



www.netekspert.com/iPlanner

1. REGISTREERUMINE KASUTAJAKS	2
2. ANDMETE SISESTAMINE	3
3. KAASUSE AVAMINE JA SALVESTAMINE	3
4. TÖÖ ALUSTAMINE LEHEL SEADED	4
5. STRATEEGIA	5
6. TULUD	5
7. KULUD	9
8. MÜÜGIMAHUST SÕLTUVAD KULUD	10
9. VARAD	10
10. RAHANDUS	11
10.1. Laenud	12
10.2. Dividendid	13
10.3. Sissemaksed põhikapitali	13
10.4. Mitterahalised sissemaksed	13
11. PLAANID	13
11.1. Tervikliku äriplaani koosseisu lülitatakse	14
11.2. Tasuvusnäitajad (mõõdikud)	15
11.3. Ettevõtte väärtuse hinnang	16
11.4. Graafikud	17
11.5. Andmete turvalisusest	17
11.6. IPLANNERI RAKENDUSNÄIDE	18

iPlanner on universaalne äriplaneerija, mille abil saab planeerida ja läbi mängida ettevõtte tulevikku. iPlanner sobib nii alustavale, kui ka juba tegutsevale ettevõttele. Selle töövahendiga saab koostada üksikuid eelarveid või kokku panna tervikliku äriplaani. iPlanner aitab ärijuhil näha terviklikku pilti sellest, kuhu tema firma on suundumas, võttes arvesse muutuvaid prognoose ja äritingimusi.

iPlanner on planeerimise ja eelarvestamise töövahend – ärisimulaator, mis aitab otsustajal paremini tunnetada oma ettevõtte toimimist ning mängida läbi situatsioone *what-if* põhimõttel. iPlanner genereerib automaatselt lahendid oodatavatele tulemustele ja äriseisudele. Tänu ärisimulatsioonile saavad selgemaks ettevõtte võimalused ning paraneb otsuste kvaliteet.

iPlanner näitab, milliseks kujunevad äriühingu rahavood, investeeringute tasuvus ning peamised finantsnäitajad tulevikus. Lihtne on koostada müügiplane, kulude eelarveid ning ajastada põhi- varade soetamist. Sageli vajab ettevõtte täiendavat raha. iPlanneri abil on mugav planeerida laene ja nende tagasimaksmist.

Sisestatud prognooside alusel koostab iPlanner automaatselt kasumiaruannete projektsioonid, rahavoogude plaanid, bilansiprojektsioonid ning iseloomustab peamiste tasuvusnäitajate (mõõdikute) kaudu ettevõtte kasumlikkust. Kõiki näitajaid arvutatakse kuude, kvartalite ja aastate kaupa. iPlanner hindab ära ka ettevõtte väärtuse.

iPlanner on universaalne töövahend, mille abil saab kokku panna tervikliku äriplaani, mis koosneb strateegiast (tekstiosad) ning finantsprojektsioonidest. Valmis äriplaani võib otse Interneti kaudu teha kättesaadavaks äripartneritele, pankurile või investoritele – ilma et tarvitseks midagi paberile panna.

iPlanner on 100%-line veebirakendus, kus tarkvara kasutatakse teenusena. Mingit programme installimist ei toimu, piisab tavalisest veebilehitsejast ja toimivast internetiühendusest.

Kasutajate käsutuses on ka virtuaalne “Konsultant” – see on eraldi tööleht, mille kaudu saab küsida nõu ja abi tarkvara kasutamisel.

iPlanneri funktsioonid.

1. Äriplaanide automaatne koostamine.
2. Ärisimulatsioon, otsuste läbimängimine *what-if* põhimõttel.
3. Jooksvate eelarvete ja finantsprojektsioonide automaatne koostamine.

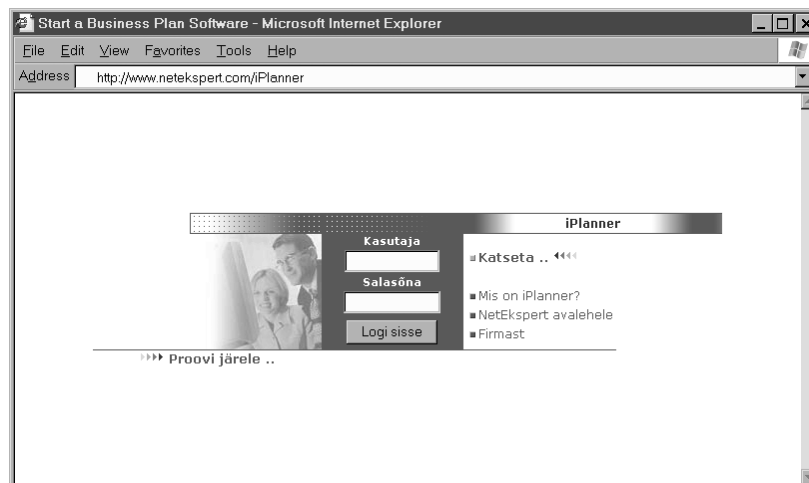
iPlanneriga saab leida vastused mitmetele küsimustele.

1. Milliseks kujuneb ettevõtte kasumlikkus ja rahavoog tulevikus?
2. Milline on optimaalne tootevalik ja hinnapoliitika?
3. Millised on optimaalsed maksetingimused ja varude ringluskiirus?
4. Kui palju võib ettevõtte kulutada raha enda käiguhoidmiseks?
5. Kuidas ja millal soetada põhivara ning kuidas seda rahastada?
6. Kui palju tuleb võtta laenu ning millal saab laenu tagasi makstud?
7. Milline peab olema omanike panus ettevõtte põhikapitali?
8. Millal ja kui palju saab välja maksta dividende?

iPlanneril on seitse töölehte: SEADED, STRATEEGIA, TULUD, KULUD, VARAD, RAHANDUS ja PLAANID. Töölehtede kasutamise ja andmete sisestamise järjekord ei ole oluline. Lehel PLAANID saab vaadata tulemusi (plaane ja projektsioone). Leht STRATEEGIA on vajalik ainult siis, kui koostatakse terviklikku äriplaani; seal sisestatakse äriplaani tekstiosad.

1. Registreerumine kasutajaks

iPlanner asub Internetis aadressil <http://www.netekspert.com/iPlanner>.



Igal kasutajal peab olema unikaalne kasutajanimi ja salasõna. Peale rakendusse sisselogimist käivitatakse kõik programmi funktsioonid, sealhulgas võimalus andmeid salvestada ning küsida nõu konsultandilt.

iPlannerit saab katsetada ka ilma kasutajanime ja salasõna sisestamata. Sellisel juhul töötab rakendus "tutvumisolekus", kus teatud toimingud on piiratud. Katsetamiseks tuleb klikkida lingil "Katseta .." või "Proovi järele ..".

Kui olete selle raamatu omandanud kaubandusvõrgust, leiata nende kaante vahelt infolehe. Infolehele on kantud unikaalne registreerimiskood ning veebiaadress, mille kaudu raamatu omanik saab ennast registreerida iPlanneri kasutajaks. Raamatu hinnas sisaldub rakenduse 30-päevane kasutusõigus.

2. Andmete sisestamine

Andmete sisestamiseks on töölehtede tabelites lahtrid ja rippmenüüd. Sisestatud andmete kinnitamiseks tuleb klikkida nupul "OK". Sisestus toimub automaatselt ka siis, kui siirduda ühelt töölehelt teisele.

Ridade lisamiseks või eemaldamiseks tabelites tuleb lahtrisse "Ridu" sisestada soovitud ridade arv ning seejärel klikkida nupul "OK". Maksimaalne ridade arv ühes tabelis on 36.

Kogu rea puhastamiseks tuleb kustutada andmed rea kõige vasakpoolsemast lahtrist (seal on tavaliselt nimetus) ning klikkida nupul "OK".

Kogu tabeli (kõigi ridade) puhastamiseks andmetest ning algseisude sättimiseks on toiming "Clear". Klikkides nupul "Clear", puhastatakse täielikult ainult see tabel, mis on parasjagu ekraanil näha.

Numbrite sisestamisel ei ole tühikute kasutamine tuhandkohtade eraldajana lubatud. Näiteks selline sisestus ei sobi: "1 000 000". Tuhandkohtade eraldajana võib kasutada koma, näiteks nii: "1,000,000". Arvu kümnendkohad tuleb eraldada punktiga, näiteks nii: "10.5". Selliste nõuete põhjuseks on asjaolu, et iPlanneri tarkvara töötab teenusepakkuja arvutuskeskuses USA-s, kus kehtivad Eesti omadest erinevad standardid.

3. Kaasuse avamine ja salvestamine

Töö salvestamiseks tuleb klikkida nupul "Salvesta", kaasuse avamiseks aga nupul "Ava". Andmed salvestatakse veebiserveri andmebaasis.

Ühel ajahetkel võib kasutajal olla käigus kaks komplekti andmeid: esiteks need, mis on nähtaval töölehtedel ning teiseks serveri andmebaasis talletatud andmed. Toiming "Salvesta" võtab andmed töölehtedelt ning kirjutab nendega üle serveri andmebaasis paikneva informatsiooni (*upload*). Toiming "Ava" aga kutsub esile vastupidise protsessi: serverisse talletatud andmed paigutatakse töölehtedele (*download*). Mõnevõrra sarnaselt käib ka töölehe salvestamine ja avamine MS Excelis. Vahe on aga selles, et iPlanneri puhul ei ole vaja ette anda faili nime ega selle asukohta arvutis, piisab nupul "Ava" või "Salvesta" klikkimisest.

Salvestamine on vajalik enne töö lõpetamist ja iPlannerist väljumist. Soovitud oleks ka perioodiline andmete salvestamine, näiteks iga 15–20 minuti tagant, sest Internetis ettetulevate tehniliste probleemide korral võib katkeda side kasutaja ja rakendust haldava serveri vahel.

Üks kasutaja saab korraga talletada ühe kaasuse. Kui iPlanneri kasutaja soovib planeerida mitme ettevõtte majandustegevust, tuleks juurde hankida kasutajakontosid. Seda saab taotleda toiminguga "Konsultant" kaudu.

Kuna iPlanner on 100-protsendiline veebirakendus, on programmiga võimalik töötada igal pool ja ükskõik millise arvuti abil, kui on toimiv internetiühendus.

4. Töö alustamine lehel SEADED

Tavaliselt alustatakse tööd iPlanneriga lehel SEADED.

Esmasteks andmeteks on **ettevõtte nimi** ning **plaani algusperiood** (kuu ja aasta). iPlanner genereerib kõik eelarved ja finantsprojektsioonid viieks aastaks, alates plaani algusperioodist.

NetEkspert iPlanner

SEADED STRATEEGIA TULUD KULUD VARAD RAHANDUS PLAANID

Ettevõtte nimi Majandusabi OÜ

Plaani algusperiood Jan 2005

Ettevõtte on uus

Omanike tulunorm 20 %

Tulumaksu määr 0 %

Võõrkapitali hind 7 %

Graafikute kuvamine

iPlanner on universaalne äriplaneerimise töövahend, mis sobib nii uute ideede testimiseks, kui ka tegutseva ettevõtte planeerimiseks.

Kuidas alustada: sisesta oma prognoosid lehtedel SEADED, TULUD, KULUD, VARAD ja RAHANDUS. Töölehtede kasutamise järjekord ei ole oluline. Lehel PLAANID saad vaadata oodatavaid tulemusi. STRATEEGIA leht on vajalik siis, kui koostad terviklikku äriplaani (seal pannakse kokku äriplaani tekstiosad). Kui soovid iPlannerist rohkem teada, või jääd selle kasutamisel hätta, kasuta **Abi**. Nõu küsimiseks on toiming Konsultant. Võid käivitada ka ühe **NÄITE**.

Esimene kord võta appi **VIISARD..**

Mängi oma firma areng läbi arvutis..

Soovita sõbrale..

OK Clear Help

Kui tegu on uue ettevõtte äriplaaniga, vali “**Ettevõtte on uus**”, vastasel korral vali “**Ettevõtte on tegutsev**”.

Uue ettevõtte puhul eeldatakse, et selle tulud ja kulud tekivad esmakordselt, alates plaani algusperioodist. Tegutseva ettevõtte planeerimisel aga arvestatakse, et firma tulud ja kulud on olnud jätkuvad.

Uue ettevõtte esimesel päeval kõik bilansikirjed nullis. Lähtuvalt töölehtedel sisestatud prognoosidest arvutab iPlanner järgnevateks perioodideks välja sellised bilansikirjed nagu “Ostjate maksmata arved”, “Varud”, “Võlgnevused tarnijatele” jt. Koos müügitulude kasvuga – nullist kuni planeeritud tasemeteni – kaasneb raha väljaminek käibekapitali finantseerimiseks. iPlanneri rahavoogude projektsioonis on sellised rahavoog kajastatud “Käibekapitali muutusena”.

KÄIBEKAPITAL = KÄIBEVARA – LÜHIAJALISED KOHUSTUSED (NEED, MIS EI KANNA INTRESSI)

Tegutseva ettevõtte puhul seevastu eeldatakse, et müügitulud ei alga nullist, käibekapital on juba moodustatud ning rahalisi väljaminekuid selle finantseerimiseks ei tehta.

Peamine erinevus uue ja tegutseva ettevõtte käsitlemisel seisnebki rahavoogude projektsioonis.

Tegutseva ettevõtte planeerimisel tuleks sisestada ka mõned algseisud:

Algseis: raha – ettevõtte käsutuses olev raha plaani algusperioodi esimesel päeval. Näiteks kui plaani algusperiood on “Jan, 2005”, tuleks sisestada rahaliste vahendite väärtus 1. jaanuari seisuga.

Algseis: võlad – ettevõtte võlgnevused plaani algusperioodi esimesel päeval. Siin mõeldakse summaarset võlgnevust üle kõikide laenulepingute, välja arvatud kapitaliliisingud.

Algseis: põhikapital – äriühingu osa- või aktsiakapitali suurus plaani algusperioodi esimesel päeval.

Omanike tulunorm ehk omakapitalikulu määr. Nii nagu intressimäär näitab võõrkapitali hinda, kajastab omanike tulunorm omakapitali hinda. Omanike tulunormi kasutatakse EVA (*Economic Value Added*) ehk ettevõtte tegeliku kasumi arvutamisel, samuti ka firma väärtuse hindamisel. Kui ettevõtte omakapitalirentaabilus (ROE – *Return on Equity*) ületab omanike tulunormi, on firma tegutsenud kasumlikult ja kasvatanud omanike vara.

Tulumaksu määr – see on maksumäär, millega maksustatakse ettevõtte tekkepõhist kasumit. Kui maksustamisele kuulub ainult väljavõetav kasum ehk dividendid, tuleb siia lahtrisse sisestada 0%. Dividendide väljamaksamisega kaasnev tulumaks tuleks arvesse võtta lehel RAHANDUS, kus dividendide summad näidatakse koos kaasnevate maksudega.

Võõrkapitali hind – keskmine laenuintress, mis ettevõtte suhtes kehtib. Seda arvestatakse laenude ja kapitaliliisingute käsitlemisel. Siia oleks mõistlik sisestada keskmine intressimäär, millega õnnestub raha laenata ja sõlmida liisinglepinguid.

Graafikute kuvamine – saab loobuda graafikute näitamisest iPlanneri töölehtedel. Selline piirang kiirendab lehtede allalaadimist Internetist, sest andmevahetuse maht väheneb.

Töövahendi paremaks omandamiseks saab iPlanneri töölehtedele laadida ühe **NÄITE**. Näidiskaasust võib muuta ja salvestada oma nimel, klikkides nupul “Salvesta”.

Esmakordsel kasutajal on palju abi **VIISARD**-ist, mille abil saab iPlanneri töölehed täita sammhaaval, käies läbi küsimustiku. Peale küsimustiku läbimist lülitub iPlanner tagasi normaalsesse olekusse, kus andmete sisestamise ja töölehtede kasutamise järjekord on vabalt valitav.

5. Strateegia

Lehel STRATEEGIA sisestatakse äriplaani tekstiosad – need on peatükid, mis kirjeldavad ettevõtte eesmärgi, tooteid ja teenuseid, turgu, müügipoliitikat jne. Peatükkide pealkirjad võivad olla vabalt valitud. Tervikliku äriplaani koosseisu lülitatakse ainult need tekstiosad, millele on antud pealkiri.

Töölehe vasakusse veergu tuleb sisestada pealkiri, paremas veerus olevasse tekstikasti aga valitud peatüki tekst. Ühe peatüki pikkus võib olla maksimaalselt 4 000 tähemärki.

Peatükkide arvu võib vähendada: selleks tuleb puhastada vastava pealkirja lahter tabeli vasakus veerus ning seejärel klikkida nupul “OK”.

Kui iPlannerit kasutatakse ainult finantsprojektsioonide genereerimiseks või ettevõtte ärisimulatsiooniks, pole lehte STRATEEGIA vaja kasutada.

6. Tulud

TULUDE lehel sisestatakse pakutavate toodete ja teenuste nimetused ning müügiprognosid. Vaatleme allpool töölehe parameetreid täpsemalt.

Algus – kuu ja aasta, millal teenuse või toote müügiga algust tehakse. See oleks esimene periood, kui toote või teenuse eest kirjutatakse välja arve.

Kuukäive – planeeritav keskmine müügitulu kalendrikuus. Müügitulu on toote või teenuse tekkepõhine müügikäive rahas. Kui planeeritud müügitulu tasemeni ei jõuta kohe alguses, vaid järkjärgult käivet kasvatades, saab ette anda **kasvuaja** (vt selgitav joonis allpool).

Start a Business Plan Software - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

NetEkspert iPlanner ANU REILJAN: MTK

SEADED STRATEEGIA **TULUD** KULUD VARAD RAHANDUS PLAANID

See leht on vajalik tervikliku äriplaani koostamisel.

Äriplaani peatükid:

- Kokkuvõte >>
- Ettevõtte ülevaade, SWOT >>
- Tooted ja teenused >>
- Turundusplaan >>
- Tegevusplaan >>
- Juhtimine >>
- Finantseerimine >>

Ettevõtte tegutseb neljas segmendis: majandusalased konsultatsioonid, koolitused, raamatute publitseerimine ja majandustarkvara müük. Majandusalased konsultatsioonid jagunevad kolme gruppi: erinevate rahataotluste vormistamine (dokumentide ettevalmistamine ja äriplaani koostamine), äriideede ja äriplaanide analüüs, ettevõtte või selle segmendi senise tegevuse tervikanalüüs. Majandusvaldkonna koolituste raames pakutakse kahte teenust: maksunduskoolitused ning juhtimiskoolitused. Vastavaid koolitusi viivad läbi oma ala spetsialistid Jaanus Pirn ja Joonas Ploom. Koolitused toimuvad kord kuus eelnevalt teavitatud

Max 4000 tm

OK Clear Help

Start a Business Plan Software - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

NetEkspert iPlanner ANU REILJAN: MTK

SEADED STRATEEGIA TULUD **KULUD** VARAD RAHANDUS PLAANID

Tootegrupp	Algus	Kuukäive	Kattemäär	Kasvuage	Muutus*	Kestvus
Koolitused	Jan 05	10000	90 %	6 k	10 %	k
Konsultatsioonid	Jan 05	15000	100 %	5 k	10 %	k
Raamatud	Jan 05	4000	100 %	0 k	0 %	k
Konverents	Jun 05	20000	50 %	0 k	0 %	1 k
Tarkvarapaketid	Aug 05	20000	20 %	12 k	5 %	k

Ridu: 5 Laekumine ostjatelt: 10 p Maksed tarnijatele: 10 p Varud: 15 p

* Muutus aasta baasil

OK Clear Help

2005 2006 2007 2008 2009 66,624

Müügitulu

Kattemäär – see on ettevõtja käsutusse jääv tuluosa, mis on väljendatud protsendimäärana müügihinnast või müügitulust. Etteantud kattemäära põhjal arvutab iPlanner automaatselt müüdü toodete kulu, mis on näidatud ka kasumiaruande projektsioonides.

Kattemäär ühe toote kohta:

$$\text{KATTEMÄÄR} = (\text{MÜÜGIHIND} - \text{OSTUHIND}) / \text{MÜÜGIHIND} \times 100\%.$$

Kattemäär tootegrupi kohta:

$$\text{KATTEMÄÄR} = (\text{MÜÜGITULU} - \text{MÜÜDUD TOODETE KULU}) / \text{MÜÜGITULU} \times 100\%$$

Näide:

Ühe tootegrupi prognoositav müügitulu on 20 000 krooni kuus. Sellest müüdnud toodete kulu ehk muutuvkulu (kulud tarnijale, materjal ja muud toodete hankimise või valmistamisega seotud kulud) moodustavad kokku 16 000 krooni kuus. Seega jääb ettevõtja käsutusse:

$$20\,000 - 6000 = 4000 \text{ krooni.}$$

Kattemäära arvutame nii:

$$4000/20\,000 \times 100 = 20\% \text{ (ettevõtja käsutusse jääb 20\% müügitulust).}$$

Kui tegemist on *teenuste* müügiga, võib kattemääraks üldjuhul sisestada 100 protsenti. Kui aga teenuste müümine toob kaasa kulusid mis muidu ei esineks, tuleks kattemäära leidmiseks teha täiendav rehkendus.

Näide:

Ettevõtja osutab koolitusteenuseid keskmiselt 10 000 krooni eest kuus. Kursuste ja seminaride läbiviimisega kaasnevad väljaminekud, mis kuluvad kirjutusvahenditele, kaustadele ja kohvile. Selliste kulude suuruseks on keskmiselt 1 000 krooni. Kui koolitusi läbi ei viidaks, puuduksid ka kaasnevad kulud. Arvutame kattemäära:

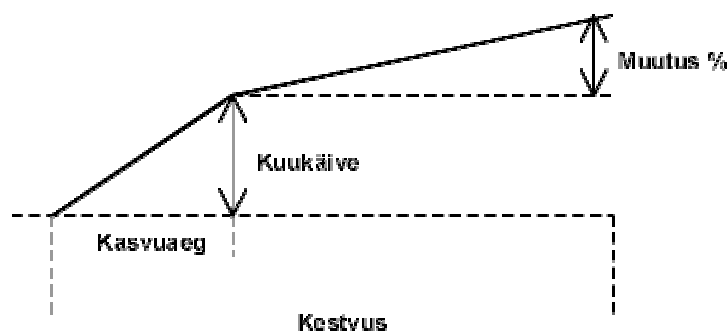
$$10\,000 - 1000 = 9000 \text{ krooni (see on ettevõtja käsutusse jääv tuluosa),}$$

$$\text{Kattemäär} = 9000/10\,000 \times 100 = 90\% \text{ (selle sisestame iPlannerisse).}$$

Kasvuaeg – see on toote või teenuse plaanilise müügituluni jõudmiseks kuluv aeg kuudes. Kasvuajal kasvab müügitulu järk-järgult nullist kuni planeeritud kuukäibeni (vt. joonis allpool). Kui kasvuaeg puudub – mis tähendab et planeeritud kuukäive saavutatakse kohe, või on tegemist regulaarse müügiga) – tuleks kasvuaaja lahter tühjaks jätta.

Näide:

Ettevõtja loodab, et tarkvarapakettide müügikäibeks kujuneb 20 000 krooni kuus, kuid selleni jõudmine võtab aega 12 kuud. Seega tuleks lahtrisse “Kuukäive” sisestada 20 000 ning lahtrisse “Kasvuaeg” 12 k.



Muutus – müügitulu edasine muutus peale plaanilise kuukäibe saavutamist. Kui näiteks ühe tootegrupi kuukäibeks on planeeritud 10 000 krooni ja edasiseks muutuseks 10% aastas, siis peale nimetatud kuukäibe saavutamist kasvab müügitulu igal kalendrikuul koefitsiendi $1+(0,10/12)$ võrra: 10 000, 10 167, 10 252, 10 337, 10 424 jne. Muutus võib olla positiivne, negatiivne või null.

Kestvus – toote või teenuse müügitsükli kestvus kuudes. Selle näitaja kaudu on võimalik ette anda sesoonseid müüke, üksikuid tehinguid ja muid ajaliselt piiratud müügitsükleid. Kui kestvus pole piiratud (regulaarne müük), tuleks see lahter tühjaks jätta.

Kui ettevõtte müügitulu koosneb erinevatest tsüklitest või on sesoonse iseloomuga, tuleks iga tsükkel või periood kirjeldada müügitulude tabelis eraldi real, andes igale tsüklile ette selle alguse, kasvaja pikkuse (see võib ka puududa), edasise muutuse määra ning tsükli kestvuse.

Müügitulude planeerimisel on abiks lehe allosas nähtav müügitulude graafik, mis aitab tulude “mustrit” kontrollida ning erinevaid tsükleid õigesti kokku sobitada. Graafikult on kerge vaadata, kas järgmine tsükkel algab sealt, kus eelmine lõpeb. Niiviisi saab iPlanneri abil üles ehitada keeruka kujuga, kuid reaalsele olukorrale vastavaid müügiplaanide.

Laekumine ostjatelt – keskmine päevade arv, mille vältel ostjad tasuvad neile esitatud arved. Kui ostjad teevad ettemakseid, tuleb sisestada negatiivne arv. Näiteks “-5” tähendaks seda, et ostjad tasuvad toodete eest keskmiselt 5 päeva ette. Kui kaupade või teenuste eest tasutakse kohe (näiteks kaupluses), sisestage lahtrisse null. Arv “10” selles lahtris tähendab, et kliendid tasuvad arved keskmiselt 10 päeva jooksul peale kaupade kättesaamist või teenuste osutamist.

Maksud tarnijatele – keskmine päevade arv, mille vältel ettevõtte tasub tarnijate poolt esitatud arved. Kui tarnijatele tehakse ettemaks, sisestage päevade arv negatiivse arvuna. Näiteks sisestus “-14” tähendaks seda, et tarnijatele tuleb raha maksta keskmiselt 14 päeva enne kaupade kättesaamist. Arv “10” selles lahtris tähendab, et hankijate arved tasutakse keskmiselt 10 päeva jooksul peale kaupade kättesaamist.

Varud – keskmine päevade arv, mille vältel kaubad seisavad ettevõtte laos või müügisaalis. Mida kauem kaubad müügiotel seisavad, seda rohkem raha jääb varude alla kinni. See on seotud kapital, mida ei saa mujal kasutada.

Näide: Tarkvarapakettide kuukäibeks on planeeritud 20 000 kr ning tootegrupi kattermääraks 20%. Müüdüd toodete kulu on seega $20\,000 \times (1-0,20)=16\,000$ kr kuus. Oletame, et enne müümist seisavad need tooted ettevõtja laos keskmiselt 15 päeva. Arvutame varude rahalise väärtuse ettevõtte bilansis (seda teeb ka iPlanner):

$$\text{VARUDE VÄÄRTUS} = \text{MÜÜDUD TOODETE KULU} \times \text{VARUDE KÄIBEVÄLDE PÄEVADES} / 30P$$

$$\text{Varude väärtus} = 16\,000 \times (15/30) = 8000 \text{ krooni.}$$

7. Kulud

KULUDE lehel planeeritakse ettevõtte tegevuskulusid. Need on püsiva iseloomuga väljaminekud, mis on vajalikud ettevõtte igapäevaseks käigushoidmiseks.

Tegevuskulud – tegevuskulu või kulude grupi nimetus.

Algus – kulutsükli algusaeg (kuu ja aasta), millal kulu esimest korda tekib.

Kulu alguskuul – tegevuskulu suurus tsükli esimesel kuul. Sellel real on kolm lahtrit, mille vahel on korrutusmärk; sisestatud väärtused korrutatakse automaatselt. Näiteks personalikulude sisestamiseks võib ette anda keskmise palga, inimeste arvu ja kaasnevate maksude kordaja. NB! koma asemel tuleb iPlanneris kasutada punkti.

Muutus – tegevuskulu edasine muutus aasta baasil. Etteantud muutuse määr jagatakse automaatselt 12-le ning võetakse arvesse igal kuul. Kui näiteks kulude suuruseks on 10 000 krooni kuus ja muutuseks on antud 10%, siis kulud kasvavad igal kuul koefitsiendi $1+(0,10/12)$ võrra: 10 000, 10 167, 10 252, 10 337, 10 424 jne. Muutus võib olla positiivne, negatiivne või null.

Kestvus – kulutsükli kestvus kuudes. Kui kestvust ei ole antud (lahter jäetakse tühjaks), on tegemist pideva tegevuskuluga. Kestvuse parameetri kaudu on võimalik ette anda piiratud ulatusega kulutsükleid, näiteks piiratud kestvusega turunduskampaania, sesoonsed personalikulud, üritusega seotud ruumide rent, ühekordsed tootmiskulud jne.

Iga kulutsükkel, mis on piiratud kestvusega, tuleks sisestada eraldi reale. Lehe alla ilmuva graafiku abil saab tsüklite kokkusobivust kontrollida. Uus tsükkel algab tavaliselt sealt, kus eelmine lõpeb.

Tegevuskulude väljamaksed – keskmine päevade arv, mis kulub tegevuskulude väljamaksmiseks.

Tegevuskulud	Algus	Kulu alguskuul	Muutus*	Kestvus
Koolitaja palk	Feb 05	5000 x1 x1.34	10 %	k
Telefonikulu (k.a. internet)	Jan 05	700 x1 x1	0 %	k
Elektrikulu	Jan 05	200 x1 x1	5 %	k
Kontori rent	Jan 05	6000 x1 x1	5 %	k
Reklaamikulu	Jan 05	3000 x1 x1	-20 %	k
Internetikulu	Jan 05	200 x1 x1	0 %	k
Bürookulu	Jan 05	400 x1 x1	15 %	k
Koolitusruumi rent	Jan 05	1000 x1 x1	0 %	k
Konverentsruumi rent	Jan 05	3000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 1	Jan 05	20000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 2	Nov 05	21000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 3	Sep 06	21000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 4	Jul 07	22000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 5	May 08	22000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 6	Mar 09	23000 x1 x1	0 %	1 k

Ridu: 15 Tegevuskulude väljamaksed 20 p

Müügimahust sõltuvad kulud: käibelt: 0 % kattelt: 0 %

* Muutus aasta baasil

OK Clear Help

8. Müüginahust sõltuvad kulud

Kulude lehel saab lisaks püsivatele tegevuskuludele planeerida ka selliseid kulusid, mille suurus on otseselt sõltuv müügitulude mahust või katteräärest. Sellised müüginahust sõltuvad kulud antakse ette protsendina **käibelt** või **kattelt** (katte all mõeldakse müügitulude ja müüdud toodete kulu vahet). Sageli makstakse töötajatele tulemustasu, mille suurus sõltub müügikäibest või väljateenitud kattelt (müügitulud miinus müüdud toodete kulu). Sellist kulu ongi siin kerge planeerida. Müüginahust sõltuvad kulud kajastatakse kasumiaruande projektsioonides ridadele “Kulud käibelt” ja “Kulud kattelt”.

☞ Kulude lehel ei sisestata müüdud toodete kulu (*Cost of Goods Sold*) – need kulud arvutab iPlanner välja automaatselt, vastavalt tootegrupi katteräärale. Katteräärad sisestatakse lehel TULUD.

Kulude lehel ei käsitleta ka **põhivarade kulumit** – varadega seotud kulumi arvutab iPlanner välja automaatselt ning paigutab kasumiaruande projektsioonidesse. Kulumi arvutamise aluseks on lehel VARAD sisestatud parameetrid.

9. Varad

VARADE lehel planeerib ettevõtja põhivarade soetamist.

Kui on tegutsev ettevõtte, tuleks siin lehel deklareerida ka olemasolevate põhivarade maksumus ning järelejäänud eluiga (vt allpool seletatud soetamise aja sisestamist).

Varade lehel saab planeerida ka kapitaliliisingu abil ostetavaid seadmeid, masinaid ja transpordivahendeid.

☞ Kui varade kasutamine toimub kasutusrendiga, tuleks rendimaksed (koos intressiga) kajastada KULUDE lehel. Vastasel korral satuvad sellised varad ettevõtte bilanssi ning nendelt arvestatakse kulumit.

Vara/Investeering – põhivara, investeering või varade grupp. Soovitav on tabeli ühele reale grupeerida sellised põhivarad, mille soetamise aeg ning kasutusiga on sarnane.

Soetamise aeg – vara soetamise periood (kuu ja aasta). Kui tegemist on olemasoleva põhivaraga, tuleks varad nimetada, kuid jätta sisestamata soetamise aeg, näiteks nii “-05”.

Väärtus – see on põhivara hind ehk soetusmaksumus ilma käibemaksuta. Kui tegemist on olemasoleva varaga, tuleb väärtusena näidata netoväärtus ehk raamatupidamislik jääkväärtus (*Book Value*). Et teha varade sisestamine lihtsamaks, on väärtuse veerus kaks lahtrit, mille sisu korrutatakse automaatselt (näiteks hind ja kogus).

Eluiga – vara kasulik iga kuudes. Kulumi arvestamiseks kasutatakse lineaarset meetodit. Kui vara liigiks on kinnisvara, investeering väärtpaberitesse või mõni muu mitteamortiseeritav omand, tuleb lahter “Eluiga” jätta tühjaks. Edaspidi, kui muudetakse äriplaani algusperioodi (seda saab teha lehel SEADED), korrigeeritakse igale põhivarale järelejäänud eluiga automaatselt.

Liisingperiood – need lahtrid tuleb täita, kui põhivara on juba hangitud või kavatsetakse hankida kapitaliliisingu abil. Kui tegemist on olemasoleva varaga, tuleb näidata mitmes liisinguperiood plaani algusperioodil jookseb ja kui pikk on leping. Näiteks sisestus “12(36)” tähendaks seda, et plaani algusperioodil jookseb kaheteistkümnese kuu kolmeaastasest liisingulepingust. Kui tegemist on uue, alles ostetava põhivaraga, tuleb esimesse lahtrisse sisestada number üks ja teise liisingulepingu pikkus

kuudes, näiteks nii “1(12)”. Edaspidi, kui muudetakse plaani algusperioodi, korrigeeritakse jooksva liisingperioodi numbrit automaatselt.

The screenshot shows the NetEkspert software interface. At the top, there is a menu bar with 'File', 'Edit', 'View', 'Favorites', 'Tools', and 'Help'. Below the menu bar, the software title 'NetEkspert' and 'iPlanner' are visible. The main area contains a table for lease planning with columns: SEADED, STRATEEGIA, TULUD, KULUD, VARAD, RAHANDUS, and PLAAID. The table has several rows for different types of equipment like 'Kontorimööbel (omanikelt)', 'Kontorimööbel (uus)', and 'Arvuti (tarkvaraga) ja printer'. Each row includes fields for 'Soetamise aeg*' (purchase date), 'Väärtus' (value), 'Eluiga' (life span), and 'Liisingperiood' (lease period). Below the table, there are buttons for 'OK', 'Clear', and 'Help'. At the bottom, there is a bar chart showing 'Põhivarad, jääkmaksumuses' (Fixed assets, residual value) from 2005 to 2009, with a total value of 45,011.

SEADED	STRATEEGIA	TULUD	KULUD	VARAD	RAHANDUS	PLAAID
Vara/Investeering		Soetamise aeg*		Väärtus	Eluiga	Liisingperiood
Kontorimööbel (omanikelt)		Jan	05	20000 x 1	36 k	()k
Kontorimööbel (uus)		Jan	05	10000 x 1	60 k	()k
Arvuti (tarkvaraga) ja printer		Jan	05	16000 x 1	60 k	1 (12)k
		-	05	x 1	k	()k

Ridu: 4
Liisingute avanss (keskmine): 10 %

* Kui tegemist on olemasoleva varaga, jäta soetamise aeg määramata.

OK Clear Help

2005 2006 2007 2008 2009 45,011

Põhivarad, jääkmaksumuses

Liisingute avanss – kapitaliliisingute sõlmimisel tasutakse tavaliselt osa vara maksumusest koheselt. Avansiliste maksete osakaal tuleb ette anda keskmise protsendimäärana, üle kõikide kapitaliliisingute.

☞ Kui põhivara on ettevõtja valduses kasutusrendi alusel, tuleb sellised tegevuskulud kajastada lehel KULUD.

10. Rahandus

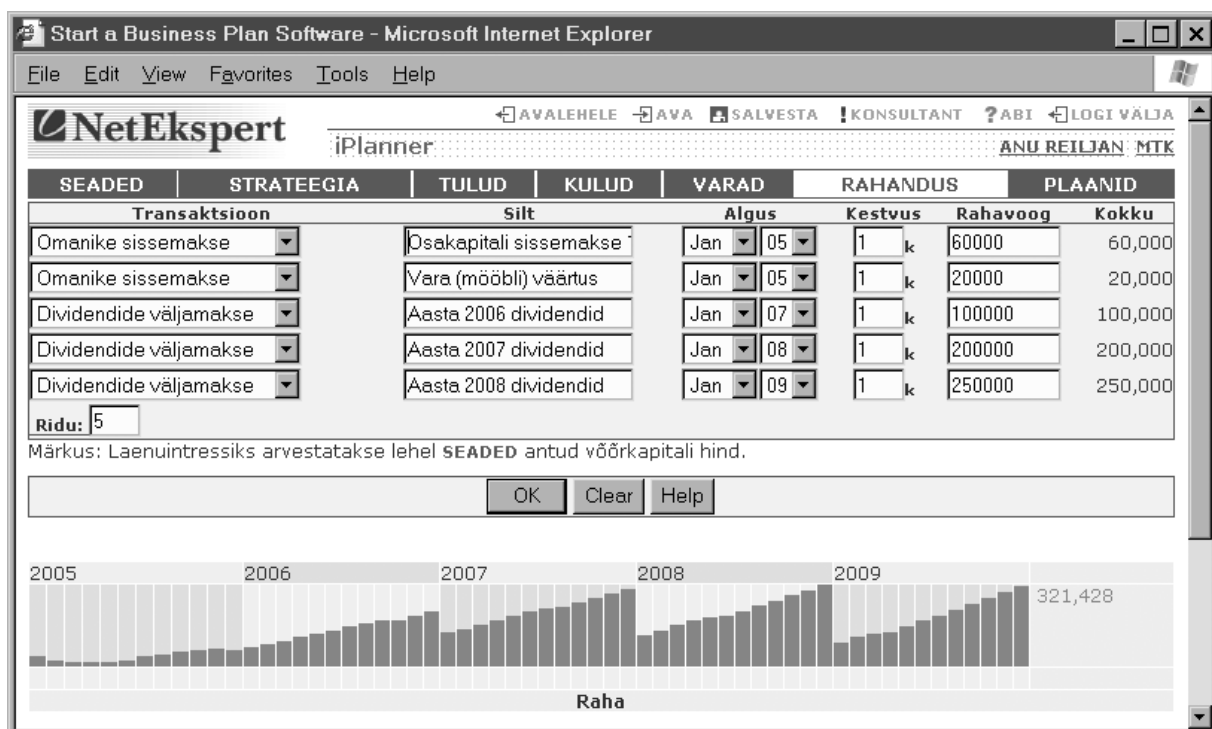
Töölehel RAHANDUS planeeritakse ettevõtte rahastamist, dividendide väljamakseid ning selliseid rahavooge, mida ei käsitleta teistel töölehtedel. Tehingud, mida siin saab kavandada, on järgmised.

1. Laenude võtmine (raha laekumine).
2. Laenude tagasimaksmine.
3. Dividendide väljamaksmine.
4. Omanike sissemaksed põhikapitali.
5. Muud sissetulekud ja väljaminekud (sellised, mis mõjutavad ettevõtte omakapitali, kuid mida ei käsitleta teistel töölehtedel).

Kui tegemist on tegutseva ettevõtte äriplaaniga, kuvatakse lehe ülaosas raha ja võlgnevuste algsaldod. Algsaldosid sisestatakse lehel SEADED, millele suunab hüperlink. Kui tegemist on uue ettevõtte äriplaaniga, on algsaldod nullis ja neid siin ei kuvata.

Vaatleme töölehe veerge täpsemalt.

Transaktsioon – tehingu liik, milleks võib olla: 1) laenuraha laekumine, 2) laenu tagasimaksmine (ka osaliselt), dividendide väljamaksmine, 3) omanike sissemaksed põhikapitali (osade või aktsiate eest), 3) muud laekumised või väljamaksed.



Silt – tehingu nimetus või täiendav informatsioon. Silt ei ole kohustuslik ja selle lahtri võib ka tühjaks jätta.

Algus – periood (kuu ja aasta), mil toimub rahalise tsükli esimene makse. Rahalise tsükli all mõeldakse ühesuunaliste maksete jada (laekumised või väljamaksed). Näiteks: Osanik maksab ettevõtte kassasse 90 000 krooni oma osaluse eest, tehes seda kolme kuu vältel 30 000 krooni kaupa. Esimese makse kuu ja aasta ongi selle tsükli alguseks.

Kestvus – rahalise tsükli kestvus kuudes. Ülaltoodud näites oleks “kestvuseks” kolm kuud.

Rahavoog – rahavoo suurus (laekumine või väljamakse) ühes kalendrikuus. Ühes rahalises tsüklis võib olla üks kuni mitu “rahavoogu”. Ülaltoodud näites, kus rahalise tsükli kestvuseks on kolm kuud, oleks rahavoo suuruseks 30 000 krooni. Kui tegemist on transaktsiooniga “Muu sissetulek/väljaminek”, võib rahavoog olla ka negatiivse märgiga.

10.1. Laenud

Selgitame laenude planeerimist näite varal: Oletame, et ettevõtte rahavoogude graafik näitab meile negatiivset rahajääki teatud perioodil ning me kavatseme ettevõtet rahastada laenu abil. Nimetame selle “Laenuks nr 1” ning arvestame laenusummaks 120 000 krooni. Sisestame:

Transaktsioon: “Laenu laekumine”.

Silt: “Laen nr 1”.

Algus: Näitame kuu ja aasta, millal raha laekub.

Kestvus: 1 k (laenu raha laekumine toimub ühekorraga).

Rahavoog: 120 000.

Edasi planeerime laenu tagasimaksmist, nii et seda tehakse 12 kuu vältel, makstes iga kuu tagasi 10 000 krooni põhiosa maksena. Sisestame:

Transaktsioon: “Laenu tagastamine”.

Silt: “Laenu nr 1 tagastamine”.

Algus: Näitame kuu ja aasta, millal tagasimaksmine algab.

Kestvus: 12 k

Rahavoog: 10 000

☞ RAHANDUSE lehel ei anta ette laenuintresse. Intressimääraks üle kõikide laenulepingute ning kapitaliliisitingute (neid planeeritakse lehel VARAD) võetakse lehel SEADED antud võõrkapitali hind. Intressimakseid arvutatakse automaatselt ning lisatakse laenu põhiosa või kapitaliliisingu osamakse summale. Intressimakse on vaadeldav rahavoogude ja kasumiaruannete projektsioonides “Intressikulu” real.

10.2. Dividendid

Rahanduse töölehel saab planeerida ka dividendide väljamakseid. Kui seda teha, tuleks dividendide rahavoo sisse arvestada ka kaasnevad maksud. iPlanner käsitleb dividende nii, et deklareeritud rahavoo võrra vähendatakse ettevõtte omakapitali, mis on näha bilansiprojektsioonidest. Kasumiaruannetes dividende ega nende väljamaksmisega kaasnevaid makse ei kajastata.

10.3. Sissemaksed põhikapitali

Ettevõtet rahastavad omanikud. Nende poolt tehtavate sissemaksete planeerimiseks on ette nähtud transaktsioon “Omanike sissemakse”. Osade või aktsiate eest võib raha laekuda ühekorraga või osade kaupa. Viimasel juhul saab ette näha rahalise tsükli, näidates “algusena” esimese makse laekumise kuu ja aasta, tsükli kestvuse kuudes ning igakuiselt laekuva summa suuruse (“Rahavoog”). Omanike sissemakse võrra suurendatakse ettevõtte põhikapitali.

10.4. Mitterahalised sissemaksed

Kui omanikud investeerivad ettevõttesse põhivara, tuleks lehel VARAD näidata selliste varade soetamine raha eest, lehel RAHANDUS aga vara väärtusele vastav omanike sissemakse. Tähtis on jälgida, et mõlemad tehingud oleks planeeritud samasse perioodi.

Muud sissetulekud ja väljaminekud – need on sellised rahalised transaktsioonid, mis toovad kaasa omakapitali muutuse antud perioodis, kuid mida ei ole käsitletud iPlanneri teistel töölehtedel. Väljaminekud tuleb näidata negatiivse arvuna. Muud sissetulekud/väljaminekud kajastatakse kasumiaruannete projektsioonides netosummana.

11. Plaanid

iPlanner on universaalne äriplaneerimise töövahend, mille abil saab automaatselt genereerida mitmesuguseid finantsprojektsioone ning kokku panna tervikliku äriplaani. Töölehel PLaanID saab valida huvipakkuva finantsprojektsiooni ning sellega tutvuda.

Kasutaja saab valida kuue erineva finantsprojektsiooni vahel. Need on kasumiaruanded, rahavood, bilansid, tasuvusnäitajad (mõõdikud), müügiplaanid ja tegevuskulude eelarved. Soovitava projektsiooni genereerimiseks tuleb valida selle tüüp, sobiv ajavahemik ning kalendrikuu, millest alates projektsiooni näha soovitakse.

Vaata/trüki – valitud projektsioon kuvatakse uues veebilehitseja aknas. Tabeli trükkimiseks tuleks kasutada veebilehitseja võimalusi. Tavaliselt on brauseri ülemises menüüs valik *File* ja siis *Print*.

Terve äriplaani – avatakse uus veebilehitseja aken ning kuvatakse terviklik äriplaani. Äriplaani dokument sisaldab kõik tekstipeatükid töölehel STRATEEGIA ning peamised finantsprojektsioonid. Kasutades veebilehitseja võimalusi võib äriplaani dokumendiga edasi toimetada järgmiselt:

- ✓ Trükkida dokument paberile (*File – Print*)
- ✓ Salvestada äriplaani dokument htm-tüüpi failina arvuti kõvakettale (*File – Save As*). Edaspidi võib html-formaadis faili lahti võtta näiteks *MS Word*-iga ning sellega tööd jätkata.
- ✓ Ümber tõsta (kujundamiseks, täiendamiseks) mõnda tekstitöötlusprogrammi (*Edit – Select All, Copy – Paste*).

SEADED	STRATEEGIA	TULUD	KULUD	VARAD	RAHANDUS	PLAANID
Bilansid	5 aastat	Vaata/trüki.. Terve äriplaani.. Teavita äriplaani..				
Kasumiaruanded		2005	2006	2007	2008	2009
Rahavood	Raha	65,398	215,065	304,577	271,428	266,348
Bilansid	Ostjate maksmata arved	12,627	17,756	19,112	20,593	22,208
Tasuvus	Ettemaksud hankijatele	0	0	0	0	0
Müügiplaani	Varud	3,598	8,710	9,186	9,690	10,224
Tegevuskulud	Ettemakstud tegevuskulud	0	0	0	0	0
	Põhivarad, jääkmaksumuses	34,133	22,267	10,400	5,200	0
	Hankijatele maksmata arved	2,399	5,807	6,124	6,460	6,816
	Ostjate ettemaksud	0	0	0	0	0
	Maksmata tegevuskulud	12,415	12,890	13,493	14,221	15,074
	Laenud ja liisingud	1,239	0	0	0	0
	Põhikapital	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
	Puhaskasum	19,705	145,396	178,558	212,572	240,660
	Jaotamata kasum	0	19,705	65,101	-6,341	-43,770
	Omakapital	99,705	245,101	323,659	286,230	276,890
Selle ettevõtte väärtus on circa 890,000						

11.1. Tervikliku äriplaani koosseisu lülitatakse

1. Tekstid (kõik peatükid, mis on sisestatud lehel STRATEEGIA).
2. Peamised finantsprojektsioonid, sealhulgas:
 - ✓ Aastate kaupa: tasuvusnäitajad (möödikud) ja ettevõtte väärtus, müügiplaani, tegevuskulude eelarved, kasumiaruannete projektsioonid, rahavoogude projektsioonid, bilansiprojektsioonid.
 - ✓ Esimese 12 tegevuskuu finantsprojektsioonid: müügiplaani, tegevuskulude aruanded, kasumiaruannete projektsioonid, rahavoogude projektsioonid, bilansiprojektsioonid

Teavita äriplaani – valminud äriplaani saab teha nähtavaks kasutaja poolt valitud isikule. Olgu selleks siis panga kliendihaldur, investor, äripartner või õppejõud. Klikkides sellel lingil, avaneb uus veebilehitseja aken ning sisestusvorm, kuhu tuleb sisestada selle isiku nimi ja e-posti aadress, kellele äriplaani tutvustatakse.

Valitud isikule saadetakse automaatselt e-kiri, milles leidub hüperlink antud äriplaani tutvumiseks. Äriplaani teavitatud isik saab seda vaadata, kuid mitte muuta (üle salvestada). Kasutaja saab automaatselt koostatavale e-kirjale lisada ka oma kommentaari.

☞ Enne lingi saatmist peab äriplaani olema salvestatud toiminguga “Salvesta”.

Teavita äriplaani - Microsoft Internet Explorer

ÄRIPLAANIST TEAVITAMINE

Kui soovid äriplaani kedagi teavitada, sisesta sellise isiku nimi ja e-posti aadress. Sõnumi saajale saadetakse automaatselt e-kiri, milles sisaldub link äriplaani tutvumiseks (saab vaadata, kuid mitte muuta). Võib lisada ka kommentaari. NB! Äriplaani peab olema eelnevalt salvestatud (kasutage iPlanneri toimingut "Salvesta").

Sõnumi saaja nimi

Sõnumi saaja e-mail

Kommentaari

11.2. Tasuvusnäitajad (mõõdikud)

Üks võimalikest finantsprojektsioonidest, mida iPlanner genereerib, kannab nimetust "Mõõdikud". iPlanner pakub tutvumiseks mitmeid indikaatoreid, mille kaudu äriprojekti kasumlikkust ja likviidsust saab hinnata:

Ärikasum enne kulumit (EBITDA)	Täpsemalt: ärikasum enne kulumit ja amortisatsiooni. EBITDA – <i>Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization.</i>
Ärikasum (EBIT)	EBIT - <i>Earnings before interest and taxes.</i>
Majanduslik lisaväärtus (EVA)	EVA - <i>Economic Value Added.</i> Selle näitaja kaudu hinnatakse ettevõtte tegeliku kasumi suurust. EVA mõõdab ettevõtte poolt plaaniperioodi jooksul teenitavat kasumit, võttes arvesse kõik tulud ja kulud, sealhulgas omakapitalikulu. EVA arvutatakse järgnevalt: $EVA = \text{ÄRIKASUM} - \text{INTRESSIKULUD} - \text{TULUMAKS} - (\text{OMAKAPITAL} \times \text{OMANIKE TULUNORM})$
Brutokasumi määr	Brutokasumi määr iseloomustab müügitgevuse ja hinnakujunduse tulemuslikkust ning näitab, kui suur osa müügituludest jääb ettevõtja käsutusse, et katta tegevuskulud ja teenida kasumit. $\text{BRUTOKASUMI MÄÄR} = \text{BRUTOKASUM} / \text{MÜÜGITULU} \times 100\%$ Brutokasum saadakse, kui müügituludest lahutada müüdnud toodete kulu ning "kulud käibelt" ja "kulud kattelt".
Käiberentaablus	Käiberentaablus on suhtarvuline näitaja, mis kõrvutab plaaniperioodi puhaskasumit ja müügitulu. Käiberentaabluse kaudu hinnatakse ka äritegevuse riski. Mida väiksem on käiberentaablus, seda suurem tõenäosus on saada kahjumit. $\text{KÄIBERENTAABLUS} = \text{PUHASKASUM} / \text{MÜÜGITULU} \times 100\%$

Likviidsuskordaja	<i>Quick Ratio</i> LIKVIIDSUSKORDAJA = LIKVIIDSED VARAD / LÜHIAJALISED KOHUSTUSED Likviidsed varad = Käibevarad - Varud
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	<i>Current Ratio</i> LÜHIAJALISE VÕLGNEVUSE KATTEKORDAJA = KÄIBEVARAD / LÜHIAJALISED KOHUSTUSED
Intresside kattekordaja	<i>ISCR – Interest Service Coverage Ratio</i> INTRESSIDE KATTEKORDAJA = EBITDA / INTRESSID
Võlgnevuse kattekordaja	<i>DSCR – Debt Service Coverage Ratio</i> VÕLGNEVUSE KATTEKORDAJA = EBITDA / (INTRESSID + (TAGASIMAKSED/(1-TULUMAKSU MÄÄR))) Tagasimaksed – so laenude ja kapitaliliisingute tagasimaksed.
Võõrkapital/omakapital kordaja	<i>Debt to Equity Ratio =</i> VÕÕRKAPITAL / OMAKAPITAL Võõrkapital – so laenud ja kapitaliliisingud.
Võõrkapitali määr	Võõrkapitali määr näitab, kui suures osas on ettevõtte varad finantseeritud võõrkapitali abil. Võõrkapitali allikaks on laenud ja kapitaliliisingud. Võõrkapitaliks ei loeta võlgnevust tarnijatele ja muid intressi mittekanvaid kohustusi. VÕÕRKAPITALI MÄÄR = VÕÕRKAPITAL / (VÕÕRKAPITAL + OMAKAPITAL) × 100% Võõrkapital – so laenud ja kapitaliliisingud.
ROA	<i>Return on Assets</i> ehk kogukapitalirentaablus: ROA = ÄRIKASUM / KOGUKAPITAL × 100% Kogukapital koosneb kahest osast: 1. Käibekapital, so käibevarad, millest on lahutatud lühiajalised kohustused (need, mis ei kannu intressi). 2. Põhivarad. KOGUKAPITAL = KÄIBEKAPITAL + PÕHIVARAD ROA arvutatakse aasta baasil (<i>per annum</i>).
ROE	<i>Return on Equity</i> ehk omakapitalirentaablus: ROE = PUHASKASUM / OMAKAPITAL × 100% ROE arvutatakse aasta baasil (<i>per annum</i>).

11.3. Ettevõtte väärtuse hinnang

iPlanner arvutab välja ettevõtte omakapitali nüüdisväärtuse äriprojekti alguse seisuga. Saadud tulemust ümardatakse mõistlikul määral.

Ettevõtte väärtust võib mõista ka projekti väärtusena, sest planeeritud viie aasta (60 kuu) rahavood diskonteeritakse ning summeeritakse. Saadud näitaja kajastabki ettevõtte väärtust selle äriplaani algushetkel.

ETTEVÕTTE VÄÄRTUS = TULEVASTE RAHAVOOGUDE NÜÜDISVÄÄRTUS + LÕPETAMISVÄÄRTUSE NÜÜDISVÄÄRTUS

Tulevaste rahavoogude all peetakse silmas nn. puhtaid rahavooge, mida omanikud saavad järgneva viie aasta vältel käsutada.

PUHAS RAHAVOOG = PUHASKASUM + KULUM – VÄLJAMAKSED PÕHIVARADE EEST – KÄIBEKAPITALI MUUTUS – LAENUDE TAGASTAMINE + LAENUDE LAEKUMINE

Rahavoogude nüüdisväärtuse hindamisel on diskonteerimismäärana kasutatud lehel SEADED antud omanike tulunormi. Lõpetamisväärtuseks (ettevõtte hinnanguline väärtus viie aasta pärast) on võetud 5-kordne EBITDA (ärikasum enne kulumit).

11.4. Graafikud

iPlanneri graafikud näitavad tulp-diagrammidena finantsnäitajate väärtust kuude kaupa (1–60 kuud). Graafikute parempoolses servas kuvatavad numbrid fikseerivad finantsnäitaja maksimaalse ja minimaalse suuruse. Kui näiteks graafikul “Müügitulu” on seal kuvatud 1 000 000, tähendab see seda, et ettevõtte kuukäive ulatub mingil perioodil maksimaalselt 1 000 000 -ni. Graafikute näitamise saab välja lülitada lehel SEADED. See kiirendab töölehtede kuvamist ekraanile.

11.5. Andmete turvalisusest

iPlanneriga töötamiseks on igal kasutajal oma kasutajanimi ja salasõna. Korduvatel katsetel siseneda süsteemi vale salasõnaga rakendus blokeerub.

Programmi haldaja seisab hea selle eest, et kasutajate andmed oleks teiste eest kaitstud. Klientide kontaktandmeid kasutatakse ainult selleks, et edastada neile asjassepuutuvat informatsiooni.

iPlanneri tarkvara ja andmebaas asuvad turvalises IT-keskkonnas. Rakenduse veebiserverit hallatakse soliidse arvutifirma arvutuskeskuses *Silicon Valleys*. Seal on tagatud kõik nõuded andmete ja programmide turvalisusele.

Kasutajate autoriseerimiseks paigutab iPlanner teatud struktuuriga ohutuid tekstifaile kasutaja arvuti kõvakettale. Need failid (*Cookies*) on tehniliselt vajalikud süsteemi toimimiseks. *Cookie*-de keelamine veebilehitseja seadetes teeb iPlanneri kasutamise võimatuks.

11.6. iPlanneri rakendusnäide

Järgnevalt on lahti seletatud ettevõtte Majandusabi OÜ finantsprognoside koostamine programmis iPlanner.

- 1. Seadete leht.** Seadete lehel tuleks sisestada ettevõtte nimi ning plaani algusperioodiks valida "Jan 2005". Meie näite puhul on tegemist uue ettevõttega. Omanike tulunormiks on käesoleval juhul valitud 20%. Viimane peegeldab autorite subjektiivset hinnangut sellest, kui suur võiks olla omanike tavapärase kasumitaotlus oma ettevõttesse paigutatud raha osas. Ettevõtte tulumaksu määr Eestis on 0% (küll aga on tulumaksuga maksustatavad dividend) ning võõrkapitali hinnaks on valitud 7%, mis on tänapäeva krediteerimistingimusi arvestades küllaltki reaalne. Tähele tuleb panna seda, et võõrkapitali hind leiab käesolevas äriplaanis kasutust ainult ühe põhivara liisimisel ning mõne muu kaasuse läbimängimisel tuleks ikkagi arvestada kaalutud keskmise laenuintressiga. Vale ei ole ka laenude ja liisingute olemasolul vastavaid intresse eraldi välja tuua kulude moodulis ning jätta võõrkapitali hind märkimata.
- 2. Strateegia leht.** Strateegia lehel on võimalik äriplaani tekstiosa vastavatesse lahtritesse paigutada. iPlanneri standardversioonis on ruum seitsme peatüki jaoks, kuid kuna iPlanner on eelkõige eelarvestamisprogramm, kus strateegiad tuleks sõnastada kokkuvõtlikult ja lakooniliselt, siis ei ole taotluslikult ruumi rohkemate peatükkide jaoks jäetud. Tähelepanek piirang 4000 (ühele peatükile) on piisavalt suur, et väiksemaid tervikkäsitlusi mahutada. Suuremate plaanide puhul on kindlasti vajalik kasutada tekstitöötlusprogrammide abi, sest iPlanneri teksti formaatimist ei võimalda.

Start a Business Plan Software - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

NetEkspert iPlanner

AVALEHELE AVA SALVESTA !KONSULTANT ?ABI LOGI VÄLJA

ANU REILJAN MTK

SEADED STRATEEGIA TULUD KULUD VARAD RAHANDUS PLAANID

Ettevõtte nimi Majandusabi OÜ

Plaani algusperiood Jan 2005

Ettevõtte on uus

Omanike tulunorm 20 %

Tulumaksu määr 0 %

Võõrkapitali hind 7 %

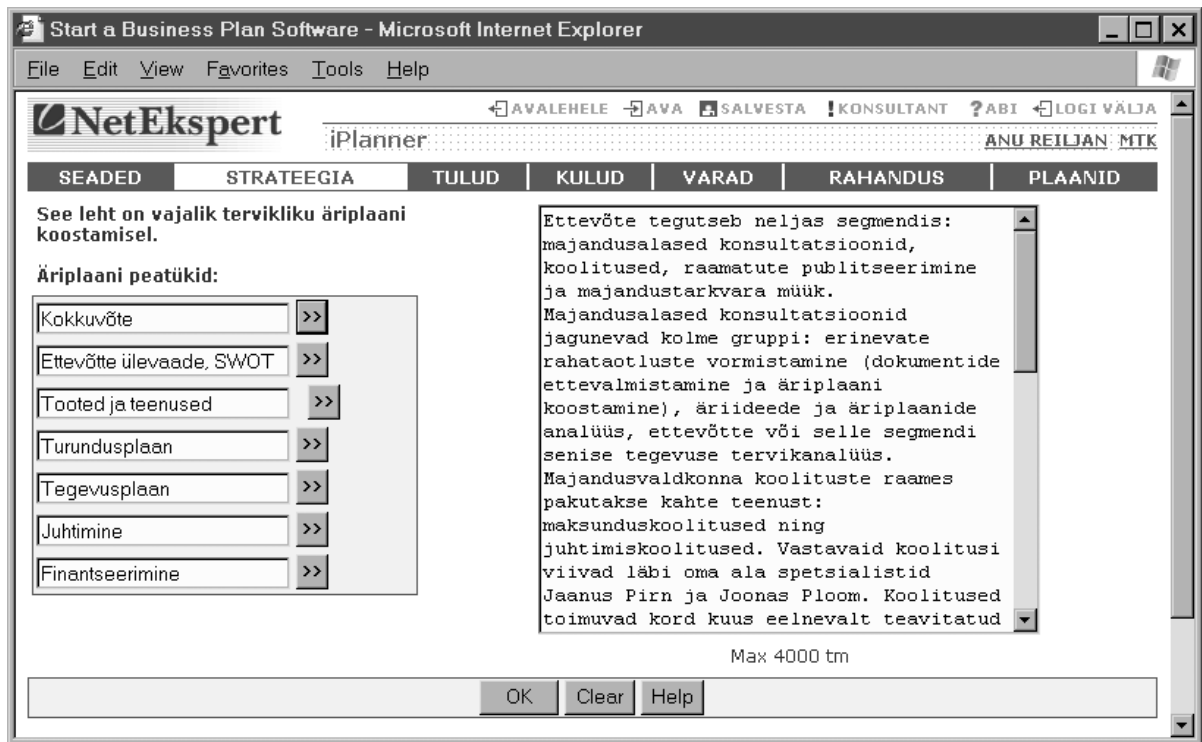
Graafikute kuvamine

iPlanner on universaalne äriplaneerimise töövahend, mis sobib nii uute ideede testimiseks, kui ka tegutseva ettevõtte planeerimiseks. Kuidas alustada: sisesta oma prognoosid lehtedel SEADED, TULUD, KULUD, VARAD ja RAHANDUS. Töölehtede kasutamise järjekord ei ole oluline. Lehel PLAANID saad vaadata oodatavaid tulemusi. STRATEEGIA leht on vajalik siis, kui koostad terviklikku äriplaani (seal pannakse kokku äriplaani tekstiosad). Kui soovid iPlannerist rohkem teada, või jääd selle kasutamisel hätta, kasuta Abi. Nõu küsimiseks on toiming Konsultant. Võid käivitada ka ühe NÄITE. Esimene kord võta appi VIISARD..

Mängi oma firma areng läbi arvutis..

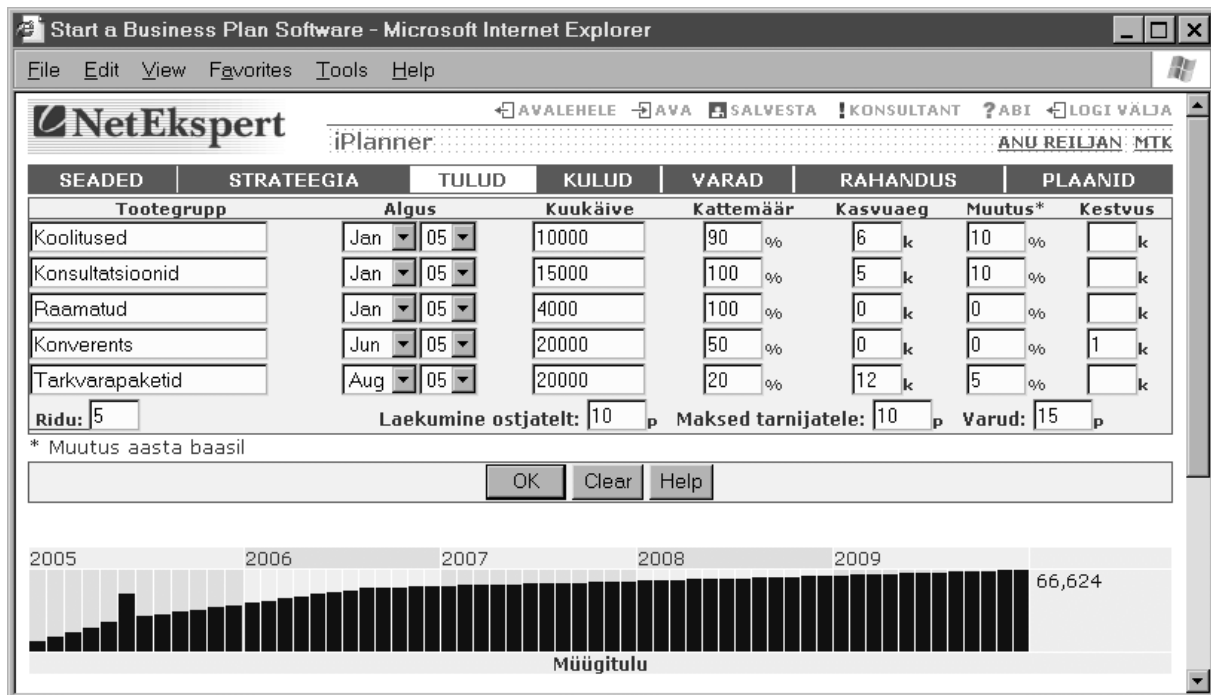
Soovita sõbrale..

OK Clear Help



3. Tulude leht. Tulude lehel on äriplaani toodete ja teenuste peatükist sisestatud kuukäibed. iPlannerisse on võimalik müügi käibeid sisestada ühekuulise ajaintervalli kohta ning muude dimensioonidega müügiandmete olemasolul tuleks need lihtsalt kuiseks teisendada. Tähelepanu tuleb pöörata ka sellele, et iPlanneri väljundtabelitest (eelkõige müügiplaani) pole võimalik välja lugeda müüdavate teenuse või toodete ühikute arvu ja hinda, mis peaksid kindlasti äriplaani strateegias osas kajastatud olema. Ainsa tuluallikana pole äriplaanis ära toodud tulu konverentsi korraldamisest. Kuna äriplaani kajastab eelkõige ettevõtte põhitegevusalasid, siis ühekordseid tuluallikaid sinna ei märgita. Meie näite puhul korraldab ettevõtte 2005. aasta juunis konverentsi (sellest ka kestvuse väärtus 1 kuu), mis toob ühekordselt sisse 20 000 krooni. Eeldatud on, et ettevõtja teab ka konverentsi ligikaudseid kulusid, mis moodustavad tuludest poole.

Ülejäänud tulude puhul võib täheldada erinevaid katteraasid (muutuvkulude proportsioone). Näiteks konkreetse koolituse puhul on eeldatud, et materjalide ettevalmistamine ja trükk lähevad maksma 10% koolituse tulust (seega jääb järele 90%, mis ongi katteraasiks). Koolitajate palk ei kajastu katteraasid, sest suurema külastatavuse korral jääb see ikkagi samaks (püsivaks), kuivõrd materjalide maksumus suureneb proportsionaalselt külastajate arvuga. Tarkvarapakettide puhul on tegemist tavapärase vahendustegevusega, kus vahendaja Majandusabi OÜ saab endale 20% müügihinnast. Kasvu aeg (ehk äratoodud kuise müügitulemuse saavutamise aeg) ning muutus (ehk müügi suurenemine järgmistel aastatel) on siinkohal ettevõtja subjektiivseks tulevikunägemuseks. Tavaliselt seondub äritegevus mingisuguste müügi proportsioonide kasvuga, tuleb ainult jälgida et need liiga järsud ei oleks. Kõigi toodete/teenuste puhul (välja arvatud konverentsi korraldamine) on eeldatud pidevat müüki viie plaaniaasta vältel ning seega on need tühjaks jäetud. Maksed hankijatele ja laekumine ostjatelt peegeldavad tavapäraselt majandustegevust – sageli ei laeku raha kohe pärast arve esitamist ning ka ettevõtjad ei tasu tekkepõhiseid kulusid kohe.



4. Kulude leht. Kulude lehel on ära toodud äriplaanis märgitud suuremad kululiigid. Kuna osad kulud on väärtuseliselt üpris väikesed, siis ei ole neid äriplaani tekstiosas eraldi välja toodud. Küll võib tegevusplaani alla kajastada nende summaarset väärtust, mida praegusel juhul tehtud ei ole. Koolitajate igakuise brutotasu pealt tuleb täiendavalt maksta sotisaalmaksu ja töötuskindlustusmakset summas 33,5% (kuna iPlanner ei võimalda sisestada üle kahe komakoha, siis on kasutatud väärtust 1.34). Kahe koolitaja rakendamise korral võiks iPlanneri funktsionaalsust arvesse võttes sisestada ka arvu 2500, mida saab järgnevas lahtris korrutatuna kahega. Kulude muutused võivad konkreetsetel juhtudel tuleneda üldisest elukalliduse kasvust, lepingutes sätestatust või suurenenud müügikäibest. Reklaamikulu puhul on ettevõtte tuntuse kasvades eeldatud kahanemist (20% aastas). Raamatute kulu puhul on tegemist tsüklilise kuluga, sest iga 10 kuu tagant tuleb trükitud raamatud kirjastuselt välja osta. Seepärast on ka iga 10 kuu tagant korduva tsükli kestvuseks võetud 1 kuu ning arvestatud on ka mõõduka trükikulude kasvuga. Kui tulude lehel oli võimalik määrata muutuvkulude tasumisega viivitamise aega (konkreetses näites valiti selleks 10 päeva), siis kulude lehel saab määrata sama perioodi ka vastavate tegevuskulude jaoks (konkreetses näites 20 päeva). Vastav viivitus võib praktikas kõikide kulude puhul olla küllaltki analoogne. Käesolev näide ei kajasta ühtegi käibelt ja kattelt arvutatavat kulu, mis tavapäraselt on müügipreemiad käibelt või müügilt saadavalt kasumilt. Näiteks kui ettevõtte tegeleks ainult konsulteerimisega, siis võiks 50% konsultatsioonide käibest minna lepinguliselt konsultandi palgaks (tuleb muidugi tähele panna, et vastav protsentuaalne määr sisaldaks kõiki makse). Kui aga ettevõtte tegeleks ainult majandustarkvara vahendamisega, siis võiks müügiesindajale maksta 40% kattemäärast eelneva näitega analoogiliste tingimuste alusel.

Start a Business Plan Software - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

NetEkspert iPlanner ANU REIILJAN MTK

SEADED STRATEEGIA TULUD KULUD VARAD RAHANDUS PLAANID

Tegevuskulud	Algus	Kulu alguskuul	Muutus*	Kestvus
Koolitaja palk	Feb 05	5000 x1 x1.34	10 %	k
Telefonikulu (k.a. internet)	Jan 05	700 x1 x1	0 %	k
Elektrikulu	Jan 05	200 x1 x1	5 %	k
Kontori rent	Jan 05	6000 x1 x1	5 %	k
Reklaamikulu	Jan 05	3000 x1 x1	-20 %	k
Internetikulu	Jan 05	200 x1 x1	0 %	k
Bürookulu	Jan 05	400 x1 x1	15 %	k
Koolitusruumi rent	Jan 05	1000 x1 x1	0 %	k
Konverentsiruumi rent	Jan 05	3000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 1	Jan 05	20000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 2	Nov 05	21000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 3	Sep 06	21000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 4	Jul 07	22000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 5	May 08	22000 x1 x1	0 %	1 k
Raamatute kulu 6	Mar 09	23000 x1 x1	0 %	1 k

Ridu: 15 Tegevuskulude väljamaksed 20 p

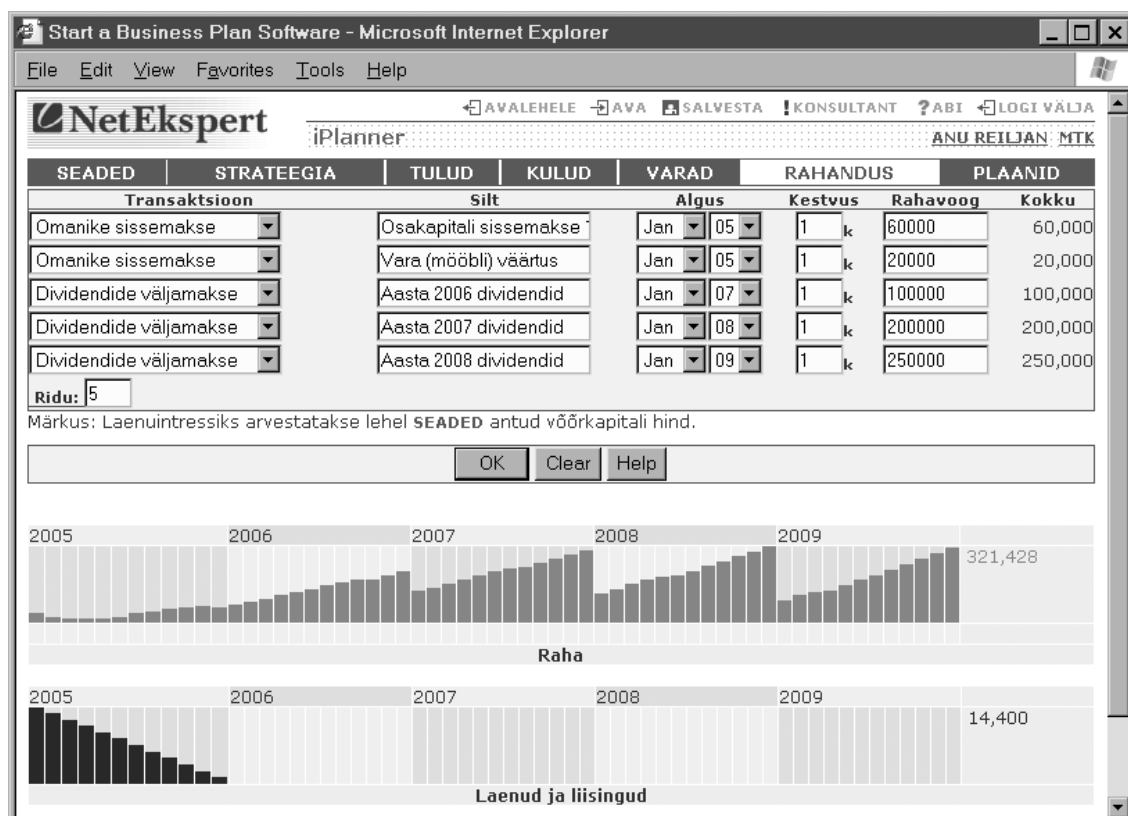
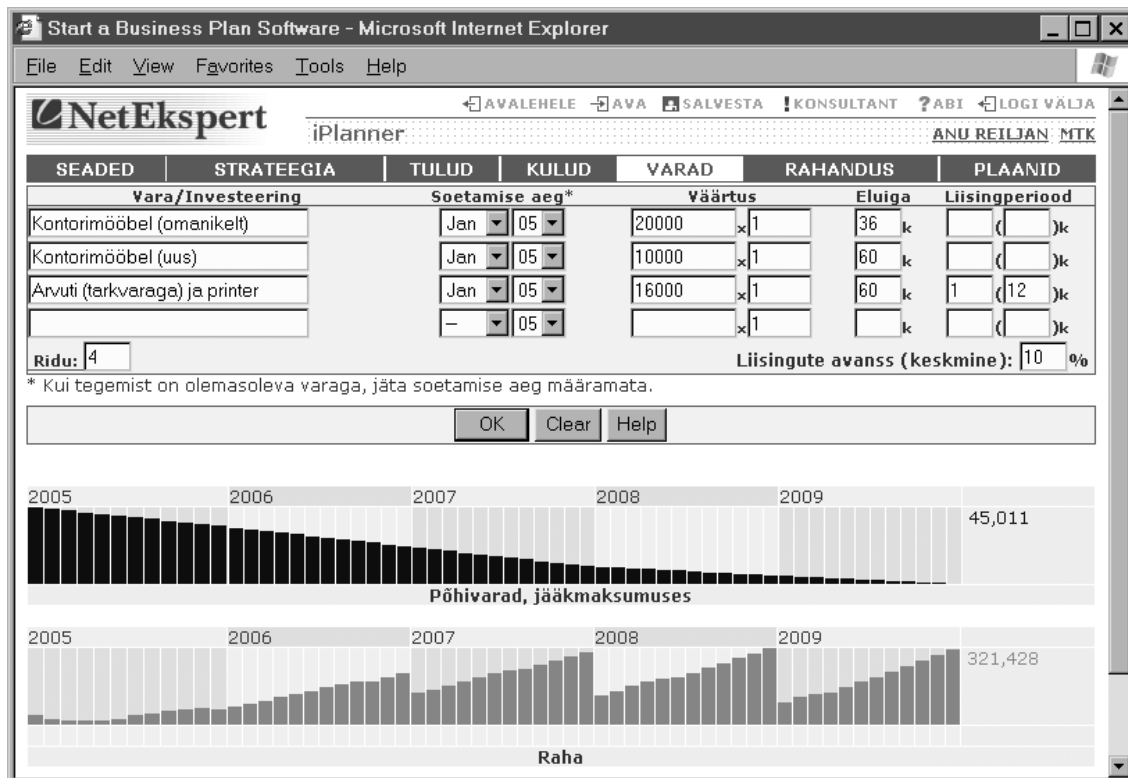
Müügi mahust sõltuvad kulud: käibelt: 0 % kattelt: 0 %

* Muutus aasta baasil

OK Clear Help

5. Varade leht. Varade lehel on ära toodud ettevõtte varad ning neid iseloomustavad tunnused. Äriplaanist lähtub, et 20 000 krooni väärtuses teostatakse mitterahaline sissemaks. iPlanneris tuleb selle kajastamiseks kõigepealt teostada rahaline sissemaks ning seejärel kajastada vastava vara ost. Praeguse näite puhul ongi varade lehel kajastatud mööbli kui mitterahalise sissemaks ost väärtuses 20 000 krooni. On võimalik jätta vara soetusperiood määramata (tegutseva ettevõtte puhul annab sisuliselt sama tulemuse ühe operatsiooniga), kuid uue ettevõtte puhul jätab programm vastava vara üldse arvesse võtmata, sest alustaval ettevõttel ei saa olla olemasolevaid varasid. Mitterahalise sissemaksena saadud mööbli puhul eeldatakse selle amortiseerumist (pigem väljavahetamise vajadust) 3 aasta pärast, teiste põhivarade puhul on selleks ajaks 5 aastat (60 kuud). Arvutid ja printerid liisitakse jaanuaris kapitalirendi korras üheks aastaks ning konkreetse liisingu puhul on tegemist 10% avanssmaksega ehk esimese sissemaksega.

6. Rahanduse leht. Rahanduse lehel on muude tehingute puudumise tõttu kajastatud ainult omanikupoolseid raha sisse- ning väljamakseid ettevõtetest (dividendid). Rahavoogude korrektsuse mõttes on mitterahaline ning rahaline sissemaks kajastatud eraldi. Tähelepanu tuleb pöörata sellele, et sissemaks toimub ainult üks kord ning sellest tulenevalt peab kestvuseks märkima ka üks kuu. Normaalse ettevõtlustegevuse käigus tekib ettevõttesse ka raha puhaskasumi ja jaotamata kasumi näol, mida on võimalik omanikul ettevõtetest välja võtta. Käesolevas näites on eeldatud, et ettevõtja maksab endale dividende esimest korda 2007. aasta alguses 2006. aasta kasumist ning vastavate dividendide suurus järgmistel aastatel mõnevõrra kasvab. Lisaks tuleb arvestada, et vastavad väljamaksed sisaldavad dividendide tulumaksu.



7. Plaanid. Käesoleva autoritepoolse näite varal on tegemist võrdlemisi atraktiivse äritegevusega, mille puhul finantsaruanded on edukale ettevõttele omased. Muude lähtetingimuste korral ei pruugi tulemused osutada sugugi nii atraktiivseteks ning seepärast on siinkohal toodud kaks olulist nõuannet plaanide lehel järgimiseks (negatiivne tendents tuuakse iPlanneris esile ka punase värviga):

1. Kuiseid ja aastaseid rahavoogusid jälgides ei tohiks mitte ühegi perioodi lõpus rahajääk olla negatiivne. Ei saa kasutada seda, mida ettevõttel ei ole. Kui lähteandmeid ei ole võimalik parandada (eelkõige kas kulused vähendades või tulused suurendades), siis sellisel juhul tuleks vastava perioodi jaoks ettevõttesse raha juurde hankida (kas omanike sissemaksed või võõrkapital laenu vormis). Oluline on ka see, et rahavajadus on täpselt nii suur, kui kõige suurem negatiivne rahajääk, mitte aga nende summa!
2. Kahjumi olemasolul tuleks uurida kasumiaruandes toodud kulude struktuuri ning teha järeldused kasumi suurendamise võimalikkuse osas. Tavapärane praktika on see, et püütakse vähendada lõpptulemust oluliselt mitte mõjutavaid kulusid. Näiteks konkreetse kaasuse puhul ei omaks igakuise elektrienergiakulu ärajäämine lõpptulemust peaaegu üldse.

