



EESTI MAAÜLIKOOL
Majandus- ja sotsiaalinstituut

Silver Pik

**2 G BALTIC COMPANY OÜ MÜÜGINÄITAJATE MUUTUS
DUMPINGUVASTASE TOLLIMAKSU KEHTESTAMISE
JÄREL**

**CHANGE OF 2 G BALTIC COMPANY OÜ SALES FIGURES
AFTER ANTI-DUMPING DUTY IMPLEMENTATION**

Bakalaureusetöö
Maamajandusliku ettevõtluse ja finantsjuhtimise õppekava

Juhendaja: lektor Liis Oper, MA

Tartu 2019

Eesti Maaülikool Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Bakalaureusetöö lühikokkuvõte	
Autor: Silver Pik		Õppekava: Maamajanduslik ettevõtlus ja finantsjuhtimine	
Pealkiri: 2 G Baltic Company OÜ müüginäitajate muutus dumpinguvastase tollimaksu kehtestamise järel			
Lehekülgi: 52	Jooniseid: 6	Tabeleid: 9	Lisasid: 6
Osakond / Õppetool: Majandus- ja sotsiaalinstituut ETIS-e teadusvaldkond ja CERC S-i kood: Kaubandus- ja tööstusökonomika (S185) Juhendaja(d): Liis Oper Kaitsmiskoht ja -aasta: Tartu 2019			
<p>2018. aastal kehtestas Euroopa Liidu dumpinguvastase tollimaksu Hiina Rahvavabariigis toodetud veoautorehvidele. Tollimaksu kehtestamisel analüüsiti mõju tootjatele, kuid mõju analüüs edasimüüjatele ning lõpptarbijatele on tegemata. Bakalaureuse töö eesmärk on hinnata 2018. aastal toimunud muutusi 2 G Baltic Company müügitulemustes ning finantsnäitajates.</p> <p>Töö teoreetilises osas antakse ülevaade ettevõtte müügitulemusi mõjutavatest makromajanduslikest teguritest ning tollimaksude kasutamistest ning finantsanalüüsi vajalikkusest ja selle meetoditest. Empiirilises osas teostatakse 2 G Baltic Company OÜ horisontaal- ja vertikaalanalüüs aastatel 2013-2018. Samuti teostatakse suhtarvude analüüs bilansi ja kasumiaruande alusel. Samuti uuritakse ettevõtte müüginäitajaid aastatel 2017-2018. Töö koostamiseks kasutati erialaseid raamatuid, Statistikaameti andmeid, ettevõtete majandusaasta aruandeid ning müügidokumentatsiooni. Analüüs teostati kvantitatiivsel meetodil.</p> <p>Analüüsi käigus selgus, et uuritava perioodi jooksul olid ettevõtte majandustulemused stabiilsed, ning näidates 2018. aastal finantsnäitajate kasvu. Ettevõtte müügistruktuuri analüüs näitas perioodil 2017-2018 olulisi muutusi. Kasvas rehvide müük, käive ning kasumimarginaal. Samas toimusid olulised muutused rehvimüügi struktuuris.</p>			
Märksõnad: suhtarvanalüüs, majandustulemused, tollimaks			

Estonian University of Life Sciences Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Abstract of Bachelor's Thesis	
Author: Silver Pik		Curriculum: Rural Entrepreneurship and Financial Management	
Title: Change of 2 G Baltic Company OÜ Sales figures after anti-dumping duty implementation			
Pages: 52	Figures: 6	Tables: 9	Appendixes: 6
Department / Chair: Institute of Economics and Social Sciences Field of research and (CERC S) code: Commercial and industrial economics (S185) Supervisors: Liis Oper Place and date: Tartu 2019			
<p>In 2018, the European Union imposed an anti-dumping duty on truck tires produced in the People's Republic of China. The effect of the duty was analyzed on manufacturers, but analysis of the dealers and the end users was not done. The aim of the bachelor's thesis is to evaluate the changes in the sales results and financial indicators of 2 G Baltic Company LLC in 2018.</p> <p>The theoretical part of this paper gives an overview of the macroeconomic factors affecting the company's sales results, the use of customs duties and overview of the necessity of financial analysis and its methods. The empirical part conducts financial analysis for 2 G Baltic Company LLC in 2013-2018 period. The analysis of ratios is based on the balance sheet and the income statement. Sales figures of the company in 2017-2018 will also be examined. The analysis was performed by quantitative method.</p> <p>The analysis revealed that the company's financial results were stable during the period under review, showing the growth of financial indicators in 2018. Analysis of the company's sales structure showed significant changes in 2017-2018 period. Tire sales, turnover and profit margin grew, at the same time there were significant changes in the tire sales structure.</p>			
Keywords: financial ratio, economic results, anti-dumping duty			

SISUKORD

SISSEJUHATUS	5
1. MAKROMAJANDUSLIKE TEGURITE MÕJU ETTEVÕTTE MÜÜGITULEMUSTELE	7
1.1 Ettevõtluskeskkonda mõjutavad makromajanduslikud tegurid	7
1.2 Tollimaksude olemus ning kasutamise eesmärgid	9
1.2.1 Tollimaksude kasutamine	9
1.2.3 Dumpinguvastaste tollimaksude kasutamine	13
1.3 Ettevõtte finantsanalüüsi meetodid ning suhtarvude arvutamine	15
1.3.1 Finantsanalüüsi olemus ja meetodid	15
1.3.2 Peamised finants-suhtarvud	18
2. OÜ 2 G BALTIC COMPANY MÜÜGITULEMUSTE HINDAMINE.....	24
2.1 Materjal ja meetodika	24
2.2 2 G Baltic Company OÜ lühitutvustus	25
2.3 Müügitulemuste hindamine	26
2.3.1 2 G Baltic Company OÜ majandusnäitajate analüüs 2013-2018.....	26
2.3.2 Veoautorehvide müük 2017. ja 2018. aastal	34
KOKKUVÕTE	39
KASUTATUD KIRJANDUS	41
LISAD	43
Lisa 1. 2 G Baltic Company OÜ bilansi horisontaalanalüüs	44
Lisa 2. 2 G Baltic Company OÜ bilansi vertikaalanalüüs	46
Lisa 3. 2 G Baltic Company OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs.....	48
Lisa 4. 2 G Baltic Company OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs	49
Lisa 5. 2 G Baltic Company OÜ veoauto rehvide müük 2017. aastal	50
Lisa 6. 2 G Baltic Company OÜ veoauto rehvide müük 2018. aastal.....	51
Lihtlitsents	52

SISSEJUHATUS

Euroopa Liidus müüdavatest veoauto rehvidest on üha suurem turuosa Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvidel. Kuna Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvide hinnad olid oluliselt madalamad Euroopa Liidus toodetud rehvidest, esitati Euroopa Komisjonile kaebus ning Euroopa Komisjon alustas selle põhjal dumpinguvastase uurimise teatavate Hiina Rahvavabariigist rehvide impordi suhtes. Uurimise tulemusena kehtestas Euroopa Komisjon tasakaalustava tollimaksu uutele ja protekteeritud kummist õhkrehvidele, mida kasutatakse bussidel või veoautodel ning mille koormusindeks on üle 121 (Komisjoni rakendusmäärus (EL) 2018/1690).

Bakalaureusetöö eesmärk on anda hinnang 2 G Baltic Company OÜ finantsolukorrale ning hinnata ettevõtte müügitulemusi peale dumpinguvastase tollimaksu kehtestamist. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- 1) Anda ülevaade ettevõtte müügitulemusi mõjutavatest makromajanduslikest teguritest;
- 2) Anda ülevaade tollimaksude kasutamisest ning dumpinguvastaste tollimaksude omapäradest;
- 3) Anda ülevaade finantsanalüüsi alustest ja meetoditest, mida kasutatakse töös 2 G Baltic Company OÜ majandustulemuste selgitamiseks;
- 4) Teostada 2 G Baltic Company OÜ veoautorehvide 2017. ja 2018. aasta müügitulemuste horisontaal- ja vertikaalanalüüs, et leida perioodil toimunud muutused;
- 5) Leida, kuidas muutus ettevõtte müügitulemused ning finantsnäitajad, analüüsides finantsanalüüsi ja müügitulemuste struktuuri analüüsi tulemusi.

Käesolev bakalaureusetöö on jaotatud kaheks osaks: teoreetiliseks ja empiiriliseks. Esimene peatükk keskendub makromajanduslikele mõjudele, kirjeldades makromajanduslikke tegureid, keskendudes eriti tollimaksude kasutamisele. Teoreetilise osa teine pool käsitleb finantsanalüüsi olemust ning vajalikkust. Kirjeldatakse erinevaid meetodeid finantsanalüüsi läbiviimiseks: horisontaal- ja vertikaalanalüüsi ning suhtarvanalüüsi. Teises peatükis tutvustatakse lühidalt 2 G Baltic Company OÜ tegevusajalugu. Viiakse läbi ettevõtte finantsanalüüs vastavalt esimeses peatükis kirjeldatud meetoditele. Keskendutakse peamiselt ettevõtte finants- ja rentaablusnäitajatele, et anda hinnang efektiivsusele. Analüüsiks

kasutatakse ettevõtte raamatupidamise bilanssi ja kasumiaruannet. Teostatakse ettevõtte müügitulemuste horisontaalanalüüs ja vertikaalanalüüs 2018. ja 2017. aasta müügitulemuste põhjal. Empiirilise osa tulemustel saavutatakse töö eesmärk – anda hinnang dumpinguvastase tollimaksu mõjule 2 G Baltic Company OÜ müügitulemustele.

Bakalaureuse töö on viidud läbi teiseste andmetega ja teostatud kvantitatiivse meetodiga. Töö koostamiseks vajaminevad majandusaasta aruanded aastatel 2013-2018 on saadud Äriregistrist. Finantsanalüüsi meetodite kirjeldamiseks on kasutatud erialaseid raamatuid ja interneti allikaid. 2 G Baltic Company OÜ müügitulemuste andmed on saadud Standard Books by Excellent majandustarkvarast.

1. MAKROMAJANDUSLIKE TEGURITE MÕJU ETTEVÕTTE MÜÜGITULEMUSTELE

1.1 Ettevõtluskeskkonda mõjutavad makromajanduslikud tegurid

Ettevõtluskeskkonda saab jagada kaheks erinevaks suunaks: ettevõtluse sisekeskkond ehk mikrokeskkond ning väliseskkond ehk makrokeskkond. Ettevõtte mikrokeskkonna moodustavad ettevõtte juhtimine, organisatsiooni kultuur ning ettevõttesse kuuluvad inimesed. Samas loetakse mikrokeskkonna alla ka ettevõtte konkurendid, kliendid, tarnijad, erinevad regulaatorid ning strateegilised liitlased. Makrokeskkonna moodustavad aga ettevõtte otsesest mõjutegevusest väljapoole jäävaid tegurid: rahvusvahelised, sotsiaal-kultuurilised, poliitilised, tehnoloogilised, seadusandlikud, ökoloogilised ning loomulikult majanduslikud tegurid (Alas 2001: 35).

Makromajanduslikud tegurid, erinevalt mikrotasandi teguritest, mõjutavad kõiki antud riigis, piirkonnas või sektoris tegutsevaid organisatsioone samaaegselt, kuid nende mõju varieerub sõltuvalt mikrotasandil tehtud otsustest ehk juhtimisotsustest. (*ibid*: 35)

Makrokeskkonna üheks suurimaks teguriks on majandussüsteem, milles ettevõtted tegutsevad, kuna see määrab ära süsteemi toimimise. Süsteemi kirjeldamise kolm olulisemat aspekti on süsteemi elemendid ehk tarbijad ja tootjad, elementide suhted ehk tootmis-, vahetus- ja jaotusoperatsioonid ning süsteemi institutsiooniline kord (Eerma, Wrobel 2012: 36).

Majandussüsteemide tüüpideks võib lugeda sotsialistlikku turumajandust, kapitalistlikku plaanimajandust, sotsialistlikku plaanimajandust ning kapitalistlikku turumajandust, kus on ka Euroopa Liidu riigid. Samas tehakse vahet ka kapitalistliku turumajanduse alamtüüpidel: vaba turumajandus, sotsiaalne turumajandus ning heaolumajandus. Eesti puhul kehtib nii sotsiaalse turumajanduse kui heaolumajanduse mudelite aspekte, kuna riik osaleb ise aktiivselt majanduses läbi hangete ja riigifirmade ning läbi maksude, seaduste ja toetuste mõjutavad tarbimist (*ibid*: 37-41).

Riigi osalemine majanduses mõjutab otseselt ning kaudselt süsteemi elemente ka teistpidi. Olulist rolli mängib siinkohal ka riigi fiskaalpoliitika ehk eelarvepoliitika. Läbi fiskaalpoliitika

saab riik püüelda täistööhõive suunas ilma, et võimendaks läbi maksupoliitika või valitsussektori kulutuste kaudu inflatsiooni (Peterson 1989: 163). Samas on riigil eelarvepoliitika ellu viimisel omad piirangud, mis Eesti kontekstis on sätestatud Riigieelarve seadusega. RES sätestab, et riigieelarve positsioon peab olema struktuurses tasakaalus või ülejäägis, seda riigi rahandusprognoosi arvestades (Riigieelarve seadus § 16). Peamisteks instrumentideks võib lugeda riigi kulutusi, makse ning laenude taset (Eerma, Wrobel 2012: 198).

Samamoodi mõjutab ettevõtete tulemuslikkust riigi rahandus ning rahapoliitika. Rahapoliitika on instrument, et saavutada täistööhõive inflatsiooni mõjutamata. Rahapoliitika elluviimiseks korrigeeritakse raha pakkumist ning mõjutatakse intressimäärasid (Peterson 1989: 217). Eesti on juba 2011. aastast euroala liige, mis tähendab seda et Eesti Pank osaleb lisaks euroala ühtsele väljatöötamisele ka sellega seonduvate otsuste tegemisel ja elluviimisel. Eurosüsteemi rahapoliitika primaarne eesmärk on euroala hinnastabiilsuse säilitamine ehk euroala ühtlustatud tarbijahinnaindeksi aastakasv peaks jääma alla 2%. Sellise rahapoliitika tulemusena peab aga Euroopa Keskpank vältima tööhõive ja majanduskasvu liigset tasakaalustamatust (Euroopa Liidu Leping Artikkel 105).

Majanduse väljundi standardseks mõõtevahendiks on sisemajanduse koguprodukt (SKP), mis mõõdab mingi ajavahemiku jooksul kindlal territooriumil toodetud lõpphüviste turuväärtust. Samamoodi kasutatakse mõõtena rahvamajanduse koguprodukti, kuna see mõõdab riigi kodanike ning ettevõtete majanduslikku aktiivsust sõltumata tegevuse asukohast (Kerem, Randvere 2007: 73). Majanduskasvu saabki defineerida kui püsivat SKP kasvu. Kasvava toodangu puhul kasvab ka tarbijate nõudlus, mis mõjutab keskkonnas tegutsevaid ettevõtteid (Peterson 1989: 297). SKP aheldatud väärtuse muutus Eestis võrreldes eelmise aasta sama perioodiga oli 2018. aastal 3,9% (RAA0012).

Majanduskasv on tihedalt seotud ka inflatsiooniga, kuna kõrgem toodang tähendab kõrgemat nõudlust, mis omakorda võib vähendada töötuse määra ning veel omakorda nõudlust suurendada. Samas suuremad sissetulekud tähendavad ka kõrgemaid hindu. Sellist üldist hinnataseme suurenemist nimetatakse inflatsiooniks. Inflatsioon mõjutab ebasoodsalt sissetulekute jaotust, krediteerimisotsuseid, kuid ka rahvusvahelist konkurentsivõimet. Enimlevinud meetod inflatsiooni mõõtmiseks on tarbijahinna indeks, mis väljendab teatud ostukorvis sisalduvate teenuste ja kaupade agregeeritud hindade muutumist (Kerem *et al*, 1998:

136). Tarbijahinna indeksi muutus Eestis 2018. aastal võrreldes eelmise perioodiga oli 3,4% (IA001).

Üheks tõsisemaks makromajanduslikuks teguriks on tööpuudus, mida väljendatakse töötusmäärana. Töötusmäär on suhtarv töötute inimeste arvust ning tööjõu arvust. Samas kasutatakse majandusanalüüsis paralleelselt tööhõivemäära suhtarvu, mis väljendab tööga hõivatud inimeste suhet tööealisse rahvastikku (Kerem *et al*, 1998: 28). Majanduspoliitiliselt sekkub riik läbi tööturupoliitika turumajanduslikesse protsessidesse, et suurendada ühiskonna heaolu. Tööturupoliitikaks saab lugeda kõiki majandusmeetmeid, mis mõjutavad tööturgu. Näiteks tulenevalt majanduse tsüklilisusest väheneb majandussurutise perioodil ka tööhõive ning sellise languse ajal eeldatakse riigi sekkumist. Riigipoolne lähenemine võib olla fiskaalpoliitiliste vahenditega avaliku sektori kulutuste ja maksukoormuse varieerimine või monetaarpoliitiliselt keskpangapoolsete vahenditega. Need mõjutavad küll hüviseturge ning muutused tööhõives on sekundaarsed. Samas kasutab riik ka tööturu korrastamiskorraldusi, määrates reeglistikud mille alusel tehakse näiteks sotsiaalseid otsuseid töötingimuste osas (Eerma, Wrobel 2012: 258). Eestis oli 2018. aastal tööjõus osalemise määr 71,9%, samas tööhõive määr 68,1% ja töötuse määr 5,4% (RAL0012).

Eelpool loetletud makromajanduslikud tegurid on peamiselt sisemajanduslikud ning riigi poliitikaga otseselt mõjutavad. Avatud majanduse seisukohalt on oluline roll ka rahvusvahelisel kaubandusel, mida käsitletakse põhjalikumalt järgmises peatükis.

1.2 Tollimaksude olemus ning kasutamise eesmärgid

1.2.1 Tollimaksude kasutamine

Üheks makromajanduslikuks mõjaks ettevõtte müügitulemustele ning majandusnäitajatele on ka rahvusvaheline kaubandus ning sellele kehtestatud toetused ning piirangud. Eesti majandus kvalifitseerub väga väikese ning väga avatud majanduse kategooriasse, mistõttu globaalsel turul toimuv mõjutab otseselt ka siseriiklikke protsesse, sh. ettevõtete müüginäitajaid.

Rahvusvahelise kaubanduse peamiseks aluseks on toorainete ja tööjõu kättesaadavus ning sellest tulenev valmistoodangu hind, mis võib välisriigis tootes olla soodsam, kui siseriiklikul

toodangul, *vice versa*, mistõttu rahvusvaheline kaubandus suurendab osalevate osapoolte efektiivsust ning sellest tulenevalt ka rikkust (Peterson 1989: 267-269). Rahvusvahelise kaubanduse vajalikkust saab samuti kirjeldada David Ricardo poolt sõnastatud väliskaubandusteooria suhtelise eelise kontseptsiooni kaudu, mida väljendatakse alternatiivkulu põhiselt. Ricardo mudel sõnastab, et ühe kauba alternatiivkulu teises kaubas on võimalik väljendada teise kauba tootmata jäänud kogusena. Kuna riikide alternatiivkulud on piirkonniti ning isegi samas piirkonnas erinevad, siis spetsialiseerutakse vastavalt sellele, kus on madalam alternatiivkulu (Eerma, Wrobel 2012: 233).

Tulenevalt üha kasvavast väliskaubandusmahust on ajalooliselt riigid kehtestanud erinevad piirangud majanduslikel või poliitilistel eesmärkidel. Kaitsetollide peamiseks liikideks on tollitariifid ehk tollimaksud ning mittetariifsed piirangud, mis reguleerivad imporditavate toodete mahte ning nende toodete hindasid siseturul (Peterson 1989: 273-274).

Tollimaksude ajalugu algab juba varajastest tsivilisatsioonidest. Varasemalt oli tollimaks seotud üle kindla kontrolljoone liikumise ning maksustati lisaks kaupade liikumisele ka inimeste liikumist, nagu näiteks tee- ja sillatollid. Tänapäevases mõistes on viimased pigem lõivud ning kasutustasud. Tollide sidumine riigipiiridega on pigem hilisem nähtus (Lehis 2004: 464).

Tollimaksu võib lugeda oma olemuselt kaudseks maksuks ning tarbimismaksuks, sarnaselt aktsiisidega ning käibemaksuga. Võrreldes käibemaksuga ei loeta käibeks võõrandamistehingut, vaid kauba liikumist üle piiri, mil rakendatakse tolliprotseduur. Tollimaksu ei rakendata siseriiklikule toodangule, mille käive on koduriigis. Samuti on tollimaks ühekordne, deklareeritav ning määratav maks, mis toimub tollideklaratsiooni aktsepteerimise ja arvestuskande tegemise teel (Lehis 2004: 465).

Tollimaksude kasutamise esmane tagajärg on imporditavate toodete hinna kasv ning sellest tulenevalt ka tarbimise vähenemine. Kaitsetollide esmane eesmärk ongi siseriiklike tarbijate suunamine kohalike toodete soetamisele ning vähendada imporditavate toodete osakaalu, pannes imporditavate toodete hinnalisa tarbijate kanda. Põhjuseid antud lähenemiseks on mitmeid ning siinkohal toome välja viis enamlevinud ettekäändet tollimaksude rakendamiseks. Esimene ning pea kõige levinum põhjus on tarbijatele reklaamitud riigi maksutulu tõstmine. Lihtsaim põhjendus on see, et tollimaks kehtestatakse teisele riigile ning maksutulu tõuseb nende arvelt. Reaalsus on aga hoopis vastupidine: tollimaksust tuleneva hinnatõusu ning

kõrgema maksulaekumise maksavad kinni siseriiklikud tarbijad kõrgemate importtoodete hindade näol või kõrgema hinnaga ostetud kohalike toodete näol. Teine levinud argument tollimaksu kehtestamine, et kompenseerida teise riigi madalamat palgataset. Samas ei võta see argumentatsioon arvesse põhjust, miks koduriigis (riik, mis kehtestab tollimaksu) on palgatase kõrgem kui välisriigis (riigile, millele kehtestati tollimaks). Samuti, kui kõik riigid peaksid selle argumentatsiooni alusel kehtestama teistele riikidele tollimaksud, elimineeritakse rahvusvaheline kaubandus pea täielikult lähtudes David Ricardo alternatiivkulude teooriast. Kolmas argumentatsioon tollimaksude kehtestamiseks on tähtsava sisemajandusliku majandusharu kaitsmine. Peamiseks ettekäändeks selle taga on soov kaitsta väikest majandusharu seni, kuni positiivne mastaabiefekt muudab majandusharu kasumlikuks. Negatiivne aspekt selle selgituse juures on see, et kui majandusharu ei ole efektiivne praegust ning tollimaksud aitavad saavutada soovitud investeringute tulususe, siis tulevikus ilma tollimaksuta ei pruugi investeringud enam soovitud tulusust saavutada. Samuti, tulevased tulud peaksid katma esialgsete investeringute kulud. Neljas peamine põhjus on vastutollid teistele riikidele. Vastutollid kehtestatakse vastuseks välisriigi kehtestatud tollimaksudele koduriigile. Sellises olukorras ei ole ükski riik võitjaks ning kaotajaks on nii kodu- kui välisriigi tarbijad, kes peavad kinni maksuma hinnatõusu ning leppima väiksema hulga toodete ning teenustega. Viiendaks, võrdlemisi kaudseks tollimaksu rakendamise argumentatsiooniks või viisiks on hüüdlause „eelista kodumaist“. Sarnaselt eelnevate punktidega on ka selle eesmärgiks koduriigi toodete eelistamine välisriigi toodetele või teenustele (Peterson 1989: 274-276).

Sisuliselt kõik riigid on teatud majanduse arengustaadiumis kasutanud tollimakse imporditavatele toodetele ning paljud riigid on hilisemalt muutnud selle hoopis eksporditoetusteks. Eksporditoetused ehk ekspordi subsideerimine parandab küll majandussektori või ettevõtte konkurentsivõimet rahvusvahelisel turul, kuid teistpidiselt tähendab seda, et valitsus ehk maksumaksja maksab kinni ebaefektiivse majandussektori tootmise vahe võrreldes vabaturu olukorraga (Feenstra 2004: 209). Tänapäeval kasutakse üldtunnustatud printsiibi alusel kaitsetolle ainult kodumaise tootja kaitseks või toetamiseks, välistades sellega teised põhjendused, nagu suurendatud maksutulu või vastutollid välisriigile (Lehis 2004: 464).

Lähiajaloo on tollimaksude kasutamine olnud mitmekesine. Kahe maailmasõja vahelisel perioodil tõusis maailma juhtivate majanduste vaheline efektiivne tollimaks ligikaudu 50% juurde. Näiteks USA importtariif oli 1920. aastate alguses 38% juures, tõustes 1930. aastal 52% juurde, mis omakorda vallandas üleüldise tollimaksude sõja. Kui juba 1940. aastatel saadi aru

tollimaksude negatiivsest mõjust majandustele, hakati lahendusi otsima alles sõjajärgsel perioodil. 1946. aastal asutatud Rahvusvahelise Kaubandusorganisatsiooni (ITO) reeglite alusel alustati mitmepoolsete läbirääkimistega, kuid kuna USA Kongress selle asutamislepingut ei rafineerinud, peeti edaspidised rahvusvahelised kaubandusläbirääkimised 1947. aastal vastu võetud Üldise Tolli- ja Kaubanduskokkuleppe (*General Agreement on Tariffs and Trade* ehk GATT) raamistikust lähtuvalt. See kord kestis kuni 1994. aastani, mil nn Uruguay aruteluvõõru lõpuks loodi tänasel päeval toimiv Maailma Kaubandusorganisatsioon (*World Trade Organization* ehk WTO) (Bagwell, Staiger 2002: 44-47). Tänaasel päeval reguleeribki väliskaubandust WTO ja GATT reeglid. Maailma Kaubandusorganisatsiooniga on liitunud 164 riiki, mis esindab 98% kogu maailma väliskaubandusest (Understanding the WTO...)

Eesti Vabariigis taasiseseisvumise järgset perioodi võib iseloomustada üldiselt kui tollimaksude puudumise perioodi. Algselt kehtestatud tollimaksud tubakatoodetele, karusnahkadele ning mootorsõidukitele asendusid hiljem aktsiisidega. Tollimaksu reguleeriv Tollitariifiseadus jõustus 22.11.1997, samas tollimaksu kogumise menetlust reguleeris alates 01.07.2001 kehtima hakanud Tolliseadus. Tollimaksu objektid ning maksumäärad olid aga sätestatud Enamsoodustusrežiimi tollimaksu seaduses, mis jõustus 01.01.2000. Kuna tollimaksuga maksustamisel tuli arvestada ka erinevate välislepingutega, mis nägid ette tollimaksust vabastamist, siis oluliste laekumisteni ei jõutudki. Peamisteks lepinguteks, mis tollimakse ning tollimaksu vabastust enne Euroopa Liiduga liitumist mõjutasid, olid Maailma Kaubandusorganisatsiooni lepingud ning vabakaubandusleping Euroopa liiduga. Eesti Vabariik on WTO liige alates 13.10.1999 ning EL liikmesriik alates 01.05.2004 (Lehis 2004: 464-467).

Euroopa Liit on välja kasvanud Euroopa Majandusühendusest, mis on algusest peale olnud tolliliit. Algselt tolliliidust, kus ühenduse siseselt puudusid tollimaksud ning kolmandate riikidega suhtlemisel kasutati ühtset tollipoliitikat, on tänaseks päevaks välja kasvanud ühtne tolliruum. Peale Eesti Vabariigi liitumist Euroopa Liiduga 2004. aastal rakendusid ühenduse tollimäärad (kehtestatud Euroopa Ühenduse Nõukogu määrusega EMÜ 87/2658), tollimaksuvabastused (EMÜ 918/83) ning Euroopa ühenduse tollikoodeks (EMÜ 2913/92). Samas kehtestatud tollimaksud küll laekuvad riigieelarvesse, kuid kantakse hiljem edasi Euroopa Liidule (Lehis 2004: 467-468).

Tollimaksude kasutamine Euroopa Liidus ning sellest tulenevalt Eesti Vabariigis on väga selgelt piiritletud tulenevalt nii seadustest kui rahvusvahelistest lepingutest.

1.2.3 Dumpinguvastaste tollimaksude kasutamine

Peamine meetod kaitsetollide kasutamiseks tollimaksude näol GATT reeglite all on dumpinguvastased tollimaksud.

Dumping oma definitsiooni kohaselt on kauba müük normaalsest madalama hinnaga ja isegi alla omahinna, et hõivata turgu ja välja tõrjuda konkurente (Eesti Keele Seletav Sõnaraamat s. v. dumping). Parim näide mõneti põhjendatud dumpingust on USA Põllumajanduskaubanduse arendamise ning abi seadus (*Agricultural Trade Development and Assistance Act* ehk *Public Law 480*), mis lubab müüa põllumajandustoodete ülejääki arengumaadele oluliselt madalama hinnaga. Ühest küljest tundub, et võitjateks on kõik osapooled: arengumaad saavad soodsama hinnaga toiduained, kodumaised tootjad saavad tootmise ülejäägid ära realiseerida, kuid samas on sellisel lähenemisel ka negatiivsed küljed. Üheks neist on see, et soodsa teravilja impordiga ei ole initsiatiivi sihtriigis koduriigi põllumajanduse arendamiseks, kuna importtooted on soodsamad. Teine negatiivne külg on aga see, et mida teised riigid antud situatsioonist arvavad, nagu näiteks Kanada oma teravilja ekspordi kontekstis (Peterson 1989: 278).

Dumpinguvastaste tollimaksude kasutamine ei ole samas ühegi riigi oma suva järgi kehtestatav ning nende rakendamiseks on paika pandud konkreetset rahvusvahelised reeglid. WTO liikmesriikidele rakendub GATT 1994. aasta leping, mis sätestab, et liikmesriigid ei tohi kehtestada importkaupadele lisamakse ning rakendada nendele ebavõrdset kohtlemist. Samas määratleb GATT 1994 Artikkel VI ära ka dumpinguvastaste tollimaksude kasutamise juhul, kui dumping põhjustab kahjusid siseriiklikule tööstusharule (Technical Information...).

GATT 1994 lepingu Artikkel VI sätestab, et dumpinguvastase tollimaksu rakendamiseks peab olema täidetud kolm tingimust:

- 1) tuleb teha kindlaks, et toimub hinnadumping;
- 2) siseriiklik tööstusharu toodab samalaadset toodet ning sellele tekitatakse impordiga materiaalselt kahju ning;
- 3) kahe eelmise vahepeal on põhjuslik seos.

Samuti on Artikkel VI määratletud detailsed protseduurireeglid uurimise alustamise ja läbiviimise, dumpinguvastaste meetmete rakendamise ning kestvuse kohta (Technical Information...).

Eesti Vabariik, olles Euroopa Liidu liige, kehtib väliskaubanduses Euroopa Liidu õigus, mida täpsemalt sätestab Euroopa Liidu Leping (Tolliseadus 2017, § 1). Ühendus rajaneb tolliliidul, mis hõlmab kogu kaubavahetust ning millega kaasneb impordi- ja ekspordimaksude ja kõigi samaväärsse toimega maksude keelustamine liikmesriikide vahel, samuti ühise tollitariifistiku vastuvõtmine nende suhetes kolmandate riikidega (Euroopa Liidu Leping Artikkel 23 lõige 1). Samas lepingu Artikkel 26 annab ühenduse tollitariifistiku maksumäärade kehtestamine Euroopa Nõukogu pädevusse.

Kõik Euroopa Liidu liikmesriigid on Maailma Kaubandusorganisatsiooni liikmed, kuid liikmesriigid ei suhtle WTO'ga otse. Kuna liidusiseselt toimib Euroopa Liidu ühtne turg ehk siseturg ning WTO'ga suhtlemisel on EL üks üksus, esindab liikmesriike Maailma Kaubandusorganisatsioonis Euroopa Komisjoni volinik. Lähtudes samas Lissaboni leppes, on rahvusvahelise kaubanduse valdkonnas Euroopa Komisjonil ning Euroopa Parlamendil võrdne sõnaõigus (The European Union And...).

Euroopa Liidu kontekstis on asjakohasemaks näiteks Euroopa Komisjoni määrus, millega kehtestati Hiina Rahvavabariigist pärit uute ja protekteeritud kummist õhkrehvide suhtes algselt ajutine dumpinguvastane tollimaks (EL 2018/683) ning hilisemalt kehtestati püsiv tollimaks (EL 2018/1690). Tulenevalt Maailma Kaubandusorganisatsiooni ning GATT lepingu Artikkel VI tingimustest viidi menetlus läbi vastavalt rahvusvaheliste lepingute raamistikule. Menetlus algatati tootjate palvel, kellele arvele langeb üle 45% EL uute ja protekteeritud busi- ja veoautode kogutoodangust. Kuna kaebuses oli piisavalt tõendeid dumpingu ning tulenevate kahjude kohta, algatas Euroopa Komisjon Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EL) 2016-1036 artikli 5 alusel dumpinguvastase uurimise Hiina Rahvavabariigi teatud tootjate suhtes. Menetlusprotsessi läbiviimise käigus analüüsiti lisaks Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvidele ka ühe Brasiilias oleva tootmisettevõtte ehk kolmanda osapoole tootja tootmiskulusid, et määrata sama tooteliikide normaalväärtused. Sellest tulenevalt tehti kindlaks, et Hiina Rahvavabariigist imporditavatel rehvidel on esialgne dumpingumarginaal vahemikus 80,4-166,7%. Kuna kodumaiste rehvitootjate turuosa langes 2014-2017 aasta perioodil 72,0%-lt 66,8%-ni ning kasumlikkus vastavalt 15,6%-lt 13,7%-ni 2017. aastal, samal ajal kasvas Hiina Rahvavabariigist pärit impordi maht 32% ning turuosa kasvas 17,1%-lt 21,3%-ni, siis otsustati kehtestada dumpinguvastased tollimaksud. Esialgsed dumpinguvastased tollimaksumäärad, mida väljendatakse protsentides CIF-hinnast liidu piiril enne tollimaksude tasumist määrati järgnevalt: Xingyuani kontsern 66,8%, Giti kontsern 33,2%, Aeoluse kontsern 48,1%, Hankook kontsern 29,3%, muud koostööd teinud äriühingud 40,2% ning kõik teised äriühingud 68,8%.

9. novembril 2018 aga võeti vastu lõplik Euroopa Komisjoni rakendusmäärus (EL) 2018/1690, millega kehtestati lõplik tasakaalustav tollimaks teatavate Hiina Rahvavabariigist pärit uute või protekteeritud kummist õhkrehvide (mida kasutatakse bussidel või veoautodel ning mille koormusindeks on üle 121) impordi suhtes. Lõplikud tollimaksud määrati järgnevalt: Xingyuani kontsern 4,48 €/tk, Giti kontsern 36,89 €/tk, Aeoluse kontsern 0,37 €/tk, Hankook kontsern 38,98 €/tk, muud koostööd teinud äriühingud 21,62 €/tk ning kõik teised äriühingud 4,48 €/tk (Komisjoni rakendusmäärus (EL) 2018/1690).

Tulenevalt Maailma Kaubandusorganisatsiooni liikmelisusest ning GATT lepingutest, ei ole riikidel ka kodumaise majanduse toetamiseks või makromajandusliku keskkonna parendamiseks võimalik oma suva järgi tollimakse kehtestada. Teisalt, riikidel on õigus ja võimalus kehtestada ühepoolsed tollimaksud juhul, kui toimub ning on tõestatud hinnadumping sellesse riiki eksporditavatel kaupadel. Dumpinguvastaste tollimaksude määramisel tuleb aga lähtuda GATT tingimustest ning need peavad olema vastavuses sellega, mis ulatuses tekiks kahju siseriiklikule majandusharule *ceteris paribus*.

1.3 Ettevõtte finantsanalüüsi meetodid ning suhtarvude arvutamine

1.3.1 Finantsanalüüsi olemus ja meetodid

Finantsanalüüs ehk finantsaruannete analüüs on ainult üks osa ettevõtte majandusarvestusest. Majandusarvestust ennast tuleb vaadata kui süsteemi, mis koosneb nii finantsarvestusest, juhtimisarvestusest, kuluarvestusest, finantsaruannete analüüsist ja audiitorkontrollist (Alver, Alver 2017: 59).

Finantsanalüüs hõlmab endas finantsandmete valikut, hindamist ning tõlgendamist eesmärgil anda hinnang ettevõtte või selle majandusüksuse majandustegevusele ning finantsvõimekusele (Drake, Fabozzi 2010: 243). Finantsanalüüs oma lihtsustatud definitsiooni järgi on ettevõtte minevikus, olevikus ja tulevikus oodatava rahandusliku korra hindamine. Kui finantsjuhtimise peamiseks eesmärgiks on ettevõtte väärtuse ning aktsionäride rikkuse suurendamine, siis finantsanalüüsi eesmärgiks on ettevõtte finantsseisukorra hinnangu andmine. Sellest tulenevalt on ka finantsanalüüsist huvitatud erinevad huvigrupid, kelleks on (Alver, Reinberg 2002: 298):

- 1) ettevõtte või majandusüksuse juhtkond
- 2) ettevõtte omanikud või aktsionärid
- 3) pangad
- 4) tarnijad ning kreditorid, kellele firma on võlgu
- 5) ettevõtte konkurendid
- 6) ettevõtte töötajad jne

Samas saavad finantsaruandest eelpool loetletud huvigrupid olulist infot ettevõtte finantsseisundi kohta, nagu: 1) kui hästi või halvasti firmal läheb, 2) millised on firma tugevad ja nõrgad küljed, 3) milline on firma seisund antud majandusharus, 4) kui maksevõimeline on firma, 5) kas firma genereerib püsivalt kasumit, 6) kas firma jätkab oma tegevust ka tulevikus. Samas finantsaruanded on määratud eelkõige välistarbijale ehk mis on saadaval aastaaruande avalikes materjalides firma ja majandusharu kohta (*ibid*: 300)

Korrektse finantsanalüüsi aluseks on esmalt finantsaruannete koostamise põhimõtete mõistmine ja rakendamine. Põhilisteks infoallikateks finantsanalüüsi koostamisel on raamatupidamisaruannete neli elementi: bilanss, kasumiaruanne, omakapitali muutuste aruanne ning rahavoogude aruanne. Samas tuleb finantsaruannete koostamisel lähtuda ka kehtiva seadusandlusega, mis Eesti Vabariigis on kehtestatud Raamatupidamise seadusega ning Raamatupidamistoimkonna juhendiga (Aruste 2006: 7). Tulenevalt seadusandlusest on aruandluse koostamisel lähtuda järgmistest printsiipidest (Raamatupidamise seadus § 16):

- 1) majandusüksuse printsiip
- 2) jätkuvuse printsiip
- 3) arusaadavuse printsiip
- 4) olulisuse printsiip
- 5) järjepidevuse ja võrreldavuse printsiip
- 6) tulude ja kulude vastavuse printsiip
- 7) objektiivsuse printsiip
- 8) konservatiivsuse printsiip
- 9) avalikustamise printsiip
- 10) sisu ülimuslikkuse printsiip

Majandustegevuste kajastamisel on esmatähtis just tegevuse sisu, mitte kuidas need on juriidiliselt vormistatud. Samuti on kajastamisel oluline lähtuda eelpool loetletud printsiipidest (Aruste 2006: 12).

Finantsanalüüsi läbiviimist saab jagada kolme põhietappi:

- 1) ettevalmistav etapp, mille käigus töötatakse välja analüüsi eesmärgi ning sõnastatakse see, millistele küsimustele antud analüüsiga soovitakse vastust saada;
- 2) finantsnäitajate arvutamine ning nende tõlgendamine;
- 3) finantsanalüüsi tulemuste üldistamine ja ettepanekute väljatöötamine ettevõtte või selle majandusüksuse edasiseks tegevuseks: milline on hetkeolukord ning mida tuleks teha.

Raamatupidamise aruandlusest, täpsemalt bilansist, kasumiaruandest, omakapitali muutuse ja rahavoogude aruandest saab luua analüüsi möödunud perioodi kohta, st analüüs on minevikku vaatav. Perspektiivset ehk tulevikku vaatava aruande jaoks kasutatakse aga informatsiooni plaanilistest raamatupidamise aruannetest (Tearu, Krumm 2005: 16)

Finantsaruannete analüüsi saab jagada neljaks valdkonnaks, lähtuvalt analüüsi suunitlusest ning soovitud infost. Esimene finantsanalüüsi valdkond on hálbeanalüüs, mida omakorda jagatakse horisontaal- ja vertikaalanalüüsiks. Teine valdkond on näitajate vaheliste seoste analüüs, mida jagatakse suhtarvude analüüsiks ning uute analüütiliste näitajate konstrueerimiseks. Kolmanda valdkonna moodustab jätk eelmisele, kuna selle alla käib suhtarvude kasutamine planeerimisel. Neljas finantsanalüüsi valdkond on aga rahavoogude aruande koostamine ning planeerimine (Aruste 2006: 13-14).

Ettevõtte finantsaruannete horisontaalanalüüs toimub kahe või enama majandusaasta aruannete kõrvutamisel, kajastades nendes toimuvaid muutusi ajas kas rahalises väärtuses või protsentuaalselt võrreldes teise perioodiga. Tavaliselt võrreldakse kahte järjestikust aastat ning kui vaatluse alla võetakse rohkem kui kahe aasta andmed, nimetatakse seda juba trendianalüüsiks, kus saab jälgida nii muutuste dünaamikat kui trende. Trendianalüüsi tehakse võrdlusena baasaastana, tavaliselt võrreldava perioodi esimene aasta ning hinnatakse järgnevaid aastaid esimese põhjal, näidates tulemuste muutust protsentides (*ibid*: 14)

Finantsaruannete vertikaalanalüüs hõlmab endas üksikute näitajate osakaalu arvutamist kogumis. Näiteks kasumiaruandes arvutatakse üksikute osade osakaal müügikäibest, tuues näiteks välja müügikäibe jagunemise kululiikideks ja kasumiks. Samuti saab arvutatud tulemusi võrrelda konkurentide ning tootmisharu vastavate näitajatega (Tearu, Krumm 2005: 17).

Finantsanalüüsis kõige enim kasutust leidev analüütiline meetod on rahandussuhtarvud. See meetod on majanduslike nähtuste koostise, eri nähtuste vaheliste osakaalude ja varjatud seoste omavahelise uurimise üks lihtsamaid mooduseid. Näiteks saab erinevate ettevõtete väga

erinevate absoluutväärtustega võrdlematutest algandmetest tuletada võrreldavaid finantssuhtarve. Samuti võimaldab see meetodika esile tuua finantsnäitajate omavahelisi seoseid ning teostada võrdlevanalüüsi. Suhtarve saab kasutada ka ettevõtte erinevate ajaperioodide võrdlemiseks, majandusharu keskmiste näitajatega või konkurentide vastavate näitajatega võrdlemiseks. Viimane on kasulik konkurentsieelise ning -puuduste väljaselgitamiseks (Alver, Reinberg 2002: 305).

Suhtarvude analüüsil on suured eelised teiste analüüsimeetodite ees, andes hea ülevaate nii ettevõtte juhtkonnale, investoritele, pankadele ning teistele huvigruppidele. Suhtarvud annavad täpse ülevaate kapitali kasutamise ning juhtimise efektiivsusest. Samuti annab suhtarvuanalüüs juhtkonnale võimaluse hinnata ettevõtte finantspositsiooni ning finantstulemusi. Suhtarvude analüüsi saab kasutada minevikuperioodide hindamisel, et saada ülevaade trendidest ning nende andmete baasil hinnata tulevikupositsiooni. Väliste huvigruppide seisukohalt annab suhtarvuanalüüs ülevaate ettevõtte majanduslikust seisust, st pankadele ülevaade ettevõtte maksevõimest või tarnijatele infot krediidi limiidi ning maksetähtaja määramisel. Samuti annab suhtarvuanalüüs hea ülevaate otseste konkurentidega või majandusharu siseseks võrdlemiseks, et hinnata ettevõtte konkurentsivõimekust (Bhat, Rau 2008: 296).

Samas on suhtarvude analüüsil ka omad piirangud. Esimene ning kõige suurem neist on see, et suhtarvude täpsus sõltub konkreetselt andmetest, millel need baseeruvad. Teiseks tuleb arvestada sellega, et suhtarvuanalüüs on ikkagi peamiselt minevikku suunatud ning baseerub mineviku finantsandmetel. Samamoodi ei anna suhtarvud ülevaadet ettevõtte puhaskasumist või puhaskahjumist. Suhtarvude täpsus ning võrreldavus kaotab usaldatavuse siis, kui on toimunud suuremad hinna kõikumised või raha ostujõud on muutunud. Suhtarvuanalüüs ettevõtete vahel annavad valet infot ka siis, kui on rakendatud erinevad majandusarvestuse meetodid või kui ettevõtted asuvad erinevates kultuuriruumides, kus majanduse mõisteid tõlgendatakse erinevalt. Arvesse tuleb võtta ka seda, et üksainus suhtarv ei anna täpset infot edasi ning suhtarvuanalüüs on ainult üks osa finantsanalüüsist (*ibid*: 297)

1.3.2 Peamised finantssuhtarvud

Finantssuhtarve võib tuletada sadu, vastavalt sellele, milliseid näitajaid on vaja leida ning mida on vaja võrrelda. Üldiselt iseloomustatakse viite erinevat suhtarvude põhiliiki, hindamaks viite

aspekti ettevõtte efektiivsusest ning finantsvõimekusest. Nendeks viieks põhikategooriaks on (Alver, Reinberg 2002: 306):

- 1) likviidsussuhtarvud, mis kajastavad ettevõtte lühiajalist maksevõimet;
- 2) kapitali struktuuri näitajad, mis aitavad analüüsida ettevõtte võlakoormust ning varade finantseerimise allikaid;
- 3) toimimissuhtarvud ehk tegevustsükli suhtarvud, mille abil hinnatakse varade kasutamise intensiivsust ja efektiivsust;
- 4) rentablussuhtarvud, mis kajastavad ettevõtte tasuvust;
- 5) aktsiate väärtusnäitajad, mida kasutatakse aktsiate turuhinna määramisel ning investeerimisotsuste tegemiseks.

Samas ei ole antud jaotus ainuke ning mitmes erialakirjanduses on võimalik leida ka teisi alajaotusi.

Likviidsusanalüüs peegeldab ettevõtte lühiajalist maksevõimekust ehk võimekust katta lühiajalised kohustused likviidsete varade arvelt. Üheks kõige olulisemaks näitajaks on käibekapital (*working capital*), mis oma traditsioonilise definitsiooni järgi on ettevõtte investeering käibevarasse. Teine oluline näitaja on puhaskäibekapital (*net working capital*), mis kajastab käibevarade ning lühiajaliste kohustuse vahet. Traditsioonilise tõlgenduse järgi saab öelda, et kui puhaskäibekapital ületab käibevarade ja lühiajaliste kohustuste vahet, on ettevõtte likviidne (Drake, Fabozzi 2010: 247).

Suhtarvudena kasutatakse likviidsuse hindamiseks enim lühiajalise võlgnevuse kattekordajat (Valem 1), mis näitab mitu korda on ettevõtte käibevarad lühiajalistest kohustustest suuremad. Rusikareegliks on see, et antud näitaja võiks olla üle kahe, kuid seoses rahakäibe kiirenemisega loetakse tänasel päeval kattekordaja väärtust 1,6 ja suurem juba väga heaks.

$$\text{Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja} = \frac{\text{Käibevarad}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (1)$$

Samas lühiajalise võlgnevuse kattekordajal on ka olulisi puudusi ettevõtte likviidsuse ja maksevõimelise määramisel. See ei võimalda mõõta ega ka ennustada tulevast rahakäivet ega sissetuleku vastavust väljaminekutele (Aruste 2006: 35). Lisaks on antud näitaja arväärtus oluliselt mõjutatud käibevara arvestusmeetoditest ning erinevate ettevõtete puhul on kattekordaja normaalväärtus erinev (Alver, Reinberg 2002: 309).

Likviidsuskordajat on likviidsuse mõõtmiseks kasutada just seepärast, et see kajastab kõrgema likviidsusega käibevara suhet lühiajalistesse kohustustesse (Valem 2). Antud suhtarvu nimetatakse ka happetestiks (*acid test*), kuna suhtarv 1 ja suurem näitab seda, et näiteks ettevõtte pankroti korral saaks kõige käibivama käibevaraga ära katta lühiajalised kohustised. Rusikareegel on see, et happetest väärtus peaks olema suurem kui 1, kuid tänapäeval loetakse ka kordajat 0,9 piisavaks.

$$\text{Likviidsuskordaja} = \frac{\text{Käibevara} - \text{Varud} - \text{Ettemaksud}}{\text{Lühiajalised kohustised}} \quad (2)$$

Likviidsuskordaja suurimaks puudujäägiks on see, et turustatavad väärtpaberid on arvele võetud soetusmaksumuses ning ei kajasta nende hetkeväärtust (Alver, Reinberg 2002: 310).

Toimimissuhtarvude analüüsi kasutatakse firma varade kasutamise efektiivsust ning intensiivsust müügitulu genereerimisel. Üldjuhul võrreldakse toimimissuhtarvude kaudu ettevõtte mingite varade, nagu näiteks varude või põhivara mõne teise, selle vara kasutamise efektiivsust peegeldava näitajaga, nagu näiteks müügituluga (*ibid*: 310). Kõige üldisem näitaja toimimissuhtarvude kategoorias on varade käibekordaja (*total asset turnover*), mis näitab ära varade kasutamise efektiivsust müügi netokäibe ning varade keskmise kogumaksumuse suhtena (Valem 3). Mida suurem on käibekordaja, seda efektiivsemalt kasutatakse ettevõtte varasid (Drake, Fabozzi 2010: 257).

$$\text{Varade käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Koguvarad (keskmise)}} \quad (3)$$

Täpsemalt varade käibekordajaid vaadates saab näitaja välja arvutada ka põhivarade ning varude kohta. Varude käibekordajat (*inventory turnover*) näitab, mitu korda perioodi jooksul ettevõtte oma varasid keskmiselt ära müüb. Varude käibekordajat saab arvutada kahe erineva valemiga, lihtsustatud valemit (Valem 4) on kasutada kergem, kuna info saab kergelt kätte majandusaasta aruandest. Teist varianti (Valem 5) peetakse oluliselt täpsemaks, kuid müüdüd kaupade kulu on keerulisem leida.

$$\text{Varude käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Varud (keskmise)}} \quad (4)$$

$$\text{Varude käibekordaja} = \frac{\text{Müüdüd kaupade kulu}}{\text{Varud (keskmise)}} \quad (5)$$

Antud näitaja iseloomustab varude kasutamise efektiivsust. Erinevates ettevõtetes ning majandusharudes on see näitaja erinev, mistõttu standardväärtusena toodud 6-7 käibekorda tasub suhtuda skepsisega (Alver, Reinberg 2002: 312).

Varude käibevälde näitab aga ära, mitu päeva võtab keskmine varude käibimine aega (Valem 6). Lühike käibevälde on hea, mõjudes positiivselt kasumlikkusele, kuna varude all ei ole käibevara nii palju kinni (Aruste 2006: 42).

$$\text{Varude käibevälde} = \frac{365}{\text{Varude käibekordaja}} \quad (6)$$

Kapitali struktuuri suhtarve kasutatakse hindamaks seda, kui palju ettevõtte on lisaks äririskile võtnud finantsriski. Selle kategooria suhtarvud iseloomustavadki ettevõtte võimet tasuda lühija pikaajalisi kohustusi ning annavad ülevaate oma- ja võõrkapitali vahekorrast ning bilansi passiva poole struktuurist. Esimese rühma neist moodustavad protsentsuhtarvud ning kõige levinum neist on võlakordaja (*debt ratio, debt to asset ratio*), kajastades kogu kohustuste suhet kogukapitali (Valem 7) ehk kui palju on ettevõtte vara finantseeritud laenukapitaliga.

$$\text{Võlakordaja} = \frac{\text{Kohustised}}{\text{Kogupassiva}} \quad (7)$$

Omakapitali võlasisaldus (*debt to equity*) annab samamoodi ülevaate finantsriskidest, võrreldes kohustuste suhet omakapitalisse (Valem 8). Omakapitali võlasisalduse suhtarv iseloomustab ka võõrkapitali kasutamise seotud riske. Mida suurem on antud suhtarv, seda suurem on võõrkapitali kasutamise risk (Drake, Fabozzi 2010: 259).

$$\text{Omakapitali võlasisaldus} = \frac{\text{Kohustised}}{\text{Omakapital}} \quad (8)$$

Teine grupp kapitali struktuuri ehk finantsvõimenduse suhtarve on kattekordajad. Kattekordajad võrdlevad võla suhet kas omakapitali või varadesse. Väga oluliseks näitajaks on intressikulude kattekordaja (*interest coverage ratio*), kuna see näitab ära ettevõtte võimekust tasuda ärikasumist intressikulud (Valem 9).

$$\text{Intressikulude kattekordaja} = \frac{\text{Ärikasum (EBIT)}}{\text{Aruandeperioodi intressikulu}} \quad (9)$$

Mida kõrgem on intressikulude kattekordaja, seda lihtsam on ettevõttel tasuda laenude intressikulud. Kuldreegel on see, et intressikulu kattekordaja peaks olema vähemalt 2,5 või kõrgem. (*ibid*: 260).

Ettevõtte põhieesmärgile ehk omanike jõukuse suurendamisele aitab kaasa ettevõtte kasumi kasv (Tearu, Krumm 2005: 27). Seetõttu on pikaajalises perspektiivis ettevõtte finantsvõimsuse määramisel oluline osa kasumil ja rentaablusel. Rentaablus ise on kasumi suhe ettevõtte mõnda teise finantsnäitajasse, mistõttu saab rentaabluse suhtarvudega näha millised tegurid mõjutavad kasumi kujunemist millisel määral (Aruste 2006: 50).

Ainult rentaabluse suhtarvudest lähtudes majandusotsuste tegemisel peituvad jällegi omad ohud. Ühest küljest on kõik ettevõttega seotud institutsioonid võimalikult headest rentaabluse näitajatest, kuid nendele liialt igapäevaselt keskendudes ning pikaajalisi strateegilisi otsuseid edasi lükates mõjub see ettevõtte tegevusele negatiivselt (*ibid*: 50).

Rentaabluse suhtarvud jagunevad kahte gruppi: kasum läbimüügi ning kasum investeeringute suhtes. Kõige üldisem rentaabluse näitaja on müügikäibe brutorentaablus (*gross profit margin*) ning see näitab, kui suur osa müügikäibest jääb järele peale kaupade omahinna mahaarvamist (Valem 10)

$$\text{Müügikäibe brutorentaablus} = \frac{\text{Brutokasum}}{\text{Müügikäibe}} \quad (10)$$

Müügikäibe brutorentaabluse arvutamine on majandusaasta aruande põhjal võimalik ainult siis, kui kasutatakse kasumiaruande skeemi 2 (Alver, Reinberg 2002: 320).

Kõige sagedamini kasutatav rentaabluse suhtarv on müügikäibe puhaskasumi suhtena müügikäibesse (*net profit margin*), mida arvutatakse puhaskasumi suhtena müügikäibesse (Valem 11).

$$\text{Müügikäibe puhaskasumi suhtarv} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Müügikäibe}} \quad (11)$$

Tulenevalt müügikäibe puhaskasumi suhtarvu arvutamise meetodist, saab öelda et näitaja peegeldab ettevõtte hinnakujundust, kulude struktuuri ning tootmise efektiivsust. Selle suhtarvu abil on võimalik lihtsalt ka otsustada, millise osa müügikäibest võib planeerida ettevõttesse reinvesteeringuks või arenguks. Samas ka paariprotsendiline muutus müügikäibe puhaskasumil võib viidata ettevõtte edukale või ebaedukale aastale (Aruste 2006: 52).

Müügikäibe rentaabluse suhtarvudest kasutatakse rohkem puhaskasumi suhtarvu, kuna antud suhtarv võtab arvesse kõik kulud, andes ettevõtte tulemustest parema ülevaate. Samas on sel näitajal ka eespool toodud põhjustel ka puudus: puhaskasumi suhtarvu näitaja on mõjutatud mittekorduvatest ning erakorralistest tuludest ja kuludest (Alver, Reinberg 2002: 320).

Kaks väga populaarset ettevõtte efektiivsuse mõõtmise suhtarvu on varade puhasrentaablus (*return on total assets* ehk ROA) ning omakapitali puhasrentaablus (*return on equity* ehk ROE). Mõlema rentaablusnäitaja arvestuse põhimõte on sarnane, koguvara puhasrentaablus lihtsustatud kujul on puhaskasumi ja perioodi keskmise vara jagatis (Valem 12), samas omakapitali puhasrentaablus on puhaskasumi ja omakapitali jagatis (Valem 13).

$$\text{Varade puhasrentaablus} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Müügikäive}} \times \frac{\text{Müügikäive}}{\text{Varad}} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Varad (keskmine maksumus)}} \quad (12)$$

$$\text{Omakapitali puhasrentaablus} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Omakapital}} \quad (13)$$

Koguvara puhasrentaablus kajastab ettevõtte juhtimise efektiivsust varade kasutamisel kasumi genereerimiseks. Investeerimisotsuste tegemise seisukohalt võib koguvara puhasrentaablust võrrelda deposiidi intressimääraga otsustamaks, kas on mõistlik ettevõtte varade all olevat raha paigutada kusagile mujale. Omakapitali puhasrentaablus aga ühendab endas müügikäibe puhasrentaabluse ehk kasumlikkuse, vara käibesiduvuse ehk varade kasutamise efektiivsuse ning kapitali ehk finantseerimisstruktuuri ühte lihtsasti mõistetavaks näitajaks (Alver, Reinberg 2002: 322).

Finantssuhtarvud on vajalikud tööriistad ettevõtte minevikku suunatud finantsanalüüsi tegemisel. Samas ei tohi ära unustada ka nende tööriistade kitsaskohad: analüüsi tulemused sõltuvad algandmete täpsusest; teiste ettevõtetega võrdlemisel tuleb kasutada sama sektori ja suurusega ettevõtteid; nende põhjal ei anna teha täpseid tulevikuprognose ning mis kõige olulisem, suhtarvude tõlgendamine eeldab eelnevaid teadmisi (Drake, Fabozzi 2010: 256). Samas on finantssuhtarvudel ka suured eelised. Sõltumata ettevõtte suurusest või tulemuslikkusest saab neid edukalt rakendada ning võrrelda tulemusi nii konkurentidega kui ettevõtte varasemate perioodidega.

2. OÜ 2 G BALTIC COMPANY MÜÜGITULEMUSTE HINDAMINE

2.1 Materjal ja metoodika

Käesolevas lõputöös uuritakse 2 G Baltic Company OÜ finantsolukorda ning Euroopa Komisjoni määruse (EL) 2018/683 võimalikku mõjusse ettevõtte müügitulemustesse ja rentaablusesse. Üldiste finantsnäitajate analüüsitavaks perioodiks valiti aastad 2013 -2018 ning müügistruktuuri muutuste analüüsitavaks perioodiks valiti aastad 2017- 2018.

Antud peatükis antakse ülevaade 2 G Baltic Company OÜ olulisematest majandusnäitajatest. Majandusnäitajate analüüsiks kasutatakse ettevõtte majandusaasta aruannetes olevat bilanssi ja kasumiaruandeid. Vastavad aruanded aastatel 2013-2018 on välja võetud Äriregistrist. Ettevõtte 2017-2018 aasta veoautorehvide müügistruktuuri analüüsiks kasutatakse 2 G Baltic Company OÜ müügiandmestiku teiseseid andmeid, mis on kogutud Standard Books by Excellent majandustarkvarast.

Müügiandmestiku dokumendianalüüsiks ning arvutuste läbiviimiseks kasutati MS Office tarkvara tabelarvutusprogrammi Excel. Aruannete andmete sisestamise järel viidi läbi horisontaal- ja vertikaalanalüüs, mille tulemused on lisatud käesoleva töö lisadesse. Horisontaalanalüüsi muutuste analüüsimisel kasutati järgmisi kirjeid: varud, käibevara kokku, materiaalne põhivara, kinnisvarainvesteeringud, põhivara kokku, kohustised kokku, omakapital kokku ning kasumiaruandes müügitulu, tööjõukulud, põhivarade kulum ja puhaskasum.

Töö käigus arvutati erinevaid suhtarve kirjeldamiseks ettevõtte maksevõimet, efektiivsust ning kasumlikkust. Muutusi hinnati ajas. Leitud suhtarvud on lisatud töösse jooniste ning tabelite kujul.

2.2 2 G Baltic Company OÜ lühitutvustus

2 G Baltic Company OÜ on 2003. aastal asutatud ettevõtte, mille peamiseks tegevussuunaks on veoautode, sõiduautode ja traktorite rehvide jae- ja hulgimüük ning paigaldus. Ettevõtte esimesel kahel tegutsemisaastal tegutseti otse ühe omaniku garaažist, kasutades seda laopinnana. 2004. aasta teiseks pooleks oli tekkinud piisavalt müügi mahtu, et laiendada tegutsemist ning koliti Tartus Vitamiini tänavale üüripinnale, mida kasutati laopinnana. Esimene suurem versta-post pakutavatest teenustest saabus 2007. aastal, mil koliti järjekordselt. Seekord renditi suurem pind Tartus Tähe tänaval, kus hakati teostama ka veoautode rehvitöid, sh. paigaldus, montaaž ning rehvide remont. Ettevõtte arengu järgmine suurem etapp oli töökoja ning kontori viimine Tartust Tähe tänavalt uude vastvalminud hoonesse Tõrvandi tööstusparki 2009. aastal. Siis toimus ka ettevõtte töötajate näol kasv ning püsis kuni 2017. aastani 10 töötaja juures. Uues hoones tegutsedes lisandus ettevõtte pakutavatele toodetele ning teenustele ka sõiduautode rehvide müük ning paigaldus, rehvihoone, sõiduautode diagnostika ning remonditööd. Nendes ruumides tegutseb 2 G Baltic Company OÜ tänaseni.

2013. aastal avati ettevõtte veebipood, et pakkuda era- ja äriklientidele mugavat teenindust üle eesti. Samal ajal laiendati ka kaubavalikut mootorrattarehvide ning rallikrossirehvide näol. Perioodil 2012-2014 soetas 2 G Baltic Company OÜ kolm kinnistust Tõrvandi tööstusparkis ning 2017. aastal rajati esimene rendihoone ning parkla ja 2018. aastal hakati rajama kõrvalkinnistule teist rendihoonet.

2016. aastal tehti investeering mobiilse töökoja näol, millega pakutakse 24/7 väljakutseteenust peamiselt transpordiettevõtetele. Samas tehakse ka koostööd Euroopa veoautorehvide suurtootjatega, nagu Michelin, GoodYear ning Bridgestone, pakkudes Eestis ning ka Lätis nende klientidele teenuseid. 2017. aastal laiendati ettevõtte laopinda, kolides Tartust Aardla tänava 200 m² veoautorehvide laost suuremale 1274 m² laopinnaga hoonesse Tartu külje alla Soinastesse.

2 G Baltic Company Rehvikeskuse suurimad rehvide tarnijad 2018. aastal olid Michelin Polska S.A. (Poola), Baltic Trade ID SIA (Läti), Bridgestone Baltic SIA (Läti), Latakko SIA (Läti) ning Zafco FZCO (Araabia Ühendemiraadid). Nende tarnijate kaudu on esindatud Michelin grupi tootjad: Michelin, Kormoran, Tigar, BFGoodrich, Kleber; Bridgestone grupi tootjad: Bridgestone, Firestone, Dayton; GoodYear grupi tootjad: GoodYear, Dunlop, Fulda, Sava). Läti tarnija SIA Latakko kaudu on esindatud peamiselt Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvid:

Xingyuani, Giti, Aeoluse, Hankooki ning Xingyuan kontsernide kaubamärgid. Zafco FZCO, Araabia Ühendemiraatide tarnija kaudu tuuakse Tai tehast otse maale Otani kaubamärgiga veoautode rehve.

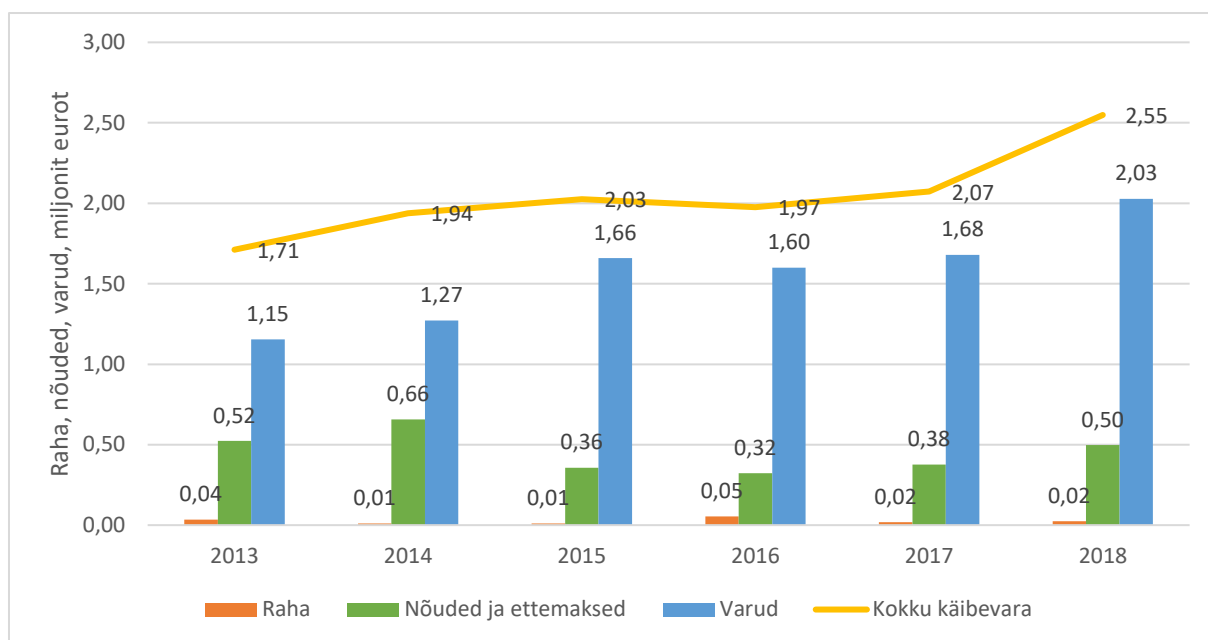
Käibemahult suurimateks klientideks 2018. aastal olid 2 G Baltic Company Rehvikeskusele Baltyre Eesti AS, Aarman Puit OÜ, Tartu MILL AS, Männikäbi ja Puit OÜ, TR Veod OÜ, Auto Võru AS, Linter- Transport AS, Veors Service OÜ, TK1 OÜ ning Eesti Kaitsevägi.

2.3 Müügitulemuste hindamine

2.3.1 2 G Baltic Company OÜ majandusnäitajate analüüs 2013-2018

Uuritava ettevõtte finantsnäitajate analüüsiks viiakse esmalt läbi horisontaalanalüüsis. Selle analüüsi käigus uuritakse bilansis käibevara, materiaalse põhivara, kogu põhivara, kohustiste ja omakapitali muutusi perioodil 2013-2018. Kasumiaruandes uuritakse müügitulu, kauba ning teenuste kulude, tööjõukulude, põhivara kulumi ning kasumi muutusi.

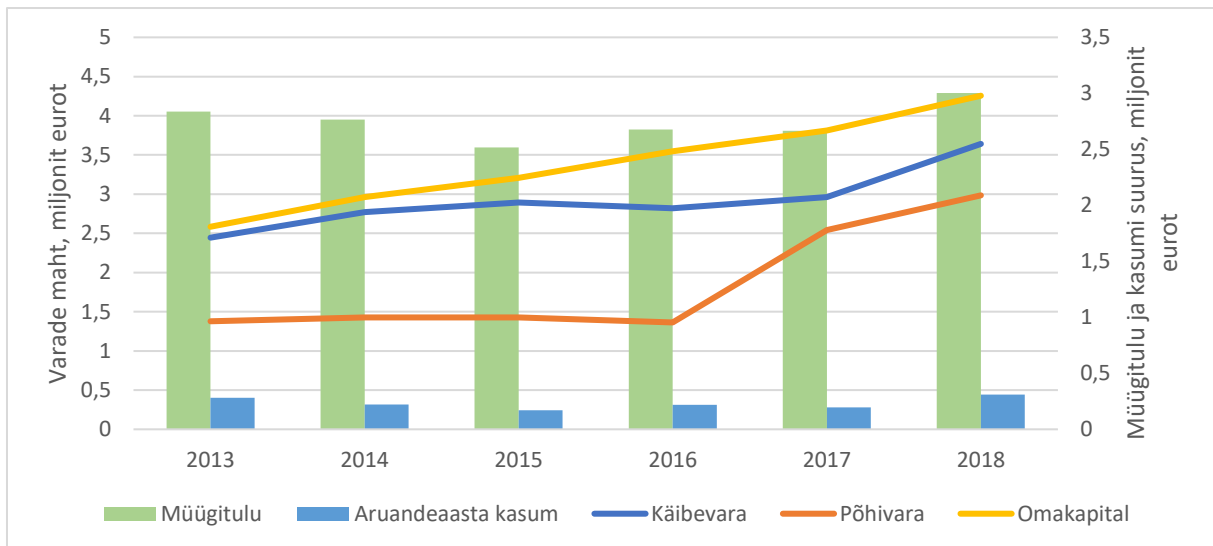
Töö Lisas 1 on välja toodud 2 G Baltic Company bilansi struktuuri horisontaalanalüüs, millest nähtub, et ettevõtte bilansimaht on kasvanud perioodil 2013-2018 73,35%. Suurimaks teguriks bilansimahu kasvamisel aktiva poolel on 2017. ning 2018. aastal tehtud kinnisvarainvesteeringud, mis samas kasvatasid passiva poolel ka ettevõtte pikaajalisi kohustusi ehk ettevõtte finantseeris kinnisvarainvesteeringuid laenuhadega. Käibevarade horisontaalanalüüsist on näha, et raha ning raha ekvivalentide muutused on absoluutväärtuses väikesed. Nõuete ja ettemaksete muutused käibevaras kajastavad väga selgelt ettevõtte müügitulu muutusi. Kasvav müügitulu tähendas nõuete ja ettemaksude kasvu 2017. aastal 17% ning 2018. aastal 33%, kuid kogu perioodi muutus on langev, vähenedes 5% võrra. Samamoodi on suureneva müügi muutunud ettevõtte varude hulk, kasvades 2018. aastal võrreldes eelmise perioodiga 21% ning koguperioodi jooksul 76%. Kogukäibevarade hulk läbis suurimad muutused samuti 2017. ning 2018. aastal, tõustes vastavalt 32% ning 20% ja kogu perioodi kasvuks on 73% (joonis 1).



Joonis 1: 2 G Baltic Company OÜ käibevarade maht perioodil 2013-2017, miljonit eurot (Lisa 1, 3).

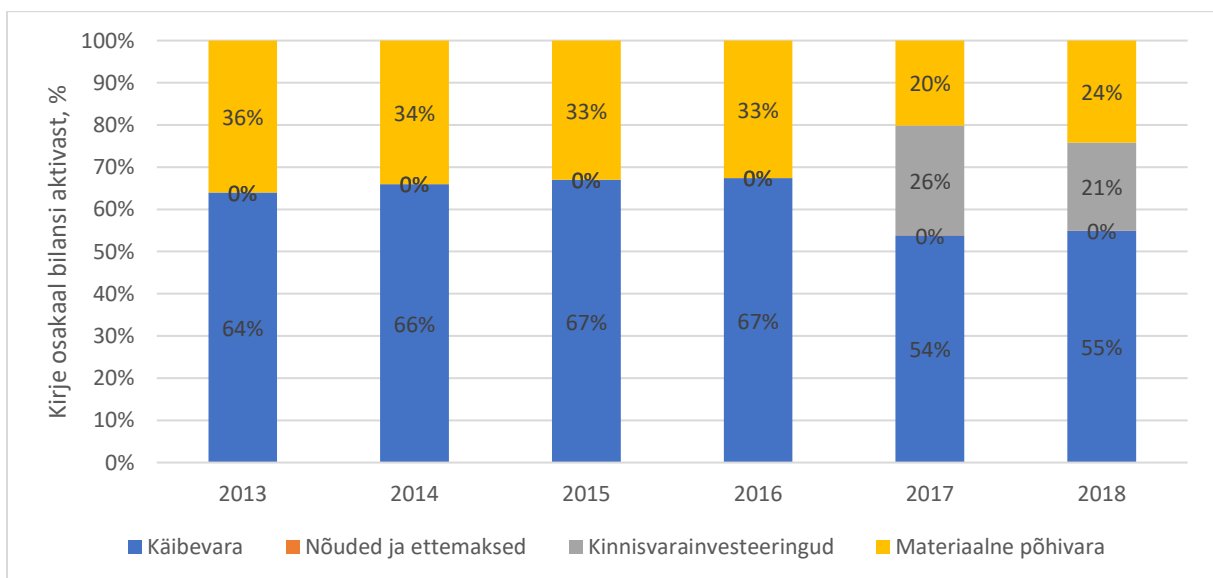
Bilansi passiva poolel on lühiajaliste laenukohustiste näol näha küll langustrendi, kuid oluliselt on suurenenud ettevõtte võlad tarnijatele. Perioodi jooksul on lühiajalised laenukohustised teinud 22%-lise languse, samas võlad ja ettemaksed on suurenenud 83%. Pikaajaliste kohustuste hulgas on perioodi kasv olnud 164%, langedes peamiselt 2017. ja 2018. aastale, mil kasv oli vastavalt 944% ning 6%. Kohustiste maht kokku (lühiajalised kohustised + pikaajalised kohustised) suurenes perioodil 2013-2018 91%. Eelmiste perioodide kumulatiivne jaotamata kasum suurenes perioodi lõpuks võrreldes 2013. aastaga kokku 81% ning suurim aruandeaasta kasumi muutus perioodi jooksul oli 2018. aastal. Sellest tulenevalt kasvas omakapitali maht perioodi jooksul kokku 65% ning suhteline kasv oli suurim 2014. aastal 15 protsendiga.

Absoluutväärtuselt on ettevõtte käibevarad ning omakapital kasvanud kogu perioodi jooksul, samas ettevõtte müügitulu näitas 2014-2017 perioodil võrreldes 2013. aastaga langust, ületades 2013. aasta tulemuse alles 2018. aastal (joonis 2). Samas on kogul perioodil toimunud omakapitali kasv ning suurima osakaalu bilansi passiva poolelt moodustas see 2016. aastal, olles 85% kogupassivast. 2018. aastaks on omakapitali osakaal langenud 64% peale, kuid võrreldes 2016. aastaga on omakapitali suhteline kasv olnud 20%.



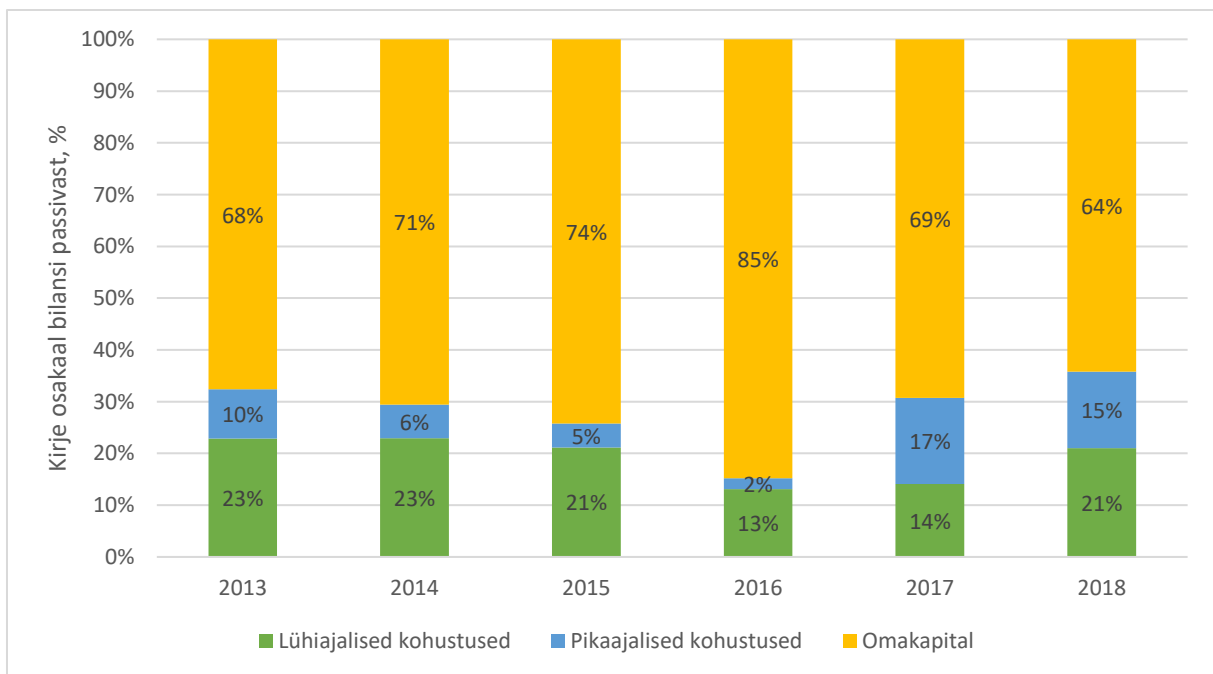
Joonis 2. 2 G Baltic Company OÜ kasum, materiaalne põhivara ja müügitulu aastatel 2013-2018, miljonit eurot (Lisa 1, 3).

Hindamaks analüüsitava ettevõtte finantsnäitajate vahelisi seoseid ning aruannete struktuuri, viiakse esmalt läbi ettevõtte bilansi ning kasumiaruande vertikaalanalüüs. Esimesena analüüsiti varade struktuuri ning leiti, mitu protsenti moodustavad käibevara, materiaalne põhivara ja finantsinvesteeringud ettevõtte koguarudest. Selgus, et materiaalse põhivara osakaal ettevõtte varade struktuuris langes 2017. ning 2018. aastal, mil tekkisid kinnisvarainvesteeringud. 2017. aastal moodustas kinnisvarainvesteeringud 26% ettevõtte varadest ning 2018. aastaks langes see 21% peale. Kinnisvarainvesteeringute osakaalu languse põhjuseks 2018. aastal oli käibevarade mahu suurenemine ning mahu kasv 20% pealt 24% peale (joonis 3).



Joonis 3. 2 G Baltic Company OÜ varade struktuur aastatel 2013-2018 (Lisa 2).

Bilansi passivapoolelt on näha varade struktuuris perioodil 2013-2016. aasta omakapitali osakaalu tõusu, saavutades maksimaalse taseme 85% juures 2016. aastal. 2017. aastast on omakapitali tase kahanenud, saavutades kogu perioodi madalaima taseme 64% juures (joonis 4). Omakapitali kõrge tase on kujunenud jaotamata kasumi arvelt pikema perioodi jooksul. Üldjuhul näitab madal kohustiste osakaal ning kõrge omakapitali osakaal näitab seda, et ettevõttel on madalam sõltuvus majanduskeskkonna muutustest ning vajadusel on lihtsam saada välisinvesteeringuid krediitiasutustest (Haldma 2003: 36). Siinkohal on kehtinud ka kuldreegel, et omakapitali hind on üldjuhul laenukapitali hinnast kallim ning ettevõtte on otsustanud investeerimisprojekti 2017. aastal rahastada just laenukapitali arvelt.



Joonis 4. 2 G Baltic Company OÜ kohustiste ja omakapitali struktuur aastatel 2013-2018 (Lisa 2).

Kasumiaruande horisontaalanalüüsisist järeldus, et ettevõtte müügitulud on perioodi jooksul kasvanud 6% ning muud äritulud on kasvanud 30% (tabel 1). Muude äritulude osakaal tuludest on samas minimaalne, moodustades alla 1% kogutuludest. Samas on langenud kaupade ja materjalide kulud, perioodi keskmiseks näitajaks on -1%, samas kajastub 2018. aastal 7% tõus. Suurimaks kulukandjaks osutus tööjõukulud, mis 2018. aastal kasvas 23% ning 2017. aastal 13%. Perioodi keskmiseks kujunes 87% tööjõukulude kasv. Perioodi ärikasum kasvas perioodi jooksul 15%, 2014. ja 2015. aastal oli ärikasum langevas trendis, tõustes 2016. aastal 24%, et

2017. aastal läbida 7-protsendilise languse. Samad trendid kehtivad ka aruandeaasta kasumi kohta, andes perioodi keskmiseks kokku 10% kasvu.

Tabel 1. Ettevõtte kasumiaruande olulisemad tulu- ja kulunäitajad absoluutnäitajates eurodes perioodil 2017-2018 (Lisa 2)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tulud						
Müügitulu	4 054 266	3 952 549	3 594 096	3 825 448	3 808 189	4 288 487
Muud äritulud	19 869	12 559	21 830	11 580	23 514	25 860
Kulud						
Kaubad, toore, materjalid ja teenused	3 276 752	3 208 020	2 947 419	3 110 990	3 050 791	3 259 707
Mitmesugused tegevuskulud	174 615	172 802	141 584	135 321	175 307	211 737
Tööjõukulud	136 075	161 961	185 750	182 344	206 180	254 467
Põhivara kulum ja väärtuse langus	56 380	68 945	69 566	72 209	82 352	98 792
Muud ärikskulud	6 558	11 859	394	145	5 427	930
Aruandeaasta kasum (kahjum)	401 022	315 200	242 731	311 015	281 225	442 268

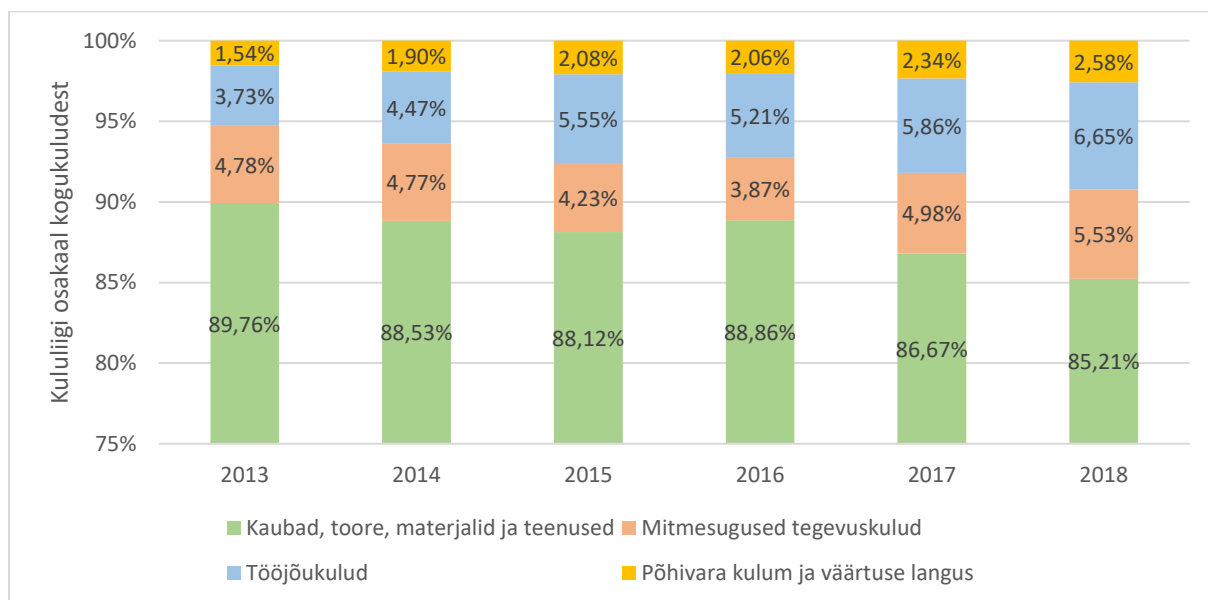
2018. aasta majandusaasta aruandest lähtuvalt moodustas põhitegevusala ehk rehvide ja muude autoosade müük 86% müügitulust (tabel 2). Rehvide vahetus moodustas 11% müügituludest ning renditulu 3% müügituludest. 2017. aastal oli rehvide ja muude autoosade müügi osakaal samas 92%, rehvide vahetusel 8% ning renditulu 1% kogutuludest.

Tabel 2. Ettevõtte müügitulu tegevusvaldkonniti 2017-2018 (2 G Baltic Company...)

	2017		2018	
	Müügitulu, €	Osakaal müügitulust, %	Müügitulu, €	Osakaal müügitulust, %
Rehvid ja muud autoosad	3 491 681,00 €	92%	3 700 647,00 €	86%
Rehvide vahetus	290 888,00 €	8%	472 340,00 €	11%
Rent	25 620,00 €	1%	115 500,00 €	3%
Kokku müügitulu	3 808 189,00 €	100%	4 288 487,00 €	100%

Kasumiaruande vertikaalanalüüsist leitakse, mis osas moodustavad kasum, materjalikulud, tööjõukulud ja amortisatsioon ettevõtte müügitulust (joonis 5). Analüüsist selgub, et tööjõukulud on olnud viimased 6 aastat ühtlases kasvutrendis, kuid perioodi lõpus moodustavad

ainult 6% ettevõtte müügitulust. Materjalikulud ehk kaubad, toore, materjalid ja teenused moodustavad ligikaudu neli viiendikku müügitulu mahust, olles madalaim 2018. aastal, mil vastav näitaja oli 76%. Amortisatsioon on püsinud 2% juures viimased 5 aastat, mistõttu selle osakaal kuludest on minimaalne. Samas aruandeaasta kasum on nii 2013. aastal kui 2015. aastal 10% müügituludest, langedes vahepealsel perioodil 7% juurde.



Joonis 5. 2 G Baltic Company OÜ peamiste kuluallikate osakaal 2013-2018 (Lisa 2).

Majandusaruannete horisontaal- ja vertikaalanalüüs näitas seda, et ettevõtte on olnud viimased kuus aastat püsivalt kasumis, samal ajal suurendades omakapitali väärtust. Suurimaks muutuseks osutus 2017. aastal tehtud kinnisvarainvesteeringud, mis jällegi annavad 2018. aastal ainult 3% kogumüügitulust. Ettevõtte kohustiste ja omakapitali struktuur küll muutus 2017. aastal, kuid finantsvõimendus on jätkuvalt madal ning kapitali ei kasutata optimaalselt, leidmata kas sobivaid investeerimisprojekte või vältides liigseid riske. Samas annab see võimaluse tulevikus kasutada võõrkapitali ning investeerida nt tehnoloogia kaasajastamisse.

Parema ülevaate saamiseks ettevõtte aruannete tõlgendamisel ning seoste leidmiseks viiakse läbi esimeses peatükis kirjeldatud suhtarvude analüüs. Samuti aitab suhtarvude analüüs hinnata ettevõtte finantsvõimekust, ohte ning investeeringute tegemise võimalusi tulevikus.

Esimesena leitakse ettevõtte lühiajalise võlgnevuse kattekordaja ning likviidsuskordaja, et hinnata ettevõtte võlakohustust ning lühiajalist maksevõimet (tabel 3). Lühiajalise võlgnevuse kattekordajat 0,9 peetakse rahuldava maksevõime piiriks ning 1,6 ning suuremaks heaks. 2 G

Baltic Company OÜ lühiajalise võlgnevuse kattekordaja on kogu perioodil olnud suurem kui 2,6 ning 2016. aastal saavutas võrdlusperioodi kõrgeima taseme 5,14. 2018. aastaks langes aga lühiajalise võlgnevuse kattekordaja 2,61 peale. Soodsate tingimuste korral, kus on võimalik ettevõtte vähemlikviidsed varad ära realiseerida, maksevõimetust ei teki.

Tabel 3. 2 G Baltic Company OÜ lühiajalise võla kattekordaja ja likviidsuskordaja aastatel 2013-2018 (Lisa 1)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	2,80	2,88	3,17	5,14	3,83	2,61
Likviidsuskordaja	0,06	0,02	0,02	0,14	0,03	0,02

Samas leides ettevõtte maksevõime näitajad likviidsemate varadega, lahutades käibevaradest maha nii varud kui ka võlad ja ettemaksed, muutub ettevõtte likviidsusnäitaja oluliselt. Happesti ehk likviidsuskordaja alla 0,3 peetakse halvaks ning ettevõtte antud näitajad on sellest piirist oluliselt allpool. Kõrgeim tase saavutati 2016. aastal, mil antud kordaja oli 0,14, langedes 2017. aastal 0,03 peale ning 2018. aastal 0,02 peale, mis on sama tase kui 2014. aastal. See tähendab, et vähesoodsate tingimuste korral, kus vähemlikviidseid varasid nagu laovarud ei ole võimalik realiseerida, tekib ettevõttel probleeme võimega täita lühiajalisi kohustusi.

Teiseks leitakse kapitali struktuuri ehk finantsvõimenduse suhtarvud, mis hindavad ettevõtte pikaajalist maksevõimet. Kapitali struktuuri suhtarvudest arvutati võlakordaja, omakapitali võlasisaldumus, kapitaliseerituse tase ning intressikulude kattekordaja (tabel 4). Üldjuhul loetakse võlakordajat 0,5 soovitatavaks, kuna suurem väärtus tähendab täiendavat riski ning võib kaasa tuua täiendavad kulud. Ettevõtte võlakordaja on püsinud uurimisel perioodil võrdlemisi madalal, langedes 2016. aastal lausa 0,15 juurde, mida võib seostada 2017. aastaks planeeritud kinnisvarainvesteeringutega. Kapitaliseerituse kordaja näitab pikaajaliste kohustuste osakaalu kogukapitalist. 2 G Baltic Company OÜ kapitaliseerituse tase on püsinud pikalt madalal. Olgugi, et perioodi lõpuks tõusis see tasemele 0,19, on siiski püsivateks finantseerimisallikateks kasutatud rohkem omakapitali kui võõrkapitali. Omakapitali võlasisaldumus näitab, mis suhtes on ettevõtte kohustised omakapitalisse. Mida suurem on omakapitali võlasisaldumus, seda suurem on kreditoride risk. Antud ettevõtte omakapitali võlasisaldumus on uurimisel perioodil olnud madal. 2013. aastal oli vastav näitaja 0,48 ning langes 2016. aastaks 0,18 juurde, tehes peale seda läbi tõusu ning 2018. aastal on näitajaks 0,56. Tabelis 4 on toodud ka intressikulude kattekordaja, mis näitab mitu korda ettevõtte ärikasum

ületab intressikulusid. Intressikulu kattekordaja peaks soovituslikult olema suurem kui 2. 2 G Baltic Company OÜ intressikulu kattekordaja oli vaatlusalusel perioodil kõige kõrgem 2017. aastal 49,48 ning perioodi madalaim oli 25,27 2015. aastal.

Tabel 4. 2 G Baltic Company OÜ võlakordaja, kapitaliseerituse tase, omakapitali võlasisalduvus ning intressikulude kattekordaja aastatel 2013-2018 (Lisa 1, 3)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Võlakordaja	0,32	0,29	0,26	0,15	0,31	0,36
Kapitaliseerituse tase	0,12	0,08	0,06	0,02	0,19	0,19
Omakapitali võlasisalduvus	0,48	0,42	0,35	0,18	0,44	0,56
Intressikulude kattekordaja	42,89	26,07	25,27	44,77	49,48	36,32

Kolmandaks leitakse varude käibekordaja ja käibevälde ning varude käibekordaja (tabel 5) ehk varude kasutamise efektiivsust hindavad toimimissuhtarvud. Koguvarade käibekordajal puudub ühene väärtus ettevõtte efektiivsuse hindamisel ning seda tuleb võrrelda teiste sama majandusharu ettevõtetega. Samas varude käibekordaja puhul saab sõltuvalt tegevusvaldkonnast anda hinnanguid efektiivsuse kohta.

Tabel 5. 2 G Baltic Company OÜ varude käibekordaja ja varude käibekordaja ning käibevälde 2013-2018 (Lisa 1, 3)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Varude käibekordaja	1,65	1,41	1,21	1,29	1,12	1,01
Varude käibekordaja	3,78	2,21	1,71	1,56	1,56	1,59
Varude käibevälde	97	165	213	235	234	229

Ettevõtte koguvarade ja varude käibekordaja on perioodi jooksul langustrendis. See on tingitud peamiselt sellest, et ettevõttel on suurenenud nii varude kui koguvarade osakaal bilansist, kuid müügitulemused ei ole nii palju suurenenud. See väljendub ka arvuliselt, 2013. aastal oli varude käibekordaja 3,78, siis 2018. aastaks oli see langenud 1,59 peale. Koguvarade käibekordaja puhul on langus 2013. aastal 1,65 pealt 2018. aastal 1,01 peale. See omakorda näitab seda, et nii varusid kui varasid kasutatakse üha ebaefektiivsemalt. Sama näitab ka varude käibevälde, mis on tõusnud perioodi jooksul 97 päeva pealt 229 päevani.

Viimasena leitakse rentaablu suhtarvud, mis näitavad varude kasutamise efektiivsust kasumi loomisel. Rentaablu suhtarvudest arvutati müügikäibe brutorentaablu ja müügikäibe puhasrentaablu (tabel 6) ning ühed olulisemad rentaablu suhtarvud omakapitali

puhasrentaablus (ROE) ja varade puhasrentaablus (ROA) (tabel 7). Ettevõtte ei kasuta kasumiaruande skeem 2 ning puudub info müügikäibe puhasrentaabluse arvutamiseks. Seetõttu kasutati majandusaasta aruannetes välja toodud brutorentaabluse näitajad. Ettevõtte müügikäibe rentaablusnäitajad olid perioodi kõrgeimad 2018. aastal, mis näitab seda, et iga euro müügitulu kohta teeniti rohkem kasumit just sel aastal.

Tabel 6. Ettevõtte müügikäibe bruto- ja puhasrentaablus 2013-2018 (Lisa 3)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Müügikäibe brutorentaablus	10%	9%	8%	9%	8%	11%
Müügikäibe puhasrentaablus	9,89%	7,97%	6,75%	8,13%	7,38%	10,31%

Varade ja omakapitali puhasrentaablus on leitud tabelis 7. Varade puhasrentaablus iseloomustab seda, kui efektiivselt ettevõtte kasutab varasid kasumi teenimiseks. Perioodi kõrgeim näitaja oli varade puhasrentaablusel 2013. aastal 14,99% juures ning madalaim 2017. aastal 7,30% tasemel, taastudes natuke 2018. aastal 9,54% tasemele. Omakapitali puhasrentaablus näitab aga omanike investeeringute kasumlikkust. Sarnaselt varade puhasrentaablusega oli ettevõtte kõrgeim näit 2013. aastal, mil omakapitali puhasrentaablus oli 22,17%. Madalaim näit antud perioodil oli 2017. aastal 10,54% juures ning taastus natuke 2018. aastal 14,85% peale.

Tabel 7. Ettevõtte omakapitali ja varade puhasrentaablus 2013-2018 (Lisa 1, 3)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Varade puhasrentaablus	14,99%	10,73%	8,03%	10,62%	7,30%	9,54%
Omakapitali puhasrentaablus	22,17%	15,20%	10,81%	12,52%	10,54%	14,85%

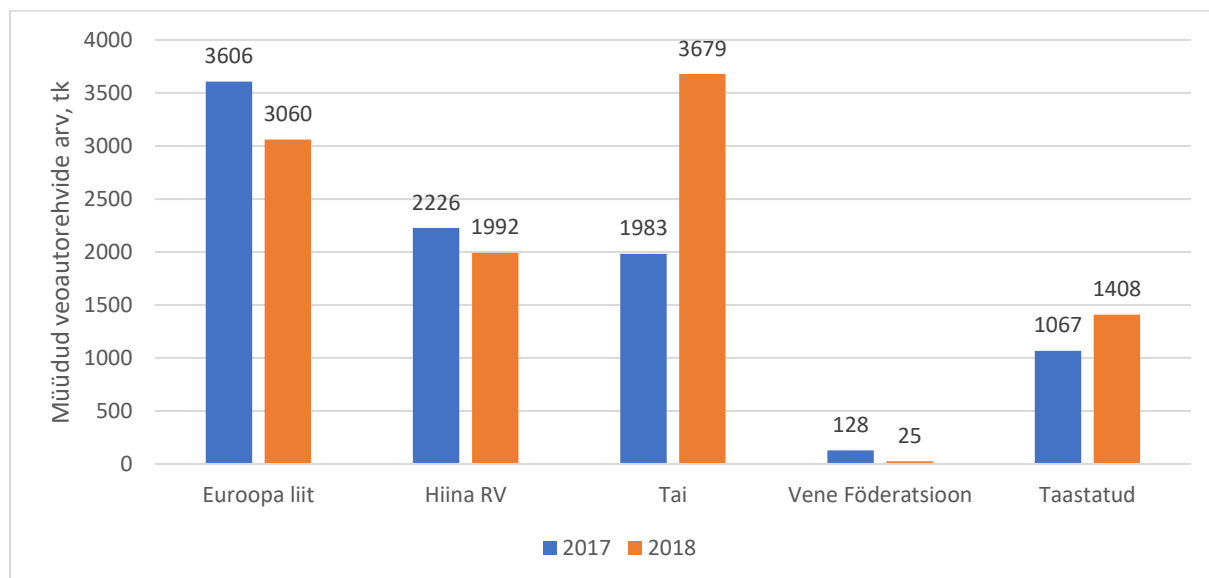
Suhtarvanalüüsi kokkuvõttes võib välja tuua, et ettevõtte finantsnäitajad paranesid 2016. aastal enne suuremate investeeringute tegemist kinnisvarasse. Samas vähenevad efektiivsusnäitajad ning pikenev varude käibevälde peegeldavad üha suurenevaid laovarasid.

2.3.2 Veoautorehvide müük 2017. ja 2018. aastal

2 G Baltic Company OÜ veoautorehvide müügistruktuuri analüüsimisel eristame viite erinevat tootegrupi: Euroopa Liidus (edaspidi EL), Vene Föderatsioonis (edaspidi VF), Tai Kuningriigis ning Hiina Rahvavabariigis (edaspidi Hiina RV) toodetud rehvid ja protekteeritud

ehk taastatud rehvid. Andmete analüüsi lihtsustamiseks on Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvid toodud välja summeeritud (lisa 5, 6). Analüüsiks arvutame välja rehvide müügi koguse arvuliselt, omahinna kuhu on sisse arvatud ka rehvide utiliseerimise tasu, müügi käibe, müügi kasumi ning müügi marginaali.

Arvuliselt müüdi 2017. aastal 2 G Baltic Company poolt kokku 9010 veoauto rehvi (joonis 6) (õhkkummita rehvid, mille koormusindeks on 121 või suurem) (Komisjoni rakendusmäärus (EL) 2018/1690). Müügid jagunesid arvuliselt vastavalt 3606 EL toodetud rehvi, moodustades kogumahust 40%; 2226 Hiina RV toodetud rehvi, moodustades kogumahust 24,7%, 1983 Tai Kuningriigis toodetud rehvi, moodustades kogumahust 22%, 128 VF toodetud rehvi mis moodustasid 1,4% müüdüd rehvidest ning 1067 taastatud rehvi, moodustades 11,8% kogumahust.



Joonis 6. 2 G Baltic Company OÜ müüdüd veoauto rehvid päritoluriikide suhtes 2017. ja 2018. aastal (Lisa 5, 6).

Veoauto rehvide müügi kogukäive 2017. aastal oli 2,36 miljonit eurot (tabel 8). Suurima kogukäibe andsid EL toodetud rehvid 1,29 miljoni euroga. Teisel kohal oli Hiina RV toodetud rehvid 429-tuhandese eurose käibega ning kolmandal kohal Tai Kuningriigis toodetud rehvid 392-tuhandese käibega. Kõrgeima müügi marginaaliga tootegrupp oli Tai Kuningriigis toodetud rehvid 21,6%-ga, andes müügi kasumit 85 tuhat eurot, teisel kohal 16,38% marginaaliga ning 38-tuhandese müügi kasumiga taastatud rehvid ja kolmandal kohal 14,71% müügi marginaaliga

ning 63-tuhandese müügikasumiga Hiina RV toodetud rehvid. Suurima müügikasumi andis suurima käibega ning müügikogusega Euroopa Liidus toodetud rehvid.

Tabel 8. 2 G Baltic Company OÜ veoautorehvide müügitulemused 2017. aastal (lisa 5)

	Käive	Omahind	Müügikasum	Müügitulemused
Euroopa liit	1 288 947,86 €	1 176 091,78 €	112 856,08 €	8,76%
Hiina RV	429 085,02 €	365 953,35 €	63 131,67 €	14,71%
Tai	392 999,20 €	308 093,02 €	84 906,18 €	21,60%
VF	23 436,00 €	21 454,71 €	1 981,29 €	8,45%
Taastatud	233 405,61 €	195 183,52 €	38 222,09 €	16,38%
Kokku	2 367 873,69 €	2 066 776,38 €	301 097,31 €	12,72%

2018. aastal müüdnud veoautorehvide arv kasvas 10164 rehvi (joonis 6). Müügid jagunesid arvuliselt vastavalt 3060 EL toodetud rehvi, moodustades kogumahust 30,1%; 1992 Hiina RV toodetud rehvi, moodustades kogumahust 19,6%, 3679 Tai Kuningriigis toodetud rehvi, moodustades kogumahust 36,2%, 25 VF toodetud rehvi mis moodustasid 0,2% müüdnud rehvidest ning 1408 taastatud rehvi, moodustades 13,9% kogumahust.

Veoautorehvide müügi kogukäive 2018. aastal oli 2,61 miljonit eurot (tabel 9). Suurima kogukäibe andsid EL toodetud rehvid 1,08 miljoni euroga. Teisel kohal oli Tai Kuningriigis toodetud rehvid 792-tuhandese eurose käibega ning kolmandal kohal Hiina RV toodetud rehvid 430-tuhandese käibega.

Tabel 9. 2 G Baltic Company OÜ veoautorehvide müügitulemused 2018. aastal (lisa 6)

	Käive	Omahind	Müügikasum	Müügitulemused
Euroopa liit	1 087 685,36 €	983 489,25 €	104 196,11 €	9,58%
Hiina RV	429 996,06 €	367 785,31 €	62 210,75 €	14,47%
Tai	792 031,92 €	646 401,47 €	145 630,45 €	18,39%
VF	5 806,60 €	5 262,58 €	544,02 €	9,37%
Taastatud	297 431,56 €	234 553,75 €	62 877,81 €	21,14%
Kokku	2 612 951,50 €	2 237 492,36 €	375 459,14 €	14,37%

Kõrgeima müügitulemusega tootegrupp oli Tai Kuningriigis toodetud rehvid 18,39%-ga, andes müügitulemuse 146 tuhat eurot, teisel kohal 21,14% tulemusega ning 63-tuhandese müügitulemusega taastatud rehvid ja kolmandal kohal 14,47% tulemusega ning 62-tuhandese müügitulemusega Hiina RV toodetud rehvid. Suurima müügitulemuse andis suurima käibega ning müügikogusega Euroopa Liidus toodetud rehvid.

Selleks, et hinnata müügistruktuuri muutust 2018. aastal võrreldes 2017. aastaga, viidi läbi müügistruktuuri andmete horisontaalanalüüs (tabel 10).

Tabel 10. 2 G Baltic Company OÜ veoautorehvide müügitulemuste horisontaalanalüüs 2017-2018. aastal (lisa 6)

	Müüdüd kogus	Osakaal %	Käive	Omahind rehvi kohta	Müügi-kasum	Müügi-marginaal
Euroopa liit	-15,14%	-9,92%	-15,61%	-1,46%	-7,67%	0,82%
Hiina RV	-10,51%	-5,11%	0,21%	12,31%	-1,46%	-0,25%
Tai	85,53%	14,19%	101,54%	13,09%	71,52%	-3,22%
VF	-80,47%	-1,17%	-75,22%	25,59%	-72,54%	0,91%
Taastatud	31,96%	2,01%	27,43%	-8,93%	64,51%	4,76%
Kokku	12,81%		10,35%	-4,03%	24,70%	1,65%

Selgus, et ettevõtte müüks kasvas 2018. aastal, mil müüdi võrreldes eelneva perioodiga 1154 veoauto rehvi enam, andes perioodi kasvaks 12,81%. Samuti kasvas võrreldava perioodi käive 245 tuhat eurot ehk 10,35% ning andes sellega müügi-kasumi kasvu 74 tuhat eurot ehk 24,7% kasv eelmise perioodi suhtes. Suur muutus oli ka veoauto rehvide müügistruktuuris. Euroopa liidus toodetavate rehvide müüdüd kogus langes 15,14%, mis absoluutväärtuselt teeb 546 tk, mistõttu nende osakaal kogumüügist langes 9,9%. Olgugi, et müügi-kasumi langus võrreldes 2017. aastaga oli 7,67%, kasvas Euroopa Liidus toodetud rehvide müügi-marginaal 0,82%. Protsentuaalselt suurima languse teinud Vene Föderatsioonis toodetud rehvide absoluutne langus oli 103 ühikut, mistõttu langes ka nende tootjate müügi-kasum, kuid müügi-marginaal kasvas 0,91%. Hiina Rahvabariigis toodetud rehvide müügi-kogus langes 10,51% ehk 234 rehvi võrra, mis tähendas osakaalu langus 5,11% ning käibe tõus oli marginaalne, 0,21%. Samal ajal tõusis keskmine omahind rehvi kohta 12,31% ning müügi-marginaal langes 0,25%. Teisalt tuleb arvesse võtta ka seda, et Hiina RV toodetud rehvide laoseis langes 2018. aasta jooksul 49%, ehk peale tollimaksude rakendumist laoseisu ei suurendatud ning müüdi peamiselt varasemaid varusid. Suurimaks muutuseks osutus Tai Kuningriigis toodetud rehvid. Need rehvid on oma hinna poolest samas kasutuskategoorias kui Hiina Rahvabariigis toodetud rehvid ning võib lugeda üksteisele asenduskaubaks (Kerem, Randvere 2007: 18). Tai Kuningriigis toodetud rehvide kogus kasvas sel perioodil 85,35%, absoluutväärtuselt 1696 rehvi võrra ning osakaal müügistruktuurist tõusis 14%. Teisalt langes selle grupi rehvide müügi-marginaal 3,2%, kuid osakaal käibest tõusis samal ajal 101,5% ning samuti ka müügi-kasum tegi 71,5% kasvu. Taastatud rehvide müügi-kogus tõusis 32%, mis absoluutväärtuselt oli 341 rehvi rohkem võrreldes eelmise aasta perioodiga. Nende rehvide

käive tõusis 27,43% ning müügikasum lausa 64,5%. Samal ajal langes rehvide omahind keskmiselt 8,93% ning müügmarginaal tõusis tootegrupil 4,76%. Taastatud rehve võib samuti lugeda Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvide asenduskaubaks, kuna nende hinnaklass ning kasutusotstarve on suuremalt jaolt sarnane.

Kahe aasta müügitulemusi kõrvutades saame järeldada, et peale dumpinguvastase tollimaksu kehtestamist langes nii Hiina Rahvavabariigis kui Euroopa Liidus toodetud rehvide müügikogused ning oluliselt langes HRV rehvide kogus ettevõtte laos. Samal ajal tõusis müüdüd rehvide arv ning kõige suurema kasvu tegi Tai Kuningriigis toodetud rehvid, kuid nende müügmarginaal samal ajal langes. Samuti tegi olulise tõusu müügmahus protekteeritud rehvid, kasvatades nii käivet kui müügmarginaali. Kogumüüki vaadates kasvas nii müüdüd rehvide arv, käive ja müügmarginaal ning teeniti rehvimüügist suuremat tulu.

KOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureuse töö eesmärk oli hinnata 2 G Baltic Company OÜ müüginäitajate muutust dumpinguvastase tollimaksu kehtestamise järel, analüüsides ettevõtte majandusnäitajaid perioodil 2013-2017 ning müüginäitajaid perioodil 2017-2018.

Töö teoreetilises osas käsitleti makromajanduslike tegurite, sealhulgas tollimaksude mõju ning dumpinguvastaste tollimaksude kasutamist. Lisaks käsitleti finantsanalüüsi olemust ning ettevõtte finantsanalüüsi tegemiseks kasutatavaid informatsiooniallikaid. Samuti anti ülevaade ettevõtte finantsanalüüsi meetoditest: horisontaal- ja vertikaalanalüüsist ning finantssuhtarvudest.

Töö empiirilises osas teostati 2 G Baltic Company OÜ horisontaal- ja vertikaalanalüüs majandusaasta 2013-2018 aasta majandusaasta aruannete põhjal. Samuti viidi läbi suhtarvude analüüs bilansi ja kasumiaruannete alusel. Lisaks viidi läbi ettevõtte 2017. ning 2018. aasta müügitulemuste horisontaal- ja vertikaalanalüüs.

Ettevõtte bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsis selgus, et perioodi jooksul on ettevõtte varud ning põhivarad on olulisel määral kasvanud, kuid samas ka pikaajaliste kohustiste maht ning lühiajaliste kohustiste maht, viidates sellele, et kasv on tulnud kohustiste arvelt. Kasumiaruandest kajastub, et müügitulu ning puhaskasum on kasvanud, tehes suurima tõusu 2018. aastal. Vertikaalanalüüsist on näha, et ettevõtte kohustiste ja omakapitali struktuur ei ole vaadeldaval perioodil oluliselt muutunud, kuid finantsvõimendus on jätkuvalt madal ning kapitali ei kasutata optimaalselt. Madal finantsvõimendus annab samas võimaluse tulevikus kasutada võõrkapitali lisainvesteeringute tegemiseks.

Finantssuhtarvude analüüsist selgus, et ettevõttel võib tekkida probleeme likviidsusega, kui ebasoodsatel tingimustel tekkimisel ei ole võimalik varusid piisavalt kiirelt vähendada. Samas pikaajalisi kohustusi vaadates on nii võlakordaja kui kapitaliseerituse tase madalad kogu perioodi jooksul.

Selgus, et varade kasutamise efektiivsus on madal. Varude käibekordaja on langenud perioodi lõpuks oluliselt madalamale ning sellest tingituna on varude käibevälde tõusnud väga kõrgele, näidates seda et varude hulk müügikäibe kohta on liiga suur.

Varade rentaabluse näitajad on samas püsinud stabiilsed kogu perioodi jooksul, tehes 2018. aastal silmnähtava tõusu. Ettevõtte on müünud viimasel aastal kaupu kõrgema müüгимarginaaliga, parandades sellega kasumit varade ning varude kohta.

Veoautorehvide müügitulemuste analüüsist selgus, et ettevõtte on oma müügitulemusi selles segmendis müüdnud rehvide näol kasvatanud 12,81%. Sellest tulenevalt oli muutus ka müügikäibe osas, mis kasvas 10,35% ning müügitulukasum tõusis 13% võrreldes 2017. aastaga.

Selgus, et muutus on toimunud ka veoauto rehvide müügistruktuuris. Töös eristati viite rehvide kategooriat – Euroopa Liidus toodetud rehvid (Michelin grupp, GoodYear grupp, Bridgestone grupp, Continental grupp ning Nokian), Vene Föderatsioonis toodetud rehvid, Tai Kuningriigis toodetud rehvid, Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvid ning taastatud rehvid. Euroopa Liidus toodetud rehvide müügikogus ning osakaal müügistruktuuris langes, kuid samal ajal tõusis selle grupi müüгимarginaal. Kuna Euroopa liidus toodetud rehvid on peamiselt 1. ja 2. kategooria rehvid, peegeldab see ka tarbimisvaliku muudatusi. Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvid, mis kuuluvad peamiselt 3. kategooriasse, tegid läbi müügikoguse languse, vähendades sellega ka osakaalu müügistruktuuris. Tulenevalt kõrgematest sisseostuhindadest 2018. aastal ei täiendanud ettevõtte oluliselt laovarusid selles tootegrupis ning müügitulemused on suuremalt jaolt eelneva aasta varude arvelt. Suurimateks muutujateks osutusid teised 3. kategooria rehvid, mis on HRV toodetud rehvidele asendustooted. Tai Kuningriigis toodetud rehvide müügikogus kasvas analüüsitava perioodi jooksul olulisel määral. Olgugi, et sisseostuhind tõusis analüüsitava perioodil ning müüгимarginaal langes, kasvas nii käive kui kogukasum võrreldes teiste gruppidega kõige rohkem. Teise Hiina Rahvavabariigis toodetud rehvide asendustoote grupi ehk taastatud rehvide müügis esinesid samuti suured muutused. Selgus, et ka taastatud rehvide müügikogus kasvas. Kuna taastatud rehvide omahind langes, siis andis see ka positiivse tulemuse müüгимarginaali kasvu. Vene Föderatsioonis toodetud rehvide müügikoguste põhjal ei saa tulenevalt nende marginaalsele osakaalule täpseid järeldusi teha. Sellest tulenevalt saab järeldada, et dumpinguvastase tollimaksu positiivne mõju on nähtav. Toimusid ettevõtte müügistruktuuri muutused ning tõusis rentaablus. Samuti paranesid nähtavalt ka ettevõtte mitmed finantsnäitajad. Samas on hinnang lühiajalise perioodi kohta ning oleks vaja teostada pikemaajaline analüüs.

KASUTATUD KIRJANDUS

2 G Baltic Company OÜ (2019) Majandusaasta aruanne 2018

Alas, R. (2001). Juhtimise alused. Kolmas trükk. Tallinn: Külim. 207 lk.

Alver, L., Alver, J. (2017). Finantsarvestus. Tallinn: Deebet. 552 lk.

Alver, J., Reinberg, L. (2002). Juhtimisarvestus. Tallinn: Deebet. 431 lk.

Aruste, V. (2006). Finantsanalüüs ja -planeerimine. Tallinn. Hansa Äriteenuste OÜ. 172 lk.

Bagwell, K., Staiger, R.W. (2012). The Economics of the World Trading System. Cambridge: The MIT Press. 205 lk.

Bhat, M. S., Rau, A. V. (2008) Managerial Economics and Financial Analysis. Hyderabad: BS Publications. 363 lk.

Drake, P. P., Fabozzi, F. (2010). The Basics of Finance. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc. 604 lk.

Eerma, D., Wroble, R. M. (2012). Majanduspoliitika alused. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 284 lk.

Eesti keele seletav sõnaraamat. Dumping. [on-line] <http://eki.ee/dict/ekss/index.cgi?Q=dumping>
(01.05.2019)

Euroopa Liidu leping – Maastrichti leping (vastu võetud 07.02.1992, viimati jõustunud 01.10.1993)
<https://www.riigiteataja.ee/aktilisa/0000/0071/8882/719231.pdf> (04.05.2019)

Feenstra, R. C. (2004), Advanced International Trade: Theory and Evidence, Princeton University Press. 483 lk.

Haldma, T., Listra, E., Mullaste, M. (2003). Aastaruande analüüs ja ettevõttesisene aruandlussüsteem. Tallinn: Raamatupidaja.ee 95 lk.

IA001: Tarbijahinnaindeksi muutus võrreldes eelmise aastaga. (andmed uuendatud 08.01.2019). – Eesti Statistika andmebaas. <http://andmebaas.stat.ee> (04.05.2019).

Kerem, K., Listra, E., Luiker, L., Põder, K. (1998). Makroökonomika teooriad ja mudelid. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda: 286 lk.

Kerem, K., Randveer, M. (2007). Mikro- ja makroökonomika põhikursus. Tallinn: Külim. 158 lk.

Komisjoni Rakendusmäärus (EL) 2018/1690 (vastu võetud 09.11.2018) – Euroopa Liidu Teataja
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R1690&from=ET>
(20.02.2019)

Lehis, L. (2004). Maksuõigus. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda. 479 lk.

Peterson, W. L. (1989). Principles of Economics Macro. Homewood: Irwin. 331 lk.

The European Union And The World Trade Organisation. [veebileht]
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.2.pdf (02.05.2019)

Raamatupidamise seadus (vastu võetud 20.11.2002) – Riigi Teataja
<https://www.riigiteataja.ee/akt/130122015065> (05.03.2019)

- RAA0012: Sisemajanduse koguprodukt ja kogurahvatulu (ESA 2010) (kvartalid). (andmed uuendatud 28.02.2019). – Eesti Statistika andmebaas. <http://andmebaas.stat.ee> (04.05.2019).
- RAL0012: Residendist elanike tööhõive (rel 2011 baasil) (kvartalid) (andmed uuendatud 28.02.2019). – Eesti Statistika andmebaas. <http://andmebaas.stat.ee> (04.05.2019).
- Teearu, A., Krumm, E.** (2005). Ettevõtte finantsjuhtimine. Tallinn: Pegasus. 223 lk.
- Tolliseadus (vastu võetud 31.05.2017). – Riigi Teataja <https://www.riigiteataja.ee/akt/116062017001> (20.02.2019)
- World Trade Organization Technical Information on anti-dumping. [veebileht] https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm (01.05.2019)
- World Trade Organization. Understanding the WTO. [veebileht] https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm (03.05.2019)

LISAD

Lisa 1. 2 G Baltic Company OÜ bilansi horisontaalanalüüs

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Horisontaalanalüüs				
							2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
VARAD (aktiva)											
KÄIBEVARA											
Raha	35014	10709	10078	54012	18009	23775	-69%	-6%	436%	-67%	32%
Nõuded ja ettemaksed	522660	656569	356273	321842	375535	497847	26%	-46%	-10%	17%	33%
Varud	1153761	1270917	1659764	1599099	1679543	2026966	10%	31%	-4%	5%	21%
Kokku käibevara	1711435	1938195	2026115	1974953	2073087	2548588	13%	5%	-3%	5%	23%
PÕHIVARA											
Nõuded ja ettemaksed	0	0	0	0	5000	5000	-	-	-	-	0%
Kinnisvarainvesteeringud	0	0	0	0	998143	964183	-	-	-	-	-3%
Materiaalne põhivara	963845	999602	997783	954136	776969	1119805	4%	0%	-4%	-19%	44%
Kokku põhivara	963845	999602	997783	954136	1780112	2088988	4%	0%	-4%	87%	17%
KOKKU VARAD	2675280	2937797	3023898	2929089	3853199	4637576	10%	3%	-3%	32%	20%

Märkused:

1. Tähis „0“ tähendab, et näitaja on olemas, kuid tema väärtus väike, st ümardamisel saadud 0.
2. Tähis „-“ või vahel kasutatakse tähist „,-“ tähendab, et mõiste (näitaja) pole rakendatav (leitav).

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 1. järg

KOHUSTISED JA OMAKAPITAL												
Kohustised												
Lühiajalised kohustised												
Laenukohustised	137784	170698	229147	79104	100648	106552	24%	34%	-65%	27%	6%	
Võlad ja ettemaksud	474298	502680	410572	305450	441275	868573	6%	-18%	-26%	44%	97%	
Kokku lühiajalised kohustised	612082	673378	639719	384554	541923	975125	10%	-5%	-40%	41%	80%	
Pikaajalised kohustised												
Laenukohustised	254342	190363	139392	60733	634209	675116	-25%	-27%	-56%	944%	6%	
Võlad ja ettemaksud	0	0	0	0	8540	8540	-	-	-	-	0%	
Kokku pikaajalised kohustised	254342	190363	139392	60733	642749	683656	-25%	-27%	-56%	958%	6%	
Kokku kohustised	866424	863741	779111	445287	1184672	1658781	0%	-10%	-43%	166%	40%	
OMAKAPITAL												
Osakapitali nimiväärtus	19940	19940	19940	19940	19940	19940	0%	0%	0%	0%	0%	
Kohustuslik reservkapital	1994	1994	1994	1994	1994	1994	0%	0%	0%	0%	0%	
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	1385900	1736922	1980122	2150853	2365368	2514593	25%	14%	9%	10%	6%	
Aruandeaasta kasum (kahjum)	401022	315200	242731	311015	281225	442268	-21%	-23%	28%	-10%	57%	
Kokku omakapital	1808856	2074056	2244787	2483802	2668527	2978795	15%	8%	11%	7%	12%	
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	2675280	2937797	3023898	2929089	3853199	4637576	10%	3%	-3%	32%	20%	

Märkused:

1. Tähis „0“ tähendab, et näitaja on olemas, kuid tema väärtus väike, st ümardamisel saadud 0.
2. Tähis „-“ või vahel kasutatakse tähist „,“ tähendab, et mõiste (näitaja) pole rakendatav (leitav).

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 2. 2 G Baltic Company OÜ bilansi vertikaalanalüüs

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Vertikaalanalüüs					
							2013	2014	2015	2016	2017	2018
VARAD (aktiva)												
KÄIBEVARA												
Raha	35014	10709	10078	54012	18009	23775	1%	0%	0%	2%	0%	1%
Nõuded ja ettemaksed	522660	656569	356273	321842	375535	497847	20%	22%	12%	11%	10%	11%
Varud	1153761	1270917	1659764	1599099	1679543	2026966	43%	43%	55%	55%	44%	44%
Kokku käibevara	1711435	1938195	2026115	1974953	2073087	2548588	64%	66%	67%	67%	54%	55%
PÕHIVARA												
Nõuded ja ettemaksed	0	0	0	0	5000	5000	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kinnisvarainvesteeringud	0	0	0	0	998143	964183	0%	0%	0%	0%	26%	21%
Materiaalne põhivara	963845	999602	997783	954136	776969	1119805	36%	34%	33%	33%	20%	24%
Kokku põhivara	963845	999602	997783	954136	1780112	2088988	36%	34%	33%	33%	46%	45%
KOKKU VARAD	2675280	2937797	3023898	2929089	3853199	4637576	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 2. järg

KOHUSTISED JA OMAKAPITAL												
Kohustised												
Lühiajalised kohustised												
Laenukohustised	137784	170698	229147	79104	100648	106552	5%	6%	8%	3%	3%	2%
Võlad ja ettemaksud	474298	502680	410572	305450	441275	868573	18%	17%	14%	10%	11%	19%
Kokku lühiajalised kohustised	612082	673378	639719	384554	541923	975125	23%	23%	21%	13%	14%	21%
Pikaajalised kohustised												
Laenukohustised	254342	190363	139392	60733	634209	675116	10%	6%	5%	2%	16%	15%
Võlad ja ettemaksud	0	0	0	0	8540	8540	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kokku pikaajalised kohustised	254342	190363	139392	60733	642749	683656	10%	6%	5%	2%	17%	15%
Kokku kohustised	866424	863741	779111	445287	1184672	1658781	32%	29%	26%	15%	31%	36%
OMAKAPITAL												
Osakapitali nimiväärtus	19940	19940	19940	19940	19940	19940	1%	1%	1%	1%	1%	0%
Kohustuslik reservkapital	1994	1994	1994	1994	1994	1994	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	1385900	1736922	1980122	2150853	2365368	2514593	52%	59%	65%	73%	61%	54%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	401022	315200	242731	311015	281225	442268	15%	11%	8%	11%	7%	10%
Kokku omakapital	1808856	2074056	2244787	2483802	2668527	2978795	68%	71%	74%	85%	69%	64%
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	2675280	2937797	3023898	2929089	3853199	4637576	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 3. 2 G Baltic Company OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Horisontaalanalüüs				
							2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Müügitulu	4054266	3952549	3594096	3825448	3808189	4288487	-3%	-9%	6%	0%	13%
Muud äritulud	19869	12559	21830	11580	23514	25860	-37%	74%	-47%	103%	10%
Kaubad, toore, materjalid ja teenused	- 3276752	- 3208020	- 2947419	- 3110990	- 3050791	- 3259707	-2%	-8%	6%	-2%	7%
Mitmesugused tegevuskulud	-174615	-172802	-141584	-135321	-175307	-211737	-1%	-18%	-4%	30%	21%
Tööjõukulud	-136075	-161961	-185750	-182344	-206180	-254467	19%	15%	-2%	13%	23%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-56380	-68945	-69566	-72209	-82352	-98792	22%	1%	4%	14%	20%
Müüd ärikulud	-6558	-11859	-394	-145	-5427	-930	81%	-97%	-63%	3643%	-83%
Kokku ärikasum (-kahjum)	423755	341521	271213	336019	311646	488714	-19%	-21%	24%	-7%	57%
Intressitulud	0	0	0	0	2	8	-	-	-	-	300%
Intressikulud	-9880	-13101	-10734	-7506	-6298	-13454	33%	-18%	-30%	-16%	114%
Muud finantstulud ja -kulud	438	8	252	502	0	0	-98%	3050%	99%	-100%	-
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	414313	328428	260731	329015	305350	475268	-21%	-21%	26%	-7%	56%
Tulumaks	-13291	-13228	-18000	-18000	-24125	-33000	0%	36%	0%	34%	37%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	401022	315200	242731	311015	281225	442268	-21%	-23%	28%	-10%	57%

Märkused:

1. Tähis „0“ tähendab, et näitaja on olemas, kuid tema väärtus väike, st ümardamisel saadud 0.
2. Tähis „-“ või vahel kasutatakse tähist „,-“ tähendab, et mõiste (näitaja) pole rakendatav (leitav).

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 4. 2 G Baltic Company OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Vertikaalanalüüs					
							2013	2014	2015	2016	2017	2018
Müügitulu	4054266	3952549	3594096	3825448	3808189	4288487	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Muud äritulud	19869	12559	21830	11580	23514	25860	0%	0%	1%	0%	1%	1%
Kaubad, toore, materjalid ja teenused	-3276752	-3208020	-2947419	-3110990	-3050791	-3259707	-81%	-81%	-82%	-81%	-80%	-76%
Mitmesugused tegevuskulud	-174615	-172802	-141584	-135321	-175307	-211737	-4%	-4%	-4%	-4%	-5%	-5%
Tööjõukulud	-136075	-161961	-185750	-182344	-206180	-254467	-3%	-4%	-5%	-5%	-5%	-6%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-56380	-68945	-69566	-72209	-82352	-98792	-1%	-2%	-2%	-2%	-2%	-2%
Müüd ärikulud	-6558	-11859	-394	-145	-5427	-930	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kokku ärikasum (-kahjum)	423755	341521	271213	336019	311646	488714	10%	9%	8%	9%	8%	11%
Intressitulud	0	0	0	0	2	8	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Intressikulud	-9880	-13101	-10734	-7506	-6298	-13454	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Muud finantstulud ja -kulud	438	8	252	502	0	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	414313	328428	260731	329015	305350	475268	10%	8%	7%	9%	8%	11%
Tulumaks	-13291	-13228	-18000	-18000	-24125	-33000	0%	0%	-1%	0%	-1%	-1%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	401022	315200	242731	311015	281225	442268	10%	8%	7%	8%	7%	10%

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Majandusaasta aruanded 2013-2018; Autori koostatud)

Lisa 5. 2 G Baltic Company OÜ veoauto rehvide müük 2017. aastal

Tootegrupp	Kogus (tk)	Omahind	Müügikasum	Marginaal	Käive
Otani	1983	308 093,02 €	84 906,18 €	21,60%	392 999,20 €
Tai	1983	308 093,02 €	84 906,18 €	21,60%	392 999,20 €
Michelin	1684	716 630,97 €	45 948,08 €	6,03%	762 579,05 €
Kormoran	201	43 238,85 €	5 559,26 €	11,39%	48 798,11 €
Tigar	142	28 945,00 €	5 286,00 €	15,44%	34 231,00 €
BfGoodrich	0	- €	- €		- €
Michelin grupp	2027	788 814,82 €	56 793,34 €	6,72%	845 608,16 €
Bridgestone	600	168 855,01 €	17 414,67 €	9,35%	186 269,68 €
Firestone	69	14 749,54 €	2 076,48 €	12,34%	16 826,02 €
Bridgestone grupp	669	183 604,55 €	19 491,15 €	9,60%	203 095,70 €
GoodYear	40	12 725,05 €	- 1 336,05 €	-11,73%	11 389,00 €
Dunlop	124	38 982,02 €	3 097,98 €	7,36%	42 080,00 €
Sava	218	54 616,69 €	6 552,31 €	10,71%	61 169,00 €
Fulda	12	3 274,15 €	321,85 €	8,95%	3 596,00 €
GoodYear grupp	394	109 597,91 €	8 636,09 €	7,30%	118 234,00 €
Continental	18	5 380,56 €	599,44 €	10,02%	5 980,00 €
Barum	0	- €	- €		- €
Continental grupp	18	5 380,56 €	599,44 €	10,02%	5 980,00 €
Nokian	498	88 693,94 €	27 336,06 €	23,56%	116 030,00 €
EL toodetud kokku	3606	1 176 091,78 €	112 856,08 €	8,76%	1 288 947,86 €
Hiina RV kokku	2226	365 953,35 €	63 131,67 €	14,71%	429 085,02 €
Cordiant	126	21 207,29 €	1 952,71 €	8,43%	23 160,00 €
Kama	2	247,42 €	28,58 €	10,36%	276,00 €
VF kokku	128	21 454,71 €	1 981,29 €	8,45%	23 436,00 €
Tehasetastamine	334	94 849,38 €	10 949,75 €	10,35%	105 799,13 €
Muu taastamine	733	100 334,14 €	28 007,54 €	21,95%	127 606,48 €
Taastamine kokku	1067	195 183,52 €	38 957,29 €	16,69%	233 405,61 €
Kokku	9010	2 066 776,38 €	301 832,51 €	12,75%	2 367 873,69 €

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Müügistatistika 2017-2018; Autori koostatud)

Lisa 6. 2 G Baltic Company OÜ veoauto rehvide müük 2018. aastal

Tootegrupp	Kogus (tk)	Omahind	Müügikasum	Marginaal	Käive
Otani	3679	646 401,47 €	145 630,45 €	18,39%	792 031,92 €
Tai	3679	646 401,47 €	145 630,45 €	18,39%	792 031,92 €
Michelin	1120	493 938,71 €	35 670,73 €	6,74%	529 609,44 €
Kormoran	58	11 466,11 €	1 822,89 €	13,72%	13 289,00 €
Tigar	611	116 003,00 €	21 415,00 €	15,58%	137 418,00 €
BfGoodrich	398	113 962,41 €	13 817,59 €	10,81%	127 780,00 €
Michelin grupp	2187	735 370,23 €	72 726,21 €	9,00%	808 096,44 €
Bridgestone	476	138 839,15 €	15 957,27 €	10,31%	154 796,42 €
Firestone	45	9 375,39 €	1 367,61 €	12,73%	10 743,00 €
Bridgestone grupp	521	148 214,54 €	17 324,88 €	10,47%	165 539,42 €
GoodYear	60	19 662,50 €	3 233,50 €	14,12%	22 896,00 €
Dunlop	84	27 438,21 €	2 680,79 €	8,90%	30 119,00 €
Sava	163	42 026,15 €	4 997,35 €	10,63%	47 023,50 €
Fulda	22	5 270,42 €	799,58 €	13,17%	6 070,00 €
GoodYear grupp	329	94 397,28 €	11 711,22 €	11,04%	106 108,50 €
Continental	13	2 713,60 €	2 253,40 €	45,37%	4 967,00 €
Barum	0				
Continental grupp	13	2 713,60 €	2 253,40 €	45,37%	4 967,00 €
Nokian kokku	10	2 793,60 €	180,40 €	6,07%	2 974,00 €
EL toodetud kokku	3060	983 489,25 €	104 196,11 €	9,58%	1 087 685,36 €
Hiina RV kokku	1992	367 785,31 €	62 210,75 €	14,47%	429 996,06 €
Cordiant	25	5 262,58 €	544,02 €	9,37%	5 806,60 €
Kama					
VF kokku	25	5 262,58 €	544,02 €	9,37%	5 806,60 €
Tehasetastamine	330	91 537,77 €	15 035,66 €	14,11%	106 573,43 €
Muu taastamine	1078	143 015,98 €	47 842,15 €	25,07%	190 858,13 €
Taastamine kokku	1408	234 553,75 €	62 877,81 €	21,14%	297 431,56 €
Kokku	10164	2 237 492,36 €	375 459,14 €	14,37%	2 612 951,50 €

Allikas: (2 G Baltic Company OÜ. Müügistatistika 2017-2018; Autori koostatud)

Lihtlitsents lõputöö salvestamiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks ning juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Mina, Silver Pik

sünniaeg 03.03.1986,

1. annan Eesti Maaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda koostatud lõputöö
- 2 G Baltic Company OÜ müüginäitajate muutus dumpinguvastase tollimaksu kehtestamise järel,

mille juhendaja on Liis Oper,

- 1.1. salvestamiseks säilitamise eesmärgil,
- 1.2. digiarhiivi DSpace lisamiseks ja
- 1.3. veebikeskkonnas üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile;
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Lõputöö autor _____
(allkiri)

Tartu, _____
(kuupäev)

Juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Luban lõputöö kaitsmisele.

(juhendaja nimi ja allkiri)

(kuupäev)