

Lõputöö lühikokkuvõte

Asutus <i>(eesti ja inglise keeles)</i>	Tallinna Tehnikaülikool Tallinn University of Technology
Õppekava	Majandusarvestus ja ettevõtte juhtimine
Autor	Mihkel Reimaa
Juhendaja	Ester Vahtre
Töö pealkiri <i>(eesti keeles)</i>	Müügieelarve koostamise meetodika väljatöötamine Egmont Estonia AS näitel
Töö pealkiri <i>(inglise keeles)</i>	<i>Developing a Methodology for preparing a Sales Budget (based on the Example of Egmont Estonia AS)</i>
Töö lühikokkuvõte <i>(eesti keeles, 1-2 lk)</i>	

Lõputöö eesmärgiks on Eesti kirjastusele Egmont Estonia AS töötada välja raamatute müügieelarve koostamise meetodika ja eelarvejuhend. Autor teostab ettevõttes igakuiselt müügiprognoosi ja soovis uurimust läbi viies leida lahenduse kahele probleemile – prognooside täpsuse tõstmine ja nende teostamise ajakulu vähendamine ja müügieelarvega seotud ülesannete hajutamine kogu eelarveprotsessi ulatuses. Uurimisprobleemiks on tuvastada kehtiva eelarveprotsessi puudujäägid ja leida meetodika nende eemaldamiseks või parandamiseks.

Puudujääkide tuvastamiseks kaardistatakse kehtiv eelarveprotsess kvalitatiivse meetodi abil. Edasises analüüsis keskendub autor kolmele arendusvõimalusele – kirjastatavate litsentside kategoriseerimise meetodite leidmine, müügiprognoosi täpsuse tõstmise meetodite leidmine ja töötajate ülesannete paigutamine eelarveprotsessi ajakavasse.

Ettevõttele sobivate kategoriseerimise meetodite puhul testitakse erialastest allikatest pärinevaid ja kontserni teiste allüksuste kasutatavaid meetodeid kvantitatiivset meetodit kasutades. Võrreldud meetodite ebasobivuse tõttu teeb autor ettepaneku kasutada litsentside kategoriseerimisel nende müügiipotentsiaali hindamisel põhinevat meetodit.

Müügiprognoosi täpsust tõstvate meetodite puhul võrreldakse ettevõttes kasutatavat prognoosimeetodit erialastest allikatest pärinevatega, kasutades kvantitatiivset meetodit. Autor tuvastas, et prognoosi vea suurusest lähtuvalt on ettevõttes kasutatav meetod täpseim, kuid teatud tooterühma puhul tuleks liialt konservatiivse prognoosi vältimiseks kasutada kontrollarvudena täpsuselt järgmise meetodi prognoose.

Töötajate ülesannete paigutamisel ajakavasse lähtuti kategoriseerimise ja müügiprognoosi täpsust tõstvate meetodite läbiviimiseks vajalikest ülesannetest, eelarve esitamisega seotud tähtaegadest ja eelarvestamise teoreetilistest põhimõtetest. Tulemusena valmis raamatute müügieelarve juhend.

Autori hinnangul sai püstitatud eesmärk täidetud, kuid on selge, et meetodite valiku õigsust saab kontrollida 2019. aasta müügieelarve koostamise protsessi käigus.