

JAEKAUBANDUSORGANISATSIOONI OPERATIIVSE ANALÜÜSI PÕHINÄITAJAD

P. Peets

Raamatupidamise kateeder

Alates 1. juulist 1965. a. rakendatakse kaubanduses planeerimise ja majandusliku tegevuse hindamise uut korda kahe näitaja, s. o. kaubakäibe ja kasumi alusel.

Plaaniliste näitajate vähenemine ei tähenda aga seda, et väheneks majandustegevuse analüüsi osatähtsus, vaid vastupidi: olukorras, kus esiplaanile on tõstetud majandustegevuse lõpptulemus, tuleb senisest tõhusamalt analüüsida lõpptulemuse kujunemist, selle mõjutegureid.

Nagu teada, liigitatakse majanduslikke analüüse kahelt aluselt. Nendeks on ajategur, mis määrab kindlaks analüüside läbi viimise sageduse, ja mahutegur, mis määrab analüüside ulatuse ja põhjalikkuse. Mõlemad liigitamise alused on välja kasvanud praktilise elu vajadustest.

Sageduse vaatevinklist võib majanduslikke analüüse klassifitseerida pidevateks, perioodilisteks ja episoodilisteks.

Põhjalikkuse poolest võib majanduslikke analüüse klassifitseerida põhinäitajate alusel tehtavateks analüüsideks ja süvendatud ehk detailseteks analüüsideks. Niisuguse liigituse vajalikkus tuleneb analüüsi tulemuste operatiivse kasutamise ja analüütilise töö ratsionaliseerimise vajadusest.

Pidev analüüs toimub peaaegu eranditult põhinäitajate alusel, kusjuures põhinäitajate ring on reeglina piiratud arvestusest ja aruandlusest saadavate näitajatega. Spetsiaalselt arvatud näitajaid kasutatakse suhteliselt vähe.

Perioodiline analüüs toimub lühemate perioodide osas reeglina põhinäitajate alusel, kusjuures spetsiaalselt arvatud näitajate osatähtsus pideva analüüsiga võrreldes mõnevõrra suureneb. Pikeimate perioodide analüüsimisel (kvartal, tööperiood, eriti aasta) kaasneb tavaliselt põhinäitajate analüüsile ka teatud tööloikude süvendatud analüüs.¹

¹ R. Hagelberg. Ettevõtete töö majandusliku analüüsi põhiprintsiibid ja nende rakendamise spetsiifika põllumajanduses. Tartu, 1966, lk. 189—194.

Kuna aruandlus on kaubanduses paisunud suureks ning on tekkinud raskusi selle analüüsimisega arvestus-plaanimisaparaadi koormatuse tõttu, siis on antud töös välja pakutud põhinäitajate süsteem jaekaubandusorganisatsiooni majandustegevuse analüüsi operatiivsemaks ja lihtsamaks muutmisel, säilitades kogu arvu- lise informatsiooni kaubandusorganisatsiooni töö kohta.

Põhinäitajate süsteem koosneb 40 näitajast, millest 14 käsitle- vad kaubakäibega seotud probleeme, 4 näitajat uurivad käibekulu- sid ning 22 näitajat finantstulemusi, kusjuures kasumi ja rentaab- lusega seotud küsimusi väljendab 9 näitajat.

Alljärgnevalt esitame eespool üksikasjalikult käsitletud põhi- näitajate süsteemi tabeli kujul. Tabeli veergude arv on sel- lest, millist ajavahemikku me analüüsime. Antud juhul esitame analüüsitabeli aasta kohta kuude lõikes. Tabeli võib esitada ka kvartalite ja aastate lõikes, kui tahetakse näidata kaubandus- organisatsiooni arengu üldisi tendentse rea aastate jooksul.

**Jaekaubandusorganisatsiooni operatiivse
analüüsi põhinäitajad**

Näitaja	Jaanuar,	veebruar	jne.
1. Kaubakäive			
1.1. Jaekaubakäive — plaaniline ja tegelik			
1.11. Plaaniline jaekaubakäive			
1.12. Tegelik jaekaubakäive			
1.13. Jaekaubakäibe plaani läitmise prot- sent			
1.14. Dünaamika võrreldes eelmise perioo- diga			
1.2. Progressiivseid müügivorme kasutavate kaupluste käibe osatähtsus üldisest jae- käibest			
1.21. Dünaamika võrreldes baasiperioo- diga			
1.3. Väikehulgimüügi ja komisjonikaubanduse osatähtsus üldisest jaekäibest			
1.31. Väikehulgimüügi osatähtsus üldisest jaekäibest			
1.311. Dünaamika võrreldes baasi- perioodiga			
1.32. Komisjonikaubanduse osatähtsus üldisest jaekäibest			
1.321. Dünaamika võrreldes baasi- perioodiga			
1.4. Kaupade müük järelmaksuga			
1.41. Osatähtsus jaekäibest protsentides			
1.42. Dünaamika võrreldes baasiperioo- diga			

Näitaja	Jaanu ar,	veebru ar	jne.
1.5. Kaupluste arv ja nende müügisaali pindala m ²			
1.51. Progressiivseid müügivorme kasutavate kaupluste osatähtsus protsentides üldisest kaupluste arvust			
1.511. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.52. Progressiivseid müügivorme kasutavate kaupluste müügisaalide pindala osatähtsus üldisest kaupluste müügisaalide pindalast			
1.521. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.53. Käive 1 m ² müügisaali pindala kohta			
1.531. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.54. Käive 1 m ² müügisaali pindala kohta progressiivseid müügivorme kasutavates kauplustes			
1.541. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.6. Kaubandustöötajate ja müüjate arv ²			
1.61. Progressiivseid müügivorme kasutavate kaupluste kaubandustöötajate arv			
1.611. Osatähtsus üldisest kaubandustöötajate arvust protsentides			
1.62. Progressiivseid müügivorme kasutavate kaupluste müüjate arv			
1.621. Osatähtsus üldisest müüjate arvust protsentides			
1.63. Kaubandustöötajate ja müüjate arvu suhe			
1.631. Perioodi keskmiste põhjal			
1.632. Perioodi 1. kuupäeval			
1.64. Kaubandustöötajate ja müüjate arvu suhe progressiivseid müügivorme kasutavates kauplustes			
1.641. Perioodi keskmiste põhjal			
1.642. Perioodi 1. kuupäeval			
1.7. Töö efektiivsus jaekaubanduses			
1.71. Käive 1 kaubandustöötaja kohta			
1.711. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.72. Käive 1 müüja kohta			
1.721. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			
1.73. Käive 1 müüja kohta progressiivseid müügivorme kasutavates kauplustes			
1.731. Dünaamika võrreldes baasi-perioodiga			

² Müüjate hulka arvatakse ka iseteeninduslike kaupluste müüjad-konsultandid, kontrolörid-kassapidajad ja kaupade pakkijad.

Näitaja	Jaanuar,	veebruar	jne.
1.8. Käibekiirus			
1.81. Toidukaupadel			
1.811. Tähtsamate toidukaupade lõikes			
1.82. Tööstuskaupadel			
1.821. Tähtsamate tööstuskaupade lõikes			
1.83. Kõigil kaupadel			
1.9. Kaupade saabumise ja realiseerimise rütmilisus			
1.91. Toidukaupadel			
1.911. Tähtsamate toidukaupade lõikes			
1.92. Tööstuskaupadel			
1.921. Tähtsamate tööstuskaupade lõikes			
1.93. Kõigil kaupadel			
1.10. Kaubakäibe struktuur ja selle vastavus plaanile			
1.101. Plaaniline struktuur			
1.102. Tegelik struktuur			
1.11. Kaupade allahindlus			
1.111. Tegelik allahindlus			
1.12. Puudujääk kopikates 1000 rubla käibe kohta			
1.13. Kaubavarude vastavus normatiividele			
1.131. Alanormatiivsed			
1.132. Ulenormatiivsed			
1.14. Keskmise palk ja preemia osatähtsus palgas			
1.141. Keskmise palk ja preemia osatähtsus palgas			
1.1411. Ühel kaubandustöötajal			
1.1412. Ühel müüjal			
1.142. Palga ja preemia dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
1.1421. Ühel kaubandustöötajal			
1.1422. Ühel müüjal			
2. Käibekulud			
2.1. Käibekulud — plaanilised ja tegelikud			
2.11. Plaaniline tase			
2.12. Tegelik tase			
2.2. Muutuvad käibekulud — plaanilised ja tegelikud			
2.21. Plaaniline tase			
2.22. Tegelik tase			
2.23. Osatähtsus protsentides üldistest käibekuludest			

Näitaja	Jaanuar,	veebruär	jne.
2.3. Tinglikult püsivad käibekulud — plaanilised ja tegelikud			
2.31. Plaaniline tase			
2.32. Tegelik tase			
2.33. Osatähtsus protsentides üldistest käibekuludest			
2.4. Muutuvate käibekulude struktuur			
2.41. Transpordikulude osatähtsus protsentides üldistest muutuvatest käibekuludest			
2.42. Töötasu osatähtsus protsentides üldistest muutuvatest käibekuludest			
2.43. Kaubakadude ja taara osatähtsus üldistest muutuvatest käibekuludest			
3. Finantsnäitajad			
3.1. Rentaablus ja kasum			
3.11. Kaupade müügist saadav kogutulu			
3.111. Plaaniline kogutulu			
3.112. Tegelik kogutulu			
3.113. Tegeliku kogutulu osatähtsus protsentides plaanilisest kogutulust			
3.12. Kasum			
3.121. Plaaniline kasum			
3.122. Tegelik kasum			
3.123. Plaani täitmise protsent kasumi osas			
3.13. Rentaabluse tase			
3.131. Suhtena kaubakäibesse			
3.132. Suhtena käibekulude suurusesse			
3.133. Suhtena töötasufondi			
3.134. Suhtena põhifondidesse ja käibevahenditesse			
3.14. Kaubakäibeplaani täitmise mõju kasumile			
3.15. Kaubandusliku hinnatäiendi taseme muutumise mõju kasumile			
3.16. Käibekulude taseme muutumise mõju kasumile			
3.17. Bilansilise kasumi struktuur			
3.171. Plaanilised tulud			
3.172. Planeerimata tulud			
3.173. Planeerimata kulud			
3.18. Eraldised materiaalse stimuleerimise fondi summaliselt ja protsentides kasumist			
3.181. Plaanilisest kasumist summaliselt ja protsentides			
3.182. Üleplaanilisest kasumist summaliselt ja protsentides			

Näitaja	Jaanuar,	veebruar	jne.
3.19. Ettevõtted, kes täitsid kasumiplaani 3.191. Osatähtsus protsentides üldisest ettevõtete arvust			
3.2. Teised finantsnäitajad			
3.21. Netobilansi summa muutumine protsentides võrreldes netobilansiga aasta algul			
3.22. Kaubandusorganisatsiooni käibevaheliste vahendite struktuur ja nende dünaamika			
3.221. Põhivahendite osatähtsus protsentides 3.2211. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.222. Kapitaalmahutuste osatähtsus protsentides 3.2221. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.223. Eemaldatud vahendite osatähtsus protsentides 3.2231. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.23. Käive põhivahendite rubla kohta 3.231. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.24. Käibevahendite struktuur ja selle dünaamika			
3.241. Normmeeritavate käibevahendite osatähtsus protsentides 3.2411. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.242. Mittenormeeritavate käibevahendite osatähtsus protsentides 3.2421. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.25. Käive käibevahendite rubla kohta 3.251. Dünaamika võrreldes baasiperioodiga			
3.26. Käibevahendite ringlusküüruse mõju finantsolukorrale			
3.261. Kaupadel			
3.262. Rahalistel vahenditel			
3.27. Tegelik omakäibevahendite olemasolu võrreldes normatiiviga			
3.271. Kaupadel			
3.272. Kassas ja teel oleva raha katteks			

Näitaja	Jaanuar,	veebruuar	jne.
3.28. Vahendite kate			
3.281. Perioodi algul			
3.2811. Oma- ja nendega võrd-			
sustatud vahendite arvel			
3.2812. Erilaenukonto arvel			
3.2813. Riigipanga krediidiga			
3.282. Perioodi lõpul			
3.2821. Oma- ja nendega võrd-			
sustatud vahendite arvel			
3.2822. Erilaenukonto arvel			
3.2823. Riigipanga krediidiga			
3.29. Debitoorse võlgnevuse struktuur ja selle dünaamika			
3.291. Normaalne debitoorne võlgne-			
vus protsentides üldisest			
3.2911. Dünaamika võrreldes			
baasiperioodiga			
3.292. Ebanormaalne debitoorne			
võlgnevus protsentides üldi-			
sest			
3.2921. Dünaamika võrreldes			
baasiperioodiga			
3.30. Kaubandusorganisatsiooni võõrvahen-			
dite struktuur ja nende dünaamika			
3.301. Pangakrediidid kaubalis-mate-			
riaalsete väärtuste tagatisel			
ja nende osatähtsus protsenti-			
des			
3.3011. Dünaamika võrreldes			
baasiperioodiga			
3.302. Muud pangakrediidid ja nen-			
de osatähtsus protsentides			
3.303. Kreditorid ja nende osatäht-			
sus protsentides			
3.3031. Dünaamika võrreldes			
baasiperioodiga			
3.31. Kaubandusorganisatsiooni kaubakäi-			
bekrediidi kindlustatus kaup-mate-			
riaalsete ja rahaliste vahenditega			
3.311. Aruandeperioodi algul			
3.312. Aruandeperioodi lõpul			
3.32. Bilansi «ebanormaalset» e. «haiged»			
kirjed			
3.321. Aktivas			
3.322. Passivas			
3.33. Kaubandusorganisatsiooni makse-			
võime			

Kuna artikli maht ei võimalda teoreetiliselt kirjeldada ja põhjendada kõiki valitud 40 põhinäitajat, siis siinkohal esitatakse autori arvates vähem tähelepanu pälvinud põhinäitajate teoreetiline põhjendus.

Põhinäitajate süsteemi esimeses osas on selleks kahtlemata näitaja 1.12 — puudujääk kopikates 1000 rubla käibe kohta.

Antud näitaja iseloomustab seda, kuidas on lood sotsialistliku omandi kaitsega. Antud näitaja pole täpne aga sel juhul, kui siin arvestatakse ainult suuri puudujääke ja juhtumeid, kus vahele pidid segama kohtuorganid. Näitaja iseloomustab tunduvalt tõepärasemalt valitsevat olukorda siis, kui võetakse arvesse kõikide inventuuride tegelikud vahed. Saadud tulemusi tuleks võrrelda möödunud aastate tulemustega, et tuua välja üldine tendents. Puudujääkide suurenemist aastast aastasse ei saa pidada normaalseks ning sellisel juhul tuleb vastaval kaubandusorganisatsioonil edaspidi suuremat tähelepanu pöörata sotsialistliku omandi kaitse küsimustele.

Põhinäitajate süsteemi 3. osas, kus käsitletakse finantsnäitajaid, tuleks tähelepanu pöörata kahele näitajale. Need oleksid «Rentaabluse tase» ja «Bilansi «ebanormaalsed» e. «haiged» kirjed». Vaatleksime kõigepealt näitajat «Rentaabluse tase». Kõige levinumaks rentabluse näitajaks on kasumi suhe kaubakäibesse, kuid majandusreformi elluviimise praktika kaubanduses on näidanud, et ülaltoodud rentabluse väljaselgitamise meetod ei ole universaalne ega võimalda alati lahendada esilekerkivaid ülesandeid.

Seetõttu soovitatakse rentabluse tasemeid arvutada:³

- 1) kasumi suhtena käibekulude suurusesse,
- 2) kasumi suhtena töötasufondi,
- 3) kasumi suhtena põhifondidesse ja käibevahenditesse.

Rentaabluse näitajat, arvatuna kasumi suhtena käibekulude suurusesse, saab kasutada selleks, et välja töötada optimaalselt diferentseeritud kaubanduslikke hinnatäiendeid, et vastastikku võrrelda käibekulusid ja kogutulu.

Rentaabluse näitajat, arvatuna kasumi suhtena töötasufondi, saab kasutada selleks, et kindlaks määrata majanduslikult põhjendatud kasumieraldiste normatiivid materiaalse stimuleerimise fondi. Seda on vaja, et ettevõtetes, kus on kõrgem rentabluse tase, ei saaks materiaalse ergutamise fondi teha põhjendamatu suuri eraldamisi, samal ajal kui madalama rentablusega ettevõtete vastav fond jääks väikeseks.

Vahendite kasutamise efektiivsuse määramisel, eriti nendes kaubandusettevõtetes, mis töötavad neile endile kuuluvais ruumi-

³ Финансы торговли. Московский ордена Трудового Красного Знамени институт народного хозяйства им. Г. В. Плеханова. М., 1970. стр. 83.

des, kasutatakse rentaabluuse väljatoomiseks ka kasumi suhet põhi-
fondidesse ja käibevahenditesse.

Järgnevalt vaatleksime, mida kujutab endast näitaja 3.32:

Bilansi «ebanormaalsed» ehk «haiged» kirjed

a) aktivas; b) passivas.

Iga kaubandusorganisatsiooni tõelist olukorda iseloomustab kaubandusorganisatsiooni bilanss. Bilansi nn. «haiged» kirjed võivad esineda nii bilansi aktivas kui ka passivas, mistõttu on hädavajalik vaadelda nende «haigete» kirjete sisu. Nagu nimetus juba ütleb, on see näitaja iseloomulik organisatsioonidele, kes elavad üle suuri rahalisi raskusi.

Näitajate ülesandeks on pöörata majandusjuhtide tähelepanu aktiva ja passiva niisugustele kirjetele, mille kõrvaldamisele kaubandusorganisatsioonid peavad pöörama erilist tähelepanu, et parandada oma finantsilist seisundit.

Bilansi aktivas on üheks selliseks kirjeks kahjum, kuid seda ainult sel juhul, kui kaubandusorganisatsioonis puuduvad ettevõteted, kellele oleks kahjum planeeritud. Kahjumi esinemine sellisel juhul näitab, et kaubandusorganisatsioon on ilma jäänud mõningatest vahenditest, mis olid riigi poolt temale eraldatud.

«Ebanormaalsete» e. «haigete» kirjete hulka kuuluvad aktivas veel lähetatud kaubad — tähtjaks tasumata, samuti mitmesugused vaieldavad võlad. Tähelepanu tuleb pöörata ka deebitoridele, eriti kirjetele «Materiaalselt vastutavad isikud võlgnevusega kaupade rikkemise alal» ja «Materiaalselt vastutavad isikud väikeste puudujääkide alal».

Samuti tuleks tähelepanu pöörata muudele deebitoridele, mistõttu tuleks jälgida ka nende dünaamikat.

Bilansi passivas aga tuleb erilist tähelepanu pöörata kirjetele «Riigipanga lühiajalised laenud, mis pole tähtjaks tasutud», «Hankijad tasumata arvete järgi», samuti tuleb tähelepanu pöörata muudele kreditoritele ning kirjele «Hankijad faktuurimata saadetiste alal», mis on tingitud sellest, et ei ole saabunud arvefakture kaupadele, mis on juba saabunud. On täiesti loomulik, et iga kaubandusorganisatsioon püüab vabaneda sellest ebameeldivast kirjest.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

П. Пеэрс

Резюме

Экономический анализ имеет большое значение для оперативного руководства и контроля за хозяйственной деятельностью розничных торговых организаций, особенно в условиях хозяйственной реформы.

Для успешного выполнения этих задач необходимо, чтобы экономический анализ был оперативным, конкретным, систематическим и объективным, поэтому в статье приведена классификация экономических анализов с точки зрения объема и частоты.

В статье приведена система основных показателей, при помощи которых можно оперативно следить за хозяйственной деятельностью розничных торговых организаций. В разработанной системе основных показателей вопросы, связанные с товарооборотом, рассматриваются в 14 показателях; вопросы, связанные с издержками обращения, в 4 показателях и вопросы финансового положения — в 22 показателях, из которых 9 отражают прибыль и рентабельность.

Подробно освещены три показателя:

1. 12 «Недостача в копейках на 1000 рублей оборота»;
2. 13 «Уровень рентабельности»;
3. 32 «Ненормальные статьи баланса».