

EESTI ETTEVÕTLUSKÕRGKOOI MAINOR

Ärijuhtimise õppekava

Marko Malva

ETTEVÕTTE FINANTSSEISUNDI HINDAMINE

VÄIKEETTEVÕTTE NÄITEL

Lõputöö

Juhendaja: Kalle Ahi, MA

Tallinn 2023

RESÜMEE

Lõputöö raames uuris autor erinevaid finantsanalüüsiga seotud teoreetilisi allikaid ja läbi selle teostas finantsanalüüsi väikeettevõtte näitel. Kuna väikeettevõtetel tavaliselt puudub eraldi finantsjuht ning finantsanalüüsiga üldjuhul põhjalikumalt ei tegeleta ja töös analüüsitava ettevõtte on viimastel aastatel oma äritegevusega kahjumis, siis sellest ka praktiline vajadus analüüsida ettevõtte majandustulemusi ja läbi selle püüda leida põhjuseid, mis võiksid säärase tulemuste taga olla.

Lõputöö eesmärgiks on finantsanalüüsi teostamine väikeettevõtte näitel ja saadud tulemusi võrrelda ka nelja välja valitud konkurendi omadega. Töö autor annab analüüsi tulemustele tuginedes ülevaate ettevõtete finantsseisundist, leiab nende vahel seoseid ning püüab anda omapoolseid soovitusi, mida muuta ja millele tasuks tähelepanu pöörata.

Lõputöö käigus kasutatakse andmete kogumiseks ettevõtete majandusaasta aruandeid ning analüüsi läbiviimiseks bilansi ja kasumiaruannetele tuginedes horisontaal-, vertikaal-, ja suhtarvude meetodeid.

Analüüsi käigus selgus, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ ei kasuta oma käsutuses olevaid vahendeid kõige efektiivsemalt ja laos olev kaup ei liigu piisavalt kiiresti, ei suudeta varusid piisavalt efektiivselt realiseerida ning kõige likviidsemad vahendid vajaksid paremat rakendust. Langustrendis olev müügitulu on hakanud viimasel aastal küll tõusma, kuid kuna fookuses oleva ettevõtte müügitulu ühe töötaja kohta on siiski poole väiksem kui võrdlusgrupi keskmine, siis leiab töö autor, et fookuses olevas ettevõttes tuleks kindlasti üle vaadata kulutused, kus oleks võimalik kokku hoida ja leida võimalused ka müügitulu suurendamiseks.

SUMMARY

Company's financial state assessment on the example of a small company.

In this thesis the author studied various theoretical sources related to financial analysis and through it performed financial analysis on the example of a small company. Given that small companies often lack dedicated financial managers and may not prioritize financial analysis, and the company being analyzed in this thesis has been experiencing losses in recent years, this study also serves practical need to identify potential causes of such a result for the company's financial performance.

The objective of the thesis is to conduct a financial analysis of the small company in question and compare its results to four selected competitors. Based on the results of the analysis, the author aims to provide an overview of the company's financial situation, identify potential connections of the results and offer recommendations for improvement.

In the thesis, financial analysis is based on the annual reports of the companies. Based on balance sheets and income statements horizontal-, vertical-, and ratio methods are used.

The financial analysis revealed that the company S.V Ärigrupp OÜ is not utilizing its assets effectively. Potential problems are slow moving inventory and inefficient inventory management, also the company's most liquid assets require better use. The sales revenue, which was in a decrease trend, has started to increase in the last year, but since revenue per employee is significantly lower than the average of the comparison group, the author recommends a review of expenses to identify areas where resources can be saved, as well as strategies for increasing sales revenue.

SISUKORD

RESÜMEE	2
SUMMARY	3
SISSEJUHATUS	5
1. FINANTSANALÜÜSI OLEMUS JA MEETODID	7
1.1 Finantsanalüüsi olemus	7
1.2 Horisontaal- ja vertikaalanalüüsi meetodid	10
1.3 Finantssuhtarvude meetodid	10
1.3.1 Finantssuhtarvude olemus ja kasutusvõimalused	10
1.3.2 Likviidsussuhtarvud	12
1.3.3 Tasuvuse ehk rentaabluse suhtarvud	14
1.3.4 Efektiivsuse suhtarvud	16
1.3.5 Finantsvõimenduse suhtarvud	18
2. FINANTSANALÜÜS VÄIKEETTEVÕTTE NÄITEL	20
2.1 Ettevõtete tutvustus	20
2.2 Horisontaalanalüüs	22
2.3 Vertikaalanalüüs	26
2.4 Suhtarvude analüüs	27
2.4.1 Likviidsussuhtarvud	27
2.4.2 Tasuvuse suhtarvud	29
2.4.3 Efektiivsuse suhtarvud	34
2.4.4 Finantsvõimenduse suhtarvud	37
2.5 Finantsanalüüsi üldhinnang	39
KOKKUVÕTE	42
KASUTATUD KIRJANDUS	44
Lisa 1. Bilansi vertikaalanalüüsi koondtabel aasta 2021	44
Lisa 2. S.V Ärigrupp OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021	48
Lisa 3. Teeme Varuosad OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021	49
Lisa 4. Automeister AS bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021	50
Lisa 5. Autokaubad24 OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021	51
Lisa 6. Maginox OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021	52

SISSEJUHATUS

Käesolev töö on kirjutatud teemal “Ettevõtte finantsseisundi hindamine väikeettevõtte näitel”. Töö sisuks on väikeettevõtte finantsanalüüsi teostamine erinevate meetodite abil. Samuti võrdleb töö autor analüüsi käigus saadud tulemusi samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete omadega ja hinnatu põhjal leiab seoseid ning teeb järeldusi ettevõtte finantsseisundist, samas pakkudes välja ka omapoolseid lahendusi.

Praegusel konkurentsitihedal ajal mängivad ettevõtte edukuses rolli mitmed aspektid. Välisteguritega kaasas käivad riskid ning nendega toimetulemine on äritegevuses ülioluline ja oluliseks saab pidada ka, et ettevõttes toimuks pidev areng, võime kiire tempoga kaasas käia ning juhtide soov, oskused ning teadmised hinnata ettevõtte finantsseisundit, leida näitajate vahelisi seoseid ning vajadusel teha õigeid otsuseid ja muudatusi.

Tihti peale väikeettevõtte omanik või juht ei teadvusta omale ettevõtte finantsanalüüsi vajalikkust, vaid keskendutakse pigem jooksvalt firma käekäigule ning tehakse minimaalseid järeldusi majandustulemusi vaadates ilma süvitsi põhjustesse minemata. Ilmselt puuduvad ka mõnedel neist vajalikud teadmised, põhjalikum arusaam finantsanalüüsi olemusest või lihtsalt ei leita või ei taheta oma piiratud aega kulutada sellega tegelemiseks. Kuna väikeettevõtetel endal ei ole üldjuhul otstarbekas palgata eraldi finantsjuhti, siis sellisel juhul tuleks finantstulemuste hindamine ära teha ettevõtte juhil endal või võimaluse korral leida ettevõttes keegi kellel oleks vajalikud teadmised ja soov antud protsessid läbi viia. See tingib ka antud töö praktilise vajaduse.

Käesoleva töö eesmärgiks on finantsanalüüsi teostamine ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ näitel ja seeläbi hinnata ja analüüsida väikeettevõtte finantsseisu, kirjeldada saadud tulemusi, leida omavahelisi seoseid ning tähelepanu vajavad kohad. Tulemustele tuginedes püüab autor välja pakkuda lahendusi kuidas tuua sisse muudatusi olukorra parandamiseks. Samuti valib töö autor mõned konkureerivad firmad samas valdkonnas ning võrdleb hinnatava ettevõtte tulemusi nendega. Valikut tehes pöörab autor tähelepanu ettevõtete suurusele, töötajate arvule ja tegevusvaldkonnale, et need oleksid sarnased võrreldava ettevõttega. Eesmärgi saavutamiseks tutvub autor erialase kirjandusega, tutvustab ja kirjeldab erinevad finantsaruannete analüüsimise võimalusi ja meetodeid ning analüüsib nende põhjal ettevõtte finantsseisundit. Andmete töötlemiseks kasutab autor tabelarvutusprogrammi *Excel*, koondades sinna kõik vajaminevad finantsnäitajad, mille abil analüüsi teostada.

Antud programmiga on mugav koondada andmeid, välja arvutada suhtarve, vaadelda trendide ja osakaalude muutusi majandusaasta aruannete info põhjal ja koostada saadud andmete põhjal erinevaid graafikuid.

Eesmärgi saavutamiseks püstitab autor järgnevad uurimisülesanded:

- Anda ülevaade finantsanalüüsi olemusest ja teostamise meetoditest.
- Tutvustada fookuses olevat ettevõtet mille finantsseisundid uuritakse.
- Antakse lühike ülevaade võrdluseks välja valitud ettevõtetest ja põhjendatakse valikut.
- Majandusaruannete põhjal välja arvutada erinevate meetodite abil analüüsimiseks vajaminevad suhtarvud, aruannete trendide ja osakaalude suurused ja muutused.
- Vaadelda, kirjeldada ja hinnata saadud tulemusi ja võrrelda saadud finantsnäitajaid teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete näitajatega.
- Hinnatu põhjal teha järeldusi, leida seoseid ja vajadusel pakkuda välja omapoolsed tähelepanu vajavad kohad ettevõtte äritegevuses.

Käesolevas lõputöös kasutatakse andmete kogumiseks ettevõtte finantsaruandeid ja vastava teema kirjandust. Uurimismeetodina kasutatakse andmete kogumise-, tõlgendamise ja analüüsimise meetodit. Analüüside tulemuste võrdluseks kasutatakse teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete majandusaruandeid. Analüüsimiseks vajalikud andmed saadakse Äriregistri (2023) kodulehelt. Töös kasutatakse nii eesti- kui võõrkeelseid allikmaterjale. Koostatakse erinevaid analüüse mille põhjal on eesmärgiks hinnata ettevõtte finantsseisundit.

Töö koosneb teoreetilisest ja praktilisest osast. Töö teoreetilises osas tutvustab autor erialase kirjanduse põhjal finantsanalüüsi üldist olemust, selle läbiviimise meetodeid ja toob välja põhjuseid miks finantsanalüüs kasulik või vajalik on. Autor annab ülevaate erinevatest finantsanalüüsi meetoditest milledeks on horisontaal-, vertikaal- ja suhtarvude analüüs. Kirjeldab igat meetodid ja annab ülevaate erinevate meetodite olemusest ja nende teostamise protsessist. Praktilises osas koondatakse majandusaruannetest saadud informatsioon ühte koondtabelisse ja viiakse nende andmetega läbi erinevad finantsanalüüse. Peale analüüsitulemuste leidmist ja tõlgendamist annab autor neile omapoolse hinnangu, pakkudes välja põhjuseid milleks tulemused on just sellised. Praktilises osas võrreldakse ka fookuses oleva ettevõtte näitajaid võrdluseks võetud teiste sarnaste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete näitajatega ning püütakse seeläbi leida võimalike sarnasusi, erinevusi ja muid seoseid tulemuste võrdluses.

1. FINANTSANALÜÜSI OLEMUS JA MEETODID

Finantsanalüüs on oluline paljudele osapooltele kaasa arvatud investorid ja võlausaldajad, kuid kõige olulisem on see just ettevõtte enda sees. Ettevõtete eesmärk on teenida oma omanikele kasu ning selle maksimeerimiseks on oluline mõista finantstulemuste omavahelisi seoseid ja põhjuseid.

1.1 Finantsanalüüsi olemus

Finantsanalüüs on tööriist uurimaks ettevõtte tulemusi ja kasumlikkust kas ettevõtte siseselt või võrreldes neid teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega. Ettevõtte sisene analüüsimine võimaldab analüüsijal kindlaks teha, kuidas on ettevõtte minevikus toimunud ning läbi selle teadmise võib anda ka ettekujutuse tulevastest sündmustest, mis võivad ettevõtte tegevusega kaasneda. Analüüsimise käigus püütakse tuvastada ebatavalisi kõikumisi erinevates valdkondades, trende ja suundumusi. Püütakse välja selgitada põhjused miks ja kuidas üks või teine tulemus saavutati. Võrdlusanalüüs samas valdkondades tegutsevate ettevõtetega annab ülevaate kõrvalekalletest valdkonna normidest ja püüab seda uurida ja välja selgitada põhjused (Trugman, 2012 176). Finantsanalüüsi tehes saab lihtsustamiseks kasutada andmete keskmist kas siis ettevõtte sisesel analüüsimisel või teiste valdkonna ettevõtetega võrdlevat analüüsi tehes. Ettevõtte sisesel analüüsimiseks andmete keskmist kasutades on andmed lihtsamal kujul ja tõlgendamine samuti lihtsustatud, kuid järelduste tegemisel tuleks olla kriitiline, kuna keskmised andmed võivad konkreetse perioodi omast tugevalt erineda. Võrdlusanalüüs majandusharu või võrdlusgrupi keskmisega annab võimaluse hinnata ettevõtte positsiooni majandusharus ja loob selgema pildi analüüsitava ettevõtte finantsseisust võrreldes konkurentidega (Singh, 2016 9-10).

Finantsanalüüsil on ka mõningaid puudusi kuna tugineb suurel määral varasematele perioodidele ja seetõttu ei pruugi see nii täpselt kajastada praegust ja tulevast finantsseisu. Ettevõtted võivad ka oma majandustulemusi manipuleerida, et muuta oma tulemused tegelikust paremaks.

Finantsanalüüsi puhul nagu iga äritegevusega seotud toiminguga on oluline, et oleks olemas selge arusaam lõppeesmärgist ja selle saavutamiseks vajaminevatest sammudest. Analüütik peaks omale teadvustama mõningaid küsimusi, millele finantsandmete

tõlgendamisel ja analüüsi järelduste tegemisel vastust otsib. Finantsanalüüsi tegemise põhjuseid ja teostamise tehnikaid on mitmeid ning sageli hõlmavad endast suuri andmehulki. Seetõttu võikski analüütik enne analüüsi teostamist teadvustada omale analüüsi eesmärgi. Lisaks võiks veel mõelda, mis küsimustele analüüsi tulemus vastused võiks anda, millised andmed on analüüsijal selle saavutamiseks saadaval ja millised tegurid võivad analüüsi tulemusi mõjutada (Robinson et al., 2020 261).

Finantsanalüüsi teostamise võimalusi on mitmeid, kuid üheks selliseks võimaluseks on analüüsida ettevõtet tema finantsaruannete põhjal. Ettevõtte finantsaruannet tehes võiks mõelda mõnele aspektile ja ära märkida asjaolu, et ettevõtte finantsaruandeid tuleks alati kasutada kui vajaliku tööriista. Finantsaruandeid ei tohiks vaadelda lihtsalt kui mingit kohustusliku dokumenti, mida iga aasta esitatakse (Nason & Nordqvist, 2020 51). Töös kasutatavateks põhilisteks finantsaruanneteks, mille põhjal saab teha erinevaid analüüse on:

- Kasumiaruanne, mis näitab millisel määral mingi perioodi jooksul teenib ettevõtte kas kasumit või kahjumit.
- Bilanss näitab ettevõtte finantsseisu mingil kindlal ajahetkel.

Finantsaruannetest saab põhiteavet, mida saab kasutada analüüsimiseks ja sellega seotud küsimustele vastuste otsimiseks. Siit leiab infot kui väärtuslikud on ettevõtte varad, millised ja millises osas on jaotunud varade vormid. Kuidas on ettevõtte oma varade rahastamiseks vahendeid saanud, mis on võõrkapitali ja omakapitali suhe ettevõtte kapitalis. Võib leida veel infot leidmaks vastust küsimusele kui tulusad on ettevõtte varad ehk kui tulusad on tehtud investeeringud (Damodaran, 2012 20). Finantsaruanded ei ole täiuslikud kuna lisanduvad ka andmesisestaja arvamused ja hinnangud. Alati on võimalus mõne majandussündmuse kajastamist edasi lükata. Finantsaruanded on kasulikud kuna nad aitavad investoritel ja võlausaldajatel teha paremaid majandusotsuseid, aruannetest arusaamine aitab langetada kasulikumaid otsuseid (White et al., 2002 2). Aruandeid tuleks uurida igal perioodil, millal neid koostatakse, sest nad räägivad loo ettevõtte arengust ning sellest, kui hästi või halvasti ettevõttel läheb või milliseid raskusi ta läbi elab. Aruannete hindamine annab vihjeid ettevõtte oluliste mõjutegurite kohta ning aitab leida soovitusi paremateks juhtimisotsusteks. On oluline, et juht mõistaks, mida iga komponent erinevatest aruannetest endast kujutab ja mida see ettevõtte edukuse jaoks tähendada võib. Finantsaruanded võivad pahatihti üsna kiiresti muutuda keeruliseks ja raskesti mõistetavaks, mistõttu on ka oluline, et neid koostatakse silmas pidades just lõppkasutajat.

Väikeettevõtte juht võiks aruannete loomisel osaleda, sest kui juht ei mõista või ei saa päris täpselt aru, mis toimub ja kuidas ettevõtte raha teenib, siis jääb ka oodatud tulemuse mitte ilmlemisel õhku küsimused. Finantsaruannete mõistmine ja nende komponentide tekkimise ja saamise mõistmine tuleb kindlasti kasuks nii ettevõtte kasvades kui ka rasketel perioodidel tulevikus. Ettevõtte juhil võib tekkida mitmeid küsimusi seoses äritegevusega. Küsimused nagu millised on peamised tegevused, millega ettevõtte raha teenib? Millised on valdkonnad kus ettevõtte teenib parimat kasumit? Mille pealt ettevõtte tegelikult kahjumit teenib? Nendele ja paljudele teistele küsimustele aitavad leida vastust raamatupidamisaruanded ja sealt tehtavad analüüsid (Nason & Nordqvist, 2020 51-52).

Finantsaruannete analüüsimisel võiks silmas pidada ka mõningaid täiendavaid aspekte. Tuleks mõelda kontekstile üldisemalt, suurena või väiksema tunduv number ei pruugi alati tähendada sellisena nagu ta paistab, tuleks teada, mis on valdkonnale kohane. Võrdluseks tasub kasutada sarnase suurusega ettevõtteid, kes tegutsevad ka samas valdkonnas. Tasub järgida viimaste aastate muutuseid ja trende. Samas tasub silmas pidada asjaolu, et majandusaasta aruandeid mille alusel finantsanalüüse teostatakse ei saa alati võtta absoluutse tõena, kuna alati on olemas võimalus, et need ei peegelda ettevõtte tegelikku olukorda täpselt selliselt nagu olukord realselt on. Näiteks võivad väikeettevõtte omanikud või raamatupidajad aruandeid manipuleerida, et jätta ettevõtetest parem mulje. Samuti võib juhtuda, et aruande esitajal puuduvad piisavad oskused, teadmised või jäetakse välja mõningad andmed. Et sellist olukorda vältida tasuks mõelda ka aruannete eelanalüüs peale, mis aitaks hinnata kui tõeselt need aruanded ettevõtte finantsseisundit kirjeldavad. Kui eelmainitud protsesse otsustatakse ette võtta, siis näitavad finantsanalüüsi tulemused aruannete põhjal kindlasti tõepärasemat tulemust ning arusaam ettevõtte käekäigust on selgem ja põhjalikum.

Finantsaruannete analüüsimisel on võimalik süveneda ettevõtte äritegevusega seotud nähtustesse ja nende olemusse ning võimaldab välja tuua nende olemusi, põhjuseid ja tagajärgi. Lisaks aruannetele peaks analüüsi tehes tuginema muudele täiendavatele aspektidele, mis võivad tuleneda ettevõtetest endast või majandusharust ja tegevusvaldkonnast tervikuna (Stelmak, 2013 21).

1.2 Horisontaal- ja vertikaalanalüüsi meetodid

Vaidya (2023) toob oma artiklis välja, et alati ei piisa ainult aastalõpu bilansist või kasumiaruandest, et hinnata ettevõtte seisundit ja käekäiku. Horisontaalanalüüsi abil saab hinnata finantsnäitajate trende ja dünaamikat kas aastate või kvartalite lõikes. Parema tulemuse saavutamiseks tasuks vaadata ja võrrelda mitmete aastate bilansse ja kasumiaruandeid, mitte ainult paari aastat. Finantsaruannete horisontaalanalüüsi abil saab näha järjestikuse aastate tegelikku teavet ning on võimalus neid andmeid võrrelda. Nähtu põhjal on võimalik mõista ja ennustada tuleviku trende. Andmete erinevuse kindlakstegemine ei nõua küll mingisugust erilist vilumust, kuid oluline on pöörata tähelepanu detailidele ja mõista miks muudatused toimuvad. Hindamine aitab tuvastada potentsiaalseid kasvuvaldkondi ning leida probleemseid kohti. Antud meetodite tulemusi on väga hea illustreerida graafikutel, mille abil on mugav leida erinevaid muutusi ja eristada trende (Kõomägi, 2006 112). Andmed esitatakse nii numbrilises kui protsendilises väärtuses.

Vertikaalanalüüsi meetodil saab vaadelda ja võrrelda aruannetes olevate komponentide omavahelisi osatähtsusi ehk analüüsitakse struktuuri muutuste dünaamikat sisemiselt (Kõomägi, 2006 112). Kuna kirjeldatud meetodid annavad ülevaate ettevõtte tulemustest varaemalt ja hetkeolukorrast siis sobivad need esmaseks analüüsiks. Põhjalikuma analüüsitulemuste saamiseks tulevad appi suhtarvude analüüsimise meetodid.

1.3 Finantssuhtarvude meetodid

1.3.1 Finantssuhtarvude olemus ja kasutusvõimalused

Antud töös kasutatakse kõige levinumaid analüüsimeetodeid ning võrreldakse viimase 5a suhtarve, siis peaks olema näha kas ettevõtte finantsseisund on paranenud või halvenenud. Leida arvude vahelisi seoseid, tendentside muutusi ja võrrelda tulemusi teiste ettevõtete näitajatega. Finantssuhtarvudega seonduv võib esialgu tunduda kauge, kuid tuleks arvestada, et neidsamu suhtarve hindavad finantsanalüütikud ja vajadusel teevad seda ka kreditorid. Finantssuhtarvud ise võibolla nii olulist infot edasi ei anna aga muutuvad kõnekaks kui vaadata just nende muutumist ajas ja võimalusel võrrelda neid kas siis konkurentide näitajate või tegevusvaldkonna keskmise näitajaga.

Finantssuhtarvude kasutamine võimaldab hindajal analüüsida uuritavaid ettevõtteid nende likviidsuse, tasuvuse, efektiivsuse ja finantsvõimenduse seisukohast. Paremaks hindamiseks lisaks ettevõtte enda seisukohalt on hindamiseks kasulik võrrelda neid suhtarvuid ka valdkonna teiste ettevõtete andmetega. Mõned suhtarvud võivad olla erinevates valdkondades rohkem tähendusrikkamad ja olulisemad kui teised, aga analüüs on sisuliselt sama valdkonniti. Oluline on, et kui suhtarve võrreldakse teiste ettevõtete omadega, millel oleks tegevusvaldkond ja ettevõtte struktuur võimalikult sarnane (Trugman, 2012 179).

Finantsaruannetes leitavate majandustulemuste põhjal võib olla päris raske kindlaks teha, kas mingil konkreetsel ettevõttel läheb hästi või halvasti. Näiteks kui ettevõttel on tulusid miljoni eest võib see olla suurepärane tulemus väikeettevõtte jaoks, kuid vastupidiselt väiksematele võib selline tulu suurus olla piinlikult madal mõne börsil kaupleva rahvusvahelise suureettevõtte jaoks. Kui aga saab väita, et mingi konkreetne ettevõtte teenib tulu näiteks 20 ühikut iga varaühiku kohta, siis on võimalik võrrelda ka väikeettevõtte edukust mõne suure ettevõtte omaga. Suhtarvude analüüs võimaldab meil lisaks ettevõtte edu hindamisele hetkes hinnata ka ettevõtte edu läbi aja (Nason & Nordqvist, 2020 59).

Et näha seoseid ja saada aru mismoodi miski mõjutatud on, siis tuleks suhtarve jälgida pidevalt ja süstemaatiliselt, oluliseks siinkohal saab pidada just järjepidevust, sest suhtarvude tõlgendamine finantsanalüüsi üks olulisemaid osi (Stelmak, 2013 47).

Kuna ettevõtted on pidevas muutuses, kas nad siis kasvavad, kahanevad või mitmekesistavad näiteks oma tootevalikut, siis muutuvad vastavalt ka suhtarvud ning seetõttu aitavadki suhtarvude analüüsimised ettevõtte juhul paremini hinnata ja mõista millised valdkonnad või tegevused toimivad tõhusalt ja millised valdkonnad vajaksid rohkem tähelepanu ja süvitsi minemist. Suhtarve kasutavad väga laialdaselt ka kreditorid, näiteks pangad, et hinnata millised oleks ettevõttele antavad rahastamise tingimused või kas üldse ettevõttele krediiti anda. Samuti annab suhtarvude analüüs võlausaldajatele infot kui oleks vaja hinnata näiteks laenu pikendamist, et kas ettevõtte on võimeline seda laenu pikemas perspektiivis teenindama. Ja lisaks saavad suhtarvude analüüsist olulist infot investorid, et teha tarku investeerimisotsuseid. Seetõttu võib oluliseks pidada, et ettevõtte juht annaks omale aru ja mõistaks kuidas näha oma ettevõtet selliselt nagu seda teised näevad. Siit saame järeldada, et suhtarvude analüüs ei ole mitte ainult tõhus vahend finantsjuhtimiseks, vaid ka kasulik vahend ettevõtte väliste osapooltega äritegevuses

edukas ja heades suhetes olemises. Üldiselt saab finantssuhtarvud jagada nelja kategooriasse, milledeks on likviidsussuhtarvud, tasuvuse ehk rentaabluuse suhtarvud, efektiivsuse suhtarvud ja finantsvõimenduse suhtarvud (Nason & Nordqvist, 2020 59-60).

1.3.2 Likviidsussuhtarvud

Likviidsust kui sellist võib lihtsamalt kirjeldada sellega, et kui hõlpsasti on ettevõtte võimeline oma arveid maksma. Ettevõtte kellel puuduvad raskused oma igapäevaste arvete tasumisega on piisavalt likviidsed. Ettevõtetel võib olla ka ülemäära likviidsust kuna likviidsed varad võivad teenida tavalisest madalamat tulumäära. (Davidson, 2020 20). Likviidsust saab vaadata ka kui tegurit mis määrab ettevõtte laenuvõime. Vara on seda likviidsem kui hõlpsasti saab seda rahaks konverteerida. Likviidne saab olla ka kohustus kui see tuleb tagasi maksta lähima aja jooksul. (Higgins et al., 2022 52-53). Seega peegeldab likviidsus ettevõtte võimet täita oma kohustusi just nende varade abiga, mida on võimalik kõige kiiremini rahaks konverteerida. Varasid, mida on lühikese aja jooksul võimalik muuta rahaks nimetataksegi likviidseteks varadeks, finantsaruannetes kajastatakse neid käibevarana, mida omakorda kasutatakse lühiajaliste kohustuste täitmiseks (Drake & Fabozzi, 2010 248).

Likviidsete varade hulka kuuluvad sularaha, väärtpaberid ja saadaolevad arved ehk debitoorne võlgnevus. Peale debitoorse võlgnevuse saab neid varasid eeldatavasti vastavalt oma bilansijärgsele väärtusele kiiresti sularahaks konverteerida (Trugman, 2012 180). Näiteks on riskantne rahastada mitte likviidseid varasid nagu seadmed või masinad likviidsete lühiajaliste kohustustega, sest kohustuste tähtaeg saabub varem kui nendest varadest saadavad piisavad vahendid tasumaks selle investeeringu eest. Kõige levinumad suhtarvud, mis on mõeldud ettevõtte varade likviidsuse mõõtmiseks on rahakordaja (*cash ratio*), lühiajaliste võlgnevuste katekordaja (*current ratio*) ja maksevõime kordaja (*quick ratio*) (Higgins et al., 2022 52-53).

Rahakordaja ja maksevõime kordaja kajastavad ettevõtte võimet katta oma jooksvaid kohustusi kõige likviidsemate varadega. Maksevõime kordaja aga eeldab, et ettevõtte nõuded ostjate vastu oleks samuti likviidsed. Selline olukord kehtib tegevusvaldkondades kus klientide krediitvõime ja arvete tasumine on eeskujulikud või nõuded laekuvad ettevõttesse sisse väga lühikese perioodi jooksul. Kui aga antud tingimused ei ole nii head ja ettevõttel on raskusi oma debitorsete võlgnevuste laekumistega siis on paremaks

suhtarvuks rahakordaja, mis arvestab ainult raha ja raha ekvivalentide võimet katta jooksvaid kohustusi kui peaks hädaolukord tekkima, et vaja katta ettevõtte jooksvaid kohustusi (Palepu et al., 2013 196). Rahuldav on rahakordaja kui näitaja jääb vahemikku 0,5 kuni 1, üle kordaja 1 loetakse juba heaks tulemuseks. Rahakordaja suhtarvu leiame kui jagame raha ja raha ekvivalendid lühiajaliste kohustistega.

$$\text{rahakordaja} = \frac{\text{raha} + \text{raha ekvivalendid}}{\text{lühiajalised kohustised}} \quad (1)$$

Eeldatavasti saab kõige likviidsemaid varasid nagu sularaha ja väärtpaberid oma ligikaudsete summade osas kiiresti sularahaks konverteerida. Maksevõime kordaja (*quick ratio*) mõõdab kui suures osas on ettevõttel likviidseid vahendeid oma praeguste kohustuste täitmiseks. Antud suhtarv kipub olema parim mõõt hindamaks kas ettevõttel on piisavalt võimet kiiresti raha teenida, et oma arveid tasuda, seetõttu ei kuulu selle suhtarvu juurde varud, mis on ettevõtte põhiline käibevara (Trugman, 2012 180). Rahuldavaks loetakse maksevõime kordajat kui see on vähemalt 1, kõik mis üle selle loetakse juba heaks tulemuseks.

$$\text{maksevõime kordaja} = \frac{\text{käibe varad} - \text{varud} - \text{ettemaksed}}{\text{lühiajalised kohustised}} \quad (2)$$

Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja (*current ratio*) mõõdab aasta jooksul rahaks muutuvat vara ehk käibevara lühiajaliste kohustistega. Ettevõtte, kellel on madal lühiajalise võlgnevuse kattekordaja puudub selline likviidsus, et ta oleks võimeline vähendama oma käibevarasid, et saada raha millega saaks vähendada tähtajale lähenevaid kohustusi (Higgins et al., 2022 53). Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja 1,2 kuni 2 peetakse rahuldavaks, kui kordaja peaks langema alla 1, siis on põhjust muretsemiseks kuna ettevõttel võivad tekkida lühiajaliste võlgnevuste tasumisega käibevarade abil raskusi.

$$\text{lühiajalise võlgnevuse kattekordaja} = \frac{\text{käibevarad}}{\text{lühiajalised kohustised}} \quad (3)$$

Siit võib tekkida ka kõige otsesem oht, kreditor seisab silmitsi ohuga, et laenuvõtjal võivad tekkida ebalikviidsusest põhjustatud probleemid, suutmatus koguda piisavalt raha oma olemasolevate kohustuste tasumiseks. Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja mõõdab ära esimese riski, võrreldes jooksva tegevustsükli ajal tasumisele kuuluvaid nõudeid

ettevõtte varadega olgu nendeks siis kas raha või rahaks konverteeritavad jooksva perioodi varad (Fridson & Alvarez, 2022 302).

1.3.3 Tasuvuse ehk rentaabluuse suhtarvud

Üldiselt eksisteerivad ettevõtted sellel eesmärgil, et kasvatada ettevõtte väärtust ja luua seeläbi omanikele rikkust. Rentaabluuse ehk tasuvuse suhtarvudest saab ülevaate selle eesmärgi saavutamise edukuse tasemest. Need suhtarvud väljendavad teenitud kasumit seoses teiste finantsaruannete näitajate suhtes (Atrill & McLaney, 2011 188). Rentaabluuse, mida vahel nimetatakse ka koondefektiivsuse analüüsiks näitab kuidas ja millisel määral on tegurid avaldanud mõju ettevõtte kasumi kujunemisse (Kõomägi, 2006 126).

Brutokasumi marginaal (*gross profit margin*) näitab millisel määral tulude osakaal ületab müügiga seotud otseseid kulusid. Brutokasumi marginaali mõjutavad mõned tegurid, milleks võib olla ettevõtte toodetel või teenustel olev hind ning ettevõtte tarne või tootmisprotsesside tõhusus. Ettevõtete pakutava toote või teenuse hinnalisa aga on mõjutatav konkurentsi tasemest ja toodete unikaalsusest. Ettevõttel saavad olla müüdüd toodete kulud madalamad konkurentide omast kui ettevõtte on võimeline ostma oma tooteid soodsama hinnaga või suudab juhtida oma tootmisprotsesse tõhusamalt (Palepu et al., 2013 190-191). Antud suhtarvu arvutamisel saab välja tuua erisuse kasumiaruande skeem 1 ja skeem 2 vahel. Brutokasumi marginaali leidmisel kasumiaruande skeem 1 puhul tuleb brutokasum välja arvutada, kuna antud skeemil ei ole brutokasumi kirjet. Selleks tuleb müügitulust maha arvutada müüdüd kaupade kulu. Heaks brutokasumi marginaaliks loetakse 30%, kuid see oleneb tugevalt tegevusvaldkonnast, parima hindamise saamiseks tasub vaadata valdkonna keskmist. Valem antud suhtarvu leidmiseks on järgmine:

$$\text{brutokasumi marginaal} = \frac{\text{müügitulu} - \text{müüdüd toodete kulu}}{\text{müügitulu}} \quad (4)$$

Ärikasumi marginaal (*operating profit margin*) seob mingi perioodi ärikasumi ettevõtte müügituluga. Antud suhtarvu peetakse sageli tasuvustulemuste mõõtmiseks kõige sobivamaks, kuna tulemusi ei mõjuta asjaolud, mis kaasnevad ettevõtte rahastamisest. Suhtarv võrdleb ärikasumi väljundit müügitulu omaga. Antud suhtarv võib valdkondade lõikes erineda, madalate hindadega opereerivad äritegevused omavad ka madalamaid marginaale. Majanduskliima, valdkonna riskitase ja muud omadused ning konkurentsitase

mõjutavad ärikasumi marginaali (Atrill & McLaney, 2011 196). Valem antud suhtarvu leidmiseks on järgmine:

$$\text{ärikasumi marginaal} = \frac{\text{ärikasum}}{\text{müügitulu}} \quad (5)$$

Puhaskasumi marginaal (*net profit margin*) näitab ettevõtte kasumlikkust ja seda väljendatakse protsentides. Leidmiseks tuleb puhaskasum jagada kogu müügituluga. Marginaalist saab ülevaate kui palju teenib ettevõtte kasumit iga teenitud tulu rahaühiku kohta. Puhaskasumi marginaal varieerub sõltuvalt tegevusvaldkonnast ja ka muudest teguritest. Üldiselt peetakse heaks 10% või suuremat puhaskasumi marginaali, kuid sõltuvalt tegevusvaldkonnast, ettevõtte suurustest võib marginaal kõikuda (Palepu et al., 2013 186).

Kõrge protsendiga marginaal võib viidata, et ettevõtte haldab tõhusalt ka oma kulusid kuna äritegevusest teenitud kasum on suur. Kindlasti tasub antud marginaali hinnata ka valdkonna keskmiste näitajatega, mis annab parema arusaama ettevõtte finantsseisundist.

$$\text{puhaskasumi marginaal} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{müügitulu}} \quad (6)$$

Kogukapitali ehk varade puhasrentaablus (*return on assets, ROA*) mõõdab kasumit, mis on saadud selle teenimiseks kasutatud varade suhtes. Ettevõtte kelle varade tootlus on madal võib olla märk sellest, et antud ettevõtet võidakse juhtida ebaefektiivselt (Nason & Nordqvist, 2020 68).

$$\text{kogukapitali puhasrentaablus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{keskmine varad}} \quad (7)$$

Omakapitali tootlus ehk puhasrentaablus (*return on equity, ROE*) mõõdab omakapitali müügitulu suhtes ehk milline on ettevõttesse paigutatud omakapitali tasuvus ning kui palju teenib iga omakapitali rahaühik kasumit. Antud suhtarv võib olla oluline mõõdik ka näiteks investoritele kui nad sooviksid teada kui tõhusalt ettevõttesse paigutatud omakapital kasumit teenib ehk suurel suhtarvul on võime ligi meelitada lisakapitali (Fridson & Alvarez, 2022 320). Heaks suhtarvuks 15% ja suuremat tulemust, kuid samuti võib see kõikuda tegevusvaldkonniti ja tuleks kindlasti võrrelda ka just teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete näitajatega.

$$\text{omakapitali tootlus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{keskmine omakapital}} \quad (8)$$

Tegevuskasumi suhe kapitali (*return on capital employed ROCE*) on fundamentaalne äritegevuse tasuvuse näitaja. Antud suhtarv näitab suhet mingi perioodi teenitud kasumi ja ettevõttesse investeeritud keskmise pikaajalise kapitali vahel. Paljud peavad tegevuskasumi suhet kapitali peamiseks kasumlikkuse mõõdupuuks kuna rahaliste vahendite kasutamise tõhususe hindamisel on väga oluline võrdlus just investeeritud kapitalil ja ettevõtte tegevuskasumil. Investeeritud kapitali tasuvuse suhe on äritegevuse oluline näitaja. See suhtarv väljendab suhet perioodi jooksul teenitud ärikasumi ja ettevõttesse investeeritud keskmise pikaajalise kapitali vahel. Osad ettevõtted kasutavad antud mõõdupuud oma tippjuhtide premeerimise alusena, mis näitab miks peetakse antud tasuvuse suhtarvu oluliseks (Atrill & McLaney, 2011 194-195). Valemi saab välja tuua järgmiselt:

$$\text{ärikasumi suhe kapitali} = \frac{\text{ärikasum}}{\text{koguvaramad} - \text{lühiajalised kohustused}} \times 100 \quad (9)$$

1.3.4 Efektiivsuse suhtarvud

Kas on alati ettevõtte kasumlik ja efektiivne kui tal on palju varasid, seda võib ju eeldada, kuid tegelikult on olukord ikkagi veidi keerulisem. Ideaalne oleks tõesti kui ettevõtte teeniks tulu ilma oma varadeta, kuid siis ei oleks ka vaja teha investeeringuid ja tulu oleks lõpmatu. Varade käibekordaja (*asset turnover*) mõõdab müükide ühikut raha kui varaühiku suhtes. See suhtarv näitab ära kui palju teenib ettevõtte käivet iga varasse investeeritud rahaühiku kohta. Ta mõõdab n.ö varade intensiivsust, kusjuures madal varade käibekordaja näitab üldjuhul varamahukat äritegevust ja kõrge kordaja vastupidist olukorda. Samuti mõjutavad tugevalt varade käivet ka ettevõtte konkurentsistrateegia ja müüdavate toodete olemus. Varade käibekordaja võtab üldiselt kokku varade juhtimise bilansi poolel, näidates müükide toetamiseks vajaminevaid ressursse (Higgins et al., 2022 42-43). Kordaja võib tegevusharuti tugevalt kõikuda.

$$\text{varade käibekordaja} = \frac{\text{müügitulu}}{\text{keskmine vara}} \quad (10)$$

Debitoorse võlgnevuse käibekordaja (*receivable turnover*) on suhtarv, mis näitab saadaolevate arvete laekumise korda keskmiselt mingi perioodi jooksul. Selle saab välja

arvutada kui müügitulu jagada selle perioodi keskmise laekuvate arvetega (Davidson, 2020 141). Kuna antud töös käsitletakse rahatsükli arvutamises suhtarvude välteid, siis selle leidmiseks jagatakse käibekordaja päevade arvuga aastas või kasutatakse järgmist valemit:

$$\text{lühiajalise võlgnevuse välde} = \frac{\text{keskmine debitoorne võlgnevus}}{\text{müügitulu}} \times 365 \quad (11)$$

Et hinnata laovarudest saadavat kasu saab välja arvutada varude käibekordaja (*inventory turnover*), mis mõõdab kui kiiresti on ettevõtte olnud võimeline oma laovarusid kasutades tekitama müüki (Drake & Fabozzi, 2010 256). Näitaja võib tegevusharuti tugevalt kõikuda, heaks võib lugeda kui kordaja jääb umbes 4-6 kanti. Varude käibevalde (*Days Inventory on Hand*) näitab päevade arvu mis kulub ettevõttel oma varude müügiks.

$$\text{varude välde} = \frac{\text{keskmised varud}}{\text{müüdud kaupade kulu}} \times 365 \quad (12)$$

Kreditoorse võlgnevuse käibevalde näitab mitu korda toimub lühiajalise võlgnevuse maksmine aruandlusperioodil keskmiselt. Kõrgem välde võib viidata asjaolule, et ettevõttel kulub oma tarnijatele maksmiseks kauem aega ning see näitab, et suudetakse oma rahavoogusid tõhusamalt hallata, samas kui liiga suur välde võib viidata sellele, et ettevõtte ei maksa oma tarnijatele õigeaegselt arveid ja viivitab maksmisega liiga kaua aega (Ruyken et al., 2011).

$$\text{kreditoorse võlgnevuse välde} = \frac{\text{keskmine kreditoorne võlgnevus}}{\text{müüdud kaupade kulu}} \times 365 \quad (13)$$

Rahatsükkel koosneb varude vältest, debitoorse võlgnevuse vältest ja kreditoorse võlgnevuse vältest. See on ajavahemik alates sellest hetkest, kui ettevõtte maksab oma ostuarved kuni selle hetkeni, millal laekub saadaolev debitoorne võlgnevus. Rahatsükkel saab olla nii positiivne, negatiivne või null. Positiivne rahatsükkel on päevade arv, mille jooksul peab ettevõtte kapitali ette maksma, kuna klientidelt oodatakse makseid. Negatiivne rahatsükkel näitab päevade arvu, millal ettevõtte on saanud oma müügist raha enne kui ta ise tasub oma tarnijatele, tavaliselt on negatiivne rahatsükkel kooskõlas hästi juhitud laoseisu ja suure varude käibega. Kui rahatsükkel on null, siis näitab see ühelt poolt tasakaalu debitoorse võlgnevuse käibevalde ja varude välte vahel ning teiselt poolt kreditoorse võla välte vahel (Ruyken et al., 2011 16).

$$\text{Rahatsükkel} = \text{varude väld} + \text{debitorse võlgnevuse väld} - \text{kreditoorse võlgnevuse väld} \quad (14)$$

1.3.5 Finantsvõimenduse suhtarvud

Ettevõtte varade osalist finantseerimist võõrvahenditega nimetatakse finantsvõimenduseks. Antud analüüs annab näiteks vastuse küsimusele, et millisel määral kasutab ettevõtte oma tegevuseks laenatud vahendeid. Selleks tuleb leida võlakordaja, mida väljendatakse tavaliselt protsentides ning mis näitab, mis osa varadest on soetatud võõrvahendite arvelt. Ettevõtte saab edukalt tegutseda ka 60-70% kordaja korral, kuid rusikareegel siin on 50%. Võõrvahendite kasutamine mõjutab positiivselt ka omakapitali rentaablust, kuid tõstab ettevõtte finantsriski (Tearu, 2008 25). Finantsvõimenduse suhtarvudega arvestatakse ettevõtte rahastamist ja ettevõtte võimet selle rahastamise sisu hallata. Esimese asjana mõeldakse tavaliselt nende võla suhtarvudele, mis mõõdavad võõrkapitali osakaalu ettevõttes. Finantsvõimenduse suhtarve on mitmesuguseid ja nad kõik näitavad veidi erinevat seisut, kuid peamiseks finantsvõimenduse suhtarvudeks peetakse võlakordajat või võlgade ning omakapitali suhte suhtarvu, mis on ka oma olemuselt sarnased. Antud kaks suhtarvu näitavad pikaajalise võla suurust ettevõtte kapitali struktuuri (Nason & Nordqvist, 2020 66).

Võlakordaja (*debt to asset ratio*) on varade osakaalu mõõt, mis on rahastatud võõrkapitaliga. Kõrge suhtarv tähendab, et ettevõtte on suurtes võlgades, võibolla kaotanud võime oma võlgu tasuda (Davidson, 2020 160). Teine võimalus kuidas ettevõtte finantsvõimendust ja riski hinnata on arvutada milline on antud ettevõtte võla ja omakapitali suhe (*debt to equity*). Antud suhtarv annab ülevaate, millisel määral rahastab ettevõtte oma tegevusi võõrkapitaliga võrreldes seda omakapitali bilansilise väärtusega (Drake & Fabozzi, 2010 259). Kuna võlakordaja ning võlgade omakapitali suhe on sisu poolest samad, siis antud töös käsitletakse analüüsimiseks ainult võlakordajat.

$$\text{võlakordaja} = \frac{\text{kohustised kokku}}{\text{varad kokku}} \quad (15)$$

Intresside kattekordaja (*interest coverage ratio*) näitab ärikasumi suurust, mis oleks vajalik tasumisele kuuluvate intresside katmiseks. Kui ärikasumi katte tase on liialt madal võib tekkida oht laenuandjatele, et intressimaksed võivad sattuda raskustesse. See omakorda

võib kaasa tuua meetmeid, et ettevõtte vastu võetakse kasutusele meetmeid ja hakatakse sisse nõudma võlgades olevaid intresse (Atrill & McLaney, 2011 216). Antud kordaja võiks olla vähemalt 2-3.

$$\textit{intresside kattekoradaja} = \frac{\textit{EBIT}}{\textit{perioodi intressikulu}} \quad (16)$$

2. FINANTSANALÜÜS VÄIKEETTEVÕTTE NÄITEL

2.1 Ettevõtete tutvustus

Käesolev töö keskendub ettevõttele S.V Ärigrupp OÜ, kelle tegevusalaks on autovaruosade maaletoomine, jae- ja hulгимүүк nii Eestis kui vähesel määral ka Soomes. Kõrvaltegevuseks on radiaatorite, agregaatide ning jahutussüsteemide remont ja hooldus. Ettevõtte on loodud eeskätt autovaruosade paremaks turustamiseks ja soovist pakkuda klientidele võimalikult mugavalt, soodsa hinnaga ja laia valikuga varuosi, mille abil täita tarbijate vajadusi ja soove. Ettevõttes töötab 11 töötajat, asub Tallinnas ja omab 20a. kogemust valdkonnas. Ettevõtte opereerib kaubamärgi all Laki Auto ning antud nimi tuleneb sellest, mis viitab ettevõtte tegevusaadressile, milleks on laki 7, Tallinn. Ettevõtte ei ole seotud teiste ärigruppidega kuigi juriidilisest nimetusest võib sellise mulje jääda. Viimased viis aastat on ettevõtte olnud kahjumis, aastal 2021 oli müügitulu 80 414 eurot töötaja kohta. 2021 aasta näitas 11% list müügitulu kasvu võrreldes 2020 aastaga, ning mõningast kahjumi vähenemist. 2018 aastast alates on tugevalt ettevõtte käivet mõjutanud suurte Poola varuosadade tulemine turule. Samuti on ettevõtte majandustulemustele avaldanud mõju COVID periood ning üldine majanduslangus. Selle tulemusel on paljude püsiklientide osakaal müüginumbrite tugevalt mõjunud, vähenenud on müüginumbrid püsiklientidele. Ettevõtte on seetõttu pidanud suurendama töökojas tehtavate tööde osakaalu, samuti on püütud suurendada jaeklientide osakaalu. Ettevõtte üheks tugevuseks ja eeliseks on paindlik klienditeenindus ja tagastatavate ja probleemsete toodete menetlemine, mida suured ettevõtted nii paindlikult teha ei saa. Ettevõtte on saanud klientidelt ka tagasisidet selle kohta ning seetõttu püüab ettevõtte seda joont hoida. Viimaseid aastaid on tugevalt mõjutanud pandeemia olukord ja püsikulude kasv energiahindade tõttu.

Ettevõtte on oma strateegia valimisel lähtunud eelkõige lõpptarbija rahulolust ning seetõttu peab oluliseks paindlikust ja võimalikult mugavat lahendust tarbijale. Organisatsioon püüab oma igapäevatoos lähtuda järgmistest punktidest:

- Olla usaldusväärne partner oma klientidele.
- Olla kvaliteetse kauba pakkuja, seades esikohale kaupade kvaliteedinõuded.
- Olla professionaalne, pakkudes oma klientidele laitmatud teenindust ja parimat vajaminevat informatsiooni pakutavale kaubale.

- Olla paindlik koostööpartner kõikidele püsi-, ja jaeklientidele, pakkudes probleemide tekkides parimat lahendust kliendile ning püüda leida kompromiss mis tahes olukordades.
- Olla uuenduslik ja innovatiivne tootepakkuja, täiendades ja laiendades pidevalt müügi sortimenti.

Ettevõtte missiooniks on pakkuda klientidele laitmatud klienditeenindust ning kvaliteetset kaupa, arvestades klientide soove, vajadusi ja rahalisi võimalusi. Organisatsiooni visioon on olla Eesti turul edukas, hulgikliendile orienteeritud autovaruosade müügiga tegelev ettevõtte ning ka eelistatud varuosade müüja jaekliendile. Ettevõtte peaks esialgu oma sihiks võtma taas kasumisse jõudmise.

Kuna finantsanalüüsi käigus tehtud arvutuste tulemused ja saadud tulemuste tähendus ning tõlgendamine võib tegevusharuti tugevalt kõikuda, siis on kasulik saadud tulemusi võrrelda ka valdkonna keskmisega. Selleks valis töö autor välja neli samas valdkonnas tegutsevat konkurenti, kelle majandusaasta aruannete põhjal tehti samuti vajalikud arvutused ja võrreldi tulemusi fookuses oleva ettevõtte omadega. Võrdluseks võetud ettevõtete valikus lähtus töö autor mõningatest kriteeriumitest nagu ettevõtte tegevusvaldkond, ettevõtte suurus, ettevõtte asukoht ja et ettevõtte oleks oma olemuselt ja äritegevuselt võimalikult sarnane fookuses oleva ettevõttega.

Valiti välja ettevõtted Teeme Varuosad OÜ, Automeister AS, Autokaubad24 OÜ ja Maginox OÜ. Kõiki töö käigus analüüsitud ettevõtteid ühendab asjaolu, et nad tegelevad mootorsõidukite varuosade ja lisaseadmete maaletoomisega, hulgi- ja jaemüügiga. Lisaks kauplus laole on kõikidel ettevõtetel olemas ka veebipood kus klient saab soovitud varuosa auto alusel otsida ja vajadusel soetada. Nii fookuses oleva ettevõtte kui võrdluseks välja valitud konkurentide majandusaasta aruanded on välja toodud lisades.

Teeme Varuosad OÜ kodulehel tutvustatakse ettevõtet kui autovaruosade jae- ja hulgimüügiga tegelevat äriühingut, asutatud aastal 2002. Pakutakse erinevaid soodustusi lepingulistele klientidele ja Tallinna piires tarnitakse kaupa neli korda päevas kliendini. Ettevõtte peab oma plussideks paindlikust ja kiirust, püüdes rahuldada ka kõige nõudlikuma kliendi vajadused. Ettevõtte on 2017-2020 aasta lõpetanud kahjumiga, kuid 2021 aasta majandusaastaruannete kohaselt jõudnud tagasi kasumisse (vt lisa 3).

Automeister AS on võrdlusgrupist kõige suurem ettevõtte. Asutatud aastal 1993 ja organisatsioonis töötab 21 inimest. Kodulehekülje andmetel on ettevõtte peamised kliendid

autoremonditöökojad ja autoesindused. Automeister AS peab oma tugevuseks omandatud teadmisi ning kogemusi ja pakuvad seeläbi ka oma klientidele tootealaseid koolitusi. Ettevõtte on võrdlusgrupis üheks suurimaks müügituluga ettevõtteks kuigi aasta 2021 lõppes kahjumiga (vt lisa 4).

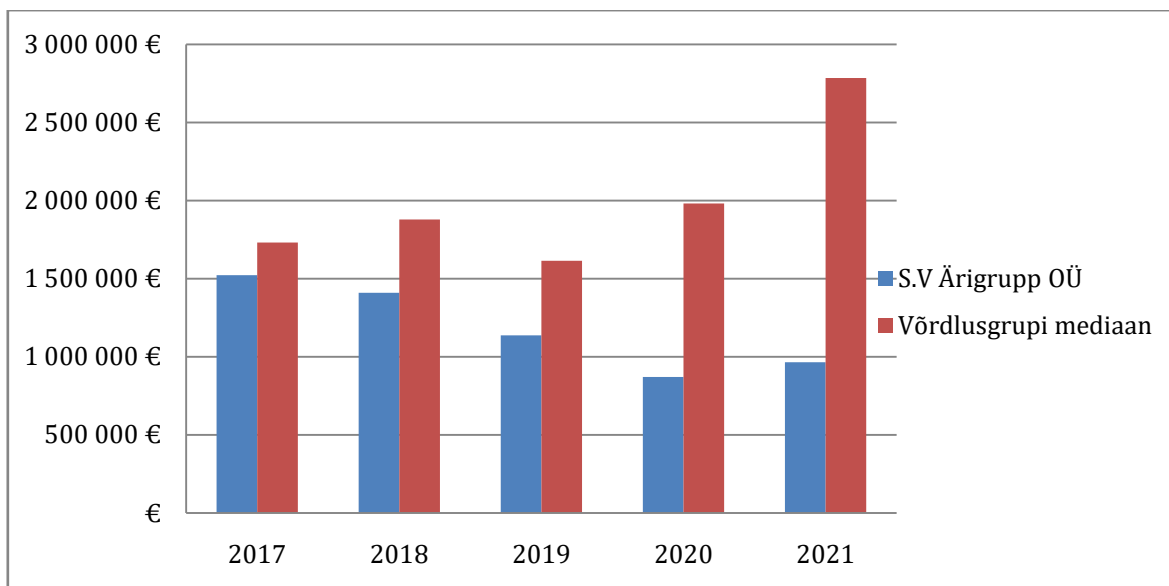
Autokaubad24 OÜ on asutatud aastal 2009 ning on valimis kõige suurema jaeklientide osakaaluga ettevõtte. Ettevõtte tugevuseks on laia sortimendiga hästi toimiv veebipood, mis opereerib nii Eestis kui ka Soomes. Antud firmas on palgal 13 töötajat ning neil on ka analüüsivatest ettevõtetest kõige suurem müügitulu ühe töötaja kohta (vt lisa 5).

Viimaseks võrdlusgruppi valitud ettevõtteks osutus Maginox OÜ. Oma kodulehe andmetel on firma asutatud aastal 2001 ja nad on spetsialiseerunud autovaruosade jae- ja hulgimüügile. Ettevõttel on suur ladu hoidmaks tooteid kohapeal ning samuti töötavad tellimustega. Ettevõtte tegi kõikide analüüsitud ettevõtetest aastal 2021 kõige parema tulemuse saades aruandeaasta kasumiks 102 250 eurot (vt lisa 6).

2.2 Horisontaalanalüüs

Horisontaalanalüüsis hindas autor ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kasumiaruande põhinäitajaid hindamiseks valitud aastate lõikes. Tuuakse välja millised on trendid ning analüüsitakse neid ja püütakse välja pakkuda võimalikke lahendusi. Lisaks sellele kõrvutatakse ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ näitajaid ka võrdluseks võetud ettevõtete trendidega ning võrreldakse valimi keskmiste näitudega. Antud töös valis autor trendide hindamiseks välja müügitulu, tööjõukulu ja aruandeaasta kasum (kahjum) kirjeid, kuid põhjalikumalt saab siin muidugi uurida iga kirje trendi kui mingisugune kindel valdkond peaks analüüsijale huvi pakkuma.

Müügitulude osakaalude muutus aastate lõikes ja võrdlus võrdlusgrupi mediaaniga on ära toodud joonisel 1.



Joonis 1. Müügitulu 2017-2021

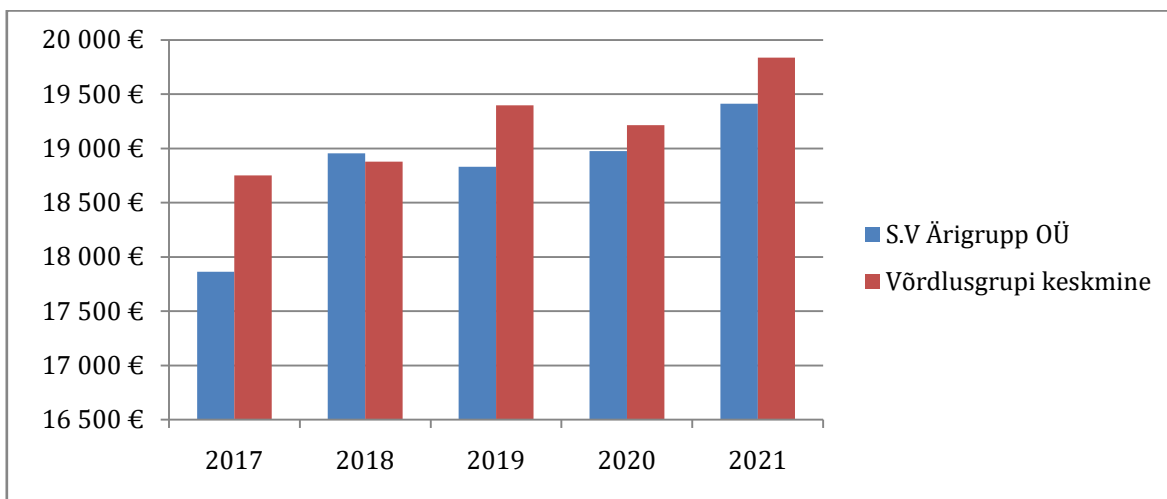
Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Jooniselt 1 selgub, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ müügitulu on alla võrdlusgrupi mediaani. Eriti keeruline on seis kui vaadata aastat 2021, kus võrdlusgrupp on oma müügitulu suutnud võrreldes aastaga 2020 kasvatada 40%, S.V Ärigrupp OÜ aga ainult 11%. Lisaks näitab tabel, et fookuses oleva ettevõtte ja võrdlusgrupi ettevõtete keskmised näitajad muutuvad ajas suhteliselt võrdeliselt, kuid kui vaadata viimast aastat, siis selgub, et vahe S.V Ärigrupp OÜ ja võrdlusgrupi keskmisega on võrreldes algusaastatega kerkinud oluliselt suuremaks. Teised äriühingud on oma müügitulu osakaalu suutnud suurendada viimasel aastal umbes poole miljoni euro võrra, kuid fookuses oleva ettevõtte kasv viimasel aastal on minimaalne. Kindlasti peaks mõtlema, kuidas saaks müügitulu suurendada ning selleks on olemas mitmeid võimalusi, mida tasuks proovida.

Üheks variandiks näeb autor, et tuleks laiendada turuosa ja kliendibaasi. Seda saab teha digiturunduse abil läbi sotsiaalmeedia, kasutades erinevaid kanaleid turundustegevuse läbiviimiseks, et jõuda vajaliku sihtrühmani. Tasuks uurida ja analüüsida, millistes Eestimaa kohtades on ettevõtte turuosa väikene ja kuidas saaks seal seda laiendada. Lisaks tasuks uurida ettevõtte siseselt, milliste klientide müügitulu osakaal on märgatavalt langenud ning püüda saada nendelt klientide tagasisidet, mis võiksid olla need põhjused miks ei osteta kaupa varasemal tasemel. Kas nad on leidnud soodsamad pakkujad või on mingi muu põhjus, miks S.V Ärigrupp OÜ kaupa enam varasemates kogustes ei osteta. Tasuks rakendada ka müüdavatele toodetele erinevaid stiimuleid nagu eripakkumisi,

paremaid allahindlusi või pikemaid makseperioode. Kasuks tuleb kui keskenduda veel rohkem klienditeenindusele ja püüda luua klientidega isiklikud tugevad suhted, seeläbi suurendades nende lojaalsust. Samuti võiks mõelda tootevaliku suurendamisele või täiustamisele, pakkudes kvaliteetsemaid tooteid ja laiemat sortimenti. Müügiotsuse sujuvamaks muutmise aitab klientidel mugavamalt otsida ja leida sobivaid tooteid.

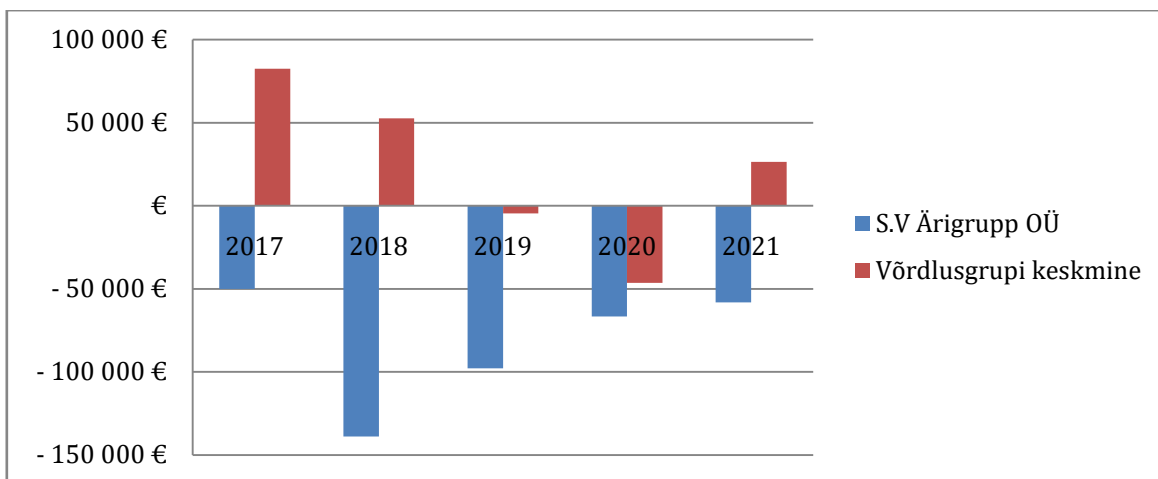
Kuna ettevõtete üheks suurimaks kuluallikaks on tööjõukulud, siis analüüsiti horisontaalanalüüsi käigus ka tööjõukulu töötaja kohta (vt joonis 2). Selleks võttis töö autor perioodi tööjõukulu ja jagas selle töötajate arvuga antud perioodil. Võrdlusgrupi tulemus saadi võrreldavate ettevõtete perioodi keskmise tööjõukulu jagamisel antud perioodi keskmise töötajate arvuga. Tulemusest selgub, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ tööjõukulu ühe töötaja kohta oli võrdlusgrupiga võrreldes suurem ainult aastal 2018. Kõikides teistes vaadeldavates perioodides jäi fookuses oleva ettevõtte tööjõukulu ühe töötaja kohta alla võrdlusgrupi keskmise. Tööjõu kulude kärpimist töö autor otstarbekaks ei pea kuna kulud on väiksemad kui võrdlusgrupi keskmine, vaid tasuks pigem mõelda kuidas saaks töötajaid efektiivsemalt rakendada, et ettevõttel ka antud kulust rohkem kasu tekiks.



Joonis 2. Tööjõukulu ühe töötaja kohta 2017-2021

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Viimaseks horisontaalanalüüsi kirjeks hinnati aruandeaasta kasumit (kahjumit) ning hinnati milline on ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kasumlikkuse põhinäitaja võrreldes valdkonna keskmisega. Kokkuvõtte on ära toodud joonisel 3.



Joonis 3. Aruande aasta kasum (kahjum) 2017-2021

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Jooniselt 3 selgub, et ettevõtte on kõik viimased viis aastat kandnud kahjumit ja ei ole kasumi poole peale tagasi jõudnud. Samuti saab näha, et 2019 ja 2020 aastad olid rasked ka teiste valdkonnas tegutsevate ettevõtte jaoks kes oma äritegevusega kahjumit kandsid. Konkurendid seevastu on jõudnud tagasi kasumi teenimisse, kuid selgub, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ teeb midagi teisiti, kuna kahjumist pole välja tulnud ning tõus aastast 2020 kuni 2021 on minimaalne võrreldes valdkonna keskmisega.

Et analüüsiv ettevõtte jõuaks tagasi kasumi poole peale ei tohiks hetkel olukorda lihtsalt ignoreerida ja edasi opereerida lootuses, et ehk midagi läheb paremaks. Kindlasti tasub mõelda, kuidas jõuda tagasi olukorda kus ettevõtte kahjumi asemel kasumit taas teenima hakkab. Lihtsustatult võib järeldada, et puhaskasumit parandada on vaja suurendada tulusid ja vähendada kulusid. Müügitulu suurendamise võimalusi analüüsiti varasemalt ja seetõttu keskendutakse siin ettevõtte kulude vähendamisele seotud võimalustega. Kulude kontroll, mille läbi hoolikamalt hallata kulusid ja püüda neid optimeerida. Tasuks mõelda läbirääkimiste peale tarnijatega, et seeläbi saada ostetavale kaubale soodsamaid tingimusi ja soodustusi. Kas oleks kuidagi võimalik täiustada või automatiseerida mõningaid protsesse või toiminguid, mille abil saaks vajadusel vähendada tööjõukulusid, mis on ka üheks suurimaks kuluallikaks ettevõtetes. Tõhusam laokaupade haldamine ja taseme optimeerimine aitab samuti kulusid kontrollida, vaadata üle kas laos seisab kaupu, mida ei suudeta erinevatel põhjustel realiseerida. Leida võimalus nende realiseerimiseks kas läbi kampaaniamüügi või kui müüa ei õnnestu, siis proovida tagastada tarnijale. Viimast võimalust ettevõttes S.V Ärigrupp OÜ ka vähesel määral kasutatakse.

2.3 Vertikaalanalüüs

Vertikaalanalüüsis analüüsis töö autor viimase aasta majandusnäitajate osakaalu üksteise suhtes ja võrdles saadud tulemusi teiste valimiks võetud ettevõtetega. Bilansi vertikaalanalüüsi koondtabel on ära toodud lisa 1. Esimese asjana, mis silma hakkab on see, et enamus kirjete osakaalud on suhteliselt sarnased võrdlusgrupi keskmisega, ehk ettevõtte opereerib vertikaalanalüüsi põhjal valdkonnas hinnatavatega keskmisel tasemel. Välja saaks tuua asjaolu, et fookuses oleval ettevõttel on keskmisest suurem raha osakaal, mis viitab sellele, et kõige likviidsemaid vahendeid ei kasutata piisavalt efektiivselt. Pangakontol olevad vahendid on ootamatuteks väljaminekuteks ja lisainvesteeringuteks kinnisvarasse, millega plaanitakse renoveerida äritegevuseks kasutatavaid ruume. Samas tuleb ka välja olukord, kus S.V Ärigrupp OÜ on juba teinud kõige suuremaid investeeringuid kinnisvarasse. Investeeringud moodustavad varadest lausa 18,2% ning autori arvates on antud protsent liiga kõrge ja lisainvesteeringuid kinnisvarasse ei soovita kui see vähegi võimalik on. Ettevõtte võiks leida vabadele vahenditele parema rakenduse, variandiks oleks vähendada pikaajalist laenukohustust. Antud pikaajaline kohustus on ka kõikide valimiks võetud ettevõtetega võrdluses kõige kõrgema intressikulu põhjuseks. Samuti on ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ üle võrdlusgrupi keskmise kohustiste osakaal passiva poolel, mida samuti saaks vähendada, kui tasuda osaliselt näiteks pikaajalist laenu. Selgelt eristub võrreldavatest ettevõtetest Teeme OÜ kelle käibevarade osakaal on 98,9% koguvaradest, müügiks ostetud kaubad moodustavad peaaegu 80% ja nõuded ostjatele 19%. Antud ettevõttel on suur oht sattuda raskustesse oma laenukohustuste ja võlgade tasumisega tarnijatele kuna puuduvad selleks kõige likviidsemad vahendid. Kui nõuded ostjatele peaksid pikemalt viibima võib ettevõtte sattuda tõsisesse raskustesse.

Kasumiaruannet vaadates selgub, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ tegi ka aastal 2021 selgelt kõige kehvema tulemuse, mida näitab aruandeaasta kahjum mille osakaal müügitulust oli 6% (vt lisa 2). Teised võrdluseks valitud ettevõtted on võrreldes varasemate raskemate aastatega jõudnud tunduvalt paremasse seisusse, võrdlusgrupi keskmiseks aruandeaasta kasumi osakaaluks müügitulu suhtes on 1,5%. Ära tasub veel märkimist, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ tööjõukulud aastal 2021 moodustasid 24% müügituludest kui samal perioodil võrdlusgrupi keskmine tulemus on ainult 9,5%. Kui fookuses oleval ettevõttel ei ole võimalik tööjõu kulusid vähendada, siis tuleb leida moodus kuidas suurendada müügitulu.

2.4 Suhtarvude analüüs

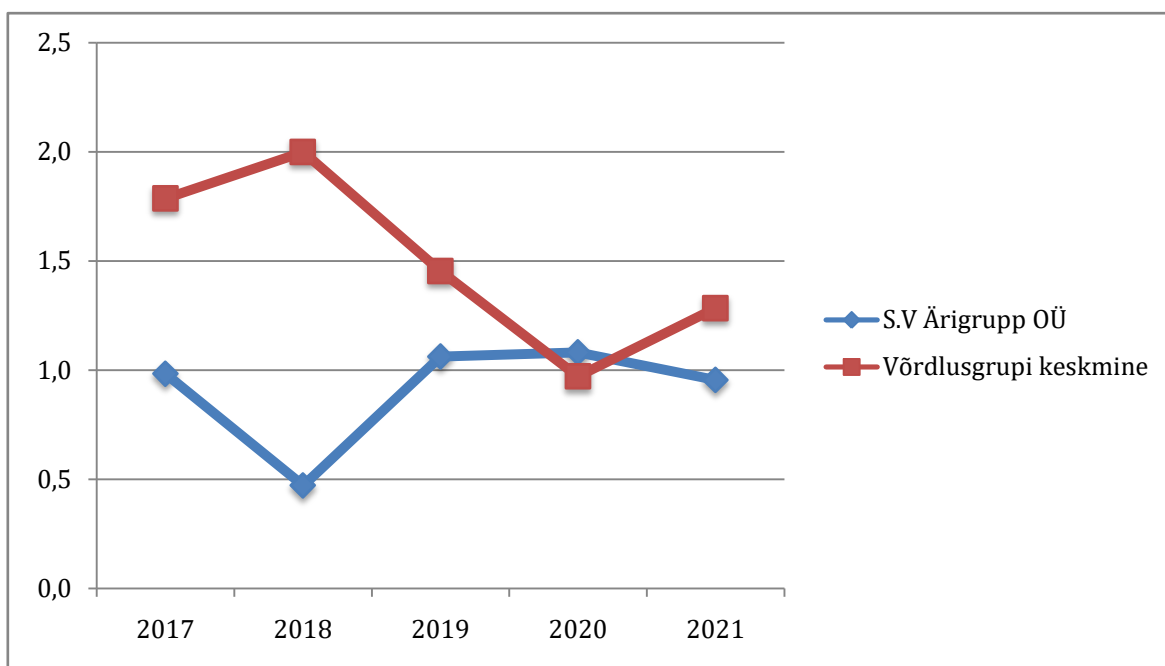
2.4.1 Likviidsussuhtarvud

Likviidsussuhtarvude osas analüüsiti bilansikirjete põhjal ettevõtte likviidsust hinnates ettevõtte rahalist usaldusväärsust. Selleks kasutati likviidsuskordajaid, mis aitavad mõõta ettevõtte võimet tasuda nii lühiajalisi- kui ka pikaajalisi võlakohustusi.

Rahakordaja (*cash ratio*) abil hinnati milline on ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ võimekus tasuda oma lühiajalisi kohustusi just ettevõttele kuuluvate kõige likviidsemate vahenditega milleks on raha ja raha ekvivalendid. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viimase viie aasta keskmine rahakordaja on 0,75, mis tähendab, et ettevõtte saab kõige likviidsemate vahendite katta 75% oma jooksvatest kohustustest (vt tabel 1). Näitaja on kõrge ja tasuks vaadata kas ettevõttel ka realselt on bilansilisele suurusele vastavad likviidsed vahendid. Pangakontol olevad vahendid on ressurss mida saaks efektiivsemalt kasutada, ning sellele võiks ka fookuses olev ettevõtte mõelda ja püüda vabadele vahenditele mingisugune parem rakendus leida. Võrdluseks võetud nelja sarnase ettevõtte keskmine rahakordaja viie aasta peale kokku oli 1,02 ja aasta 2021 keskmine 1,04. Ära tasub veel märkimist, et võrdluseks võetud ettevõtte Teeme OÜ rahakordaja viie aasta keskmine oli lausa 0,01. See näitab et ettevõttel puuduvad igasugused vahendid katmaks oma lühiajalised kohustused rahaga. Bilanssi vaadates võib teha järelduse, et antud ettevõttel on peaaegu kõik oma lühiajalised kohustused tekkinud müügiks ostetud kaupade soetamisega. Kõige kõrgem rahakordaja on ettevõttel Maginox OÜ milleks on viie aasta keskmine 1,72. Ettevõttel on piisavalt kõige likviidsemaid vahendeid, et tasuda ära kõik oma lühiajalised kohustused ja jääb 72 protsendipunkti ülegi. Üldiselt võib antud näitajaga rahule jääda Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ puhul, sest ettevõttel on ka teisi likviidseid varasid kui peaks tekkima vajadus katta oma lühiajalised kohustused. Välja arvatud rahakordaja suhtarvud ja võrdluse valdkonna keskmistega on kuvatud likviidsussuhtarvude peatüki lõpus (vt tabel 1).

Päris kõiki lühiajalisi võlakohustusi ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ ei õnnestuks tasuda raha ja raha ekvivalentidega, mis kindlasti ei pruugi ka mõistlik olla, kuna efektiivsust silmas pidades ei ole kasulik tasuda arveid enne nende tähtaegade saabumist. Järgmiseks hinnati ettevõtte maksevõime kordajat (*quick ratio*), mis võtab arvesse ka ettevõtte laekumata arved (vt joonis 4). Siin saadi ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viie aasta keskmiseks tulemuseks 0,98, mis lubaks peaaegu kõik lühiajalised kohustused katta raha ja nõuetega ostjate vastu.

Võrreldavate nelja ettevõtte keskmine siin on 1,5. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ tulemus jääb küll alla keskmisele, kuid ei ole võrreldavate seas kõige nõrgem tulemus. Ettevõttel Teeme OÜ on keskmiseks näitajaks 0,22 ning kõrgeima tulemuse sai Autokaubad24 OÜ kelle maksevõime kordaja on lausa 2.74. Kõrge tulemus võib tekitada küsimusi kas äkki käibevarasid ei kajastata õiglaselt. Antud ettevõtte saaks kogu oma lühiajalised kohustused ära tasuda raha ja nõuete abil. Suur suhtarv võib tunduda hea, kuna viitab tugevale maksevõimele, kuid liiga kõrge koefitsient võib omakorda viidata asjaolule, et ettevõttel on liiga palju üleliigseid vahendeid, mida võiks kasumi teenimiseks paremini kasutada. S.V Ärigrupp OÜ maksevõime kordaja ja võrdlus valdkonna keskmisega on kuvatud likviidsussuhtarvude peatüki lõpus (vt tabel 1).



Joonis 4. Maksevõime kordaja 2017-2021

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Nii rahakordaja kui maksevõime kordaja viitasid asjaolule, et päris sajaprotsendiliselt ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ oma lühiajalisi kohustusi raha ja nõuete abil katta ei õnnestu. Viimaseks likviidsus suhtarvuks analüüsiti ettevõtte lühiajalise võlgnevuse kattekordajat (*current ratio*). Antud suhtarv võrdleb kogu käibevara summat kogu lühiajaliste kohustistega. Siin saadi ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viie aasta keskmiseks tulemuseks 2,57. Ettevõtte lühiajalised kohustused saaks katta kogu käibevaradega kaks ja

pool korda. Võrreldavate ettevõtete keskmine oli siin 4,85. Kuna ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ rahakordaja ja maksevõime kordajad jäid mõlemad alla ühe ja lühiajalise võlgnevuse kattekordaja tulemus on 2,57, siis võib see viidata asjaolule, et ettevõttel on liialt palju varasid laos olevate kaupade all kinni või on ettevõttel mingil põhjusel raskusi oma võlgnevusi kreditoride ees õigeaegselt täita. Välja arvatud lühiajalise võlgnevuse kattekordaja ja võrdluse valdkonna keskmistega (vt tabel 1).

Tabel 1. S.V Ärigrupp OÜ ja võrdlusgrupi keskmised likviidsussuhtarvud 2017-2021

Likviidsus-suhtarvud		2017	2018	2019	2020	2021
Rahakordaja	S.V Ärigrupp OÜ	0,8	0,4	0,9	0,9	0,8
	Võrdlusgrupi keskmine	1,3	1,1	0,8	0,8	1,0
Maksevõime kordaja	S.V Ärigrupp OÜ	1,0	0,5	1,1	1,1	1,0
	Võrdlusgrupi keskmine	1,8	2,0	1,5	1,0	1,3
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	S.V Ärigrupp OÜ	2,9	1,7	3,0	2,8	2,5
	Võrdlusgrupi keskmine	7,0	6,1	4,3	3,2	3,6

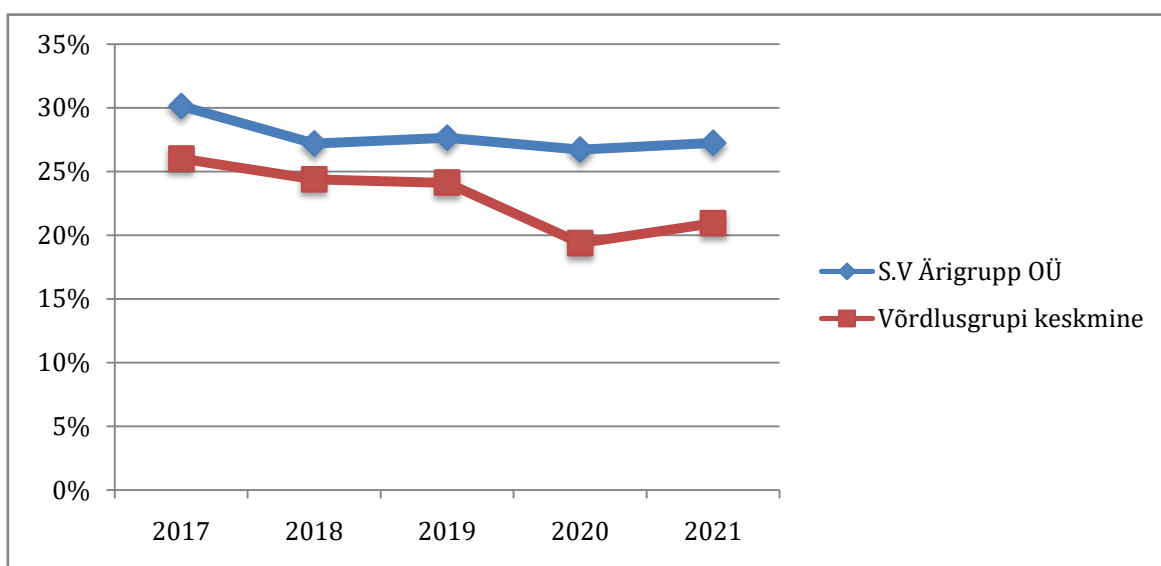
Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded 2017-2021, autori arvutused

2.4.2 Tasuvuse suhtarvud

Tasuvuse suhtarvudega hinnatakse ettevõtte suutlikust teenida kasumit võrreldes selleks tulused, varasid, tegevuskulusid ja omakapitali teatud aja jooksul. Püüti leida vastused küsimusele kui hästi kasutab ettevõtte oma varasid, et teenida kasumit. Lihtsustamiseks jagati suhtarvud kahte blokki, marginaalid milleks kasutati kasumiaruande näitajaid ja rentaabluuse suhtarvud, mille leidmiseks võrreldi tootlikkust bilansi kirjetega. Kõik välja arvatud tasuvuse suhtarvud on välja toodud tasuvuse suhtarvude alapeatüki lõpus tabelis 2.

Esimeseks marginaaliks arvutati brutokasumi marginaali (*gross profit margin*), mille abil saadi teada protsent igast tulu ühikust, mis jääb ettevõttele brutokasumiks (vt joonis 5). Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viie aasta keskmiseks tulemuseks saadi 27,8% ning sarnane protsendi näitaja on olnud ka stabiilselt viimased 5 aastat. Võrdluseks võetud samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete viie aasta keskmiseks näitajaks on 23%. Ettevõttel S.V

Ärigrupp OÜ on see näitaja pisut keskmisest kõrgem. Samuti väärib märkimist ettevõtte Teeme OÜ madalam marginaal 19,7%. Siin mängib ilmselt rolli asjaolu, et suurema protsendiga ettevõtte klientideks on peamiselt jaekliendid kes ostavad kaupa oluliselt suurema juurdehindlusega ning väiksema protsendi saanud ettevõtte on just spetsialiseerunud hulгимүүgile, kelle kliendid saavad toodetelt allahindluseid ja seega väheneb müüdavalt toodetelt teenitav tulu. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kliendibaas on hulgi- ja jaeklientide osas jagunenud suhteliselt võrdselt. Brutokasumi marginaali saab mõjutada kui muuta müügimahtu või leida võimalus ostuhindade vähendamiseks, mis omakorda mõjutavad müüdüd toodete kulu või tasuks kaaluda hinnapoliitika muutmist, mis mõjutab tulumäära (Drake & Fabozzi, 2010 254). Analüüsi tulemus ettevõttes S.V Ärigrupp OÜ on liialt madal arvestades, et analüüsimisel ei ole maha arvatud tegevuskulusid, järgmine vaadeldav suhtarv võtab aga seda arvesse.

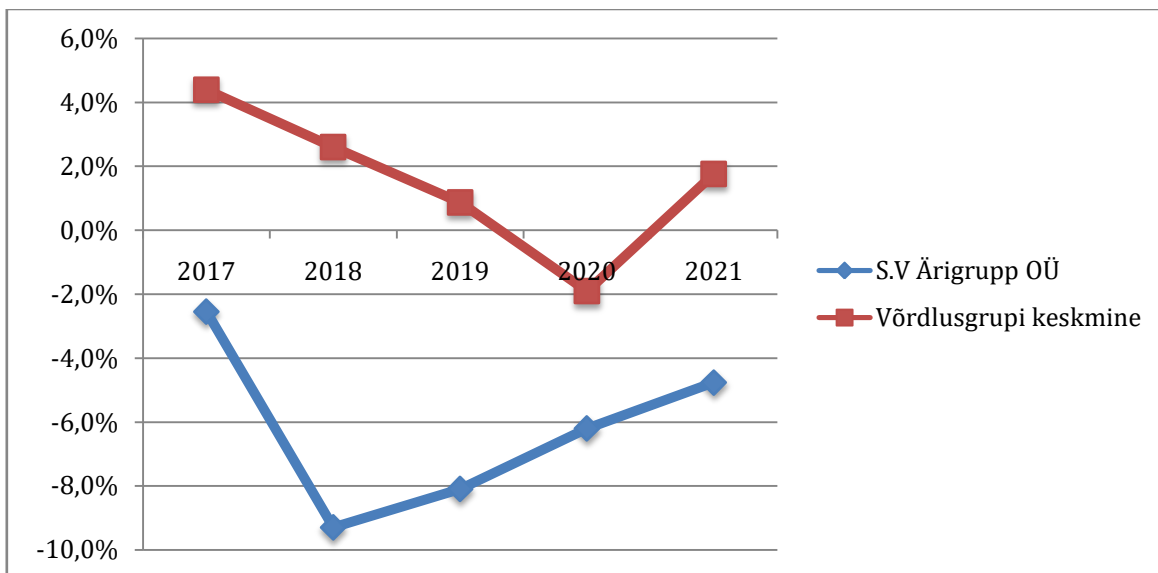


Joonis 5. Brutokasumi marginaal

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Järgmiseks marginaaliks arvatati ärikasumi marginaali (*operating profit margin*) millega leiti ettevõtte tegevusest saadava kasumi protsent (vt joonis 6). Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viimase viie aasta keskmiseks tulemuseks saadi -6,2%. Ettevõtte kannab 6 senti kahju iga müügitulu teeninud euro kohta. Võrreldavate ettevõtete viie aasta keskmine on 1,5%. Võrdluseks võetud ettevõtete viimase viie aasta keskmine näitaja oli pluss pooltel pooltel ettevõtetel. Ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ oli suur negatiivne hüpe aastal 2018. Ettevõttel on

olnud probleeme kulude haldamisega ja samuti on vähenenud ka müügitulud. viimastel aastatel on õnneks hakanud see tendents paremuse poole minema. Osahingul S.V Ärigrupp tuleks kas tulusid suurendada või hakata kulusid rohkem kokku hoidma, et jõuda positiivsesse tsooni.



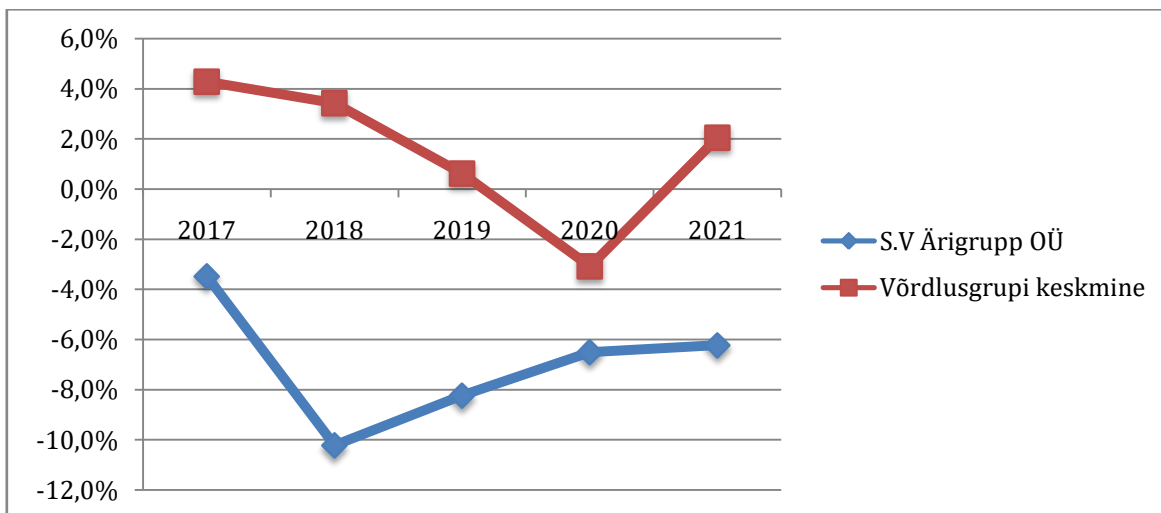
Joonis 6. Ärikasumi marginaal

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Kuna ärikasumi marginaal oli ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ negatiivne, siis puhaskasumi marginaal ehk käiberentaablus (*net profit margin*) on veel suuremas miinuses. Autor otsustas selle välja arvutada, et teha võrdlus teiste ettevõtete näitajatega. Ettevõtte SV viimase viie aasta keskmine puhaskasumi marginaal on -7,1%. Võrreldavate ettevõtete keskmine oli siiski positiivne 1,1%. Kõik ettevõtted, nii hinnatav kui võrreldavad on viimase viie aasta jooksul olnud vähemalt ühe aasta tulemusega käiberentaablusega miinus poole peal, kuid kahjuks on positiivse näitaja juurde jõudnud viiest ettevõttest ainult kolm. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ puhaskasumi marginaal on tugevalt kõige halvem kõikidest võrreldavatest ettevõtetest. Ettevõtte võiks tõsiselt mõelda kuidas saaks müügitulu ehk käivet suurendada või kuidagigi leida võimalus kulude vähendamiseks. Ettevõtte kõige suurimaks kuluallikaks on tööjõukulud. Miinuses oleva marginaal viitab asjaolule, et fookuses olev ettevõtte ei suuda piisavalt efektiivselt kontrollida oma kulusid. Müügitulu suurendamiseks oleks vaja suurendada müügimahtu või tõsta hindasid, iseasi kas konkurents turul selleks võimaluse annab. Kui vaadata viimase viie aasta võrdlust siis

kõige madalam marginaal oli aastal 2018, edasi hakkab marginaal tasapisi tõusma ja kui selliselt edasi majandada, siis võib ka lähiaastatel ettevõtte käiberentaablus positiivse poole peale jõuda.

Järgmiseks rentaablu suhtarvuks leiti varade ehk kogukapitali puhasrentaablus (*return on assets, ROA*), millega arvutatakse välja ettevõtte kasumlikkus koguvarade suhtes ja võrreldi seda teiste ettevõtete näitajatega (vt joonis 7). Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ keskmiseks tulemuseks on -6,9%, mis jääb tugevalt alla võrreldavate ettevõtete viie viimase aasta keskmise näitajale 1,5%. Negatiivne ROA viitab olukorrale, et ettevõtte varad ei teeni kasumit, selle parandamiseks tuleks suurendada tulusid kas siis müügitulu arvelt või hindande tõstmisega. Kõik teised võrreldavad ettevõtted välja arvatud üks, kelle ROA oli -1,1%, on 2021 aasta lõpuks jõudnud positiivse ROA peale ja teenisid 2021. aastal keskmiselt 3,1 senti iga varasse paigutatud euro pealt, suhtarvuks 3,1%. Viimasel paaril aastal on ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kogukapitali puhasrentaablus hakanud negatiivse poole pealt üles tõusma ja hüpoteetiliselt sama tendentsi jätkudes jõuks ettevõtte positiivse ROA'ni aastaks 2026 kuigi tuleviku majandusprognosis täna on ebaselge.



Joonis 7. Varade puhasrentaablus (ROA)

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Järgmiseks leiti ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ puhasrentaablus ehk omakapitali tootlus (*return on equity, ROE*), millega hinnati omakapitali suhet puhaskasumisse, kui palju teenib iga perioodi keskmine omakapitali rahaühik kasumit. Võrreldi ka näitajad valdkonnast valitud ettevõtete näitajatega. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viie aasta keskmiseks tulemuseks saadi -12,8% ning valimi viie aasta keskmine tulemus on -0,8%.

Tulemustest on näha, et osadel analüüsitud ettevõtetel on omakapitali kasutamise efektiivsus negatiivne, sinna kaasatud investeringud ei tooda kasumit, ettevõtte omanikud kaotavad oma omakapitali paigutatud investeringutelt raha. Suure negatiivse tulemuse vähendamiseks võiks mõelda võlataseme vähendamisele, varade efektiivsema kasutamise peale. Ettevõtte on võibolla liialt palju kaasanud võõrkapitali, et finantsvõimendada äritegevust.

Viimaseks antud blokkis leiti ettevõtte tegevuskasumi suhe kapitali (*return on capital employed, ROCE*), et hinnata kui tõhusalt kasutab ettevõtte kasumi saamiseks oma käsutuses olevat kapitali. Jagati ärikasumi keskmise käibekapitaliga perioodil ja saadi viie aasta keskmiseks tulemuseks -9,3%. Võrreldavate ettevõtete keskmine samal perioodil on 0,76%. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ taaskord oma näitajatega miinuses, ehk et mingist tõhusast kapitali kasutamisest me siin rääkida ei saa, kapitali investeeritud iga rahaühik teenib kahjumit.

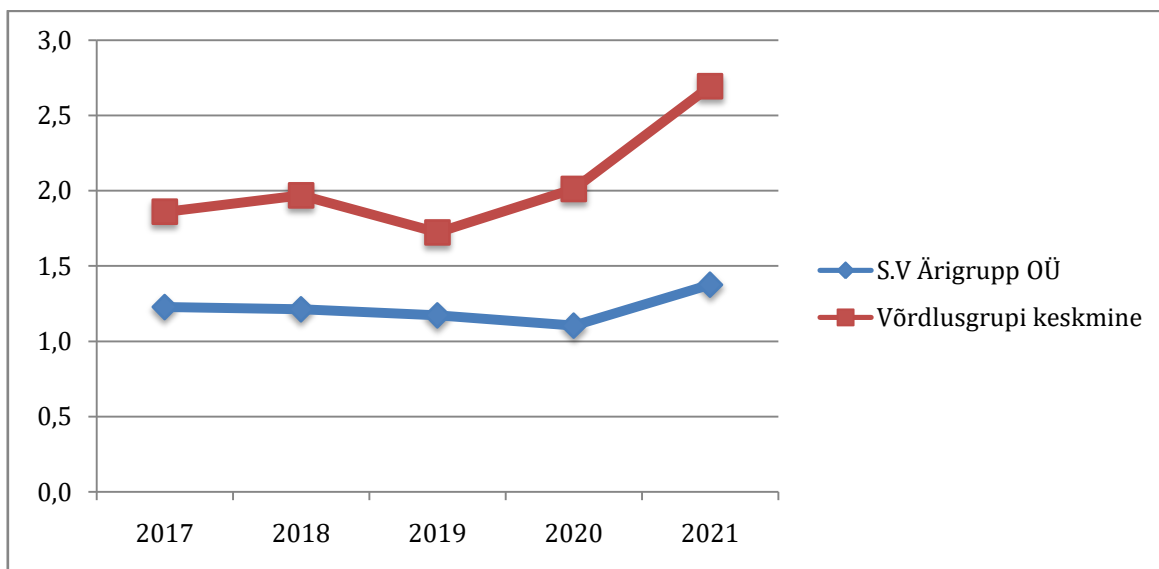
Tabel 2. S.V Ärigrupp OÜ ja võrdlusgrupi tasuvuse suhtarvud 2017-2021

Tasuvuse suhtarvud		2017	2018	2019	2020	2021
Brutokasumi marginaal	S.V Ärigrupp OÜ	30%	27%	28%	27%	27%
	Võrdlusgrupi keskmine	26%	24%	24%	19%	21%
Ärikasumi marginaal	S.V Ärigrupp OÜ	-2,6%	-9,3%	-8,1%	-6,2%	-4,8%
	Võrdlusgrupi keskmine	4,4%	2,6%	0,9%	-1,9%	1,8%
Puhaskasumi marginaal	S.V Ärigrupp OÜ	-3,3%	-9,8%	-8,6%	-7,7%	-6,0%
	Võrdlusgrupi keskmine	3,7%	2,0%	0,3%	-2,2%	1,5%
Varade puhasrentaablus (ROA)	S.V Ärigrupp OÜ	-3,5%	-10,2%	-8,2%	-6,5%	-6,2%
	Võrdlusgrupi keskmine	4,3%	3,4%	0,6%	-3,1%	2,1%
Omakapitali puhasrentaablus (ROE)	S.V Ärigrupp OÜ	-6,4%	-19,4%	-15,6%	-11,5%	-11,3%
	Võrdlusgrupi keskmine	2,5%	0,1%	-3,8%	-5,7%	3,0%
Tegevuskasumi suhe kapitali (ROCE)	S.V Ärigrupp OÜ	-3,9%	-15,9%	-12,6%	-7,2%	-6,9%
	Võrdlusgrupi keskmine	4,0%	1,4%	-2,2%	-4,5%	5,1%

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded 2017-2021, autori arvutused

2.4.3 Efektiivsuse suhtarvud

Esimeseks varade kasutamise efektiivsust näitavaks suhtarvuks leiti varade käibekordaja (*asset turnover*) millega hinnati kui efektiivselt kasutab ettevõtte oma vara, et genereerida müügitulu (vt joonis 8). Jagati müügitulu perioodi keskmise varaga ja saadi ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ viie aasta keskmiseks suhtarvuks 1,2 mis näitab, et ettevõtte on teeninud iga koguvara rahaühikuga 1,2 ühikut müügitulu. Aasta 2021 on andnud ettevõtte võrdluses kõige parem varade efektiivsus milleks on 1,4. Võrreldavate ettevõtete sama perioodi keskmine on aga 2,1 millest võib järeldada, et teised ettevõtted kasutavad oma varasid oluliselt efektiivsemalt. Ära tasub märkimist asjaolu, et ettevõtte Maginox OÜ kelle likviidsuse suhtarvud olid kõige paremad teenis keskmiselt ainult üks sent müügitulu, tulemuseks 1,1. Samuti tasub märkimist jaemüügiga tegeleva ettevõtte Autokaubad24 OÜ tulemus milleks on viie aasta keskmine 3,0 ja viimase majandusaasta aruande põhjal saadud tulemus, milleks lausa 4,9.



Joonis 8. Varade käibekordaja 2017-2021

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

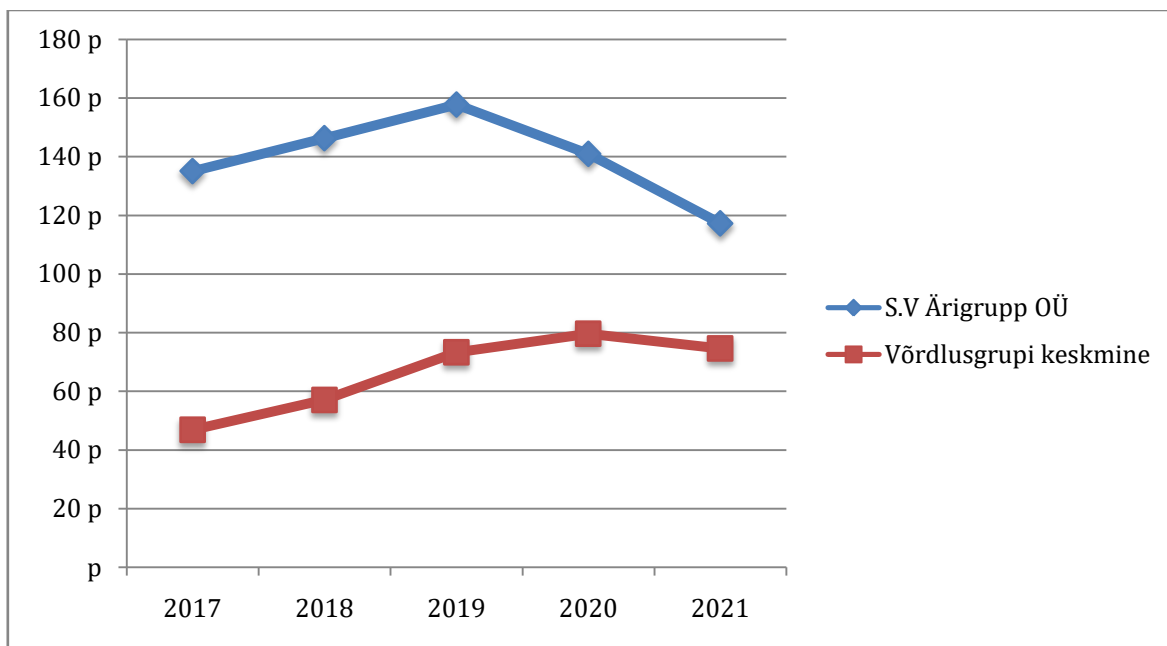
Järgmiseks efektiivsuse suhtarvuks arvutati lühiajalise võlgnevuse käibekordaja ja väelde, et analüüsida kui tõhus on ettevõtte oma maksete kogumisel. Siin võeti ka arvesse, et debitoorne võlgnevus bilansis on märgitud käibemaksuga, mis ka valemist maha arvutati. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ keskmiseks tulemuseks saadi 24,21 mis on olnud ka aastate lõikes suhteliselt stabiilne. Võrreldavate ettevõtete keskmine viie aasta perioodi jooksul on

51,7. Ära tasub märkida, et antud keskmise ajab suureks ettevõtte Autokaubad24 OÜ, kelle enda keskmine käibekordaja on 137,35. Ettevõtte tegeleb põhiliselt jaemüügiga ja eraklientide osakaal on väga suur. Jaemüügi kliendid tasuvad oma ostude eest põhiliselt kohe ja seetõttu krediitväljaga vähesuse tõttu antud ettevõttel ka debitoorse võlgnevuse osakaal müügitulus väiksem kui teistel võrreldavatel. Kui käibekordaja leitud siis saab ka lihtsa vaevaga leida lühiajalise võlgnevuse käibevalte, milleks jagati ühe aasta päevade arv kordajaga ja saadi tulemuseks ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ 15 päeva, valimi keskmiseks 16 päeva ning esile tõstetud jaemüügiga tegeleva ettevõtte 2021 aasta välteks 1,5 päeva. Saab kinnitust teadmine, et antud ettevõtte peamisteks klientideks on jaekliendid, kes oma ostude eest tasuvad koheselt. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ keskmiseks müügiarvete maksetähtajaks on kaks nädalat ning saadud tulemus näitab, et varem ei kiputa arveid maksma, vaid pigem täpselt maksetähtajal või isegi veidi hiljem. Autori arvates võib tulemusega rahul olla kuna suuri kõikumisi antud suhtarvu osas perioodide jooksul pole ning kliendid tasuvad oma arved maksetähtaja piires. Ära tasub märkimist asjaolu, et kõige suurem viie aasta keskmine välde oli ettevõttel Teeme OÜ. Antud äriühing pakub oma hulgi klientidele 3 nädalast maksetähtaega ja selle kinnituseks ka tulemus 22.5 päeva.

Järgmiseks analüüsiti varude käibekordajat ning varude völdet päevades ja arvutati mitu korda teatud perioodi jooksul äriühing oma kaubavarusid müüb ja asendab. Selleks leiti müüdüd toodete kulu vastava perioodi keskmise laovarude suhtes ehk kui efektiivne on ettevõtte oma kaupade müümisel. Ettevõtte viie aasta keskmiseks suhtarvuks saadi 1,35 ja võrreldavate ettevõtete sama perioodi keskmine näitaja on 2,27. Siit saab järeldada, et kas kaupade müümise ja laos olevate kaupade kogus on võrdeline või kaubad liiguvad aeglaselt. Arvestades tegevusvaldkonda, siis pigem esimene variant. Võib järeldada, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kaubad liiguvad võrdlusgrupiga võrreldes olulisemalt aeglasemalt. Ka siin saab kergesti arvutada välja varude käibekordaja milleks saame 280 päeva, mis muidugi tundub ebareaalne ja näitab et pigem on kaupade laovarud ja müügikogused aastalõikes sarnased.

Järgmiseks efektiivsuse suhtarvuks analüüsiti milline on ettevõtte kreditoorse võlgnevuse välde päevades ehk mitu päeva keskmiselt kulub ettevõttel oma tarnijatele tasumiseks (vt joonis 9). Ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ on see suhtarv kindlasti liiga kõrge, viimase aasta tulemuseks 117 päeva, samas võrdlusgrupi keskmine viimase viie aasta peale on 66 päeva, mis on ka tavaliselt suurarnijatel saadav maksetähtaeg päevades. Töö autori hinnangul on

fookusel oleval ettevõttel antud näitaja liiga kõrge kuna kui tarnijatele maksetega liiga kaua viivitamine võib pingestada äripartnerite vahelisi suhteid ja põhjustada ka krediitiprobleeme. Kindlasti tasub rohkem tähelepanu pöörata tarnijatele arvete tasumisele ja antud suhtarvu osas püüda jõuda vähemalt võrdlusgrupi tasemele.



Joonis 9. Kreditoorse võlgnevuse välde päevades 2017-2021

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Viimaseks efektiivsuse suhtarvuks arutati välja rahatsükkel, et leida ajavahemik hetkest, millal tasutakse arved tarnijatele kuni selle hetkeni, millal laekuvad rahad klientidelt ehk debitoorne võlgnevuse laekumine (vt tabel 3). Tulemusest selgub, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ rahatsükkel on praktiliselt samasugune, mis võrdlusgrupi keskmine, vastavalt 150 ja 151 päeva. Autori hinnangul on antud tulemus liiga kõrge ning tasuks mõelda, kuidas saaks rahatsükli perioodi vähendada, et rahavoo probleeme paremaks muuta. Et rahatsükli perioodi vähendada saaks ettevõtte oma kaupade taset paremini hallata. Samuti aitab kui nõuded klientidelt kiiremini kätte saada. Võimalus parandada rahatsüklit on ka tarnijatele maksetega pikemalt viivitada, aga arvestades, et ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ on kreditoorse võlgnevuse välde juba niigi liiga kõrge, siis seda võimalust töö autor rakendada ei soovita.

Tabel 3. S.V Ärigrupp OÜ ja võrdlusgrupi efektiivsuse suhtarvud 2017-2021

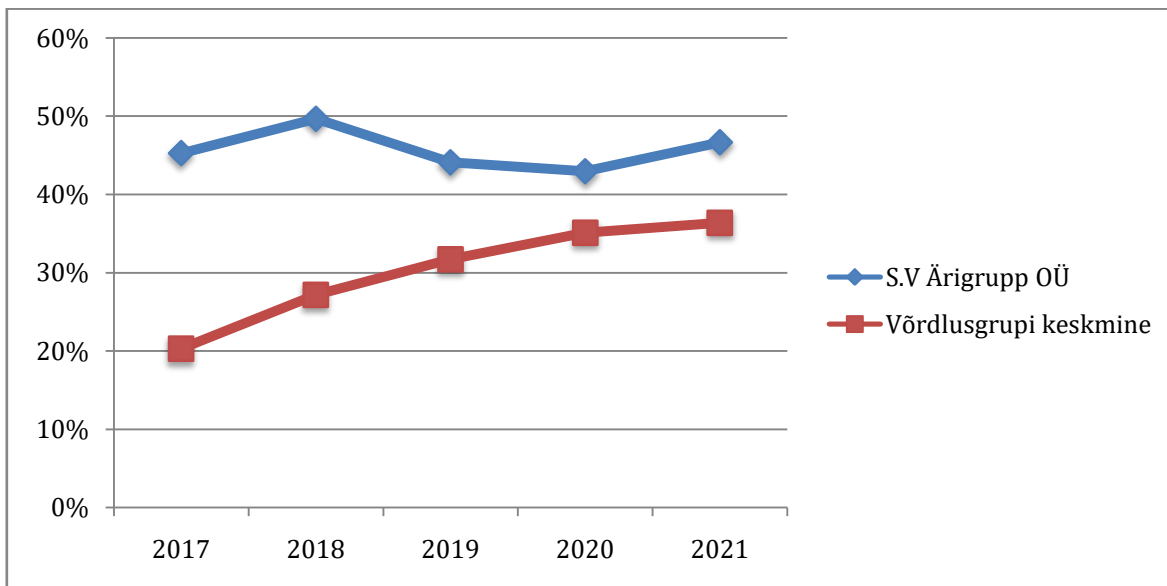
Efektiivsuse suhtarvud		2017	2018	2019	2020	2021
Varade käibekordaja	S.V Ärigrupp OÜ	1,2	1,2	1,2	1,1	1,4
	Võrdlusgrupi keskmine	1,9	2,0	1,7	2,0	2,7
Lühiajalise võlgnevuse välde päevades	S.V Ärigrupp OÜ	14 p	14 p	15 p	17 p	16 p
	Võrdlusgrupi keskmine	14 p	17 p	22 p	16 p	13 p
Varude välde päevades	S.V Ärigrupp OÜ	280 p	285 p	298 p	285 p	223 p
	Võrdlusgrupi keskmine	210 p	201 p	216 p	203 p	176 p
Kreditoorse võlgnevuse välde päevades	S.V Ärigrupp OÜ	135 p	146 p	158 p	141 p	117 p
	Võrdlusgrupi keskmine	47 p	57 p	73 p	80 p	75 p
Rahatsükkel päevades	S.V Ärigrupp OÜ	159 p	153 p	155 p	160 p	121 p
	Võrdlusgrupi keskmine	177 p	161 p	165 p	140 p	115 p

Allikas: S.V Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded 2017-2021, autori arvutused

2.4.4 Finantsvõimenduse suhtarvud

Esimeseks finantsvõimenduse suhtarvuks arvutati võlakordaja (*debt to asset ratio*), millega saadi protsent varade hulgast, mis on kaetud kohustuste või võlgadega (vt joonis 10). Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ võlakordaja keskmine on 45% ja valimi keskmine 30%. Analüüsitava ettevõtte on piisavalt varasid, et katta kõik oma kohustused kui selleks peaks mingil põhjusel vajadus tekkima. Ettevõtte on 45% koguvaradest rahastatud võlaga ja võrdlusgrupiga võrreldes suurem finantsvõimendus, mis omakorda toob kaasa suuremad intressikulud ja riskid ning ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ on finantsraskuste suhtes rohkem haavatavam. Et fookuses olev ettevõtte saaks antud suhtarvu parandada, tasuks mõelda võlgade osalisele tasumisele kasutades selleks olemas olevaid likviidseid vahendeid. See aitaks vähendada võla ja intressikulu koormust. Samuti võiks mõelda laenude refinantseerimise peale kui peaks tekkima võimalus soodsama intressimääraga laenu saada. Ka see aitaks kaasa võlakoormuse vähenemisele mis omakorda vähendaks ka võla ja varade omavahelist suhet. Ära võiks märkida, et kahel ettevõtetel, Autokaubad24 OÜ ja Maginox OÜ on see näitaja lausa 15% ja 13% vastavalt, mis viitab sellele, et neil on

vastavalt oma vara suurusele oluliselt väiksemad laenukohustised võrreldes teiste samas valdkonnas võrdluseks võetud ettevõtetega. Neil on väiksem finantsvõimendus ja seega vähem riskantsed kreditoridele või investeerimisest huvitatud osapooltele. Antud näitaja põhjal saab järeldada, et kõik analüüsitud ettevõtted oma maksevõimelised ja suudavad täita oma praegusi ja tulevase kohustusi. Jooniselt 10 on ka näha, võrdlusgrupp on hakanud aastatelõikes rohkem finantsvõimendust kasutama ja võõrkapitali oma äritegevusse kaasama.



Joonis 10. Võlakordaja 2017-2021

Allikas: S.V. Ärigrupp OÜ ja valimi majandusaasta aruanded, autori arvutused

Finantsvõimenduse suhtarvude osas vaadeldi ka ettevõtte intresside kattekordajat (*interest coverage ratio*), millega taheti leida asjaolu kas ettevõtte ärikasum on piisav katmaks ära kõik olemasolevad intressikulud. Kuna enamus võrreldavad perioodid vaadeldavates ettevõtetes lõppesid kahjumiga ning mõned kasumiga lõppenud perioodid olid ilma laenuintressideta, siis antud näitaja tulemusi töö autor välja ei too kuna tõlgendamine on küsitav.

Töös hinnati ka intressikulu üldiselt ning selgus, et ettevõtte intressikulu võrreldes teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega on märkimisväärne. Selle osakaal aruande aasta kahjumist on lausa 1/5, mis on kindlasti liiga suur kui vaadata, millisel tasemel on teised ettevõtted suutnud oma intressikulud hoida (vt Lisa 2). Tasuks mõelda, kuidas saaks intressikulud vähendada.

Esimese asjana saab välja pakkuda kõige loogilisema lahenduse ja võimalusel osaliselt või täielikult tasuda kõrge intressimääraga laenu. Kindlasti aitaks kõrge intressiga võla kiire tasumine vähendada ettevõtte üldist intressikoormust. Tasub vaadata, milline on ettevõtte krediitdireiting, kuidas toimub võlausaldajatele õigeaegsete maksete sooritamine. Seda parandades on samuti võimalus laenuandjatega proovida kokku leppida madalamate intressimäärade osas. Samuti tasuks kaaluda võlastruktuuri optimeerimist, selleks saab ettevõtte võlgade struktuuri üle vaadata ja kaaluda refinantseerimist. Võimalus on ka optimeerida võlgade struktuuri, näiteks lühiajaliste võlgade asendamine pikaajalistega ja seeläbi saada madalamaid intressimäärasid. Arvestades hetkeseisu, siis peaks ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kindlasti jooksvalt jälgima ja haldama oma võlataset, see eeldab ülemäärastest laenudest hoidumist. Alati on olemas ka võimalus kasutada kvalifitseeritud spetsialistiga nõu kui peaks selleks vajadus tekkima.

2.5 Finantsanalüüsi üldhinnang

Analüüsi käigus selgus, siis ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ müügitulu on olnud viimastel aastatel langustrendis kui välja arvata aasta 2021 kus müügitulu kasvas 11% võrreldes varasema aastaga. Kui võrrelda võrdlusgrupi keskmist kasvu samal perioodil, mis oli 40% siis võib järeldada, et fookusel oleva ettevõtte kasv ei ole olnud piisav. Kindlasti tuleb edasi leida võimalusi kuidas müügitulu kasvatada, kuna hetkel on müügitulu ühe töötaja kohta poole väiksem kui võrdlusgrupi keskmine. Selleks näeb töö autor ette, et tuleks laiendada turuosa ja ära langenud kliendibaasi tagasi võitmine. Kuigi tööjõukulud on üheks suurimaks kuluallikaks, selgus analüüsi käigus et tööjõukulud ühe töötaja kohta jäävad siiski alla võrdlusgrupi keskmise ja pigem tasuks siin mõelda töötajate efektiivsema kasutamise peale, millega kasvaks ettevõtte üldine produktiivsus. Töötajatele saab pakkuda erinevaid stiimuleid, samuti aitavad kaasa kui töötajatel on olemas selged eesmärgid ja nad tunnevad, et nad on ettevõtte edukuse suurendamisse kaasatud.

Kui vaadata ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ aruande aasta lõpptulemust, siis on näha, et rasketele aegadele vaatamata on hakanud kahjum vähenema, kuid päris kasumisse pole veel jõutud vastupidiselt võrdlusgrupiga, kes enamik on jõudnud aastaks 2021 tagasi kasumisse. Ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ on olemas likviidseid vahendeid mida ei kasutata piisavalt efektiivselt, vaid ressursid on pangakontol ja ootab otsuseid, mida sellega peale hakata. Tasuks mõelda pikaajalise laenu osalisele või täielikule tagasimaksmisele, et

vähendada intressikulu, mis on fookuses oleval ettevõttel samuti kõikide analüüsitud organisatsioonide võrdluses tugevalt kõige suurem. Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ intressikulu ilma tööjõukuluta moodustab ettevõttes 14% kuludest.

Fookuses oleval ettevõttel on kõikidest analüüsitud ettevõtetest kõige kõrgem brutokasumi marginaal. Analüüsides aga ärikasumi marginaali, siis on kohe näha, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ kukub oma näitajate poolest tugevalt alla võrdlusgrupi keskmise. Üle tasuks vaadata püsikulud ja vaadata kas on võimalik kuskilt kulusid kokku hoida, mis aitaks parandada kasumlikkust. Kuna brutokasumi marginaaliga saab rahul olla, samas kui ärikasumi marginaali seis on halb, siis võib see ka viidata asjaolule, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ müüb oma tooteid liiga suure juurdehindlusega ja seetõttu ei genereeri piisavalt müüginumbreid. Tasuks mõelda ka hinnakujundamise peale, mis aitaks suurendada müüginumbreid ja seeläbi suurendada ettevõtte käivet.

Negatiivne varade puhasrentaablus ja varude välde päevades annavad märku, et ettevõtte ei suuda oma varadega teenida piisavalt tulu. Müügiks ostetud kaubad ei liigu piisavalt kiiresti ja osad kaubad lihtsalt seisavad laos. Seetõttu ei genereeri ressursid tulu ja tasuks mõelda kuidas saaks kaupadest efektiivsemalt vabaneda. Siin võib samuti kaasa aidata mõningane hinnapoliitika või pakkuda kampaania allahindlusi. Üheks võimaluseks siin näeb töö autor ette, et võiks tarnijatega läbi raakida ja püüda leida kokkulepe lattu seisnud kaupade tagastamise osas. Sealt saadavate vahenditega saaks näiteks paremini liikuvaid kaupu soetada või leida vahenditele muid efektiivsemaid kasutusvõimalusi.

Ettevõttel S.V Ärigrupp OÜ on ka võrdlusgrupi keskmisest tunduvalt suurem kreditoorse võlgnevuse välde, mis viitab olukorrale, et tarnijatele maksetega viivitatakse liialt pikalt. See võib omakorda kahjustada ärisuhteid ja edasised läbirääkimised kas hindade või kaupade tagastamise osas võivad olla raskendatud ja ei pruugi tuua soovitud tulemusi. Kindlasti tasuks tähelepanu pöörata ja täiustada arvete maksmise süsteemi, et ei tekiks olukorda kus suhted tarnijatega kannatavad kuna arvete maksmisega viivitatakse. Samuti jääb ettevõtte rahatsükkel võrdlusgrupi keskmisele tasemele, kuid kuna ettevõttel on pikk varude ja kreditoorse võlgnevuse välde, siis rahatsükli lühemaks muutmisele aitaks kaasa kui ettevõtte suudaks kiiremini müüa oma kaupa ja vähendada oma debitoorse võlgnevuse välde. Kreditoorse võlgnevuse välde vähendamine omakorda pikendab rahatsükli perioodi pikkust, kuid tarnijatele maksetega liialt viivitamine ei ole autori arvates mõistlik rahatsükli perioodi optimeerimiseks.

S.V Ärigrupp OÜ kasutab võrdlusgrupiga võrreldes suuremat finantsvõimendust ja ettevõtte koguvaradest 45% on rahastatud võlaga. See tekitab omakorda suuremat riski. Riskide maandamiseks tasuks mõelda osaliselt tasuda kõrgema intressiga laenu või leida paremaid refinantseerimise võimalusi.

Üldpilti vaadates leiab töö autor, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ finantsnäitajad ja analüüsi tulemused on võrdlusgrupiga võrreldes kehvemad, ettevõtte võiks oma esialgseks eesmärgiks võtta jõuda tagasi kasumisse.

KOKKUVÕTE

Käesoleva töö eesmärk oli analüüsida ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ finantsseisu majandusaasta aruannete põhjal. Analüüsi tulemuste põhjal kirjeldada, hinnata, leida seoseid ja anda soovitusi finantstulemuste parandamiseks. Autor võrdles ka finantstulemusi samas valdkonnas tegutseva nelja ettevõtte omadega. Võrdlusgruppi valitud ettevõtted tegutsevad samas valdkonnas ja on oma olemuselt ja ärimudelilt fookuses oleva ettevõttega sarnased.

Uuringu tulemusel selgus, et ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ müügitulu jääb alla võrdlusgrupi keskmise, eriti halb on seis kui vaadata müügitulu osakaalu ühe töötaja kohta. See on hinnanguliselt poole väiksem kui valimi keskmine ja samuti on ka ettevõtte kasvutempo väiksem kui võrdluseks valitud samas valdkonnas tegutsevatel ettevõtetel. Autori hinnangul tuleks müügitulu suurendamiseks laiendada turuosa ja püüda tagasi saada hulgikliendid, kelle osa viimastel aastatel vähenenud on. Samuti tuleks üle vaadata ettevõtte kulud ja püüda leida kohti kulude vähendamiseks. Kuna tööjõukulud töötaja kohta on juba praegu alla võrdlusgrupi keskmise, siis tasub selle kuluallikana seonduvalt mõelda hoopis töötajate efektiivsema rakendamise peale.

Laos olevad kaubad ettevõttes ei liigu piisavalt kiiresti ja kipuvad riulil pikalt seisma. Kindlasti tasuks mõelda, kuidas saaks tooted müügiks muuta või teise variandina proovida tarnijatega läbirääkimiste teel seisma jäänud kaubad tagastada.

Vertikaalanalüüsi käigus selgus, et üldiselt kirjete osakaalud võrdlusgrupiga võrreldes keskmisel tasemel, kuid tähelepanu vajavad mõned aspektid. S.V Ärigrupp OÜ peaks leidma oma vabadele vahenditele paremat kasutust. Ettevõtte kontol olevatele likviidsetele vahenditele tuleks leida parem rakendus ja selleks saaks ühe võimalusena tasuda kas osaliselt või täielikult ära ettevõttel olev pikaajaline pangalaen mis moodustab kõikidest kohustustest 16,4%. Selline tegevus aitaks vähendada intressikulu ja seeläbi parandaks ka ettevõtte majandusaasta tulemusi. Ettevõttel on ka suur kinnisvara investeringute osakaal 18,2% põhivaradest, millega on renoveeritud äriruume ning lisainvesteringuid sinna töö autor ei soovita ennem kui on tagasi jõutud kasumisse.

Ettevõttel on olemas piisavalt likviidseid vahendeid katmaks ära oma jooksvad kohustused, kuid lühiajalise võlgnevuse kattekordaja on võrdlusgrupi keskmisest oluliselt madalam ja

viitab asjaolule, et osäühingul S.V Ärigrupp on mõningaid probleeme oma lühiajaliste võlgade teenindamisega. Samuti viitab sellele ettevõtte suur kreditoorse võlgnevuse välde päevades. Kindlasti tasuks edaspidi rohkem tähelepanu pöörata sellele, et mitte viivitada liialt arvete tasumisega tarnijatele kuna see võib kahjustada ärisuhteid partnerite vahel, mis omakorda toob kaasa raskendatud olukorra kui soovitakse hindade või kaupade tagastamise osas läbi rääkida.

Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ tasuvuse suhtarvudest saab ainukesena rahule jääda brutokasumimarginaaliga, mis viimasel viiel aastal stabiilselt 27% ümber olnud. Tulemus on veidi üle võrdlusgrupi keskmise. Kui aga vaadata ärikasumi-, puhaskasumi marginaali ja rentaablussuhtarve, siis selgub, et ettevõttel on liialt suured kulud ja müügitulu osakaal ei ole piisavalt suur ning tulemuseks on aruande aasta kahjum. Iga ettevõtte vara ja omakapitali rahaühik teenib hetkel kahjumit. Kasumlikkuse suurendamiseks tuleb leida võimalused müügitulude suurendamiseks ja kulude vähendamiseks. Ettevõtte võiks proovida vähendada toodete müügihindu mille tulemusel langeb küll brutokasumi marginaal, kuid müüginumbrite suurenedes võib müügitulu osakaal seevastu suurenededa.

Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ varade käibekordaja on viimasel aastal pisut tõusnud, kuid võrdlusgrupi keskmisest jääb sellegipoolest oluliselt madalamaks. Ettevõtte ei kasuta oma varasid piisavalt efektiivselt müügitulu tekitamiseks. Ettevõtte debitoorse võlgnevuse laekumisega võib rahule jääda ja siin töö autor probleemi ei näe, kliendid tasuvad oma arveid keskmiselt 15 päeva jooksul ning antud näitaja on ka võrdlusgrupi keskmisega sarnane. S.V Ärigrupp OÜ kasutab ka teistega võrreldes suuremat finantsvõimendust ja omab seega suuremaid riske.

Ettevõtte S.V Ärigrupp OÜ on oma majandus- ja analüüsi tulemuste põhjal võrdlusgrupiga võrreldes veidikene kehvemas seisus, kuid tagasi kasumisse jõudmiseks annab lootust müügitulu tõusev trend. Finantsanalüüsi tuleks teostada jooksvalt ja seeläbi saaks hinnatu põhjal teha ka tihedamini vajalikke otsuseid ja suunamuutusi, mis aitaksid kaasa ettevõtte edule.

KASUTATUD KIRJANDUS

Atrill, P., & McLaney, E. (2011). *Accounting and finance for non-specialists* (7th edition). Pearson Education.

Autokaubad24 OÜ majandusaasta aruanded 2017-2021

Autokaubad24 OÜ. (2023). *Firmast*. <https://www.autokaubad24.ee/et/firmast>

Automeister AS majandusaasta aruanded 2017-2021

Automeister AS. (2023). <https://www.automeister.ee>

Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. John Wiley & Sons, Inc.

Davidson, W. N. (2020). *Financial statement analysis: Basis for management advice*. John Wiley & Sons, Inc.

Drake, P. P., & Fabozzi, F. J. (2010). *The basics of finance an introduction to financial markets, Business Finance, and portfolio management* (Vol. 192). John Wiley & Sons.

e-äriregister. (2023). *Äriregister*. <https://ariregister.rik.ee>

Feldman, S. J. (2005). *Principles of private firm valuation*. John Wiley & Sons, Inc.

Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2010). *Understanding financial statements*. Pearson.

Fridson, M. S., & Alvarez, F. (2011). *Financial statement analysis workbook step-by-step exercises and tests to help you master financial statement analysis*. John Wiley & Sons, Inc.

Fridson, M. S., & Alvarez, F. (2022). *Financial statement analysis: A practitioner's guide*. John Wiley & Sons, Inc.

Higgins, R. C., Koski, J. L., & Mitton, T. (2022). *Analysis for Financial Management* (13th, international student edition). McGraw Hill.

Kõomägi, M. (2006). *Äriahendus*. Tartu Ülikooli Kirjastus.

Maginox OÜ majandusaasta aruanded 2017-2021

Maginox OÜ. (2023). *Firmast*. <https://www.teeme.ee/firmast>

Nason, R., & Nordqvist, D. (2020). *Small Business Finance and Valuation* (3rd edition). Business Expert Press.

Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2013). *Business Analysis and valuation*. Cengage Learning.

Robinson, T. R., Henry, E., Broihahn, M. A., & Greuning, H. van. (2020). *International Financial Statement Analysis*. John Wiley & Sons, Inc.

Ruyken, P. T., Wagner, S. M., & Jonke, R. (2011). What is the right cash conversion cycle for your supply chain? *International Journal of Services and Operations Management*, 10(1), 13–29. <https://doi.org/10.1504/ijssom.2011.04198>

S.V Ärigrupp OÜ majandusaasta aruanded 2017-2021

Singh, U. (2016). Analysis of Financial Statement . *International Journal of Recent Research in Commerce Economics and Management (IJRRCEM)*, 3(2), 1–10.

Stelmak, I. (2013). *Juhi ja ettevõtja raharaamat 1. osa*. Six Apples.

Tearu, A. (2008). *Ettevõtte finantsjuhtimine*. Pegasus.

Tearu, K. (2018). *Ettevõtte eduraamat : Finantsmaailma teejuht nii Unistajale kui Tegijale*. AS Äripäev.

Teeme Varuosad OÜ majandusaasta aruanded 2017-2021

Teeme Varuosad OÜ. (2023). *Firmast*. <https://www.teeme.ee/site>

Trugman, G. R. (2012). *Understanding Business Valuation: A practical guide to valuing small to medium sized businesses* (Fourth edition). American Institute of Certified Public Accountants, Inc.

Vaidya, D. (2023, 20. jaanuar). Horizontal analysis. WallStreetMojo. <https://www.wallstreetmojo.com/horizontal-analysis/>

White, G. I., Sondhi, A. C., & Fried, D. (2002). *The analysis and use of financial statements*. John Wiley & Sons.

Lisa 1. Bilansi vertikaalanalüüsi koondtabel aasta 2021

Bilansi vertikaalanalüüs 2021a (eurodes)	Võrdlusgrupi keskmine	S.V Ärigrupp OÜ		Teeme Varuosad OÜ		Automeister AS		Autokaubad24 OÜ		Maginox OÜ	
	osakaal	summa	osakaal	summa	osakaal	summa	osakaal	summa	osakaal	summa	osakaal
Raha	18,8%	209 228	22,9%	1 768	0,5%	123 944	4,4%	373 313	47,5%	510 361	22,6%
Nõuded ja ettemaksud	7,9%	53 833	5,9%	72 247	18,7%	215 416	7,7%	20 496	2,6%	54 349	2,4%
Varud (müügiks ostetud kaubad)	56,2%	418 810	45,9%	307 350	79,7%	1 007 048	36,0%	382 780	48,7%	1 365 859	60,5%
Kokku käibevarad	82,8%	681 871	74,8%	381 365	98,9%	1 346 408	48,2%	776 589	98,9%	1 930 569	85,5%
Kinnisvarainvesteeringud	3,0%	166 386	18,2%		0,0%	10 750	0,4%		0,0%	264 787	11,7%
Materiaalsed põhivarad	13,8%	9 116	1,0%	4 411	1,1%	1 436 990	51,4%		0,0%	62 790	2,8%
Immateriaalsed põhivarad	0,3%	54 534	6,0%		0,0%		0,0%	9 006	1,1%		0,0%
Kokku põhivarad	17,2%	230 036	25,2%	4 411	1,1%	1 447 740	51,8%	9 006	1,1%	327 577	14,5%
Kokku varad	100,0%	911 907	100,0%	385 776	100,0%	2 794 148	100,0%	785 595	100,0%	2 258 146	100,0%
Kokku lühiajalised kohustised	33,1%	275 613	30,2%	306 916	79,6%	502 806	18,0%	151 961	19,3%	347 170	15,4%
Kokku pikaajalised kohustised	4,4%	150 000	16,4%		0,0%	316 414	11,3%	15 117	1,9%		
Kokku kohustised	36,4%	425 613	46,7%	306 916	79,6%	819 220	29,3%	167 078	21,3%	347 170	15,4%
Kokku omakapital	63,6%	486 294	53,3%	78 860	20,4%	1 974 928	70,7%	618 517	78,7%	1 910 976	84,6%
Kokku kohustised ja omakapital	100,0%	911 907	100,0%	385 776	100,0%	2 794 148	100,0%	785 595	100,0%	2 258 146	100,0%

Lisa 2. S.V Ärigrupp OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021

Bilanss (eurodes)	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Raha	352 642	234 646	250 762	235 913	209 228
Nõuded ja ettemaksud	70 491	63 086	49 027	45 477	53 833
Varud (müügiks ostetud kaubad)	817 040	787 078	556 544	439 312	418 810
Kokku käibevarad	1 240 173	1 084 810	856 333	720 702	681 871
Kinnisvarainvesteeringud	70 073	102 204	154 773	165 010	166 386
Materiaalsed põhivarad	47 755	15 393	8 783	5 058	9 116
Immateriaalsed põhivarad	75 935	80 719	73 568	64 051	54 534
Kokku põhivarad	193 763	198 316	237 124	234 119	230 036
Kokku varad	1 433 936	1 283 126	1 093 457	954 821	911 907
Laenukohustised	36 543	202 454		50 000	35 000
Võlad ja ettemaksud	393 812	429 304	282 329	210 357	240 613
Kokku lühiajalised kohustised	430 355	631 758	282 329	260 357	275 613
Laenukohustised	218 970	5 637	200 000	150 000	150 000
Kokku pikaajalised kohustised	218 970	5 637	200 000	150 000	150 000
Kokku kohustised	649 325	637 395	482 329	410 357	425 613
Osakapital/aktsiakapital nimiväärtuses	6 392	6 392	6 392	6 392	6 392
Kohustuslik reservkapital	639	639	639	639	639
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	827 568	777 580	701 992	604 097	537 433
Aruandeaasta kasum (kahjum)	- 49 988	- 138 880	- 97 895	- 66 664	- 58 170
Kokku omakapital	784 611	645 731	611 128	544 464	486 294
Kokku kohustised ja omakapital	1 433 936	1 283 126	1 093 457	954 821	911 907

Kasumiaruanne (eurodes)	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu	1 523 064	1 410 447	1 137 958	870 764	964 966
Muud äritulud	59 724	18 190	43 653	51 165	24 424
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-1 064 285	-1 026 982	- 823 343	- 638 165	- 702 162
Mitmesugused tegevuskulud	- 231 361	- 190 069	- 163 385	- 85 519	- 86 911
Tööjõukulud	- 303 685	- 284 322	- 263 636	- 227 719	- 232 960
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	- 11 699	- 11 546	- 15 841	- 13 351	- 12 628
Olulised käibevara allahindlused		- 1 050	- 3 551	- 1 888	- 85
Muud ärikulud	- 10 660	- 45 863	- 4 008	- 9 326	- 679
Ärikasum (kahjum)	- 38 902	- 131 195	- 92 153	- 54 039	- 46 035
Intressitulud	66	4	6 987		
Intressikulud	- 11 152	- 7 689	- 12 729	- 12 625	- 12 000
Muud finantstulud ja -kulud					- 135
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	- 49 988	- 138 880	- 97 895	- 66 664	- 58 170
Aruandeaasta kasum (kahjum)	- 49 988	- 138 880	- 97 895	- 66 664	- 58 170

Lisa 3. Teeme Varuosad OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021

Bilanss (eurodes)	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Raha	1 274	5 315	1 974	1 038	1 768
Nõuded ja ettemaksud	92 421	80 114	66 568	58 956	72 247
Varud (müügiks ostetud kaubad)	564 835	528 581	418 099	361 180	307 350
Kokku käibevarad	658 530	614 010	486 641	421 174	381 365
Materiaalsed põhivarad	12 064	12 424	9 664	7 307	4 411
Kokku põhivarad	12 064	12 424	9 664	7 307	4 411
Kokku varad	670 594	626 434	496 305	428 481	385 776
Laenukohustised	49 820	49 082	49 490	39 728	39 834
Võlad ja ettemaksud	285 582	354 456	302 227	279 438	267 082
Kokku lühiajalised kohustised	335 402	403 538	351 717	319 166	306 916
Kokku kohustised	335 402	403 538	351 717	319 166	306 916
Osakapital/aktsiakapital nimiväärtuses	12 782	12 782	12 782	12 782	12 782
Kohustuslik reservkapital	1 278	1 278	1 278	1 278	1 278
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	390 094	289 132	180 036	109 028	62 055
Aruandeaasta kasum (kahjum)	- 68 962	- 80 296	- 49 508	- 13 773	2 745
Kokku omakapital	335 192	222 896	144 588	109 315	78 860
Kokku kohustised ja omakapital	670 594	626 434	496 305	428 481	385 776

Kasumiaruanne (eurodes)	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu	1 396 847	1 166 640	980 628	810 685	841 221
Muud äritulud	691	1 048	1 119	520	222
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-1 138 702	- 947 582	- 793 332	- 647 279	- 673 446
Mitmesugused tegevuskulud	- 130 105	- 125 791	- 126 289	- 109 536	- 107 701
Tööjõukulud	- 175 975	- 159 113	- 97 315	- 57 527	- 45 290
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	- 6 750	- 4 544	- 3 862	- 3 157	- 2 896
Muud ärikulud	- 2 664	- 1 961	- 2 504	- 2 527	- 2 430
Ärikasum (kahjum)	- 56 658	- 71 303	- 41 555	- 8 821	9 680
Kasum (kahjum) finantsinvesteeringutelt	673				
Intressitulud	990	1 003	825	990	990
Intressikulud	- 1 967	- 1 996	- 2 508	- 2 334	- 2 018
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	- 56 962	- 72 296	- 43 238	- 10 165	8 652
Tulumaks	- 12 000	- 8 000	- 6 270	- 3 608	- 5 907
Aruandeaasta kasum (kahjum)	- 68 962	- 80 296	- 49 508	- 13 773	2 745

Lisa 4. Automeister AS bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021

Bilanss (eurodes)	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Raha	540 552	270 570	48 581	92 192	123 944
Nõuded ja ettemaksed	234 008	210 848	209 698	182 402	215 416
Varud (müügiks ostetud kaubad)	1 111 541	1 206 371	1 196 051	1 036 834	1 007 048
Kokku käibevarad	1 886 101	1 687 789	1 454 330	1 311 428	1 346 408
Kinnisvarainvesteeringud	9 000	9 000	10 750	10 750	10 750
Materiaalsed põhivarad	603 462	1 254 022	1 512 128	1 476 027	1 436 990
Kokku põhivarad	612 462	1 263 022	1 522 878	1 486 777	1 447 740
Kokku varad	2 498 563	2 950 811	2 977 208	2 798 205	2 794 148
Laenukohustised		40 988	539 090	479 910	108 642
Võlad ja ettemaksed	284 898	399 938	331 543	313 557	394 164
Kokku lühiajalised kohustised	284 898	440 926	870 633	793 467	502 806
Laenukohustised		286 966			316 414
Kokku pikaajalised kohustised		286 966			316 414
Kokku kohustised	284 898	727 892	870 633	793 467	819 220
Osakapital/aktsiakapital nimiväärtuses	25 600	25 600	25 600	25 600	25 600
Kohustuslik reservkapital	2 560	2 560	2 560	2 560	2 560
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	2 100 539	2 185 505	2 194 759	2 078 415	1 976 577
Aruandeaasta kasum (kahjum)	84 966	9 254	- 116 344	- 101 837	- 29 809
Kokku omakapital	2 213 665	2 222 919	2 106 575	2 004 738	1 974 928
Kokku kohustised ja omakapital	2 498 563	2 950 811	2 977 208	2 798 205	2 794 148

Kasumiaruanne (eurodes)	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu	3 640 990	3 383 268	3 286 459	3 122 440	3 732 458
Muud äritulud	8 329	10 568	33 789	44 314	2 212
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-2 548 555	-2 403 439	-2 405 963	-2 316 519	-2 755 966
Mitmesugused tegevuskulud	- 360 779	- 330 709	- 348 731	- 274 470	- 292 787
Tööjõukulud	- 586 710	- 588 478	- 609 236	- 566 674	- 598 106
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	- 57 356	- 60 983	- 63 360	- 102 211	- 109 757
Ärikasum (kahjum)	95 919	10 227	- 107 042	- 93 120	- 21 946
Intressikulud	47	- 973	- 9 302	- 8 717	- 7 863
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	95 966	9 254	- 116 344	- 101 837	- 29 809
Tulumaks	- 11 000				
Aruandeaasta kasum (kahjum)	84 966	9 254	- 116 344	- 101 837	- 29 809

Lisa 5. Autokaubad24 OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021

Bilanss (eurodes)	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Raha	58 695	113 369	142 503	286 708	373 313
Nõuded ja ettemaksed	3 706	137 679	158 630	17 552	20 496
Varud (müügiks ostetud kaubad)	490 796	377 861	413 374	449 800	382 780
Kokku käibevarad	553 197	628 909	714 507	754 060	776 589
Materiaalsed põhivarad	3 145	1 141			
Immateriaalsed põhivarad	9 006	9 006	9 006	9 006	9 006
Kokku põhivarad	12 151	10 147	9 006	9 006	9 006
Kokku varad	565 348	639 056	723 513	763 066	785 595
Laenukohustised					2 243
Võlad ja ettemaksed	70 767	55 219	79 530	160 253	149 718
Võlad tarnijatele			79 530	145 012	77 485
Võlad töövõtjatele				11 365	11 661
Maksuvõlad				3 876	60 572
Kokku lühiajalised kohustised	70 767	55 219	79 530	160 253	151 961
Laenukohustised					15 117
Kokku pikaajalised kohustised					15 117
Kokku kohustised	70 767	55 219	79 530	160 253	167 078
Osakapital/aktsiakapital nimiväärtuses	5 113	5 113	5 113	5 113	5 113
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	427 663	477 644	555 140	626 950	582 384
Aruandeaasta kasum (kahjum)	61 549	100 824	83 474	- 29 506	30 764
Kokku omakapital	494 581	583 837	643 983	602 813	618 517
Kokku kohustised ja omakapital	565 348	639 056	723 513	763 066	785 595

Kasumiaruanne (eurodes)	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu	1 171 170	1 754 535	1 312 065	2 255 620	3 747 248
Kaubad, toore, materjal ja teenused	- 868 189	-1 338 533	- 925 440	-1 924 397	-3 170 318
Mitmesugused tegevuskulud	- 135 130	- 179 605	- 171 520	- 227 607	- 375 144
Tööjõukulud	- 100 464	- 130 264	- 127 414	- 130 246	- 168 164
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	- 2 004	- 2 004	- 1 141		
Ärikasum (kahjum)	65 383	104 129	86 550	- 26 630	33 622
Intressitulud			20	18	36
Intressikulud	- 375	- 254	- 180	22	
Muud finantstulud ja -kulud	957				
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	65 965	103 875	86 390	- 26 590	33 658
Tulumaks	- 4 416	- 3 051	- 2 916	- 2 916	- 2 894
Aruandeaasta kasum (kahjum)	61 549	100 824	83 474	- 29 506	30 764

Lisa 6. Maginox OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2017-2021

Bilanss (eurodes)	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Raha	363 984	427 202	474 417	465 588	510 361
Nõuded ja ettemaksud	92 734	64 045	59 777	58 432	54 349
Varud (müügiks ostetud kaubad)	1 166 734	1 262 453	1 303 997	1 306 250	1 365 859
Kokku käibevarad	1 623 452	1 753 700	1 838 191	1 830 270	1 930 569
Kinnisvarainvesteeringud	221 953	275 240	295 131	279 959	264 787
Materiaalsed põhivarad	78 931	65 332	63 163	59 072	62 790
Kokku põhivarad	300 884	340 572	358 294	339 031	327 577
Kokku varad	1 924 336	2 094 272	2 196 485	2 169 301	2 258 146
Võlad ja ettemaksud	99 850	188 890	307 257	320 575	347 170
Eraldised	40 000	40 000	40 000	40 000	
Kokku lühiajalised kohustised	139 850	228 890	347 257	360 575	347 170
Kokku kohustised	139 850	228 890	347 257	360 575	347 170
Osakapital/aktsiakapital nimiväärtuses	2 555	2 555	2 555	2 555	2 555
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	1 529 341	1 681 675	1 782 571	1 846 417	1 805 915
Aruandeaasta kasum (kahjum)	252 334	180 896	63 846	- 40 502	102 250
Kokku omakapital	1 784 486	1 865 382	1 849 228	1 808 726	1 910 976
Kokku kohustised ja omakapital	1 924 336	2 094 272	2 196 485	2 169 301	2 258 146

Kasumiaruanne (eurodes)	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu	2 067 252	2 002 461	1 917 811	1 709 471	1 838 262
Muud äritulud	2 190	915	76	31	40 017
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-1 452 530	-1 479 821	-1 513 188	-1 421 928	-1 429 105
Mitmesugused tegevuskulud	- 107 500	- 95 231	- 99 622	- 91 326	- 99 270
Tööjõukulud	- 205 774	- 198 200	- 194 110	- 206 346	- 220 046
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	- 25 505	- 23 956	- 26 278	- 29 628	- 27 514
Muud ärikulud	- 842	- 362	- 904	- 834	- 141
Äri kasum (kahjum)	277 291	205 806	83 785	- 40 560	102 203
Intressitulud	43	90	61	58	47
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	277 334	205 896	83 846	- 40 502	102 250
Tulumaks	- 25 000	- 25 000	- 20 000		
Aruandeaasta kasum (kahjum)	252 334	180 896	63 846	- 40 502	102 250