Sisekaitseakadeemia

Finantskolledž

Olga Filatova

FINANTSPLANEERIMINE FINMEK OÜ NÄITEL

Lõputöö

Juhendaja:

Aleksei Filatov, magister.

Tallinn 2009

ANNOTATSIOON

SISEKAITSEAKADEEMIA

Kolledž Finantskolledž	Kuu ja aasta Aprill 2009
Töö pealkiri FINANSPLANEERIMINE FINMEK OÜ NÄITEL	
Töö autor: Olga Filatova	Olen nõus oma lõputöö kättesaadavaks tegemisega elektroonilises keskkonnas. Allkiri:

Lõputöö on kirjutatud teemal finantsplaneerimise Finmek OÜ näitel. Töö on kirjutatud eesti keeles, koosneb 46 leheküljest, millele lisendub 13 lehekülge lasadena. Lõputöö koostamisel on kasutatud 13 allikat. Võõrkeelne kokkuvõte on koostatud inglise keeles.

Töö eesmärk on analüüsida finantsplaneerimist FINMEK OÜ 2005-2009 näitel.

Lõputöös on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. Anda ülevaade finantsplaneerimise teoreetilisest põhjendusest.
2. Analüüsida FINMEK OÜ finantsmajanduslikku seisu 2005- 2007 näitel ja teha prognoos 2008-2009.
3. Analüüsida FINMEK OÜ plaanilisi näitajaid.

Lõputöö koosneb kahest peatükist. Esimeses osas on määratletud finantsplaneerimise liigid, olemus, printsiibid ja meetodid.

Teises osas on esitatud ettevõte Finmek OÜ iseloomustus ja organisatsioonistruktur. Samuti on välja töötatud finantsplaanide süsteem Finmek OÜ- s. Tehtud müügi prognoos, kasumiaruande prognoos, rahavoogude prognoos ja bilansi prognoos aastateks 2008/ 2009.

Töö autor jõudis järeldusele, selleks et finantsplaneerimine oleks efektiivne, peab tagama alalise ja otstarbeka kontrolli, mis ongi Finmek OÜ tegevjuhi oluliseks eesmärgiks. Hädavajalik on korda seada kindla süsteemi etteandmine ja informatsiooni vahetust selleks, et juhtimisotsused oleksid vastuvõetud õigeaegselt ja kannaksid ennetavat, kuid mitte reaktiivset iseloomu.
….

Võtmesõnad: finantsplaneerimine, roll, protsess, meetod, liik, analüüs, kasumiaruanne, prognoos, rahavoog, bilanss

Keywords: финансовое планирование, роль, процесс, принцип, метод, вид, анализ, бюджет, прогноз, баланс.

Säilitamise koht: Sisekaitseakadeemia

Kaitsmisele lubatud: 11.05.2009
Juhendaja: allkiri:

SISUKORD

1. FINANSPLANEERIMISE TEOREETILISED ALUSED.....6
1.1 Finantsplaneerimise roll, protsess ja olemus 12
1.2 Finantsplaneerimise liigid ja meetodid 13
2 FINANTSPLANEERIMISE MAJANDUSLIKU MOTIVATSIOON VAJALIKKUS FINMEK OÜ NÄITEL 19
2.1. Ettevõtte üldine iseloomustus 20
2.2. Finantsplaani süsteemi väljaöötamine FINMEK OÜ näitel 37
KOKKUVÕTTE.....44
РЕЗЮМЕ .....**Error! Bookmark not defined.**
VIIDATUD ALLIKATE LOETELU 48
LISAD.....49
Lisa 1. Bilanss Finmek OÜ 2005-2007 50
Lisa 2. Bilansi horisontaalanalüüs Finmek OÜ-s 2005-2007 51
Lisa 3. Bilansi vertikaalanalüüs Finmek OÜ-s 2005-2007 52
Lisa 4. Kasumiaruanne Finmek OÜ 2005-2007 53
Lisa 5. Kasumiaruanne horisantaalanalüüs Finmek OÜ 2005- 2007 54
Lisa 6. Kasumiaruanne vertikaalanalüüs Finmek OÜ 2005- 2007 55
Lisa 7. Bilanss AS Maru Ehitus 2006- 2007 56
Lisa 8. Kasumiaruanne AS Maru Ehitus 2006- 2007 58
Lisa 9.Bilanss OÜ BLRT Marketex 2006- 2007 59
Lisa 10. Kasumiaruanne OÜ BLRT Marketex 2006-2007 61

SISSEJUHATUS

Äriajamise kaasaegsetes tingimustes, eriti metallkonstruktsioonide tootmise alal pole piisav elada reaalse elu režiimis. Väliskeskkonna kõrgenenud ebamäärasus (konkurentsi suurenemine turul, hindade muutus tooraine ja energiaressursidele jm) nõuab firma mänedzmendilt adekvaatseid instrumente, mis võimaldavad kõrvaldada ümbritseva ebamäärasuse ja võtta kontrolli alla äritegevuse tulevase seisundi. Eriti käesoleval ajal võib majanduslik kriis mõjutada negatiivselt firma arengut. Eesti Panga andmetel võib majanduslik kriis kesta kuni 2010. aastani.

Finantse nimetatakse äri elujõuks. Autori arvates, et mitte kaotada seda jõudu, on vaja kasutada finantside planeerimise süsteemi. Kanda hoolt finantside eest, tähendab kanda suuremal või vähemal määral hoolt kõikide rahva materiaalsete ja vaimsete jõudude eest. Plaanide koostamise vajadus on määratletud paljude põhjustega. Peamised nendest on tuleviku määramatus, plaani koordineeriv roll, majanduslike tagajärgede optimiseerimine, ressurside piiratus.

Üheks kõige efektiivsemaks firma või kompani tulevase seisundi kontrolli instrumentideks on finantsplaneerimine.

Lõputöö teema on aktuaalne, sest finantsplaneerimine aitab vältida ebamäärasusi. Ettevõtte efektiivne finantsjuhtimine on võimalik ainult kõikide finantsvoogude, protsesside ja ettevõtte suhete plaaneerimise toel.

Lõputöö eesmärk on analüüsida finantsplaneerimist FINMEK OÜ näitel.

Selleks, et töö eesmärki saavutada on püstitatud järgmised uurimisülesanded:
1. Anda ülevaade finantsplaneerimise teoreetilisest põhjendusest.
2. Analüüsida FINMEK OÜ finantsseisumajanduslikku seisu 2005-2007 näitel ja teha prognoos 2008-2009.
3. Analüüsida FINMEK OÜ plaanilisi näitajaid.

Töö koosneb kahest peatükist. Esimeses osas on määratletud finantsplaneerimise liigid, olemus, printsiibid ja meetodid.

Teises osas on esitatud ettevõte Finmek OÜ iseloomustus ja organisatsioonistruktuur. Samuti on välja töötatud finantsplaanide süsteem Finmek OÜ- s. Tehtud müügi prognoos, kasumiaruande prognoos, rahavoogude prognoos ja bilanssi prognoos aastateks 2008/ 2009.

Uurimise objektiks on Finmek OÜ, mis tegeleb metallkonstruktsioonide projekteerimise, valmistamise ja transportimisega (ehituslik, masinaehitus ja tehnoloogiline) erinevatest terase tüüpidest. Kusjuures teenuste ja toodangute kompleks on väga erinev: (vastavalt tellija soovile), kaasa arvatud kõik korrosioonist tehtud kaitseaspektid. Konstruktsioonid võivad olla lahtivõetavad (poltliitel ja keevisliitel).

Uuringu uurimisobjektiks on firma Monik OÜ finantside voolud.

1. FINANSPLANEERIMISE TEOREETILISED ALUSED

1.1 Finantsplaneerimise roll, protsess ja olemus

Äritegevuse olulisem element on planeerimine, sealhulgas ka finantsplaneerimine. Efektiivne juhtimine ettevõtete finantsidega on võimalik, kõikide finantsvoolude, protsesside ja ettevõttete suhete planeerimisel. Ackoff arvab, et „plaan on soovitud tulevikku projekt ja efektiivse saavutuse tee.“[1] Planeerimine - esimene ja kõige olulisem on mänedžmendi protsess.

Iga planeerimine kujutab endast asja ülesande hinnangu, mida on vaja paratamatult täita küsimuste lahendamisel, millised ressursid on selleks vajalikud ja kas nad on kättesaadavad siis kui on vajalikud ja vajalikus koguses. Finantsplaneerimine on kindlasti seotud ainsa ressursi- rahaga. Plaanija peab omama ettekujutust prognooside meetoditest, ja kõige enam- nõudluse prognoosist. Nende tuleviku planeerimiseks on vaja teada, kui palju neid tooteid või teenust läheb vaja tarbijale. [2]

Äritegevus ei saa loota õitsengu peale või teisiti öeldes ellujäämise peale, kui mitte uusi plaane välja töötada ja neid kontrollida. Plaanid peavad ennast esitama finantsväljendites, sest erinevad äritegevuse suunad mõõdetakse ühe mõõdu- rahaga. [3]

Finantsplaneerimise objektiks on sissetulekud ja kogumus, nende moodustumine ja kättejagamine, finants- krediidi korrelatsiooni lüli, sihtasutuste rahaline vahend, nende loomine ja kasutamine, kapitali sissepanek ja käibeaktiva, nende mahu planeerimine ja allika finanseerumine, sotsiaal- ja kultuuriolme ettevõtte sfääris finantseerumisallika kindlaks tegemine. Suuri võimalusi efektiivseks finantsplaneerimiseks omavad suured ettevõtted. Nad omavad piisavalt finantsvahendeid kõrge kvalifikatsiooniga spetsialistide meelitamiseks.

Plaan ehk eelrve on detailne kava ja muude ressursside soetamiseks ja kasutamiseks teatud aja jooksul. Eelarvestamine- standardiseeritud planeerimise süsteem, mis annab aluse firma tegevuste juhtimiseks.

Planeerimine- on juhtimise esimene osategevus; ei saa organiseerida, mehitada, motiveerida, vedada ja koordineerida ning kontrollida ilma planeerimata ja kavandamata. Planeerimine on

[1] Друри, К. 2003. Управленческий учет для бизнес- решений, Москва. 655 lk Ackoff,
[2] Pocock, M.A, Taylor, A.H. 1996. Financial Planning and Control, M. U. Sasjeni
[3]. Pocock, M.A, Taylor, A.H. 1996. Financial Planning and Control A. P. Robson

juhtimisotsuste kujunemise (otsustuse) protsessi osa. Planeerimine on soovitud tuleviku ja selle saavutamise efektiivsete teede kavandamine[4].

Eelarve periood võib ulatuda ühest päevast paljude aastateni. Eristatakse järgmisi plaane:

- Strateegilised plaanid, kus püstitatakse organisatsiooni üldised eesmärgid.
- Pikaajalised plaanid, kus kavandatakse tulemusi 5-10 aasta peale.
- Lühiajalised plaanid, mis koostatakse kuni 1 aasta kohta.

Finantsplaanimine on protsess, mille käigus plaanitakse finantsressursse selliselt, et ettevõte saaks täita oma strateegilisi eesmärke.

Kuigi ettevõtetel võivad eelarvestamiseks olla erinevad põhjused, on eelarve funktsioonid tavaliselt järgmised:

- Tegevustulemuste ennustamine - eelarvestamine võimaldab tegevustulemusi prognoosida kõiki funktsioone hõlmavalt.
- Ressurside jaotamine - eelarvestamine aitab ettevõtte ressursse efektiivselt jaotada.
- Tegevustulemuste kontrollimine - eelarve kasutamise kaudu on juhtkonnal võimalik saada kiire ülevaade ettevõtte tegevuse tulemustest.
- Juhtkonna õppevahend - eelarvestamine on hea õppevahend juhtidele.
- Ühise arusaama - eelarvestusprotsessi kaudu on ettevõttes võimalik saavutada ühine arusaam ideedest, strateegiast ning tegevussuundadest[5].

Eelarve koostamise käigus määratakse kindlaks ettevõtte äritegevuse tulevik lühiajaliseks perioodiks. Eelarved loovad vajaliku aluse tõhusa juhtimiskontrolli teostamiseks. Eelarevesüsteem on ettevõtte aastaeelarve ja selle lühemate perioodide (kvartal kuu) koostamise ja nende täitmise kontrolli metoodiliste võtete ning organisatsiooniliste lahendite kogum.

Plaanid ja eelarved on vajalikud ja olulised mitmel põhjusel. Eelarvete ja plaanide koostamise eesmärgid:

- Organisatsiooni eri osade tegevuse koordineerimine, plaanide integreerimine ja võimalike konfliktsituatsioonide ennetamine.
- Kavandatava edastamine vastutuskeskuste juhtidele.
- Juhtide motiveerimine püüdmaks saavutada organisatsiooni eesmärki.

[4] Lillemets, K 2007-2008. Finantsõiguse õppematerjal
[5] Lillemets, K 2007-2008. Finantsõiguse õppematerjal

- Juhtide orienteerimine tulevikule. Kui plaane ja eelarveid ei koostataks, pühendaksid paljud juhid kogu oma aja jooksvate probleemide lahendamisele.
- Osategevuste kontrollimine.
- Juhtide tegevuse hindamine. Planeerimise käigus defineeritakse ja fikseeritakse eesmärgid, mis on hiljem aluseks juhtide tegevuse hindamisel.
- Ressursside efektiivse paigutamise ja kasutamise tagamine.
- Potentsiaalsete probleemide (kitsaskohtade) ennetav avastamine[6].

Majandus subjekti finantsplaneerimise tähendus seisneb:

- Strateegiliste plaanide väljatöötamises konkreetseteks rahalisteks näitajateks.
- Loob standardid organisatsiooni finants informatsioonile.
- Määratleb vajalikke realiseerimiskulu piiri, kogu hulga firma plaanidele.
- Operatiivsel finantsplaneerimisel annab väga vajalik üldettevütte informatsioon väljatöötamiseks ja strateegia korrekteerimiseks.[7]

Ühest küljest on planeerimine seotud eksklike meetmete ennetamisega finantsvaldkonnas, teisest küljest arvu vähenemise kasutamatta võimalusega.

Haldajad võivad saada finantsplaneerimisest reaalset kasu:

- Valiku kergendus erinevate alternatiivide vahel.
- Kindla perioodi ajal teostatud tegude planeerimine.
- Teostatud tegude kontrolli rakendamine.

Üheks finantside haldamise instrumentideks on planeerimine. On olemas erinevad planeerimise mõisted. Pikaajaline planeerimine on nagu süsteemne ja formaliseeritud protsess, mille eesmärgiks on juhtida tulevaseid operatsioone, et saavutada püstitatud eesmärgid perioodiks, mis ületavad ühe aasta. Samas, lühiajalisel planeerimisel (koostatud eelarved) peab arvestama nii jooksvaid tingimusi, kui füüsilisi, inim- ja finantsressursse, millega opereerib kompanni– firma antud perioodil ja mis suuremal määral määratletakse kompani pikaajalise planeerimise kvaliteediga.[8]

---

[6] Lillemets, K 2007-2008. Finantsõiguse õppematerjal
[7] Алексеева, М.М. 2003. Планирование деятельности фирмы, Москва. 248 lk
[8] Друри, К. 2003. Управленческий учет для бизнес- решений, Москва. 655 lk

Ent võib välja tuua rida tunnuseid, mis iseloomustavad seda tegevust.[9] Nende hulka kuuluvad:

- määrus (korrapärane protsess);
- teabe töötlemise side;
- teatud eesmärgi saavutuse suunatus;
- ajaline olemus.

Juba mänedžmendi klassikud pöörasid tähelepanu sellele, et ettevõttes kaasnevad plaanide puudumisega võnked, valed manöövrid, orientatsiooni mitteõigeaegsed muutused, mis on üheks asjade halva seisundi põhjuseks, kui pole nende krahhi. Nagu näitas praktika, planeerimise kasutamine loob järgmised tähtsad eelised:

- teeb ettevalmistust tulevaste soodsate tulemuste kasutamiseks;
- tekkivate probleemide selgitamine;
- soodustab mänadžere oma tulevase töö mõtete realiseerimiseks;
- organisatsiooni tegevuste kooskõlastuse parandamine;
- luua tingimused kvalifikatsiooni tõstmisele;
- suurendab võimalusi ettevõte vajaliku informatsiooni tagades;
- aitab kaasa ratsionaalsele vahendite jaotamisele;
- parandab kontrolli korraldamist[10].

Igas kompaniis- firmas töötatakse välja palju plaane, kuid peamisteks nendest on strateegiline, tööstuslik ja finantsplaanid. Esimene töötatakse välja strateegilise planeerimise süsteemis, kaks järgnevat peamiselt operatiivse planeerimise süsteemis.[11]

Finantsplaani väljatöötamine on üheks põhiliseks kontaktide vahendiks väliskeskkonnaga- hankijate, tarbijate, distribuutorite, krediitorite ja investoritega. Nende usaldusest sõltub, organisatsiooni aktivate maksumus ja võimalus efektiivseks tegevuseks, seepärast peab finatsplaan olema hästi läbi mõeldud ja tõsiselt põhjendatud.

Finantsplaanide süsteem sisaldab jargmisi elemente:

- bilansi prognoos;
- tulude ja kulude prognoos;
- finantseelarvete prognoos;

[9] Ковалева, В.В. 2007. Учебное издание «Финансы», Москва.
[10] Алексеева, М.М. 2003. Планирование деятельности фирмы, Москва. 248 lk
[11] Ковалева, В.В. 2007. Учебное издание «Финансы», Москва.

- rahaliste näitajate prognoos;
- finantsplaneerimise kirjalik avaldus.

Bilansi ja kasumiaruande prognoosi kuulutatakse pikaajaliste strateegilise tähendusega finantsplaanide hulka. Finantsiline eelarve on operatiivse loomuga.

Diplomeeritud Raamatupidajate Instituudi (USA) defineerimise järgi on eelarve „kvantitatiivne plaan rahalises mõttes ette valmistatud ja vastu võetud enne teatud perioodi, mis tavaliselt näitab planeeritud tulu, mida tuleb saavutada ja/või kulu, mida tuleb vähendada selle aja jooksul, ja kapitalisuurust, mis on vajalik eesmärgi saavutamiseks“.[12]

Finants planeerimisega on tihedalt kõrvuti, kuid seotud enam ühiste elementidega, pikaajalise kapitali eelarve koostamine ja investeerimisprojektide hindamine, samuti pikaajaline strateegia organisatsiooni finantseerimiseks[13].

Finantsplaneerimise protsess Eelarve protsess on vastutuskeskuste ja ettevõtte kui terviku aastaeelarvete koostamise, läbiarutamise, kinnitamise ja täitmise kontrolliga seotud tegevuste kogum.

Eelarveprotsessi osaprotsessi tööetapid:

- situatsioonianalüüs;
- ärikeskkonna prognoosimine eelseisvaks aastaks;
- ettevõtte põhieesmärkide kindlaksmääramine eelarveaastaks;
- struktuurüksuste ettevõtte põhieesmärkidest tulenevate kontrollarvude ja muude juhiste teatavaks tegemine;
- eelarvete koostamine struktuurüksuste/vastutuskeskuste eelarvete koostamine;
- struktuurüksuste eelarvete läbiarutamine ja heakskiitmine;
- ettevõtte kui terviku eelarve koostamine ja läbiarutamine juhatuses;
- ettevõtte eelarve esitamine nõukogule seisukohavõtuks;
- põhieelarvete kinnitamine nõukogu poolt;
- eelarvete täitmise üle kontrolli teostamine.[14]
-

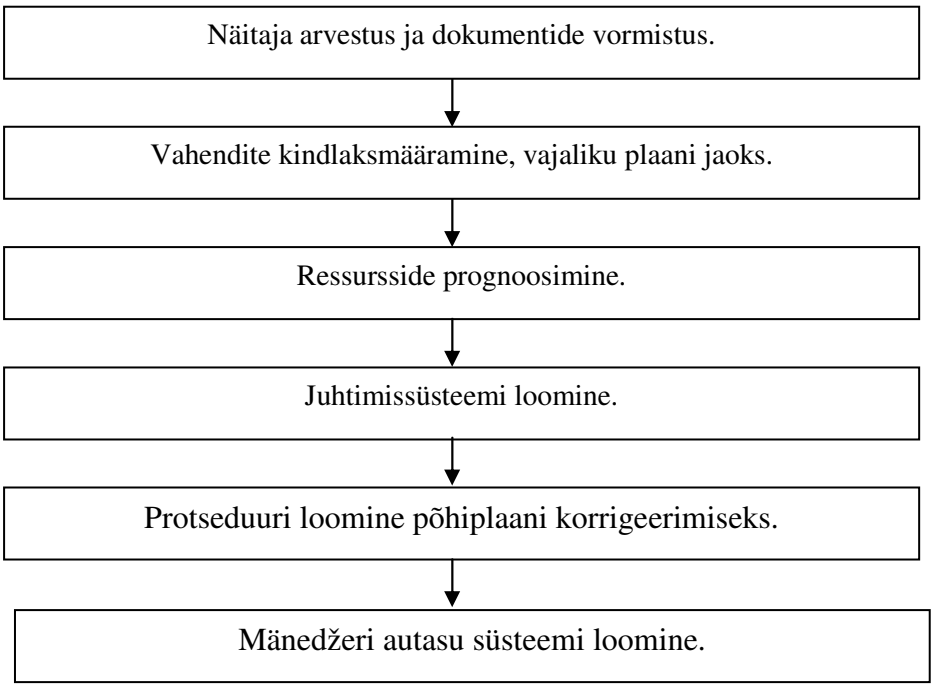
[12] Шеремета, А.Д. 2000. Управленческий учет. Москва. Серия «академия бухгалтера и менеджера». 512 lk
[13] Шеремета, А.Д. 2000. Управленческий учет. Москва. Серия «академия бухгалтера и менеджера». 512 lk
[14] Lillemets, K 2007-2008. Finantsõiguse õppematerjal

Pikaajalise planeerimise eesmärk on bilansi prognoosi koostamine, aruanne kasumi ja kahjumi kohta. Põhinedes nendele planeerimisdokumentidele, töötab organisatsioon välja tegevuse ja eelarved.

Lühiajalise planeerimise eesmärk on ettevõtete finantseelarvete prognoosimine. Lühiajalise finantsplaneerimise komponent on eelarve seisu prognoosimine. Eelarve täpsustab rahavood (tulud ja kulu) kindlal ajaperioodil.

Ettevõtte finantsplaneerimise seisnevatest eesmärkidest põhinedes, võib märkida,et see on raske protsess, mis sisaldab mitmeid etappe (Joonis 1).

Joonis 1. Põhilised etapid finantsplaneerimisel ettevõtetes[15]



Finantsplaneerimise protsessis võib välja tuua kuus etappi [16]:

- näitajate arvestus, finantsaruande dokumentide vormistus ja saadud tulemuste kasutamine konkreetsete plaani analüüsis;
- vahendite kindlaksmääramine viie aastase plaani toetuseks (plaanid võivad olla välja töötatud mis tahes ajavahemikuks);

[15] Бригхэм, Ю. Хьюстон, Д. 2007. Финансовый менеджмент экспресс- курс. Питер.
[16] Бригхэм, Ю. Хьюстон, Д. 2007. Финансовый менеджмент экспресс- курс. Питер.

- ettevõtte siseste ressursside prognoosimine, millised peavad olema moodustatud ettevõte sees, samuti vahendid saadud välisallikatest;
- jühtimissüsteemi loomine, mis vastutab fondide jaotuse eest ettevõtte raames;
- protseduuri loomine põhiplaani korrigeerimiseks, kui ökonoomika prognoos millele see plaan on rajatud, ei täitu;
- mänedžeri autasu süsteemi loomine, rajatud efektiivsele tööle.

Jälgides neid etappe, muutub ettevõtte finantsplaneerimine produktiivseks. Ettevõtted, kellel on kindel finantsplaan, omavad kõiki võimalusi olla edukad ja konkurentsivõimelised.

Finantsplaneerimise objektiks on sissetulekud ja kogumus, nende moodustumine ja kättejagamine. Planeerimine- on juhtimise esimene osategevus; ei saa organiseerida, mehitada, motiveerida, vedada ja koordineerida ning kontrollida ilma planeerimata ja kavandamata. Finantsplaneerimine on protsess, mille käigus planeeritakse finantsressursse selliselt, et ettevõte saaks täita oma strateegilisi eesmärke. Ühest küljest planeerimine on seotud eksklike meetmete ennetamisega finantsvaldkonnas, teisel küljel arvu vähenemise kasutamata võimalusega. Finantsplaani väljatöötamine on üheks põhiliseks kontaktide vahendiks väliskeskkonnaga- hankijate, tarbijate, distribuutorite, krediitorite ja investoritega. Nende usaldusest sõltub, organisatsiooni aktivate maksumus ja võimalus efektiivseks tegevuseks, seepärast peab finatsplaan olema hästi läbi mõeldud ja tõsiselt põhjendatud.

1.2 Finantsplaneerimise liigid ja meetodid

Finantsplaneerimine on ettevõte juhtimise hädavajalik element. Finantsplaneerimist teostatakse finantsaruande koostamisel ja erinevate sisu plaanide kasutamisel. Ettevõte finantsplaneerimist teostatakse viie aasta, aasta või kvartali peale. Lähtudes sellest finantsplaanid võib jaotada perspektiivseteks (strateegilised nende seas, ka viie aastased), lühiajalised (aastased) ja operatiivsed.[17] (Tabel 1)

Tabel 1. Finantsplaneerimise liigid[18]

Finantsplaneerimise liigid	**Väljatöötatud plaanide vormid**	**Planeerimise periood**
Strateegilised plaanid	Kasumiaruande prognoos Rahakäibe prognoos Bilansi prognoos	3-5 aasta kohta
Lühiajalised plaanid	Äritegevuse tulude ja kulude plaan Invisteerimistegevuse tulude ja kulude plaan Rahaliste vahendite tulude ja kulude plaan Bilansi plaan	1 aasta kohta
Operatiivsed plaanid	Maksekalender Raha kava	Kuu, kvartal

Kõik finantsplaneerimise süsteemid on omavahel seotud ja teostatakse neid kindlas järjekorras. Planeerimise lähte-eesmärgiks on finantstegevuse prognoosimine, mida teostatakse perspektiivse ploneerimise protsessis. Sellel etapil määratakse kindlaks finantsplaneerimise ülesanded ja parameetrid. Omakorda operatiivse finantsplaneerimise väljatöötamise baas, formuleeritakse just jooksva finantsplaneerimise alusel.

Strateegiline finantsplaan määrab olulisi näitajaid, proportsioone ja laiendatud reproduktsioone. Viieaastane plaan – on oluline plaani realiseerimisvorm ja ettevõtte arenemisülesanne,

[17] Филимоненко А.С. 2002. Финансы предприятий. Москва.
[18] Филимоненко А.С. 2002. Финансы предприятий. Москва.

investeerimisstrateegia ja eeldav akumulatsioon. Strateegiline finantsplaan on tavaliselt ettevõtte kommertssaladus.

Lühiajaline plaan sisaldab endas üheaastase tulu ja kulu bilansi, eelarve ja rahaliste vahendite kulu fondi, rahaliste vahendite fondi, mis on suunatud sotsiaalvajadusele. Lühiajaline plaan koostatakse perspektiivse plaani järgi ja selle konkretiseerimise ja detaliseerimise abil. Teostatakse konkreetne kinnisidumine iga sissepanemisliigi ja finanseerimisallika vahel.
Strateegilise ja lühiajalise plaani ühendus näiteks on äriplaan, mida töötatakse välja uue ettevõtte moodustamisel.

Operatiivne finantsplaneerimine seisneb maksekalendri koostamisest ja kasutamisest – detailne finantsdokumenti, mis kajastab ettevõtte operatiivset rahakäivet. Kuna kogu käive kulgeb läbi makse-, jooksva-, valuuta- ja laenukonto, siis on võimaldatud rahaliste vahendite liikumine nende tulek ja kasutus. Maksekalender tagab operatiivset planeerimist, laenu- ja maksekohustust, fikseerib ettevõtte maksejõu jooksvad muutused, aitab jälgida omakapitali seisu, sammuti aitab vajalikus olukorras võtta pangalaenu või kommertslaenu. Maksekalendri koostamine ja kasutamine on ettevõte jaotus- ja kontrollfunktsiooni realiseerimine.[19]

Finantsplaneerimise meetodid Finantsprognoosi hädavajalikkus tekib seoses vajadusega hinnata rahalisi vajadusi. Korrektne planeerimine tähendab erinevate võimaluste ettenägemist ja vastava käitumisviisi planeerimist.[20]

Finantsplaneerimise kvaliteeti hinnatakse lähtudest raamatupidamis- ja finantskontrolli taseme. Finantsaruanded peavad sisaldama selliseid võtmevaldkondipositsioone nagu kasumlikkus, turuseisund, tootlikkus, vara kasutamine, innovatsioon.

Meetodid, mis kasutakse finantsprognoosi dokumendi koostamiseks: müügi prognoos, protsent müügist, kahjumita analüüs.

Finantsplaneerimise protsess algab tavaliselt tulevaste perioodide müügi prognoosimisega. Korralikult koostatud müügiprognoos on aluseks:

- ettevõtte tootmisprotsessile;
- tõhusale vahendite jaotusele;

[19] Волкова О.И. 2001. Экономика предприятия. Москва. 520 lk
[20] Scott, D.F, Martin, J.D. (koostanud Peterson, M), 2001. Finantsplaanimine. Tallinn. «Külm»,

- piisav inventuuriaruande kontroll.

Müügiprognoosi periood peab olema seostatud üldprognoosi perioodiga. Tavaliselt müügiprognoose koostatakse üheks ja viieks aastaks. Üheaastased prognoosid jaguvad kvartaliteks ja kuudeks. Mida lühem müügiprognoos on, seda täpsem on prognoosis sisalduv informatsioon. Müügiprognoosid saavad väljendada nii rahalistes kui ka füüsilistes ühikutes. Igal juhul on see hea juhtimise tööriist, mis aitab määrata hinna, toodangu ja inflatsiooni mõju organisatsiooni rahavoogudele.

Müügiprognoos on üks peamistest elementidest planeerimise protsessis. Seda saab teha erinevatest allikatest.[21] Müügiprognoos järgmiseks aastaks peab sisaldama järgmist:

- Eelnevate aastate tendentse, mis eeldatavasti jätkuvad ka järgmisel aastal.
- Võimalikke mõjusid, mis võivad mõjutada neid trende.

Tuleviku müügisuurust saab määrata, kasutades järgmisi meetodeid:

1. Kaubanduse töötajate hinnangute alusel. See on väga väärtuslik teabeallikas, kuna kaubanduse töötajad on kõige tihedamalt seotud klientide vajaduste ja nõuetega. Selle meetodi tulemuse peab võrdlema teiste meetodite tulemustega, et teha kindlaks võimalikud erinevused.

2. Tarbija küsitlused. Neid viiakse läbi, et teha kindlaks nende eelistusi prognoositud aja jooksul. Nõrk koht selle meetodi puhul on suure tõenäosusega ootamatud muutused turutingimustes (näiteks uute liiki tooteid). Siiski, hästi ettevalmistatud ülevaade tulevaste ostudest võimaldab pakkuda mitmeid võimalusi müügi analüüsimiseks.

3. Aegrida analüüs. On vaja võtta arvesse ajutiste kõikumiste müügiväärtusest kaupu. See sisaldab kolme peamist meetodit:

   * Trendianalüüs. Analüüs aitab tuvastada muutusi müügis valitud perioodi jooksul.
   * Tsüklianalüüs. Analüüsi raames tuvastatakse muutusi müügis seostatud konjunktuuritsükliga. Tsüklianalüüsi kasutatakse nendes tööstusetes, kus tegevus on tsükliline (näiteks tööstusharudes, ehitustööstuses tootvates kaupades).
   * Analüüs hooajalisusest. Hooajaline kaupade kasutamine avaldab mõju müügiväärtusele.

[21] Scott, D.F, Martin, J.D. (koostanud Peterson, M), 2001. Finantsplaanimine. Tallinn. «Külm»,

4. Ökonomeetrilised mudelid. Nende abiga seostatakse müügimahud makromajanduslike muutujatega (SKP kasv, diskontomäära kõikumispiire), mille tingimustel välise ja sisemise keskkonna organisatsiooni suhtes pidevalt muutuvad. Sel põhjusel on paremini määratleda mitte ainult müügitase vaid nende hulka, mis sisaldab mitmeid võimalusi.

Müügiprotsentide meetodi kasutamine on järgmine samm finantsplaneerimises. See meetod annab võimaluse tuua välja iga plaanilise bilansi elemendi ja aruande kasumitest ning kahjumitest lähtudes müügi planeeritud suurustest. Sel moel, protsentide meetodi abil võib määrata müügist dokumentide pro forma konkreetse sisu. Meetodi sisu seisneb selles, et iga pro forma dokumentide element arvestatakse nagu kindlaksmääratud protsendi suhe kindlaksmääratud müügi mahust.

Protsentide määramise vahekorra aluseks on:

- Protsentide vahekorrad, mis on omased firma jooksvale tegevusele (st jooksva perioodi ajal tootmiskulud moodustavd 80 protsenti müügist).
- Protsentide vahekorrad,mis on arvestatud retrospektiivse analüüsi tulemusel kui viimaste aastate keskmine.
- Mänedžmendi järeldus, oluliselt selles olukorras, kui tekitud protsendiline suhe ei rahulda juhatust ja nad tahaks neid muuta finantsseisukorra parendamiseks.

Müügist tulnud protsentide meetodi kasutamine aitab kaasa välisfinantseerimisele määratud suuruse määramisel.

Välisinvesteeringu taseme arvestusse kuuluvad kolm peamist sammu, mille arvestuse aluseks kasutatakse üldist valemit:
fondide kasutamine = fondide allikad, st investeering aktivatesse, mis on vajalikud müügimahu prognoositavaks kindlustamiseks = sisemised finantseerimise allikad (reservid) + finantseerimise välisallikad.

- Esimene samm - on vaja määratleda erinevused aktivate planeeritud kasvu ja passivate jooksva kasvu vahel.

Aktivate nõutav kasv = üldiste aktivate plaaniline kasv - jooksvate aktivate plaaniline kasv (kohustused).

- Teine samm näeb ette sisemise finantseerimise suuruse arvestamise ressursside arvelt.

Läbivaadatud ettenähtud sisemise finantseerimisesuurus = puhaskasum - dividendid.

- Kolmandal etapil teostatakse välisfinantseerimise vajaliku suuruse arvestus.

Vajalik välisfinantseerimine = puhaste aktivate vajalik kasv - eeldatav sisemine finantseerimine.

Välisfinantseerimise vajaliku suuruse arvestus teostatakse juhul kui ettevõtte(tema põhikapital) on mittepiisav müügimahu suurendamiseks ja vajab täiendavaid mahutusi põhikapitalile. Paljudes olukordades jätkub ettevõte võimsust toote müügiks ja väljaandmiseks.

Regressivne analüüs (st. Teatud suuruse analüüs sõltuvalt teistest või mitmetest teistest suurustest) - veel üks meetod kapitali vajaduse määramisest. Regressiivne analüüs seob müügi ja kapitali vajaduse otseselt, uurib nende vastastikuseid seoseid dialektikas. Seepärast annab meetod vahel palju täpsemad ja konkreetsemad prognoosid, kui müügiprotsentide arvestus.
Regressiivne analüüs vaatab läbi finantseerimise vajadused ja müügimahu funktsioonid. Süsteemis koordinaat märgitakse ära vahekord müügimahu ja kapitali nõudmiste vahel firma iga majandusaasta ja eelnevate aastate lõikes. Punktid ühinevad ühtsetesse liinidesse.

- Ta võib olla otsene (liini regressioon)- A.
- Või kõver (mitteliiniline regressioon)- B.

Saadud graafik määrab ära tendentsi müükide ja finantseerimiste vajalike mahtude vahel järgnevaks perioodiks. Arvestades selle või teise müügi prognoose, võib määrata talle omased vajadused kapitaliks. Liiniline regressioon ehitatakse üles kergemini, kuid ta annab vähem kindlamad tulemused.

Tootmiskulu, mahu, kasumi analüüs on finantsplaneerimise universaalne meetod.
Ta võimaldab määrata:

- tootmis- ja müügimahud nende mittekahjumite seisukohalt;
- võtta vastu otsuseid eesmärgistatud kasumi suurusest;
- suurendada finantsplaanide paindlikkust võimalike muutuste arvestamise teel, kulutused materjalidele ja töö tootmiskuludele, lisakuludele, müügihinnale ja müügimahule.

Meetodi tootmiskulud, maht- kasum raames võib olla kasutatud mittekahjumi analüüsi või “break-evev-pointi”.

1. Meetodi sisu - otsides kasumi null punkti või mittekahjumi punkti, mis tähendab, et kogutoodangu tulu firma müükidest on võrdne tema kogutoodangu tootmiskuludega. See tähendab, et on vaja määratleda selline minimaalne müügimaht, alates millest firmal ei ole kahjumit. Sealjuures firma tootmiskulud on võrdsed tema sissetulekutega.

Brutokasum = kogukulud, või

Q*P = F+V*Q, (1)

Kus Q- müügimaht

P – müügihind

F – alaliste(püsi) kulude suurus

V - muutuvad kulud toote ühikule

Siis Q = F/(P-V), (2)

Kus Q- kahjumita punkt, või müügi suurus, mis ületab müügi kauba hinna väljamineku tootmisele ja müügile.

Sel moel, et määratleda müügi plaanilist suurust, mis vastab firma mittekahjumi seisundile, on vajalik teada kolme suurust:

- Kauba müügihinna ühikut.
- Peamiste (fikseeritud) tootmiskulude mahtu, st selliseid kulutusi, mille suurus lühikese aja jooksul ei ole seotud tootmismahuga ja müügiga tema muutustes. Need on kulutused seadmetele. Nende ülalpidamine ja ekspluatatsioon, samuti amortiseerunud eraldised, administratiivsed tootmiskulud, kulutused rendile, reklaamile, sotsiaalkindlustusele, teaduslikele uuringutele ja väljatöötamistele ja muudele tootmiskuludele.
- Tootmiskulude muutuv maht, st sellised kulutused, mis muudavad oma suurust seoses tootmis-, ja müügimahu muutustega. Kui maht väheneb, vähenevad tootmismahud ja vastupidi. Muutuvate tootmiskulude hulka kuuluvad kulutused toorainele ja materjalidele, töötasudele põhilise tootmis ja kommertspersonali jaoks, kulud transpordile ja kindlustusele jm.

2. Mittekahjumi analüüsi loogika võib olla kasutatud ka tootmis-, ja müügimahu määramiseks, mis on vajalik eesmärgitatud kasumi suuruse saamiseks.

3. Tootmiskulude, mahu ja kasumi analüüs lubab suurendada finantsplaneerimise paindlikkust ja vähendada finantsriski tootmiskulude struktuuri muutmiste läbi, mis on vajalikud tootmiseks ja toodangu realiseerimiseks. Teiste sõnadega, kasutades seda meetodit, võib firma muuta (vähendada või suurendada) muutuvate ja alaliste tootmiskulude osakaalu üldiste kulutuste mahus.

Tootmise reeglite hoob väidab, et tootmiskulude pidev suurenemine mõjub kasulikult firma kasumile. Selle tootmise hoova tegevusolemus seisneb selles, et tootmiskulude osakaalu suurenedes firma kasum suureneb.

Selles peatükis me vaatasime läbi finantsplaneerimise liigid ja meetodid. Kasutade neid teadmisi Finmek OÜ töötab välja oma arenemisstrateegia, mille koostamisel kasutame detailset finantsanalüüsi.

Finantsplaneerimine on ettevõtte juhtimise hädavajalik element. Finantsplaneerimist teostatakse finantsaruande koostamisel ja erinevate sisu plaanide kasutamisel. Kõik finantsplaneerimise süsteemid on oma vahel seotud ja teostatakse neid kindlas järjekorras. Strateegiline finantsplaan määrab olulised näitajad, proportsioonid ja laiendatud reproduktsioonid. Lühiajaline plaan koostatakse perspektiivse plaani järgi ja selle konkretiseerimise ja detaliseerimise abil. Operatiivne finantsplaneerimine seisneb maksekalendri koostamisest ja kasutamisest– detailne finantsdokument, mis kajastab ettevõte operatiivset rahakäivet. Finantsplaneerimise kvaliteeti hinnatakse lähtudest raamatupidamis- ja finantskontrolli tasemest. Finantsaruanded peavad sisaldama selliseid võtmevaldkondade positsioone nagu kasumlikkus, turuseisund, tootlikkus, vara kasutamine, innovatsioon. Müügiprognoosi periood peab olema seostatud üldprognoosi perioodiga. Tavaliselt koostatakse müügiprognoose üheks ja viieks aastaks. Üheaastased prognoosid jaguvad kvartaliteks ja kuudeks. Müügiprotsentide meetodi kasutamine on järgmine samm finantsplaneerimises. See meetod annab võimaluse tuua välja iga plaanilise bilansi elemendi ja aruande kasumitest ning kahjumitest lähtudes müügi planeeritud suurustest.

2 FINANTSPLANEERIMISE MAJANDUSLIKU MOTIVATSIOONI VAJALIKKUS FINMEK OÜ NÄITEL

2.1 Ettevõtte üldine iseloomustus

Finmek OÜ on üks juhtivaid ettevõtteid Eestis ehitus ja insenertehniliste konstruktsioonide valmistamises ja mantaazis. Firma oli loodud 1989 aastal era-Eesti kapitalil ja sellest ajast ei ole muutnud oma tegevussuunda, samuti nime ega omanikke.

Praegu on ettevõtte peamised ülesanded suurte terasestruktuuride tootmine- need on:

- 40% ehitus konstruktsioonid (kiiresti paigaldatud hooned), 30% millest langeb kohalikule turule ja 10% Põhjamaadele.
- 40% tehnaloogilisi konstruktsioone energeetiliste ja metsatöötlemiskompleksite jaoks (galeriid, konveierlindid, paagid jm.), oluline osast läheb ekspordile.
- 20% moodulhooned rohuteadusliku õlihankimistööstuseks ja muud atüüpilised konstruktsioonid.

Ettevõte asub uues arenenud tööstuspiirkonnas (Tallinn, Narva mnt 1c). See asukoht väga mugav kõikide transpordiliikide jaoks, sealhulgas ka side meresadamaga. Finmek OÜ ettevõte valmistab ja paigaldab ehitus- ja masinaehituskonstruktsioone, orienteeritud mitte standart toodele. Selle jaoks on vaja head konstruktoriinseneri koosseisu ja tehnoologi, ning kõrge kvalifikatsiooniga töötajaid.

Tootmispind koosneb kolmest tsehhist: 1500 м^2, 3000 м^2, 4000 м^2 ja avatud pind 6000 м^2. Kõikides tsehhides on olemas puhkamisruumid töötajate jaoks ja riietehoiuruum, sisustatud euroopa standardi järgi.

Metallkonstruktsiooni tootmise jaoks kasutakse kaasaegseid seadmeid ja masinaid. Ettevõttes on olemas maalritsehh, varustatud uue soome tehnoloogia järgi. Kõik see toetab püsivat huvi kaastöö jaoks Finmek OÜ- ga**.**

Firma valmistab 350 tonni metallkonstruktsiooni kuus. Aasta käive moodustab umbes 100 miljonit krooni.

Ettevõte töötajate koguarv on 121 inimest. OÜ Finmek 11 inimest.
Finmek OÜ tellijad on Eesti suurfirmad nagu:

- AS MERKO Ehitus.
- AS Eesti Ehitus.
- Skanska AS.

Kohaliku turu tellimised on 25% kogukäivest. Lisaks sellele äriühing Finmek OÜ teeb koostööd Euroopa Liidu riikidega, mis on 70% firma käivest ja umbes 5% müük Venemaale.

Metallkonstruktsiooni valmistamisega tegelevad Eestis väga paljud ettevõted, kuna nõukogu ajal oli see haru väga hästi arenenud. Finmek OÜ on selle haru üks kõige vanematest ettevõtetest Eestis.

Olulisteks konkurentideks on: MARU Ehitus AS, AS Viljandi Metall, BLRT Marketex OÜ.

Organisatsiooni struktuur Finmek OÜ. Ettevõtte kaasomanikud on kaks juriidilist isikut. Üks juhatab Finmek OÜ- d, teine Balti Tööstusmontaaži AS-i. Sada protsenti osakuid on jaotatud 50% nende vahel.

Juhtimissüsteem Finmek OÜ-s on väljatöötatud nõude vastavalt ISO 9001:2000, sisaldab organisatsiooni struktuuri, juhtimiskvaliteedi struktuuri, protsesse ja ressursse, mis on vajalikud ettevõtte juhtimise jaoks.

Finmek OÜ töö personali juhtimispoliitika valdkonnas on suunatud tema oluliste moodustite realiseerimisele:

- tulemuslikkuse suurenemine;
- kaasamine töösse paremaid parematest, ning nende võimaluste ja potentsiaali efektiivne kasutus;
- arendamine ja väljaõpetamine, kaadri potentsiaali planeerimine;
- ürituse elluviimise osavõtt, üld autasu efektiivse süsteemi loomises;
- osavõtt ettevõtte efektiivse organisatsiooni struktuuri loomises ja tema parendamine.

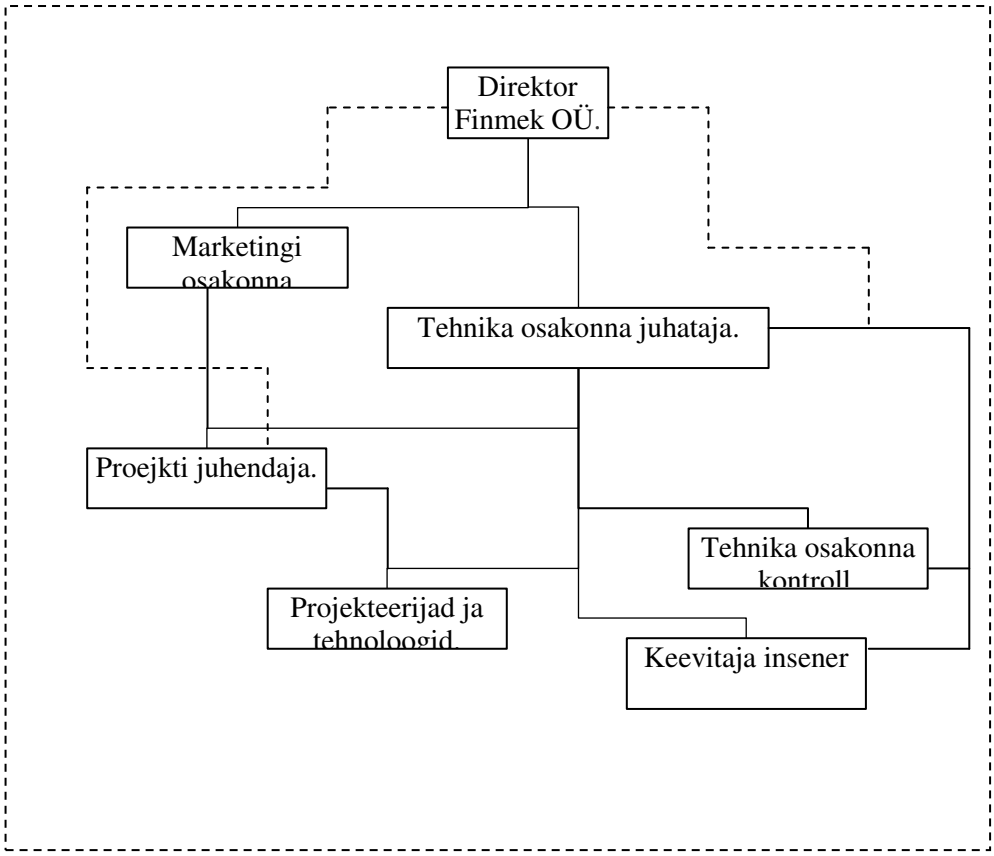
Organisatsiooni struktuur Finmek OÜ on samuti suunatud täpsetele vastastikuste seoste paigutamisele erinevate organisatsiooni üksuste vahel, nende vahel õiguste ja vastutuse jaotamine, juhtimissüsteemi erinevate nõuete realisatsioon parendamiseks.

Ettevõtte koostöö kujuneb töötajate gruppide vahel, mis tagab seotud eesmärgid.

Direktor vastutab ettevõte tegevuse eest, materiaalsete ja rahaliste väärtuste säilimise eest.

Joonisel 2. on kujutatu Finmek OÜ juhtimisstruktuur. Antud struktuuri erilisus on see, et ülem juhataja (direktor) võib igal ajal sekkuda tootmisprotsessi ja korrigeerida neid. Peale vertikaalset sidet, on olemas ka horisontaalne, mis omakorda teeb ettevõte juhtimise paindlikumaks.

Joonis 2. Juhtimisstruktuur Finmek OÜ[22]



Nagu oli juba eelpool mainitud, finantsplaneerimise protsess eeldab finantsnäitajate analüüsi eelmise perioodi jooksul. Näitajate arvestust teostatakse bilansi, kasumiaruande ja kahjumiaruande näitel. Autor analüüsis Finmek OÜ aruannet 2005 – 2007.

[22] Allikas: Finmek OÜ raamatupidaja koostatud

Horisontaalanalüüsi eesmärgiks on võrrelda kahe järjestikuse aasta aruandeid ning näitab iga aruande näitaja muutust nii protsentides kui rahas. Baasnäitajaks võetakse teatud aasta näitajad, millest arvutake teise aasta samade näitajate osatähtsus.

Vertikaalanalüüs toob välja muutused tulude ja kulude vahelises seoses, varade struktuuris ja kohustuste struktuuris. Kuna analüüs näitab finantsaruanne struktuuri ja selle muutusi ning muutuste dünaamikat, nimetatakse vertikaalanalüüsi ka struktuurianalüüsiks[23].

Peamised informatsiooniallikad 2005-2007 aasta bilanss (Lisa 1) ja aruanded kasumist 2005-2007 aasta eest(Lisa 4)

Kui jälgida bilansi horisontaalset analüüsi (Lisa 2), siis bilansi dünaamika on positiivne, kuid kasvutempo langeb, 2007 aastal moodustab see 119% 2006.aasta 139% suhtes. Langes omakapitali kasvutempo 99 %- 114 % suhtes 2006. aastal kuid pikaajalised kohustused, olid võetud 2006 aastal, siis praktiliselt võlgade protsent oli juba 2007. aastaks kustutatud. Lühiajalised kohustused aga kasvavad kiires tempos, tekivad võlad panga ees ja kiires tempos kasvavad ka hankijate võlad. 114% ja 175% vastavalt 2006 ja 2007 aastatel. Aktivates on olemas materiaalse põhivara positiivne dünaamika vastavalt 111% ja 125%. Samuti kasvab käibevara, kuid 2007.aastaks kasvutempo alaneb 149%- 118%.

Müügitulu dünaamika (Lisa 5) jääb positiivseks ja säilitab suured tempod 121% ja 165% 2006 ja 2007 aastatel vastavalt. Kuid kommertskulu kasvutempod on suured ja isegi ületavad müügi tempo suurust: 2006 aastal – 136%, aga 2007 aastal – 153%. See toob kaasa seda, et aruandeaasta tulemi tempo kiirus aeglustuvad ja kui 2006. aastal veel töötab potentsiaal, mis on kogutud eelmisel perioodil ja tulemi suurus on165%, kuid 2007 aastal – see näitaja on ainult 28%.

Vertikaalanalüüs (Lisa 3) näitab järgmisi muutusi bilansistruktuuris. Omakapitali osa väheneb igal aastal ja langeb 73%- 50%. Vastavalt suureneb laenukapitali osa, sealjuures kasvas oluliselt ka lühiajaliste kohustuste osakaal 27%- 49%. Oma pikaajalisi kohustusi püüab firma kustutada kiiresti, kuna pangakrediitide ja liisingute osa 2006 aastal moodustas 8%, siis 2007 aastaks see osa vähenes kuni 2% passiivi mahust. Lühiajaliste kohustuste seas on märgata kõikumist

[23] Lillemets, K 2006-2007. Finantsõiguse õppematerjal

hankijate võlgade suhtes 17% kuni 21% ja kasvab viivitatud võlgade osa 2%- 11%, mida tuleb vaadata, kui negatiivset muutust.

Aktivate struktuuris täheldatakse järgmist muutusi-vaatamata positiivsele dünaamikale, põhivara maksumuse osa kasvas 75 %- 79%. Olulised muutused toimuvad kauba tagavara koostises- kasvas tooraine osakaal 3%- 9%, langes valmistoodangu osakaal 22%- 2%, aga tekkisid müümiseks mõeldud kaubad, mille osakaal moodustas 19%.

Debiitor võlgnevuste osakaal alanes veidi müügimahu positiivse dünaamika juures. See kõneleb sellest, et ostjad hakkasid tasuma tihemini. Peale selle käibevaras on näha rahaliste vahendite osakaalu kasvu 5%- 15%. Võimalik, et firma püüab kindlustada olemasoleva kogumist, et mitte lasta tekkida viivitatud võlgadel, kuid otsustades passivate seisukorra üle, tal see eriti ei õnnestu.

Müügist tulevate kasumite struktuur (Lisa 6) näitab, et kulude osakaal toorainele ja materjalidele alanes 72%- 69%, kuid kulude osakaal tegevuse arendamiseks kasvas kahekordselt 5%- 10%, samuti võib täheldada kasvu töötasudeks 16%- 18%. Seoses sellega kasumi osakaal operatsioonitulu tasandil alaneb 4%- 1,3%. Mänedzerid peksid pöörama tähelepanu nendele muutustele ja võtma ette samme ebasoodsate kõrvalkaldumiste kõrvaldamiseks. Finantskulud ja finantstulud ei mõjuta oluliselt puhaskasumi osakaalu müügi mahu osas, see peaaegu ei erine operatsioonitulu kasumite osakaalust. Kuid mitteolulised kaod on intresside ja tulumaksu osas dividendidelt, kuigi peamine probleem on tegevuskulu ja töötasukulu.

Suhtarvude analüüs finantskoefitsent aitab summeerida suure koguse finantsandmeid ja annab hinnangu ettevõte juhtimise efektiivsusest. Antud töös vaadeldakse järgmisi finantskordaja gruppe:

- Likviidsuse kordaja.
- Ärilise aktiivsuse kordaja või käive aktiva kordaja.
- Rentaabluse kordaja.
- Maksevõime kordaja või kapitali struktuur.

Arvestuse teostamis alus on ettevõte finanatsaruande andmed.(Lisa1 - 4)

Likviidsuse analüüs- aktiva likviidsuse all mõistetakse võimet transformeeruda rahasse ja likviidsuse määr kujuneb ajalise perioodi kestusega, mille jooksul see transformeerumine võib olla teostatud. Mida lühem on periood, seda kõrgem antud aktiva likviidsus. Rääkides ettevõtte

likviidsusest, peetakse silmas käibevara olemasoleku sellises suuruses, et on võimalik tasuda lühiajalisi kohustusi kohe, või ette nähtud lepingust tähtaja rikkumisel.

Maksevõime üldine tase (lühiajalise maksevõime kattekordaja) näitab, mitme krooni ulatuses on olemas käibevara ühe krooni lühiajaliste kohustuste tagamiseks. Krediidiandjatele või tarnijatele meeldiks laenutaotleja võimalikult kõrge maksevõime üldine tase.

$$CR = \frac{käibe\,\mathrm{var}\,a}{\begin{matrix} lühiajalised \\ kohustused \end{matrix}}, (3)$$

Tabel 2. Maksevõime üldise tase arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[24]

kirje	2005	2006	2007
Käibevara	29485887	43831191	51573506
Lühiajalised kohustused	10405414	17748256	31602267
CR	**2,8**	**2,5**	**1,6**

Maksevõime üldine tase näitab, millisel määral lühiajaliste kohustuste võlgnevus võib olla rahuldatud kogu jooksva aktiva tõttu. Finmek OÜ käibevara täies mahus katab kohustusi, kuid 2007. aastal katte koefitsent on langenud 1,6 peale. Seda taset peetakse rahuldavaks, lühiajaliste kohustuste tasumise probleeme ei teki. Kaubavarud on käibevaras oluline osa, mille realiseerimisega võivad tekkida probleemid. Teine oluline punkt on nõuded ostjate vastu, mis samuti võivad tekitada raha viivitust, eriliselt kriisi olukorras. Kuna ettevõtte klientideks on ehitusfirmad, siis antud nõude kättesaamisega ei pea tekkima probleeme.

Likviidsussuhe (kiirmaksevõime, maksevõime kordaja) määrab, kui hästi firma suudab täita oma kohustusi, kasutades selleks ainult kõige likviidsemaid käibevahendeid.

$$QR = \frac{käibe\,\mathrm{var}\,a - tootmis\,\mathrm{var}\,ud - ettemaksed}{\begin{matrix} lühiajalised \\ kohustused \end{matrix}}, (4)$$

Tabel 3. Kiirmaksevõime arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[25]

	2005	2006	2007
Käibevara- tootmisvarud	29485887-9586319	43831191-22774119	51573506-20408228
Lühiajalised kohustused.	10405414	17748256	31602267

[24] Allikas: autori koostatud.
[25] Allikas: autori koostatud.

QR	**1,9**	**1,2**	**1,0**

Antud näitaja iseloomustab kiirmaksevõimet paremini kui kogu likviidsuse koefitsent, kuna kustutatud arvestusest kaubavara realiseerimine võib olla seotud teatud raskustega. Mida kiiremini vaatame näitajat, seda kiiremini on ettevõte võimeline oma võlad ära tasuma. Kuna tavaliselt laenude tagastamise tähtaeg ei lange kokku, siis nende kustutamiseks võib ettevõte saada lühiajalise krediidi. Antud koefitsendi näitaja 0,9 ja rohkem on hea. Finmek OÜ kiirmaksevõime koefitsen näitab ettevõtte võimet tasuda iga krooni kohustusi kõrge likviidse aktivaga.

Maksevalmiduse kordaja (rahaliste vahendite tase) näitab, millise osa lühiajalistest kohustustest on firma võimeline kohe tasuma.

$$CaR = \frac{raha + väärtpaberid}{\begin{matrix} lühiajalised \\ kohustused \end{matrix}}, (5)$$

Tabel 4. Maksevalmiduse kordaja arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[26]

	2005	2006	2007
Raha+ väärtpaberid	2144824	8458125	9863454
Lühiajalised kohustused	10405414	17748256	31602267
CaR	**0,21**	**0,48**	**0,31**

Seda koefitsenti nimetakse mõnikord hetkelise likviidsuse näitajaks, sest ta iseloomustab ettevõte võimekust viivitamatult tasuda hankija arve või muud kohustused. Antud koefitsendi suurust ei normeerita. Finmek OÜ-l on see näitaja küllaltki suur, iga lühiajalise kohustuse kroonist 31 sent võib olla väljamakstud viivitamata sularahas.

Puhaskasumi ja summaarse aktiva suhe (Net working capital to total assets, puhas käibekapital aktivasse/ töökapitali aktiva suhte koefitsienti) võib kajastada järgmise graafikuga:

$$WCA = \frac{\text{jooksev aktiva - lühiajalisedkohustused}}{\text{aktiva kokku}}, (6)$$

Puhas käibekapital (NWC) = käibevara - lühiajalised kohustused, (7)

[26] Allikas: autori koostatud.

Tabel 5. Puhas käibekapitali aktivasse arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[27].

	2005	2006	2007
Käibevara kokku	29485887	43831191	51573506
Lühiajalised kohustused kokku	10405414	17748256	31602267
Puhas käibekapital	19080473	26082935	19971239
Aktiva kokku	39056031	54475164	64897367
WCA	**0,49**	**0,48**	**0,31**

Puhas käibekapital on vajalik ettevõte finantspüsivuse jaoks, kui käibevara on suurem kui lühiajalised kohustused tähendab, see et ettevõte on võimeline oma lühiajalised kohustused kustutama ja omab reserve tegevuse laiendamiseks. Puhta käibekapitali optimaalne summa sõltub ettevõtte tegevuse eripärast. Käibekapitali puudus näitab, et ettevõte ei ole võimeline oma lühiajalisi kohustusi õigeaegselt kustutama. Kui puhas käibekapitali suurus ületab tunduvalt optimaalse vajaduse, näitab see seda, et ettevõte kasutub mitteratsionaalselt oma ressursse.

Ärilise aktiivsuse analüüs Varade tootlus (total assets turnover ratio) näitab, kuidas on varad koormatud ja kajastab juhtkonna tööefektiivsust varade kasutamisel. Varade kiire käive näitab majandustegevuse intensiivsust.

$$TATR = \frac{müügitulu}{Põhi\,\mathrm{var}\,ad\,kokku}, \quad (8)$$

Kasutades seda koefitsenti võib arvutada aktiva käive päevades:

$$AKP = \frac{365\ päeva}{TATR}, \quad (9)$$

Tabel 6. Kogu aktiva käive arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[28]

	2005	2006	2007
müügitulu	94193053	114383963	188561294
Aktiva	39056031	54475164	64897367
TATR	**2,41**	**2,10**	**2,91**
Perioodi käive päevades	**151**	**174**	**126**

Äriline aktiivsus näitab effektiivsust, millest ärikorraldus kasutab ettevõtte aktivat, et suurendada müügi mahu ja tulu. Arvatakse, et müügi maht ja tulu suurus peab suurenema põhifondi arvel, see tähendab, et aktiva suuruse ja müügitulu vahel on otsene sõltuvus, seepärast finantstegevjuht peab alati silmas pidama käesoleva grupi koefitsenti.

[27] Allikas: autori koostatud.
[28] Allikas: autori koostatud.

Arvutus näitab, et Finmek OÜ aktiva käive kasvab 2,41 pealt peagu 3 korda aasta peale, samas väheneb aktivasse sissepandud ressurside vabanemise periood, 151 päeva pealt 126 päevale.

Põhivara käibesagedus (fixed assets turnover ratio) võib kajastada järgmise valemiga:

$$FATR = \frac{müügitulu}{Põhi\ \mathrm{var}\ akesk\ \mathrm{min}\ emaksumus}, (10)$$

Antud koefitsent näitab, mitu korda on pandud põhivarasse raha vabaneb, tuues tulu. Arvutustest on näha (Tabel 9), et olukord paranes, 2005. aastal põhivarasse pandud raha vabanes tuues tulu 37 päeva jooksul, kuid 2007 aastal on see näitaja tunduvalt kasvanud 26 päeva peale. See on väga hea tulemus ettevõtte jaoks.

Tabel 7. Põhivara käibesageduse arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[29]

	2005	2006	2007
Müügitulu	94193053	114383963	188561294
Põhivara	9570144	10643973	13323861
FATR	**9,84**	**10,75**	**14,15**
Perioodi käive päevedes	**37**	**34**	**26**

Käibekapitali käibesagedus (current assets turnover ratio) võib kajastada järgmise valemiga:

$$CATR = \frac{müügitulu}{kek\ \mathrm{min}\ ekäibe\ \mathrm{var}\ amaksumus}, (11)$$

Tabel 8. Käibekapitali käibesagedus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[30]

	2005	2006	2007
müügitulu	94193053	114383963	188561294
käibevara	29485887	43831191	51573506
CATR	**3,19**	**2,61**	**3,66**
Perioodi käive päevades	**114**	**140**	**100**

Arvutus näitas, et Finmek OÜ käibekapitali käibesagedus omas kõikumist, kuid 2006 aastal käibevara kasvutempo ületas müügitulu kasvutempo, see on murettekitav nähtus. Kuid 2007 aastal olukord muutus endiseks, käibevarasse sissepandud vahendite vabastamise kiirus suurenes, ja nüüd tuleb raha tagasi iga 100 päeva järel vastu 114 päeva 2005 aastal.

Käibevara puhaskäive võib kajastada järgmise valemiga:

[29] Allikas: autori koostatud.
[30] Allikas: autori koostatud.

$$WCTR = \frac{\text{müügi suurus}}{(\text{käibevara - lühiajalised kohustused})}, (12)$$

Tabel 9.Töökapitali käive arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[31]

	2005	2006	2007
Puhas käibevara	19080473	26082935	19971239
müügitulu	94193053	114383963	188561294
WCTR	**5**	**4**	**9**
Perioodi käive päevades	**74**	**83**	**39**

Arvutus näitab pikaajaliste ressurside kasvu suurust, investeeritud Finmek OÜ käibevarasse. See räägib sellest, et ettevõtte ilmselt realiseeris investeerimisprogrammi ja nüüd müügi kasvupotentsiaali ja seega ka kasum suurenes.

Rentaabluse analüüs Aktivate rentaablus näitab aktiva efektiivset kasutust, mida valdab ettevõte.

ROA (return on total assets ratio, aktivate rentaablust) võib kajastada järgmise valemina:

$$ROA = \frac{puhaskasum}{Aktivakesk\min esuurus} * 100\%, (13)$$

Tabel 10. Aktivate rentaablus arvestuse Finmek OÜ 2005-2007 näitel[32]

	2005	2006	2007
Puhas kasum	3612218	5918705	1658551
Aktiva	39056031	54475164	64897367
ROA	**9%**	**11%**	**3%**

Aktivate rentaabluse koefitsent iseloomustab ettevõtte juhatuse võimet efektiivselt kasutada aktivat tulu saamiseks. Peale selle, see koefitsent peegeldab keskpärase tulukuse, saadud kogu kapitali ressurssidele (oma ja laenuline).

Aktivate rentaablus on 2007. aastal vähenenud, kuna aktiva on suurenenud ja tulu vähenenud. Võrreldes 2006. aastaga Finmek OÜ rentaablus on vähenenud peaaegu 4 korda, järelikult, aktiva muutus kallimaks ja teeniti vähem puhaskasumit, tõhususe tõttu aktiva kasutus on langenud.

Omakapitali tulusus (return on stockholder's equity ratio) näitab omakapitali tulususe taset, investeeritud ettevõttesse. ROE võib kajastada järgmise valemina:

[31] Allikas: autori koostatud.
[32] Allikas: autori koostatud.

$$ROE = \frac{Puhaskasum}{Omakapital} * 100\% \text{ , (14)}$$

Tabel 11. Omakapitali tulususe arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[33]

	2005	2006	2007
Puhas kasum	3612218	5918705	1658551
Omakapital	28650617	32569322	32227879
ROE	**13%**	**18%**	**5%**

Võimaldab tuvastada kapitali kasutuse efektiivsust, omanike poolt investeeritud ettevõttesse. Antud näitaja on suurem kui aktiva rentaablus, kuna Finmek OÜ kasutab laenuvahendeid. Ent omab kohta kolmekordset vähenemist omakapitalis.

11. Investeeringute rentaablus (return on total capitalization ratio) võib kajastada järgmise valemiga:

$$\text{ROC} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Pikaajalised laenukohustused} + omakapital} \text{ , (15)}$$

Tabel 12. Investeeringu rentaabluse arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[34]

	2005	2006	2007
Puhas kasum	3612218	5918705	1658551
Pikaajalised kohustused + Omakapital	0 + 28650617	4157586 + 32569322	1061226 + 32227879
ROC	**13%**	**16%**	**5%**

Näitab kui palju rahalisi vahended on vaja ettevõttele ühe ühiku tulu saamiseks. See näitaja on üks olulistest indikaatori konkurentsivõime näitajatest. Võrreldes 2006. aastaga, 2007. Finmek OÜ-l läks vaja oluliselt rohkem vahendeid tulu saamiseks. Selleks, et rentaabluse vähenemise põhjust tuvastada on vaja arvutada näitaja, mis iseloomustavab sissetuleku struktuuri. Selle hulka kuulub brutokasumi normi koefitsent, operatsioonitulu normi koefitsent, puhaskasu norm.

12. Brutokasuminorm (Gross profit magin) võib kajastada järgmise valemina:

$$\text{GPM} = \frac{\text{müügitulu - muutuvkulud}}{\text{müügitulu}} \text{ , (16)}$$

[33] Allikas: autori koostatud.
[34] Allikas: autori koostatud.

Tabel 13. Brutokasuminormi arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[35]

	2005	2006	2007
Müügitulu	94193053	114383963	188561294
Brutokasum	26242285	21266470	57831187
GPM	**28%**	**19%**	**31%**

Antud koefitsent näitab, milline osa tulemist protsentide maksmisel jääb juhtimis- ja turustuskulu katteks, ning maksude ja puhaskasumi moodustamisele. Arvestus näitas, et 2006 aastal kauba, tooraine, materjali kulu suurus oli suurem kui müügi suurus. Seoses sellega, langes järsku katte koefitsent, kuid 2007. aastal tema tase tõusis ja ületas 2006 aasta taset 3% võrra.

Operatsioonitulu normi koefitsent (Operating profit margin, müügitulukust) võib kajastada järgmise valemina:

$$\text{OPM} = \frac{\text{Operatsioonitulu}}{\text{müügitulu}}, \ (17)$$

Tabel14. Operatsioonitulu normi koefitsenti arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[36]

	2005	2006	2007
Müügitulu	94193053	114383963	188561294
Operatsioonitulu	3849704	5936046	2415375
OPM	**4%**	**5%**	**1%**

Antud koefitsent näitab, kui kallis on ettevõtte jaoks toodangu tootmine ja turustamine. Arvestusest on näha, et 2007. aastal juhtimis- ja turustuskulu kasvas. Kui võrrelda kogutulu ja operatsioonitulu, siis see on silmaga nähtav:

2005 aastal 28% - 4% = 24%

2006 aastal 19% - 5% = 14%

2007 aastal 31% - 1% = 30%

Võib öelda, et juhtimiskulud hakkasid haarama 30senti igast krooni tulemist. Ilmselt, mänedžeril tuleb rakendada meetmeid selleks, et need kulud reguleerida.

14. Puhaskasumi tase (Return On Sales,) või kajastada järgmise valemina:

[35] Allikas: autori koostatud.
[36] Allikas: autori koostatud.

$$ROS = \frac{puhaskasum}{müügimaht} * 100\% \text{ , (18)}$$

Tabel 15. Puhaskasumi tase Finmek OÜ 2005-2007 näitel[37]

Müügitulu	94193053	114383963	188561294
Puhas kasum	3612218	5918705	1658551
ROS	**4%**	**5%**	**1%**

Peegeldab mänedžmendi efektiivsust, mitte ainult tööstuse realiseerimises, vaid ka finantstehingutes, mis tähendab efektiivsuse peegeldamist finantsi ja ettevõte maksude poliitikas, ning sammuti finantsjuhtimise efektiivsust. Sellepärast NPM vaadeldakse alati võrreldes operatsioonitulu (OPM)ja kogutuluga (GPM). Arvestus näitab, et Finmek OÜ omab ühesugust operatsiooni normi taset ja puhaskasumit. See tähendab, et ettevõte peaaegu ei kanna finantskulu kahjumit, selliseid nagu protsendi ja maksu maksmine. Järelikult põhiprobleemiks on turustuse ja juhatuse kulu juhtimine.

Pikaajaliste maksejõuetuse näitajad või kapitali struktuurid

15. Üldine võlakordaja (Total debt to total assets) võib kajastada järgmise valemina:

$$TD/TA = \frac{laenukapital}{aktivakokku} \text{ , (19)}$$

Tabel 16. Üldise võlakordaja arvestus Finmek OÜ 2005-2007 näitel[38]

	2005	2006	2007
Laenu kapital	10405414	21905842	32669494
Aktiva	39056031	54475164	64897367
TD/TA	**27%**	**40%**	**50%**

Maksevõime näitaja iseloomustab ettevõte riski oma kohustuste maksmisel. Kreditoori seisukohalt, mida madalam on see näitaja, seda kõrgem on ettevõtte võimalus oma laene tasuda. Finmek OÜ omab antud koefitsendi positiivseid dünaamikaid ja 2007. aastal 50% aktivat on finantseeritud laenukapitaliga. Selline suhe ei tekita olulist ohtu, ettevõte saab hakkama oma kohustustega.

16.Omakapitali osakaalu aktivas (Equity to Total Assets) võib kajastada järgmise valemina:

[37] Allikas: autori koostatud.
[38] Allikas: autori koostatud.

ER = 1 – DR, (20)

Tabel 17. Omakapitali osakaal aktivas Finmek OÜ 2005-2007 näitel[39]

TD/TA	27%	40%	50%
ER	73%	60%	50%

Omakapitali osa organisatsiooni Finmek OÜ rahaliste vahendite summas omab negatiivset dünaamikat, iga aastaga ta alaneb ja langeb 50%. Seni ettevõte säilitas finantstasakaalu, kuid kriisi tingimustes võib vaja minna lisa laene, aga sellise finantseerimisallika struktuuri juurde võtta lisalaenu kapitali ei ole kerge.

17. Laenukapitali ja Omakapitali suhe (Debt equity ratio, võlad omakapitali suhtes) võib kajastada järgmise valemina:

$$DER = \frac{laenukapital}{Omakapital}, (21)$$

Tabel 18. Laenu kapitali ja omakapitali suhe Finmek OÜ 2005-2007 näitel[40]

	2005	2006	2007
Laenu kapital	10405414	21905842	32669494
Omakapital	28650617	32569322	32227879
DER	**36%**	**67%**	**101%**

Arvestus näitab antud suhte kasvu. Piirmäära tase on 1 või 100%, 2007. aastal ettevõte on jõudnud sellisele finanseerimisallika struktuurile ja saavutas kriitilise taseme suhte. Laenukapitali on ilmnenud rohkem kui omakapitali. See tekitab riski õigeaegsele laenu tagastamisele.

Üldiselt Finmek OÜ 2005-2007 aasta finantsanalüüs näitas, et finants olukord on vastuvõetav. Absoluutset finantsstabiilsust ei jälgita, ettevõttel on laenukapitali pisut rohkem, kui omakapitali. Kuid kui müügi dünaamika säilib ja tegevjuht võtab vastu tegevuse ja töötasu kulu vähenemise määra, siis ettevõte ei tunne tundvat riski, kuna ta jääb likviidseks ja äriaktiivsuse näitajad samuti tekitavad optimismi.

[39] Allikas: autori koostatud.
[40] Allikas: autori koostatud.

Arenemisperspektiiv Finmek OÜ näitel Enne maailma majanduskriisi algust antud ettevõte arenemise perspektiiv oli küllaltki hea. Sel momendil metallkonstruktsiooni turuga probleeme ei olnud, eriti Eesti territooriumil. Riigi majandus arenes dünaamiliselt, ehitusharu arenas tõusujoones. Ülemaailme majanduskriis puudutas samuti ka Eesti majandust. Finmek OÜ tegevus on kitsalt seotud ehitusharuga, sellepärast ehitussfääris tekkinud probleemid mõjutavad käsitletud ettevõtet. Iga nädal mõni ehitusfirma kuulutab pankroti. Mare Kuusmaa[41] sõnul (Statistikaameti palga osakonna juhatajaэa) töötasu kasv paljudes valdkondades aeglustus umbes 15%-20% võrra. Kõige väiksemat palga kasvu vaadeldakse ehitusharus, mis on üks esimestest, kes võttis vastu kriisi löögi. Uute objektide tellimuste arv on vähenenud, mis omakorda tõi kaasa toodangu mahu vähenemise.

Põhikonkurent Finmek OÜ on:

- MARU Ehitus AS;
- AS Viljandi Metall;
- BLRT Marketex OÜ.

Nende firmade tegevust võib iseloomustada järgmiste näitajatega (vaata Lisa 1, 4, 7-10).

Tabel 20. Konkurentsi tegevuse efektiivsus Finmek OÜ 2006 - 2007 aasta näitel[42]

	Monik OÜ		AS Maru Ehitus		BLRT Marketex OÜ	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
ROC	16%	5%	25%	20%	104%	22%
ROE	18%	5%	27%	21%	139%	25%
ROA	11%	3%	18%	12%	18%	2%

Kõige tõsisemaks konkurendiks on BLRT Marketex OÜ (Lisa 9).

Selleks, et olla konkurentsi võimeline ettevõte, tegeles Finmek OÜ tootmisvõimsuse arendamisega. Nõnda oli 2005 aastal läbi viidud rekonstruktsioon, käima lastud uus tootmisvõime, komplekteeritud kokkuostu park, keevitus-, maalri- ja töötlemisseadmed, mis vastavad kaasaegsetele nõuetele. Pea rõhk pandi enam keeruka ja teadusmahuka toodangu tööstuse arenemisele, milline on täna maailmas väga nõutud. Metalli töötlemise arendus nõuab suurt kapitalimahutust. Viie aasta jooksul investeeris Finmek OÜ ehitusse ligi 20 mln. krooni

[41] Aktuaalse kaamera uudised, 25.11.2008
[42] Allikas: autori koostatud.

uue tootmispinna ehitusse ja tootmisliini. Ettevõtte rekonstrueerimine andis positiivse tulemuse. Ettevõte käive kasvas keskmiselt 15% – 25% aastas. Mitte kõik Finmek OÜ konkurendid polnud võimelised sellisteks investeerimisteks. Seepärast Finmek OÜ omab mõnda eelist, ta on võimeline teostama keerulisi tellimisi kõrge kvaliteediga. Võib väita, et kriisi olukorras ei kaota Finmek OÜ oma püsivaid tellijaid ja võib omandada uusi. Finmek OÜ omab püsivat lepingut suurte tellijatega, mis kestab juba mitu aastat.

- AS MERKO Ehitus
- AS Eesti Ehitus
- Raumaster OY
- YIT Ehitus AS
- Konecranes OY

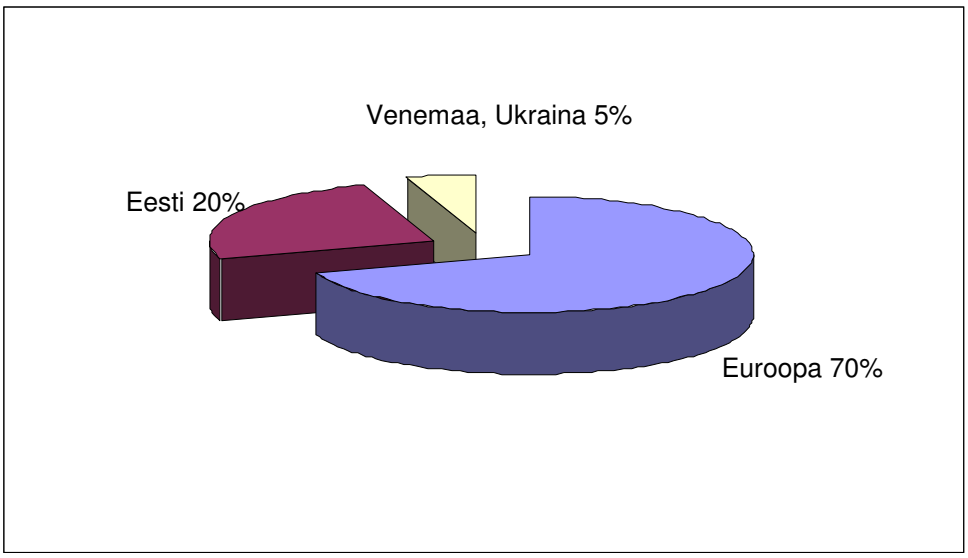
Eesti siseturul Finmek OÜ turustavad ainult 25% oma toodangust, 75% müügimahust moodustab eksport. Tekkinud kriisi olukorras näeb siseturu situatsioon välja mõnevõrra parem. Antud momendil omab Finmek OÜ turustusturge Soomes, Rootsis, Norras, Ukrainas, Türgis ja Prantsusmaal. Samas, üks suurematest Finmek OÜ tellijatest on rahvusvaheline ehituskontsern Skanska, kellel on plaanis koondada 3400 töötajat Rootsis, Norras ja Soomes[43]. Järelikult, esialgse hinnangu järgi ettevõte käive väheneb 15% võrra, vastavalt tuleb vähendada ettevõtte kulu.

Finmek OÜ konkurentseteks eelisteks võib nimetada:

- koostöö Lääne suurte tellijatega
- hea reputatsioon turul
- tellijate soovile kiire reageerimine
- püsiv toodangu kvaliteedi parenemine
- tehnoloogiline parendamine
- saavutused marketingis (uute klientide otsimine)
- turustuskanalid (vt. Pilt 3)

Joonis 3. Turu realiseerimisstruktuur Finmek OÜ (%).[44]

[43] Redaktor Katrin Josuu, «Skanska planeerib ulatusliku koondamist». (http://novosti.err.ee/index.php?26145530). 25.11.2008
[44] Allikas: autori koostatud.



Finmek OÜ ettevõte strateegiliseks eesmärgiks on saavutatud seisu säilimine kohalikul turul ja oma tehnoloogija ning töö kogemusega ilmumine Ukraina ja Venemaa turgudel.

Tegevjuhid püstitavad enda ees eesmärgi, säilitada saavutatud rentaabluse taseme tulevaseks perioodiks. See tähendab, et ettevõte isegi ei püstita enda ees kahjumita tegevuse eesmärki, nagu seda jälgitakse tänapäeval kõikjal. Finmek OÜ-s olulised eesmärgid on finantsplaani väljatöötamine ja nende teostamise kontroll.

2.2. Finantsplaani süsteemi väljaöötamine FINMEK OÜ näitel

Müügi prognoos Finmek OÜ-s Finmek OÜ majandusaasta langeb kokku kalendriaastaga. Finmek OÜ eelis seisneb selle, et selle ettevõtte tegevjuhid, omavad juba praegu terve rea objektide kontrakte 2009. aastaks. Kuna autor vaatles Finmek OÜ 2007 aasta aruannet, siis üld-ülevaateks on juurde lisatud prognoos 2008. aastaks, mille alusel koostatakse 2009 aasta prognoos. 2008 aasta prognoosi järgi, võib juba praegu teha esialgse hinnangu.

2008 - 2009 aasta objektid on: Sandvic tunell, Tesni Pipe support, Tesni Platforms, Raumaster, Raumaster 1671, Yit Narva kraanatalad, Merko Sakala, Merko Port Artur, Tesni platforms Kauvo, Brevec, Stilf meelelahutus kopleks, Konecranes raam, Bronto, Outotec Tesni, Presseco, Skanska Rocca al Mare, NCC Lappeenranta, TLT ventilaator.

Kuna autor ei sea enda ees eesmärki, välja töötada eelarved, siis ei hakka jaotama liigi järgi müügi mahu, vaid prognosima tulemi üldmahtu. Selle eesmärgi saavutamiseks kasutame meetodit % müügist. 2008. aastal Finmek OÜ tegevjuht prognoosis 15%-ne käibe üld juurdekasvu. Kuna finantsaruande analüüs 2005- 2007 näitas, et on tekkinud probleem kulu struktuuris, selleks tegevjuht prognoosis järgmised muutused: tooraine ja materjali kulu, languse müügi mahus umbes 1 % võrra võrreldes 2007. aastaga. See on tingitud sellest, et tegevjuht on väljaläinud otsestele metalli hankimisele, vältides vahendajaid. Kahjuks see tarne ei saa rahuldada kogu materjali nõudluse mahtu, kuid sisseostu tegevjuht jätkab alternatiivset hanke otsimist.

Peamine probleem on seotud kulu suurenemisega juhtimise ja turustuse peale. 2008 aastal on plaanis kulu näitajat alandada 10% - 8%. Kulu langemine peab toimuma tehnikaosakonna reorganiseerimise tulemusel. Kahjuks polnud autor pühendatud sellele reorganiseerimisele. 2009. aastal on kavas alandada tööjõu kulu 16%. Muidugi materiaalne stemuleerimine on oluline aspekt kvalifitseeritud tööjõu kaasamiseks. Kuid majanduskriisi tingimustes, kui toimuvad massilised töötajate koondamised, selle põhjusel, et puuduvad objektid, mõningane töötasu alandamine ei tekita väga suuri vastuheiteid. Tegevjuht võib olla saab säilitada tulukuse toimimist. Sellegipoolest, tuleb mainida, et töötajate koondamine 2009. aastal on ka Finmek OÜ-s. Juhatus kavatseb säilitada kõrge kvalifikatsiooniga töötajaid, nende töö tasustamine jääb samaks. Amortisatsiooni mahaarvamiste maht jääb samaks, kuid absoluutne summa väheneb. Järelikult näitajate üldtulem näitab, et tulevikus Finmek OÜ omab tulu ja 2008. aastal müügi-

rentaablus on 2006. aasta tasemel, mis oli parim tulemus. Esialgne hinnang näitab, et 2008 aasta tegevuse tulemus ei ole halvem, kui prognoosi tulemus.

Arvatakse, et 2009. aastal tööstusmaht ja müügimaht langeb umbes 30% võrra. See on seotud mahu langusega ja Skanska poolt tellimuste langusega. Sellegipoolest, kui tegevjuht saab säilitada 2008. aasta kulu struktuuri, siis 2009. aasta tulemus ei ole halvem kui 2008. aastal.

Tabel 21. Tulu aruande prognoos Finmek OÜ 2008 -2009näitel (miljon krooni)[45]

	2008	2009
Müügitulu	216,8	151,8
Tooted,toorained, materjal ja teenus	147,4	103,2
Erinevad tegevuskulud	17,3	12,1
Tööjõu tasustamine	34,7	24,3
Põhivara kulumine	3,5	2,4
Muud kommertskulud	2,2	1,5
Kommertskulud kokku	205,1	143,6
Kommertstulu	11,7	8,2
Intressid	0,1	0,01
Tulu	11,6	8,2

Müügi rentaablus võrdub:

2008 a. 11,6/216,8 = 5%

2009 a. 8,2/151,8 = 5%

Rahavoogu prognoos Finmek OÜ näitel Rahavoogude prognoos Finmek OÜ on teostatud. Müügitulu jaguneb aasta jooksul ebaühtlaselt, kuna ehitus –on hooajatöö, enamik tööst jaguneb kevad - sügis perioodi vahel. Eelmise kogemuse arvel, võib välja tuua müügi jaotust kvartalites, keskmiselt järgmises võrdes:

I kvartal – 20%

II kvartal – 25%

III kvartal - 30%

IV kvartal – 25%

[45] Allikas: autori koostatud.

Autor jaotas 2008 ja 2009 müügitulu kvartaliteks miljon krooni[46]

	I	II	III	IV	Kokku
2008	43,4	54,2	65	54,2	216,8
2009	30,4	37,9	45,5	37,9	151,8

Kuna Finmek OÜ pakub oma klientidele makse ajapikendust, siis sularaha sissetulek ei ühti müügi suurusega. Keskmiselt Finmek OÜ annab pikendust umbes 30% kvartali tulemist. Samuti tuleb arvestada, et esimeses kvartalis on väljamakstud pikendused, pakutud ostjatele 2007. aasta lõppus summas 19,4 mln. krooni. Sularaha laekumise jaotus omab järgmisi vaateid:

I kvartal19,4 + 43,4*0,7 = 49,8 miljon krooni

II kvartal 43,4*0,3 + 54,2*0,7 = 50,9 miljon krooni

III kvartal 54,2*0,3 + 65,0*0,7 = 61,8 miljon krooni

IV kvartal 65,0*0,3 + 54,2*0,7 = 57,5 miljon krooni

Kuna 2009. aastal tuleb ettevõttel töötada kriisi tingimustes, selleks et partnereid mitte kaotada, tegevjuhut arvab, et võib suurendada väljamakse pikendusi 35% võrra kvartali tulus.

Siis rahaliste vahendite laekumised 2009. aastal näevad välja jargmisel kujul:

I kvartal 54,2*0,3 + 30,4*0,65 = 36,0 miljon krooni

II kvartal 30,4*0,35 + 37,9*0,65 = 35,3 miljon krooni

III kvartal 37,9*0,35 + 45,5*0,65 = 42,9 miljon krooni

IV kvartal 45,5*0,35 + 37,9*0,65 = 40,6 miljon krooni

Kulud seotud materjali sisseostuga jagunevad kvartaliteks proportsionaalselt müügi mahule[47]

	I	II	III	IV	Kokku
2008	29,5	36,9	44,2	36,9	147,4
2009	20,6	25,8	31	25,8	103,2

Kuna Finmek OÜ annab mitte ainult ostjatele pikendust, vaid ka kasutab tarnijate pikendust, mille keskmine suurus on 20% kvartali müügi mahust, siis sisseostu jaotus 2008. aasta peale näeb välja järgmisel kujul:

[46] Allikas: autori koostatud.
[47] Allikas: autori koostatud.

I kvartal 13,3 + 29,5*0,8 = 36,9 miljon krooni

II kvartal 29,5*0,2 + 36,9*0,8 = 35,4 miljon krooni

III kvartal 36,9*0,2 + 44,2*0,8 = 42,8 miljon krooni

IV kvartal 44,2*0,2 + 36,9*0,8 = 38,3 miljon krooni.

Finmek OÜ tegevjuhtidel õnnestus sõlmida 2009 aastale leping oma püsivate hankijatega mõningate maksede maksmise pikenemise peale. 2009 aasta jooksul soetatud väljamaksed tooraine ja materjali eest moodustavad 25% tulust ja jagunevad järgmiselt:

I kvartal 36,9*0,2 + 20,6*0,75 = 22,9 miljon krooni

II kvartal 20,6*0,25 + 25,8*0,75 = 24,5 miljon krooni

III kvartal 25,8*0,25 + 31,0*0,75 = 29,7 miljon krooni

IV kvartal 31,0*0,25 + 25,8*0,75 = 27,1 miljon krooni

Juhtimis ja turustuskulud jaotas autor ühtlaselt kvartalite jargi. Samuti on jaotatud ühtlaselt muud kulud. Töötasu arvutatakse proportsionaalselt müügi mahule. Autor teeb võimalikuks,et töötasu on väljamakstud sel perioodil, mil on tehtud arvestus. Laenu tagastus ja intressi väljamaksmine vastavad krediidiasutuste määratud väljamakse graafikule. 2008. aastal on ettevõte tasunud oma viivitatud laenud summas 7,4 miljon krooni.

Prognoosi tulemus (Tabel 22) näitab, et Finmek OÜ peab hakkama saama oma väljamaksega, raha olemasoleku defitsiiti ei vaadelda, vastupidi pangaarvel tekivad kogumised. Autor arvab, et tänapäeva tingimustes planeerida investeeringuid ei ole otstarbekas, kuigi akumulatsiooni olemasolek ei ole kõige efektiivsem ressursside jaotus, kuid aitab ettevõttel oma kohustustega õigeaegselt toime tulla. Vajaduse korral annab võimaluse anda lisapikendust ostjatele.

Tabel 22. Rahavoogu prognoos Finmek OÜ 2008– 2009 aastatel[48]

Rahaliste vahendite sissetulek	I	II	III	IV	Kokku 2008	I	II	III	IV	Kokku Kassa rahajää 2009
Perioodi alguse kassa rahajääk	9,9					12,1				
Müügitulu	49,8	50,9	61,8	57,5	219,94	36,0	35,3	42,9	40,6	154,8
Sissetulek kokku	59,7	50,9	61,8	57,5		48,1	35,3	42,9	40,6	
Rahalised väljamaksed										
Materjalide sisseost	36,9	35,4	42,8	38,3	153,4	22,9	24,5	29,7	27,1	104,1
Juhatuse ja turustus kulud	4,3	4,3	4,3	4,3	17,2	3,03	3,03	3,03	3,03	12,1
Tööjõu tasu	6,9	8,7	10,4	8,7	34,7	4,9	6,1	7,3	6,1	24,3
Krediidi tagastus	0,7	0,7	0,7	0,7	2,8	0,7	0	0	0	0,7
Intressi väljamaksed	0,04	0,03	0,02	0,02	0,1	0,01	0	0	0	0,01
Viivitatud võlgade tagastus	7,4					7,4				
Muud kulud	0,55	0,55	0,55	0,55	2,2	0,38	0,38	0,38	0,38	1,50
Väljamaksed kokku	56,9	49,6	58,7	52,6	210,4	39,2	34,0	40,4	36,6	142,7
Sissetulek-Väljamaksed	2,8	1,3	3,1	4,9	12,1	8,9	1,3	2,5	4,0	16,7
Sissetulek –Väljamaksed kasvavas tulemuses	2,8	4,1	7,2	12,1		8,9	10,2	12,7	16,7	

Bilanssi prognoos Finmek OÜ näitel Koostades bilansi prognoosi kasutas autor erinevaid lähenemisteid. Esiteks bilansi koostamise aluseks on müügi rahavoogu prognoos. Selline punkt, nagu «raha ja pangaarved» kantakse üle proognoosi bilanssi, rahavoogu prognoosist: 12,1 ja 16,7 miljon krooni 2008 ja 2009 aasta peale.

Nõuded ostjate vastu kujunevad kindlaks tähtaja pikendamise arvestusega, võimaldatud Finmek OÜ ostjatele ja saadud hankijatelt. 30% moodustavad nõuded ostjate vastu, mis on 54,2 miljonit krooni– 16,3 mln. krooni. 2009. aasta peale on see näitaja 35% kvartali müügi mahust 37,9 miljon krooni– 13,3 miljon krooni.

Võlad hankijatele 2008. aasta lõpuks on 20% kvartali sisseostu mahust 36,9 miljon krooni, aga 2009. aasta lõpuks see näitaja on 25% summast 25,8 miljon krooni.

Põhivara on kahandatud amortisatsiooni mahaarvamiste summale, prognoseeritud kasumiaruandes. Tulevasel perioodil ei kavatse Finmek OÜ uuendada seadmeid, ettevõte saab hakkama oletava töö mahuga, seniste seadmetega.

[48] Allikas: autori koostatud.

Kaubavaru suurust arvestab autor meetodil protsent müügist. Keskstatistiline näitaja moodustas natukene vähem kui 10%, seepärast kaubavaru suurust autor arvestas prognoositud tulemist.

Pikaajaline laen peab olema kustutatud juba 2009. aasta esimeses kvartalis 2009 laenu tagastamis graafiku järgi.

Omakapital on suurendatud jaotamata kasumi peale. 2008 aastal on plaanis dividendide väljamaksmine summas 3,6 miljonit krooni. 2009. aasta kasumi summa peab olema alandatud tulumaksu suuruse peale.

Prognoositud bilanss on esitatud lühivormis ja omab järgmist väljavaadet:
Tabel 23. Bilansi prognoos Finmek OÜ 2008–2009[49]

Aktiva	2008	2009	Passiva	2008	2009
Raha ja pangaarved	12,1	16,7	Lühiajalised kohustused	2,8	0,7
Nõuded ostjate vastu	16,3	13,3	Muud lühiajalised kohustused	4,8	0
Varud kokku	19,7	15,5	Võlad tarnijatele	7,4	6,4
Käibevara kokku	48	45,5	**Lühiajalised kohustused kokku**	15	7,1
			Pikaajalised kohustused	0,7	0
			Osakapital	1	1
			Reservkapital	0,14	0,14
			Eelmiste perioodide jaotamata kasum	29,4	36,4
			Aruande aasta kasum	11,6	8,2
Käibevara kokku	9,8	7,4	**Omakapital kokku**	42,1	45,7
Aktiva kokku	57,8	52,9	**Passiva kokku**	57,8	52,9

Finantsplaani hinnang 2008-2009 aastal. Finmek OÜ näitel. Finmek OÜ Finantsplaani hindamiseks on vastuvõetud mitu võtmenäitajat, mis näitavad ettevõtte tegevuse efektiivsust. Autori arvamusel selliste koefitsendi juurde tuleb kanda aktiva rentaablus, müügi rentaablus, omakapitali rentaablus, käibe aktiva.

Tabel 24. Võtmenäitajad arvestatud prognoosi andmete järgi Finmek OÜ 2008 – 2009 aasta peale[50]

[49] Allikas: autori koostatud.
[50] Allikas: autori koostatud.

	2008	2009
ER	73%	86%
ROA	20%	16%
ROE	28%	18%
TATR	3,8	2,9
NPM	5%	5%

Tabelist on näha, et aktiva käive (TATR) ei lange isegi tootmismahu vähenemise tõttu. 2007 aastal oli see näitaja 2,9 korra tasemel. Aktiva rentaablus (ROA) omab olulist kasvu, see selgub nii kogutulu suurenemisega, kui ka bilansi mahu vähenemisega.

Omakapitali rentaablus (ROE) peab jääma 2006. aasta tasemele, Finmek OÜ jaoks oli see kõige soodsam tase. Oluliselt suureneb omakapitali allikate finanseerimismaht (ER). See on väga hea tulemus, kui firmal tekivad ettenähtamatud probleemid, mis nõuavad krediidi kaasamist, siis ettevõte võib täiesti arvestada nendega.
Müügi rentaablus (NPM) jääb stabiilseks ja on tunduvalt suurem kui 2007. aastal, isegi ületab parema 2006. aasta tulemuse. Sellest võib järeldada, et prognoos ei tee halvemaks finantsolukorda Fimmek OÜ-s.

Finantsprognoosi kasutamine kergendab ettevõtte juhtimist. Detailne finantsprognoos aitab juhatusel paindlikult juhtida ettevõtet ja annab detailset ülevaadet ettevõtte majandusseisust.

Finmek OÜ majandusaasta langeb kokku kalendriaastaga. Finmek OÜ eelis seisneb sellest, et selle ettevõtte tegevjuhid omavad juba praegu terve rida objektide kontrakte 2009 aasta peale. Kuna autor vaatles Finmek OÜ 2007 aasta aruannet, siis üldülevaateks on juurde esitatud prognoos 2008. aastaks, mille alusel koostatakse 2009. aasta prognoos. Rahavoogude prognoos Finmek OÜ-l on teostatud. Müügitulu jaguneb aasta jooksul ebaühtlaselt, kuna ehitus –on hooajatöö, enamik tööst jagunevad kevad - sügis perioodi vahele. Kuna Finmek OÜ pakub oma klientidele makse ajapikendust, siis sularaha sissetulek ei ühti kokku müügi suurusega.
Koostades bilansi prognoosi kasutas autor erinev lähenemisteed. Esiteks bilansi koostamise aluseks on müügi rahavoo prognoos. Finmek OÜ Finantsplaani hindamiseks on vastuvõetud mitu võtmenäitajat, mis näitavad ettevõtte tegevuse efektiivsust.

KOKKUVÕTTE

Kahtlemata, et finantsplaneerimise protsessi eesmärgiks on ettevõtte püstitatud ülesannete teostamine. Finantsplaneerimise ees seisvad ülesanded, samuti ei ole need püsivad ja muutumatud. Nad võivad ka muutuda. Finantsplaani väljatöötamisel oli autor arvestanud Finmek OÜ faktilisi saavutusi ja majanduskriisi mõjutust vaadeldud ettevõte tegevusele planeeritud perioodil.

Käesoleva lõputöö eesmärk oli analüüsida finantsplaneerimist FINMEK OÜ näitel.

Selleks, et töö eesmärki saavutada oli autor lahendanud järgmised uurimisülesanded:

1. Andis ülevaade finantsplaneerimise teoreetilisest põhjendusest.

* finantsplaneerimise roll ja olemus;
* finantsplaneerimise protsess;
* finantsplaneerimise liigid ja meetodid.

2. Analüüsis Finmek OÜ finantsseisumajanduslikku seisu 2005- 2007 näitel ja tegi prognoos 2008-2009.

* finantsseisu analüüs Finmek OÜ;
* finantskoefitsendi analüüs jooksval ajal;
* bilansi ja kasumiaruande, horisantaal- ja vertikaalanalüüs Finmek OÜ-s.

3. Analüüsis Finmek OÜ plaanilisi näitajaid.

Finantsplaani väljatöötamisel oli autor arvestanud Finmek OÜ faktilisi saavutusi ja majanduskriisi mõjutust vaadeldud ettevõtte tegevusele planeeritud perioodil.

Tööst tulenevalt on 2009. aastal plaanis töötasu alanemine, kuid see ei tekita suuri vastuseise. Ettevõtte juhatusel on plaanis säilitada kõrge kvalifikatsiooniga töötajaid, seepärast nende töö tasustamine ei lange. Autor on arvestanud struktuurikulu muutuse vajadust ja ettevõtte suutlikkust alandada juhtimiskulud. Finmek OÜ finantsplaani hindamisel näitavad võtmekoefitsendid näitavad, et ettevõtte efektiivsus ei alane. Aktiva rentaablus (ROA) omab olemuslikku kasvu, seda võib selgitada, nii kogutulu kasvuga, kui ka bilansi mahu alandamisega. Oluliselt kasvab omakapitali suurus finanseerimisallika mahus (ER). See on väga hea tulemus, kui ettevõtel tekivad probleemid, mis nõuavad lisa laenude juurde võtmist, siis ettevõtte võib selle peale loota.

Müügi rentaablus (NPM) jääb stabiilseks ja on oluliselt suurem kui 2007. aastal, kui oli aastal 2006.

Selleks, et finantsplaneerimine oleks efektiivne, peab tagama alalise ja otstarbeka kontrolli, mis ongi Finmek OÜ tegevjuhi oluliseks eesmärgiks. Hädavajalik on korda seada kindla süsteemi etteandmine ja informatsiooni vahetust selleks, et juhtimisotsused oleksid vastuvõetud õigeaegselt ja kannaksid ennetavat, kuid mitte reaktiivset iseloomu.

РЕЗЮМЕ

Выпускная работа написана на тему «Финансовое планирование на примере фирмы Finmek OÜ».

Автору представляется тема выпускной работы актуальной на сегодняшний день, так как финансовое планирование в связи с экономическим кризисом помогает избежать непредсказуемые действия. Эффективное управление финансами предприятия возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений предприятия.

Цель выпускной работы – анализ финансовых планов на фирме Finmek OÜ 2005-2009.

Исходя из цели выпускной работы автор решил следующий ряд задач:

1. Изучил теоретические основы финансового планирования:
    - сущность и роль финансового планирования;
    - принципы финансового планирования;
    - виды и методы финансового планирования.
2. Проанализировал финансово- экономическое состояние на фирме Finmek OÜ 2005-2007, а именно:
    - провел анализ финансового состояния Finmek OÜ;
    - сделал анализ финансовых коэффициентов на текущий момент;
    - сделал горизонтальный и вертикальный анализы баланса и отчета о прибыли фирмы Finmek OÜ;
    - рассмотрел перспективы развития фирмы Finmek OÜ.
3. Проанализировал плановые показатели на фирме Finmek OÜ.

На основе разработанных финансовых планов сделал прогноз продаж, прогноз отчета о прибыли, прогноз денежных потоков и прогноз баланса на 2008/ 2009 года.

Объектом исследования работы явилось товарищество с ограниченной ответственностью Finmek. Основной деятельностью Finmek OÜ является проектирование, изготовление, и транспортировка металлоконструкций (строительных, машиностроительных и технологических) из различных типов стали. При этом комплекс услуг продукции очень разнообразен: (в зависимости от желания заказчика), включая все виды защит от коррозии. Конструкции могут быть разборными (на болтовых соединениях) и сварными.

Работа написана на эстонском языке на 47 страницах и состоит из введения, двух частей, заключения и 10 приложений. В выпускной работе представлены автором 24 таблицы и 3 рисунка.

Во введении определена тема выпускной работы, её цель и актуальность, а также задачи по достижению этой цели. Кроме того, представлен объект исследования и наиболее предпочтительные теоретические источники, которые были использованы при написании работы.

Первая глава состоит из теоретического материала по финансовому планированию. Здесь затронуты такие материалы, как определение, виды, инструменты финансового планирования, её сущность, принципы и методы.

Во второй главе представлена характеристика предприятия Finmek OÜ и её организационная структура. Также дано экономическое обоснование необходимости финансового планирования и разработана система финансовых планов на фирме Finmek OÜ. Сделан прогноз продаж, прогноз отчета о прибыли, прогноз денежных потоков и прогноз баланса на 2008/ 2009 года.

В заключении автором сделаны выводы по всей выпускной работе и мнение автора о том, достиг он основной цели работы или нет.

В приложениях представлены хозяйственные отчеты фирм Finmek OÜ, AS Maru Ehitus, BLRT Marketex OÜ, также горизонтальный и вертикальный анализы баланса и отчета о прибыли Finmek OÜ, которые использовались автором при проведении анализа.

Базовые термины, которые применялись при написании выпускной работы:

финансовое планирование, сущность, роль, процесс, принцип, метод, вид, анализ, бюджет, прогноз, оценка, баланс

VIIDATUD ALLIKATE LOETELU

1. Scott, D.F, Martin, J.D.(koostanud Peterson, M), 2001. Finantsplaanimine. Tallinn. «Külm»,

2. Pocock, M.A, Taylor, A.H. 1996. Financial Planning and Control.

3. Волкова О.И. 2001. Экономика предприятия. Москва. 520 lk

4. Друри, К. 2003. Управленческий учет для бизнес- решений, Москва. 655 lk

5. Kislovod, D. V. Finantsplaani realiseerimise ja kontrolli probleemid. 06.01.2009. http://www.elitarium.ru/2007/01/24/problemy_realizacii_i_kontrolja_finansovykh_planov.html

6. Алексеева, М.М. 2003. Планирование деятельности фирмы, Москва. 248 lk

7. Шеремета, А.Д. 2000. Управленческий учет. Москва. Серия «Академия бухгалтера и менеджера». 512 lk

8. Ковалева, В.В. 2007. Учебное издание «Финансы», Москва.

9. Филимоненко А.С. 2002. Финансы предприятий. Москва.

10. Бригхэм, Ю. Хьюстон, Д. 2007. Финансовый менеджмент экспресс- курс. Питер.

11. Redaktor Katrin Josuu, «Skanska planeerib ulatuslikku koondamist». (http://novosti.err.ee/index.php?26145530). 25.11.2008

12. Aktuaalse kaamera uudised, 25.11.2008.

13. Lillemets, K 2007-2008. Finantsõiguse õppematerjal.

LISAD

Lisa 1. Bilanss Finmek OÜ 2005-2007

		2005	2006	2007
1	Raha ja pangaarved	2144824	8458125	9863454
2	Nõuded ostjate vastu	15988859	11587778	19424674
3	Erakorralised tagasimakse võlad		-315363	
4	Ettemaksud ja tagasimaksud	1406453	890762	1399161
5	Muu deebitor	228000	395753	340772
6	Teenuse ettemaksud	131432	40017	137217
7	**Deebitorsed võlgnevused kokku**	**17754744**	**12598947**	**21301824**
8	Tooraine ja materjal	1138151	1074354	6030067
9	Müügiks ostetud tooted	0	0	12421534
10	Valmis toodang	8401509	21658484	1456000
11	Ettemakstud varud	46659	41281	500627
12	**Varud kokku**	**9586319**	**22774119**	**20408228**
13	**Käibevara kokku**	**29485887**	**43831191**	**51573506**
14	Pikaajalised finantsinvesteeringud	282000	150000	0
15	Materiaalne põhivara	9239741	10490114	13323861
16	Mittemateriaalne põhivara	48403	3859	0
17	**Põhivara kokku**	**9570144**	**10643973**	**13323861**
18	**Aktiva kokku**	**39056031**	**54475164**	**64897367**
19	Lühiajalised kohustused	0	2898671	3063334
20	Võlad tarnijatele	6692758	7601136	13326762
21	Töötasu võlad	836864	1023971	3688373
22	Maksuvõlad	989373	1129583	2396985
23	Muud võlad	1203299	3066891	1780338
24	Muud viivitatud võlad	683120	2028004	7352476
25	**Lühiajalised kohustused kokku**	**10405414**	**17748256**	**31608268**
26	**Pikaajalised kohustused**		**4157586**	**1061226**
27	Osakapital	1000000	1000000	1000000
28	Reservkapital	140000	140000	140000
29	Eelmiste perioodide jaotamata kasum	23898399	25510617	29429322
30	Aruandeaasta kasum	3612218	5918705	1658551
31	**Omakapital kokku**	**28650617**	**32569322**	**32227873**
32	**Passiva kokku**	**39056031**	**54475164**	**64897367**

Lisa 2. Bilansi horisantaalanalüüs Finmek OÜ 2005-2007

		2006/2005	2007/2006
1	Raha ja pangaarved	394%	117%
2	Nõuded ostjate vastu	72%	168%
3	Erakorralised tagasimakse võlad		
4	Ettemaksud ja tagasimaksud	63%	157%
5	Muu deebitor	174%	86%
6	Teenuse ettemaksud	30%	343%
7	**Deebitorsed võlgnevused kokku**	71%	169%
8	Tooraine ja materjal	94%	561%
9	Müügiks ostetud tooted		100%
10	Valmis toodang	258%	7%
11	Ettemakstud varud	88%	1213%
12	**Varud kokku**	238%	90%
13	**Käibevara kokku**	149%	118%
14	Pikaajalised finantsinvesteeringud	53%	0%
15	Materiaalne põhivara	114%	127%
16	Mittemateriaalne põhivara	8%	0%
17	**Põhivara kokku**	111%	125%
18	**Aktiva kokku**	**139%**	**119%**
19	Lühiajalised kohustused	100%	106%
20	Võlad tarnijatele	114%	175%
21	Töötasu võlad	122%	360%
22	Maksuvõlad	114%	212%
23	Muud võlad	255%	58%
24	Muud viivitatud võlad	297%	363%
25	**Lühiajalised kohustused kokku**	171%	178%
26	**Pikaajalised kohustused**	100%	26%
27	Osakapital	100%	100%
28	Reservkapital	100%	100%
29	Eelmiste perioodide jaotamata kasum	107%	115%
30	Aruandeaasta kasum	164%	28%
31	**Omakapital kokku**	114%	99%
32	**Passiva kokku**	**139%**	**119%**

Lisa 3. Bilansi vertikaalanalüüs Finmek OÜ 2005-2007

		2005	2006	2007
1	Raha ja pangaarved	5%	16%	15%
2	Nõuded ostjate vastu	41%	21%	30%
3	Erakorralised tagasimakse võlad	0%	-1%	0%
4	Ettemaksud ja tagasimaksud	4%	2%	2%
5	Muu deebitor	1%	1%	1%
6	Teenuse ettemaksud	0%	0%	0%
7	**Deebitorsed võlgnevused kokku**	45%	23%	33%
8	Tooraine ja materjal	3%	2%	9%
9	Müügiks ostetud tooted	0%	0%	19%
10	Valmis toodang	22%	40%	2%
11	Ettemakstud varud	0%	0%	1%
12	**Varud kokku**	25%	42%	31%
13	**Käibevara kokku**	75%	80%	79%
14	Pikaajalised finantsinvesteeringud	1%	0%	0%
15	Materiaalne põhivara	24%	19%	21%
16	Mittemateriaalne põhivara	0%	0%	0%
17	**Põhivara kokku**	25%	20%	21%
18	**Aktiva kokku**	100%	100%	100%
19	Lühiajalised kohustused	0%	5%	5%
20	Võlad tarnijatele	17%	14%	21%
21	Töötasu võlad	2%	2%	6%
22	Maksuvõlad	3%	2%	4%
23	Muud võlad	3%	6%	3%
24	Muud viivitatud võlad	2%	4%	11%
25	**Lühiajalised kohustused kokku**	27%	33%	49%
26	**Pikaajalised kohustused**	0%	8%	2%
27	Osakapital	3%	2%	2%
28	Reservkapital	0%	0%	0%
29	Eelmiste perioodide jaotamata kasum	61%	47%	45%
30	Aruandeaasta kasum	9%	11%	3%
31	**Omakapital kokku**	73%	60%	50%
32	**Passiva kokku**	100%	100%	100%

Lisa 4. Kasumiaruanne Finmek OÜ 2005-2007

№	Kommertstulu	2005	2006	2007
1	Müügitulu	92699794	114383963	188561294
2	Muud kommertstulud	2614750	733559	1017072
3	Varude ja lõpetamattu toodangu aasta muutused	-3341888	13256974	
4	**Kommertstulud kokku**	**91972656**	**128374496**	**189578366**
	Kommertskulu			
5	Tooted, toorained, materjal ja teenus	84019221	93117493	130730107
6	Erinevad tegevuskulud	3172291	6201663	18797998
7	Tööjõu kulud	1391436	20370112	33913240
8	Põhivara kulud	1968227	2498256	3141375
9	Muud kommerts kulud	87820	250926	580271
10	**Kommertskulud kokku**	**90638995**	**122438450**	**187162991**
11	**Kommertstulu**	**1333661**	**5936046**	**2415375**
12	**Kommertskasum**	58374	-224855	-322197
13		-9438	-26331	15982
14	Intress	19745	813579	84637
15	Valuutakursi muutus	**68681**	**562393**	**-221578**
16	Muud finantsitulud ja -kulud	1402342	6498439	2193797
17	**Finantskulud ja -tulud kokku**	315789	579734	535246
18	Kasu enne tulumaksustamist	**1086553**	**5918705**	**1658551**

Lisa 5. Kasumiaruanne horisantaalanalüüs Finmek OÜ 2005-2007

№	**Kommertstulu**	2006/2005	2007/2006
1	Müügitulu	123%	165%
2	Muud kommertstulud	28%	139%
3	Varude ja lõpetamattu toodangu aasta muutused	-397%	0%
4	**Kommertstulud kokku**	**140%**	**148%**
	Kommertskulu		
5	Tooted, toorained, materjal ja teenus	111%	140%
6	Erinevad tegevus kulud	195%	303%
7	Tööjõu kulud	1464%	166%
8	Põhivara kulud	127%	126%
9	Muud kommerts kulud	286%	231%
10	**Kommertskulud kokku**	**135%**	**153%**
11	**Kommertskasum**	**445%**	**41%**
12	Intress	-385%	143%
13	Valuutakursi muutus	279%	-61%
14	Muud finantsitulud ja -kulud	4120%	10%
15	**Finantskulud ja -tulud kokku**	819%	-39%
16	Kasu enne tulumaksustamist	463%	34%
17	Tulumaks	184%	92%
18	**Aruandeaasta puhas kasum**	**545%**	**28%**

Lisa 6. Kasumiaruanne vertikaalanalüüs Finmek OÜ 2005-2006

№	Kommertstulu	2005	2006	2007
1	Müügitulu	100,8%	89,1%	99,5%
2	Muud kommertstulud	2,8%	0,6%	0,5%
3	Varude ja lõpetamattu toodangu aasta muutused	-3,6%	10,3%	0,0%
4	**Kommertstulud kokku**	100,0%	100,0%	100,0%
	Kommertskulu			
5	Tooted, toorained, materjal ja teenus	91,4%	72,5%	69,0%
6	Erinevad tegevuskulud	3,4%	4,8%	9,9%
7	Tööjõu kulud	1,5%	15,9%	17,9%
8	Põhivara kulud	2,1%	1,9%	1,7%
9	Muud kommertskulud	0,1%	0,2%	0,3%
10	**Kommertkulud kokku**	98,5%	95,4%	98,7%
11	**Kommertskasum**	1,5%	4,6%	1,3%
12	Intress	0,1%	-0,2%	-0,2%
13	Valuutakursi muutus	0,0%	0,0%	0,0%
14	Muud finantsitulud ja -kulud	0,0%	0,6%	0,0%
15	**Finantskulud ja -tulud kokku**	0,1%	0,4%	-0,1%
16	Kasu enne tulumaksustamist	1,5%	5,1%	1,2%
17	Tulumaks	0,3%	0,5%	0,3%
18	**Aruandeaasta puhas kasum**	1,2%	4,6%	0,9%

Lisa 7. Bilanss AS Maru Ehitus 2006- 2007

Aktiva	**31.12.2007**	**31.12.2006**
Käibevara		
Raha ja väärtpaberid	28722647	11376780
Nõuded ostjatele	61489017	48745429
Nõuded ehitustööde tellijatle	2072452	5634328
Muud lühiajalised kohustused	13752	2813
Ettemaksed teenuste eest	368937	271269
Varud	53192	105736
Käibevara kokku	92719997	66136355
Põhivara		
Pikkaajalised kohustused	15642000	13334946
Materiaalne põhivara	9097823	9687956
Mitte materiaalne põhivara	187698	57721
Põhivara kokku	24927521	23080623
Aktiva kokku	**117647518**	**89216978**
Passiva		
Kohustused		
Rendi kapitali lühiajalised kohustused	1539481	1387714
Võlad tarnijatele	25248886	10393434
Võlad töövõtjatele	2259920	2290404
Maksuvõlad	1055639	998261
Tellijate ettemaksed (ehitustöö)	9748479	6210002
Muud võlad	488766	626698
Saadud ettemaksed	2385513	2419267
Lühiajalised mahaarvamised	2739724	937351
Lühiajalised kohustused kokku	45466408	25263131
Rendikapitali pikkaajalised kohustused	4297202	4981278
Pikaajalised mahaarvamised	120000	0
Pikaajalised võlad tarnijatele	305246	312696
Pikaajalised kohustused kokku	4722448	5293974
Kohustused kokku	**50188856**	**30557105**
Omakapital		
Osavähemik	1961643	1478416
Aktsiakapital	1000000	1000000

Kohustuslik reservkapital	100000	100000
Jaotamata kasum	64397019	56002397
Aktsiaseltsi omakapital	67458662	58580813
Passiva kokku	**117647518**	**89137918**

Lisa 8. Kasumiaruanne AS Maru Ehitus 2006- 2007

	31.12.2007	**31.12.2006**
Kaubanduslikkud tulud		
Realiseerimis netokäive	302928895	392000380
Müüdud toodangu väljaminek	273553387	361486333
Kogutulu	29375508	30514047
Salamüügi kulud	3481791	1990285
Üldjuhtimiskulud	12471354	11900419
Muud kommertssissetulekud	419836	145423
Muud kommertsväljaminekud	464221	902470
Kommerts kasum(kahjum)	13377978	15866296
Finants tulu ja kulu	2604188	412682
Tulu enne tulumaksuga maksustamist	15982166	16278978
Tulumaksu kulu	1533912	298241
Puhas kasum(kahjum) aruandeaastal	14448254	15980737

Lisa 9. Bilanss OÜ BLRT Marketex 2006- 2007

Aktiva	**31.12.2007**	**31.12.2006**
Raha	12505894	6477546
Nõuded ja ettemaksed	13667186	8745330
Muud lühiajalised nõuded	4228	26530
Maksude ettemaksed ja nõuded	2987713	1030905
Ettemaksed teenuste eest	878260	46779
Kokku nõuded ja ettemaksed	**17537387**	**9849544**
Varud		
Materjal ja tooraine	8256446	1594998
Lõpetamata toodang	132726337	83038995
Ettemaksed varude eest	30330406	0
Varud kokku	171313189	84633993
Käibevara kokku	201356470	100961083
Põhivara		
Masinad ja seadmed	8547323	9148975
Muu materiaalne põhivara	5062	22117
Lõpetamata ehitised ja ettemaksed	0	210000
Materiaalne põhivara kokku	8552385	9381092
Põhivara kokku	8552385	9381092
Aktiva kokku	**209908855**	**110342175**
Passiva		
Pikaajaliste laenukohustuste tagasimaksed järgmisel perioodil	2239616	2455772
Lühiajalised laenukohustused	0	9770680
Laenukohustused kokku	2239616	12226452
Võlad tarnijatele	82833746	37478532
Maksuvõlad	4661236	2937187
Võlad töövõtjatele	5438584	4622720
Saadud ettemaksed	93473990	34257467
Kohustused kokku	**186407556**	**79295906**
Lühiajalised kohustused kokku	**188647172**	**91522358**
Rendikapitali kohustused	2653362	4782749
Pikaajalised kohustused kokku	2653362	4782749
Kohustused kokku	**191300534**	**96305107**
Osakapital	40000	40000
Kohustuslik reservkapital	4000	4000

Eelmiste perioodide jaotamata kasum	13993068	-5509086
Aruandeaasta kasum(kahjum)	4571253	19502154
Omakapital kokku	18608321	14037068

Lisa10. Kasumiaruanne OÜ BLRT Marketex 2006- 2007

	31.12.2007	**31.12.2006**
Kommerts sissetulek		
Neto- realiseerimis käive	542675738	294577453
Müüdud toodangu väljaminek	526890866	267560246
Kogutulu	15784872	27017207
Üldjuhtimis kulud	5623341	2888078
Turustuskulud	4626722	3328367
Muud kommerts sissetulekud	288297	459982
Muud kommerts väljaminekud	638461	1163946
Kommerts kasum(kahjum)	**5184645**	**20096798**
Finants tulu ja kulu		
Intressi tulu ja kulu	-627300	-594644
Muud Finants tulud ja kulud	13908	0
Finants tulu ja kulu kokku	-613392	-594644
Tulu(kulu) enne tulumaksuga maksustamist	4571253	19502154
Puhas kasum(kahjum) aruandeaastal	**4571253**	**19502154**