tarbed ja raha ja tehnika hoolitseb, et ese tarbe võimalikult hästi rahuldab s.o. esemete valmistamine. Muretsseb neid vahendeid, mille abil majandus hüviseid rahuldab. Tehnika ülesanne on majandust teenida, ilma temata meie oma tarbeid rahuldada ei saa. Sageli sama inimene teostab mõlemaid funktsioone (Rätsepä 100 krooni, ta kaalutleb, et parem on osta ülikond, kui ta teeb seda ise ja see on puht tehnika).

Kaitis on mitte majanduslik, vaid puht sotsioloogiline mõiste. Kaitise algrakuks on üksikinimene oma töö juures oma tööriistatega. Kaitiseks nimetatakse inime töö ja huviste organisatsiooni, mille eesmärgiks on inimese tarvete kaudne või otsene rahuldamine.

Teaduse kogemusobjektiks nim. eset, millega koos esineb see probleemistik, mida teadus uurib. Kaitis majandusteaduses on kogemusobjektiks kaitis, seepärast, et meie kogemuste kohaselt majandus

dus võib esineda inult käitises ja väljaspool seda mitte.

Tunnetus objektiks on käitise majandus, näit. tekstiiltööstus käitis. Selles esineb väga mitme-laadilisi probleeme, nii majandus-, tehnilisi, kui ka juriidilisi probleeme, ka puht psüühilisi, eetilisi j.t. probleeme. Need igaks omaette moodustavad tunnetusobjektid.

Käitis on neile kõigile kogemusobjektiks, kuid tunnetus objektiks on käitises esinev majandus.

Lihtsaim käitis.

Elementaar käitis on üksik inimene oma töö kohal varustatud oma töövahenditega (ajalehe poiss tänaval).

Siit käitised, mis koosnevad mitmetest elementaar käitistest. Eesmärgiks on inimeste rahuldamine.

Majanduslik käitis.

See käitis, mis on vahendiks majandusele, selle määravad kulude ja kasude kaalutus, millisel nad on organiserritud. Ülikoolis on majandus vaid vahendiks, kuna tema pole organiseeritud selleks, et kasu saada.

Maj. käitis on niisugune, kus käitis on majandusele vahendiks, mitte kus majandus on käitisele vahendiks (mitte majanduslik).

Maj. käitisi liigitatakse nende taotlusesmärgi järgi.

Tarbinus ehk konsumptsiooni käitis (majus).

Mille ülesandeks on inimeste rahuldamine. See on igal inimesel olemas ta kodu näol. Seda liiki nimet. ürgkäitiseks, on kodumajapidamine (majus- majuskäitis).

Ajajooksul hakkavad käitised looma maj. hüvisid, otseselt selleks, et inimeste rahuldamiseks vahendeid muretseda.

Kasumittaotlevad käitised - asutatakse selleks, et kasu saada, mitte selleks, et ühiskonda teenida hüviste loomisega. Seda käitisliiki nimetatakse ettevõtteks. (Varem iseloomustati teda riisiko momendiga, kuid see esineb ka mujal ja ei ole

ainult ottevõttele iseloomulik).

Käitised, milliste ülesandeks on mitmete teiste käitiste teatud funktsioonide teostamine - ühistud ehk kooperatiivid, näit. meiereid, selle asemel, et iga talu ise hakkab võid valmistama, võtab meierei nende funktsiooni üle. Kellele käitis kuulub, pole oluline, vaid just see, et ta funktsioonid üle võtab.

Üldmajanduslikud käitised, kus majanduslik funktsioon võrreldes teistega on ülokaalus, kuid siin pole lähtekoht tulude ja kulude kaalutus näit. Riiklik Põlevkivi tööstus. Riigi raudteed, millel rahvamaj. ja riigi kaitsmise ülesanded. Need pole puhtmajanduslikud käitised, vaid mingi segavorm.

Käitismajanduslikud kontsentratsioonid.

Kap. majanduselu arenedes näeme iseloomulikke tendentsi, et ikka suuremad ja suuremad liitkäitised keskenduvad väiksema arvu omanike kätte. Käitise suurus kasvab s.o. käitismajanduslik kontsentratsioon. Neid vorme on kartellid, kontsernid, jne. neil on mitmed definitsioonid ja nad on mitmesuguse sisuga, kuna üldtunnustatud sisu ei ole muud kui, et on tegu liitkäitise, mis varem on esinenud üksik käitistena. Niisuguseid kontsentratsioonid on palju Ameerikas ja Kesk-Euroopas ja kasvab kapitalism. A/S Eesti Paber on kartell ja selle liik sündikaat on Eesti Paberi müügikoht sisemaal. Samuti A/S Eesti Tsement, kuigi juriidiliselt on mitu vabrikut. A/S Kreenbalt on meil mitmele tekstiil käitisele ostu ja müügikohaks.

	K	Balti puuvilla vabrik	
Riias	<u>E.F.</u>	<u> </u>	Kreenholm

	<u>Sindi</u>	<u>Tekla</u>	<u>Kr.b.</u>
		Kreenbalt (hulgi	
	<u>A/S Rauaniit</u>	<u>Vill</u>	müügi ja os-
			tukoht
	<u>Kirju</u>	<u>Tekla</u>	
	kudumise	asutas	<u>Kontsentratsioon</u>
	<u>osakond</u>	Kreenbalt	<u>ni vorm Eestis.</u>

Põhjuseks on mitmesugused:

1) Puhttahtlikud, kas saada või rentaabluse säilitamise eesmärgil. Puhttahtlikkude motiividega on seda püütud seletada.

2) Pabatatamatud põhjused on aga viimasel ajal muutunud ülekaalukamaks. Karl Marx "Das Kapital" oles ökonoomilise materjalismi õpetaja, mille järgi maj. tegevus on kõigi teiste tegevuste aluseks. Kellel on majanduslik võim, sellel on ka teised alad käes, saavutab kogu võimu riigis. Selleks inimesed liituvadki majanduslikult ning lõpuks tekib riigis võitlus kapitali ja riigivõimu vahel, kust pääsetud on kapitali riigistamisega.

Miks kap. kontsentratsioon on eriti kap. majanduses ja varem seda pole olnud, viga seisab selles, et Marx neid põhjusi ei ole toonud.

Hilferding saksa sotsiaalpoliitik "Finants kapitalis" ütleb, et kapitalistlikus majanduses rakendatud kapital muutub krediitkapitaliks. Sellega on üli võim majanduselus pankade käes. Pank saab kapitali organiseerinata, seega pank on tugevam pool majanduselus üldse, eriti aga tööstuse suhtes, kes kapitali vajavad sellega kontseentreerub kapital pankade käsitusse. Ta arvab, et lõpuks on kapital generaalkartelli käes (pankade koondis). Ta arvab, et nad tahavad ka poliitilist võimu ning lõpeb riigivõimu ja ühiskonna võimuga ning tuleb sotsialistlik kord kapitali riigistamisega, ta pole selgitanud, vaid ainult kirjeldanud.

Alles 1928.a. Schmalenbach, Eugen, selgitas kontsentratsiooni paratamatuse põhjusi. "Kaitis-majandusteadus uue majandus perioodi laval". Selles ettekandes ta juhtis tähelepanu: lähtus liberalistlikust õpetusest, et paremaks maj. elu reguleerijaks on vaba võistlus, kus inimene oma egoistlikku tahet teotledes talle keegi ei saa liiga teha. Näit. kui müügil maj. alal annab vähe kasumit, siis kapital suundub sinna, kus rentabiliteet on suurem s.o. kõrgema rentaablusoga aladele, kuni jälle seal laheb rentabiliteet alla ja siis jälle mujale. Seda õpetasid füsiokraadid, klassikud ja praegu Manchesteri mehed.

Praegu on liberalistliku poliitika oeldused kadunud, seda on toonud tehnika areng. Quesnay, Malltrus, mille aluseks oli täüpilne tolleaegne olustik, kus 90% kapitalist oli likviidse iseloo-

muga, seda oli kerge kõrvaldada, kuna tööriistadesse oli paigutatud vähe kapitali samuti töö ainetesse. Kapital siirdus kergelt ühelt alalt teise, tööline vallandati, tööharu likvideeriti ja kapital siirdus teisele alale. Kahjumiga oli küll tege- mist, kuid ainult 8-9%. Kuid tehnika arenedes seadeldiste osatahtsus on tihti suur ja on uha ras- kem realiseerida - seega kapital on muutunud ill- likviitseks. Seega praegu kapitali sündumine te- gelikult on võimatu.

Sellega ühenduses võistlusriisiko on muutunud suureks. Et uustulnukaid välja lülitada on hakand ettevõtteid kontsentreerima oma kapitaliga.

Tehnika saavutustest tekkinud riisiko on põh- justanud kap. kontsentratsiooni. Selleks et vaba võistlust välja lülitada ja siis ei jäänud riigil muud üle kui selläst omad järeldused toha pole olemas liberalistlikku vabavõistlust ja ka eeldusi selleks. Kogu saksa kapitalist on 65% kartellide käes ja saksa panga kapitalist 4/5. Seega libera- listliku majandus poliitika eeldusi pole plemas.

Kapitalistlikus majanduses esineb nähe, et ikka suurem ja suurem kapitali hulk koondub ikka vähema ja vähema arvu liitkätiste kätte. Seda nim. käitismaj. kontsentratsiooniks.

Hilferdingi ja Marki õpetused kumbki pole täie- likult poolatavad. Marx püüab oma õpetust põhjen- dada kausaalselt. Veel nõrgem on Hilferdingi õpe- tus, kuna tema üldse ei püüa põhjendada, vaid ai- nult kirjeldab.

Schmalenbach Kölni ülikooli professor (1933 a.) keda peetaksegi moodsa käitismajandusteaduse isaks. Tema seletab kontsentratsiooni põhjusi kau- saalselt, seletab seda tehnika üha suurema aren- guga. Et vältida kapitali riisikot on vältimatu kontsentratsioon vastavatel aladel põhjused, mida Schmalenbach seletab paratamatusega, näitavad, et kontsentratsioon on paratamatu siin, kuni riigivõim ise ei asu seda korraldama.

Käitismajandusteaduse süsteem.

Käitismaj.t. kogemusobjektiks on käitis ja tunnetus objektiks on esinev probleemistik. Käitis- maj.t. jagatakse järgmisse süsteemi:

1. Üldkäitismaj.t. see uurib neid küsimusi, mis on ühised kõigile käitistele; olenemata nende alast. See omakorda jagatakse 2 algruppi:

a) majanduslik käitist. ehk sisekäitismaj. teadus. See on käitismaj.t. osa, mis käsitleb küsimusi, mis toimuvad käitise piires.

b) väliskäitismaj.t. ehk käitismajanduslik liiklust. See on osa, mis käsitleb käitise välis-
suhteid, käitise suhtlemist teiste käitistega siia kuuluvad eriti õpetused, mitmelaadilis-
test liiklusest (raudtee-, postikäitis, om-
nibuse ettevõtted). Sisemiste provleemide järele kuuluvad siia ka makse- ja krediitliiklus, tea-
deteliiklus (post, telegraaf, telefon), hüviste liiklus, isikute liiklus (mitmesuguste teede kau-
du.

2. Erikäitismaj.t. see uurib neid küsimusi, mis on spetsiifilised teatud majandusala käitiste-
tele. Näit. tööstus, kaubandus, pank, kindlustus, põllumajanduskäitis majandusteadus jne. Ka see jaguneb 2 algruppi: a) sisekäitismaj.t.

b) väliskäitismaj.t.
see juba erikäitis maj.t. teaduse suhtes.

3. Käitismajanduslik tehnika. Siia kuulub raamatupidamine, kirjavahetus, kaskulatsioon, käitistatistika ja organisatsiooni tehnika.

See oleks kogu käitis maj.t. süsteem (Sellest liigitelust tuleb kinni pidada!)

Käitismaj.t. meetodid. Missuguseid meetodeid peamiselt rakendatakse käitismaj.t. kas induktsiooni või deduktsiooni eelislikult?

Teaduses induktsioon ja deduktsioon on sama vajalikud kui inimesele üks ja teine käsi, üks ei ole täiuslik teiseta. Noored teadused käsitlevad induktsiooni, kuni nad pole võimelised kasutama deduktsiooni. Kõik induktiivsed meetodid püüavad hiljem deduktiivsete järelduste poole.

Kui võtame lause: kui tõuseb kaupade pakkumine sama nõudmise juures, hind langeb, sellele on jõutud induktiivsel teel. See on rajatud üksikjuhtude uurimise kaudu. Olene saavutanud induktiivse tõe, mida võime edaspidi rakendada, see edaspidine

rakendus üksikutele esemetele on juba deduktsioon.

Noortel teadustel puuduvad induktiivsel teel saadud seadused ja seepärast ta peab need enne püstitama, et hiljem neid postulaate deduktsiooni teel rakendada kõikidele teistele samalaadsetele nähetele.

Seepärast tuleb ka Käitismaj.t. kui noorel teadusel kasutada esiti induktsiooni, et hiljem minna üle deduktsioonile.

Käitismaj.t. ja rahvamajandust.

Rahvamajanduse olemuse kohta on palju õpetusi, neid võib olemuselt jagada 2 suurde põhirühma: 1. rahvamajanduse orgaaniline mõistmine. Selle järelle rahvamaj. kujutab endast sotsiaalset organismi, mille ülesanded on väga laialdased. Selle sotsiaalse organismi üksikuteks osadeks on majanduslikud käitised. Nende teoreetikute seisukohad, kes rahvamaj. defineerivad organismina, on väga ebaselged. Nad ei ole suutnud näidata küllalt selgelt neid organe, millest koosneb see organism. Ersti ebaselge on aga seletus rahvamajandusest kui organismist. Seda on iga koolkond seletanud omal viisil. Merkantilistid sõdisid siin esikohale kaubandusbilansi. Liberalistide eesmärgiks oli majandusline hüviste kogumine. See leidis suurt vasturääkimist. Fr.Lizt tõi vastuväiteks siin asjaolu, et siin on materjaalsed huvised tehtud ebaloomalaks, mille kõrval inimene kaotab oma tahtsuse.

Selle opositsiooniks on ka sotsialism, mis seab eesmärgiks inimese. Selle hüveolu, eriti majandusliku hüveolu saavutamise. Seega kogu maj. organism tuleks korraldada nii, et oleks saavutatud suurem inimeskonna hüveolu. Fr.Lizt ütles, et ei tohi materjaalsetele hüvistele inimest, aga ei tohi ka jumaldada ülearu inimest. On tähtis, et oleksid terved ja elurõõmsad inimesed.

Ajaloolises koolkonnas on seatud eesmärgiks hoopis ebaloomulikud suurused (ausus, kõlblus jne.) Suurused, mida ei saa kuidagi taotleda majanduslikult. Praegu Saksamaal on seatud majandus vahendiks mille abil tõsta Saksa rahva tugevust.

Seega on need eesmärgid olnud väga subjektiivset laadi. Seepärast on ikka rohkem vastuväiteid toodud sellele orgaanilisele suhtumisele.

Seopärast on viimasel ajal eriti peale mullimasõda, hakatud rahvamajandusse suhtuma individuaalistlikult. Rahvamaj. on üksikute isikute koossuhtumise resultaat. Rahvamaj. peamiseks eeldusteks on vahetus ja tööjaotus. Moodne rahvamaj. t. on suurel määral hinna teooria.

Hinda ei saa selgitada orgaanilise suhtumise põhjal, küll aga individualistlikult. Kaitised astudes omavahel suhtlusse hakkavad määrata teatud vahetusesenete suhet. Turuhind on üksikute kaitiste omavahelise suhtlemise resultaat. Kaup. tuleb turule, müüja hindab oma kaupa, ostja raha ja ka oma tarvet. Kui ei oleks vahetussuhtlust ei oleks ka hinda. See tekib alles siis kui kaitised astuvad suhtlusse.

Samuti ei tekiks kapitali kasvikut, kui keegi ei laenaks. Samuti tekib ka raha ja krediit (põhi rent j.t.) alles kaitiste vahelisel suhtlemisel.

K_1

R

$\times K_2$

Moodne maj. l. suhtub rahvamajandusse kui omavahel tööjaotuses ja vahetuslikus suhetes olevate kaitiste koosmõjumise resultaatile.

Kirjandus, mis tuleb läbi võtta kaitismajandusteaduse üld ossa, siin tulevad peamiselt arvesse loengud.

- Selle jaoks tuleb töötada läbi kolm teost:
1. Mellerowicz: "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", Berlin, 1932a.
 2. G.Fischer: "Betriebswirtschaftslehre" Leipzig 1935.a. (Kõigepealt läbi lugeda, kuna ta on kergemini kirjutatud kui esimene).
 3. James Stephenson: "Principles of Business Economics" London 1934.a. (Sellest tuleb võtta lheküljed 1-73 ja 123-320).

Kaitismajanduslik asupaik.

Kaitismaj.t. seisukohalt on tähtis lahendada küsimus, milline on soodsaim maj.kaitise asupaik? Asupaiku võib jagada: 1. ratsionaalne, selle peateguriks on kulud.

... tsionaalsed asukohad, siin kui me olevikus
mõne käitise asukohta vaatame, siis me ei saa siin
vaadelda kulu seisukohalt. Siin näeme, et kunagi
varem on ratsionaalsetel kvalitlustel asetatud
see sinna asukohta ja see on hiljem muutunud tra-
ditsionaalseks.

3. irratsionaalsed. Siin ei saa vaadelda ja saleta-
da seda asupaika kummagi oelnisega.

Ratsionaalne asupaiga orientatsioon.

Selle orientatsiooni aluseks on kulu, sest
tähtsuses me määratleme majanduskäitise asupaiga.
Siin on meil kõige pealt tegu tooraine orientat-
siooniga. Käitis asub paika, kus leidub toorainet,
mida käitis vajab. Teine liik kulusid on käitis
jõuorientatsioon. Käitis valib asupaigaks koha,
kus ta kõige väiksemate kuludega saavutab enese
energia. Töölisjõu orient., siin kalkulatsioonid
näitavad, et käitised on soodne asutada sinna kus
leidub odavamad ja sobivad inintööjõudu. Transport-
orient., kus liiklemisvahendid lubavad kõige odava-
mat suhtlemis võimalusi. Tarbijaskonna orient.
käitis asutatakse võimalikult konsumeeria meeskon-
na lähedusse. Kõrge või madal kasviku määr võib
olla samuti käitise asutamise põhjuseks. Väga täht-
saks aluseks on ju veel riigi maj. pol. Võttes meil
tekstiiltööstuse on siin tähtsaks just tolli orien-
tatsioon. Käitise asukoha suhtes võib mängida rol-
li ka riigisisepoliitiline stabiilsus, kus kapitali
riisiko on väiksem.

Tööstuskäitiste asukoha orientatsioon.

Siin asukoha küsimus mängib väga tähtsat rolli
ja siin on tahtsad kõik oelnainitud orient. siin
võib esineda ka mitu orient. koos, ja siis nuidugi
tuleb valida just kõige tähtsam, mille mõju oleks
suuren. Siin tuleb otsustada, milline neist osutub
primaarseks.

Tooraine orientatsioon.

Tooraine rahvamaj. ja käitismaj. mõttes on eri-
nov. Rahvamaj. mõttes mõeldakse aineid, mis otse-
selt ei suuda rahuldada inintarbeid, vaid mida tu-

leb töötleda, vastupidi, mis suudavad rahuldada inimtarbeid - hüvised.

Käitismaj. mõttes on tooraine iga hüvis, mida käitis töötleb, veel ümber töötab. Näit. võttes või või suhkur, mis rahvamaj. mõttes on hüvis, võttes aga shokolaadi vabriku seisukohalt, siis on see tooraine, kuna ta seda veel töötleb, näiteks meiereile või on aga valmis hüvis. Nii võib üks hüvis olla ühe käitise suhtes tooraine, teise suhtes hüvis.

Toorainete juures tuleb teha vahet, mida leidub paiguti ja hubikviteetide (toorainete, mida leidub kõikjal uhtviisi) vahel. Põlevkivi leidub meil näit. kohati, samuti kipsi ja marmorit, aga näit. savi, liiv ja isegi mets on juba ubinviteet.

Juhul, kus tooraine leidub kohati ja see tooraine töötamisel kaotab võrdlemisi palju, kaalust, siis on sellisel puhul enamasti asupaiga küsimus lahendat tooraine orientatsiooni seisukohalt, teised orientatsioonid jäävad siin tagaplaanile.

Võttes tekstiil tööstuse, näeme, et siin on tegu toorainega, mis töötlemisel oma kaalust väga vähe kaotab. Siin on ka tooraine orientatsioon kõrvaltähtsusega, siin paneme just tähele tööjõu orientatsiooni. Tekstiil tööstus eeldab just odavapalgalist tööjõudu. Samuti võib siin rolli mängida käitisjõu orientatsioon (Narva tekst. tööst.) (Tallinnas tööjõu ja transport orient.)

Kaubanduskäitiste asukoha orient.

Siin on tegu mitmesg. orient. olenedes sellest, kas on tegu hulgi- või jao kaub. ja milliste kaupadega kaubeldakse. Jaokaub. on suuremal määral just tarbijaskonna orientatsioon. Jaokaub. tuleb teha vahet 2 liiki kaupade vahel:

1) igapäevased elatusvahendid, need käitised on just eriti tiheda tarbijaskonna orientatsiooni-ga. Nad püüavad asuda just tarbijaskonna hulka.

2) vahendid, mida inimene ei osta mitte igapäev, vaid perioodiliselt (jalatsid, rõivad, mööbel). Nende ostmiseks tuleb koguda ja säästa. Sellised käitised on kogunenud just ärilistesse rajoonidesse. Seda sellepärast, et inimene neid ostes tahab valida. Siin on tegu äri- ehk ärikeskuse orient. see on kaudselt ka tarbijaskonna orient

tarbijaskonna nävides.
suurtes linnades, kus liigub palju välismaalasi, turiste, naeme äri tänava orientatsiooni.

Hulgikaubanduses on orient. jälle sõltuv sel-lest, millise liigiga meil on tegemist. On teatud ülesostu hulgikaub., need peavad asuma tooraine orient. (kartuli-, liha-, metsa jne. ülesost).

Hulgikaupmees keskuneb, kes mingisuguses suuremas keskus asuvad, nende asukoht on just nend tarbijaskonna orient., kus ligiduses on palju jao-kaupmehi.

Pankkäitiste asukoha orientatsioon.

on harilikult pangatänavate traditsioonilise orient. Peetakse silmas panga tarbijaskonna huve. Harilikult pangad ei asu mitte just peatänavatel, vaid nende kõrval.

Kindlustuskäitised.

on harilikult asunud pankade lähedusse, kuid mõnedki kindlustuskäitised asuvad ka väljaspool pank-tänavaid.

Veondus-, transportkäitised.

asuvad võimalikult ligidale teede sõlmpunktidele, sadamatesse, jaamadesse jne., et oleks võrdlemisi vähe kulusid.

Kõik eelmine kuulub ratsionaalse orientat-siooni hulka.

Traditsionaalne orient.

Varem Vene ratsionaalse orientatsiooni põhjal meile asutati raske- ja metalltööstus, kuid see põhines Vene kalkultatsioonil, ja meil traditsioo-niliselt puuti neid edasi arendada, mis aga kuju-nes kahjulikuks. Leipzig näit. on traditsioonaa-selt kujunenud raamatukaub. keskuseks.

Irratsionaalne orient. ei kuulu maj. teadusse, mistõttu ei peatu sellel pikemalt.

Käitise üheks põhielemendiks on töö.

Töö kaitismajandusliku tegurina.

Tööga mõeldakse inimese energia kulutust teatud ettemääratud otstarbeks, see on üldmõiste. Majandusliku tööga mõeldakse inimese kehalise või vaimse energia kulutust selleks, et otseselt või näiliselt rahuldada inimese tarbeid, Maj.töö on alati vahend, mitte kunagi eesmärk. Kui töö muutub iseenese eesmärgiks, siis pole see maj.töö, vaid mäng.

Töö juures tuleb veel teha vahet tehnilise ja maj. töö vahel. Maj. on töö siis, kui ta loob uusi väärtusi, kui energia kulutuse resultaat on suurem, kui kulutatud energia ise. Maj. töö aluseks peab olema alati kulude ja kasude kalkulasioon. Tehniline töö ei võta arvesse väärtuse juurekasvu, ta ei pea tulude ja kulude kalkulasiooni. Tänapäeval tehnikud leiutavad mitmesuguseid vahendeid, kuigi kulude ja kasude kalkulasioon näitab, et see end ei tasu. Seepärast asubki tänapäeval teatud konflikt, kollisioon tehnilise ja majandusliku töö vahel.

Tehnika ja maj. käivad käsikäes, kuna maj. kalkulasioon alles annab ülesande tehnikale, seepärast tehnikud väidavadki, et neile olevat kammit-saks maj. kalkulasioonid ja nõuavad tehnikraatiat, et oleks võimalik toota hüviseid piiramatult, kuna tehnika on suuteline leiutama tooraineid alati kunstlikult.

Tehakse vahet veel töö juures töötliku ehk produktiivse ja mitte tootliku ehk ehk ebaproduk-tiivse töö vahel. See liigitelu on pärit juba klassikutelt, kes pidasid tootlikuks tööd, mis lõi materjaalseid hüviseid, kuna immaterjaalne töö oli ebaproduktiivne, seega ka vaimne töö.

Tänapäeval nimet. tootluseks igasugust tööd, mis otseselt või kaudselt inintarbeid rahuldab.

Vaba ja seotud töö. Vaba töö on siis, kui töö teostaja vähemalt õiguslikult omahe võib töö ees-märgi ehk töö enda vabalt valida. Seotud töö on harilikult orjatöö.

Kvalifitseeritud ja mittekvalifitseeritud töö, ehk õpetatud ja õppimata töö. Esimesel juhul töö-line peab olema eriti selleks ettevalmistatud.

Kehaline ja vaimne töö. Materjaalne ja imma-terjaalne töö, siin on lähtekohaks töö resultaat,

... alataadiks on mingi materjaalne hüvis, siis on materjaalne töö, teisel juhul immaterjaalne.

Töö käitismajanduslikud funktsioonid.

Käitismaj. jagatakse töö: 4 liiki

1. Kavandav ehk plaaniv töö
2. Juhtiv töö
3. Haldav ehk administratiivne töö
4. Teostav töö

1. Kavandav töö. Selle ülesandeks on käitise asutamise otsustamine, tegevuse ja selle ulatuse määratlus. Kogu käitise organisatsiooni kava kindlaksmääramine. Selle teostajaks on harilikult ettevõtja (enamasti ka kapitalist).

2. Juhtiv töö. Juhtival tööil on majanduskäitises teostada tähtsaim töö. Tema ülesandeks on kavandavalt töölt saadud plaanide elluviimine, konkretiseerimine. Juhtiv töö peab muretsema käitisele kõige pealt inimtööjõu, personali, ta peab vahest neid ka ettevalmistama. Ta peab hakkama otstarbekalt kasutama algkapitali, muretsema käitisele varad. Tuleb muretseda mitmesugused materjaalsed varad. Tuleb organiseerida käitis kui maj. tervik. Juhtivalt töölt nõutakse suurt organiseerimis- kui ka disponeerimisvõimet. Ta peab hoolitsema, et üksik isik käitises rohkem esile ei tulo kui vaja, kuid et ta ka liiga tagaplaanile ei jää. Juht peab olema avastaja, peab oskama avastada tooraine hankealu, kui ka minemi alu jne. Ta peab olema vallutaja, peab suutma vallutada uusi turgusid. Peab olema autoriteeti, et kui tal on antud võim, et tal ei pruugi seda tarvitada, vaid et talle allutakse vabatahtlikult.

3. Haldava töö ülesandeks käitises on olla vahendajaks juhtiva ja teostava töö vahel, saab juhtivalt töölt instruksioone ja teeb need selgeks teostavale tööle. Haldav töö rakendab juhtiva töö põhimõtteid. Tootmiskäitistes eriti haldav töö jaguneb:

- a) tehniline haldav töö
- b) kaubanduslik " "

Tööstuskäitises seega töö jaguneb kahte suurte jaoskonda tehnilisse ja majanduslikku. Inimestest moodustavad haldava osa insenerid, meistrid. Kaubandus osas moodustavad haldava personaali raamatupidaja, asjaajajad, arveametnikud, korrespondendid jne. Ostujaoskond, valmiskaupadelaos haldus, minemi organisatsioon, reklaam jne. kuulub kaubandus osakonda.

4. Teostavaks tööks nimetatakse harilikult töölisi kes teevad kehalist tööd, ja neid nimetatakse töölisteks. Need jagunevad veel õppinud ja õppimata töölised, õpilased.

Sotsiaalse asendi poolest jaotatakse käitistes töötavad inimesed:

1. ametnikud: juhtiva ja haldava töö teostajad
2. teenijad: isikud, kes teostavad mitmesuguseid kõrvalülesandeid käitistes, kraamijad, autojuhid jne.
3. töölised: otsekohese teostava töö tegijad.

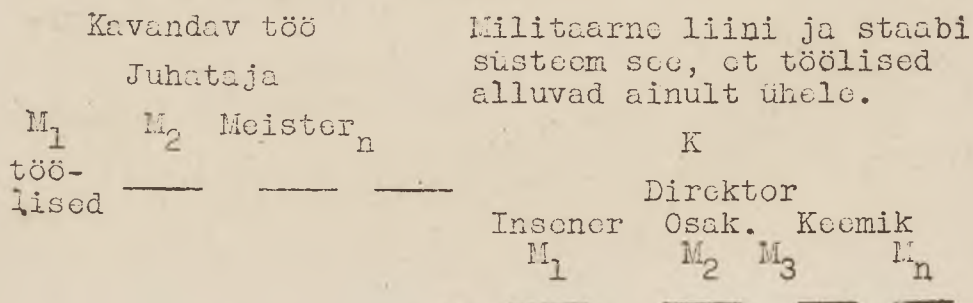
See jaotus on funktsionaalne, mitte isikute järgi. Neid funktsioone võib teostada ka üks isik, nagu kingsepp j.t. väiksemates käitistes, kuna käitise suurenedes tuleb funktsioonide jaotus.

Tööstuskäitises on suurim osatähtsus kulutegurina teostaval töö. - Haldav, - juhtiv kaubanduskäitises on haldav töö ülekaalus, samuti pankades ja kindlustuskäitistes. Kuna riigiasutistes haldav töö on täiesti ülekaalus.

Käitislik töö kujundamine.

Neid töö funktsioone tuleb kujundada teatud orgaaniliseks tervikuks, nii et funktsioonid oleksid kooskõlas ja et funktsiooni teostajaid oleks paras jagu. Töö kujundamise süsteem on mitmesuguseid, on hästi väljaarenenud Ameerikas:

1) Militaarne süsteem.



ja koostisest.

Ühest meistrist ei jätka, kuna tööd on palju, seepärast on tekkinud tarve töö jaotuseks ja seepärast peavad saama põhjaliku ettevalmistuse. Kuid meister ei jõua kõike õppida ja seepärast on vajalik tööjaotus meistrite vahel.

Funktsionaalne liini ja staabi süsteem.

	K		
I	O	K	
M ₁	M ₂	M _n	
T ₁	T ₂	T ₃	T _n

Orgaanisatsioonilt on militaarne süsteem kõige eelistatavam, kuna ei saa tekkida arusaamatusi ja vastutus on suur, kuna langeb ühele. Nõrkus on selles, et üks ei jõua küllalt instrueerida meistreid ja need töölisi.

Seep. on tekkinud tarve selleks, et meistrid saaksid juhtnõore mitmelt spetsialistilt, selle süsteemi rakendamine on annud positiivseid tulemusi, kuna ei teki tööliste ja meistrite vahelisi hõõrumisi. Kuid üks meister ei jõua instrueerida töölisi kõigis eriküsimustes, siis on läbi viidud meistrite vaheline töö jaotus. Siin on võimalik rakendada tööle spetsse, kuid nõrkus on selles, et töölised alluvad mitmele meistrile ja siin võib tekkida kollisioone, kuna üks meister nõuab nii, teine teisiti ja kui esitavad oma nõuded tööliselt üheaegselt, see ei tea kumba täita.

Tuleb valida süsteem vastavalt käitise iseloomule.

4. Töö jaotus: nimetatakse nähtust, kus seni vähe arvu inimeste või organite poolt teostatud töö ülesanded hiljemini jagunevad üha suurema arvu isikute või organite vahel.

Põhjusi on selleks mitmesuguseid: 1) kui töö ülesanne on mitme isiku või organi poolt paremini ning odavamalt teostatav kui väiksema arvu organite poolt.

2) kui teatud majanduspiirkonnas on teatud ülesande teostamiseks odavaid eeldusi kui mõnes teises maj. piirkonnas.

Seega tööjaotus taotleb odavat, kiiremat ja kvalitatiiivsemat tootmist või üldse töö ülesannete

teostamist. Tööjaotus tõstab töö vilumust, tootlikkust, kvaliteeti.

Tööjaotuse liigid.

- 1) Kutseline - siirdutakse sellele, mida teised vajavad.
- 2) ühiskondlik ehk sotsiaalne. Siin rahvakihid teostavad ühed üht, teised teist töö ülesannet (põllutöölised, tööstuses, kaubanduses, vabakutselised jne.)
- 3) Tehniline tööjaotus ehk töö lõhestus.
Toimub nii, kui a) töö ülesanne on üksikule teostamiseks liiga suur, b) kui ülesande teostamise aeg on piiratud.
- 4) Ruumiline tööjaotus, teatud geograafilises piirkonnas ühe kaitise, küla, linna ja selle tegevuse piires, rahvusvaheline tööjaotus.

Kaitislik töökujundus sõltuvalt töö ülesandest ja ajast.

a) sõltuvalt töö ülesandest.

- L) kui töö ülesanne on jaotatav osa ülesandeks.
- B) kui töö ülesanne pole jaotatav osatöödeks.

- 1) on tegemist tööjaotusega, kuid see võib toimuda kahesuguselt, kas 1) hulga jaotuse või
- 2) liigi ehk järjestus jaotuse näol.

1. Kui mõne kaubanduskaitises on vaja lahendada 1000 reklaami kataloogi. Kui neil on kasutada 5 tööjaoskonda, antakse igale 200 kataloogi posti kaudu lähetamiseks.

Kui on suur minemiala välja uurida, siis see jaotatakse 3-le ja iga uurib omaette minemi ala küsimust.

2. 1000 reklaami kataloogi tähetada 5 tööjõuga, siis siin teostatakse funktsionaalne tööjaotus. Üks kirjutab aadressid, üks paigutab ümbrikku, kolmas frahkeerib, neljas kontrollib ja viies toimetab postile.

- B) tööülesanne pole jaotatav osa ülesanneteks.
- Kas tööühendus või tööjaotus.

Kui on vaja raskust tõsta, mida üks ei jaaksa (noodavedamine); mida üks teostada ei suuda ajaliselt, siis jätkab teine hiljem, kuid korraga ei

saad teha, eriti vaimse töö alal.

b) sõltuvalt ajast.

L) Kui on tööülesande teostamiseks aega piiramatult, siis kui ühe töölise tööjõust piisab ajaliselt, siis on tööterviklus.

B) Kui aga ei jatku ühest töolisest, kuigi aega on, siis on tööühendus.

V) Kui aeg on piiratud, siis kui töolisest piisab, kuid aega pole on tehniline tööjaotus või töö terviklus.

Või kui töö ülesanne on ühe ülesande jaoks väike, siis tuleb otsida tööd mujalt s.o. töö killustamine.

Käitisklik töö kujundamine on sõltuv tehnika arengust. Masin dikteerib töölise töö ülesande, tempo ja laadi ja organiseerija tahtest ei aita.

Suhtumine tööjaotusse on erinev - on inimest mustav, vaimu tappev nähtus, kuna inimene kaotab elukutse, muutudes mehhanismi osaks. Ta ei tööta enam vabatahtlikult, vaid suunitult.

Teiselt poolt jälle arvestatakse selle kasu-
sid inimene tehes vaid üht tööd, omandab sel alal erilise vilumuse, kiiruse ja suudab seda valmis-
tada paremini.

Tööstuse ja selle meetod.

Töötasu on hind või vastuväärtus tema tööjõud-
luse eest. Kus tööliskond on halvasti organiseeri-
tud on töötasu madal.

Käitismaj. teaduses on töötasu kulu probleemiks sisuliselt. On tähtis et käitiskulud oleksid kalkuleeritud optimaalselt, et produkti võistlus võimaline hoida.

Töötasu formaalne probleemistik.

Meetodite suhtes on püstitatud palju nõudeid, millele ideaalne töötasu meetod peaks vastama.

1. peab olema õiglane s.o. töö resultaadikohaselt, õiglaselt mõõdetud. See on igivana küsimus jur-
tum pretium. Selleks on mitmeladilisi õpetusi, kuid praktiliselt tarvitatavat meetodi pole veel leiutatud. Puudub objektiivne väärtuse mõõdupuu.
Üldse on praegu mõõdupuuks subjektiivne ja see-

tõttu on meetodi küsimus jäänud lahendamata. Tööliikide töö on väga erinev ja raske on mõõta nagu põllumees, kunstnik, kirjanik, vabrikutööline jne. töötunni tasu määramine.

2. peab võimaldama töölisel tööjõu permanentsuse säilitamine. Ei tohi töölist üle kurmata.
3. peab kannustama töölist töötama nii, et produkt oleks kõrge kvaliteediga, ja samal ajal ka kvantitatiivselt, nii et töökogus kasvaks paralleelselt mihusega.

Töötasu meetodid.

1. Tükitasu meetod ja 2. ajatasu meetod on vanemad, mida ajalugu tunneb.

1. tükitasu ehk akkordtasu meetod.

Tasu makstakse võrdeliselt töökogusele s.o. otsene ehk vahetu meetod, kuna mõõdetakse tööresultaattijõudlust, mille järele makstakse töötasu.

Vaadeldes ta seisukohta vastavalt õiglase töötasu põhimõttele, näeme, et siin see just esineb, kuid praktiliselt ei saa määrata, kuna puudub õiglane mõõdupuu.

Tüki tasu juures inimene kaldub ülepingutusele, kuna tükitasu on alati madal ja siin tööline kaotab oma tööjõu permanentsuse, seep. käib 2.idealsele punktile vastu.

Mihuse põhimõttega on tükitasu samuti vastupidine, kuna tööline, kui talle makstakse koguse eest, kus kvaliteet on kindlaks määratud ja tööline sellest üle ei püüagi, ennast alla nõutud miinimumist kui aga saab võimalikult suurema koguse. Siin peab olema kõva kontroll ja kus seda pole ei tuleks tükitasu rakendada.

Koguse nõudega on tükitasu täiesti kooskõlas. Tükitasu on rakendatav seal, kus töö on mõõdetav mingi ühiku (pind) ka aeg ja raha. Kus aga tegeletakse abstraktsete töödega ja ka põllunduses, kus resultaati selgub hiljemini on tüki tasu raskesti rakendatav.

- a) üksikakkord - üks tööline võtab omale tööülesande mingi tasu eest (ekspress)
- b) meisterakkord - üksikettevõtja (meister) võtab tööülesande enda peale teatud tasu eest.
- c) ühikakkord ehk artell (artellakkord), kus mingi töölis kooperatiiv võtab töö enda peale

1. ning leping sõlmitakse artelli nimel ja tasu jagatakse kokkulappe kohaselt.

Praegu hakatakse eelistama tükitasu, ning püütakse leida talle eeldusi, kuna rakendab tööliisi tootlikumale tööle, kuid ühiskonna seisukohalt viib töölise jõu väljakurnamisele ja töö mihus langeb.

2. Ajatasu meetod.

On kaduv, meetod, kuna ei mööda töö jõudlust ennast, vaid selleks kulutatud aega, mitte resultati. Möödame aja kaudu tööd.

Õiglase töötasu nõudega on ajatasu meetod täiesti vastuolus ja aja pikenedes ei tõuse tööjõudlus, vaid jääb isegi maha.

Mis puutub permanentsuse nõudesse, siis sellega on ajatöö kooskõlas, kuna selles meetodis puudub kannustaja. Mihuse põhimõttega on sanuti kooskõlas, kuna pole kannustajat üle pingutuseks oga koguse suurendamiseks, hakkab rõhku panema kvaliteedile. Kogusenõudega vastuolus, kuna töölisel puudub põhjus taotleda kogust, kuna tasu vastavalt ei suureneks.

On vajalik seal, kus töö on abstraktne või immaterjaalne ja niivõrd heterogeenne et mõõta ei saa ja tarvilik seal, kus on tegemist kvaliteet-
tööga.

töölisele on töötempo ettekirjutatud nagu masina juures ja liikuva töölinde juures.

Et vastandlikkust ületada, negatiivsed küljed välja jätta, selleks on preemia tasu ~~xxx~~ süsteemid, mis aja ja tükitöö lepitavad. Nad on rakendatud tööstuses peamiselt. Tööline ei tohi olla käitisele vahendiks vaid käitis peab olema temale vahendiks elu säilitada.

Eesti Entsüklopeedia.

Eesti	-te uhtumid
eesti majandus (tööstus jne)	finantskapital
datusmaksumus	-majandus
-standart	-poliitika
eramajandus	finantsteadus
-teadus	füsiokratism
Eesti Maakrediit Selts	ford
Ettevõte	fordism
ettevõtja kasum	ford-Motorcomp.

Hind	pikalaenupank
Inglise pank	Prantsuse pank
Indeksnumbrid	proteksionism
jaotus	x raha
Kalkulatsioon	rahareform
kapital	rahvaloendus
-i kasv	rahvamajandus
kapitalism	rahvatulu
kasv	rahvuslik maj.süsteem
käteedersotsialism	raudtee poliitika
kindlustusandus	reisubüroo
klassikaline koolkond	xreklaam
x konjunktuur	riigihoiukassa
kodutööstus	riigilaenu
korrolisatsioon	riigimajandus
konsentratsioon	ratsionaliseerimine
krediit	riigi maj.käitised
-asutis	riigi metsatööstus
x käsitöö	riigimonopol
käitismaj.teadus	riigimõisad
kontsern	-sadamatehas
kullapunktid	riigistamine
Liiklemisandus	riigi trükikoda
likviidsus	Riigi turvatööstus
luksus	Riiklikud tagatised
x Majandus	Röövandus
- astmed	Seaduslik maksuvahend
- poliitika	Sisekaubandus
- teadus	Skandinaavia rahaunioon
x maailmamajandus	Spetsialiseerimine
majanduslik põhimõte	Stantardi mure
- vabadus	Sularahade makseliiklus
majandusseadused	Säästmine
maks	Tailorism
maksubilanss	tarbimine
maksustamis põhimõte	tasufondi teooria
maksuvõlg	teadete büroo
maksufaktuur	teede kapital
ostujõud	telefoni kõjed
pakkumine	- maksud
pandimaja	telefonivõrk
pangandus	telegraafagentuur
pangapolitika	telegramm
pangatäht	telegrammide koostamine
pank	nõuded
x piirkasulikkus	tempelmaks

tollideklaratsioon	tõõvaartus teooria
tollimaksud	tõõühendus
-revideerimine	tõõpimine
-soodustused	universaalkaubamaja
-tariif	vabakaubandus
toodang	vahetus
took	-raha
tootlikkus	valuuta
tootmine	vangimajade tõõstus
-s kulud	varad
-vahendid	varakapitalist
toodangumaksud	veokindlustus
toogimaks	välisvaluuta
-väärtus	välismaksevahendid
trust	väliskapitalid
tulu	väljaminek
tulumaks	vääristusliiklus
tõõ	x väärtus
-jaotus	väärtustamine
-organisatsioon	x väliskaubandus
tõõstus	väljaveo kontroll
-politika	- krediidi
tõõtasu	julgestus
tõõteadus	väljaveo soodustus
	ületoodang

1. Inimtöö.
2. Varad .

Varaga mõistetakse materjaalset ja immaterjaalset hüviste kogumist, mis asub teatava käitise käsituses. Vara on teine käitise põhielement inintöö kõrval.

Varade liigitatusid on väga palju.

I. Varade liigitulu sõltuvalt nende kaitsis-
protsessist osavõtu ajast:

1. rakendusvara ja
2. kübevara.

1. Rakendusvaraks nim. neid käitise kasutuses olevaid mat. ja immat. hüviseid, millised osalevad käitise majandamisprotsessis pikemat aega, s.t. ei siirdu käitise tootesse või jõudlusse üheainsa käitisperioodi vältel, vaid alles õige suure arvu käitisperioodide vältel. Rakendusvara liik on:

põhimik (maapind + maapõhi), hooned, ehitised, seadised, masinad, instrumendid, mitmes. patendid, litsentsid, firma väärtus.

2. Käibevaraks nim. neid käitise kasutuses olevaid mat. ja immat. hüviseid, mis siirduvad käitise tootesse või jõudlusse üheainsa käitis-perioodi vältel. Käibevara peaosised on töötasu, toormaterjal, mitmesug. abi materjalid, nitmelaads. maksuvahendid (sularaha, maksukasud jne.)

II. Vara liigitelu likviitsuse järele.

Likviitsuseks nimet. vara realiseeritavuse, tema sularahaks muudetavuse astel. Mida kergemini varaosa realiseeritav, seda likviitsen ta on, vastupidiselt illikviitne.

Reastades likviitsuse järele:

sularaha (100% likviitne) - kassa

välisraha - välisvaluuta

jooksvad a-d keskpankades

vekslid, lühiajalised

kaubad

pikaterminilised väärtpaberid

toormaterjalid

instrumendid, masinad

seadised, ehitised, hooned, põhimik

litsentsid, mõnel juhul patendid

osamised teistest käitistest

firma väärtus.

Kapital.

väga palju definitsioone paljudelt autoritelt. Kapital on toodetud tootmisvahendid. Kapital on inimkäsutuses olevate konkreetsete hüviste väärtus (Clark). Kap. - toodet. tootmisvahendid, mis määratud edasiseks tootmiseks (rahvamaj. mõttes). Tehakse vahet produktiivse ja ebaproductiivse kapitali vahel.

Kapitaliks käitismaj. mõttes nim. käitise varaosade muretsemiseks aratarvitatud rahasummat.

Uusim käitismaj.t. ei tee vahet vara ja kapitali vahel (vara hüvised - aktiiv kapit.; kapital, hüviste väärtus rahas passiivkapit. - Mellerowicz)

Kapital jaguneb: 1. omakapital ja 2. võõrkapital;

1. omak.: - põhikapit. - mitmes varud, puhaskasum.
2. võõrkapital: laenu teel saadud kapital kaitises, pika- ja lühiajaline, tagatud ja tagamata kujul.

Varude e. reservid. Varudeks nim. kaitise vara ja kapitali osi, mis on mahutatud säraselt, et need oleks võimalik tarbekorral viivitamatult kaitisprotsessi rakendada. Tuleb vahet teha vara-varude ja kapit. varude vahel.

Varavarud on need varaosad, mis ei võta otseselt osa kaitise majandamis protsessist, vaid asuvad kaitise korralduses säraselt, et vajaduse korral oleks võimalik protsessi rakendada! põhimik, hooned (ehitatakse hooned algul suuremad kui vajalik), masinad (varu), jõujaamad, toorained, töölised (kui näit. keegi haigestub). Kaitise varavarud ei esine bilansis. Varavarude juures peab oskama ajada õiget varudepolitikat. Varud ei tohi olla liiga suured, milline asjaolu mõjub rentablusele, sest masinad iseenesest kaotavad oma väärtusest. Samal ajal ei tohi olla liiga väikesed, mille tõttu võiks katkeda kaitise protsess.

Kapitalivarud on kaitise kap. osad, mis pole otseselt mahutatud kaitise maj. protsessi, vaid on mahutatud säraselt, et neid tarbekorral oleks viivitamatult võimalik kaitise maj. protsessi mahutada. Kapitali varud sageli esinevad kabilansi passivas. Jagatakse mitmesse liiki: avalikud varud ja peidetud varud.

Avalikud - esinevad bilansis varude reservide nime all. Suure osana esineb amortis. kapital. Siis pensioni kassa fond, uundus fondid jne.

Peidetud - ei esine avalikult bilansis. Moodust. toimub nii, et aktiva poolsed osad hinnat. madalamaks tegelikust väärtusest. Sellega bil.summa tegelikult väiksem kui olema peaks. - peidetud kujul, näit. masinad (maksuinsp. paneb käpa siin peale) poolvalmiskaubad. - palju vabadust kombinamiseks, deebitore kasutatakse sageli peidetud varude moodust. kahtlaste deebitoride näol. Esineb juhte, kus aktiva puhutakse üles kõrgemaks tegelikust, eriti siis kui vajatakse krediidi usaldust. (kahtlased deebitorid võetakse üles teises summas; varaosad, mis tootmisprotsessist osa ei võta võetakse üles bilanssi jne.). Nende suhtes

ei saa olla hukkamõistval seisukohal, sest need on ka vajalikud maj. elus, et ületada rasketel aegadel konjunktuuri orgusid. Seda esineb väga sageli.

Erivarud ja üldvarud.

Erivarud - kap. varud, mis määratud teatud eri otstarbeks (tööliste haigekassa fond jne.)

Üldvarud - millel ei ole määratud eritostarvet (nait. tagavarakapital käitises).

Sunduslikud (mis seadus ettekirjutab) ja vabatahtlikud (sõltuvad käitise oma meelevallast).

Kapitalivarude politikas on tähtis teatud optimealsus, et ei oleks üle investeeritud, ega ei esineks ka kapitali puudus. Mitte kunagi rakendusvara muretseda vekslikrediidiga, vaid ikkagi midagi pikaajalisemat.

Finantseerimine.

Finants.nimet. maj. käitise kapitaliga varustamist, rahaga varustamist. Täiesti ükskõik millise kapitaliga (pika-lühiajaline, oma-võõrkapital jne.) siin tegemist on.

Finantseerimise põhimõisted. Subjekt - kes finantseerib. Objekt, keda finantseeritakse. Aktiivne finantseeriija on finantseerimise subjekt. Passivne - objekt.

Finantseerimise põhjused (subjekti juures)

1. Tähtis on finantseerim. kapitali kasulik määrandamine.
2. Raha mahutatakse pikaajal. väärtpaberitesse, kogutud kapitali säilitamine.
3. Pideva tooraine hankimise tagamine.
4. Minemialade vallutamine ja säilitamine.
5. Et finantseerimise kaudu oleks võimalik saavutada finants. objekti oma võimu alla.

Finants objekti põhjused.

1. Asutamine - kui oma kapitalist ei jatku.
2. Reorganiseerimine, ratsionaliseerimine.

3. Tegevuse laiendamine.

4. Saneerimine - pole teostatav ilma finantsvahendita.

Finants. juures on veel tegemist krediiditurgu, s.o.l paik, kus krediidi andjad ja võtjad kokku saavad krediidi tehingute sõlmimiseks. Laiemas mõttes - kõik paigad, kus krediidi andmine ja võtmine toimub. Kitsamas mõttes mõeldakse selle all asutisi: pangad, kindl. seltsid, börs.

Krediiditurg: rahaturg ja kapitali turg.

R.t. - lühi- ja kesktterminilise krediidi turg (E.Pank ühes kommerts ja ühis pankadega)

K.t. - pikaterminilise krediidi turg. (Pikalaenu P. E.Maapank, E.Hüpot. P., E.Maakred.Selts).

Finantseerimis subjektid: 1. juhuslikud finants.

2. kutselised.

1. need, kelle peaülesandeks ei ole finantseerimine, mis on vaid kõrvalülesandeks.

2. neid, kelle peaülesandeks on finantseerimine.

Juhuslikud finants.subj. Siin liigina esineb üksik eraisik (käsi pankurid, liiakasuvõtjad). Sageli eraisik finantseerib sääraselt, et midagi tellides maksab raha ette. Ka ajalehe kuulutuse kaudu. Üldiselt on need vähese tähtsusega.

Kaubandus finantseerijana.

Tähtsat rolli juh. finants. mängivad ka kaupmehed, nimelt hulgikaupmees, kes on kahepoollega finantseerija (ühelt poolt põllumeest, töösturit, teiselt poolt jaekaupmeest).

Ka jaekaub. mängib suurt rolli finantseerimise alal. Finantseerib eriti tarbijaskonda. Inglismaal ja Ameerikas eriti selleks otstarbeks tarbijaskonda finantseerijad seltsid, kes võtavad oma pääle riisiko, mida võimalik edasikindlustada. Finantseerimine jaekaubanduse poolt võib sageli muutuda paheks: ülejõuelamine ja võlad.

Ka tööstus esineb finantseerijana, eriti toorainete hankimisalal, samuti ka hulgi- ja jae-kaupmeeste finantseerimisel. Tööstuse olukord finantsserimisobjektina ei ole kerge. Tööstus on finantsiliselt nõrgem pankadest ja kaubandusest, kollega ta on tugevasti seotud. Tööstuskäitised püüavad tseseisvaks muutuda võimaluse piires. Suu-

ronad tööstused selleks asutavad ise panku. Tööstused asutavad sageli müügikohti, näit. "Tekla". Sageli tööstus kaististe juurde asutatakse töölaliste sisetukassad.

Vaga tahtsa juhusliku finantseerijana tänapäeval esineb riik. Varem seda ei olnud. Riik oli majandamisest eemal - esines vaid oovahina vara kaitsmisel. Maades, kus tööstus vähe arenenud, riigi osatähtsus finants. on väga suur. Eestis laenukapitalidest on riiklikud.

Ülevaade Eesti kohta: Riigi ettev. aris seisud 1934a. algul milj. kroonides.

E.P. 61,0	Pikal.P. 81,8	R.Põlevkivit. 6,5
E.Maap. 71,0	Riigihoiuk. 6,2	R.Turbat. 4,0
R.Trükik. 1,8	Arsenal	Metsat. 3,5
Sadamat. 2,1	Vangim.tööstus 0,7	Riigimõisad 5,8

Kokku	252,6 milj. kr.
-------	-----------------

See moodustab 70% kõigist finantseerimissummadest Eestis Aktsia p. kõik, ühispanku 25 tahtsamat.

Antud laenude seis milj. kr. 1.VII.

	1937	1936	1935	1934	1933	1932	1931	1930	1929	1928
Aktsi. ja ühispannad										
39,9	77,9	72,5	66,2	59,9	68,9	87,6	83,5	78,3	75,0	
E.Pank										
24,3	18,5	9,9	13,3	20,2	22,6	19,9	24,9	26,2	25,1	
E.Hüp.pank										
11,7	10,5	8,4	6,8	6,7	6,6	6,6	6,5	6,0	4,8	
E.Maakrediit Selts										
2,3	1,8	0,9	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Pikalaenu P.										
23,3	21,6	14,7	14,9	16,2	16,1	17,2	16,4	14,7	4,2	
Pikal.P. valits.võetud summad										
19,0	19,9	21,4	23,6	24,7	25,9	18,8	21,5	24,9	25,5	
E.Maapank										
18,6	16,9	13,2	10,6	8,4	7,8	7,4	6,7	5,6	3,1	
E.Maapank.valits.võetud summad										
69,0	66,2	63,2	60,3	57,0	52,5	41,9	32,9	25,9	18,8	
Kokku										
258,1	233,3	204,2	196,1	193,5	200,9	199,9	192,9	182,1	157,0	

Laeuude liigitus maj. alade järtele 1.I.1937.

L a e n u t a j a d

Laeuajad. P.P. Chisp. E.Pank. P.P. E.Maap. E.Maap. E. Maap. Koko Kokku
m i l j o n i t e s k r o o n i d e s

1. Rahand. ottev.	0,4	0,9	12,2	9,4	-	-	22,9
2. Tööst.	27,3	7,1	5,3	17,6	-	-	57,3
3. Kaub.	20,7	9,7	3,5	0,8	-	-	34,7
4. Põllumajand.	2,1	14,9	0,6	0,5	85,9	2,0	106,1
5. Laevandus	0,8	0,1	0,1	1,8	-	-	2,8
6. Majandus	4,3	11,4	0,2	2,6	-	-	29,4
7. Omavalits.	0,8	0,4	-	12,9	-	10,9	14,1
8. Eraisik	9,0	6,1	0,1	0,4	-	-	9,6
9. Muud	0,4	0,3	0,0	1,0	-	2,	2,1

Kokku 59,8 51,0 22,3 47,1 85,9 2,0 10,9 279,0

1.	0,6	1,7	54,9	20,0	-	-	8,2
2.	45,6	13,9	24,2	37,4	-	-	20,6
3.	34,6	19,0	15,9	1,7	-	-	12,5
4.	3,6	29,3	2,5	1,2	100	-	38,0
5.	1,3	0,2	0,2	3,8	-	-	1,0
6.	7,1	22,4	0,8	5,5	100	100	10,5
7.	1,4	0,7	-	27,5	-	-	5,1
8.	5,1	11,9	0,5	0,8	-	-	3,4
9.	0,7	0,9	1,0	2,1	-	-	0,7

Kokku 100 100 100 100 100 100 100

Laenuk krediiditasutisile 1.jaan. 1937.a.

Laenajad	Laenutajad				Kokku
	A/pan- gad	U/pan- gad	E.Pank	E.Pank	
	miljonites		kroonides		
A/pangad	0,1	0,0	9,4	8,2	14,7
U/pangad	0,3	0,9	2,8	0,9	4,9
Pikaterminilised krediiditasutised	-	-	-	0,3	0,3

Kokku krediiditasut. 0,4 0,9 12,2 9,4 229

Laenuk tööstusele 1.jaan. 1937.

Murrud, kaevandused j.m.s.	3,2	0,1	0,6	3,8	7,7
Sellest põlevkivi ja põlevkiviõli tööstusele	1,3	0,0	0,6	3,3	5,2
Metallitööstus	2,9	0,6	0,3	1,0	4,8
Keemia "	1,1	0,6	0,1	0,4	2,2
Tekstiil, pudukau- pade ja kohakat- tötööstus	5,5	1,4	2,4	4,8	14,1
Puidu, metsa- ja vineerit.	6,6	0,9	0,2	0,2	7,9
Nahatööstus	2,2	0,5	0,5	1,0	4,2
Paberi ja tsellulü	1,8	0,1	0,3	0,9	3,1
Poleograafia t.	0,7	0,2	0,0	0,5	1,4
Toidu, naitseainete ja jookide t.	2,2	2,0	1,8	4,3	9,3
Ehitust.	1,0	0,7	0,1	0,1	1,9
Muud tööstused	0,1	0,0	0,0	0,6	0,7
Kokku tööstus	27,3	7,1	5,3	17,6	57,3

Laenuk kaubandusele 1.jaan. 1937.

Ettevõtted	12,8	4,4	1,3	4,2	18,7
A/S ja O/C	4,5	1,7	0,6	0,2	7,0
Ohistud	1,6	3,2	1,1	0,2	6,1
Sped. ja transp.					
Ärid	1,8	0,4	0,1	0,2	2,5
Muud kaub. ettev.	-	-	0,4	-	0,4
Kokku kaub.	20,7	9,7	3,5	4,8	34,7

Väliskapitali finantseerijana. Kapitali vae-
sed maad (ka Eesti) ei saa läbi oma kapitaliga.
Meie tekstiiltööstuses palgad väga madalad (mada-
lam ainult Aasias). Meie kapital läheb maalt
välja - selline asi pole õige, näit. meie mets lä-
heb välja. Võõrkapitali laenatakse aga ikka ainult
kasusaamise sihiga, mispärast peab olema ettevaat-
lik selle kasustusel, peab vaatama, et see ei muu-
tuks röövkapitaliks.

Me peame suhtuma väliskapitalisse jaatavalt
ainult siis, kui see töötab maal ja kui selle
profiit jääb maale.

Riik hakkab meil ise tootma, et olukorda muu-
tust tuua. Riik mahutab ka õlialale palju kapitali,
sest meie erakapitali sinna ei mahutata. Välis-
kaub. peame suhtuma, pooldavalt kui see kapitali
kasum jääb meile. Sama kahjulik, on Eesti kapital,
mis läheb maalt välja. Meie elatisstandard peab
tõusma.

Väliskapitali osatahtsust on raske hinnata -
arvatakse, et on mahutatud siia 100 milj. krooni,
osikohal Inglise, siis Rootsi, Prantsuse, Taani ja
vähesel määral ka Saksa kapital.

Kui hakkame asutama saapavabrikut näiteks.
Vaatleme palju selleks on kap. Tuleb hankida(osta):

põhimik ja hooned -	kr.50000.-	28	{	50000.-
masinad ja seadised "	40000.-	päe	{	40000.-
abimaterjalid + kütte		va	{	
valgustus 14 päeva,		möö	{	
päevas	kr.500.-	du-	{	
Töötasud "	kr.400.-	des	{	500x28 14000.-
Müügikulud päevas	kr.300.-		{	400x28 11200.-
			{	8400.-
				123600.-

Päevane väljaminek

toormaterjal	kr. 500.-
töötasud "	400.-
müügile "	300.-

3 kuu jooksul	kr.1200.- x 90	108000.-
		231600.-

Taas toormaterjalist kaubani moodustab-tootmisfaasi
Kauba laoseis " laofaasi¹⁴
Aeg, mil krediiti anname - krediidifaas²⁰

Need kolm kokku moodustavad käitiserüümi. Käesoleval juhul on käitise rüümi 118 päeva.

Käibekapitali tarve tööstuskäitises on (päe-		
500	400	300
vane materj. tarve + p.töötasu + p.müügikulud) x		
14 p.	14 p.	90 p.
(tootmisfaasiga + laofaas + krediitifaas)		
(500 + 400 + 300) x (14 + 14 + 90)		

Bruttokasumist, mis saame peame maha arvama veel amortisatsioonini.

Saneerimine ehk tervendamine.

Saneerimiseks nimet. maj. raskustesse sattunud, käitise finants.kapitaliga. Kuna saneerimine on ka käitise kapitaliga varustamine, siis vaadeldakse teda kui finants eriliiki.

Kõigepealt tuleb küsimus, millist käitist tuleb välistunnuste järelle saneerida? Üheks õige sageli esile tulevaks tunnuseks on alabilanss, eriti siis kui see muutub krooniliseks, esinedes aastast aastasse. Kui see on juhuslik põhjustet üksikkutest erikorralistest juhtumistest (õnnetus, tulekahju jne.), siis ei saa seda lugeda veel maj. haigeks käitiseks. Üheks väliseks tunnuseks on käitise illikviidus, puudus likviitsetest vahenditest. Ka siin võib olla erakorraliste juhtudega, siis pole tarvis saneerimist. Kuid kui see on juba krooniline, siis on see käitis maj.haige.

Saneerimise põhjusi on väga palju. Neid võivad põhjustada juba mitmeladilised asutamisvead. Turgu on halvasti uuritud. Käitise asupaik on valitud ebaõnnestunult, on asutatud kaugemale toorainest või mis puudub tööliiskihti jne. Asutamisel sageli juhtub nii, et käitis varustatakse ebakohaselt. varadega. Vara mihus võib olla halb. Võib olla vara kvantitatiivselt kas liiga vähe või liiga palju. Kui meil on muretssetud liig palju rakendusvara, siis on meil selle all kaunis palju kapitali, sellelt peame arvama kasvikut ja amortisatsioonini. Näit. masinate juures võib olla amortisatsioon veel suurem kui nad ei võta osa maj. protsessist. Võib olla, et on vähe käibevara, et hankida tooraineid või töölisi. Puudub vara toota kaupu lattu, et neid

siis soodsal ajal müügile lasta. On tähtis, et oleks käibevara vastavalt rakendavarale.

Rakendusvara muretsetakse tihti rohkem, et saaks tegevust laiendada, kuid see laienemine ei toimu nii lühikese aja jooksul. Võib olla, et käitise varad on üle hinnatud, et saada paremat bilanssi, mis võimaldab hankida suuremat krediiti. Kuid see ülehindamine annab end hiljem halvasti tunda, sest on raske saada lahti neist negatiivsetest varudest. See ülihindamine ei ole meil nii suur, kuid tundub on see maades, kus on kehtiv efektide kapitalism.

Üheks saneerimise põhjuseks, mis eriti meil sageli esineb, on rakendusvara mahutamise lühiterminilis. laenudele. See on ~~peamine~~ põhjustet sellest, et meil on suur puudus pikaterminilistest laenuvõtmistest. Seda võib saada ainult riigi pangalt. Kuid tarvidus pikaajalise laenu järele vajadus püsib ja sellist püütakse tihtigi üle saada vekslid krediidiga.

Käitiste ebakohane likviidsuse politika võib samuti olla saneerimise põhjuseks. Sellistes käitistes ei ole puudus kapitalist absoluutselt, vaid puudus likviitse kapitali järele, kuna summad on mahutatud pikaajalistesse laenudesse, kust neid pole kerge kätte saada, see on olnud meie pankkäitistes tunduv.

Käitise sisenise organisatsiooni vead. Juba käitise ebakohane, ajast läinud organisatsioon. Siin ei saa olukorda enne parandada, kui tuleb käitist reorganiseerida. Liig nõrgad tootmiskulud on tihti ebakohase organisats. põhjusi. See võib esineda juba ebakohase toorainete hankimisel, kas muretsetakse kallilt, või ostetakse liig palju lattu.

Asjatundmatu kalkulatsioon. See esineb meil väga sageli. Asjatundjaid kalkulaatoreid on meil väga vähe, sest kes selleks tahab saada, peab omama käitismaj. teadusliku erihariduse. Eestis on meil ajast ja arust läinud kalkulatsiooniga tegu just neis käitistes, kus on tegu paljude sortidega. Seal on väga palju kahjumi sorte, kuid neid ei arvestata, kuna tuhanded sordid arvestatakse 4-5

kontos, kus arvestatakse ainult üksiku konto tulemust. Oleks väga tähtis välja lülitada kahjumi sort. Peale selle tuleks korraldada käitise statistikat, kuna see on massnähtuste haaramiseks. Kalkulatsioon ja statistika peavad käima käsikäes. Sortide arv on suur ka maitseainete tööstuses, kuid tihti peetakse 3500 sordi kohta vaid 7 konto peale.

Keemia tööstuse alal on ka sortide arv 1000 number. Pagari ja kondiitri alal on ka väga palju sorte (ligi 600).

Need käitised meil, kus on palju sorte, ja kus puudub tolli kaitse, on kõik majanduslikult haiged ja vajavad saneerimist.

Need olid sisemised põhjused.

Kuid võib olla ka välised põhjused, näit. riigi maj. politika. Riik on annud tollikaitset, kuid on hiljem selle kõrvaldanud ja käitised ei ole suutnud end küllaldaselt tugevndada. Siin olgu näit. teravilja käitis. Meil oli Tallinnas suured tehased, kuna see oli ekspordi ja impordi keskus, asukoha orientatsiooniga. Kuid teravilja kaitse maksnahakkamisega lõppes teravilja import, ja teravili muutus ulcinvideediks, mida leidis kõikjal. Ei oleks enam maj. vedada vili Tallinna, et siis jahu uuesti tagasi tuua, seepärast on tekkinud üle maa veskite võrk. Seetõttu suudavad need tehased töötada vaid minimaalse koormatusega ja suudavad eksisteerida vaid parimate sortide arvul, mida ei suuda valmistada maaveskid.

Puht maj.pol. põhjuseks võivad olla krediitide piiramised või ootamatud tagasitõmbamised. Konjunktuuri muutus võib käitise nii haigeks teha, et ta ei ole suuteline edasi töötamine isegi kõrgkonjunktuuri ajal.

Tähtsaks väliseks põhjuseks on äkiline hindade langus. Näiteks kui mõnel aastal on ootamatu suur saak, mistõttu pakkumine tõuseb.

Ootamatu võistleja ilmunine. Tuleb tihti hinnad alla lüüa võistleja väljalülitamiseks ja kui mõlemad on tugevad, võisteldakse üksteist poolsumnuks. Selle vastu püüavad ettevõtjad ise juba leida vahendeid mitmesuguste kontsentratsiooni vormide abil.

Võlgnikkude maksejõuetuks jäämine. Oleme andnud palju krediiti, kuid see jääb maksejõuetuks ja seega on meie kapital kinni. Kaitiste maksejõuetuks on sageli sõltuv konjunktuurist.

Neid põhjusi on veel palju, kuid neid kõiki purgivalt kasitada on võimatu.

Iga raskustesse sattunud kaitist saneerima hakkates peaks kalkuleerima, kas sellel on mõtet. Kas kaitis on üldse veel elujõuline või ta on parandamatult haige.

Tegelikus elus puutakse haigust varjata võimalikult kaua ja kui see ilmsiks tuleb puutakse iga hinna eest saneerima, kuid sageli oleks parimaks saneerimisoks likvideerimine. Sagedased katsed aga näitavad, et kiirem likvideerimine oleks hoidunud ära paljud hilisemad kahjumid.

Saneerimismeetodid. Üksiku eraettevõtja juures on lihtsamaks saneerimise meetodiks rahalisamine kaitisesse. Kui selgub, et kaitises on liiga palju rakendusvara, siis peab püüdnud liigset rakendusvara ~~realiseerida~~ realiseerida. Raske on sel juhul kui on chitatud hooned liig suured, sest raske on üht osa ruumidest müüa, siis tuleks püüda neid üürida. Palju lihtsam on kui on palju kaibevara. Kui on palju toorainet, tellida vahem, laovarude püüda realiseerida jne.

Perikonnakaitistes sagedasti ka teised perekonnaliikmed püüavad välja aidata raskustest andes oma kapitali.

Võlatähtsini edasilükkamine. Selgub, et sel momendil kaitis ei suuda võlga tasuda, kuid kreditorid nähes, et need raskused on ajutised ja et hiljem kaitis on jälle elujõuline, lükkavad tihti endi huvides edasi termiini, annavad moratooriumi. Siin tuleb kaalutleda kuidas on kerge oma summe nõuda, kas konkursi või moratooriumi teel. Sageli toimub saneerimine ka nii, et kreditorid võetakse nende nõudmise ulatuses kaitisesse.

Sageli tuleb ette juhte, kus kreditorid loobuvad osast oma nõudmisest - akkordeerimine. Akkordeerimist tarvitatakse väga sageli kurjasti. Alustates 1924 - kriisiajani oli meil akkordeerimine otse massiliseks nähteks. Võeti kaupa suurel

hulgal võlga, kuna saksa kaupade ekspansioon oli tunduv, anti pikaterminilisi krediite. Seda kasutati nii, et realiseeriti kaubad kõrvaldati raha ja öeldi hiljem, et kui nõustutakse 20%, siis maksame kui ei siis katsuge kas saate rohkem. On juhte, kus akkordeeriti 20-30%. See muidugi kõigutas tugeval määral krediidi usaldust. Kuid sageli on saneerimine akkordeerimise teel rohkem võimalik saada kui konkursi teel.

On juhte, kus kreditorid raskuste puhul annavad veel krediiti juure, et päästa raskustest, mis on sõltumatud käitise juhtimisest. Muidugi ei loobu nad selle juures oma nõudmistest, kuid nad loodavad, et kui käitis oma ajutistest raskustest üle saavad, suudavad tasuda kogu võla.

Fusioneerimine ehk ühistumine. Siin maj.raskustesse sattunud käitis uhtub teise käitisega, kas ühe või mitmega. Kui selgub, et käitis ise üksi oma kapitaliga ja varustusega ei suuda eksisteerida, siis ta tihti liitub teisega. See fusion võib toimuda mitmeti. Võib olla nii, et mõlemad käitised jäävad juriidiliselt iseseisvaks. Võib aga olla ka, et fusioneer. tugevam käitis võtab nõrgema enesesse ja jääb eksisteerima, vaid tugevam. Võib aga ka olla nii, et kaovad mõlemad ja tekib uus.

A/S saneerimine. toimub sageli nii, et aktiakap. vähendatakse. Kui osineb alabilanss, puutakse passiva poolt vähendada, nii et esineks ülejäak aktsiakap. koondatakse seepärast.

<u>Bilanss</u>		
.....	Akt-	
.....	siakap.50.000	25000.-
.....		
Puudu-		
jääk 10000	Ülejääk -	15000.-

Nüüd tahetakse puudujäägist lahti saada ja isegi ülejääki näidata. Kui tahetakse näidata ülejääki, siis tuleb kasutada aktsiakap. ja see toimub nii, et iga aktsionär saab oma 2 aktsia asemel ühe uue nominaalhind seesama. Seega kaob puudujääk ja jääb veel ülejääki 15000.- Sageli on aga olukord halvem. Ütleme, et puudujääk on

40000.-, siis see vahetusmäär (enne 1:2) on veelgi halvem. Võib juhtuda isegi nii, et saab vana 10 aktsia vastu ühe uue. See on hää juhtum, kus saadakse 1 kahe vastu.

Võib aga juhtuda nii, et puudujääk on 70000.-, kuna omakapital on kõigest 50.000.-, siis tuleb aktsionäridel loobuda kõigist aktsiaist ja veel maksa juure.

Saneerimise praktika on keerulisemaid seepärast, et meetodeid on palju ja on võimalik nende kombinatsioon. Saneerim. juures on tegu mitmete huviringkondadega. A/S juures on üheks huviringk. aktsionärid, kes on huvitatud just kõrgest dividendist. Eriti on see juhtudel, kus aktsiad on levi- tatud börsel kaugetesse ringidesse. Sel juhul teh- ti aktsion. ei tunnegi käitist. Sel puhul võib ise- gi aktsion. petta, makstes kogu aeg dividendi, ku- na käitise vara langeb ja siis ~~kõik~~ tuleb korraga krahhi, mil neil tuleb oma varandusest loobuda.

Sel puhul kui aktsiad on laia rahvahulga käes, need ei taha saneerimist, kuna neile akts. on vaid teenistuseks.

Üheks huviringkonnaks on A/S juhid, kes püüavad varjata saneerimist.

Üheks huviringk. on kreditorid, kelle huvisid kaitstakse seadustega.

Nii tekib saneerimise puhul võitlus nende huviringk. vahel. Sageli püüavad ka massakts. var- jata olukorda, direktorid vaatavad väga optimist- likult ja nii tihti mitmel viisil kombineeritud juuremaksude, akts. vahendamiste jne. kaudu toi- mub saneerimine.

Käitise kulud.

Maj. mõiste juures nägime, et see on kulude ja tulude kaalutus. Seega maj. inimene on alati võitluses kuludega, kuna ta tahab kasu saada. Et seda saada, selleks ta peab aga tegema kulusid. Ratsionaalne inimene püüab alati võimalikult vä- heste kuludega saavutada suurimaid tulusid.

Kulude olemus. Kuluks nim. mingisuguse jõud- luse soetamiseks või saavutamiseks ära tarvitatud huviseid. Harilikult kulusid mõõdetakse rahas. Kulu teooria tahab näha, mis selle raha taga asub -

hüviseid, milliseid on kasutat.

Tuleb teha vahet kulude ja rahaliste väljaminekute vahel. Sageli võib olla kulusid ilma, et meil oleks raha väljaminek olnudki. Nii näit. kinitud asome ära tarvit. Samuti kui oleme käitises midagi loonud, ilma et oleksime selleks raha tarv. ja kui selle ära tarvitane.

Kui näit. tekstiiltööst. ostab puuvilla, 3 kuine krediit. Ta saab selle kätte, hakkab seda kohe ketrama ja kuduma, siin äratarvitamine toimub kohe, kuna rahal. väljaminek tuleb alles 3 kuu pärast.

Võib aga olla umberpöörduvalt, kui ostame soodsa konjunktuuri juures lattu pikemaks ajaks, seega rah. väljaminek oli varem kui kulu.

Võib aga olla ka, et on rah. väljaminek ja kulu ei tulegi (Näit. ladu põles maha).

Kulu elementideks on 2 suurust, ühelt poolt inimeste töö ja teiselt poolt hüvised - varud.

Kulu liigid. Liigitusi on palju, peatume tähtsamatel. 1. Loomulikud kulud. Püütakse näidata, et need kulud esinevad alati ilma nendeta ei oleks kulu üldse mõeldav. Alaliigid: a) töökulud - töötasu, palgad, palgakõrgalkulud, sotsiaalkindl., personali hoolekanne, ettevõtja töötasu.

b) Kapitali kulud - siin on kõige pealt kap. kasvikuuga, amortisats. kulud, riisiko, finantskulud.

c) materjali kulud - toor- ja abimaterj. kulud, valgustus + küttekulud.

d) võõrjõudluskulud - kulud, mis tekivad seetõttu, et käitis mõningate jõudluste saavutamiseks peab kasutama teisi käitise. See on tänapäeva tööjaotluslikus maj. täiesti arusaadav. Siia kuuluvad avalike käitiste jõudl., siis riigi- ja omaval. jõudlused. Nende hulka maksud, lõivud, siis veel liikluskäitiste kulud (raudtee, omnibusi-, laeva- ja õhuliinid). Elektri- või gaasijaama jõudlused, veevärk. Reklaamibüroo kaudu reklaami teostamine. Kaupade lähetamine speditsooni äri kaudu, jälle võõrjõudlus. Panga ja börsi võõrjõudlused.

2. Funktsionaalsed kulud. Käitise tegevus on jaotatud 3 põhi funktsiooni: 1) muutamine, 2) finants 3) töötmine. Kuna need on erialad, siis tuleb vaadata ka eraldi nendele läinud kulusid.

a) muutamiskulud ehk minetamiskulud. Siia kuu-

lub kõige pealt turu uurimise kulud, minetamisel on tegu ka kogu müügiorgan., on tarvis personali, siis reklaamikulud, laokulud. On nähtud et minetamiskulud 50% toodetud kauba hinnast.

b) finants kulud. Siin esinevad mitmed elemendid, mis loomulike kulude juures kap. kulu all kap. kasv, riisiko, amortis. jne.

c) tootmiskulud - töötasud, materjali kulud, vöördjõudl. kulud, mis tootmisega seotud.

Kulusid jaotatakse tähtsuse järelle pea- ja kõrvalkulud. Peakulud, mis on seotud otseselt käitise peajõudl. saavut.

üksik- ja üldkulud. Üksikkulud, mis on just üksiku toote kohta, üksikud materj. üldkulud, kus me ei saa öelda kui palju läks just üksikute toote kohta. Juhtiva ja haldava töö tasu. Me ei saa öelda missugusesse hüvisesse on läinud just jne. energia.

Kulud sõltuvalt käitise tegevusastmest.

Kõige pealt tuleb määrata käitise teg. aste. See on suhe käitise tegeliku koormatuse ja tema optimaalse või maksimaalse koormatuse vahel.

Kui meil on rakend. käitise mingi masin, mille maksim. koormatus on 100 HJ kui aga koormatus 75 HJ, siis tegevusaste on $100:75 = 75\%$. Harilikult tegevusaste on ikka murd. Optimaalne koormatus on näiteks 85 HJ, selle koormatuse juures masin ei näita veel mingit vigu, ei ole karta, et ta rikiks.

See on näide üksiku masina kohta. See esineb aga igal ajal, ka inimese juures. Lõpuks arvestades iga üksiku käitise teguri nii tööriistade, vahendite kui ka inimese maksimaalse ja optimaalse tegevusastme liidetuna saame käitise teg. astme.

On rühm kulusid, mis sõltuvad käitise tegevusastmest. Teine rühm, ei olene kas käitis seisab või töötab, kulud on ikka.

Püsivkulud - sõltumatud käitise tegevusastmest. Need kulud on tänap. suure tähtsusega. Võttes tööstuskäit., siin on tegu rakendusvaraga. Kui meil on põhimik muretsesetud on selle all kap., kas käitis töötab või mitte ikka tuleb maksa kap. kasv, samuti ka hoonete eest. Sõis edasi mitte ükski kap. kasv, vaid ka amortis. Põhimikult seda

me ei võta, küll aga hoonetelt ja masinatelt. Samuti patendid, mis muutuvad ruttu, samuti litsentsid jne.

Käitise juhtiva personali kulud, kas käitis jääb seisma nädalaks või kaheks, ega seepärast ei saa direktorit, raamatupid. jne. vallandada, noile tuleb ikka palga maksta.

Kogemused näitavad, et mida rohkem rakendatakse käitises tehnika saavutusi, seda rohkem kasvavad käitise püsivkulud. Harilikult inimjõudu on kergem vallandada ja uuesti võtta, kuid ka see osutub mõningate käitiste juures raske teostada, näit. raudtee, ei saa vallandada personali kui veod vähenevad.

On üks liik käitis, kus püsivkulud on äärmiselt suured. Siia kuuluvad teatud teenus- ja jõudluskäitised. Siia kuuluvad liikluskäitised: raudtee. Suurte püsivkuludega on teater: kas saalis istub 1 inimene või on saal täis, ikka tuleb maksa üüri, kütta, valgustada jne. Samuti on suurte püsivkuludega käitis Tartu Ülikool. Eriti suurte püsivkuludega käitise näitena on toodud sild. Väga suurte püsivkuludega on ka elektri- ja gaasijaamad. Suured püsivkulud on ka trükikodadel. Näit. autori honorar - sõltumatu, kui suur arv seda trükitakse, siis trükiladu ja tasu, siis korrektuur. Proportsionaalne on siin paberi kulu.

Kus pole võimalik massilist tootmist rakendada, seal on püsivkulud äärmiselt kõrged. Selle näitena olgu just toodud teaduslik kirjandus. Siin püsivkulud on suured, kuid ei saa kõrgendada tootmist. Põle mõeldav, et näit. mõnda teaduslikku teost, kas või majundust. alal oleks võimalik 3 aasta jooksul rohkem läbi müüa kui 500 eksemplari.

Maj. alal rakendab see spetsialiseerimist. Sellestõttu, et püsivkulud on nii suured, on raskendatud kapitali siirdumine ühelt alalt-teisele.

Püsivkulude suurus on eriti silmapaistev rasketööstuses, kuid ka kaubanduses.

1928 - 31

jalatsi ja kaubanduses 78,5% kogukuludest püsivkulud, kusjuures üür on 100% ulatuses püsivkulu. 88% personalikuludest on püsivkulu, kuna personal peab olema alati kohal.

	U.-S.-A-s	
Rauvakaupade jaekaubanduses	54%	
Kaubamajades	68-72%	
Droogide jaekaubanduses	74%	sisekau-
Mööbli " "	66%	banduses 62,6%
Koloniaalkaub.	61%	merekau-
Paelad ja pitsid	68%	banduses 80-90%
Metallkaubanduses	69%	õhuliiklu 56%
juveelide jaek.	72%	
meeste rõivad	64%	
spetsiaalkaubamajad	70%	
raudteed	67,7	
jõuvankrite	61,5	2,5 tonni
	49,2	5 tonni
	51,4	10 tonni
	52,9	15 tonni

Kuna moodsas kaubamajas hoolitsetakse mitmesuguste saaduste eest.

Saksas 1931 a.

Elatusvahendite jaekaubanduses	70,4%
filiaal võrgus	58,1%
tubaka jaekaubanduses	80,3%
jalatsite - " -	88,8%
tekstiil - " -	69,3%
raudtee	9
jõuvankrite liiklus	70,80%
siselaevanduses	78%
õhuliikluses	71,5%

Ka pankades on püsivkulud suured, kuni 67-84%. See langeb personali ja hoonete arvule. Kuna personali koondamine on raske, kuigi käibe on vaike.

Püsivkulude osatähtsus eesti rahvamajanduses, aluseks võttes rakendusvara ülejäägnised leheküljel.

Muutuvkulud, mis käitise tegevusastme muutudes muutuvad.

1. võrd- ehk proportsionaalsed kulud
2. degressiivsed kulud
3. progressiivsed "
4. regressiivsed "

1) Võrd- ehk proportsionaalsed kulud. Mis kasvavad võrdselt käitise tegevusastme kasvades, kuid

tooteühiku kohta jäävad kulud samaks

$$1000 \text{ T} \quad 8000 \text{ K} \quad 8 \frac{\text{K}}{\text{T}}$$

Kui toodame 500 tooteühikut ja kulusid on 12000

$$8 \frac{\text{K}}{\text{T}}$$

tuleb tarvitusele madala rakendusvaraga käitises, nagu kraavikaevamine, kus rakendusvara kulu on väga väike ja töötasu peamomendiks. Käsitöö alal ja kurnamissüsteemiga käitises pesutöö, kingsepa j.t. alades, kus ärisse tellimise peale töötatakse ja kodukasitöö. Neid on neil kaunis palju.

2. Degressiivsed kulud, mis käitise tegevusastme tõustes langevad tooteühiku kohta degressiivselt

$$3600 \text{ T} \quad 24000 \text{ K} \quad 8 \frac{\text{K}}{\text{T}}$$

$$4000 \text{ T} \quad 28000 \text{ K} \quad 7 \frac{\text{K}}{\text{T}}$$

$$5000 \text{ T} \quad 30000 \text{ K} \quad 6 \frac{\text{K}}{\text{T}}$$

on tänapäeval normaalseks nähtuseks. Eriti suur on kulude degressioon siis, kui läheb optimaalses suunas, ja mida lähemale optimaalsele punktile, seda vähemaks jääb degressioon.

Kuna degr.kulusid võib vaadelda, kui püsivkulude ja proportsionaalsete kulude summat.

	prop. k. 5000			
1000 T	100.000 P.k.	5.000 v.k.	105	$\frac{P+k}{T}$
2000 T	100.000 P.k.	10.000 v.k.	55	$\frac{P+k}{T}$
3000 T	100.000 P.k.	15.000 v.k.	38	$\frac{P+k}{T}$
5000 T	100.000 P.k.	25.000 v.k.	25	$\frac{P+k}{T}$
10000 T	100.000 P.k.	50.000 v.k.	15	$\frac{P+k}{T}$

nn. Bücheri masstootmise seadus:
püsiv k.

$K = \frac{c}{n} + V$ muutuvk. ühelt ühikult.
tooteühikute arv

$$K = \frac{100000}{1000} + 5 = 105$$

$$K = \frac{100000}{10000} + 5 = 5$$

$$K = \frac{10000}{500000} + 5 = 5,1/5 = 5,2$$

Püsivkulud panevad piiri masstootmisele.

on kunstlikult suur, tegelikult ei ole, kuna käitis töötab ainult 30%-lise koormatusega (Narvas), seetõttu on rakendusvara osatähtsus suur ja samuti ka püsivkulu suurus. Normaalselt peaks olema rakenduskapitali % 45, kuna meil on mehhaniseerimisaste madal ja see näitab isegi kunstlikku kõrgele tõstmist. (juhtiv personal on püsivkulu iseloomuga).

1. jaanuariks Püsivkulud Eesti tööstuses.

Tööstusharu	Aasta	Üüritud käitis- te arv	Rakenduskap. % kogukapita- list.
Kivide ja muldade tööstus	1926	15	85,2%
	1930	11	92,8
	1932	11	85,2
Metallitööstus	1926	14	38,2
	30	10	65,7
	32	10	53,9
Keemia tööstus	1926	10	67,8
	30	11	54,1
	32	11	58,1
Tekstiilitööstus	1926	27	72,6
	30	19	67,7
	32	19	73,1
Riidetööstus	1926	24	24,9
	30	14	53,3
	32	14	55,3
Nahatööstus	1926	4	24,4
	30	2	53,1
	32	2	49,9
Paberitööstus	1926	12	80,9
	30	6	76,5
	32	6	76,7
Poligrafiatööstus	1926	9	73,0
	30	5	67,8
	32	5	70,2
Toidu- ja maitseai- nete tööstus	1926	38	50,4
	30	21	56,8
	32	21	60,3

Rõigi turbatööstus	1926	1	59,1
	30		64,2
	32		

Püsivkulud Eesti kaubanduses.

Kaubandusharu	Aasta	Uuritud käitise- te arv	Rakenduskap. % kogukapi- talist.
Ehitus-, tehnika ja filmikontorid	1926	8	27,7
	30	3	35,4
	32	3	31,2
Speditsooni ja veonduskäitised	1926	15	67,7
	30	7	48,1
	32	7	58,6
Kirjastusärid	1926	18	11,0
	30	5	48,0
	32	5	46,6

Progressiivsed kulud, mis käitise tegevusastme tõustes tõusevad tooteühiku suhtes progressiivselt (muutuv kulu liik)

1000 T	100.000 K	100 K/T
1500 T	180.000 K	120 K/T
2000 T	300.000 K	150 K/T

Kulud muutuvad progressiivseks siis, kui käitise tegevusaste tõuseb üle normaalse, selleks on mitmesugused põhjused, nagu masinad võivad üksinda kergemalt ja remontkulud on suured. Samuti inimestööjõudu ei saa pikemat aega üle koormata, kuna hakkab vigu tegema ja kulud on suured - nagu ületunni töö. Siin esinevad igasugused preemia süsteemid, kuid toote kvaliteet üldiselt langeb. Progressiivsed kulud on käitise optimaalse tegevusastme määratlemiseks oluline, määrates käitise jõudluse.

Kui kulud hakkavad regressiivsest progressiivseks muutuma, siis seal on käitise tegevusastme optimaalne piir. Teatud juhtudel tellimiste puhul on see paratamatu.

Kui käitise tegevusaste on madal, kuid kulud on progressiivsed, siis on käitises mingi viga. Kui alatasa tuleb pidevalt üle pingutada (ruumilt, masinatelt, inimestelt) siis tuleb käitist reorganiseerida.

Schmalenbach esitab veel regressiivseid kulusid, mis senini kuskil käitises pole esinenud

1000 T 100000 K
1200 T 90000 K

Degr. kulud 1) püsivkulud + võrdkulud P + V
2) degr. " + progressiivsedk. (D. Pr)

kui ühes jaoskonnas on pr. kulud, kuid üle käitise on siiski degr. kulud suuremad.

1) D+Pr, kui Pr D; kui üks osakond töötab normaalselt või alanormaalselt, kuid suurem osa progressiivselt.

Progr.k. D + Pr, kui D = Pr. kui mõlemad ühtlustasandavad.

Kulude arenemine käitises.

I

1000 T 60000 P = püsivkulude faas
tegevus algab
op- 1000 T 60000 P+ 40000 V=100000 K 100 K/T)
ti- 2000 T 60000 P+120000 V=180000 K 90 K/T)D
maal- 3000 T 60000 P+180000 V=240000 K 80)
ne 4000 T 60000 P+220000 V=280000 K 70 K/T }V
näi- 5000 T 60000 P+290000 V=350000 K 70 }
de 6000 T 60000 P+420000 V=480000 K 80 }
8000 T 60000 P+900000 V=900000 K 120 K/T }Pr

Kui tegevusaste on 0 - püsivkulud
" " madal - degressioon
" " kulud absol. tõusevad, kuid
tooteühiku peale on samad. Praegusel juhul 4000-
5000 tooteühikut on käitisele normaalseks tegevus-
astmeks

Siin näeme degressiooni

II

1	(1000 T	100000 K	100 K/T	60000 P + 40000
	(1200 T	108000 K	90	60000 P + 48600
2	(1600 T	128000 K	80	
3	(2000 T	150000 K	75 K/T	

- 1200	- 108000	tooteühiku tõustes 200 võrra
- 1000	- 100000	kulud tõusevad 8000 võrra
200	8000	ja seda mitte püsivkulude
		arvel, seega tuleb ühiku
		peale võrdkulusid 40, siis
oleks 1000 T kohta 40000 võrdkulusid ja püsiv-		

kulusid 60000.

Tegelikult pusivkulud ei jää alati samaks, vaid muutuvad faasist faasi.

$$\begin{array}{r} - 1600 \\ - 1200 \\ \hline 400 \end{array} \quad \begin{array}{r} 128000 \\ - 108000 \\ \hline 20000 \end{array} \quad 20000:400 = 50$$

Käive (turnover, Umsatz)

s.o. käitise hüviste või koguse väärtuse väline liikumine käitiseist välja ja turu kaudu harilikult käitisse tagasi.

<u>T</u>	K	T	s.o. minemi faas
	T	K	s.o. toogi faas

K

Turul toimub vahetus, seal saame vastuväärtuse minemi eest. Normaalkorras minem took. Ka käitise sees võib toimuda liikumine jaoskondade vahel 1. maj. jaoskond, 2. tehniline jaoskond, mis jaguneb ala osadeks. Kapitalistlikus majanduses on käibel suur tähtsus, kuna selle kaudu saab kasumit.

Karl Marx G - W - G, G G
 kaubanduse kohta

tööstuse kohta G - W - W, - G G G,

raha eest ostab tooraine ja tootmisvahendid ja saab valmistoote ja selle eest turul raha.

Käibe mõõtmisel on tähtis väärtustamise põhimõtted (Inno loengud) eriti minemi määramisel eelkalkulatsiooni tegemisel.

Koguslikel mõõtmisel on hH, tr., kv. vastavalt tootele kandjaks nagu mitmesuguseid asi hüvisid või ka puht tööjõudlused, raha (pankkäitises).

Käibe mõõtmine. Käibe suurus mingi perioodi jooksul. Tahame määrata kauba käibe suurst laos. Algas A, aasta

$$K = A + L - J$$

jooksul tuleb kaupa juurde, kuid ära müümiseks ja aasta lõpul on jääk J. Käibe suurus näitab palju kaupa läbi on käinud ühe perioodi jooksul.

toorainete lao juures samuti.

Keskmise laoseisu määramine Ls

$$Ls = \frac{A + J}{2}$$

selleks võetakse iga kuu keskmine s.o. kuu algus ja lõpp ja need pooled summad võetakse kokku ja jagatakse 12-nega, siis saab aasta keskmine.

Käibe kiirus. on suurus, mis näitab kui mitu korda keskmine lao seis on aasta jooksul käibinud. Keskmine lao seis näitab palju kaupa koguses või väärtuses on käibe perioodi kestel laos seisnud.

$$Kk = \frac{K}{Ls}$$

Käibe suurus jagatud keskmise laoseisuga on käibe kiirus

Keskmine laovalde. on suurus, mis näitab kui kaua aega keskmine lao seis on laos püsinud enne kui ta läbi müüakse.

$$Lw = \frac{\text{käibe periood}}{Kk}$$

$$K = 4200 + 7500 - 4500 = 7200$$

$$Ls = \frac{4200 + 4500}{2} = 4350$$

$$Kk = 7200 : 4350 = 1,6$$

$$Lw = 360 : 1,6 = 225 \text{ pv on lao seis püsinud.}$$

Käibe suuruse kohaselt tuleb käitist organisatsioonida, keskmine laoseis määrab käitise finantseerimise. Ta püsib alati käitises ja seda tuleb finantseerida oma kapitaliga või siis pikatähtsusega krediidiga. Samuti tähtis tellimuste suhtes, et keskmine laoseis püsiks ja ja vastavalt sellele ruumid.

Käibe kiirus on oluline kapitali moodustamisel, kuna sellega sõltub kasum, siis mida kiirem on käibe, seda rohkem saab kasumit. Kui käibe juures kapital teeb palju rohkem tööd ära, on seega kapitali asendajaks..., mida suurem käibe kiirus, seda vähem on vaja mahutada kapitali, eriti et kapitali on raske saada. Tänapäeval on tendents käibe kiiruse suurendamisel eriti, et saada iseseisvaks krediidi andjast.

Eriti tähtis püsivkulude juures, mida kiirem käive, seda vähem langeb püsivkulusid käibe perioodile.

Kk.	1 x a	100 kr	110 kr.
	2 x a	110 + 11	121 kr.
	3 x a	121 + 12,1	133,1 kr
	4 x a	133,1 + 13,31.	146,4 kr.

Käibel on suur tähtsus käitise kulus, andes käitise näitaja.

Konjunktuur.

Kogu tänapäeva maj. on dünaamiline. Nende muutumiste sarjas võib eraldada rühmi vastavalt 1.seosoonidele s.o. hooajalised võnked, eriti aasta, kuu, nädala ja päeva aegadest. Teatud kella-aegadel on ärielu intensiivsem, turulähedates ärides turuaegadel s.o. hommikupoolle, kuna õhtupoole on palju väiksem.

Võnked nädalapäevadel - esmasp. - keskn. on äritegevuse tõus, siis langeb, ning neljap. on ärit. kõige väiksem, tõuseb eriti kõrgeks laupäeval.

Samuti on märgata völmamise korrapärasest võnkumist kuu jooksul. On võnked palga maksmisega seoses. Palgapäeva järel on äritegevuse tõus ja mida lähemale sellele, seda väiksemaks jääb ostmine ja sageli võla ja tellimuste tp. langevad 1 ja 15 ja samuti palga tp. ja teised maksu tähtpäevad.

Esinevad aasta võnked sõltuvalt aasta ajast. Peavade on hooaeg erisugustele kaupadele. Peale selle tekitavad võnkeid mitmesugused pühad ja pidustused, kuid nende järele äritegevus jälle langeb.

2. Struktuurilised võnked sõltuvalt majanduselu struktuuri muutustest, eriti siirdudes manufaktuuri ~~ist~~ masintootmisele, kus tehnika arenguga kapitali osa tähtsus tõuseb s.o. kapitali struktuur käitises muutub. See toob kaasa maj. elu muutuse. Kap. pole enam nii kriisi kindel.

Struktuuri muutus on toimunud eriti peale sõda on hakatud siirduma autarkiale s.o. oma tööstuse loomisele (agraartööstuslik riik) see tuli kriisiaegadel ja kestab praegugi tööstuste rajamisega nagu õlitööstus, tselluloosi tehased, tselliskivi tehased jne.

3. Trendelised muutused (trend on joon, mis

näitab muutusi pikema aja jooksul) nagu rahva arvu muutused.

Kliimaatilised muutused - Eesti kliima on muutunud mandrilisest ikka maritümsemaks.

4. Konjunktuurilised muutused - siia võetakse sageli ka kolm eelmist muutust, kuid need on mõlemad igas majanduskorras, aga konjunktuurilise muutusi peetakse spetsiifiliseks kap. maj.elu nähteks. Need on teatud määral tsüklilised koosnedes mitmest faasist.

kõrgkonj.

	A		1.
		B	2.
Tõu-			3.
sev-	E		
deg		C	4.

Surutis

Kogu maj. elus valitseb püsivus, pole märgata tõusu, kuid siis tuleb krahh, harilikult algab pankades väärtpaberite langus, järsku ja kestab mõne kuu, langus palkades, kauba hindades siis tuleb deprissioon - töö palgad langevad, töölised vallandatatud, krediidiusaldus kadunud jne. See kestab kauem, kuid siis hakkab kap. kasvik jälle tõusma, väliskaub. käive tõuseb kuni kõrgpunkti, kus jääb püsima, et jälle järsku langeda.

Selle võnkumise juures on see pahe, et tsükli pikkust ei saa määrata ajaliselt, kogemused näitavad, et kriisi aeg on kõige lühem B-E-ni. Kuid teadus võtab kriisi alla ainult languse ise. Surutis on harilikult pikk - 10 ja rohkem ja samuti tõuseng. Praegu on meil veel tõuseng, kõrg konjunktuuri pole veel kätte saadud, kuid sellel pole pikka iga.

Kuna konj. mõõtmised on määramatud siis on kalkulasioonid irratsionaalsed, ikka on tegemist juhusega. On asutatud institute, kuid need pole suutnud konj. ennustada on mitmesuguseid teooriaid. Mõned näevad ta sõltuvust kap. korrast- rahast, teised krediiditurust, kuna minemi turgu ei tunta. Kuid neid teooriaid ennustamiseks midagi pole ära teinud, mis kaitsmaj. t. kõige olulisem.

Pikalainete teooria, et kap. majanduses on

pikaajalised kõikumised kuni 60 a.

Riisiko (risk, mesti).

s.o. hädaoht. maj. käitisse mahutatud kapitali osaliseks või terviklikuks kaotsiminekuks.

Jagatakse mõõdetavuse järgi.

1. mõõdetamatud riisikod
2. mõõdetavad -"-

1. Riisikod, mille kaotsiminekut ei saa mõõda, neid ei saa täpselt kalkuleerida, ega eelarvesse sisse võtta nagu konjunkturi riisiko (palju hinnad langevad, palju väliskaub. langeb jne.) spekulatsiooniriisiko börsidel, mis sarnaneb hasart mängudele, õnnestub saab kasumit, ei õnnestu saab kahjumit. Sõdade riisikot on vähe kergem ennustada ja kindlustusseltsid siin kindlustavad. Kuid see on ikkagi spekulatsioon.

2. Ühe käitise piires mõõdetavad riisikod. Tule, varguse jne. riisiko vastu kindlustamine.

Paljude käitiste juures mõõdetavad riisikod. On nähtusi, mida saab statistiliselt haarata suurte arvude seadusega. Kindlustusseltsid tõenäosuse teooria alusel töötavad küllaltki edukate tulemustega. Käitises, kus riisiko esineb peab olema palju ja kui sageli esinevad riisiko nähted. Ning peab olema kindel, et selle perioodi jooksul, mille eest kindlustatud, ei tule erilisi murranguid, vaid maj. elu läheb edasi s.o. eks-trapoleerimine tulevikku.

Riisiko käitismajanduslikkude funktsioonide järgi. (3)

1. finantseerimisriisiko. siin evib tähtsust raha väärtuse languse hädaoht. Näeme et ka raha väärtus võngub teatud aegadel ja vahest täiesti väärtuse kaotab. Mahutamisriisiko, likvideerimise riisiko mängib suurt osa panganduses, kuna ei tehta vahet pika ja lühiajalise tähtsuse vahel. Lühiaegsed hoiusummad paigutatakse pikaajalistesse laenudesse tööstustesse, kust raske kätte saada.

2. tootmisriisiko. tootmisvahendite riknemine, halvenemine, purunemine, materjali vigade või

tööjou eksimuste tõttu kallite masinate rike.

Kiigi maj.politikas, kuna on vähe kindlat plaanimajandust, kiigi selle poole suunatakse, vähendas 33.a. rohkem välisväärtust kui siseväärtust. Sellep. võib olla suureks riisiko teguriks nagu varem käitis ei saa edasi töötada samas kohas ter- vishoidlikel põhjusel. Tooraine riisiko kui ta ei vasta kalkulatsioonidele, või hinna riisiko võivad äkki tõusta või langeda.

3. Minemi või turustamisriisiko on kap.maj. tähtsaim. Konj. riisiko. Toodetakse lattu, et neid müüa saab, kuid järsku tuleb kriisi aeg ja tooted jäävad seisma, kuna ostujõud langeb. Oluline on mood, eriti jaekaubanduses igal hooajal. Moodi ei tea kunagi ennustada, toodetakse kuid moodi ei lähe. Need kaubad jäävad seisma ja tuleb müüa poolmuidu, kuna hinnatakse stiili, mitte kvaliteedi järele. Seetõttu on maa kaupadel hinnad kõrged, kuna sinna on sisse kalkuleeritud kahjumi riisiko. Uute võistlejate ootamatu ilmumine, kui eelkalkulatsioonid on juba tehtud. Kuid ühelt alalt teisele siirdumine on raske seep. nõutakse reguleerivat maj. politikat eriti kui häda on käes. Hinna riisiko hinna langemise puhul, kas moe või ostujõu vähenemine või uue võistleja juurde tulek s.o. kui kalkulatsioonid segi paisatakse.

Riisikote arv on suurenenud, kuid mõõdetamatute riisikote arv on vähenenud, eriti käsikäes statistika arenguga. Kindlustustegevus üha laieneb riisikotele, mida varem ei kindlustatud, kuna polnud neid uuritud.

Käitismajanduslik riisiko politika.

Riisiko suurenedes ja sagedenedes on kujunenud erilise käitisliik, kes võtab riisiko enda kanda kindlustuskäitised. Käitised kontsentreeruvad riisiko vältimiseks. Püütakse riisikot hajutada sel teel, et riskantsed ettev. moodustatakse A/S-dena, et paljud isikud kannavad riisikot, nagu kanalite ja raudteede ehitamine, kuna tasuvus on kahtlane. Et riisikot vähendada paigutatakse kapital mitmesse käitisse, nagu hoiusummade omanikud paigutavad summad mitmesse panku või mitmesse tööstusse, et surutise ajal igal pool ikka

kaotust ei tule. Börsi spekulatsioon on huviste jaotus ajaliselt, kus spekulant ostab kauba üles, hoiab kuni nõudmiseni tekib, võttes riisiko endale, seega suure maj. tähtsusega. Kui konjunkt. muutus oleks seaduspärane, siis poleks karta ootamatuid krahhe.

Organisatsioon.

Selleks, et org. küsimust üldse selgitada, peame enne selgitama organismi ja organi mõiste.

Sõna organism on pärit bioloogiast ja siin mõeldakse selle all tervikut, mis koosneb üksikuist üksteisega funktsionaalses seoses olevaist osakesist. Seega me võime suhtuda organismi kui kehha, mis koosneb osakesist, millel on teostada kindel ülesanne. Need osakesed on üksteisest sõltuvad, üks ei suuda oleleda teiseta. Hiljemal ajal on hakatud seda mõistet kasutama ka sotsioloogias. On hakatud looma teatud kunstlikke organeid. On olemas terve rida koolkondi sotsioloogias, mis suhtuvad sotsioloogiliselt koostatud organismi, kui tõelisse, mitte kunstlikult loodusse. Nad tahavad väita, et ka ühiskonnal on kindel ülesanne täita. Oeldakse veel, et organism s.o. tervik, mille mõju on suurem kui üksikute teda moodustavate organite mõju üksikult omaette.

Organismi ja organi suhe. Need mõõdud on väga relatiivsed. Üks osa võib olla ühtaegu orgaaniks kui ka organismiks. Nii inimene on omaette organism, kuid näiteks riigi või käitise suhtes on ta üheks organiks. Harilikult organism on seda täielikum, mida rohkem organid, mis ta moodustavad on üksteisest sõltuvad.

Käitise organism. Käitis kujutab endast inimeste ja väliste vahendite organisatsiooni. Käitise keha on teatud vara osakeste ühendus.

Kui me tahaksime mingis käitises näit. tööstuskäitises loetleda organeid, siis me võiksime loetella igat üksikut eset.

Organisatsioon - mõiste, s.o. jällegi väga vaieldav, on väga mitmesuguseid arvamusi ja on raske otsustada millist eelistada ja millist mitte.

Organisatsioon on süsteem, mille kohaselt organid on kujundatud organismiks. Käitis on koostatud varaosakestest, organisatsiooniks, nimetame, nende kujundamist käitise eesmärgile vastavaks organismiks. Sagedasti aga, eriti kirjanduses, mõeldakse organiseerimist (verbaalses mõttes) organisatsiooni all, seega selle süsteemi teostamist.

Käitise organisatsiooni üldpõhimõtted.

Analooogselt looduslikule organismissile püstitatud nõuetele tuleb meil püstitada need ka käitise org. Iga organ peab olema l. töökohane. Tuleb määrata täpselt iga organi ülesanne ja ka org. suhted oma vahel.

Praktilised tarbed, mis põhjustavad organiseerimise.

Kõige pealt need tarbed võivad esineda inimeste juures. Need üksikud funktsioonid, mis organid teostavad, tulevad koostada terviklikuks süsteemiks - organisatsiooniks. Need funktsioonid me viime koostada tööühenduseks, militaarseks, funktsionaalseks jne. tööks, see koondamine moodustabki seega funktsionaalse, militaarse jne. organisatsiooni.

Organiseerimist vajavad mitmelaadsed käitise varandused, samuti käitise seadustus. Organiseerimiseks peab olema koostatud teatud kava, süsteem - organisatsioon. Organ. vajab ka organisatsiooni ise. Ka kogu maj. ühiskond nõuab organisatsiooni, et ei esineks kaost.

Käitise org. praktilised ülesanded.

1. Käitist tuleb rajada, 2) käitise tegevuse harmoonilise käigu saavutamine ja selle säilitamine. Eriti tähtis on tänapäeva suurkanalites taatus ehk kontroll funktsiooni teostamine. Org. on tähtis korra loomisel käitises. See seisab selles, et tuleb igale varaosale, esemele ja isikule määrata tema töökoht ja ülesanne ja et iga üks just seal asuks ja oma ülesannet täidaks. See ei ole sugugi kerge ülesanne, sest käitises on sageli segadust ja et ruumi siset, selleks on vaja

org. Täiesti välditamatu on arg. käitise ratsionaliseerimisel.

Käitise organiseerijad.

Siin harilikult on organiseerijaks kavandav või juhtiv töö. Peab silmas pidama, et kui tahtakse organiseerida või reorganiseerida, siis ei tule piirduda mitte ainult juhtiva ja haldava töö instruksiooniga, vaid tuleb seda anda ka teostavalegi tööle. Sest juhtnõõridele allutakse kergemini, kui sellega kaasleb arusaamine uuenduste ratsionaalsusest. Meil ei ole senini, kuid välismaal USA-s, Põhja-Euroopas j.m. on olemas kutselisi organiseerijaid. Eriti on need levinud just büroo organiseerimisel, siis moodsamad tehased, laboratooriumid jne.

Käitise organiseerimisvahendid.

Nende all mõeldakse hüviseid ja inimesi, milliste abil teostatakse organiseerimist. Neid on väga palju, vaatleme tähtsamaid rühmi. 1. Plaanid, kavad, analüüsid. Tähtsaks organiseerimisvahendiks on ruum. Harilikult on see väga tähtis tegur, kuna ta on kallis, ja selleks et teda ratsionaalselt kasutada on tarvis õiget organisatsiooni. Universaalkaubamajad on tekkinud just sellest, et ärikeskustes alumiste kordade üür on väga kallis.

Tähtsa tegurina esineb aeg organiseerimisvahendina, eriti tähtis lünluskäitistes, samuti lähetusärides. Eriti suurt rolli mängib aeg krediidijuures, selle organiseerimisel. See on tähtsaks teguriks kindlustusseltside juures. Pidev töö, Börsid - termintehingud - ajaküsimus tähtis.

Inimene esineb käitises kui üks organ, ta on aga ise üks organiseeriija. Ta on ka käitise töö kontrollija.

Asihüvised - käitise varandused. Eriti tähtsad mitmelaadilised seadustused, aparaadid, masinad.

Tähtsat rolli just tänap. maj. mängivad käitise organiseerimis menetlused - taylorism, siis normimine ja tüüpimine, standardimine, spetsialiseerimine, fordism, pidev töö.

Käitise organiseerimis meetodid.

Need on põhimõtted ja võtted, mille kohaselt käitist organiseeritakse.

1. Empiiriline - tarbekohane organ. meetod. Selle kohaselt org. toimub järkjärgult, tarbekohaselt. Selle põhimõtte järele on organ. suurem osa meie maj. käitisi.

2. Teaduslik ehk süstemaatiline. Siin puht põhjalikkude kaalutluste ja tehnika arengu põhjal organiseeritakse rajatakse käitis. Meil seda ei esine, kuid uues maailmas USA jne. esineb õige sageli. Võtame siin näitena kas või universealkaubamajad, mis on arenenud võrdlemisi väikselt, kuid on kaubamaju nt. Berliinis K.D.V., mis loodi otse teadusliku süsteemi järele, luues suure universealkaubamaja tehnika viimse sõna järele.

3. Tsentralisatsioon. Siin kogu käitise organisatsioon on nagu kavandavale tööle mingiks tööriistaks. Juhtiv, haldav ja teostav töö ei oma kompetentsi, pädevust, nende ülesandeks on ainult käsku täita. Selle vormi positiivseks on asiolu, et käitist on võimalik organiseerida uhiklikult. Siin ei teki hõõrumisi üksikute organite vahel. Nõrkuseks see, et ta on liiga skemaatiline ei võimalda arvestada individuaalseid võimalusi, tingimusi. Ta on teostatav eriti seal, kus on tegu ühtlaste võimaluste ja olukordadega.

4. Detsentralisatsioon - vastand eelmisele allorganitel on iseseisev otsustamise ja teostamise vabadus. Siin keskorganilt tulevad ainult üldised juhised, mille teostamine on aga igale üksikule organile vaba. Detsentralisatsiooni juures on tähtis ainult tulemus, kuid mitte selle saavutamisviis. Detsentr. on paendlikum, lubab arvestada individuaalseid olukorde. Nõrkuseks see, et keskuses on palju vähem kontrolli võimalusi. Seep. eriti seal, kus käitise püüd suureks lähevad, ei ole see enam hea. Kuid tänap. ei ole meil enam tegu kummagi puhta rakendusega, vaid nende kahe kombinatsioonidega.

Maj. käitis kujutab endast ka teatud analoogiat bioloogilisele organismile. Seep. eralda-

taksegi käitise keha ja käitise elust. Ka siin on teatud osad olenevad teisest. Organisatsiooniks nimetasime süsteemi, mille järgi organid organis- miks ühendatud s.o. org. staatilises mõistes. Peale selle leiame kirjanduses veel organisatsioo- ni dünaamilises mõttes, s.o. verbaalses mõistes (organiseerima).

Kui on organid loodud teatud ülesandeks, siis argu koormatagu neid enam teissuguste ülesannetega.

Ratsionaliseerimine.

See sõna tuletub ladina keelest ratio, tõkis- mõistus. Sõnast väljudes tähendaks see midagi mõis- tusepäraseks muutma. Ratsionaliseerimist võiksime samastada kulude säästmisega kui väljume majandus- likust seisukohast. See juures on tähtis kas see säästmine tuleb kasuks käitisele kui organismile. Ratsionaalne inimene ütleb kõigepealt, et säästa aega, sest see on piiratud, säästa ruumi, ka see on piiratud, säästa energiat, püüa viimx oma kasu- tada olev aeg, ruum ja energia kõige optimaalse- masse suhtesse. Teame, et inimene tulles ellu ju- ba toob kaasa tarbed, mis tema arenemisega üha kasvavad. Ratsionalism kui niisugune on kujunenud ilmavaate kusimuseks.

Me püstitasime nõude, säästa aega, ruumi ja energiat, kuid tähtis on küsimus, kuidas täita seda nõuet. Maj. elu vähemalt ajaloolises elus on olnud traditsionaalne. On teatud traditsionne, lumbeid, oskusi, mis on õpitud ~~ixxxxxix~~ ja mis on edasi läinud põlvest põlve, ja mida on hakatud nagu pühaks pidama ja mida on keelatud teistele edasi anda, vaid kästi nende järele talitada. Sa- geli ei küsitud miks peab nii tegema, kas ei või teisiti teha? Seda traditsionalismi näeme meie praegusajalgi teatud majanduses vähikute juures. Ta on õppinud ära teatud meetodi ja teeb selle järele, et ~~xxxxx~~ teenida leiba ja tal ei tule mõttessegi, kas seda saaks teha ka teisiti.

Klesoleva saj. alul on aga hakanud traditsio- nalismi asemele ikka enam tulema maj. ratsionalism mõistuspärane. Kui hakati lähemalt uurima majan- dust ennast, hakati saavutama hoopis teissuguse tulemusi. Peab ütlema, et majanduslikkude õpe- tuste rajajaks on just Frédéric Wikslow Taylor

1856-1915. Teda võib nimetada moodsa maj. ratsionaliseerimise isaks. Ta kasvas Filadelfias. Ta oli võrdlemisi jõukate vanemate lapsi ja sai võrdlemisi hea alg- ja keskhariduse. Vahepeal ta vanemate olukord halvenes ja ta pidi lõpetama oma õpingud tehnikumis, kus tahtis saada inseneriks. Ta pidi hakkama ise leiba teenima. Ta algas peale töölis õpilasena, hiljem töölisenä, meistrina. Õn-
tuti õppis edasi ja lõpetas tehnika ülikooli ja sai samas suurtööstuses peainseneriks.

Juba õpilasena ta pani tähele, et töölised ei tööta kogu energiaga. Selles oli suüdi ebaõige töötasumenetlus. Sest oli tüki tasu, kuid kui töot-
likkus tõusis, alandati palk. Seep. tuli Taylor esmakordselt teatud preemiatasu mõttele. Ta rajas teatud differenttsiaal töötasu meetodi, kuid see on tema kõrgemaid töö tulemusi, see ei ole prak-
tikas läbi lõõnud.

Mis aga eriti oluline, on see, et Taylor hak-
kas tähele panema, et tema kaastöölised ja ta ise-
gi sooritavad üleliigseid liigutusi, see on aga
asjatu energia ja aja kulutus. Ta leidis, et ka
ruum ei olnud õieti kohastatud. Ta uuris väga pik-
ka aega 26 aastat tööd tööstustes. Alles pärast
nii pikka uurimisaega ta tuli välja oma õpetus-
tega. Ta pani tähele, et üks inimene sobib ühele
ülesandele palju enam kui teine. Ja ta hakkas oma
käitises teostama kutsevalikut. Edasi Taylor hak-
kas ka mõõtma töö sooritamise aega. Varem puudus
selle kohta igasugune andmestik. Oma tähelepane-
kute ja kogemuste rakendamisel T. saavutas väga
suuri praktilisi tulemusi. Just Ameerikas puhkenud
sõja tõttu oli väga ruttu tarvis saata 180000 kg
rauda Filadelfiasse, see hakkas venima ja kutsuti
kohale T., kas ta ei saaks rakendada mõnd menet-
lust, et kiirendada laadimist. T., tulles kohale,
hakkas kõigepealt vaatlema tööliste liigutusi, ta
pani tähele, et juba kangi (raud) võtmine ei ol-
nud õige. T. korraldas töö nii, et pani ametisse
2 meest, kes olid kohustatud ainult kangide sel-
ga tõstmist ja 2 meest, kes vagunis vastu võtsid.
Peale selle ta pani tähele, et töötati vaheajata.
Tema jagas aga töö puhkeajaks ja tööajaks ja lei-
dis, et kasulikem oli töö siis, kui 60% ajast pu-
hati ja ainult 40% töötati. Ja selle tulemuseks
oli see, et mees, kes varem suutis laadida 12½ ton-

ni päevas, suutis nüüd laadida 48 tonni. Peale selle ta valis ka töölisi.

Hiljemini Taylor laiendas oma uurimusi. Ta hakkas uurima kõiki käitises olevaid nähtusi, nt. tööriistu. Ja ta pani tähele, et kui käitised töötavad tööllised ühesuguses toos ja neil on erinevad tööriistad, siis tempo kujuneb halvema tööriista järele. Siin ta püstitab teatud normimise nõuded. Tööriistad tulevad normida. Oma uurimisel tulemused T. avaldas mitmes teoses. Tema esimene töö mis tähele panu äratas oli nimelt "Shop Management" 1903.a.

Aga tema peatöö mis suurt tähelepanu äratas ja on tõlgitud peaaegu kõigisse maailma keeltesse on "Principle of Scientific Management" 1911.a. See töö oli omal ajal sensatsiooniks ja hiljem asutati mitmel pool Taxlori ühinguid, kes uurisid tema põhimõtteid ja neid ka rakendasid. Aga tal oli ka väga palju vastaseid.

Selles teoses ta võtab kõik oma õpetused kokku. Ta nõuab kõigepealt, et tuleb uurida inimese, töölooma ja tööriista töötamist ja vaadata, kuidas nad saaksid töötada kõige kuluskestvamalt.

Edasi maj. käitise teaduslikuks juhtimiseks ta püstitab käitise juhtijale kui ka meistrile põhinõudeid: tal peab olema avar mõistus, küllaldane alg- ja eriharidus, ta peab olema taktiline, teovõimas, julge, aus ja lõpeks ka terve. Taylor ise mõnab, et ei ole inimest, kellel oleks kõik need omadused, ei olegi. Sellest järeldub, et käitises tuleb teostada töö jaotus, sest kõik funktsioonid vajavad teostamist, kuid üks inimene ei ole selleks suuteline.

Ta jagab tööstuse 2 suurde jaoskonda: 1) tehniline ja 2) kaubanduslik (ehk majanduslik) Ta soovib panna ametisse tehnilisse jaoskonda 4, ja maj. jaoskonda ka 4. Neid meistreid ta nimetab funktsion meistriteks, sest igaüks neist teostab funktsiooni.

- 1) õpetus meister, kes õpetab tööriistade kasutamist jne.
- 2) kiirusmeister, tema ülesanne algab siis kui tööese asetatakse masinasse, ta peab valvama seda, et töö kõrgus oleks optimaalne.
- 3) taatlus- ehk kontrollmeister, tema peaulesandeks oli töö kvaliteedi, mihuse kontroll.

- 4) korra säilitusmeister, tema ülesandeks oli valvata, et töölised hoiaks töövahendeid korras, et töölised asuks oma kohale jne.

Need olid tehnilise töökoja meistrid.

- 1) Tööjaotusmeister töö jaotuse kaartide koostamine, iga töölisel määrati kaartiga tema päevane tööülesanne.
- 2) Aja- ja kuludemeister. Tema peaülesanne töölise tööaja ja palga küsimus.
- 3) Käitis kohtunikmeister. Ülesandeks hoolitseda, et ei tekiks hõõrumisi käitis personalis ja kui neid tekkis, siis tema pidi neid lahendama.
- 4) Üldine tööjaotusmeister. Tema jagas üldise käitise töö jaotuse.

See ei ole tänap. täpselt järeleaimatav. Kuid peamine tahtsus, et ta siin nõuab just teatud spetside rakendust. Tähtis on just töö jaotuse põhimõte.

Taylorism ehk scientific management (teaduslik käitise juhtimine) kujutab iga käitise töö protsessi tööliste ja tööriista uurimist eesmärgiga määritleda töömenetlused, milliste abil on võimalik kasutada antud ruumi, aega ja energiat võimalikult kulu väheselt.

Leidis nii pooldajaid kui vastaseid. Kriitika ütleb, et selle süsteemi ohvriks on tööline, kuna tema pingutustele vastavalt ei kasva töötasu, vaid see läheb ettevõtjale. Kuid Tayloriga nõue oli, et ühtegi uuendust ei rakendataks muidu kui on selge, et tööline sellest kasu saab. Sellele süsteemile võib ette heita ainult aja määramist eriti väljaarvutatud tööliste juures tööülesande puhul ja need tulemused olid optimaalseks, kuid ei arvestatud teisi töölisi, kes seda ei suutnud ning tulid ülekoormamise nähted s.o. Tayloriga süsteemi väärakendamine, kuna ta eeldas õppinud tööliste töölerakendamist, kelle kohta need normid käivad. See süsteem annab võimaluse tööliste ülepingutuseks, kuid seda ei saa ette heita Tayloriga süsteemile, vaid tema halbadele rakendajatele.

Arvati, et ainult tööliste pingutustega saavutatakse ratsionaliseerimist. Kuid Tayloriga mõtles kogu käitise ratsionaliseerimist.

Meil mõeldakse, et meie väikestes oludes need pole rakendatavad, kuid Tayloriga põhinõuded on loogilised kategooriad, mis on sõltumatud ruumist ja ajast ja sotsiaalsest korrast ning rakendatavad

igal pool.

Taylori keskkohaks on inimtöö ja kuna meil on see just oluline, kuna oleme kapitali vaesed ning loodus annab raske tööga varu, siis just tööga suudame läbi tuua ja kapitali koguda. Taylor rõhutab, et ta põhimõtted on rakendatavad kesk. ja väikekäitistes ning seega meile eriti sobiv nende põhimõtete rakendamine. Kuid meil peetakse seda ainult teoretiseerimiseks. Eriti sotsialistide ja kommunistide poolt peeti Taylori süsteemi tööliste kurnajaks (Kuid need on ta põhimõtteid rakendanud uue liikumisega ning pannud teooria rajajaks).

Taylori süsteemist on arenenud:

1. Kutseline nõuanne s.o. tööliste sobivus teatud töö ülesandeks. See on ebaratsionaalne nähtus kui tööline ei suuda teha oma tööülesannet

a) keha tehnikud

b) hinge tehnikud

füüsilised tehnikud püüavad määrata loomade sobivust teatud tll ülesandeks füüsiliselt, kehalise sobivuse seisukohalt.

Eriti põhjanevad on Saksa uurimised.

Psühhotehnikud uurivad inimese vaimlist ala kui olulisemat, kuna füüsilist jõudu asendab masin. See on vanem kutse nõuande ala ning sellele aluseks.

Mõlema õpetuse vahel sünteesi loomisega on saadud häid tulemusi.

Ameerikas on suur kutsenõuande võrk. Siin raskeks probleemiks kutsenõustaja leidmine. Kuna inimene vaimselt ei ole konstantne tegur ning kutsenõustaja peab olema inimesetundja kuigi aparaat siin aitab, kuid mitte igas olukorras, kuna inimene igal katsel reageerib ise moodi.

Posti alale ei saa muidu ametisse kui pole kutseandlast läbi käinud.

Meil on 2 nõuandlat, kuid oleks vaja igasse linna, ja needki 2 on halvasti varustatud ning pole küllalt populaarsed. Oleks loomulik kui igas käitises oleks selline nõuandla, kuna iga tähtsama ala jaoks on kõlbavus instrumendid olemas, mis häid tulemusi annavad. Meil on ETK-s ja posti alal sarnane katsetus olemas ja "Looduse" juures.

2. Töö liigutuste uurimine.

Taylor kasutas selleks päevapildi aparaati.

Liigutuste järgi määrati vajalik aeg abil. Sellega oli täpselt raske määratleda, kuna dunaamikat ei saanud näha. Hiljem hakati liigutusi. Iga tööülesanne nõuab individuaalseid liigutusi, mida kokku nimet. tsükloogrammideks, mis näitab kogu liigutuse tee ühes siirdumisega ühelt tegevuselt teisele.

See on obj. vahendiks kõlbavuse proovimisel. Võetakse aluseks ühe hää töölise tsükloogramm ja võrreldakse neid.

Liigutuste uurimisel juhitakse veel tähelepanu töörütmile, millest oleneb töölise väsimus. Ühes rütmis on kergem liikuda kui vahelduva rütmiga. Esimene töötab tööjõudlust ning ei väsi nii ruttu nagu noodavedamine, lossimisel ja lastimisel, kus üks peab takti ja teised töötavad rütm järgi. Siin selgus ka tööriistade tähtsus, mis peab töötaja kohane.

Seda vaatlust on raksem läbi viia, kuna puudub selline filmi aparaat.

3. Spetsialiseerimine.

Taylor nõudis, et käitis puütku toota võimalikult minimaalne arv sorte, sest seda ratsionaalsemalt ta töötab.

Spetsialisatsiooniks nimet. inimese ühiskondlikku majanduslikku, tehnilist, teaduslikku või mitmes. kutselist eristumist ning koondumist üha kitsamaile erialadele.

Spetsialiseerimise ülduseks on ühiskondlik ja tehniline tööjaotus.

Seal toimub inimese tegevuse siirdumine laiematelt aladelt kitsamale. Elukutsete arv on suuresti kasvanud ning sellele vastavalt ka spetsialiseerimine.

1895.a.	Saksas	rohkem kui	6000	erikutset
1934	"	"	52000	"

Kuid kutse i määra veel spetsialiseerumise taset, kuna kutse alal on veel võimalik edasi spetsialiseeruda. Fordil on tööprotsess jagatud 8000 alaosaks.

Spetsialiseerumine on käitiste vaheline, kus üksikud käitised valisid teatud maj. ala või käitise spetsialiseerumine ühe too osa piires nagu saapa silmad, paelad, kannad, tallad jne.

Spetsialiseerumist nimet. ka ratsionaliseerimiseks kuna see on aja ja energia säästmine,

kuna me saavutab suure vilumuse ning saavutab lähema ajaga suure intensiivsuse ning väiksema jõukulutusega. Ka on ruumi võimalik säästa, kuna tööprotsessid on sarnased ning uut tööprotsessi juue ei tule.

Käitis tooraine hankimine alal ostab ühte ainet ainult ja saab soodustusi hulgi ostmisel, ka kulud ostu personali alal on väiksemad. On võimalik rakendada spetse, kuna on üks ulekanne teostada ning produktiivsus suur, palk kõrgem, kuid üldkasum samuti suur. Laod ei lähe suureks, kuna ainult üks sort laos ning ainult selle jaoks tehakse kavandeid. Ka müügi juures on kergem, kuna on kerge turgu analüüsida, ning reklaam ühe sordi juures on kergem ka statistika ning müügikalkulatsioon võimaldavad kulu säästa.

Spetsialiseerumine eeldab suurt turgu, kuid meil on see väike ning võimatu spetsialiseeruda nagu Ameerikas. Kuid oleks siiski võimalik spetsialiseeruda rohkem kui seda senini on tehtud. Maitseainete alal 3500 sorti, keemia tööstuses 1500 sorti, tekstiiltööstuses 1000.

Meil on kogusummas 5 õlletehast, nendest 2 A le Coq ja Saku toodavad peaaegu 75% kogu toodangust ja needki ei ole suutnud õieti kartelleeruda. Kui võtame siia juure ka kolmanda Silvere, siis need kolm toodavad 90%. Siin ei oleks kartell ostjaskonnale kahjulik, sest ta ei saaks minna liiga kalliks, kuna see ei ole esimese järgu tarbaine. Nad on aga õlu ise sellega kalliks ajanud, et nad omavahel igasuguste võistlusvahenditega püüavad üksteist ületada. Kui aga siin riik oma korraldava käe vahele paneme, tekiks kohe pahandus selle üle.

Normimine ja tüüpimine.

Tegelikust elust juba tunneme teatud norme, kuid me oleme nendega nii harjunud, et meil ei tulegi meele nagu oleks see norm. Olgu siin näiteks kas või kul ja kiri. Peale selle tavad, kombad, väärtus, raha, mõõdud jne. Need on arenenud koos inimeste arenguga. Ratsionaliseerimise arenemisega on ikka rohkem ja rohkem arenenud ka majanduse normimine, eriti on see rakendust leidnud USA-s. Tänapäeval mõeldakse selle all igasugus

toote ja tootmisvahendite üksikute osade mõõdete ühtlustamist. Võtame siin kas näiteks: elektripirnide ja pesade ühtlane suurus, siis igasuguste masinate osad. Selle juures on aga kuju jäetud lahtiseks. P.Ameerika Ühendriikides on normimine just Tayloriga algatusel leidnud erilist poolehoidu ja on sealt peale sõda levinud ka Euroopasse. Kuid siin on siiski veel tunda suurt normimise puudust. Võtame näiteks jalgrattad, siis tuntakse Euroopas üle 150 erilise koonusega jalgrattast. Neid aga poleks sugugi nii palju tarvis. Ja tagajärg on see, et kui ühe osa kulub on raske seda asendada. Sest paljude liikide jaoks varuosi hoida teeks laoseisu liiga suureks ja mahutaks enese alla liig palju kapitali.

Samane on lugu igasuguste mutri ja kruvide juures. Ka õmblusmasinate juures ei saa ühe firma osa kõrvatta teise firma osa.

Sellise raiskava mitmekesisuse juures on tootmiskulud liiga suured.

Normimisega käsikäes toimub tänap. tüüpimine. Kui esimene püüab määrata üksikute osade mõõdet, siis tüüpimine püüab määrata toote kui terviku ühtlust, suurust, tugevuse jne. suhtes. Ka see on ratsionaliseerimise mõttes väga tähtis. Iga masina tarvitamise juures on tarvis ruumid, ja kui nüüd masin ära kulub ja selle asendusele tahetakse muretseda uus ja kui see oleks suuruselt erinev, võiks juhtuda, et see ei mahuks olemasolevasse ruumi, mis tooks jälle uusi kulusid.

USA-s on loodud just normimise ja tüüpimise asutised, et säästa inimeste kapitale, aega ja ruumi. Need asutised on enda ümber koondanud haritud maj. teadlasi, insenere jne. Peetakse kursuseid, ettekandeid, antakse välja ajakirja jne. On püstitatud tüüpe igasugustele toodetele. Ja on isegi ametlikult tunnustatud ja lubatud müüa normitud ja tüübitud tooteid USA-s.

Tooted	Tüüpide arv	
	1913	1924
Viilid ja rasplid	2351	496
Mitmelaadilised tööriistad	665	351
Voodid vedrunadratsitega	678	4
Haiglavoodid	40	1
Vooditekid suuruse järgi	78	12
Telliskivid	119	1
Põrandakatted (suuruse järgi)	66	5
Katuse kivid (" ")	60	3
Metallist söögiriistad	1114	72
Soojavee anumad	120	14
Seina tahvlid	90	3

Need on näited USA olukorra kohta enne ja pärast ilmasõda, kus tüüpimine ja normimine hakkas läbi lööma. Selle abil on säästetud kulusid üksikute alade järele 22-50%. Norm ja tüüp nõuab aga, et ka tarbed oleksid tüübitud ja normitud. See on nii ameeriklaste juures.

Meil Eestis oleks vaja keskust, et võtaks enese ülesandeks ratsionaliseerimise küsimuse. Kes peaks kontakti välismaadega., töötaks välja normid ja tüübid ja püüaks neid propageerida. Neid küsimusi meil on uuritud just politseivalitsuse (hr. Jalajas) poolt.

Fordism.

Hendric Ford, sünd. 1863a. Ford töötas alul metallitöölisena. Hiljem ta leidis tahelepanu Ameerika leiduri Edisoni juures. Töötades ta õppis ise tehnika ülikoolis. Hiljem hakkas isetöösturiks valmistades traktoreid. Hiljem tuli ta mõttele luua automootori tüüpe. 1903a. laskis ta välja erilise Ford auto tüübi.

Fordi äri poliitilised põhimõtted. Tootke kaup nii odavalt kui võimalik ja makske töölistele nii kõrgeid palku, et ka tööline ise suudaks osta neid tooteid, mida ta toodab. Ta seab oma äri politika kõlblisele alusele, tema arvates tööstus on ühiskonna teener. Ta peab püüdma toota võimalikult odavalt ja ei pea olemas väljas kasumi põhimõttel,

vaid kasu tuleb juba ise iniskonna teenimise kõrvalnähtena. Saadud kasum tuleb võimalikult käitise tagasi juhtida. Argu püütud kasutada ostjaskonna teadaannet. Ta töönitab seda, et tööstusil ja kaupmeest ja tarbijaskonda peab siduma vastastikune usaldus. Toodete hinna aluseks olgu tootmiskulud. Ta on oma äri politikas püüdnud võimalikult hoiduda võõrkapitali finantseerimisest.

Tootmispoliitilised põhimõtted. Kõige pealt nõuab ta spetsialiseerimist normimist ja tüüpimist. Seda on ta ka oma esimese 25 tegevusaasta ka teostanud, tootes ainult sõiduauto Ford D modell tüüpi.

Peamise olulisusega tema juures on aga pidev töö. Pidevtöö on tööprotsess, mis toimub nii ruumilt, ajalt kui ka energialt pidevalt, katkestamatult. Puht mehhanilises osas pidev töö ei ole midagi uut. Kuid oli hulk tootmisalasid, kus ei olnud võimalik masinaid pidevalt siduda. Ja üks selliseid on just auto tootmine ja et siin pidevust saavutada oli väga raske saavutada.

Algul auto valmistamise juures oli Fordi juures korraldatud nii, et iga töö osa valmistati eri töökojas ja siis transporteeriti see edasi teise järgmisse jaoskonda. Kuid siin oli see pahe, et kui üks tööosakond võttis pikaldase töö tempo, siis pidid teised paratamatult teda ootama. Pääle selle oli raske kontrollida sedagi, kus oli võetud see aeglane töö tempo. Nüüd tekkiski Fordil idee, et kas selle asemel, et töölised viiks ühe osa edasi, teise, ei saaks rakendada minget mehhaniseerimist. Ja nii võttis ta kasustusele liikuva töölinde, ehk töö laua, millel on valmistatav tööese ja teine lint toob kohale tarvisminevaid masina osi. Seejuures korraldati see lint nii, et masina ja inimese vaheline tööprotsess on liidetud pidevalt. Neid töölinte on väga mitmesuguseid. Üks osa töötab töötletava eseme raskuse, suurem osa aga elektri, mootori jõul. Oluline on siin, et töölindele antakse teatav tempo ja siin juba tööline peab seda tempot pidama. Sel viisil on võimalik saavutada optimaalne töö tempo.

Hiljem on seda liikuva töölinde põhimõtet hakatud väga palju rakendada. Eriti on seda aga kergete rakendada igasuguste monteerimiste juures. Liikuvat töölinti on seda parem rakendada, mida

kergemini on võimalik teostada tehnilist tööjaotust. Nii on Fordi tehas praegu auto valmistus protsess jagatud umbes 8000-desse tööalaliiki. See on väga tähtis seepärast, et mida lihtsam on töö ülesanne, seda suurema töö rütmi saavutab tööline ja ka suurima virtuositeedi ja ka kvaliteedi. 1934.a. oli Fordi tehastes 7882 erilist autovalmistamise ülesannet, sellest oli 994 raskeülesande liiki, 3338 liiki keskmise normaalse kehatugevusega mehile, 3595 kerget tööliiki, mis sobivad naisile ja alaealisigi. 43% juures kulub aega töö ülesande arendamiseks mitte üle 1 päeva, 36% juures kulub õppimiseks 1-8 päeva, 6% juures 1-2 nädalat, 14% 1-12 kuud ja 1% juures kuni 6 aastat.

Liikuva töölinde juures on teostatud ka suu-
rimal määral ruumi sääst. Sellega on ka otsene
aja sääst, kui inimene ruumis asjatult ei askelda
siis ei kuluta ta ka asjatult aega. Edasi on Ford
püstitanud põhimõtte, et inimtööjõudu tuleb ra-
kendada ainult seal, kus ta on vältitamatu, kus
masin ei suuda seda teha, sest inimene on üks
kallimaid.

Peale liikuva töölinde on Fordi juures veel
teatud kaitise autarkia põhimõtte. Kaitisel peaks
olema endal tooraine lätted, Nii oli tal 1934a.
omal umbes 15 kivisööe kaevandust, siis 4 rauamaa-
gi kaevandust, siis umbes 4(000) km² metsa, siis
oma nahavabrikud, siis valukojad, metalli valamiseks
ja ta toodab umbes 5000 tonni rauda aastas,
siis üle 100 koksi ahju, siis tsemendi vabrik,
paberivabrik, klaasivabrik. Peale enda varustuse
on väga ratsionaalselt kasustatud ka kõrvaltooted,
mis paratamatult auto valmistuse juures tekivad.
Ta saavutab praegugi umbes 5 milj. dollarit pu-
haskasumit aastas nendest kõrvaltoodetest.

Praegu töötab F. tehastes umbes 200000 töö-
list umbes 200000 leiavad elatust tema tehaste
toodete müügist ja umbes 10000-20000 inimest töö-
tavad teistes tehastes F. jaoks.

Fordi tehastes 20a. jooksul s.o. 1903-1923a.
on toote s.o. auto hind langenud üle 3 $\frac{1}{2}$ korra,
siiski on tööliste palk (aastas) tõusnud 2 $\frac{1}{2}$ korda.

Töö monotoonsus - Liikuva töölinde ja Taylo-
ri põhimõtete rakendamine on leidnud laialdast
rakendust, kuid ka palju vastaseid. Eriti liikuv

töölint toob enesega kaasa monotoonisuse, muudab tööliste nagu teatud masina osaks, teeb ta ühekülseks.

Kuid paljud teaduslikud uurimused näitavad, et paljud inimesed (enamik) ihaldavad just sellist tööd, mis on niivõrt lihtsad, et nad ei tarvitse sellejuures üldse mõelda ega oma vaimset energiat pingutada.

Liikuv töölint annab kahtlemata võimalusi inimeste tööjõu üle pingutuseks, kuid need võimalused on ikka päratud, ~~kui kinnine~~ just kuludega. Teadlik ettevõtja üle pingutusele ei lähe, kuna ta teab, et see on seotud kuludega.

Henry Taylor.

Henry Fayol.

Oli insener, töötas tööstustes, saavutas tähelepanekavaid tulemusi Prantsusmaal.

Avaldas teose 1916.a. "Administ. de general" (~~Tööstuslik haldus~~) (Tööstuslik ja üldine haldus).

Selles teoses võtab kokku oma elukogemused, rajab erilise õpetuse oma kogemuste põhjal. Teos tõlgitud kõigisse maailma keeltesse.

1925.a. kutsuti Genfi, kus leidis suurt tunnustust. Suured edusammud, mida ta rakendas praktikas, ei ole sõltuv isikupärast, vaid sellega tuleb toime ka iga keskpärane inimene.

Ta on leidnud tunnustust ka valitsusringkonnas abistades isikliku haldustööd.

Tema õpetust nimet. üldiselt haldusõpetuseks. Lahtub maj. käitiseist. Jagab viimase tegevuse kuueks põhifunktsiooniks: 1) tehniline f. - sellega mõtleb soetamist, valmistamist, töötlemist, ümberkujundamist - rõhutades selle osatähtsust tööstusis.

2. kaubanduslik funktsioon - ost-müük, vahetus turu uurimine, turuanalüüs.

3. finantsmajanduslik f. - selle sisuks on kapitali nõutamine ja selle otstarbekas kasust.

4. kaitsefunkts. - kaitse vara ja isikonna kaitse mitmesug. hädaohude (varguse, tulekahju, töö õnnetuste jne.) vastu. Peab tagama kaitsele õhuta töötamise.

5. arvenduslik f. - raamatupid., bilansid omakulu arvestus. See on kaitse nägemismeeleks -

silmaks. Selle kaudu peab naha olema, mis käitises toimub, kuhu areng suunatud jne. Hästi korrald. arv. f. on häaks relvaks käitise juhilo.

6. haldus f. - sellele pühendab Taylor kogu oma tähelepanu.

Haldusfunktsioon. Haldama - ette kavatsema, organiseerima, ülesandeid jaotama, koordineerima ja kontrollima.

Ette kavatsema tähendab tulevikku uurima ja maj. kava koostama.

Organiseerima - käitise materj. ja sots. organismi põhjendama. Nimelt Taylor Fayol jagab käitise kui organismi: 1. materjaalseks org - käitise ja kap. organism. 2. sotsjaalseks org. - personaalne organism.

Ülesandeid jaotama - hoolitsema, et personal saaks temale kuuluvad ja võimete kohased ülesanded, et personaal need ülesanded ka täidaks.

Koordineerima - ühendama, ühtlustama käitise elemente ja jõude.

Kontrollima - valvamine, et käitises toimuks kõik ettenähtud korra kohaselt.

Haldusfunktsiooni teostavad juhtiv, haldav kui ka teostav töö. Igal ühel F. arvates on siis tegeleda. F. teeb kindla vahe käitise juhtimise (laiem mõiste) ja haldamise vahel. Juhtima - kõiki funktsioone kokkukõlastama, haldamine on väike osa juhtimisest. Mida suurem käitis, seda suurem töö on haldamisosal.

Oma õpetuses F. rõhutab eriliselt kutsesobivust. Iga käitise põhif. teostamiseks on vajalikud erilised võimed. Soovitab kutsekõlbavuse valikut. Iga võime põhineb real omadustel, mida F. võtab kokku järgmiselt:

1. kehalised omadused - tervis, tugevus, vilumus.
2. vaimsed " - vaimne energia, meelegeandlus, taiplikkus, õppimisvõime, otsusvõime, vaimne tugevus, algatusvõime, vaimne elastilisus.
3. moraalsed omadused - vastutustunne, kuulekus, taktilisus, väärikus.
4. üldharidusl. omad - mitmelaadil. põhiteadmised, mida annab kool - kirja-, lugemisoskus.
5. eriteadmised ost. funkts. alal.
6. kogemused - kas iseenda prakti. kogemused, või saadud teistelt isikuilt.
7. juhib täheletp. sellele, et haldus f. teostami-

seks seni pole antud eriharidust, arvatakse, et need on sünnipäraseks inimesele. F. arvates tuleks koolitada ka haldusf. jaoks. Tema arvates selle all kannatavad suuresti maj. käitised. Sellep. soovib võtta haldusõp. juba algkoolide õppekavadesse.

Fayoli halduspõhimõtted. F. võtab oma uurimisobj. ainult käitise sots.organismi - isikkonna. Toonitab, et haldusf. puutub ainult sots.organismi. Objektiks - käitises töötav inimene. Hald. õp. alusena F. esitab rea halduspõhimõtteid. Toonitab, et see põhimõttestik ei ole purgiv (tühjendav) neid esineb veel rohkem.

I. Tööjaotuse põhimõte. Tööj. F. arvates on looduse seadus. Orgaanilises elus võib juba tähele panna üksikasjalist tööj. (nt. inimene). Sellep. anal. loodusl. org. esineb tööj. ka sots. organis. S.org. on seda täiuslikum, mida ulatusl. seal on teostatud tööjaotus. Tööj. tõstab tootlikkust ja kvaliteeti, kusjuures kulud võivad langeda. Tööj. tõstab tööilise töö vilumust. Tulemuseks on spetsialiseerumine.

II. Autoriteet ja vastutus. Autor. - õigus käsida ja võime käskude täitmist nõuda.

Autoriteet: 1. statutaarne ehk seaduslik autoriteet - antud seaduse põhjal.

2. isiklik autoriteet - siin sead.alust ei ole, inimesel isiklikud omadused on sellised, et käskude andmine tundub õigustatuna.

Igäsug. autor aluseks peaks olema isiklik autoriteet, ka sel juhul kui on olemas sead. autoriteet. Sellep. nõue, et st. autor antagu neile, kel on olemas isikl. autor.

Vastutus - autoriteet pole mõeldav vastutusega. Tasu või karistus on võimu teostamise sanktsioonid. Raske on fikseerida vastutuse ja selle sanktsiooni suurust kõrgetel kohtadel asuvate isikute suhtes.

Autoriteeti ihaldetakse - vastutust kardetakse. On tähtis, et autorit. kohtadele paigut. kõrge moraalse tasemega isikud. Autor teostavad isikud peavad olema julged.

III. Distsipliini põhimõte. Dists. -- nimet. F. kuulekust, ülesannete täppest täitmist, viisakat käitumist. D. suuresti sõltuv ajast, kohast, mitmes. seesmisist tingimustest. D. on sõltuv eelkõige käitise juhtidest. Distsipl. rajamisel on tarvilikud eeltingimused:

asjatundlikud juhid
selged ning õiglased teenistuseeskirjad
õiglane sanktsioonide rakendamine (kõikide suhtes ühtlane.)

IV. Ühekliku ülesannete jaotuse põhimõte. Ükskõik millise ülesande teostamiseks saadagu korraldusi ainult ühelt isikult (F. on militaarse süsteemi absoluutne pooldaja). Teisiti tekib palju arusaamatusi, konflikte.

D	V. <u>Ühekliku juhtimise põhimõte.</u> Toonitab,
1	et peab olema üksainus juhtija in üks-
0	ainus kava kõigi käitise protsessile
1	teostamisel. Looduseski on loomad ühe
M	peaga - kahepeaga vördjad. Mitme juhiga
III	käitise puhul on tegemist vördjaga.

VI. Individuaalhuvi allutamine üldhuville. Käitises töötaja peab silmas pidama ainult käitise huve, allutades individuaalhuve. Selleks vajalikud olulised eeldused:
käitise juhilt nõutakse kindlameelsust ja hääd eeskujut. Käitises peab kohtima võimalikult õigl. teenistuskord. Käitises kontrollaparad eeskujulikult korraldatud.

VII. Töötasu põhimõte. Töötasu on vastujõudlus tööliste teenete eest. Töötasu meetod peab tagama õiglase tasu, innustama tõhusale tööle; ei võimaldaks tasu üle mõistlikkuse piiri. Fraasid! F. toonitab, et teda ei rahulda tänapäeva töötasu meetodid.

VIII. Tsentralisatsiooni põhimõte. Loodusest jällegi. Loomade juures tsentrumiks peaaegu. Selleg. tsentr. on loomulikem põhimõte käitiste korralduse juures. Suurtes käitistes siiski F. arvates tsentralis. võib muutuda ebaratsionaalseks. Selleg. nii suurte käitiste eest kui ebaloomulikude eest tuleks hoiduda. Tsentralisatsioon on

~~XX~~

selline, mis vähendab alluvate osatähtsust kaitise juhtimisel, dets. suurendab aga alluvate osatähtsust.

IX. Alluvuskord. Kaitises tuleb täpselt määratleda üksikute sots. organismide alluvus - pool-dab militaarset süsteemi järele. Ka suhtlemine peab käima alluvusredeli kaudu. Alluvusredelit tuleks parandada nii, et ka alluvatel oleks võimaldatud suhtlemine.

A G
B
D H
E J
F

X. Korrapõhimõte. F järele korranõue on see, et igal isikul ja esemel oleks kaitises kindlaks määratud asukoht, et iga isik ja ese asuks omal kohal. Kord:

1. mater. - mis kehtib kaitise mat. elemendi (vara kapitali) suhtes
2. sotsiaalne " " kaitise isikkonna suhtes.

Korra tulemuseks peab olema ruumi, aja ja energia sääst. Kui neid tulemusi ei saavutata, siis on ebakord. Tähtis, et määrataks õige koht, mis võimaldab ruumi, aja ja energia säästu. Ebakord - näiv kord - asjatundmatult tehtud, nt. tööstus kaitise õuel sorteeritud teraskangid eriomaduste järele, silmale tundub see korratuna, olgugi et seal valitseb kord sisuliselt, mis ongi tähtis.

F. arvates puhtus on korra tulemus. See on tingitud sellest, et see õpetus on Frantsuse jaoks, kes pole mitte just kõige puhtamad.

Korra rajamiseks soovitat rakendada graafilisi vahendeid.

XI. Õigluse põhimõte. Õiglase kohtlemine tii-vustab põhimõtete korralikku täitmist. Õiglusetuse tunne võib tekitada hõõrumisi kaitises.

XII. Personali e. isikkonna stabiilsuse põhim. Püütagu personali liikmeid oma kohal hoida pikemat aega. Iga uuele kohale paigutamine seotud lisaku-ludega: töötootlikkus väiksem, kvaliteet madalam.

XIII. Algatusvõime e. initsiatiivi põhimõte. Antagu võimalus iga personali liikmele kaitises

midagi avastada, leiutada ja seda käitise juhtkonnale teatavaks toha. Et meistrid oma arvele ei kirjutaks allpool tehtud uuendusi.

XIV. Üksmeele põhimõte. Üksmeel teeb tugevaks ja seda ka käitises, kui personaalis valitseb üksmeel. Ühiklik tööjaotus on üks üksmeele teostuse viis. Üheks suureks üksmeele takistajaks Fayol peab käitises kirjalikku asjaajamist, kuna selle kaudu võib tekkida palju arusaamatusi. Suuline asjaajamine säästab ka aega ja kulu.

Fayoli halduselemendid.

1. Ettekavatsus.

Selle all F. mõtles tuleviku encriimist ja majanduskava koostamist. Ta peab seda väga tähtsaks käitise juhtimises. Ettekavatsuse mõjuvamaks vahendiks on eelarve s.o. käitise majanduse tuleviku pilt. Ta on käitise juhtimises kõige raskem.

Hea maj. kava peab olema:

- 1) ühiklik,
- 2) pidev,
- 3) elastiline (paenduv) ja
- 4) kindel.

Ühiklik.

Maj. kava peab olema määratud kindla, määratud aja jaoks ja selleks ajaks võib olla ainult 1 kava. Ühiklik maj. kava võib jaguneda aga küll allkavadeks, kuid need peavad olema oma vahel kokkõlas ja nad ei tohi sisaldada samu jooni.

Pidevuse nõue

seisab selles, et kui maj. kava koostatakse, siis peab ta olema koostatud nii, et ta ei sisaldaks ajalisi lünke.

Paindlikkuse nõue.

Meie teame, et maj. elus on alalisi võnkumisi, maj. kava peab olema koostatud sõltumata, et ta suudaks kohaneda sesoonilistele, või konjunktuurilistele muutustele.

Kindluse nõue

seisab selles, et maj. kava peab olema rajatud

kindlaile andneile. Tuleb kasutada kogemusi, ja tulevikku uurida. Fayol pooldab uldiselt pikemaajalisi majanduskavu (5 aastat), selle juures ta soovib jagada pikemaajaliselt kavad allkavadeks.

Maj. kavade koostamisel Fayol soovib kasutada kaitiste võrdlust ajalist, kui ka ruumilist. Viimane tähendab seda, et tuleb paljude ühe ja sama ala kaitisi võrrelda ühel ja samal ajal. See on õige tugevasti arenenud just peale ilmasõda.

Fayol peatub ühenduses maj. kavaga ka riikliku eelarvestuse juures. Ta leiab, et prantsuse valitsuses koostatakse eelarve ainult aasta peale, see ei saa ka tihti valmis õigeks ajaks. Selliste väärnähtuste põhjuseks ta peab prantsuse valitsuse instabiilsust, mis on õnnetuseks kogu Pr. rahvale. Väärnähtuse liikmete elu lühiksuse tõttu puudub ka vastutustunne selle sammu astumisel. Sammu astuja ei vastuta ise, vaid tagajärjed ilmnevad teise, või kolmanda valits. juures. Sama lugu ka meil Eesti maj. kaitises suuremaid eba-nähtusi on kava puudumine. Paljudes ei koostata üldse kava.

Maj. kava puudumine Eesti majanduses on meie majanduse üks suuremaid väärnähtusi. Meil paljudel juhtudel maj. kavu ei koostatagi ja kui seda tehakse, siis ainult vormi täiteks.

2. Organisatsioon.

Kaitist organiseerima, see tähendab teda varadega, nii materjaalsete (varade) kui ka sotsiaalsete (kaitise personaal) varustamisega.

Ta peatub just sotsiaalsel organismil. Tema arvates tuleb igas kaitises teostada järgmised ülesanded.

- 1.
2. tuleb valvata, et kaitise nii materjaalne, kui ka sotsiaalne organism oleks kooskõlas ja et ta suudaks saavutada kaitise eesmärki võrdlemisi kulu väheselt.
- 3.
4. tuleb haldusel koordineerida kaitise jõud ja tegevused üksteisega.
5. tuleb hoolitseda isikkonna kutsevaliku eest,
6. määrata täpselt iga kaitises töötava isiku pädevus (kompetents)
7. hoolitseda distsipliini eest.

8. kontrollida kogu käitise tegevust.

Need ülesanded on F. arvates lihtsad mäikekätistest, kuid käitiste kasvades need aina keerustuvad kõige keerukamaks peab Fayol a/s tööstuskäitist, siin lendab ta järgmised haldusorganid:

1. aktsionarid
2. a/s nõukogu
3. peadireksioon ühes direktoride staabiga
4. regionaalsed ja lokaalsed direksioonid
5. üleminsenerid
6. osakonna juhatajad
7. allkätistite juhatajad
8. meistrid
9. töölised.

3. Ülesannete jaotus sotsiaal organismis.

Siin Fayoli arvates vastavat ülesannet jaotavad isikud peavad oma järgmisi võimeid:

- 1) nad peavad tundma isikuid kellele ta tööd jaotab.
- 2) ta peab täpselt tundma teenistuskorda.
- 3) ta peab pidevalt käitises inspeksiooni pidama, just nende juures, kellele ta töö on andnud, et vigade tegemist juba tegemise ajal vältida.

Ta toonitab seda, et on väga tähtis, et tööjaotaja kutsub omale alluvad vanest kokku ühisele nõupidamisele, seda võiks korraldada tihedamate aegjärgkude järele, et vältida arusaamatusi ja laseb ka kõige vähemal mehel oma algatusvõimet näidata.

- 4) Ülesannete jaotleja peab võima alati silmas pidada käitise lõppeesmärki.

Maj. käitiste juhid peavad evima järgmisi omadusi ja teadusi:

1. tervist (kehalist kui ka vaimset)
2. intelligentsi ja vaimuvärskust,
3. kindlat püsivat tahet
4. teovõimsust, energiat, julgust,
5. vastutustunnet
6. üldsuse hüve eest hoolitsemise meelt,
7. ulatuslikke üldharidust,
8. erilisi haldusvõimeid (võime maj. kava koostamiseks ja teiste poolt koostatud kavade hindamist)

9. organiseerimisvõimeid
10. Peavad oskama inimesi juhtida
11. Kooskõlastada käitist
12. Oskusvõime kontrollimiseks
13. Üldteadmised käitise funktsioneerimiseks
14. Võimalikult põhjalikud teadnised erialast, kuhu käitis kuulub.

Käitis maj.t. jagatakse üld- (küsimused, mis on omased kõikidele käitistele) ja eri- käitismaj.teaduseks, see osa käsitleb küsimusi, mis on spetsiifilised ainult teatud liiki käitistele.

See jaguneb mitmesuguste majandusalade järele, nii põllumajandus- (põllumaj.käitisteadus) tööstus-, pank., liiklus-, majus- kindlustus- jne. käitismaj.t.

Erikäitismaj.t. võtame käsitlemisele tööstuskäitis maj.t.

II

Erikäitismaj. teadus.

Tööstus käitismaj.teadus.

1. Tööstuskäitis mille ülesandeks on 1) toorainete loodusest ammutanine ja 2) ümbertöötlemine. Esimesi nimetatakse ürg tööstuskäitisteks (põlevkivi- kriidi-, kipsi-, fosforiidi- jne. tööstuskäitised meil).

Kuna tööstuskäitised, mille ülesandeks on ümber töötlemine moodustab töötleva tööstus käitise.

Tooraineks nimet. niisugust hüvist, mis otsest ei sobi inimese tarvete rahuldamiseks, vaid mida tuleb enne ümber töötada, töötleda s.o. sotsiaalökonomilises mõttes.

Tooraineks, käitismaj.t. mõttes nimet. iga sugust töötlemisele alluvat hüvist.

Puuvill on tooraine ka rahvamaj. mõttes aga riie rahvamaj. mõttes on ikka hüvis, valmisaine käitis maj. t. mõttes ta aga võib olla tooraine.

1. Inimese tarbed ja nende tähtsus majanduses.
2. Hüvise mõiste ja liigid.

III

1. Majanduse mõiste ja olemus
2. Majandus ja tehnika.

3. Okonoomiline printsiip ja selle eritiitika.

- III.
1. Käitise mõiste olemus ja liigid.
 2. Töö mõiste, liigid ja organisatsioon käitismaj.t.
- IV.
1. Töötasu süsteemid ja nende kriitika.
 2. Preemiatasu süsteemid ja nende kriitika.
 3. Vara mõiste ja liigid käitismaj.t.
- V.
1. Käitismaj. kapitali mõiste ja liigid.
 2. Kapital ja käitis.
 3. Kulude mõiste ja liigid
 4. Püsivkulud ja nende mõju maj.elu arengule.
 5. Maj. käitise asupaik.
 6. Käitismaj.t. käive selle mõtlemine ja tähtsus.
 7. Toogi mõiste ja liigid käitismaj.t.
 8. Käitis maj.riisiko mõiste ja liigid.
 9. Väärtuse mõiste ja liigid käitis maj.t.

Tööstusseaduses püütakse anda ka tööstusettevõtte mõistet, kuigi selle all vahest mõeldakse ka tööstuskäitist.

Sageli meil samastatakse maj. ala ja tööstuskäitis. Nüüd meil on hakatud samastama ka tööstusala ja tööstuskäitist (nt. juuksetööstuse selle all mõeldakse nii seda ala, kui ka käitist - äri). Siin ei tee vahet ka seadus, kuna see samastab tööstus ala ja tööstuskäitise.

Tööstusseaduse definitsioon on puht loendav, kuid on teada, et loendav def. ei saa olla kunagi täielik, mahutada endesse kõiki tööstusettevõtteid.

Selle (s.o. tööstusseaduse) terminoloogia on üldse väga halb, kuna tööstusettevõtte jaotamisel, liigitatakse: tööstus ettevõtted jagunevad suur-, kesk- ja väiketööstuseks. Seega tuleb välja, nagu oleks tööstus tööstusettevõtte allliigiks.

Suur- ja kesktööstuste asutamiseks on tarvilik majandusministri luba.

Siin on kriteeriumiks, rahvamaj. huvi ja vajaliku võistluse olemasolu. Siin seadus jätab riigiametnikule õige suure suvalise otsustusvõime. Siin tekib küsimus, kas on see otstarbekas? Mida

mõeldakse rahvamaj. ja üldhuvidega? see rahva- ja riigihuvide küsimus on õige vana, kuid siin ei ole mingit objektiivset kriteeriumi, millega neid mõõta.

Maj. teaduses on olnud väga mitmekesiseid arusaamisi rahva- ja maj. üldhuvidest. Merkantilis-
tid soovitasid ajada võimalikult aktiivset kaubandushilanssi. Ja kõikide tööstus- ja teiste ettevõtete asutanisel üldhuviks oli see kuivõrt see soodustas aktiivset väliskaubandusbilanssi.

Hiljemini tekkis sellele vaatele suur vastukriitika füsiokraatide ja liberalistide poolt üldse. Vabakaubanduse inimesed õpetasid, et kõige parem politika on see kui üldse ei aeta mingit poliitikat majanduses, vaid lastakse kõike kujuneda nii nagu see kujuneb.

Sotsialistid püstitasid jälle isesugused kriteeriumid. Enne Marxi materjaalsete hüviste loomine seati eesmärgiks, mida peeti rahvarikkuse aluseks. Ka sellele tekkis õige terav kriitika Simont'i j.t. poolt. Juhiti tähelepanu sellele, et seega me toome vahendi ohvriks lõppeesmärgil. Seega muutuksid vahendid mis peavad rahuldama inimese tarbeid, nagu mingiks ebajumalaks ja kõrvaldavad nagu inimese sellelt seisukohalt, kus ta peaks olema.

Ka needki kriteeriumid, mis püstitasid liberalistide kriitikud, olid küllaltki subjektiivsed. Simont seab nii siis oma ideaaliks tugeva ja terve talupoja, see on seega ka subjektiivne kriteerium, kuna seab oma eesmärgiks ainult ühe rahva-klassi.

Ajalooliskriitiline koolkond seadis eesmärgiks aususe, õigluse, kõlbluse, j.t. omadused, mis on vägagi subj. ~~arvamised~~ kriteeriumid ja on maj. arengut pigemini pudurdanud kui arendanud.

Fashistlikus maj. pol. on eesmärgiks rahva võimu tugevdamine. Iga maj. pol. samm on siis õigustatud kui ta suurendab Saksa rahva kaudu Saksa riigi võimu.

Kõik need kriteeriumid on sõltuvad inimeskonna ilmavaatest ja seepärast 1906a. kirjutas Maks Weber oma artikli "Sotsiaalse maj. politika objektiivseid kriteeriume" (?)

Ta juhib tähelepanu sellele, et meil ei ole mingit obj. väärtuste mõõdupuud, ja seepärast ta

soovitab üldsuse maj. politika jätta välja maj. teaduse. Politika on kunst omaette ja teda ei saa vaadelda teaduse seisukohalt, neid võib vaadelda vaid kui huviobjekti. Ta ütleb kui maj. teadlane tegeleb maj. pol. küsimustega, siis ta tegeleb nendega kui iga teine kodanik, kuid mitte kui teadlane, kui eelsitatud selle poolest et tal oleks enam õigust.

See artikkel tokitas väga palju paleemikat. Selle M. Veberi seisukohaga ühines suurel määral ka Sombart. Ja kui Viinis oli rahvamaj. teadl. kongress, siis Somb. soovitas riigi- ja rahvamaj. üldhuvi koguni kõrvale heita, kuna see pole muud toonud kui vaid segadust.

Seega kui hakata rakendama meie Tööstusseadust, siis peab ta looma omale kriteeriumi, kuna ta sellele vastust ei leia rahvamaj. teadusest.

Ka tegelikus elus ei leia vastust sellele küsimusele, kuna iga kutsealal teostaja peab just oma huvi üldhuviiks ja kõige tähtsamaks.

Kui meile rahvamaj. teadus, ega ta tegelik maj. elu ei anna meile mingit kriteeriumi, siis peame pöörduma käitismaj. t. poole, et kas vahest annab tema mingi kriteeriumi. Siin on seatud mõõdupuuks rentaablus. 1810-1840 oli see põhimõte väga oluliseks kriteeriumiks nii üksiku käitise kui ka kogu rahvamaj. suhtes. Siin selgitati, et rentabiliteet ise reguleerib seda olukorda. Rentaablust peeti kõige obj. seega iga maj. pol. samm, mis soodustab käitiste rentaablust, siis on see õigustatud. Seega ka meie tööstuskäitiste asutamise juures, kui sel on rentaablus olemas, siis on ta õigustatud.

Kuid rentaabluse kriteerium omab olulisi puudusi, kuna see ei saa tulla arvesse igasuguse maj. käitise juures. Seda saab taotleda vaid ettevõtte. Kuid meil on peale selle ka veel ühistud j. t.

Teiseks ei pruugi aga rentaablus ja üldhuvi olla sugugi kooskõlas. (nt. matusetarvete äri rentaablus, kui palju inimesi sureb, on suur rentaablus).

Maj. pol. uriteeriumina on seatud ka õiglase tasu põhimõte (saksa prof. H. Nicklisch'i poolt), (Leistungslohn). Tema arvates iga käitise eesmärgiks olgu õiglase tasu maksmine iga ühe jõudlustele vastavalt. Maj. politika eesmärgiks ol-

gugi see, et ta kindlustaks, et igauks saaks ettevõtte toogist oma õiglase osa. See on praegugi sõnavõttudes ja nagu lipukirjana kullaltki tähelepannäratav, kuid on teada, et seda kunagi kätte ei saa.

Juba töötasu vaatluses nägime, et on väga raske määrata õiglast töötasu, kuna on väga raske viia ühisele alusele väga erineva sisulisi töid ja jõudlusi. Puudub ühine õiglane alus.

Selle küsimuse kohta on väga palju kirjutatud sotsiaalökonoomias, teda nimetatakse ka jaotuspõhimõtteks. Seega ka Nicklisch'i põhimõtte ei saa tulla kriteeriumina arvesse, kas või käitise asutamisel, sest seda ei tea õieti käitise juht isegi kas ta saab anda õiglast tasu.

Selleks kriteeriumiks on seatud veel ökonoomiline printsiip. - maj.põhimõte. Seda harilikult väljendatakse nii, et püüa võimalikult väiksemate kuludega, saavutada suurimat tootki! See on ka nn. maksimum miinimumi printsiip. Vaatluses seda matemaatilise valemiga, näeme, et see on võrrand kahe tundmatuga. Ja kui me kanname selle üle käitistühile, siis on meil väga raske hiljem kontrollida, kas need kulud olid võimalikult väikesed või mitte ja samuti kas oli took võimalikult suur või mitte.

Sel kujul nagu see ökonoomiline printsiip on üles tõstetud ei ole see praktiliselt rakendatav. Ta on tõstetud ülesse kirjanduses kui paistvana kõige sobivan ja vastuvõetavam, kuid mida ei saa rakendada praktikas. Kuid on olemas teadlasi, kes ütlevad, et majandus ei olegi muud kui talitamine ökonoomilise printsiibi järel. Kuid see (s.o. ökonoomil. prints.) on vaid teaduslik fraas, sest on ju olemas palju teadlasi, kes loovad mõisteid, ei kaalugi, kas need on rakendatavad praktikas või mitte.

Uuemat ajal on seda printsiipi käitismaj.t. poolt veidi muudetud, et teha teda rakendatavaks. Teda on formuleeritud: Püüa võimalikult suuri tulemusi saavutada, antud kuludega või püüa võimalikult väheste kuludega saavutada antud tulemus! Seega on see juba varem ühe tundmatuga, mis juba puht matemaatiliselt võttes on lahendatav. Siin on antud juba ühelt poolt piir.

Kui võtaksime selle printsiibi aluseks, siis

peame enne kõige silmas pidama, et selle printsiipi rakendamisel meil peavad olema juba teatud eeldused. Meil peavad olema võrdlusandmed. (Näide: Püüa 100 m jooksta võrdlemisi kiiresti üra jooksta. Kui meil on vaid 1 jooksjärg ja meil ei ole teisi võrdlusandmeid (maailmarekordi jne.), siis me ei teaks, kas maa on jookstud kiiresti või mitte). Sama lugu on ka majanduses. Võrdlusandmeteks on kujunenud just keskmised.

Mida enam meil oleks keskmisi, seda enam oleks võimalik rakendada seda printsiipi.

On hakatud kasustama kriteeriumina normaalset rentaablust. Andmed on kõige rohkem leida ettevõtte juures, kuna tihistud seda ei oma. Ettevõtte juures on võimalik kasumite võrdlemine seotõttu, nimelt ühe ja sama ala ettevõtete juures, kus informeeritakse üksteist rentaabluse kõrguse kohta. Kaitistatistiliste andmete võrdlemine võimaldab saada keskmisi, suuremaid ja väiksemaid arve. Nii võrdlemine on võimalik keskmise alusel. Näit. pank võrdluse teel otsustab oma rentaabluse üle keskmise alusel - samuti võimalik otsustada, kas pank on talitanud ökonoomilise printsiibi järgi. See levinud eriti USA-s ja Saksamaal. Kui asutatakse uus kaitis, tuleb esmajoonel leida ost. ala keskmine rentaablus, kui see on madal, pole sinna vaja enam uusi kaitisi asutada ega kapitale mahutada ja vastupidi.

Kelle määrata on rentaabluse kõrgus või madalus? Iga ettevõtte peab andma niipalju resultati, et see kataks kapitali kasviku branšilise riisiko preemia. Riisiko suurust on raske määrata. Riisiko liike on väga palju. Rida riisikoid on võimalik mõõta, mida kindl. seltsid kindlustavad, võttes arvesse pikaajalisi kogemusi. Riiskod on seda paremini mõõdetavad, mida rohkem nende erijuhte esineb - alluvad suurte arvude seadusele.

Kui on saavutatud branšide kohta riisiko preemia, on võimalik määrata võrdlemisi objektiivselt kriteeriumo. Kui need suurused on olemas maj. alade (tööstuse) kohta, see on maj. ministeeriumil võimalik obj. määrata kriteerium. Obj. kriteeriumi maj. poliitikas kasustatakse kõige rohkem USA-s ja kahvussotsialistlikul Saksamaal. Raskusi tekitab siin erialaliste, branšiliste preemiate arvu-

tus. Meil puudub rentaabluse keskmise - riisiko
proemia - on olemas vaid üks komponent: kasviku
maär. Meil käitistes puudub käitise statistika.
Eeskujulikuna sel alal on a/ü. "Mootor", see on
ka üks väheseid. Teatud määral esineb see ka Krul-
li juures.

Enne kui seda kriteeriumi saaks rakendada,
tuleks tööstustes luua uhiklikud kalkulatatsioonid,
omakulude arvestus, käitisstatistika. See peaks
olema iga eriliigi juures, sest ei saa võrrelda
tekstiil tööstuse andmeid keemiatööstusega. And-
mete õigluse seisukohalt peaksid need andmed al-
luma välisrevisjonile. Sellega saaks vältida ka
kuritarvidusi. Pankade ja kindlustuse kohta on
meil olemas andmed. Erakaubanduse kohta puudub
üldse üldpilt - vaid umbkaudne ülevaade maj. loen-
duse kaudu möödunud kevadel. Seegi on pilt tea-
tud momendi kohta.

Revisjoni teostamise kavad on juba olemas.
Revideerimine antakse maj. ministeeriumi või
kaub. - tööstuskoja kätte. Esimesel juhul võiks
kannatada kvantitatiivne ülevaade. Ministeerium
lähtub seisukohalt, et saada pilti maksustamise
huvides, ei selgita maj. otstarbekust ja ratsio-
naalsust, vaid puhtseaduslikkust. Tähendab see
revisjon ei oleks küllalt otstarbekohane - oleks
vaid ministeeriumile kontrolli võimaldamise soo-
dustajaks.

Revident, kui niisugune, revideerib selleks,
et saada üldpilti annab ka käitisele nõu.

Kui revisjoni instituut viia kaub.-tööstusko-
ja juurde, siis revideerija allub revideeritavale.
Sellega kaotab iseseisvuse ja objektiivsuse. Ka
see moodus ei näi olevat otstarbekas. Tuleks asu-
tada selleks erainstituut, sõltumatu maj.ministee-
riumist ja kaub.tööstuskojast. (Põld maj.teadlas-
tele).

Pragu lubade andmine toimub heas usus. Sel-
lest ei piisa üksi. Võib tekkida arusaamatusi ja
rahulolematusi. Maj. min. sellega suuri raskusi.
Enne loaandmist tuleks palju käitismaj. küsimusi
lahendada.

Kas maj. politika peaks olema liberalistlik -
vabavõistlus ise reguleerib maj. elu - pole vaja
vabavõistlust võistluse korral. Vabavõist-

dused. Kui see õpetus paigas praktikas kohtivusele, see rakendati Inglismaal. See tekkis Inglismaa huvides. Seal oli eeldusi tööstuse (tekstiil, metalli) arenemine, mujal areng tublisti hilines. Ingl. oli kasulik maa kaupa - see õpetus (algu vabakaub!) oli kasulik Inglismaale. Teistele maa-dele ei olnud see kasulik, eriti tööstus osas. Inglaste huvidest lähtudes on ka teised seda õpetust omaks võtnud. Meie oleme selle mõtlemisviisi saanud Vene õpetlastelt, kes olid inglise klassikute ja Marxi mõju all (Tugan-Baranovsky, Selesnov, marxist - radikalist). Marxi maj. teooria õieti on klassikute õpetuste edasiarendamine.

Ingl. nimetavad seda aajajarku normaalolukor-raks, teist aga ebanormaalseks. Liberalistlik (nor-maalne) ajastu on aga lühiajaline võrreldes teis-toga. See väide kollega ei pea paika. Ka arvamus, et see kord on kehtiv kogu maailma kohta, ei pea samuti paika, sest see on kehtiv vaid Inglismaa kohta. Inglismaa on ju rikkaks saanud teiste riikide arvel.

Tollal kapitali reguleerimine toimus maj. elu liikumise kaudu. Kapital oli likviidne. Kui tea-tud alal rentaablus vähenes, oli võimalik seda ala realiseerida lihtsalt ja üle minna kõrgema rentaablusega alale. Kapital on aga muutunud ae-gade jooksul, tööstuse arenodes, üha illikvidsumaks. Selle tõttu on kapitali võistlusriisiko tõhutatult suurenenud kui oli 19. saj. II poolel. Kapitali siirdumine on seotud väga suurte kahjumitoga - ei saa selle tõttu esineda vabavõistluse printsiip. Vabavõistlus kadus selle tõttu, et kadusid vaba-võistluse eeldused.

Riik on sunnitud olnud maj. elu korraldama. Nii ka meil Eestis. Esinevad trustid, kartellid. Kui nõutakse liberaalset politikat, tuleks lõhku-da trustid, kaotada kaitsetollid jne.

Tööstuskaitiste majanduslikud liigid.

Tööstuskaitisid liigitakse mitmeti. Tuntum on liigitus alade järgi (tekstiil, metall- jne.).

Maj. liigid. lühikaibelised ja pikaajakaibe-lised. On kaitisi, kelle kaive aastas on mitu. Kaitised, mille kaibekiirus on üle 1 aastas on lühikaibelised. Kui on 1 või alla ühe aastas pi-

käikaibelised.

Mida lühem käibe kiirus, seda enam vara on liikumas väljaspool käitist. Lühikäibelised käitised on eriti sõltuvad turust, selle pärast peab olema neil eriti hästi organiseeritud müügi ja ostuosakonnad. Tootmisprotsess on siin lühike. Selline lühikäibeline ala on maitseainete tööstus (shokolaad jne.), siin käibekiirus on aastas üle 10. Siin ei tekita raskusi ka toorainete ost, peamine rõhk müügiorganisatsioonil.

Sellisesse liiki kuulub ka tekstiiltööstus, mis on väga tihedalt seotud turuga.

Lühiajalised käitised on ka väga seotud sesooniliste võngetega.

Erak Käikaibeliste käitiste juures on lugu vastupidine, siin (nt. masina-, laevaehtus jne.) käibeprotsess on õige pikaldane, siin turuuurimine ei ole nii oluline. Siin on peamise tähtsusega just käitise siseorganisatsioon, peab olema tootmine aja kõrgusel. Ajaks masinad, patendid jne. Siin harilikult kaubad on juba ette tellitud, spekulatiivne külg siin peaaegu puudub. Tuleb pöörduda tootmises kulusid säästa.

Tööstuskäitise liigitakse veel rentaabluse järele. Madala ja kõrge rentaablusega käitised. On käitisi, kus riisiko on väiksem, seal on harilikult ka rentaablus madalam (s.o. üldine reegel, kuid sellist on väga palju erandeid). Madala rentaablusega käitised on palju tundlikumad turu- ja konjunktuuri võnkumistele, sest nende madala rentaabluse juures rentaablus võib muutuda 0 või koguni negatiivseks. Siin on oluline just kulude säästmine.

Inimtööjõu järele. Töö tõhusteks ehk intensiivseteks ja töö ekstensiivseks ja vastupidiselt kapitali järgi, töö ekstensiivne - kapitali intensiivne ja töö intensiivne - kapitali ekstensiivne.

Tööstuskäitise asupaiga küsimus.

vt. üldkursus.

Tööstuskäitise finantseerimine.

Kõige lihtsam finantseerimisviis on oma finantseerimine. Kasumi juhtimine käitisesse tagasi. Ha-

riilikult peetakse kaitist selleks, et tasta saada kasumit. (Euroopas). Ford aga on toonitanud, et maj. kaitisest saadud kasum tuleb juhtida tagasi kaitisesse tema tugeindamiseks. Ford toonitab, et selle abil on tema saavutanudki oma suure edu ja vabanenud suurel määral võõrkapitalist. Muidugi teada selle põhimõtte rakendamist raskendab see asiolu, et kõikides riikides (ka meil) väga tugevasti peaks maksustatakse kaitiste ülejääke. Maksu ja maj. politika peaks siin viidama kokkukõlla.

Välismaa kapitaliga finantseerimine. Kapitali puudus esineb meil ka väga teravalt. Üldpõhimõte, et kui võõrkapital tuleb kuhugi maale, siis selleks, et võimalikult palju teenida ja et see sealt välja viia. Sellist kapitali nimetatakse röövkapitaliks. See teenitud kapitali maalt väljavii mine on rahvusmaj. väga kahjulik (meie õlitööstus, siin ei teki eesti rahvuslikku kapitali) Siia kuulub ka tselluloosi, tsemendi j.t. tööstused).

Väliskapitali kasustamisel tuleb silmas pida, et see i muutuks röövkapitaliks.

Tööstuse finantseerijana esineb vahest ka kaupmees, (Inglismaal, Anglo-Saksi riikides) meil see esineb väga harva, meil on harilikult lugu ümberpöördukt.

Tarbijad finantseerivad tööstuskaitist, meie oludes on väga harva esinev (Riik relvatööstuses).

Tööstuskaitise vara muretsimine.

See oleneb muidugi tööstuse laadist, milliseid varasid tuleb muretseda, selle peab määrama kavandav töö. Tööstuskaitise varaosade muretsemisel tuleb seda teha koos maj. teadlasel ja tehnikul (masinate murets.).

Eriti siis kui on tegu suuremate varade ostudega, oleks soovitatav teha avalik vähempakkumine. Vähempakkumise kuulutuses peaksid ~~ilma~~ olema umbes järgmised punktid:

1. kaitise nimi ja aadress.
2. vähempakkumise liik ja hulk.
3. vähempakkumisega seotud tagatised ja tingimused
4. pakumiste tähtaeg ja nende läbivaatamine ja otsustamise aeg.

Inimtööjõu muretsimine. Mis puutub juhtiva

personaali muretsenisse, siis mängib siin erilist rolli käitise omaniku tutvused. Haldava tööjõu juures, tuleb aga sageli kasutada ajalehe kuulutust. Töötava tööjõu nakimisel tuleb seda muretseda tööbörsilt. Tööstuskäitisel on kombeks panna tööjõu puudumise üle välja teated oma kontoris ja leiavad sel teel tööjõu. Kui on tarvis erikordselt kiiresti tööjõudu hankida, tuleb seda toimida ka ajalehe kuulutuse kaudu.

Töölise palkamine ja vallandamine. Tööstus käitises tööliste tarbe määrajaks on meister. Kui tuleb töölise tööpakumine peaks toimuma ka töölise töökõlbavuse proov, aga meil seda kahjuks ei tohta. Kui kõlbavusproovimine annud positiivseid tulemusi, tuleb ta vastu võtta. Selle järele tuleb talle kätte näidata töö, tuleb anda töölise kontroll number, tuleb anda tööriistad vastava kaardi vastu, millel peab olema märgitud nende väärtus ja töölise vastutus. Tuleb tööline kanda sisse üldisesse nimekirja, väravavahi, meistri- ja palgaloendisse.

Vallandamine ja lahkumine. Kõige pealt peab tulema, kas töölise lahkumise palve või vallandusteado, siis tuleb nõuda tagasi tööriistad. Tagasi tuleb nõuda ka töötamiseks antud materjal. Tagasi ka mitmesug. kavandid, joonised ja pabbrid, mis talle üle antud. Siis tuleb maksete tasendamine. Tagasi nõutakse ka käitise kodukord ja kustutatakse tööline loenditest ja antakse töölisele, tema nõudel töö tunnistus.

Töölise tööjõudluste mõõtmine. Ühelt poolt on selleks käitise kontrollimine ja teiselt poolt õiglase töötasu määratlus. Raskeimaks on siin just mihuse (kvaliteedi) määratlus. Mõõtmise esemeks võib olla siin üksiku töölise tööjõudlus, või tööühma tööjõudlus. Mõõtmine võib toimuda nii, et võetakse aluseks mingi normaalne jõudlus, see määratakse just nendes maades kus tööd on uuritud ja ratsionaliseeritud.

On aga tarvis võrrelda üht jaoskonda teisega, siis võetakse ühe jaoskonna normaal jõudlus.

Aja- ja liigutuste uurimine on normaaljõudluse määramise aluseks. See (uurimine) on erili-

selt oluline just tööstuskäitistes. Meil ei haka-
ta mitte iga töö tulemusi uurima ja analüüsima.
Seda maksab toimida vaid sellisel alal, kus on
tegu standard, kestvalt samalaadilise tööga. Non-
de uurimiste juures on oluline, et see uurija oleks
asjatundja.

Tööstuskäitise siseasupaiga küsimus.

Käitise hoonete küsimus. On oluline, et need
hooned oleks paigutatud nii, et nad võimaldaks käi-
tisel majandada võimalikult kulu vaheselt. Tähtis
on määratleda käitise suurus ja plaan. Siin on va-
jaline inseneri abi. Tähtis on töö eseme lähema
liikumise tee printsiip. On tähtis, et töötletava
eseme taotlemine toimuks võrdlemisi lühestikku,
et teda ei tuleks transportida ühest käitise ot-
sast teise. Siin on just praktiline kasutada lii-
kuvat töölinti. Kui seda otseselt ei kasutada,
peab püüdma siiski võimalikult kinni pidada pide-
vast - katkestamatust tööst. Tuleb silmas pidada,
et sisetranspordi kulud oleksid võimalikult väik-
sed. Siin kasutatakse toote enda raskust.

Käitise siseorganisatsiooni rakendamisel tu-
leb pidada silmas, et vahest tulevikus tuleb
käitise tegevust laiendada, selleks tuleb jätta
varuks põhimikku jn. Ruumid tuleb asetada nii,
et nad võimaldaksid kergesti kontrollida ja saada
ülevaadet kogu käitise tegevust. Tuleb hoolitseda
küllaldase valgustuse eest käitises. Hämarvalgus
mõjub halvasti töö kvaliteedile, töö õnnetused on
sagedamad, tööliste silmad väsivad, millega langeb
töö tootlikkus kui ka kvaliteet. Väga oluline on
ka ajakohane ventilatsioon. Tähtis on ka tempera-
tuuri küsimus, et küte oleks korralik, et ruumid
ei oleks liiga kuunud, aga et nad ei oleks ka
liiga külmad.

Laondus tööstuses.

Ladude ülesandeks on tööstuskäitises mitmesu-
guste materjalide (tooraine, poolfabriaadid jne.)
säilitamine. Nõudeid ladude kohta:

1. peab olema kindel, peab suutma kaitsta kliima,
tule jne. vastu.
2. Ladu peab olema ülevaatlik.

3. Peab olema võimalikult kuluvähene.
4. Tähtsaks teguritaks on asupaik, laoruumi suurus ja seadised.

Lao asupaik. Ladu peab olema võimalikult lähedal tööstusele, kergesti kättesaadav, ligipääsetav.

Ehituslaad see sõltub kmx tööstuse liigist. Tooted kujutavad ette lao ehituslaadi (Teravili - elevaatorid, õlitööstus- vedoliku säilitamiskohas- sed jne.). Lao elutamisel on tähtsad puht tehnilised teadmised.

Lao hoone suurus. Optimaalse suuruse leidmine vajab kogemusi. Kui käsitlise tegevus suureneb on tarvis ka ladusid suurendada. Ladusid ei tule üle kuhjata, sest ruumi kokkuhoid võib tuua suuri kulusid (kaubad rikinuvad, kättesaamine raske jne.). Teiselt poolt on aga liiga suured ruumid ka kulukad.

Lao seadised sõltuvad ka täiel määral tööstuse toodete iseloomust. Tegemist jälle tehniliste küsimustega.

Ka laod peavad olema detsentraliseeritud või tsentraliseeritud. Kui tööstus ei ole liiga laiali paisatud mitmesse kohta, siis võib ladu olla tsentraliseeritud, olla üks laohoone.

Kui on aga suur tööstus laialdaste osadega on kasulikum detsentraliseeritud ladu kokkuhoiu mõttes.

Lao liigid.

Materjali liikide järele: Toormaterjali, abimaterjali, pooltoodete, vahetoodete, valmistoodete, valmiskaupade, jäänuste, tööriistade ladu.

Kasutamise kiiruse järgi: Tarbladu ja varuladu. Suuremate tööstuskäitistes, kus nende juurde on ehitatud tarblad, kus pannakse esemed, mis on aina kasutamisel. Varuladu - koskne - mis omapärast korda varustab tarbladu, kui tööriistad kuluvad jne.

Tähtsuse järgi: Pealadu ja abi- kõrval- ehk allladu. Suurel määral nad ühtuvad varuladu - pea-

ladu ja tarbladu - abiladu.

Lao kulud.

1) Tähtsam kululiik, mis lao juures esineb, on lao kapitali kulud, ehk lao finantseerimise kulud. Lattu mahutatud esemed kujutavad enesest ju kapitali. Ta vajab kapitali kasvikut. Nad vajavad ka amortiseerimist (nasionad, iganevad tüübilt). Ka lao hooned kui niisugused tulevad amortiseerida. Harilikult ei arvestata kapitali kasvikut, mis ei anna seepärast õiget ülevaadet.

2) Edasi esinevad personali kulud. Laovalitseja, laoraamatupäeja jne.

3) Kütte-, valgustuse- ja puhastuse kulud.

4) Korrashoiu ja paranduse kulud.

5) Lao kindlustuse kulud.

6) Lao materjali pakkimise j.t. väiksemad kulud.

Lao käitamine.

Lao majandamine käitise orgaanilise osana. Ladu kujutab eneses üht käitise organi. Ta esineb harilikult laojaoskonnana, millel on oma juhataja, kellele allub persinaal.

Laos peab valitsema kindel kord. Igal esemel oma koht, kus nad peavad asuma. Igal kaubal peab olema oma märk, et teda oleks kerge leida. Harilikult märgitakse ka kauba lattu ilmumise aeg. See on selleks, et varem lattu asetatud kaup saaks enne välja anda.

Lao kontrollimiseks peetakse laoraamatut, millel on käitismaj. nõuded:

1) Peab suutma näidata tegelikku laoseisu igal momendil.

2) Peab suutma näidata saabunud esemete liiki ja kogust.

3) Väljunud esemete liiki ja kogust.

4) Kauba- või muu materjali hanki nõudmisi, kui palju on tarvis juure muretseda uusi esemeid.

5) Samuti hanko kohustusi.

6) Iga saabunud või väljunud ese tuleb viibimata registreerida.

7) Ta peab andmeid sel kujul sisaldama, et

tema abil on alati võimalik kontrollida
laos olevate esemete väärtust ja kogust.
On püstitatud erinõudmised ka laovalitseja
kohta: 1) peab olema hea kaubandaja.
2) " " aus, usaldusväärne ja pedant-
likult korraarmastaja.

Tööstuskäitise ostuküsimus.

Ostu peaülesandeks on toor- ja abimaterjalide
muretsemine. Ostu funktsioonilt nõutakse:

- a) ost peab suutma käitist j pidevalt varustada
vajalike esemetega.
- b) Ost peab hoolitsema selle eest, et ost toimuks
võimalikult soodsate hindadega.
- c) Et ta toimuks kasutada oleva kapitalipüüdes.
- d) Et ost tagaks optimaalse lao seisu, s.t. et
laos oleks toor- ja abimaterjali sel määral,
et käitise tegevus võiks pidevalt toimuda ja
et selle juures lao seis oleks minimaalne. See
nõue on raske täita, sest kord on turu nõue
ja seega ka minem suurem, kord vähem.

Pidevuse nõue. Pidevaks varustuseks peab iga
tööstuse jaoskond ja alljaoskond kiiresti lattu
teatama oma vajalike esmete nimistu ja koguse. Siin
on oluline ka maj. geograafia tundmine. Peab tead-
ma, kust on saada vastavat toorainet. Tuleb hoolit-
seda selle eest, et oleks usaldusväärsed varusta-
jad. On parem hankida toorainet mitme varustaja
küst, juhul kui see eriliselt suuri kahjusi kaa-
da ei tooks.

Soodsamate hindadega ostu suhtes on oluline
pakkumise turu tundmine. Maj. kalkulatsiooni ehk
arbitraaži oskus. Soodsamaid hindu püütakse saavu-
tada võimalikult suuri hulgi ostes. Kuid siin peab
jälle kalkuleerima, kas see end tasub, sest toor-
aine säilitamine toob kaasa kulusid (kasviku, loo).
Meil puht kapitali puudusel on levinud, et oste-
takse kaupu suuri hulgi lattu seisna. Selle juures
krediidi saamine on kulukas, kasviki liig kõrge.

Ostu funktsiooni täitmiseks on rajatud hari-
likult eriline ostujaoskond.

Tööstuskäitismajanduslikud küsimused.

Tööstuskäitis esineb kõige täielikumana käitise-na üldse, selles esinevad kõik funktsioonid, mis tänapäeva majanduskäitises üldse esineda võivad. Ta esineb ostjana (tooraine) ja müüjana (valmis-kaup). Ta esineb seega ka kaubanduskäitise-na. Ta esineb seega ka kaubanduskäitise-na. Ta esineb hulgi kaupmehena. Kuid on ka tööstuskäitisi, kes esi-nevad jaekaupmeestena. Meil nt. "Tekla" müügi kaup-lused.

Tööstuslik müügi politika. See sõltub suurel määral sellest, missugust eesmärki tööstuskäitis taotleb. Kas suurt kasumit, või jõudlusprintsiipi? Nt. Ameerikas Ford, kes toonitab, et kui kaupmees püüab võimalikult odavalt tarvitajat varustada, siis on profiit selle paratamatu kaasnähtus. Kui alanevad omakulud, tuleb alandada ka müügi hindu. Kuid neist tingimustest on raske kinni pidada. Igatahes on hinnapolitika ülesandeks pidada hinnad sellisel kõrgusel, mis lubaks käitisele optimaalse tegevus-astme. S.t. hoida hinnad sellised, mis annavad käitisele suurima rentaablu. Kalkulatsioonid näitavad, et selleks ei osutu mitte kõrgeim hind.

Tähtis on müügi alal just kontsentratsiooni vormid (trust, kartell). Tänapäeval kapitali suur illinõudlus sunnib suuremale ettevaatusele, mil-leks aitavad kaasa suurema riisiko vältimiseks just sundikaadid, trustid ja kartelliid. Meil on raamatukaupluste ja kirjastajate ühing- hinna kar-tell j.t. Eesti Tsement - hinna sundikaat.

Vahelt kauplaja välja lülitamine. Tööstuskäi-tis püüab saada võimalikult palju tarvitaja hin-nast oma kätte.

Uus müügipolit. võti tööstuskäitises on hulgi-kaupmeha finantseerimine. Tänapäeval ei ole mitte peaprobleemiks kuidas tööstussaadusi valmistada, vaid just, kuidas neid müüa. Meil on siin näiteks just ETK, kes end lühikese aja jooksul suure edu saavutanud ja see on tingitud just sellest, et temal on müügi kauplused üle kogu maa. Temal müü-gi kulud on palju väiksemad kui teistel. Ta ei pruugi teha nii üksikasjalikku reklaami nagu tei-sed, vaid ta võib seda teha üle kogu maa. Viimasel ajal levinud keemia saadused Orto, mis on levinud

...-ja enam kui mõne vanema tuntud tööstuse oma.

Nüüd tööstuskäitised püüavad anda kaupmeestele kaupa krediiti. Meil on tööstus käitistele see ebasoodus, et hulgikaupmeestel on liiga vähe laadusid ja kaubad seisavad tööstusi juures laos ja alles siis kui talt klient tahab osta siis telefonierib töösturile ja palub saata sellele kliendile vastava eseme. Seega on kaupmees siin just ainult phtkaujuline vaheltkaupleja. Tähtis on ka reklaami küsimus, ka turuvaatluse küsimus, kuid neil peatume kaubanduskäitise vaatlemisel.

Müügi jaoskond on tööstus käitises üks olulisemaid. See on eriti just nendes, mis on enamvähem lühikäibelised. Pikakäibeliste juures see ei ole nii oluline, kuna need toodavad peamiselt tellimisele.

Müügi jaoskond harilikult jaguneb veel alljaoskondadesse. Näiteks krediidi jaoskond - uurida ostjate krediidi usaldumatavust j.m. krediidi küsimusi. Müügi kalkulatsioon jaoskond. Välja kalkuleerida optimaalset hind. Müügiladu, pakkimisaoskond, lähetus jaoskond ehk ekspeditsioon, reklaami jaoskond. Siia kuulub ka käitise oma kadune trükikoda. Siin tuleb trükkida kaupadele vajalikke etikette. Nii on "Kavel" oma etikettide trükkimise koda. Tähtis on veel kogu müügi protsess kui niisugune, kuid sellel peatume jälle kaubanduskäitismajandusteaduse juures.

Kaubanduskäitismaj.teadus.

See on üks erikäitismaj.t. liike. See osa evib tänapäeval väga suurt tähtsust. Sel alal on kõige suurem tegevus põld maj.teadlasel. Siin on tegu 90%-liselt majanduslike ülesannetega. Kaub. funktsioonid ei osine mitte ainult kaub. käitises, vaid osaliselt ka tööstuskäitises (ost - müük)

Kaubanduse mõiste ja olemus.

Kaubandusega mõeldakse eelkõige erilist sotsiaalökonomilist funktsiooni, nimelt hüviste siirmist tootjalt tarbijale, või üldse isikult isikule.

Selle funktsiooni osatahtsus tõuseb koos spet-

sialiseerimisega ja tööjaotuse kasvamisega. Tänapäeval inimene vajab ikka rohkem hüviseid, mis teised valmistavad. On isegi inimesi, kes valmistavad hüviseid, mis nad ise ei tarvita ega vajagi.

Kuigi see siirmine rahvusvahelises ulatuses on tunduvalt vähenenud, aga rahvuslikus ulatuses on see siirmine üha suurenenud ja suureneb veelgi. Sellepärast puudub alus igasugustel arvamistel, mis leiavad, et see ei ole üldse tarvilik. Küsimus seisab muidugi selles, kuivõrt hästi see on teostatud, kas ei ole sinna vahele lülitatud asjatult palju isikuid, kes viivad kulud kõrgele.

Kaubandusega kitsamas mõttes mõeldakse hüviste siirmist isikult isikule kasumi saamisel sihiga, kusjuures siirduvad hüvised jäävad ümbertöötlemata ja kus see riirmisttegevus on isikutele elukutseks.

Lühemalt - see kui isiku kutseline tegevus on hüviste siirmine isikult isikule hüviseid töötlemata.

Kaubanduse produktiivsus ehk tootlikkus.

Klassiline teadus nimetas tootlikuks ainult sellist tegevust, mille tulemuseks oli materjaalne hüvis. Seega oli ka kaubanduslik tegevus eba- tootlik kuna ta ei anna midagi uut juurde, väärtus ei tõuse.

Tänapäeval on teissugune kriteerium. Maj. tegevuse lõppeesmärk on inimese tarvete rahuldamine ja igasugune tegevus, mis soodustab inimese tarvete rahuldamist, kas otseselt või kaudselt, on tootlik.

Klassikute poolt on väidetud, et kaub. ei tõsta hüvise väärtust. Moodne väärtuse teooria baseerub piirkasulikkuse (subjektiivsel) teoorial, seega iga tegevus, mis tõstab toote määrtust inimese silmis ja arvates, tõstab ka hüvise väärtust. Seega kui kaupmees toob puuvilla, mis asub Aafrikas toob meile ja võimaldab meile selle tarvita- mist, siis on ta tõstnud selle väärtust meie silmis, meie kasuks.

Meil ei ole küllalt taholepanu juhitud kaub. funktsiooni teostamisele ja see on puudulik.

Kaubanduse liigid.

Hulgi - on gross ja jae - ehk detail kaubandus.

Hulgikaubandusega mõeldakse hüviste siirmist tootjalt kaupmehele või kaupmehelt kaupmehele. Tal ei ole tegemist otsese tarbijaga.

Meil nimet. seda sageli ka suurkaubanduseks, kuid see terminoloogia on ekslik, sest on palju hulgikaub. käitisi, mis on väikesed, ja suuri jaekaubanduskäitisi. Suur- ja väike on vaid kvantitatiivne mitte aga kvalitatiivne.

Hulgikaubanduse maj.-d peatüübid.

A) Hulgikaubandus toorainete ostu alal.

a) Siin esineb ülesostja hulgikaupmees.

Need esinevad seal, kus on tegemist võrdlemisi väiksel arvul toodetavate ja sealjuures laialt geograafilisel maaalal toodetavate toorainetega. Nt. meil kartulikasvatus, viljakaupmees, või, munad, liha, piim, mets. Ülesostja hulgikaupmees esineb sageli tootja hinantseerijana meil vähem, kuid välismaal (Ameerikas eriti) üsna sageli. Lõuna-Ameerikas - kohvi alal, ka puuvilla alal. Lätis - suhkrunaerite alal.

b) Sortija hulgikaupmees ehk manipulant, see ostab toorainet enamasti suuremate partiide kaupa tootjalt ja hiljemini sordib kvaliteedi järele ja müüb siis edasi sortide kaupa (Metsa ost, munade sortimine jne.) Puu- ja aiaviljade juures ostetakse ära terve aiavilja ja siis hiljem sortidesse jaotatult müüakse.

c) Hulgikaupmehed keskturul.

Siin on eriti börsidel, need jagunevad:

a) effektiiv- ja b) spekulant hulgi kaupmees. Effektiiv hulgikaupmees, kes börsil ka tegelikult kaupa ostab ja müüb. Spekulant hulgikaupmees aga ostab küll ja müüb, kuid selle juures ta ei saa seda kaupa oma valdusesse. Ta müüb edasi kasumi saamise eesmärgiga ja sageli seda kaupa vahest ei olegi olemas.

B) Pooltoodete ja abiainetete hulgikaub.

See esineb sageli tööstuskäitiste vahel. Üks tööstus valmistab pleekinata ja värvinata puuvilla kiide ja müüb selle kaupmehele ja see edasi juba

teisele tööstusile, kes seda tarvitab juba toorainena ja hakkab seda varvima, pressima jne. See esineb ka rauamüügi alal.

C) Valniskaupade hulgikaubandus.

a) Jaotushulgikaupmees, see ostab oma kauba ülesostjalt hulgikaupmehelt ja müüb selle edasi jae kaupmehele. Selle liigi juures on olulised suured kaubalaod. Temalt nõutakse palju sorte ja need nõuavad suurt laoseisu. Siin on oluline optimaalne laoseis. Ta peab sisaldama vajalikke kaupu vajalikus hulgas. Koloniaalkaub.

Ka on tähtis fabrikaatide jaotajana. Fabrikaatide arv, mis turule tulevad, aina kasvavad. Need ulatuvad 100 tuhandetesse. Siin on oluline jaotuskaupmehel funktsioon oluline, võtab need liigid üle tootjalt ja jaotab selle jaekaupmeeste vahel.

b) Sortija hulgikaupmees.

Tööstus nõuab spetsialiseerimist, kuna kaubanduselt nõutakse sortide mitmekesisust ja suurt kauba valikult. Hulgisortija ongi selleks vahemehiks. Tema kätte voolavad spetsialiseerunud tööstusest kaubad, tema sordib need ja annab edasi jaekaupmehele. Ta jaguneb allliikidesse:

1) hulgisortija - lähetaja, sordib ja lähetab siis posti, või muul teel jaekaupmehle. Tal ei olegi müügi ruumi. Väga paljudes suurlinnades, siin küsimused lahendatakse telefoni alal. See on eriti välja kujunenud Ameerikas kuid on aroneunud ka Euroopas.

2) Hulgi jaekaupmees, sel on olemas poeruim, kus ta aineid müüb. Neil esineb rohkem segatüüp neist kahest (lähetaja - poekaupmees).

c) Hulgikaupmees - finantseerija.

Siin hulgikaupmees finantseerib tootjaid või ka jaekaupmehi. Riti esineb see just jaekaupmeeste finantseerija mitmesug. toiduainete alal, mis kergesti rikinevad. Euroopas tuleb sageli laadung puuvilja sadamasse, mis tuleb kiiresti müüa, siis on teatud hulgikaupmehed, kellel on varuks teatud ajutine personaal, kelle ta organiseerib selle kaubamüüjaks; kuna see veidi aegsasti võiks rikineda.

Tootjaid finantseerib ta just käsitöölisi tootjaid. Neil see toimub suurel määral rõivaste alal,

ka jalatsite alal (pesu-, valmisrõivad, jalatsid). Siin ei osine finantseerijana mitte hulgikaupmees, vaid ka jackaupmees.

d) Seadis hulgikaupmees.

Siin hulgikaupmees, et saada jackaupmehi, seadistab neile müügikohad, selle tingimusega, et see ainult tema käest kaupa võtab. Suurlinnades on sel moel arenenud rõivaste-, tubakadroogide- jne. alal.

Selleks et turgu tagada hulgikaupmehed seadistavad vastava tasu eest.

e) Juhus hulgikaupmehed.

Tema harilikult ei vali kaupa ega ala, kust ta ostab ehk kuhu ta müüb. Temal on tahtis, et keegi peab kauba müüma häda sunnil (hüäänilt). Meil esineb neid tolli alal, või oksjonitel, pandimajades. Nad on onavahel moodustanud ka teatud kartelli. Muidugi ei ole meil nii suuri oksimisi kui mujal.

Hulgi kaubanduse organid.

1) Turg.

See muidugi kitsamas mõttes. Vamasti ja ka veel mõõdunud saj. mängisid turud võrdlemisi suurt rolli. Nüüd nad olid kõige suuremateks vahetusplatsideks. Ei olnud spetsialiseerimist. Turg esines nagu lahtise universaalkaubamajana.

Tanapäeval turu osatähtsus kaubanduses on vähenemas. Sellised universaal turud on vähenenud - turg on spetsialiseerunud. Toiduainete turg on eraldunud muust turust, kuid see on erinenud (liha-, aiavilja-, piima-, heina-, puu jne. turud). Püsima on jäänud turg just toiduainete turuna, muudel aladel on see tagasi läinud. Turgude asemel on tekkinud jackauplused. Meil on tekkinud terved kaubanduslikud tänavad.

Jackaubanduslike turgudele vastupidiselt on aga hulgikaubandusturud (just spets.kirjut.) suurt osatähtsust juurde võitnud. Need turud ongi maailma turu tekitajad ja neil on väga oluline kaal majanduselus.

Turgude liigid.

1.) Toiduainete- ja toorainete turud.

a) Linnalised toiduainete turud. Need olid alul lahtistel platsidel, viimasel ajal on nad kadumas, nende asmele tekivad turuhooned ehk turg hallid. Siin on märgata ka just tööjaotust liikide järele. Nende turghallide tekkimine on olnud siiski pikaldane ja jätab mõndagi soovida. See on tingitud sellest, et nende rentaablus on nadel, kuna seal kaubeldakse odavate kaupadega. Turghalli ruumid tulevad kallimad kui jaekaupmehe ruumid ja seepärast on nende ehitamine jäänud just riigi- ja omavalitsusasutiste luua.

Turghallidega on veel seotud hädaluga tarbijaskonnale, kuna nad siin kergesti võivad moodustada hinnakartelle, kuna nad siin on koos ja kauplevad sarnaste esemetega ja asudes ühesugustes tingimustes ja nad tunnevad üksteist, mispärast on kergem kokkuleppeid saavutada, kui asudes ääri.

2) Pooltoodete ja toorainete hulgiturud.

a) spotisaal- ehk eriturg
b) prooviturud, turul esineb ainult proov, mille järele saab siis kaupa tellida.

c) onsimis ehk enampakkumise turud, enamasti dadamalinnaades, jõuab sadamasse teatud laadung kaupa, mis müüakse siis enampakkumise teel.

d) musterness näitused ja näitusmessid. Nende messide suhtes võib mainida, et nad (eriti möödunud saj.) mängisid suurt rolli ka jaekaubanduses, kuid nüüd on nende peamine osatähtsus hulgikaub. ja nende tähtsus on suurenenud.

3) Valmistoodete hulgiturud.

Nendena esinevad valmistoodete alal just näitused ja messid ja teatud määrani ka kaubabörsid.

Hulgi kaubanduse isiklised abiorganid.

Siin esineb 1) ärireisija. See on palgaline äriteenija, kes püüab saavutada jaekaupmehilt või müüjalt tellimisi oma peremehe arvel. Ta kuulub äri personaali hulka. Saab päale palga veel provisjoni. Kuni maailmasõjani ärireisijate arv kasvas jõudsalt. Neid oli tol ajal palju. Nad asendasid sageli jaekaupmehi, kuna ta suutis ot-

sesesse ühendusse astuda tarbijaga. Kuid maailmasõda, mis katkestas rahvusvahelise kaubandusliku suhtlemise, hävitas ka rahvusvahelise ärireisija. Pääle sõja tollide, kartellide, trustide jne. tõttu ärireisija osatahtsus õige suurel määral väheneb. Selleks on ka kaasa aidanud liiklusolude paranemine, trükiasjanduse areng, mustrite laheta mine lihtsamaks muutunud.

2) Agent. Meil nimet. toda äriesindajaks. Agent on õiguslikult iseseisev kaupmees, kes asub püsivalt teatud kohas, kes püüab sõlmida äritehinguid kaupmehe, tööstuse ülesandel, arvel, nimel ja huves. Tasu saab agent jõudluspõhimõttel pro visjoni näol. Agent on välja arenenud ärireisijast. 19.saj. keskelt, kui äri line suhtlemine elavnes, siis tekkis arve teat. piirkonna alaliseks esinduseks, kes oleks kontaktis teat. linna, maakonna jaekaubandusega. Ka oli alalise esindaja pidamine hulgi kaupmehele kulude seisukohalt kasulik. Ärireisija sai palka, sõidukulud jne. ja tema täielist jõudu teat. piirkonnas ei saanud kasutada; agent aga võttis oma peale mitme hulgi kaupmehe esindusi, muidugi ainult nende, kes enda vahel ei võistle. Näiteks koloniaal- ja tekstiilkaubanduse jne. Agendi väljakujunemine on tingitud kuludest. Agendid on muutunud aja jooksul kardetavateks võistlejateks jaekaupmeestele. Peale esindamise, on nad hakanud pidama ise jaekauplusi. Aga samal ajal see agent on hakkanud välja lülitama ka hulgi kaupmeest- jaotajat hulgi kaupmeest. Ta hakkab hulgikaupmehest mööda minema ja tellima kaupu otseselt. Selles mõttes on agent ratsionaliseerinud kaubandust, ta on välja lülitanud ühearu seid hulgi- ja jaekaupmehi. Agentide positsioon on tugev ka seepärast, et nad on kindlalt seotud turuga. Tasu kujunemise ennustamisel on nende andmed väärtuslikud. Agendid on mxx levinud Saksa maal enam, Inglismaal vähe.

Agendile on antud teatud piirkond. Agendid liigitatakse pea- ja abi - ehk allagentideks.

Nende ülesannete järgi liigitatakse müügi- ehk minemi- ja ülesostu agendid. Agendide osatahtsus pärast maailmasõda on suurenenud just ärireisijate arvel.

3) Komisjonär. Agent sõlmib tehinguid oma käsundaja arvel ja nimel, komisjonär aga ostab ja

müüb kaupu omal nimel oma käsundaja arvel. Tasu on komisjon. Komisjonari ühesanded hulgikaubanduses on börsidel ja väliskaubanduses.

4) Maaklerid.

Maakler on isik, kes kutseliselt vahendab äritehingute sõlmimist teatud tasu, kurtaaži eest, kusjuures ta pole oma käsundajaga ei teenistuse ega agentuurvahekorras. Maaklereid on mitut liiki. Tähtsain on börsimaakler.

J a e k a u b a n d u s.

Jaekaub. üldorganisatsioon ja üldsanded.

Jaekaub. kõige üldisemaks ülesandeks on: 1) Tarbijate otsene varustamine kaupadega - tarbijaskonnale huvid; 2) Tervete äratamine ja tervete tekitamine- tootjaskonnale huvid. Selleks jaekaupmees peab nõudmist jälgima, tema asjalises ja sisulises kujunemises, kuidas nõudmine resp. tarbeid kujunevad. Ta peab tähelepanekuid tagasi signaliseerima tootjaskonnale. Mida kiiremalt jaekaupmees siin funktsioneerib seda paremalt saab tootjaskond tarbijaid rahuldada. Nõudmise sisulise muutmise kujunemises peab jaekaupmees jälgima ka ruumiliselt. Ta peab tinguma võimalikult lähedale tarbijaskonnale. Ta peab minema suurlinnast vaikssemasse linna, külla. Ta peab minema kaitsemanöövritele, sõjaajal ka lahingu väljale. Ta peab jälgima, kus tarbijad on ja tarbinisvahendeid muretsema. Ta peab jälgima nõudmise kujunemist ka ajaliselt. Ta peab ette valmistama lühikeste perioodide jaoks - kuidas ja kust kaupu osta. Jaekaub. on tähtis kaupade ajaline tasastamine.

Jaekaubanduse välised käitisedvormid.

1. Rändkaubanduskäitised, 2. Paigalkaub.käitised.

1) Rändkaub.käit. on selline, mille asukoht on muutlik, ta liigub paigast paika. Rändkaub. osatähtsus ülemaailmlises ulatuses on vähenenud. Paigalkaub. püüab teda välja lülitada, kui mitte maj. võistluse teel, siis määruste kaudu. Vanasti oli rändkaupmees tarbinisvah. peamiseks müüjaks. Maad varustasid peamiselt rändkaupmehed (harjukesed).

Naud aga liiklemisvahendite paranemisel on väiksemaks jäänud rändkaub. osa. Tänapäeval on rändkaupmees saäl, kus liiklemisolud on vähe arenenud ja kus kaup vajab kiiret turustamist. Näit. puuviljad, banaanid - kaup. mis ruttu rikneb, neid on vaja ruttu müüa. Kui rändkaupmehe osatähtsus maal on vähenenud, siis linnas on ta tõusnud, eriti suurtes linnades, kus tarbijate aeg on piiratud, saäl tuleb kaupmehel minna võimalikult lähedale tarbijaskonnale (lehemüüjad). Rändkaupm. on arenenud ka raamatukaubanduse alal. See on Eestis levinud. "Loodus" on näiteks loivitanud oma raamatuid siis selle rändraamatukaub. võrgu kaudu (E.Entsüklopeedia, väike-Entsüklopeedia). Rändkaubaladu on vankrid ratastel, sadamas väikesed laevad. Seda püüavad takistada jaekaupmehed, sest ta tuleb juhuslikult ja äkki - tekitab kõikumisi. Seepärast ka selliseid rändkaubaladusid on püütud kitsendada seadusandlikul teel.

2) Paigalkaubandus püsib kindlal paigal. Seda nimet. ka poekaubanduseks. Vanemaid vorme poekaub. on nimelt pudukauplused - "miniatüürne universaalkaubamaja". Moodne poekaubandus on arenenud rohkem spetsialiseerumise suunas. Hakati spetsialiseerima kaubasorte. Üks äri hakkas müüma metallkaupu, teised riide- jne. Sellel spetsialiseerimisel olid omad paremused, sest võis pidada palju sorte ja oli rikkalik valik, kuid teiselt poolt tekitas see spetsialiseerumine ebamugavusi tarbijatele. Seepärast hakati tarbija mugavuse kohaselt spetsialiseeruma. Näit. kus ennem müüdi kohvi, võeti hiljem sinna juurde suhkur, kakao, šhilaad jne. Hakati kaupade rühmade järgi spetsialiseeruma. Spetsialiseerumine on toimunud ka ostjaskonna järgi - sotsiaalse kihistuse, ostujõu järgi. Kesklinnast eemal on ajakauplused, masskaupade järgi. On püütud ka nii talitada, et ühendatakse luksus- ja masskauplusi - kuid sellest ei tulnud suurt välja. Spetsialiseerumine on toimunud ka asukoha järgi. Kauplused, kus käiakse iga päev - toiduainete kauplused on ühtlaselt levinud üle linna. Kauplused aga, kus on kaubad, mis ostetakse teat. perioodi järgi, mööbel, jalatsid jne. Sellised kauplused on koondunud teatud keskustesse. Tarbija tahab siin valida.

Kaubanduslik kontsentratsioon.

on analoogiline nähtus üldkaitsmaj. nähtusele. See on nähtus, kus üha suuremal arvul kaub. käit. siirduvad üha väiksema arvu omanike kätte.

Jaekaubanduslik kontsentratsioon. Kontsentr. jaotatakse vertikaalseks ja horisontaalseks, nii ka jaekaubanduses. Vertikaalne jaekaub. kontsentratsioon on nähtus, kus ühte kaub. käitisesse koondub võimalikult palju erilaadseid kaubasorte. Selle vertik. kontsentr. tüübilisemaks esindajaks jaekaub. on universaalkaubamaja. Meil Eestis sellist kaubamaja ei ole. Siin esineb palju mitmekesiseid kaubasorte. Tema tekkepõhjusi: Päämiseks tekkepõhjuseks on 1) üürikulud, püsivkulud. Suurlinnades on siin tahtsamaks kuluteguriks üürikulud. Kriitनावail on üürid kallid, eriti kallid alumisel korral. Näit. Berliinis alumine kord 1m² - 1000 RM, II kord - 200 RM. Siin kulude survele hõkati võtma rohkem mk kaubasorte, see mahutati mitmele majakorrale, sellega püsivkulud, üürikulud vähenesid. See on tahtsaks põhjuseks, et universaalkaubamajad tekkisid. 2) hooajaliste võngete tasastamine. Spetsialari on eriti sõltuv sesoonilisest võnkumisest. Et sellist võnget tasastada, on vaja pidada palju kaubasorte, kus erinevate kaupade hooajalisus on erinevatel aegadel. See on oluline moment, kulude seisukohalt, sest püsivkulud on samad üürikulud. 3) Sama on ka personali kuludega. Soliid äri ei saa vähendada personali kui läbimüük väheneb ja hiljem võtta uusi inimesi juurde. 4) Kallid seadised, mis ostjaskonda juurde meelitavad. Kuid nende kulude vähendamiseks peab olema palju kaubasorte.

Personaal, kallid seadised tõstavad universaalkaubamajadel suuri püsivkulusid. Nende omahinnad on kõrged. Universaalkaubamajad püüavad siirduda odavamalt kaupadelt kallimatele kaupadele. Selle põhjuseks on kulud. Kogus jääb samaks, kuid kaibeväärus suureneb. Siit on võimalik rohkem kasu saada. Neil on ka tendents liita nende juurde n.n. lõhetusariseid. Selle põhjuseks on püsivkulud. Ta püüab oma mineniala baadiust pikendada. Seda pikendatakse reklaami abil, aga reklaamil on ka

teatud piirid. Kui universaalkaubamaja ostjaskonnast kaugel on, siis ei aita reklaam, sest sõidukulud on suured. Siin on ka mõned kaubamajad teinud omad maaalused liinid pealiinidest, kust saab kaubamajani ja tagasi priisõidu. Siin on asutatud selleks, et ostjaskonnale lähemale tulla, lähetusärid. Nii ärides on kaupade kataloogid, sõltuvalt tellija tellib kauba ja see saadetakse ostjaskonnale koju.

Universaalkaubamajad püüavad luua ülemaalist võrku - osakondade kaudu. See on vertikaal-horizontaalvõrk. See on selleks, et kasumit saada ja siin on kulud just tagasihutajaks. Mida rohkem ~~xxxxxx~~ saab läbi müüa, seda suuremal hulgal saavad nad kaupu osta, ja seda odavamalt. Sellise võrgu juures on võimalik omatööstust avada. Sellega võidetakse ka tööstusi tasu. Ühtlasi on iga selline osakond suureks reklaamiks kogu firmale. Ta muutub populaarseks, ta ei pruugi ise reklaami teha. Universaalkaubamaja juures mängivad suurt osa moekaupad. See on seepärast, et tõmmata ostjaskonda ligi. Ostjaskonnast 80% moodustavad naised, need aga tarvitavad rohkem moekaupu - ja seepärast nad müüvad ka moekaupu.

Lähetus ärid.

Universaal kaubamajad oma minemiala suurendamiseks lisandavad sinna juure lähetusärid. Kuid peale nende on veel päris iseseisvaid lähetusärisid, millistel müügikohta kui niisugust ei olegi. Müümine toimub hinnakataloogide kaudu.

Lähetusäride tekkimise põhjuseks on olnud kulud. Suurem ja tähtsam just üürikulu. Suurtes kaubandusrajoonides linnades on üürid kõrged. Et neid vältida on isegi suured universaalkaubamajad aset võtnud linna äärtesse, pakkudes kaupu siis kataloogide kaudu.

Peale selle on ka suured seadiskulud (Lift ja muud luksused). Lähetusäril pole see tähtis, sest ostja ei teagi, milline on see äri. Peale selle hoitakse suurelt kokku teenijaskonna kulusid. Vanaade osavate müüjate palgad on kõrged. Lähetusäridel on aga tähtis just reklaamkataloogide koostamine.

Spetsiaal- ja universaal lähetusärid. Viimane

on ikka rohkem levima hakanud U.S.A.-s ja Inglismaal.

Järeldakseärid.

müüakse krediiti, kus tagatiseks on just müüdav kaup ise. Levingu alaks U.S.A., kuid ka Euroopa. Müügi esemeks suured kaubandusartiklid, (auto jne.) Kauba saab see, kes maksab 2/3, ülejäänud osa hiljemalt 2 aasta jooksul. Ese läheb ostja valdusse, kuid müüjale jääb omandi õigus.

Horisontaal kontsentratsiooniga jaekaubandus.

Horisont kontsentr. kus ühe ja sama ala kaubandused üha arvukamalt langevad ühe omaniku kätte. Seda nimet. ka filiaal äride süsteemiks, kuigi see ei ole küllalt täppis.

Tekke põhjusi. Siin jällegi peamise põhjusena esinevad kulud. On võimalik säästa ostu kulusid. Kauba kogused sisse ostul on suured, ja suuri hulgi sisse ostes saame odavamalt. Tellimisega on ka seotud kulud (tellimuse koostamine, posti kulud jne.), vaatamata selle suurusle. Ka veo kulusid on siin võimalik vähendada, kuna saame veovahendeid täielikult kasutada. Ka saab siin töösturit välja lülitada, kuna võib ise avada tööstuse, sel teel on võimalik välja lülitada ka hulgi kaupmeest. Ta teostab horisont. kontsentr. võrgu. Ta toodab ja on otse ka jaekaupmees. Selle süsteemi juures on võimalik säästa ka reklaam kulusid. Siin võib reklaamida paljude filiaalide eest korraga. Kui meil on tegu 100 iseseisva jaekaupmehega, nad peaksid igaüks ise reklaamima. Iga niisugune filiaal aga ise on juba reklaam, kuna ta on populaarne ja tema silt on juba ise reklaam.

Selle süsteemi juures on võimalik säästa ka juhtiva personaali kulusid, ja kasutada täielikult spetse. Sellega jälle kaubaühikule arvatuna ka juhtimis kulud vähenevad. Peale selle see võimaldab ka suuri kogemusi, kui see on laialdasel geograafilisel alal, siis võivad igal pool saada isesugused kogemused.

See lubab ka suurt käitiste kulude võrdlust. Ka peale selle filiaalide võistlust. Võetakse filiaalide kulude keskmine ja selle järele kx on või-

malik vorrelda nende majandust ja kontrollida, kui kulud on keskmisest nõrgemad.

On võimalik vähem kuubukalt teostada turu analüüsi. Selle süsteemi juures on võimalik tasastada turu riisikot. Kui ühes piirkonnas on tegev suur te ootamatu raskustega, on võimalik, et teises piirkonnas on tegu jälle millegi eriti soodsate tingimustega, mis tõttu maj. käitis kui tervik püsis.

On kerge ka võistlejaid välja lülitada. Ta võib teatud aja pidada hinnad madalad, kuni ta võistlejad on välja lülitatud.

Mass filiaalarid võib jagada: 1) avalikud ja 2) varjatud

Avalikud, kus filiaalid esinevad avalikult teatud keskuse filiaalina. Varjatud, kus nimetusest ei saa järeldada, et see oleks mõne keskuse filiaal, vaid see näib iseseisva jaekaubandus ärina. Avalikud filiaaliärid on eriti levinud P.Ameerika Ühendriikides.

Monopolistlik massfiliaaläri. Sel alal "Shell" bensini alal ja "Standard Oil Company". Teatud määral kuulub siia ka "Singeri" õmblusmasinate äride võrk.

Kulude sunnil on tekkinud ka automaatärid. Siin on säästetud müügi personaali kulud. Pärast maailmasõda on neid levinud Euroopas.

Müügi personaali kulude vältimiseks on tekkinud ka iseteenimisärid, siin on märgitud kaubahind, ja ärist väljudes ta näitab kauba ja tasub kontroll punktis hinna.

Siin sel alal s.t. iseteenimis mõttes on loodud ka söögimajad, siin on müügi personaali kulud, kui ka tarbijaskonna mugavust kaalutletud.

Kaubanduskäitise inimtööjõud.

Üks maj. käitise põhi elemente on inimtööjõud. Müügi personaali küsimus, müügi psühhotehnika lähtekohalt.

Moodne maj. elu seab kaubandusele suuri ülesandeid. Kui meil veel maailmasõjani kehtis ida-kaupmehe tüüp (et kaupmees ilma petmiseta läbi ei saa), siis on peale sõda hakanud meil ikka enam levima lääne kaupmehe tüüp. Vana idamaise kauban-

dusse suhtumine oli, et kaubandus on kõige suurem valetamise kool. Leiti et ikka peab teine teist poolt petma. Cicerogi toonitab, et korralik kaupmees petmiseta läbi ei saa. Vana ja isegi keskaja kaubandus oli rajatud ebaausatele põhimõtetele. Peeti päris loomulikult, et ühe kauba hind oli sõltuv just kauba saamisest ja ostjast. Kindlat hinda ei tuntud.

Kuid juba möödunud saj. lõpul ja k.saj. algul, tuleb murrang, eriti U.S.A.-s Kaupmehe ülesandeks on olla usaldusmeheks tootja ja tarbija vahel. On tarvis vahendajat tootja ja tarbija vahel. On tarvis kaupmeest, kes teaks tarbijaskonna tarbeid ja ~~signaalkirjeldamiseks~~ signaliseeriks sellest tootjatele. Kaupmees on seega ühiskonna teener. Ta on ostjaskonnale teenusjõudluse andja. Et ta suudaks seda funktsiooni otstarbekalt täita, selleks peab tal olema ka vastav ettevalmistus.

Esitatakse suuri nõudeid müügi personaalile. Nõuded müüja isiku suhtes. Kogemused näitavad, et mulje mis saab ostja ärisse astudes, sõltub suurel määral just sellest, millise mulje ta saab müüja isikust. Kõige pealt müüja tarvilikud välised omadused:

1) Peab olema meeldiv välimus, selle põhi eelduseks on tervis, üks eeldusi on keha seisak, mis peab olema loomulikult vaba, eriti tähtis on müüja rõivastus, see peab olema töö ülesande kohane, korraliku lõikega, hästi istuma, eriti oluline rõivaste äris. Toiduainete kauplustes peavad olema valged rõivad. Teistel aladel on soovitatav võimalikult tume rõivas. Tema kaupade demonstreerimisel on teatud taustaks ja tumedal taustal paistab kaup paremini silma. Peale selle tume on tagasihoidlik. Müügi personaali rõivastus peaks olema ühtlane. Müügi personaali ~~rõivastuse~~ liikmed ärgu kandku ehteid tööl olles. Eriti poliitilise iseloomuga märkide eest hoidutagu.

2) Tähtis tegur ka isiku käitumise oskus, siin on tähtsaks allteguriks kõnelus. Müüja hääl peab olema korras. Kõne peab olema loogilises mõttes arusaadav. Tuleb kõnelda asjalikult, mitte ülearu sõnu teha. Kuid ei tohi olla liiga moodne, kuid ka mitte liiga vigane. Nõutakse väärrika käitumise juures, et müüja peab kõnelema ostjale tõtt, kuna kogu käitumise eelduseks on ostja usalduse võitmine.

... ei ole, et müüjad ostja äris olles ei kõneleks üksteisega, ega hüüaks üksteist niipeidi. Eriti tuleb hoiduda ostjale selja pööramisest ja isekeskis vestlemisest.

Müüjale erilised iseloомуomadused:

1) Ta peab olema optimist, elav, kaasakiskuv, rõõmus, peab täitma ülesannet heameelega. See sõltub suurel määral ka teenistustustingimustest. Ta peab saama paraja kõrgusega palka ja teda peab koheldama hästi peremehe poolt.

2) Ta peab olema loiaalne, äri ja ostja vastu. Loiaalsus äri vastu täh. seda, et ta ei tohi kritiseerima hakata oma äri, eriti ostja juuresolekul. Ta ei tohi teha ka halvustavaid märkusi oma võistleja vastu. Loiaalsus ostja vastu. Ta peab kõnelema ostjale tõtt. Ta ei pea püüdma ostjale kaupa kaela määrida. Ta peab olema veendunud, et see kaup, peab rahuldama ostja nõudeid. Ka ärgu antagu kauba suhtes ebamääraseid andmeid. Tuleb hoiduda ka garanteerimis fraaside eest. Öeldakse et mina garanteerin, kuid sisuliselt ei ole mingit garantiid. Tuleb hoiduda püüust kaupa ostjale kaela määrida. Ta ei näitagi ostjale, milleks ostja kaupa vajab.

3) Müüja peab olema taktiline. See seisab selles, et ta peab õigel ajal ja õiges kohas õieti talitama. Öeldakse, et taktilisus on müüginasina õli. Öeldakse, et see on selline omadus, mis kui ta on, siis teda ei märgatagi, kuid kui see puudub siis märgatakse seda otsekohe. Tuleb talitada alati nii, et kuidagi ostjat ei solvataks. Üheks nõudeks on see, et meie ei pea ostjat liiga meelitama. Ei tohi olla üleolev, kuid peab olema ka alal hoidnud teatud sisu ja väärikus.

4) Müügi protsessil müüja suhtes on kiire teenimise nõue. Tuleks alati talitada nii, et ostjale jääks mulje, et teda teenitakse võimalikult kiiresti. Müüjale ei pea jääma muljet, et tema jäetakse hooletusse. Üheks kiire teenimise eelduseks on kindlad hinnad. Ameerika andmeil on kindlad hinnad säästnud aega kuni 50%, loomulikult annab see jälle omakorda võimaluse müüjate arvu vähendada. Müüja ei pea kunagi jätma ükskõikset muljet.

Takistavaks teguriks on asjaolu, et müüjad omavahel jutlevad. Kiiret teenimist takistavaks teguriks on ka argtus ja hirm, eriti just nooremate

teenijate juures. Peale selle on veel ostjate järjekorrast mitte kinnipidamine. Ostja, kes on tagasihoidlikum jäetakse lohakusse. Kiire teenimise juures tuleb ikka silmas pidada õiglust. Ostjalt peab küsima ta soovi. Kogemused näitavad, et umbes 9/10 ostjatest ta täpselt ei tea, mida ta soovib. Kiire tundmise tagamiseks tuleb ostjale ka kiires korras kaupu näidata. Tuleb aga hoiduda ka liigse kiiruse eest. Tuleb võtta vastavalt ostjale tempo.

Üheks iseloomu jooneks müüjal peab olema hea tuju ja kannatlikkus. See ilmneb näoilmes ja käitumises üldse. Need peavad olema juba iseloomu jooneks, mitte tehtud. Kui ostja märkab seda, et ostja teeskleb, siis see kaotab usalduse. Kuid ka loomupoolset hea tujuline isik võib minna kärsituks, kui ta ei ole terve, või kui ta on pandud halbadesse tingimustesse või kui neid ei kohelda väärikalt. Teatud määral on see ka nagu hooletus ostja vastu, kui müüja seab oma isiklikud hooled ja mured esiplaanile. Heatujulisele müüjale andestatakse ka palju kergemini tehtud eksimusi ja vigu. Hea tuju ja huumoriga saab ka kergesti kõige piinlikumatest ja delikaatsamatest olukordadest üle. Eriti hoiatatakse aga müüjaid tehtud naeratus eest. Sageli tuleb otte teatud kaastundlikku naeratust, mis on aga halvustav ostjale. Tuleb hoiduda ka pilkliku naeratuse eest. Samuti tuleb hoiduda ka kavala naeratuse eest! Tuleb hoiduda ka mõttetut, rumala naeratuse eest. Tuleb hoiduda ka igava, haigutava naeratuse eest. Just noorte personaali liikmete juures tuleb veel kord eriti toonitada kannatlikkust. Noorematel müüjatel tuleb kõigepealt otsida viga iseenese juurest, tuleb leida põhjust, kas müüjad ise pole põhjustanud ostja pahameelt. Kõigepealt tuleb silmas pidada, et ei hakataks vaidlema ostjaga.

Sagadasti müüjate kannatlikkus katkeb, kui käib ostja poes, kes valib ja valib ja laseb enesele näidata, kuid siiski ei osta. Kuid siin tuleb silmas pidada, et ka selline ostja ikka kustki ja kunagi ostab, ja loomulikult ei tule ta ostma sealt, kus teda on halvasti koheldud. Sageli meil patustatakse just sel juhul ostja vastu, kui see ärist ostmata lahkub. Siin peaks just müüja avaldama kahetsust, et tal pole kaupa, mis ostja vajab ja peab avaldatama soovi, et ostja hiljem veel kü-

lastaks ära, ja et soovitakse müüda vastavat kaupa.

Peale selle müüja peab tundma kaupa. Kauba sortide arv on liiga suur. Tänap. nõutakse, et ei tule müüa mitte kaupa kui esot, vaid, et ostja vajab kauba omadusi, selleks tuleb tunda kaupa. Toonitakse, et ei tule müüa rõivast, vaid meeldivat ja mugavat kehakatet jne. Müüja peab suutma ostjale ka näidata, kuidas kaupa otstarbekalt kasutada. Sageli ostjad, eriti aastates meesostjad, on huvitatud kauba tootmisest, tema sisemisest koosseisust, tehnoloogilistest protsessidest jne. Müüja, kes kaupa müüb tunneb, leiab seetõttu rohkem usaldust. Tal on ka kergem kaupa müüa, kuna ta võib selgitada, miks üks kaup on kallim kui teine, kuigi nad näivad peaaegu võrdsed välimuselt. Sageli ei piisa üksi kauba näitanisest, vaid ostja tahab ka selle sisulisi omadusi. Peale selle ei tarvitse asjatundja müüja võtta kasutusele sisutuid fraase (garanteerin jne.).

Ostja tundmaõppimine.

s.o. väga oluline just müüjatelo. Nõutakse, et ostjat tuleb teenida individuaalselt. Et suuta seda teha, selleks tuleb tunda ostjaid. Siin tõusetub kohe küsimus, kes on ostjad? Siin kaldutakse vastama, et kõik minemi piirkonnas olevad isikud. Kuid siin langevad välja lapsed. Peale selle tuleb teha vahet mees- ja naisostjate vahel. Naisostjate osatähtsus jaekaubanduses on suurem (80%) kui meesostjate (20%) osatähtsus. Selleks tuleb uurida just naisostjate omadusi. Sageli naised ostavad kogu perele. Isegi autode ostu juures on ülekaalus naised. Ühes suuremas U.S.A. kaubamajas on naiste osatähtsus ostus.

siidkaubad	- 95%	kardinald ja vaiavad	- 99%
flanell	- 90	härrade pealisrõivad	- 90
lõuend	- 75	ja kaabud.	
pesuriie	- 85	härrade posu	- 60
batist	- 75	raamatud	- 85%
mitm. voodi va-		tualettesemed	- 90
rustus	- 75	Ehted	- 95
nahkkaubad	- 65	pitsid	- 99
päevavarjud	- 95	klaas	- 75
vihmavarjud	- 50	kaelasidemed	- 95

kohvrid ja matkatarbed - 35
kindad - 95
klaverid - 75

Kõik meeste artiklid kokku on 80% naiste ostetud.

Mööblit ainult 5% nehed üksi, 20% naised üksi ja 75% koos, kusjuures naise otsus jääb harilikult peale.

Tuleb arvestada naiste nõudoid jaakaubanduses. Peale selle tuleb silmas pidada ka lapsi, mitte kui ostjaid vaid et neile ostetakse.

Naisostajate teenimine võtab rohkem aega, kui meesostjate. Naisi on ka palju raskem rahuldada. Tuleb silmas pidada, et eriti linnanaistel on palju aega ja nad käivad lihtsalt ärides aega viitmas. Kui tal on väike tarve, siis laseb ta enesole palju näidata.

Peale selle on naised uudishimulikud ja neile tuleb palju kaupu näidata. ~~Muut~~ Meestele on sisseostud vähe huvipakkuvad. Naised ostavad rohkem kauba välise kui sisemise väärtuse järgle. Oluline on väline mulje. Kuid meeste juures (eriti vanemate) on lugu ümberpööratud. Naised on palju agaramad tingima, kauplema. Kuna naised panevad suurt rõhku välisele elegantsile, siis tuleb seda silmas pidada ja selle vastavalt äri sisustada ja vaateaken dekoreerida. Peale selle on naised - palju rohkem mee mõju all. Naised on peale selle palju sõnakamad, ebaotsekohesemad, rumalamad ja väiklased. Tuleb silmas pidada ka seda, millisest sotsiaalkihistusest on isik pärit. Madalamal seisundil olevad armastavad kirevaid, erksaid, läikivaid kaupu, kuna peenemamaitselised harrastavad rohkem tagasihoidlikkust.

Üldiseks nõudeks on, et müüja peab püüdma ostjat võimalikult isiklikult tundma õppida. Muidugi on see võimatu suur- ja sadamalinnades, kus liigub rahvusvaheline publik. Kuid üldiselt on igas poes oma teatud püsiv klientuur. Kui Am. Ühendriiges on esitatud ka ostjate liigitelusi, siis toome siin ühe.

- 1) sõbralik ostja - sõbraliku iseloomuga temaga ei teki kergesti raskusi.
- 2) nõudlik ostja - nõudlikkus on eriti esiletükkiv, ta tahab et teda hästi teenitakse, on nõudlik kvaliteedi suhtes, nende teenimiseks on parem

- lähendada vanemaid müüjaid.
- 3) äriajajus end targaks pidav ostja - sellel peatume hiljem üksikasjalikult.
 - 4) odev ostja - peamiselt daamid ja ka noored mehed.

Nende teenimisel tuleb heatuju ja lõbu üles näidata.

- 5) kindel, otsusuvõimeline ostja - nende teenimine on harilikult kerge, otsustab kiiresti.
- 6) kahtlevad, otsustusvõimetud ostjad - peatume pikemalt.
- 7) tundlikud ostjad - nende suhtes tuleb olla eriti ettevaatlik, et neid ei sovataks.
- 8) kergesti ärrituv ostja - parem lähendada meesmüüjaid, ka äriomanik ise.
- 9) isemeelne ostja - need on harilikult inimesed, kes arvavad, et nemad ise kõik teavad, ka neile tuleb anda meesmüüja.
- 10) pahasoovalik ostja - kes on iseloomu poolest paha, või pahas tujus ja puistab selle paha tuju müüjale. Muidugi kui ta muutub tooreks, siis tuleb ta lihtsalt ärist kõrvaldada. Kuid kui ta jääb korrektsuse piiresse, tuleb ära kannatada.
- 11) umbusklik ostja - sellel peatume ka üksikasjalikult.
- 12) kartlik ostja - neid tuleb eriti ette maainimestes juures, kuid nende arv väheneb. Ta ei julge oma arvamust otse avaldada. Nendega on parem enne rääkida hoopis muud juttu.
- 13) kõige vastu huvitundev ostja - nende teenimisel peab olema ses suhtes ettevaatlik, et ta kõige vastu huvitundev ostja unustab, mis ta soovis. Või ta tarve jahtub ja ta ei suuda otsustada. Neid tuleb püüda kiirelt teenida. Nende suhtes ei tohi jääda ükskõikseks, flegmaatsaks.
- 14) asjatundlik eriteadmistega varustatud ostja - neid on ka kerge teenida. Siin mängib suurt rolli ka asjatundlik müüja.
- 15) Ninatark asjatundlik ostja - kes tunnovad asja, kuid selle juures on sellele uhke, ja püüab näidata, et tema ikka targem on kui müüja.
- 16) närviline ostja - nende suhtes rõhutatakse, et neid peavad teenima vanemad, suurte kogemustega müüjad.
- 17) ettevaatlik ostja - ta vaatab asja ja kaalub

päevi, või tunde, enne kui ostab.

- 1.8) ostja, kes peaaegu üldse ei kõnele - kes tuleb ärra ja ei lausu sõnagi. Nendega tuleb kõnelda hoopis muust asjast seni kuni ta vaikimine on murtud ja siis tuleb edasi minna kauba juurde. Ameeriklaste arvates, eriti raskelt teenitavate hulka kuuluvad: otsusvõimetu, ninatark asjatundja, närviline, kahtlev ja ettevaatlik ostja.

Ostjate ostumotiivid.

On olemas erilisi motiive mille alusel ostjad ostavad ja ~~xxxxxx~~ kuna need motiivid korduvad, tuleb müüjatel neid arvestada.

Üks motiividest on soov, head välist muljet jätta. Seepärast tuleb ostjate ostumotiive silmas pidades ja vastavat kaupa laos pidades, mis suudaks rahuldada ostja nõudeid.

Üks motiive on vanemate armastus laste vastu. Vanemad püüavad kinkida lastele heameeleks asju, mis neile suurimal rahuldust pakuks. (Lastel olgu korralikud mänguasjad, vastavad muusikariistad, mis oleks vahelduseks jne.). Tuleb leida vastavad argumendid ja need vanematele ette tuua, mis vee-naks neid ostma.

Oluliseks ostumotiiviks on seltskondlik asend, või soov kuuluda vastavasse seltskondlikku asendisse. Siia kuulub teatud mööblite, vaipade, daamide juures rõivad, karusnahad jne. omamine, mis nagu näitaks kuuluvust vastavasse kihti.

Tähtsa ostu motiivina esineb omandiinstinkt või omandi vaist (ka valdamisinstinkt, vaist). Inimene ei loobu kergesti asjast, mida ta juba kauemat aega on omanud. Siin tuleb müüjal püüda viia ostjat asjaga sellisesse vahokorda, et ta oleks tema valduses. Selleks on hakatud asju andma ostjale teatud ajaks kasutada. Sääraselt toimetakse mööblite ja ka maalidega, et nad antakse ostjale koju, et ta saaks näha, kuidas see talle sobib, kuidas ta tema tarbeid rahuldab ja kuidas ta sobib vastavasse ümbrusesse (koju). Sääraselt toimetatakse neil raadioaparaatidega.

Siis üheks permanentseks ostu motiiviks on uudishimu (naised, nooremad mehed). On inimesi, keda huvitavad uudisesemed, (uued mustrid, preparaadid jne.). See uudiskaupade jaht Euroopas on

hiigla suur, isegi raiskav, siin on eriti tähtsal kohal maitseained (uued kompvoked, šokolaadid). See esineb ka riidekaupade alal, uued sordid, mustrid. Keemia kaupade alal eriti lõhnaõlid, seebid. Sagoodasti on ka lugu nii, et inimesel on tarve, mida tal tuleb rahuldada ja ta püüab leida ikka uusi kaupu selle paremaks rahuldamiseks. (Siin nt. mitmekesised erinevad habomeajamise vahendid).

Siis on veel liik inimesi, kellele valmistab suurt lõbu, midagi hästi odavasti osta. On inimesi, kel ei ole mitte tähtis kauba kasustamine, vaid just et ta saaks midagi eriti odavasti osta (püües osta riidereste).

Ostu motiivina on veel konstruktiivne huvi. Kuid (eriti meesostjad) inimesel on huvi snesol kombineerida, konstruuda. Valmistatakse mööbli osasid, mida võib mitmeks asjaks teha ja hiljem jälle ümber muuta.

Need on tähtsamad ja permanentsemad huvid.

Üksikute ostjate liikide kohtlemine.

Lapsed kui ostjad, kuidas kohelda neid? Lasto kohtlemisel pahatihti pätustatakse. Ei osata võita lapse usaldust, see on aga olulisim. Lapse suhtes ollakse ka eriti ebaaus, püüdes talle kaela määrada pahema kvaliteetsot kaupa. Mõnikord petetakse ka kaaluga, mõõduga jne. Lapse juures püütagu selgeks teha, missugust kaupa ta vajab, kuna laps sageli unustab ja segab. Vastutus eksituste eest lasub kaupmehel.

Kuidas kohelda vanemaid (aastates ostjaid)? Need vajavad eriti taktilist kohtlemist. Nende kaubatundmine on suurem, neil on ka välja kujunenud kindlad harjumused, ja seepärast tuleb oodata kuni nad oma soovidega välja tulevad. Müüjatel tuleb hoiduda ninatarkusest ja augu pähe rääkinisest. Nad peavad lugu kaubatundjast müüjast. Nendele ei ole nii oluline väline elegants, kui vastupidavus ja otstarbekus, millel on sisemine väärtus. Otsustarbokus ja vastupidavust tuleb ka müüjal põhjendada. Harilikult neil on ka rohkem raha ja nad on just parimad kvaliteetkauba ostjad.

Eriti hoolas tuleb olla ka külarahva kohtlemisel. Varemalt meil väga halvasti koheldi maameest, ka tänap. Tema juures tuleb olla loomulik, asjalik.

Sellejuures kahtlemata on võimalik nende iseteadvust kasutada, võib nim. paramehiks, perenaiseks jne., kuid mitte liialdusse minna.

On teatud liik inimesi, kes oma välimuselt on väga silmatorkav, või orinev, siis tuleb hoiduda selle itsitamisest, muigamisest. Mõned inimesed kogelavad, ka siin ei tohi muiata.

On liik ostjaid, kes tulevad kas liiga vara hommikul, või liig hilja õhtu, neid tuleb kohelda kiiresti. Neid koheldakse tihti liig halvasti, kuid sellest tuleb hoiduda, sest ta leiab omale tee ikkateise ärra ja võib kaotada kliendi. Pealegi on need ostjad päris head liiki kuuluvad, kuna neil on kindel tarve ja nad teavad, mis nad tahavad.

Et müüja suudaks ära tunda, millisesse liiki (psühholoogilisse) ostja kuulub, see vajab kogemust. Vanemad müüjad ~~xx~~ võivad peaaegu esmakordse nägemisega seda määrata. Selleks tundmiseks müüja peab silmas pidama ostja käitumist, liigutusi, hääle kõla, vaadata milliseid rõivad ta kannab lihtsaid, silmatorkavaid. Tähtis on silmas pidada, kas ta on maitselt võivastatud. Teiseks tuleb silmas pidada, kas ostja on väsinud, närviline või koguni halvasti tujus.

Müüja peab püüdma alati ostjale meeldida.

Jutuka ning sõbraliku ostja kohtlemine.

Jutukad ostjad jutuaajamise juures unustavad sageli ostu eesmärgi. Nad vajavad müüja meeldimist. Nende juures on kerge müüjal oma tahet maksma panna. Et selline ostja liiga palju aega ei viidaks, ja et tal ostu eesmärk ei kaoks, tuleb neile juhu vahel ka kaupa näidata.

Vaikne ja ükskõikse ostja kohtlemine.

Siin peab püüdma müüja rääkida. Esialgu kas või koguni muist asjust ja kui selle kaudu on üks esimene jäänurtud võib asi kiiresti korda minna. Asjatundja müüja võib sellise ostja usalduse võita ja ta jääb sellele müüjale kindlaks kliendiks. Eriti tuleb hoiduda et hakataks sellist isikut õpetama.

Impulsiivsed, närvilised ostjad.

Nad otsustavad kiiresti, kuid kalduvad ka kiiresti ümber otsustama. Neid on kerge tunda. Peamiselt daamid. Tulevad ärra kiirel sammul ja teata-

vad, et neil on kole kiire. Nad sageli alustavad lauseid, aga ei lõpeta. Neid tuleb kiiresti teada, sest nad jahtuvad kiiresti. Need ostjad ei tunne huvi ka üksikasjade vastu. Nende teenimisel peab müüja võtma enesele ka ostja tempo; kui tormab tema, peab tormama ka müüja. Eriti tuleb hoiduda vaidlusest, kuna nemad on mõjutatud affektidest. Neile ei või esitada palju küsimusi. Neid on kerge mõjutada, kuid nad võivad tulla äkki tagasi ja seletada, et ta saarast kaupa üldse ei vaja. Neile tuleb müüa kaupa, mis ka müüja arvates tema tarbeid rahuldaks.

Pikaldased ning isekalt kaalutlevad ostjad.
Need ostjad evivad ka tundeid, kuid oskavad neid varjata. Nad vaatavad kaupa mitmest küljest, võtavad aega, kaalutlevad. Nad ei salli kiiret otsustamist. Ka nende juures tuleb müüjal võtta ostjale vastav tempo. Need ostjad vajavad ka üksikasjalisi seletusi. Nende huvi saab äratada loogilise, kindla, üksikasjaliku selgitusega. Nende väline tunnus pikaldus, väärikus. Neid ei vii ka paringi kaup vaimustusele, nad võtavad kõike kaalutlusega. Need ostjad on harilikult mehed. Nemad sageli ei ostagi esimesel korral. Nende ostjate juures mängib müüja kauba tundmine suurt rolli. Need ostjad ei osta tunnetega, vaid mõistusega. Nad oskavad ka hinnata asjatundlikku müüjat, ja selle tõttu on neid võimalik võita püsivateks ostjatena. Ja kogemused näitavad, et hiljem, kui müüja on võitnud ta usalduse, nende pikaldasus kaob.

Otsusvõimetud ostjad.
need ei suuda otsustada. Mõni isik peab teisele ostma, ja seepärast kahtleb, teisel on raha puudus jne. selle põhjuseks. Neid esineb väga palju just masinimiste seas. Müüjal on täiesti selge, et kaup ostjale meeldib, ja ta teab, et see suudab ta tarbeid rahuldada. Neid võib tunda ka väliste tunnuste järele. Nad on arad, aeglased. Seda liiki ostja läheb enesele palju kaupa näidata, vaid selleks, et seda ostuotsust edasi lükata. Neid tuleb hoolikalt kohelda, neile ei tarvitse liig palju kaupa jätta letile otsustamiseks. Ta peab vaatama, mis ostjale rohkem meeldib, ja mis tema tarbeid paremini rahuldab ja pikkamisi teisi eemaldada, et

tal kergendada otsustamist vähemate sortide hulgast. Siin tuleb aga olla ettevaatlik, et see ei tunduks pealetükkivana.

Kindel, otsusvõimas ostja.

See ostja vähemalt ise usub, et ta kaubast kõike teab ja mida ta vajab. See ostja ei salli müüjat, kes tahaks olla temast targem. Need on enamasti mehed. Ta on väga rahul, kui müüja tema arvamustega ja argumentidega nõus. Sellised ostjad müüvad enesele ise kauba, ses mõttes on neid kerge teenida. Ka selliseid ostjaid ei tohi hakata õpetama, ega nende kaubatundmise üle ironiseerivalt rääkida.

~~Umbusk~~ Umbusalikud ostjad.

kes arvavad, et iga kaupmees on petis. Nad tulevad ärisse dedektiivide näol ja püüavad avastada kauba juures vigu ja jälgivad müüja kõnelust ja seal vasturääkivust ning sageli ütlevad, et see pole õige, mis te räägite. Siin tuleb objektiivsete andmetega ostja ekslik vaade selgitada. Siin müüja peab tundma kaupa, ning tuleb tuua autoriteetsete isikute vastuväiteid ostja vastu. Siin peab müüja, enne kui ostja saab umbusku avaldada, selle kõrvaldama positiivsete omaduste esiletoomisega.

Tegelikuses puhast tüüpi vaevalt leidub. See pole alati permanentne, vaid kord ühesugused kord teissugused, olenedes millises psühholoogilises seisundis keegi asub. Igapäevaste ostude juures inimene otsustab kiirelt, on impulsiivne, kuid kallimate ostude puhul esineb kahtlevana ja kaaluvana. Hommikul on inimesed puhanud, impulsiivsemad. Siis müüja peab arvestama ka situatsiooni.

Müügiprotsess tervikuna.

jaguneb 4 faasi: 1) ostja tähelepanu aratamine, 2) ostja huvi aratamine, 3) ostja ostutahte tekitamine ja selle tugevdamine, 4) ostu otsustamise kergendamine ja ostu otsuse tekitamine.

Mõnel ostjal lahevad need kiiresti, teisel võtavad mõni tund ja isegi mõni päev aega. Kuid need faasid esinevad iga ostja juures, ning selles peavad müüjad teadlikud olema. Tavaliselt müüjad juhtides ostja tähelepanu kaubale jätavad

...nõoleks. Õige on aga, et müüja peab selgitama, millises faasis ostja asub. Kui ostjas ühes eseme vastu on huvi tekkinud ei tohi tulla kauba pakkumisega, kuna see võib müügi protsessi tagasi.

1) Ostja tähelepanu äratamise faas.

Tähelepanu äratamisevahendiks on müüja seisand, näoilme, tähelepanelikkus, keel, hääldus ja kiire teenimine. Ostja äkki tulles peab müüja teda vastu võtma sõnatu kummardusega, peab väljendama valmisolekut teenimiseks. Ei tohi näidata ostjast üleolekut, peab olema rahulik ja iseteadlik niivõrt, et äratada ostjas usaldust, mida ei arata arglik kahtlev müüja. Kuid ei tohi pealetükkiv olla, ka mitte liigselt roomav. Näoilme peab olema ootav, huvitundev, mitte ükskõikselt nüri. Müüja peab olema tähelepanelik, kui ostja näib vasinuna, peab andma istet, kuid pakid kaes, tuleb neist vabastada jne. Kõnelus peab olema viisakas, individuaalne, ostja kohane, kord asjalik, värikas, tagasihoidlik. Ei tohi ostjat juba lävel küsimustega üle külvata, vaid oodata, kuni ostja küsib, mis on loomulik, siin on eelpool nähtud erandid.

Hääldus peab olema kindel, arusaadav, et ostja ei peaks uuesti küsima. Peab näitama otsekohesust, kuna see äratas usaldust. Seepärast nõutakse välismaal hääle kooli, kuna sageli ei leidu õige häälega isikut, kuigi muud omadused on olemas. Impulsiivne ostja nõuab energilist hääldust, intonaator - tagasihoidlikku, kartlik - sooja hääldust. I faasis müüja peab saama kujutluse ostja isiklikust omadustest. Siin kiire teenimine on üheks tähelepanuäratamise vahendiks. Siin tuleb müüjal erata töö, kas juhtlemine, lugemine või käsitöö lõpetada.

2) Ostja huviäratamise faas.

Huvi esimeseks aratajaks on kauba näitamine ühes selgitavate sõnadega. See peab olema ostja kohane. Impulsiivse ostja juures peab see olema kiire. Kui müüja kaupa ei tunne, satub ta piinlikku olukorda ja pealegi ostjal on kiire ja müüja oma pikaldasusega seda takistab. Müüja peab avastama ostja ostu motiivid, pea- ja kõrvalmotiivid. Kaup tuleb ostjale tuua võimalikult ligemale, et ostja ei jalutaks suurtes ärides kauba juurde. Siin tuleb hoiduda ostja väsitamisest, kuna ostja

huvi siis kaob. Siin tuleb pakkuda ostjale istet, mis peab olema korralik.

Siin tuleb hoolitseada, et ostjal saaks teda lähemalt vaadata, kas maitsta, kuulata, kombata ja seda tuleb teha korralikult, korralik valgustus ja niisugune olustik, kuidas ostja teda kasutab, nagu teevad ülikonnad modelli seljas, et näeks kuidas tegelikult on. Mõõblika mitte üksikuna, vaid tubadena, et saaks parema mulje. Samuti ärge näidatagu vaipu kitsal letil. Müüja peab kaupa kohtlema hoolikalt, et näidata kauba väärtust. Ei tohi neid loopida, ega kortsutada, mis mõjub ostjale halvasti. Kaupa tuleb näidata sellisel hulgal, et oleks valik ja võimalik ostja huvi äratada. Siin sageli müüja tahab, et ostja ette teaks, mida ta vajab, kuna ei viitsi palju ette tuua. Enamal juhtudel aga alles valikul ilmneb ostja soov. Valik tuleb esitada ostja motiivi kohaselt.

Millises järjestuses kaupa näidata? Tuleks näidata reklaamitud kaupa, kuna need on ostjaskonnas juba tuttavad, või vaateaknal tutvustamiseks olnud. Kaupu soovitakse pakkuda alates keskmistest hindadest ja siis selgub, kas ostja soovib odavamalt või kallimat. Müüja ei tohi alateadlikult kehtima panna oma maitset, vaid peab ostja maitset, ning ei tohi öelda, et see või teine kaup pole maitsekas. Tuleb tähele panna, milline kaup ostjale meeldib, siis tuleb teised kõrvale panna ja jätta mõned meeldivad sordid, kuna suure hulgas huvi keskendamine on raskendatud. Seda näeb selles, et ostja tuleb, ikka teatud kauba juurde tagasi, kuigi ta teisi vaatab.

Kauba näitamisel tuleb hoiduda hinna esile tõstmisest, palju temaksata võite, see on teile kallid jne. Hinda tuleb vaikida mõnda minnes, või kui ostja hinda küsib.

3) Ostja ostutahte tekitamise ja tugevdamise faas.

Tuleb arvestada ostja ostu motiive, kas see on äärmise tarbe rahuldamiseks sobib. Seda tuleb ostjale ära näidata. Siin tuleb tähele panna maitset, kehaehitust, nööjume, juuste värvi jne. Toiduainete kauplustes on vaiksema palgalised, halvema rõivastega ostjad paremad, kuna need kulutavad toidule rohkem välja kui teised. Sageli ka mõned halvas-

ti rõlvastatud isikud võivad olla paremad ja ostuvõimelisemad, kui hästi riistetatud. Ostutahte tekitamiseks peab müüjal olema palju argumente, kui üks ei aita, aitab teine. Tolmuimeja puhastuseks pole oluline, saab harjaga ka. Kuid on ka ventilatoriks - see on niikui nii olemas. Saab ka kuivatada kiiresti - see ei mõju; siis tervishoju vahend kogu perele. Ettevaatuse pärast ei tohi kõiki argumente korraga tuua, vaid siis kui muidu ei saa. Siin tuleb ette naha ostja vastuväiteid, mis teatud kaupade juures teada. Need tuleb ette kaitsta autoriteetide arvamisega. Kui ostja mõne asja kohta ütleb ja, siis see on suur samm edasi. Kaupa tuleb näidata hooaja valikul. Tuleb tähele panna, millal ostja hakkab tüdima. Tuleb võrrelda kaupa juba ostjale tuntud kaupadega, kuid siin tuleb tõtt kõnelda.

4) Ostja ostuotsuse kergendamine ja otsuse tekitamine.

Siin müüja peab paraja silmapilgu tabama. Impulsiivse ostja juures ei tohi hilineda, ega aegalase ostja juures kiirustada. Siin tuleb ostja otsusi väärata, kuna muidu otsus jääb tegemata, vastuväited kauba hinna suhtes, mida peetakse liiga kõrgeks, kas tema suhtes, siis asi on lihtne, tuleb leida odavamalt sarnast kaupa. Kui aga ostja väidab, et selle kvaliteedi juures kaup on kallis, siis tuleb ostjat veenda kauba sisemistes väärtustes. Kui aga ostja loodab seda kaupa mujalt odavamini saada. Siin ostjas eksivad kvaliteedis. Kuid äril tuleb siiski kontrollida omi hindu. Kuid ostjale tuleb kauba kvaliteedi vahe selgitada ja seda mitte ostja asjatundmatuse arvel. Kui väidetakse, et mõne aja pärast saab odavamalt, siis tuleb juhtida tähelepanu, et hooaja lõpul ei saa enam kasutada ja neile ootamisega kaasasolevatele ebanugavustele. Sageli väidetakse, et valik on väike, kui aga seda sorti üldse suurema valikuga pole, siis tuleb seda öelda, et ostja oma aega ei kulutaks. Kui ostja väidab, et ta veel ootab ostuga, mõtleb järele, siis tuleb sellega leppida, mitte aga hakata kaela maarima.

Kui ostu-müügi tehing on toimunud, siis ei tohi ostjat üksi jätta, vaid temale uudiskaupu näidata ja tutvustada, ning ärist lahkudes saata

neid ukseni, siis jääb ostjal mulje et ta on te-
retulnud äris. Tuleb vastu tulla kaupade ümber-
vahetusel, pealegi kui ta selle rikkumata tagasi
toob, ku aga kaup on defektiga, siis tuleb see
tagasi võtta, kui selgub, et see juba äris olles
olnud, mitte aga ostjat süüdistada.

Eksimused 18 juhul, kas hinna, kaupade või
teistel juhtudel, ebameeldiv kohtlemine 18 juhul
eemalejäämise põhjuseks

pikaldane kojulähetus 17

müüjate pealetükkivus 16

müüjate toorus 16

pikaldane teenimine 13

ebapopulaarne äri poliitika, võistlus on kõlvatu
või äriteenijaid koheldakse halvasti, poe halb kor-
9; kauba tundmise puudus 9 juhtu, kaupade ümber-
vahetamisest keeldumine 4 juhtu

Üks USA äri

86 ostjat jäid eemale lähetusäride eksimustetõttu.

54 väiklase krediidi poliitika tõttu, kuigi ostja
on aus.

61 jäid eemale müüjate hooletuse ja ebaviisakuse
tõttu.

45 puuduliku kauba tõttu

30 müüjate valeandmete tõttu.

Kaubanduskäitise kodukorrast.

Personaali õigused ja kohustused. Tuleb ette
näha, mis on kellegi kohustuseks, tööaeg, palga-
maksu tingimused. Keelatud juhud ja vastavad sankt-
sioonid, puhkeajad, lõunaajad, vallandamine ja
teenistusest lahkumine, kohe vallandamine.

Väljavõtteid ühe saksa suurema kaubamaja
kodukorrast:

Käitumine ostjatega: 1) kaubamaja teenistus-
kohuseks on ostjaskonna korralik, viisakas, tä-
helepanelik teenimine, kauba hinnaalanduse ja
ümbervahetuse asjus tuleb ostjad juhataja jaos-
konna juhataja juurde (äri juht). 2) Teenijaskond
on kohustatud hoidma kõiki ärisaladusi ja on
keelatud kõnelda kritiseerivalt võistleva firmade
kaupadest või jõudlustest. 3) Müüjad on kohustatud
andma seletusi kaupade omaduste, hinna, valmis-
tusviisi, sisseostutingimuste, ostu-, päritolu-
koha, müügi eesmärgi ja kauba varude kohta ja

kasutama ainult seda, mis vastab tõele. Mittetead-
misel tuleb pöörduda mõne teise asjatundja poole
või ärijuhatajale. 4) rikkunud või võltsitud kau-
pade müük ja äriruumides säilitamine on kõvasti
keelatud. Ostjasse mittepuutuvaist äriasjust ärgu
kõneldagu ostja kuulates, vli üksteise hüüdmine ja
tulitamine on keelatud.

Kõvasti on keelatud äriajal oma eraasju korral-
dada, ebakõlblikud väljendusviise kasutada, ärist
lahkudes end äri läheduses oodata lasta. 4) Äri-
ruumides suitsetamine keelatud, aliriietes ja
kübaras ilmumine ja publikuga samast üksest ilmu-
mine.

Äriteenija vallandatakse kohe: kui tuleb joob-
nult teenistusse või ei muuda või ei muuda vasta-
va märkuse tegemisel autut ja korratut elu, andub
pidevalt hasartmängude mängimisega.

Personali valikul küsinustik koha soovijaile.
iga üks, kes tänap. tahab edu saavutada peab kogu
oma isiksuse pühendama kutsele. Seep. soovime
tutvuda ~~isiksusega~~ isiksusega, kellele tahame usaldada
oma huvide valve. Koha soovija andmete üle otsus-
tame asjalikult ärikohaselt ja kasitame seda val-
ju diskreetsusega.

Juhatus.

perekonna, eesnimi, hüüdnimi
aadress,

kas teil on iseseisev majus, vanemate, sugulaste,
võõraste juures, sünni aeg, koht, usund, millise
riigi kodanik. Kas vanemad elavad? Isa usund ja
seisund. Kas vallaline, kihlatud, abielus, lesku-
nud, lahutatud. Laste arv ja vanus. Kas peale pe-
rekonna liikmete toetate sugulasi või teisi isi-
kuid korrapäraselt. Teie kooliharidus, milliseid
võõrkeeli valdate. Kiir- ja masinkirja oskus. Kas
on eriharidust teatud erialal. Kas viimase 10 aas-
ta jooksul olete põdenud raskeid haigusi ja mil-
liseid? Kas tunnete end tervena ja olete kehaliste
vigastustetg. Kas viimase 12 kuu jooksul olete
olnud ravilas. Missugustesse apolitilistesse org.
kuulute. Milliseid kaubandusteaduslikke või viima-
sele lähedasi teoseid olete lugenud. Missuguseid
teaduslikke ettekandeid ja kursusi külastate eel-
islikult. Missugustel kutsealadel olete saanud
eriõpetust. Missuguseid maailma kirjanduslikke
teoseid olete lugenud. Missuguseid ajalehti ja aja-
kirju loete korrapäraselt. Kas teil on vabal aja-

lemmikharrastusi, male, muusika, laul, maalimine, joonistamine, kirjandus, teater, film, kunstkäsitöö, fotograafimine. Millist sporti harrastate ja millisesse spordi org. kuulute. Kas olete omanud kauplust (kus, millal, kui kaua).

Kas on teil varandust või kohustusi. Kas teil on pangahoiuseid (kus). Kas ja mille vastu olete teie ja perekond kindlustuseta. Kas olete praegu kohata, mis ajast peale. Kas teid on kohalt vallandatud (selgitavad andmed kui ja), miks soovite lahkuda oma praeguselt kohalt. Kas teie lepingu suhe on üles tõlud või mitte. Millal vabanete praeguselt kohalt, kas tarviduse korral võiksite vabaneda varem. Kui suur on teie praegune teenistus. Milliseid palganõudlusi esitate. Milliste töödega tegelaste eelislikult viimasel kohal. Kas teil on võimeid ja kalduvusi teistelgi kaubandustöö aladele. Missuguseid kaugemaid eesmärke te taotlete.

Kinnitan eelolevate andmete õigust

Allkiri.

Peale selle äri vajab veel kaudseid andmeid eelmiste kontrolliks ja selgitava pildi saamiseks, selleks on teadete küsimustik teistele äridele:

- 1) Kas N.N. omab meeldivat välimust ja käitumist;
- 2) mis oli peaaülesandeks teie juures, 3) kas tal oli ka kooliharidus, 4) kas ta on vaikese, keskmise või suure kasvuga, 5) kas ta tunneb tekstiilala põhjalikult, 6) kas ta on sobiv ja vilunud müüja, 7) virk ja korralik tekstiiltoodete müüja, 8) kas talle võib usaldada juhtivaid kohti ja kas soovitate teda sobiva äriteenijana meie alale, 9) kas peate teda täiesti ausaks, 10) kaua ta teenis teie juures, 11) kui palju palka ta sai, 12) miks ta lahkus või kavatseb lahkuda teie juurest, 13) kas tal on hea ja leplik iseloom, 14) kas ta on sageli haige.

Rakendatakse ka kõlbavus proovimist äri teenijail. Selleks on vastavad testid ärialade järgi.

Tekstiilkaupade müüjate proovimiseks:

I meelte proovimine a) puht meelte kontroll, nägemisteravus, pea värvused, kuulumisteravus, b) kõlbavus proovimine, : värvuste ja heledusastmete eraldamine, korpimismeel, kaalu tundlikkus käega.

- II mälu proovimine, kujutus, meelekaalu ja intelligent.
- III esteetika proovimine, vormi maitse ja värvuse maitse.
- IV väljendusvõime proovimine (katse pildi järgi kirjeldada) peast kirjeldus.
- V töö proovimine, sortimis proov, kauba seesmised omadused, peast arvutamise proov.

Kulud kaubanduses.

Kaub. samuti ka kaub. kulude uurimine on küllalt hilise päritoluga. Statistilised andmed näitavad, et umbes 60% kogu rahvamaj. tulust läheb üle jaekaub. leti. Hulgikaubanduse kohta puuduvad andmed, kuid on fakt, et siin see on veel suurem.

Uurimused näitavad seda, et kulud kaubanduses pidevalt tõusevad. Üldiselt oli pandud tähele, et jaekaub. osatähtsus on suur kogu rahvamaj. tulus. Kanadas hulgikaub. käive moodustab 190% ja Saksas 143% jaekaub. omast (1929a.).

Mis maksab kaub. rahvamajandusele? Andmed kaub. kuludest USA-st ja Saksast 1929.a.

Kaub. kulud USA-s 1929.a.

Käitise vormid.	Kaub. kulud miljardeis
jaekaubanduskäitis	13,75
kõik hulgikaub.vormid	6,14
ettevõtja tasu, üürid, oma kapitali kasv ja puhaskasum hulgikaubandus.	1,54
Kokku:	21,43

Samal aastal USA-s arvestati rahvatulu 81,1 miljardi

Kaub. kulud Saksas 1929.a.

Käitisevormid.	Kaub.kulud miljard. RM
jaekaubandus	9,0
hulgikaubandus	3,75
tööstus ja muu kaubandus	6,0
K o k k u	18,75

Samal aastal rahvatulu 75,9 miljardi RM.
 Uurimused konstat., et kui tööstus kulud re-
 latiivselt pidevalt langevad, nad kaub. relatiiv-
 selt tõusevad.

Aasta	Käibe suurus jaotuses iga jaotuses töötaja isiku kohta RM	Käibe suurus too- mises, iga toot- mises tootleja isiku kohta RM.
1903	23788	14121
1914	22407	23027
1926	22660	28390
1930	28143	41340

Kaupade jaotus läheb palju kallimaks kui
 tootmine, mistõttu on väga tähtis vaata jaotus-
 kulude osatähtsust tarbija linnas.

Saksamaa 1929.

Kaubasort	Tööstuse mi- netamiskulud % omakulu- dest.	Hulgi- kaub. hinna- lisand % oma- ostul.	Jaekaub. hinnad % oma ostul	Müüta- mis kulude % tar- bija
-----------	---	---	--------------------------------------	---

uurid	ca 6%	25-33%	60-80%	53%
portselan	6-11%	25-40%	50-70%	50%
mänguasjad	14-18%	28-33%	50-70%	52%

Raudkaupade valmistamis- ja müütamis- kulud USA ja Saksas 1929.a.

Tarbija hinnast % said raudkaupade alal val-
 mistajad Saksas 63%. USA-s 59%; hulgi kaupmehed
 Saksas 9%, USA-s 14%, jackaupmehed Saksas 28%,
 USA-s 27%.

Kuidas on kaub. kulud järjekindlalt tõusnud?

Jaotuskulude tõus jaekaubanduses.
(Kogukulud %% käibest)

Saksamaal.

Aasta	Jalatsi ärid	Raua-,klaasi- ja portse-laankap.spetsiaalärid	Droogid	Kaubamajad.
1913	15-19%	-	-	-
1925	17,6%	21,5%	14,8%	-
1929	20,9	24,7	18,9	23,6
1933	24,1	33,6	24,1	31,6

USA-s

Aasta	Kaubamajad aastakäibega alla 500	Kaubamajad aastak. 500-2000000	Kaubamajad käibega üle 20000000
1922	26,8	-	-
1927	28,9	31,0	31,4
1930	31,9	32,7	34,1
1933	35,3	36,5	38,3

Siin on oluline see, et kaubamaja käibe suurenedes ka kulud suurenevad. Suured kaubamajad peavad pidama luksussiseseadeid, kallist personaali, suur reklaam jne.

Kaubanduse kulud pidevalt tõusevad, siin on teaduse ülesandeks leida võimaluse kulude vähendamiseks. Kaub. valitseb selgusetus. Ei ole mõõtühikuid, millega võiks kaub.käitist teistega võrrelda. Sellep. on siin ka kõige rohkem katsetamist ja ka kõige rohkem kokkuvarisemisi. Andmed jaekaub. suuruse kohta, näitavad nende kiiret väljasurevust. USA-s selgus, et aastail 1925-1930 oli rauakäitiste surevus järgmine: pärast 1 aasta möödumist oli mainitud aastail likvideerinud 31,4%, 2 aasta möödumisel 44,4%, 3 as. möödumist 58,7%.

Kaub. uuringine näitas kõigepealt seda, et kaub. näib ikka traditsioonide järele. Hinnalisand toimus traditsioonilise % võrra. Jaekaub. lisandati kas 25% ostu või müügihinnast, tekstiilkaub. 31,1/3% ostuhinnast jne. Need olid nagu isaisadelt päritud reeglid ja nende järele käidi.

Viimasel aastail aga hinnalisand juba kalkuleeritakse täpselt. Kauplustel on teine rida kaupu, mida nimetati võistlusartikliteks, mida müüakse kas oma hinnaga või veel alla seda, siia kuuluvad mitmesug. toiduvahendid. Siia kuuluvad ka niit, odav pesuriie, tööliste tööriistad jne.

Päälle selle on jälle terve rida artikleid (markartiklid) mis peavad tasa tegema teiste ainet hinnalisandi ärajäämise ja mis seepärast kannavad õige suurt hinnalisandit.

Jõuti arusaamisele, et kui kaub. tahab oma kulusid vähendada, siis peab võimaldama käitiste võrdlust. Selleks on välja arvestatud käitise kulude indeks, näitajate tunnusarvud. Tähtsamad neist on: käibe näitarvud ehk käibetunnus arvud. Siin omab erilist tähtsust tunnusarv käibe suurus iga käitises töötava arvu kohta. Uurimused näitavad, et see on õige püsiva suurusega. Siin on huvitav jälgida, kuidas käive on arenenud, iga käitises töötaja kohta.

Käive iga personali liikme kohta Saksa jae-
kaubanduses 1929-1933 tuhandeis RM.

Kaubandusharu	1929	1930	1931	1932	1933
Elatusvahendid	20,7	19,6	17,4	16,2	15,6
Tekstiilkaubad	18,2	16,7	15,5	12,8	12,9
Jalatsid	19,5	19,7	19,0	16,2	16,4
Sportartiklid					
ja riistad	18,4	16,3	17,0	15,3	17,0
Tapeedid ja					
linoleum	20,5	18,2	16,4	12,5	13,2
Rauakaubad	17,9	17,2	16,5	14,2	15,3
Klaverid	16,8	15,6	9,8	7,5	6,0
Paberkaubad	11,3	11,3	9,2	7,9	7,7
Droogid	14,9	13,9	12,8	11,3	10,5
Kaubamajad	17,0	15,7	14,4	12,0	10,4

Need andmed näitavad, kuidas käive on muutunud konjunkturi muutumisega. See annab väga suuri võimalusi kaub. uurimiseks. Selle uurimise ainult väikese osa ja selle põhjal võime otsustusi teha ka teiste suhtes.

Käive iga käitise personali liikme kohta
elatusvahendite jäekaub. Kopenhaagenis 1933a.

Käitise suurus (aasta käive kroonides)	Käive iga personali liikme kohta krooni- des.
alla 35000	10 029
35 000 - 50 000	14,296
50 000 - 75 000	18 839
75 000 - 100 000	23 294
üle 100000	29 000

Siit on näha, kuidas käitise suurenedes käive iga käitise liikme kohta ka suureneb. Kui meil on olemas käitis ja seal on 2 isikut, siis meie ei või selle järele otsustada käitise kohta, kus on 10-20 isikut, vaid ainult selle kohta, kus on 2 isikut. Sest suurema tööliste arvuga käitis töötab suurema koormatusega.

Kaupade kvaliteedi tõusmisega peaks ka käive iga personaali liikme kohta tõusma. Kuid kogemused seda ei tõesta, vaid võib märgata koguni vastupidist tendentsi.

Kauba kvaliteedi mõju personaali jõudlusele
Saksa jaekaub. 1930a.

Käive iga ostja kohta	Käive iga personaali liikme kohta.
kuni 8 RM	19 800 RM
üle 8 RM	18 500 RM

Kogemus näitab, et kallimate kaupade juures peab müügi personaali rohkem olema.

Et kindlaks määrata müügipersonali koormatust, tuleb arvata ostjate arv.

Personali jõudlus mõningate Saksa jaekaub.
harudes 1929-1933.

Personali jõudlus	1929	1930	1931	1932	1933
----------------------	------	------	------	------	------

T e k s t i i l k a u b a d

1) Käive iga per-
sonali liikme
kohta RM

18200 16700 15500 12500 12900

2) Ostjate arv
iga persona-
li liikme
kohta

2800 2800 3000 2950

J a l a t s i d

1) Kaive p...	19500	19700	19000	16200	16400
2)	2160	2340	2500	2800	2900

Kaibe suurus iga ostja kohta, see näitab käitisele iga ostja ostujõudu.

USA-s 15.maist - 23.maini on loetletud kassasedelid ja on leitud, et jõukamates linnaosades kaive ostjate kohta on 176 vaesemates 88, elatusvahendite ostu juures. Sellest on näha, et ostetakse suuremates kogustes, kuna hinnad on ühed.

Püsivkulud mängivad kaubanduses suurt rolli. Varem oldi arvanisel, et püsivkulud onavad tahtsust just tööstuses, kuid uuemad uurimused USA-s näitavad, et püsivkulud kaubamajades olid 68-70%, spetsiaalärvides 70%, koloniaalkauplustes 70%, droogid 74%.

Saksas 1930a. kohta, üür spetsiaalärvides on 100% püsivkulud. Personali kulud samas ärvides on 90%-liselt püsivkulud. Kokku oli 75% kuludes püsivkulud.

Kaubanduses arvestatakse veel kulusid müügiakti kohta ja neid nimet. üksiku müügiakti püsivkuludeks.

Tähtis on veel silmas pidada seda, kuipalju kulud kaibest üldse välja toevad.

Kulude osatähtsus kaibes USA jaekaub. 1929a.
Daamide rõivad tellimisel 56%, alumiiniumikaupade juures 53%, mitm. mineraalveed ja muud joogid 46%, mööbel 32%, piim 31%, harrade pealistrõivad 27%, koloniaalkaubad 16%. Olenevalt kaupadest on kulude osatähtsus hoopis erinev.

Kulude sõltuvus asula suuruselt käitise suuruselt ja kauba minusest. Mida suurem on asula, seda suuremad on kulud, selle peapõhjuseks on kõrgemad palgad ja üür.

Asula suurus ja kulud USA elatusvahendite
kaub. 1929.

Asula suurus	Kogu kulude % käitise kaibest	Üür kulude % kaibest.
Alla 25 000 elaniku	11,2	1,79
25 000 - 100000 "	13,1	2,27
üle 100 000 "	13,8	2,71

Asula suuruse kasvades kogukulude % ja üür kulude % kaibest tõuseb.

Käitise suurenedes langevad kulud relatiivselt, kuni teatud optimaalse käitise suuruseni ja siis hakkavad taas tõusma. Sellega on ka käitise suurusel teatud majanduslikud piirid.

Selgitagu seda tabel.

Erinevate käitiste suuruse kulud Saksa tekstiil-
jaekaub.

Käitise suurus (1934a. käive)	Kulud 1934a. I poolaastal % sama aja kaivest.
alla 20000 RM	29,9%
20000 - 50000 RM	28,1
50000 - 100000 RM	25,7
100000 - 200000 RM	25,5
200000 - 400000 RM	26,0
400000 - 600000 RM	28,3
üle 600000 RM	32,1

Kaupade kvaliteedi tõustes tõusevad relatiivselt hinna lisandid. Illustreerimiseks tabel:

Hinnalisand Saksa tapeedi jaekaub. 1929a.

Ostuhind tapeedi rullilt RM	Hinnalisand % ostu- hinnast
Kuni 0,15 RM	40%
0,16 - 0,19	60%
0,20 - 0,23	80%
0,24 - 0,26	100%
0,27 - 0,34	120%
0,35 - 0,50	135%
üle 0,50	150%

Kauba kvaliteedi mõju kuludele USA jalatsi filiaalärides 1929a. (5% klibest).

Kulu liik	Jalatsi paari keskmine müügi lunastis alla 5	Jalatsi paari keskmine müügi lunastis üle 5
Palgad	13,90	14,80
Üür	8,20	9,40
Valgus ja küte	1,40	1,00
Mahakirjutused äri-seadistest	0,95	1,15
Kasvikud (intressid)	1,30	1,30
Veokulud (trsntraalist filiaali)	0,65	0,15
Reisukulud	0,35	0,25
Reklaam	2,50	3,80
Kindlustus	0,35	0,40
Maksud	0,25	0,25
Muud kulud	1,75	2,50

Kogu kulud	31,60	35,00

Odavamate kaupade juures kulude osatahtsus üldkokkuvõttes on suuremad.

Töökulud jaekaubanduses.

moodustavad kogusummas 50% (keskmise, üksikutele aladele on erinevusi). Töö kulude hulka ei arvata sageli ettevõtja töökulu, mis aga ei ole õige, sest kui ettevõtja ei tööta, siis tuleb palgata asemik.

Töökulude sõltuvus asula ja käitise suurused ja kauba mihusest.

Üldiselt töökulud on võrdelised asula suurusele ja vastuvõrdelised käitise suurusele.

Personali kulud ühes ettevõtja töö-
tasuga (% käibest) kaitistes aasta
käibega 1000

Asula suurus (elanike arv)	Alla 25	25-40	40-60	60-100	üle 100
alla 1000	13,3	11,1	10,0	9,0	-
1000-3500	15,0	13,3	11,8	10,2	9,8
3500-10000	19,1	15,7	14,3	12,4	11,8
10000-50000	16,8	15,3	14,2	13,8	13,0
üle 50000	19,4	15,1	14,9	14,4	14,1

Väidetakse, et töökulud on võrdelised kauba kvaliteedile.

Seoses töökuludega on oluline pidada silmas tööjõu tegelikku kasutamist jaekaub. Siin on elu-
päeva, nädala ja kuuvõimud; siis sõltuvad aasta-
aegadest. Seepärast tööjõud on osa ajast tegevuse-
ta, kuna tuleb pidada inintöö jõudu vastavalt
suurele koormatusele. Saksa jaekaub. 1927a. tuli
tegelikule kasutusele vaid 50%; ja USA jaekaub.
ka 1927a. uurimused andsid mõningais spetsiaalari-
des järgmise pildi:

Tegevuse liik	Osatähtsus kogu tööajast %			
	Boston	Chicago	New- York	Philadel- phia
Ootamine või te- gevusetus	25	27	37	41
Töötamine laos	25	14	15	14
Tulemuseta müügi töö	9	12	9	4
Kaupade andmine käskjalgadele	3	3	4	2
Pakkimine ja kas- seerimine	13	10	14	13
Müük	25	31	21	26

Kuna kaub. personali koormatus on nii kõikuv,
siis on hakatud rakendama osa aja töölisi "part-
time-workers", nii oligi 1929a. USA-s jaekaub.
tegevus 3,8 milj. täistööjõudu, 1,5 milj. omanik-
ku ja 677 tuhat osalise koormatusega tööjõudu.

Osalise koormatusega tööjõu osatahtsus USA
jaekaub. kogu personalist 1930.a. %

Kaubandusharu	15.IV	15.VII.	15.X.	15.XI
Meeste ja poiste küba- rad	39	34	43	37
Mitmesug.karastus- kaubad	27	34	30	25
Koloniaalkauplused	26	26	27	27
Daamide jalatsid	30	24	26	25
Jalatsid üldse	26	24	25	27
Chikhinna ärid	17	17	19	<u>30</u>
Kingitusartiklid ja kunstiesened	16	15	17	30
Kogu jaekaubandus	13	13	13	14

Edasi on olulised veel ruumikulud, mille pea komponent on just uur USA jaekaub.tegid üriikulud 1929.a. 1,47% kaibest, kuna Saksas hinnati kogu ruumikulusiid (uur + valgustus + küte) 3,6%. Üriikulude osatahtsus on väga erinev olenedes kaubast, näit. USA oli üriikulude osatahtsus kaibest 1929.a. piin 0,83%, väetisained 0,87%, koloniaalkaubad ühes lihaga 10,17; maiusained + pähkjad 13,81%, raamatud 13,96, meeste ja ~~XXXX~~ poiste kübarad 14,3%, mitmesugus.sirmid 17,25%. See näitab kuivõrd suured erinevused on üriikuludel sõltuvalt kaibest.

Asula suuruse kasvades ka üriikulude osatahtsus kasvab, ja külitise suuruse kasvades - väheneb. Võiks ju arvata, et ka kaupade kvaliteedi ja üriikulude vahel oleks side, kuid andmed selle kohta ei anna mingeid tõendeid.

Ruumi kulude juures peetakse silmas kaivet 1 m² põranda pinna kohta - ruumimajanduse tunnus-arv.

Kaive suurenedes 1 m² ruumi kohta, kogukulud langevad. See reegel on kaunis vastupidav, tal on harva esinevaid erandeid.

Näide Saksa jalatsikaub. 1930a.

Aasta kiive 1 m ² müügi ruumi põranda pinna kohta.	Kogukulud % kaibest.
alla 600 RM	31,0%
600 - 1000 RM	24,5%
üle 1000 RM	19,0%

Krediidikulud.

siin on tarvis kõige pealt silmas pidada kasviki-
nihuseid. On raske neid fikseerida, kuna neid ar-
vestatakse hinnas (skonto jne.) kasviku nime all
esinevad ainult saadud ja makstud kasviku. Nad
on vastuvõrdelised kaibe kiirusele. Mida kiirem
kaibe, seda vaiksem.

Tähtis krediit müügi kulus USA andneil
ainult umbes 1/3 toimub sularahas, ülejäänud krediit-
dis USA-s on mõned andmed
jalatsikaub. krediiti müük 33,7% kogumüügist
koloniaalkaubad 35,2%.
droogid 42%, tekstiilkaub. 62%, daamide rõivad
71%, harradel 72%, elatiskaubad väljaarvatud raa-
dio 80%, kaubamajad 86%, autod müüakse krediiti
90%, mööbel 92%, jaekaub. kokku 65,7%.

Lähetuskulud.

Käitise suuruse kasvades, kasvavad ka lähetus-
kulud..



