

# KOKKUVÕTE

## **Eelarvestamise meetodika arendamine eritellimusmööbli ettevõttes Kalla Mööbel OÜ**

Käesoleva magistritöö eesmärgiks oli anda ülevaade ettevõttest Kalla Mööbel OÜ ja selle toimimise põhimõtetest ning kirjeldada hetkel kasutatavat hinnastamise meetodikat, mis põhineb koefitsientidel. Peamiseks eesmärgiks oli arendada eelarvestamise meetodikat, mis annaks toodetele täpsemad hinnad ja aitaks ettevõttel püsida konkurentsivõimelisena teiste mööblitootmisettevõtetega.

Kalla Mööbel OÜ on tegutsenud 22 aastat ja toodab kvaliteetset eritellimusmööblit Saaremaal Kuressaare linnas. Ettevõtte eesmärk on olla jätkusuutlik ja püsida konkurentsivõimelisena. Kalla Mööbli OÜ käive on pärast majanduskriisi püsinud kasvujoones ning 2014. aastaks on müügitulu kasvanud 1,44 miljoni euroni. Peamisteks klientideks on ehitusfirmad ja eraisikud koos sisekujundajatega. Kõige enam toodetakse kontori- ja kauplusemööblit ning vähem köögimööblit. Toodete valmistamiseks kasutakse laialdaselt levinud plaatmaterjale nagu puitlaastplaati, keskmise tihedusega puitkiudplaati ja melamiinvaikpealistusega puitlaastplaati ning lehtmaterjalidena spooni ja kõrgsurvelaminaati. Aastate jooksul on kasvanud ka täispuidu kasutamine. Viimistlusmaterjalidena kasutatakse enamasti värvi, peitsi ja lakki.

Ettevõtte peamiseks probleemiks on toodete kõrged hinnad, mille tõestuseks on tehtud analüüs, kus selgub, et klientide huvi on aastate jooksul vähenenud. Seetõttu on analüüsitud hetkel kasutusel olevat hinnastamise meetodikat ning leitud, et see on liiga üldine ning välja ei ole toodud, kuidas koefitsient on tekkinud või mida see sisaldab. Hetkel kasutusel oleva meetodika kõrval on välja arendatud algne tehnoloogiapõhine eelarvestamise mudel. Selle loomiseks teostati ettevõttes tööaja pildistamine, mille tulemusi on kasutatud mudeli arendamisel.

Tehnoloogiapõhise meetodika arendamisel on kasutatud tööaja pildistamise tulemusi, mida kasutatakse detailide töötlemisaegade leidmiseks ühiku kohta. Lisaks on tehtud põhjalik uuring üldkulude tekkimise kohta. Arendatud tehnoloogiapõhist mudelit katsetatakse viie toote peal. Katsetuse tulemusena selgus, et saadi madalamad hinnad võrreldes hetkel rakendatava meetodikaga. Võrdluseks teiste mööblitootjatega, on võetud erinevatest ettevõtetest hinnapakumised ja võrreldud neid Kalla Mööbli hindadega. Hinnavahe teiste mööblitootjatega oli 16%. Uurimuse käigus selgus, et tehnoloogiapõhine eelarvestamise meetod on täpsem ja ligilähedasem teistele konkurentidele.

Kahele hinnastamise meetodikale on koostatud SWOT-analüüs, mille tulemusel selgub, et tehnoloogiapõhisel mudelil on rohkem tugevusi ja võimalusi, mis tagavad ettevõttele parema jätkusuutlikkuse. Hetkel kasutusel oleva meetodiga on töötajad harjunud ning selle positiivseks küljeks on lihtsus, kuid uue mudeli eelisteks on täpsus, kergem on leida ja parandada vigu ning väiksem võimalus arvutusvigade tekkeks. Negatiivseks küljeks tehnoloogiapõhisel mudelil on ajakulukus, kuna kõik andmed on vaja välja kirjutada ning teiseks negatiivseks küljeks võib kujuneda müügimeeste oskamatus tehnoloogia tundmisel.

Autor pakub oma töös välja kaks võimalikku lahendust probleemide kõrvaldamiseks. Esimeseks lahenduseks soovitatakse üle minna tehnoloogiapõhisele eelarvestamisele, kus tekkinud negatiivseid külgi on võimalik lahendada. Arendatud tehnoloogiapõhine mudel on algeline ning seda on võimalik muuta lihtsamaks ja kiirendada selle kasutamist, tehes koostööd IT-ettevõttega, kes pakuks professionaalsemaid lahendusi IT-valdkonnas. Ettevõtte poolt oleks oluline koolitada oma töötajaid nii müügivaldkonnas kui ka tehnoloogiapõhiselt.

Juhul, kui ettevõtte ei soovi üle minna tehnoloogiapõhise mudeli kasutamisele, pakub autor välja, et jääda koefitsiendipõhisele eelarvestamise meetodikale. Sellisel juhul on autor välja arvanud uue materjalide töötlemiskoefitsiendi, mis põhineb töös koostatud uurimusele. Töö käigus selgus, et hetkel on hinnavahe teiste mööblitootjatega 33%, kuid ettevõttel ei ole võimalik nii palju hinda alandada, kuna see suurendaks hüppeliselt tootmismahtu. Sellist mahtu ei ole suuteline ettevõtte tootma. Arvutuse põhjal saab Kalla Mööbel alandada hinda 24% ning vastavalt sellele saadakse materjalidele uus töötlemiskoefitsient.

Magistritöös on antud ülevaade kahest hinnastamise meetodikast ja sellest tulenevalt ka tekkinud hindade erinevustest. Ettevõttele on pakutud välja kaks võimalikku lahendust probleemide parandamiseks, mis aitaks Kalla Mööblil edaspidi püsida konkurentsivõimelisena.