

MÖNINGAID ARVESTUSE PROBLEEME ISEMAJANDAMISE TÄIUSTAMISEKS JAEKAUBANDUSES

V. Järve

Raamatupidamise kateeder

Jaekaubandus on oma mastaapide, tegevusobjektide massilisuse (kogu maa elanikkond ja miljonid erinevad kaubad) ja funktsioonide mitmekesisuse tõttu üks keerulisemaid ja dünaamilisemaid majandusharusid, mis võib funktsioneerida efektiivselt vaid tihedas sidemes hulgikaubandusega, teiste rahvamajandusharudega (tööstus, põllumajandus jt.) ja tarbijaskonnaga, kelle võimalikult parem teenindamine ja nõudluse maksimaalne rahuldamine on jaekaubanduse peaülesandeks.

Jaekaubanduses sulgub rahvatarbekaupade tootmisega seotud vastastikuste suhete ahel, ilmneb ühtede või teiste tootmisharude efektiivsus ning tootmise ja kaubanduse vahelise majandusliku mehhanismi täiuslikkus.

Jaekaubanduse peamised funktsioonid määratakse tema kui isiklikku tarbimist teenindava tegevusharu koha ja tähtsusega kaubakäibesfääris. Tarbijaskonna nõudluse võimalikult täieliku rahuldamise kõrval täidab jaekaubandus tähtsat sotsiaalset funktsiooni, mis seisneb töötajate vaba aja kasutamise ratsionaliseerimises.

Tootmise ja tarbimise vahendajana on jaekaubandus sotsiaalistliku laiendatud taastootmise orgaaniliseks lüliks, mis tema ees seisvate tähtsate ülesannete täitmiseks peab lähendama vahetuid tarbijaid tootmisele, muutma nende huvid tootmise huvideks. Jaekaubanduse osa peab muutuma kaupade sortimendi ja kvaliteedi kujundamisel määravaks.

Majandamise uutes tingimustes majanduslikel hoobadel rajanev rahvamajanduse juhtimine on seega seotud jaekaubanduse osatähtsuse järsu tõusuga, mis püstitab kvaliteedilt uued nõuded ka jaekaubanduse juhtimisele.

Majanduslikele hoobadele (hind, kasum, krediit, preemia jt.) rajanevad juhtimise põhimõtted on muutnud eriti aktuaalseks ja

vajalikuks isemajandamise täiustamise ja edasise juurutamise kaubanduses.

Isemajandavad kaubandusorganisatsioonid (ettevõtted) peavad oma tuludega katma mitte ainult kulud, vaid moodustama ka vahendid kaubandustegevuse edasiarendamiseks ja laiendamiseks. Tõelise isemajandamise juures peab kaduma kaubandustegevuse laiendamisega seotud kulude (kapitaalmahutused jt.) katmine teiste tegevusharude vahendite või riigieelarvest finantseerimise arvel, millega kaasneb ülalpeetavuse meeoleolu.

Isemajandamine, mis normaliseeriks riigi, ettevõtete ja töötajate vahelised majanduslikud suhted ning looks tõelise materiaalse huvitatuse, eeldab kaubandustegevuse rentaabluse tõusu.

Rentaabluse taset üldriiklikult reguleerivate tegurite (hinnad, kaubanduslik mahahindlus, tariifid jt.) kõrval sõltub see oluliselt kaubandustegevuse juhtimise kvaliteedist.

Jaekaubanduses, kus juhtimise objektiks on alati käibeprotsess, tähendab kvaliteetne juhtimine käibeprotsessi pideva mõjutamise ja suunamisega abinõude rakendamist tema funktsioonide täitmiseks ja rentaabluse tõstmiseks tasemele, mis kindlustaks kaubanduse kui tegevusharu arengu laiendatud taastootmise põhimõtetel.

Juhtimist ei saa olla informatsioonita. Kaubanduses on selleks kaupade tootmisest tarbijateni viimise protsessi toimumise tingimusi, tegureid ja tulemusi objektiivselt ja täielikult kajastavad andmed ehk kaubandus-majanduslik informatsioon.

Nagu juhtimine üldse, on ka kaubandustegevuse juhtimine katkematu, paljutahuline ja keeruline protsess. Tinglikult võib seda jagada kolmeks etapiks: juhitava objekti (s. o. kaubakäibeprotsessi) igakülgne uurimine, juhtimise strateegia väljatöötamine ja selle realiseerimine.

Juhtimise esimese etapi käigus kogutakse ja registreeritakse mitmesugustele materiaalsele informatsioonikandjatele (peamiselt traditsioonilised paberdokumendid) esmasarvestuse andmed, antakse need edasi, töödeldakse lähtudes tehnilistest võimalustest ja juhtimise vajadustest raamatupidamise, statistilise arvestuse ja analüüsi meetoditega ning säilitatakse teatud aja jooksul.

Selle töömahukaima etapi käigus saadakse informatsioon, mis on aluseks juhtimise strateegia väljatöötamisele ja tagasiside kaudu ka selle realiseerimise kontrollimisele.

Järelikult on kaubanduses isemajandamise kui juhtimise meetodi peamiseks informatsiooniliseks aluseks arvestuslik informatsioon.

Arvestuse liikidest on tähtsaim raamatupidamine kui üldistavas rahalises näitajas katkematult toimuv kõikehaarav arves-

tus, mille informatsioonil baseeruvad oluliselt statistiline arvestus, planeerimine, kontroll ja analüüs.

Raamatupidamise andmetel tehakse tulude ja kulude vahena kindlaks kaubandusorganisatsioonide (ettevõtete) tegevuse tulemus. Tulude suurus sõltub aga kaubakäibe mahust, tema struktuurist ja kaubanduslike mahahindluste tasemest. Kuna majandusreformi olulisemaks aspektiks oli kasumile kaubandustegevuse peamise kvaliteedinäitaja tähtsuse omistamine, peab raamatupidamine sisaldama ammendavat ja objektiivset informatsiooni tulude kaudu kasumi suurust otseselt mõjutavate tegurite kohta kaupluste lõikes.

Oluliselt tähtis on see kaubanduse isemajandamise mehhanismi täiustamiseks all-lülides — kauplustes sisemise isemajandamise juurutamise teel, mis peab muutuma täieliku isemajandamise lahutamatuks koostisosaks, tema süvendamise ja edasiarendamise vahendiks.

Käesoleval ajal raamatupidamine (ka statistiline ja operatiivne arvestus) niisugust ammendavat informatsiooni ei kindlusta. Seetõttu esineb puudusi isemajandavate kaubandusorganisatsioonide tegevuse tulemuse kindlakstegemisel ning raskusi tarbijatega vahetult kontaktis olevate kaupluste põhimassis sisemise isemajandamise juurutamisel.

Nii ei selgitata ühegi kaupluse täielikku tegevuse tulemust Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuses, Pärnu ja Tartu TSN TK Kaubandusvalitsustes tehakse seda aga liiga suurte kaupluste gruppide (vastavalt 9 ja 33) lõikes.

Vajaliku meetodika ja informatsiooni vaeguse tõttu on tarbijate koöperatsiooni kauplused (I. I 1974. a. seisuga 1755 kauplust, välja arvatud 3 universaalkauplust) sisemisele isemajandamisele viimata.

Neile kauplustele kinnitatakse vaid kaks kvantitatiivset plaanilist näitajat — kaubakäibeplaan ja kaubavarude limiit. Nende näitajate täitmine ilma kaupluste töö kvaliteeti ja efektiivsust iseloomustavate näitajate (kasum, rentaablus) väljatoomiseta ei tähenda veel mingil määral nende sisemist isemajandamist.

Kaubandusorganisatsioonid peavad tundma senisest sügavamalt huvi kasumi kui töö efektiivsuse põhinäitaja kujunemise vastu kaupluste lõikes.

Praktika ja läbiviidud uurimused näitavad, et kauplustes, kus nõrgalt kasutatakse võimsusi ja tööviljakus on madal, on kõrged käibekulud ning tegevuse tulemuseks kahjum või madal rentaablus.

Tuleb märkida, et tingimustes, kus kaubanduse efektiivsuse tõstmiseks on suur tähtsus töö ja juhtimise kvalitatiivsetel teguritel, on koöperatiivkaubanduses otstarbekas seada materiaalse ergutamise fondi moodustamine ja sellest premeerimine senisest

suuremasse sõltvusse kasumist jaekäibe mahu osatähtsuse vähendamise arvel.

See kutsuks esile suurema huvitatuse mitte ainult kvantitatiivse käibemahu näitaja, vaid ka kaupluste töö kvalitatiivsete näitajate (kaubanduslik mahahindlus, käibekulud, kasum, rentaablus jt.) parandamiseks, muudaks paratamatuks nende leidmise ja põhjaliku analüüsimise.

Kehtiv arvestuse süsteem aga niisugust informatsiooni kaupluste lõikes ei kindlusta. Kaubandusliku tegevuse tulemuse kujunemise peamisi komponente — kaubanduslikku mahahindlust ja käibekulusid arvestatakse kas kaubandusorganisatsioonide (kaubandusvalitsused, kaubastud, kooperatiivid) või kaupluste gruppide lõikes (välja arvatud suured, täielikult isemajandavad kaubandusettevõtted).

Koondandmed nimetatud näitajate (kaubanduslikud mahahindlused, käibekulud) kohta ei iseloomusta neid aga mingil määral nende vahetutes tekkimise kohtades, s. o. paljudes kauplustes.

Sisemise isemajandamise juurutamine kauplustes pole mõeldav taolise informatsioonita, mis koos võimsuse kasutamise ja tööviljakuse näitajatega looks reaalsed võimalused nende töö paremaks kontrollimiseks ja juhtimiseks.

Kaubanduslike mahahindluste arvestamine kaupluste lõikes on olemasoleva arvutustehnika ja kiiresti areneva arvestuse mehhaniseerimise baasil kergemini lahendatav, kui seda on mitmed käibekuludega ja nende arvestamisega seotud probleemid.

Käibekulusid võib meie arvates käsitada analoogiliselt oma hinna kujunemisele tööstuses «kaubaringluse omahinnana», s. o. kasumi ja rentaabluse suurendamise peamise reservina. Analoogiliselt tööstusele, kus omahind koosneb otsestest ja kaudsetest kuludest, koosnevad ka käibekulud kaupluste tööst sõltuvatest ja mittesõltuvatest kuludest. Erinevalt aga tööstusest, kus leitakse tähtsamate toodete omahind, arvestatakse ja analüüsitakse kaubanduses käibekulusid üksikute kaupade või kaubagruppide kulumahukust arvestamata. See teeb organisatsioonidevahelised tegelikud ning ka plaanilised ja tegelikud käibekulude tasemed omavahel mittevõrreldavaiks ning välistab jaekäibe struktuuri mõju arvestamist kasumile.

Praktikas on käibekulude kaupluste lõikes arvestamise ja üksikute kaupade või kaubagruppide kulumahukuse probleem jäänud eksperimendi raamesse ning muutunud majandusreformi tingimustes, seoses isemajandamise täiustamise ja sügavuti juurutamise vajadusega, uuesti väga aktuaalseks.

Eeltoodu põhjal on käibekulude arvestuse täiustamine meie arvates seotud järgmiste põhiprobleemidega:

— üksikute kaupade ja kaubagruppide kulumahukuse arvestamine;

— käibekulude arvestamine nende vahetute tekkimiskohtade (kaupluste) lõikes;

— kaupluste tööst sõltumatute kulude jaotamine nende vahel.

Kaubanduslike mahahindluste, eriti aga käibekuludega seotud probleemide lahendamiseks ei ole võimalik kõrvaldada isemajandamise mehhanismis esinevaid puudusi, millest peamisteks on:

— sisemise isemajandamise puudumine kauplustes;

— mitmete kaupade (juurvili, kartul jt.) osas kaubanduslike mahahindluste ja nende kulumahukuse mittevastavus.

Viimane tähendab aga väärtusseaduse nõuete rikkumist, kutsu esile häired kaubanduspraktikas ja isemajandamise mehhanismis, sest väärtusseaduse toimele isemajandamine rajanebki.

Kaubanduse raamatupidamise ette on kerkinud seega nende ülesannete kõrval, millele nii raamatupidamise teoorias kui ka praktikas on osutatud palju tähelepanu (kaubalis-materiaalsete väärtuste, arvelduste, töötasude, transpordi- jt. operatsioonide arvestus), kvalitatiivselt uued ülesanded, mis seisnevad täiendava operatiivse ja tõepärase informatsiooni saamises organisatsiooni kui terviku tulemust kujundavate tulude ja kulude kohta kaupluste lõikes.

Seda on vaja isemajanduslikul meetodil juhtimise täiustamiseks, mille kohta sm. L. I. Brežnev ütles NLKP XXIV kongressil: «Juhtimise täiustamine ei ole ühekordne üritus, vaid elu poolt ülestõstetud probleemide lahendamise dünaamiline protsess. Need probleemid peavad edaspidigi olema meie tähelepanu keskpunktis.»¹

Kaubanduses põhjustab see paratamatult kaubandus-majandusliku informatsiooni mahu kiiret kasvu. Nii on J. N. Hanelis seisukohal, et ainuüksi keerulise sortimendiga kaubagruppide jaekäibe sortimendiline arvestus ja sellega kaasnev tarbijaskonna nõudluse uurimine suurendab töödeldava informatsiooni mahtu senisega võrreldes umbes 100 korda.²

Niisiis tekib vastuolu isemajandusliku juhtimismeetodi sügavuti juurutamise ja sellega kaasneva ülisuure arvestus-majandusliku informatsiooni mahu kasvu vahel.

Kehtivad väikese produktiivsusega informatsiooni kogumise, registreerimise ja töötlemise meetodid käsitsitöö, väike- ja keskmise astme mehhaniseerimise baasil isemajandusliku juhtimismeetodi täiustamiseks ja kauplustes juurutamiseks vajalikku täiendavat informatsiooni ei kindlusta.

Võimalik on see üksnes kiiresti töötava elektronarvutustehnika laialdase kasutamise, arvestusmeetodite ümberkorraldamise ja käesoleval ajal kehtiva raamatupidamise, statistilise ja operatiivse arvestuse seostamise baasil.

¹ L. I. Brežnev. NLKP KK aruanne XXIV kongressile. Tln., 1971, lk. 79.

² Я. Н. Ханелис. Торгово-экономическая информация. М., 1967, стр. 77.

Tekkinud on reaalne vajadus nende arvestusliikide metoodika ümberkorraldamisega ühendada need tõeliselt ühtseks arvestus-süsteemiks, mis tsentraliseeritud raamatupidamise ja arvestus-protsesside ulatusliku mehhaniseerimise baasil annaks igakuuliselt iga kaupluse kohta vajalikud finants-majandusliku tegevuse ja selle tulemuste näitajad.

Seda märgiti ka NLKP XXIV kongressi direktiivides, milles juhiti tähelepanu majandusmatemaatiliste meetodite laialdase rakendamise, elektronarvutite, bürootehnika ja sidevahendite kasutamise, arvestuse ja aruandluse süsteemi parandamise ja statistika täiustamise vajadusele.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В. Ярве

Резюме

В новых условиях хозяйствования увеличились роль и значение розничной торговли в системе народного хозяйства.

Для выполнения чрезвычайно важных задач, стоящих перед ней, необходимо улучшить управление розничной торговли путем совершенствования и углубления хозяйственного расчета.

Достижение этого возможно лишь на основе дополнительной учетной информации о процессе товарооборота и результатов деятельности по составным частям торговых организаций — по отдельным магазинам.

Это в свою очередь предполагает усовершенствование системы учета и ее широкой механизации.