

DR. CZAGANY LÁSZLÓ:

AZ ÉRTÉKESÍTŐ TEVÉKENYSÉG GAZDASÁGI HATÉKONYSÁGA A MEZŐGAZDASÁGI TERMELŐSZÖVETKEZETEK BEN

A gazdasági reform fő célkitűzése a terv és a piac szoros összhangjának megteremtése, s e cél megvalósításának igen fontos eszköze a termékforgalom új rendjének bevezetése. Az új koncepció új eszközt adott a szocialista mezőgazdasági nagyüzemek, ezen belül a termelőszövetkezetek kezébe. Az elmúlt négy év tapasztalatai szerint a gazdaságok igyekeztek is élni a megváltozott közigazdasági környezet adta lehetőségekkel, mégis a mezőgazdasági eredetű termékek többcsatornás értékesítése a vártnál lassúbb ütemben bontakozik ki. Ugyanakkor a termelőszövetkezeti szinten kialakult összkép mögött jelentős mértékű szóródás húzódik meg, egyes közös gazdaságok az átlagosnál gyorsabb ütemben és szélesebb körben alakították át értékesítő tevékenységüket — nem ritkán indokolatlanul — míg más termelőszövetkezetek alig reagáltak az új gazdasági szabályozókra.

Általánosnak mondható az a kép, hogy a termelőszövetkezetekben az értékesítéssel kapcsolatos döntések előkészítésének színvonala elmaradt az egyébként dinamikusan fejlődő üzemgazdasági munka egyéb területein produkált színvónaltól. Ebben nem kis szerepe van annak, hogy az agrárgazdasági kutatásoknak is meglehetősen elhanyagolt területe a termelőszövetkezeti értékesítő tevékenység. Az utóbbi években megjelent publikációk a mezőgazdasági termékek áruforgalmával többnyire inkább ágazati szinten és ellátási szempontból foglalkoznak.

E tanulmány szerény kísérlet a termelőszövetkezeti értékesítésre vonatkozó döntések előkészítése során felhasznált üzemgazdasági vizsgálatok lehetséges metodikájára vonatkozóan. A kiinduló alap gondolat az, hogy a termelőszövetkezetekben az értékesítő tevékenységet az egész gazdálkodás közvetlen céljának kell alárendelni. Ebből először is következik, hogy a javasolt döntéselőkészítés *nem egyszerűen jövedelmezőségi vizsgálat*, hanem kiterjed a felhasznált termelési eszközök és munkaerő értékesülésének többoldalú megfigyelésére. Másrészt a javasolt döntéselőkészítés *nem egyszerűen gazdaságossági vizsgálat*. Hagyományos értelmezés szerint a gazdaságossági vizsgálatok a hozamok és ráfordítások viszonyát jellemzik. A javasolt mutatószámrendszer tulajdonképpen szintén erre alkalmas, de lényeges vonása, hogy termelőszövetkezeti környezetben, a termelőszövetkezeti célkitűzések és adottságok messzemenő figyelembevételével alkalmazandó. Nem az a kiinduló pont, hogy a ho-

zamok és ráfordítások viszonya optimális legyen, hanem az, hogy a termelőszövetkezet eltartóképesége optimálisan alakuljon. E két megközelítés a gyakorlatban az esetek többségében ugyanarra az eredményre vezet. Csak ritkán kerül ellentmondásba a két törekvés, bár a termelőszövetkezeti sajátosságok következtében ez is előfordul (pl. a meglévő munkaerő és a felhasznált munkaerő esetleges ellentmondása). A „gazdaságosság” kifejezés elvetése itt annak demonstrálását jelenti, hogy a termelőszövetkezeti értékesítő tevékenységet nem általában kell értékelni, hanem a konkrét termelőszövetkezeti környezetben. Kivülről tekintve két különböző értékesítési megoldás lehet egyenlő gazdaságosságú, ha két különböző szövetkezet bonyolította, valószínűleg másként kell megítélni, más a jelentőségük az adott termelőszövetkezetben.

A fentiek alapján, a javasolt mutatószámrendszer módszerét tekintve, erősen közelít ugyan a gazdaságosság mutatórendszeréhez, az általa képviselt szemlélet viszont nem csupán a gazdaságossági szemlélet, ezért viseli „a termelőszövetkezeti értékesítő tevékenység gazdasági hatékonyságának mutatószámrendszere” elnevezést.

1. A termelőszövetkezeti értékesítő tevékenység hatékonyságának értelmezése

a) A termelőszövetkezeti gazdálkodás hatékonysága

A gazdasági hatékonyság tartalma mindeddig nem tisztázódott egyértelműen. Nálunk az e tárgyban folytatott széleskörű viták eredményeként általánosan elfogadott álláspont, hogy „a gazdasági hatékonyság... mennyiségi és minőségi elemek tarka szövevényéből tevődik össze”,¹ a közgazdasági kutatások során a „... hatékonyságnak olyan kevéssé meghatározott és ez ideig különbözőképpen értelmezett — tehát nem a tudomány és a gyakorlat szakkifejezésének elismert — szóként való alkalmazása fogadható el, amely pl. az eredményesség, hasznosság szavak esetében már régóta kitéphetetlenül meggyökerezett.”² Újabban nem is általában, hanem egy-egy konkrét vonatkozásban próbálják a gazdasági hatékonyság tartalmát kutatni (pl. népgazdasági hatékonyság, ágazatok hatékonysága stb.).

Amennyiben a gazdasági hatékonyságot tágan, pontosan körül nem határoltan értelmezzük, szükséges tisztázni, hogy e tanulmányban milyen értelemben használjuk e kifejezést. Oskar Lange gondolatmenetét fogadjuk el,³ s eszerint *a gazdasági hatékonyság a gazdasági tevékenység során felhasznált eszközök, valamint azok alkalmazási módjának eredményességét jelenti, vagy másképpen megfogalmazva egy meghatározott gazdasági cél elérésére irányuló eljárási módnak az eredményességét.* Az ilyen értelemben vett gazdasági hatékonyságot a cél elérésének fokával, színvonalával lehet jellemezni.

1. Zala Júlia: A gazdasági hatékonyságról. (Társadalmi Szemle, 1971. 3. szám.)

2. Önköltség a szocialista mezőgazdaságban. Szerkesztette Erdei Ferenc és Fekete Ferenc (Akadémiai Kiadó, 1965. — 190. oldal)

3. Oskar Lange: Politikai gazdaságtan I. (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1965. — 157—159. oldal.)

A termelőszövetkezeti gazdálkodás hatékonyságának vizsgálata során az első feladat tehát a termelőszövetkezetek alapvető gazdasági céljának tisztázása.

A közös gazdaságok érdekeltsége a bruttó jövedelemhez fűződik. Ennek alapvető oka a termelőszövetkezetnek — mint vállalatnak — sajátos rendeltetése, hogy t. i. rendeltetésük a tagok szolgálata, szemben az állami vállalatokkal, amelyeknek rendeltetése az ösztönei tulajdonban levő termelési eszközök és az alkalmazott munkaerővel való hatékony gazdálkodás.⁴ Ebből — lényegében a „v” elem eltérő közgazdasági tartalmából — vezethető le a termelőszövetkezetek és az állami vállalatok érdekeltségének különbözősége, amelyet azonban abszolutizálni nem szabad. Az elkülönülten gazdálkodó állami vállalatok számára sem közömbös a bruttó jövedelem és — témánk szempontjából ez a lényegesebb — a termelőszövetkezetek számára sem közömbös a nettó jövedelem. A termelőszövetkezetek nettó jövedelemhez kapcsolódó érdekeltsége a bruttó jövedelemhez való érdekeltségen keresztül érvényesül, ugyanis a nettó jövedelem a felhalmozások és tartalékolások forrása elsősorban, ezen keresztül bizonyos értelemben a bruttó jövedelem növelésének forrása. A szövetkezetek és az állami vállalatok érdekeltségének látszólagos ellentmondását feloldja az ösztönei érdekek által determinált módon kialakított gazdasági mechanizmus is, s végső soron mindkét vállalati típus a társadalmi elszajátítás eszköze.

A mezőgazdasági termelőszövetkezetek gazdasági tevékenységük közvetlen célját sajátos feltételek mellett érhetik el. E feltételek lényeges vonása az, hogy jelentős mértékben korlátozva vannak (gazdaságok keretei, tevékenységi kör — miután a föld és a munkaerő lényegében adott). Ebből — főleg az adott számú tagságból — következik, hogy a bruttó jövedelemhez kapcsolódó érdekeltség konkrétan úgy jelentkezik, hogy *a termelőszövetkezeti gazdálkodás közvetlen célja az 1 főre jutó évi bruttó jövedelem maximalizálása.*

Az 1 főre jutó évi bruttó jövedelem közvetve a jövedelmezőség jellemzésére is szolgálhat.⁵

A mutató bizonyos értelemben — fenntartásokkal kezelve — a gazdaságosságot is jellemzi, hiszen egy bizonyos ráfordításnak — a tagságnak, mint munkaerőnek — és a hozamoknak viszonyát méri. Itt azonban nem ezek az összefüggések érdekesek, hanem az, hogy a mutató „elsősorban azt fejezi ki, hogy a termelőszövetkezeti közös gazdaság milyen fokon tartja el a szövetkezeti parasztságot.”⁶

A gazdasági hatékonyság — e tanulmányban — a gazdálkodás céljának megvalósítási fokát jelenti. A sajátos rendeltetéséből fakadóan a termelőszövetkezeti gazdálkodás célja a tagság eltartása. Ebben az értelemben

4. Erről lásd pl. Nyers Rezső: Vita közben. (Társadalmi Szemle, 1968. 10. szám.)

5. Erről Vági Ferenc a következőket írja: „Minthogy a termelőszövetkezetekben a bruttó jövedelem alakulásától alapvetően függ a nettó jövedelem összege, s a bruttó jövedelem részesedésre és tiszta jövedelemre való megosztásáról minden termelőszövetkezet önállóan dönt, a termelés jövedelmezőségét is a bruttó jövedelem alakulásán lehet mérni és megítélni.” (Agrárgazdaságtan, Szerkesztette Vági Ferenc — Kossuth, 1968. — 109. oldal.)

6. Agrárgazdaságtan (109. oldal.)

ben az egész termelőszövetkezeti gazdálkodás hatékonyságának átfogó, komplex mutatója az 1 főre jutó bruttó jövedelem.

A hatékonysági mutatók számításának célja az információszerzés, illetve a döntéselőkészítés szolgálata. Az 1 főre jutó évi bruttó jövedelem azonban önmaga nem nyújt elegendő információt sem a múltbeli gazdálkodás színvonalára, sem bizonyos tervezett termelőszövetkezeti tevékenység várható színvonalára, annyira átfogó, hogy egy sor lényeges kérdésre nem ad választ. A mutató konkrétebb tartalmának, forrásainak, összetevőinek elemzéséhez egyéb mutatókat is szükséges felhasználni. Ezek közül legfontosabbak:

- a nettó jövedelmet jellemző mutatók,
- az 1 munkanapra jutó bruttó jövedelem,
- az egységnyi területre jutó bruttó jövedelem,
- egységnyi lekötött álló- és forgóeszközre jutó bruttó jövedelem (vagy ennek reciproka).

A kiegészítő mutatók, bizonyos aspektusból vizsgálva, szintén hatékonysági mutatók, de csak egy-egy — a termelőszövetkezeti gazdálkodás egészéből kiemelt — részösszefüggés jellemzésére szolgálnak.

b) Az értékesítő tevékenység funkciója a termelőszövetkezetekben.

A megtermelt termékeket a szűkebb értelemben vett termelési periódus után a termelőszövetkezetek a következőképpen használják fel:

- termelési eszközként használják (takarmány, vetőmag, feldolgozás stb.),
- tartalékolják,
- a tagok természetbeni részesedésként kapják,
- értékesítik.

A két utóbbi esetben, tehát a természetbeni részesedés és az értékesítés esetén beszélhetünk egyértelműen arról, hogy adott termékeknél az újratermelési folyamat lezárul, tehát a közös gazdaság szempontjából ezek minősülnek végső felhasználásnak. Hogyan illeszkednek be ezek a végső periódusok a gazdálkodás egész folyamatába?

Marx „A tőke” II. kötetében⁷ arról ír, hogy a tőke a termelés területén és a forgalom területének két szakaszán halad keresztül. A forgalom két szakasza tulajdonképpen a termelési tényezők vásárlása illetve az áruk értékesítése. Ebből megragadhatjuk a technikai-gazdasági mozzanatot és mondhatjuk azt, hogy a szocialista vállalatok — köztük a termelőszövetkezetek — gazdasági tevékenysége is a szűkebb értelemben vett termelési periódusból és a forgalom területének két szakaszából áll. A második forgalmi szakasz a termelőszövetkezetek esetében legtipikusabban az értékesítés, de — bizonyos fenntartásokkal — ide sorolhatjuk a természetbeni részesedést is, ugyanis az utóbbi a termelőszövetkezeti tagot, mint egyént illeti, a közös gazdaság kibocsátja a terméket.

7. Marx: A Tőke II. (Kossuth, 1961. — 109. oldal.)

A forgalmi folyamat második szakaszának szerepéről Marx a következőket írja: „Itt tehát két dolgot kell megjegyezni. Először: a tőkeérték befejező visszaváltoztatása eredeti pénzformájába az árutőke funkciója. Másodsor: ez a funkció magába foglalja az értéktöbblet első formaváltozását eredeti áruformájából pénzformájába.”⁸ Tehát itt ölt újból pénzformát a „c+v” és itt ölt először pénzformát az „m”.

Csak hogy a termelőszövetkezetek a felhasznált munkaerőt nem áruként vásárolják, így a fentiek a következők szerint módosíthatók: a termelőszövetkezetekben az értékesítés során ölt újból pénzformát a „c” és itt ölt első ízben pénzformát a „v+m”. A „c” az előlegzett holtmunkabefektetés megtérülése, a „v+m” az új érték realizálása, tulajdonképpen a jövedelem realizálása. Amennyiben a termékeket nem értékesítik, hanem természetbeni részesedésként szétosztják, természetesen sem a „c”, sem a „v+m” nem ölt pénzformát, de akkor is elfogadható, hogy *ebben a végső szakaszban történik a holtmunka-befektetés megtérülése és a jövedelem realizálása. Ez a két mozzanat a forgalmi periódus második szakaszának funkciója.*

A termelőszövetkezeti gazdálkodás célja az 1 főre számítva minél nagyobb bruttó jövedelem biztosítása. Ez a cél az újratermelés egész folyamatában, minden szakaszában. A forgalmi folyamat második szakaszában is ez a cél, de a sajátos funkció miatt ez sajátos tartalommal jelentkezik.

A funkciót úgy foglalmazhatjuk meg, hogy egyrészt a ráfordítások megtérülésének biztosítása, másrészt a jövedelem realizálása. E megfogalmazás annak feltételezését is jelenti, hogy a korábbi periódusokban már kialakult a „c”, illetve a „v+m” elem. S valóban, a termelés során felhasznált holtmunka-ráfordítások adják a „c”-t és már a termelés során előállították a „v+m”-et. Ez utóbbi elem képviseli az új értéket és a realizálás után ez válik jövedelemmé. *A realizálás előtt az új érték még nem jövedelem, csak az értékesítés, illetve a természetbeni részesedés útján válik azzá, a realizálás előtt éppen ezért nevezhetjük potenciális jövedelemnek a „v+m” elemet.*

A szövetkezet érdeke az, hogy a „c”, illetve „v+m” elemet minél kedvezőbbben ismerje el a piacon a vásárló, de egyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy a cél a potenciális jövedelem minél kedvezőbb realizálása, hiszen egy adott árbevétel mellett a „c” elem kedvezőbb vagy kedvezőtlenebb elismerése a jövedelem növekedését, illetve csökkenését jelenti.

Tehát a termelőszövetkezeti gazdálkodás egészének célja az 1 főre jutó jövedelem maximalizálása, ezen belül a szűkebb értelemben vett termelési periódus befejezéséig az 1 főre jutó potenciális bruttó jövedelem — tehát az előállított új érték — maximalizálása. *a forgalmi folyamat második szakaszában pedig az, hogy az 1 főre jutó potenciális bruttó jövedelemhez viszonyítva minél nagyobb legyen az effektív jövedelem.* Mindez persze elvontan igaz és ennél a pontnál feltétlenül tenni kell néhány megjegyzést.

Legfőképpen azt, hogy a fentiek a termelőszövetkezetek mindennapi gyakorlatában úgy jelentkeznek, hogy az egész gazdálkodás célja az 1 főre jutó realizált, effektív bruttó jövedelem maximalizálása, A potenciális

jövedelem bevezetése e dolgozatban csupán az értékesítő tevékenység funkciójának és gazdasági hatékonyságának értelmezése miatt szükséges.

A fentiek során eltekintettünk néhány alapvető összefüggéstől, melyek közül itt csak kettőt emelünk ki. Az egyik az, hogy a forgalmi folyamat második szakaszában is folytatnak produktív tevékenységet (raktározás, csomagolás, szállítás stb.), tehát e periódusban tulajdonképpen nem csupán az előző szakaszok folyamán befektetett „c” megtérülése és a potenciális jövedelem realizálása történik, hanem további ráfordításokat is esz-közölnek és további „v + m”-et hoznak létre.

A másik — itt kiemelt — egyszerűsítés az, hogy a második szakasz egészének célját úgy fogalmazhatjuk meg, hogy az 1 főre jutó potenciális jövedelem minél kedvezőbb realizálása. Valójában ez csak az értékesítő tevékenységre igaz egyértelműen. Vági Ferenc írja: „A személyes fogyasztásra való termelés elsődleges indítéka nem a jövedelemszerzés, hanem a felmerült fogyasztási szükséglet közvetlen kielégítése.”⁹ Tehát a természetbeni részesedés esetén nem tiszta formájában, hanem csak korlátozottan érvényesül a megfogalmazott célkitűzés, bár ... „Az elmondottak ellenére sem állítható azonban, hogy a jövedelmezőség semmiféle hatással sincs a személyes fogyasztásra szánt termelésre, e termékek fogyasztására.”¹⁰

2. Az értékesítő tevékenység gazdasági hatékonyságának mutatószámrendszere

a) Az alapmutató

A fentiekben láttuk, hogy a termelészövetkezeti gazdálkodás egészének hatékonysága átfogóan az 1 főre jutó realizált (effektív) bruttó jövedelem mutatóval jellemezhető. Az újratermelési folyamatot felbontva: a szűkebb értelemben vett termelési periódus befejezéséig a gazdálkodás hatékonyságának átfogó mutatója az 1 főre jutó potenciális jövedelem, *míg a forgalmi folyamat második szakaszában (illetve — mint láttuk — egyértelműen csak az értékesítő tevékenységnél) — ez a mutató az 1 főre jutó effektív és potenciális jövedelem különbsége:*

$$H_f = H_e - H_p$$

Egyetlen adott értékesítési megoldás esetében a H_f mutató kiszámítása nehézkes, illetve az ilyen számítás eredményét jelentősen befolyásolják szubjektív tényezők. A problémát a potenciális jövedelem okozza. A termelészövetkezeti gyakorlatban a potenciális jövedelmet a termékek elszámolóáron vett értékéből vezetik le, bár a „potenciális jövedelem” kifejezést nem használják. A mezőgazdasági üzemtan és statisztika értékesítési eredménynek nevezi az eladási és elszámolóárak különbségét.¹¹

9. Csendes Béla — Vági Ferenc: Jövedelmezőség és termelés a szövetkezeti gazdaságokban. (Kossuh, 1965. — 30. old.)

10. Csendes Béla — Vági Ferenc: Jövedelmezőség és termelés a szövetkezeti gazdaságokban. (30. oldal.)

11. Lásd pl. Kiss Albert—Manczel Jenő: A statisztika módszertana és alkalmazása a mezőgazdaságban. (Mezőgazdasági Kiadó, 1965.)

A jó megállapított elszámolóár valóban alkalmas arra, hogy a ráfordítások és a potenciális jövedelem együttes nagyságát jellemezze, de természeténél fogva szubjektív jellegű.

A gyakorlatban — tehát az információszerzés vagy a döntéselőkészítés folyamán — azonban ritkán van szükség egy értékesítési megoldás önmagában való vizsgálatára. Az értékesítő tevékenység gazdasági hatékonyságának vizsgálata többnyire akkor szükséges, ha két vagy több lehetséges értékesítési megoldás közül akarjuk kiválasztani az optimálisat. Ha két lehetséges értékesítési megoldásra vonatkozó gazdasági hatékonyságot hasonlítunk össze egy adott termékvolumenre vonatkozóan, a potenciális jövedelem adatára nincs szükségünk. Egy adott termékvolumenben rejlő potenciális jövedelem adott, — bár számszerűsíteni nem tudjuk — tehát az összehasonlítás során mindkét értékesítési megoldásra vonatkozó hatékonysági mutatóba egy állandó H_p tag kerül.

Akkor viszont:

$$H_{f1} - H_{f0} = (H_{c1} - H_p) - (H_{c0} - H_p) = H_{c1} - H_{c0}$$

Ha tehát egy adott termékvolumen ténylegesen realizált 1 főre jutó bruttó jövedelmeit hasonlítjuk össze a lehetséges értékesítési megoldások esetében, akkor tulajdonképpen az értékesítési megoldások gazdasági hatékonyságát hasonlítjuk össze.

A probléma tovább egyszerűsödik, ha konkrétbben alkalmazzuk a fenti összefüggést. A bruttó jövedelmet megkapjuk, ha az árbevételből levonjuk a holtmunka-ráfordításokat. A holtmunka-ráfordításokat két részre osztjuk: egyrészt a termelési periódus befejezéséig felmerülő dologi költségekre (C_t), másrészt az értékesítéssel kapcsolatos dologi költségekre (C_f). Az 1 főre jutó bruttó jövedelem képlete:

$$\frac{A - (C_t + C_f)}{L}$$

amelyben A = árbevétel, L = a termelészövetkezet tagjainak száma. Két lehetséges értékesítési megoldással elérhető hatékonyságot az

$$\frac{A_1 - (C_t + C_{f1})}{L} \quad \frac{A_0 - (C_t + C_{f0})}{L}$$

képlettel hasonlítjuk össze. A C_t elem a két tagban megegyezik, hiszen adott termék adott volumenű értékesítéséről van szó — bár különböző formában. Akkor viszont a képlet átrendezhető

$$\frac{A_1 - C_{f1}}{L} - \frac{A_0 - C_{f0}}{L} \quad \text{vagy} \quad \frac{(A_1 - C_{f1}) - (A_0 - C_{f0})}{L}$$

formába.

A fenti egyszerű összefüggés alapján tehát a különböző értékesítési megoldásokhoz tartozó árbevétel és az értékesítéssel kapcsolatos dologi költségek különbségeinek egybevetésével lehet jellemezni a bruttó jövedelemhez való hozzájárulás eltéréseit. Az értékesítéssel kapcsolatos döntéseknél is ez alapvető szempont. Ugyanakkor itt is igaz, hogy az 1 főre jutó évi bruttó jövedelemhez való hozzájárulás mérlegelése nyomán a gazdasá-

gok nem kapnak választ egy sor lényeges kérdésre, e mutató önmagában nem ad kellő alapot az értékesítő tevékenységgel kapcsolatos döntésekhez. Az alapvető hatékonysági mutató mellett tehát további mutatókat kell alkalmazni.

b) A nettó jövedelem vizsgálata

A nettó jövedelemmel kapcsolatos első mutatóként magát a nettó jövedelem tömegét jelölhetjük meg, amely tehát az árbevétel és az összes költség különbsége. Két lehetséges értékesítési megoldással elérhető nettó jövedelem különbségét kiszámíthatjuk az

$$\left\{ A_1 - [(C_t + V_t) + (C_{f1} + V_{f1})] \right\} - \left\{ A_0 - [(C_t + V_t) + (C_{f0} + V_{f0})] \right\} = \\ = [A_1 - (C_{f1} + V_{f1})] - [A_0 - (C_{f0} + V_{f0})]$$

összefüggés alapján, tehát itt sem szükséges a termelési költségek ismerete.

A nettó jövedelem színvonalának egyik mutatója az 1 főre jutó nettó jövedelem. Két lehetséges értékesítési megoldásnál a különbség:

$$\frac{A_1 - (C_{f1} + V_{f1})}{L} - \frac{A_0 - (C_{f0} + V_{f0})}{L} \text{ vagy} \\ \frac{[A_1 - (C_{f1} + V_{f1})] - [A_0 - (C_{f0} + V_{f0})]}{L}$$

Ugyancsak a nettó jövedelem színvonalát jellemzi a nettó és bruttó jövedelem aránya:

$$\frac{A - [(C_t + V_t) + (C_f + V_f)]}{A - (C_t + C_c)}$$

Két lehetséges értékesítési megoldással elérhető arány különbsége pedig:

$$\frac{A_1 - [(C_t + V_t) + (C_{f1} + V_{f1})]}{A_1 - (C_t + C_{c1})} - \frac{A_0 - [(C_t + V_t) + (C_{f0} + V_{f0})]}{A_0 - (C_t + C_{c0})}$$

E képlet túlságosan bonyolult kifejezés ahhoz, hogy olyan frappáns egyszerűsítést lehetne végrehajtani, mint az eddigi differencia jellegű mutatóknál. Ha tehát egy adott volumenű termék vagy termékcsoport különböző megoldású értékesítésével elérhető nettó jövedelem — bruttó jövedelem arányt, illetve ezek eltéréseit egészen precízen akarjuk vizsgálni, a képletben szereplő valamennyi adat ismerete szükséges. Ez viszont feltételez egy olyan színvonalas, megbízható belső információrendszert, amely a termelészövetkezetek jelentős részénél hiányzik.

Az értékesítéssel kapcsolatos döntések előkészítése során azonban nem feltétlenül szükséges a fenti precíz mutatót használni. Megközelítő pontossággal, tendencia-szerűen jellemezhetjük a nettó—bruttó jövedelem arányát az elszámolóárak segítségével. Elszámolóár alkalmazása ese-

tén az aránykülönbség képlete: (B = az eladott áruk elszámolóáron vett értéke)

$$\frac{(A_1 - B) - (C_{f1} + V_{f1})}{(A_1 - B) - C_{f1}} \quad \frac{(A_0 - B) - (C_{f0} + V_{f0})}{(A_0 - B) - C_{f0}}$$

c) Az élömunka értékesülése

A felhasznált élömunka értékesülési színvonalát jellemző mutatóként az 1 ledolgozott munkanapra jutó bruttó jövedelmet emeltük ki. Ha egy adott értékesítési megoldásra vonatkozóan akarjuk e mutatót kiszámítani, használhatjuk az

$$\frac{A - (C_t + C_f)}{N_t + N_f}$$

formulát, amelyben N_t a termelés során ledolgozott munkanapokat, N_f az értékesítésre fordított munkanapokat jelöli.

E számításnak viszont gyakorlati jelentősége az értékesítő tevékenységgel kapcsolatos döntéselőkészítés alkalmával nemigen volna. Érdekesebb lehet annak a vizsgálata, hogy az értékesítésre fordított 1 munkanap mekkora bruttó jövedelmet biztosít. Itt viszont újra a potenciális jövedelem adatának hiánya jelentkezik. Megközelítő pontosságú számítás elvégzéséhez ismét segítségül hívhatjuk az elszámolóárat. Adott értékesítési megoldásnál felhasznált élömunka értékesülését megközelítően jellemezhetjük az

$$\frac{(A - B) - C_f}{N_f}$$

képlet segítségével.

A döntéselőkészítések, hatékonysági vizsgálatok során a probléma többnyire nem úgy vetődik fel, hogy egy értékesítési megoldásnál milyen a munkaerő értékesülési színvonala, hanem úgy, hogy két értékesítési megoldást kell ebből a szempontból jellemezni: Az 1 tagra számítva nagyobb bruttó jövedelmet biztosító értékesítési megoldás elvetésének lehet egyik oka az, hogy egy másik — egyébként kevesebb bruttó jövedelmet adó — értékesítéssel szembeni többletmunkanap-ráfordításra aránytalanul kevés többletjövedelem jut. A többletmunkanap-ráfordításra jutó jövedelem-többlet mutatója kiszámítható az eladásra szánt termék termelésére vonatkozó adatok ismerete nélkül is, s nem kell használni a szubjektív jellegű elszámolóárat. Ha ugyanis a lehetséges értékesítési megoldások közül bázisnak vesszük a legkevesebb élömunka-ráfordítást igénylő változatot, kiszámíthatjuk az ehhez viszonyított többletmunkanap-ráfordításra jutó bruttó jövedelem-többletet, még akkor is, ha a bázis megoldásra vonatkozóan nem ismerjük az élömunka-ráfordítás értékesülésének színvonalát. Ennek módszere az, hogy a bruttó jövedelem differenciáját elosztjuk a munkanap-ráfordítás differenciájával:

$$\frac{\Delta [A - (C_t + C_f)]}{\Delta N} = \frac{(A_1 - C_{f1}) - (A_0 - C_f)}{N_{f1} - N_{f0}}$$

Az a többletjövedelem, amely mellett még hajlandók többletmunkát vállalni a termelészövetkezetekben, gazdaságonként változó nagyságú. „Ez a szint függ a régebben kialakult keresettől, a környezet egyéb munkahelyein elérhető kereset szintjétől, a tagság összetételétől, a foglalkoztatottságtól, a munkanormáktól stb. A tagság érdekelt a foglalkoztatottság javításában, s ezáltal az egy főre jutó jövedelem növelésében, de egy bizonyos ponton túl ez a tendencia nem csökkentheti az egységnyi munkabefektetéssel elérhető jövedelmet.”¹²

A következő kiemelt mutató az egységnyi területre jutó jövedelem volt. Az értékesítő tevékenység hatása e mutatóra nem közvetlen. Csupán azt az összefüggést emeljük ki, hogy — miután az 1 főre jutó, valamint az egységnyi területre jutó bruttó jövedelem között a kapcsolat közvetlen — a hatékonyabb értékesítési megoldás kedvezőbben befolyásolja az egységnyi területre jutó jövedelem mutatóját. Az értékesítéssel kapcsolatos döntések előkészítése során e kiegészítő mutató vizsgálata nem szükséges.

d) Eszközértékesülés, alapigényesség³

Az eszközértékesülés, illetve az alapigényesség vizsgálata a termelőszövetkezeti üzemgazdasági munka egyik legbonyolultabb területét képezi. E tanulmány kereteit meghaladná a probléma részletes kidolgozása még akkor is, ha csak az értékesítés vonatkozásában tárgyalnánk. Éppen ezért csak a legfontosabbnak tartott problémákat tárgyaljuk, korántsem a teljességre törekedve.

Az értékesítéssel kapcsolatos vizsgálatoknál célszerű a forgalmi alapokra koncentrálni figyelmünket. Az értékesítés bonyolítása érdekében lekötött eszközök egyik lehetséges csoportosítása:

- állóeszközök
- forgóeszközök, ezen belül
 - árukészlet,
 - az értékesítéssel kapcsolatos munkadíjak alapja,
 - az értékesítés során felhasznált egyéb forgóeszközök alapja.

Egy értékesítési megoldásnál az eszközök értékesülésének színvonalát jellemző mutató képlete: (E = lekötött eszközök értéke)

$$\frac{(A - B) - C_f}{E}$$

12. Gönczi—Kádár—Vadász: Mezőgazdasági vállalatok és üzemek gazdaságtana. (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1967. — 181. oldal.)

13. E rész kidolgozásánál nagymértékben támaszkodtam Berend Iván: A mezőgazdasági beruházások gazdaságtana c. művére. (Akadémiai Kiadó, 1964.)

Itt tehát ismét az elszámolóárak alkalmazása vált szükségessé, viszont itt is igaz, hogy a gyakorlatban nem annyira egy adott értékesítési megoldás vizsgálata, hanem különböző lehetséges értékesítési megoldások összehasonlító megítélése indokolt. Az összehasonlító megítélések során a gyakorlatban jól használható — bár nem teljesen precíz — információkat kapunk, ha az eszközökötessel kapcsolatos vizsgálatokat a különböző lehetséges értékesítési megoldásokhoz szükséges pótlólagos eszközökötésre koncentráljuk.

Ebben az esetben úgy járhatunk el, hogy bázisnak vesszük a legkisebb eszközökötést igénylő értékesítési megoldást és kiszámítjuk az ehhez viszonyított további pótlólagos eszközökötésre jutó bruttó jövedelemtöbbletet a következő összefüggés alapján:

$$\frac{\Delta [A - (C + C_f)]}{\Delta E} = \frac{(A_1 - C_{f1}) - (A_0 - C_0)}{E_1 - E_0}$$

Szemléletes a mutató reciproka, amely az egységnyi jövedelemtöbblet eléréséhez szükséges pótlólagos eszközökötési igényt mutatja.

Az eszközökötésekkel kapcsolatosan feltétlenül indokolt vizsgálni a megtérülési időt, természetesen elsősorban az újonnan lekötött eszközök, a beruházások vonatkozásában. A megtérülés vizsgálatának két fő módszerével foglalkozunk. Az eszközökötést vetíthetjük egyrészt a neki tulajdonítható realizált nettó jövedelemre, másrészt az elszámolt költségekre.

Az első esetben a megtérülési mutató képlete:

$$\frac{E}{(A - B) - (C_f + V_f)}$$

A fenti szisztéma szerinti megtérülési vizsgálatnak legalább két alkalmazási területét kell említeni. Lehetséges egy folyamatosan bonyolított értékesítési tevékenység (pl. termelészövetkezeti zöldség—gyümölcs bolt) és lehetséges egy adott árutömeg értékesítése kapcsán a megtérülést vizsgálni. Az első esetben a számlálóban egy meghatározott időtartam — pl. egy év — vonatkozásában átlagos eszközállomány, a nevezőben pedig az adott időszak alatt produkált nettó jövedelem szerepel. Ilyenkor a tört azt jellemzi, hogy hány azonos időszak (hány év) nettó jövedelme elegendő a megtérüléshez. Ha a megtérülés rövid időn belül megvalósul, célszerű a megtérülési időt napokban is kifejezni úgy, hogy a fenti törtet megszorozzuk az időszak naptári napjainak n_n számával:

$$\frac{E}{(A - B) - (C_f + V_f)} \cdot n_n$$

Ha a megtérülési vizsgálata egy adott árutömegre vonatkozik, a számlálóban az egyszeri eszközökötés, a nevezőben az adott árutömeg értékesítése révén produkált nettó jövedelem szerepel. Az eredeti tört azt mutatja, hogy milyen mértékű a megtérülés az adott értékesítés során, s hogy egyáltalán megtérül-e az eszközökötés. Itt is lehetséges napokban kifejezni a megtérülési időt az

$$\frac{E}{(A - B) - (C_f + V_f)} \cdot n_f$$

formulával (n_f = értékesítési idő napokban kifejezve).¹⁴

A második esetben a megtérülés napjainak száma önmagában nehezen értelmezhető és csak akkor szemléletes, ha összehasonlítjuk a tényleges értékesítési idővel.

Az adott termékvolumen értékesítésével kapcsolatos megtérülési vizsgálat gyakorlatilag inkább abban a formában indokolt, hogy több lehetséges értékesítési megoldást hasonlítunk össze. Ebben az esetben itt is eljárhatunk úgy, hogy egy lehetséges értékesítési megoldást bázisnak tekintünk és ehhez viszonyítva mutatjuk ki a pótlólagos eszközlekötést, illetve a nettó jövedelemtöbbletet. Így ahhoz az előnyhöz jutunk, hogy nem kell használni az elszámolóarat.

$$\begin{aligned} & \frac{E_1 - E_0}{[A_1 - (C_t + V_t) - (C_{f1} + V_{f1})] - [A_0 - (C_t + V_t) - (C_{f0} + V_{f0})]} = \\ & = \frac{E_1 - E_0}{[A_1 - (C_{f1} + V_{f1})] - [A_0 - (C_{f0} + V_{f0})]} \end{aligned}$$

A mutató tehát azt jellemzi, hogy a pótlólagos eszközlekötés hogyan térül meg a nettó jövedelemtöbbletből. Ha mindezt napokban kívánjuk kifejezni, a nagyobb eszközlekötést igénylő megoldáshoz tartozó értékesítési idővel (napokban kifejezve) kell a fenti törtet megszorozni.

Ha a megtérülési időt a nettó jövedelemre vetítve számoljuk, azt vizsgáljuk, hogy mennyi idő alatt termelődik annyi jövedelem, ami pótolja az eszközlekötésre elvont alapokat. Azért indokolt a nettó jövedelmet használni, mert a nettó jövedelem a felhalmozások forrása.

A megtérülés másik értelmezése szerint azt vizsgáljuk, hogy milyen az eszközlekötés és a költség közötti arány. Az egyszeri eszközlekötés folyamatosan jelenik meg költségként. Egy időszakot tekintve az eszközlekötés és az elszámolt költségek értéke általában eltér. Az állóeszköz-lekötések értékénél jóval kisebb az egy év alatt elszámolt állóeszköz-költség, az amortizációs költség. Ugyanakkor az egyszer lekötött forgóeszköz egy év alatt általában többször is a gazdasági tevékenység rendelkezésére állhat, tehát a forgóeszközökkel kapcsolatos költség többszöröse lehet a lekötött forgóeszköz-állomány értékének. A második értelmezés szerint az eszközlekötés akkor térül meg, amikor annyi árbevétel keletkezik, melynek költségtartalma megegyezik a lekötött eszközök értékével. E második megtérülési mutatót számolhatjuk egyrészt az összes eszközlekötésre vonatkozóan, az értékesítő tevékenységnél az

$$\frac{E}{C_f + V_f}$$

képlet alapján, másrészt számolhatjuk az egyes eszközfajták szerint külön-külön is.

14. Az értékesítési idő nem keverendő össze az értékesítő tevékenység során leoldozott munkanapok számával, amelyet N_f -fel jelöltünk.

Az állóeszközök évi megtérüléseinek számát a leírási kulcs adja. Folyamatosan bonyolított értékesítési megoldásnál az állóeszközök költségéből történő megtérülés idejét években kifejezve a leírási kulcs század részének reciproka mutatja. Ezt önmagában véve nem célszerű napokban kifejezni, de egy későbbi összefüggés miatt megtesszük. Az állóeszközök költségéből történő megtérülési ideje napokban kifejezve:

$$F_a = \frac{n}{a}$$

amelyben $a =$ a leírás kulcs század része, az n folyamatos értékesítés esetén a naptári napok száma, egy adott termékvolumen értékesítésénél az értékesítési idő. Az F jelzés arra utal, hogy itt tulajdonképpen az állóeszközök napokban kifejezett forgási sebességéről van szó, tehát arról, hogy hány napi értékcsökkenési leírás realizálása után fordítható az árban visszatérült költség ugyanolyan értékű állóeszköz vásárlására.

A forgóeszközök és a munkabérialap forgási sebességének értelmezése már nem olyan nehézkes, mint az állóeszközöknél. Az években kifejezett megtérülési időt az eszközkötés és az elszámolt költség hányadosa adja, a napokban kifejezett forgási sebesség képlete pedig:

$$F_f = \frac{E_f}{C_{ff}} \cdot n \text{ illetve } F_v = \frac{E_v}{V_f} \cdot n$$

(F_f és F_v a forgóeszközök munkadíjalap nélküli részének, illetve a munkadíjalap forgási sebességét, E_f és E_v a forgóeszközök és a munkadíjalap értékét, C_{ff} az értékesítéssel kapcsolatos forgóeszközököltségeket jelöli.) Az árukészlet nélküli összes eszközkötés forgási sebességét megkaphatjuk az egyes eszközfajták forgási sebességének súlyozott harmonikus átlagaként.¹⁵ Ebből az is következik, hogy az eszközkötések forgási sebességét (napokban kifejezve) befolyásolja egyrészt az egyes lekötött eszközfajták egyedi forgási sebessége, másrészt az eszközkötések struktúrája.

Több értékesítési megoldás összehasonlítása a megtérülés második értelmezése szerint úgy történik, hogy az eszközkötés többletét a költség-többlet-hasonlítjuk:

$$F_{\Delta E} = \frac{E_1 - E_0}{(C_{f1} + V_{f1}) - (C_{f0} + V_{f0})} \cdot n_1$$

A megtérülés második értelmezése szerinti vizsgálatnál problémát okozhat az árukészlet. Az árukészlet miatti eszközkötés ugyanis nem a forgalmi költségekben térül meg, hanem az eladott áruk bekerülési (beszerzési, elszámoló stb.) áron számított értékének megtérülésével. Helyes-

15. Bizonyításul belátható az alábbi összefüggés:

$$\frac{E}{C_f + V_f} \cdot n = \frac{E_a + E_f + E_v}{\frac{E_a}{\frac{1}{a}} + \frac{E_f}{C_{ff}} + \frac{E_v}{V_f}} = \frac{E_a + E_f + E_v}{\frac{E_a}{F_a} + \frac{E_f}{F_f} + \frac{E_v}{F_v}}$$

nek látszik az a megoldás, hogy a második értelmezés szerinti megtérülési vizsgálatoknál különválasztjuk az árukészletet a többi forgalmi alaptól.

Folyamatos értékesítés esetén az árukészlet forgási sebességét napokban kifejezve az

$$F_k = \frac{K}{B} \cdot n_n$$

képlet segítségével vizsgálhatjuk, amelyben K = az átlagkészlet bekerülési áron. Egy adott termékvolumen értékesítésénél az árukészlet forgási sebessége egyenlő az értékesítési idővel.

Összefoglalva az értékesítő tevékenység gazdasági hatékonyságát jellemző mutatók javasolt rendszerétől leirtakat, a következő képet kapjuk:

Alapmutató:

— hozzájárulás az 1 tagra évi bruttó jövedelemhez.

Kiegészítő mutatók:

- a nettó jövedelem tömege,
- 1 tagra jutó nettó jövedelem,
- a nettó és bruttó jövedelem aránya,
- 1 ledolgozott munkanapra jutó bruttó jövedelem,
- egységnyi eszközlekötésre jutó bruttó jövedelem (és ennek reciproka),
- az eszközlekötés megtérülése a nettó jövedelemből,
- az eszközlekötések forgási sebessége,
- az árukészlet forgási sebessége.

A fenti rendszerezés vázlatnak tekinthető. A konkrét vizsgálatok során újabb mutatók bevonása válhat szükségessé és az is előfordulhat, hogy a fenti mutatók közül egyik-másik a konkrét vizsgálat alkalmával szükségtelenné válik.

Д-р Ласло Цагань

ХОЗЯЙСТВАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВАХ

Автор статьи придерживается той точки зрения, что хозяйственная эффективность обозначает используемые в хозяйственной деятельности средства, а также результативность способа их применения. Её уровень измеряется степенью достижения цели.

Сбытовая деятельность сельскохозяйственного кооператива является более эффективной, если в процессе производства создаётся больше валового дохода. В соответствии с этим основным показателем сбытовой деятельности в кооперативах является: вклад в валовой доход, приходящийся на одного члена кооператива за год.

При решении вопросов сбыта необходимо учесть ряд других показателей, которые автор с своей статье рассматривает комплексно.

Dr. László Czagány:

DIE WIRTSCHAFTLICHE WIRKSAMKEIT DER ABSATZTÄTIGKEIT IN DEN LANDWIRTSCHAFTLICHEN PRODUKTIONSGENOSSENSCHAFTEN.

Laut des im Aufsatz vertretenen Standpunktes bezeichnet die wirtschaftliche Wirksamkeit den Erfolg der während der Tätigkeit benutzten Mitteln und derer Anwendung Anwendungsweise. Ihr Niveau kann man mit dem Erlangungmass des Ziele messen.

Die produktionsgenossenschaftliche Absatztätigkeit ist umso mehr wirkungsvoller je günstiger man auf dem Markt, den neuen, im Laufe der Produktion erzeugten Wert erkennt, d. h. je grösserer Bruttoertrag entsteht. Dem entsprechend ist der grundlegende, fässende Index der Absatztätigkeit der wirtschaftlichen Wirksamkeit in den Produktionsgenossenschaften:

— Beitrag zu dem auf ein Mitglied fellenden Jahresbruttoertrag.

Während der Vorbereitung der Entscheidungen im Zusammenhang mit der Bewertung ist es nötig, eine ganze Reihe von Ergänzungverzeichnissen anzuwenden, die der Verfasser in komplexer Weise behandelt.