

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Rahanduse ja majandusteooria instituut

Rahanduse ja panganduse õppetool

Mait Mumme

**EUROPARTS AUTODET AS KÄIBEKAPITALI JUHTIMISE
TÕHUSUSE ANALÜÜS AASTATEL 2010-2014**

Bakalaureusetöö

Õppejõud: dotsent Laivi Laidroo

Tallinn 2015

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Mait Mumme

Üliõpilase kood: 122646

Üliõpilase e-posti aadress: mait.mumme@eesti.ee

Juhendaja dotsent Laivi Laidroo arvamus:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	1
SISSEJUHATUS	2
1. KÄIBEKAPITALI JUHTIMINE JA SELLE ANALÜÜS.....	4
1.1. Käibekapitali mõiste ja komponendid	4
1.1.1. Raha ja raha ekvivalendid	4
1.1.2. Varud ja nende olulisus kaubandusettevõtetes.....	6
1.1.3. Nõuded ja ettemaksud	7
1.1.4. Lühiajalised kohustused	8
1.2. Käibekapitali komponentide juhtimine	9
1.2.1. Raha ja raha ekvivalendid	10
1.2.2. Varude juhtimine.....	11
1.2.3. Nõuded ehk debitoorne võlgnevus.....	16
1.2.4. Lühiajalised kohustused ehk lühiajaline finantseerimine	17
1.3. Käibekapitali juhtimise tõhususe analüüs	18
2. EUROPARTS AUTODET AS KÄIBEVARADE JUHTIMINE.....	22
2.1. Ettevõtte ja selle konkurentide lühikirjeldus	22
2.2. Raha ja raha ekvivalentide juhtimine	27
2.3. Varude juhtimise protsess	27
2.4. Debitoorse võlgnevuse juhtimise protsess	28
2.5. Käibekapitali juhtimise tõhusus Europart Autodet AS-is	30
2.6. Käibekapitali komponentide juhtimise tõhusus võrreldes konkurentidega.....	33

2.6.1. Varud.....	33
2.6.2. Debitoorne võlgnevus	34
2.6.3. Hankijatele tasumata arved	35
2.6.4. Rahatsükkel ja likviidsus.....	36
2.7. Järeldused	39
KOKKUVÕTE	41
SUMMARY	43
VIIDATUD ALLIKATE LOETELU	45
LISAD	47
Lisa 1. Eesti ettevõtete bilansinäitajad	47
Lisa 2. Konkurentide olulisemad finantsnäitajad	55
Lisa 3. Ettevõtete näitajate suhtarvud 2010-2014	57

ABSTRAKT

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks oli hinnata Europarts Autodet AS käibekapitali komponentide juhtimise tõhusust perioodil 2010-2014, keskendudes süvitsi varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimise tõhususele. Ettevõtete käibekapitali juhtimise tõhususe analüüsil kasutati üldtunnustatud suhtarve: varude käibevälde, kreditoorse võlgnevuse käibevälde, raha keskmine laekumise aeg, rahatsükli pikkus, lühiajalise võlgnevuse kattekordaja, maksevõime kordaja, maksevalmiduse kordaja. Saadud tulemusi võrreldi olulisemate konkurentidega autovaruosade hulгимүүgi valdkonnas: Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosad AS ning Mercantile Group AS.

Tulemustest võib järeldada, et Europarts Autodet AS käibekapitali kasutamist on juhitud sarnaselt enamuse võrdlusaluste ettevõtetega ning ettevõtte näitajad võrrelduna konkurentidega on igati head. Siiski võis täheldada, et osad käibekapitali komponentide juhtimist iseloomustavad suhtarvud olid vaatlusalusel perioodil halvenenud. Varud olid kasvanud kiiremini võrreldes müügitulu kasvuga. Selle mõjul oli pikenenud varude käibevälde ning koos pikenenud ostjate arvete käibevältega, tõi see kaasa rahatsükli pikenemise. Viimased arengud viitavad vajadusele viia läbi süvendatud varude juhtimise tõhususe analüüs ning pöörata rohkem tähelepanu ostjate nõuete juhtimisele.

Võtmesõnad: Käibekapital, raha, rahatsükkel, debitoorne võlgnevus, kreditoorne võlgnevus, varuosad

SISSEJUHATUS

Tänapäevases konkurentsitihedas maailmas soovivad kõik ettevõtted pakkuda oma klientidele maksimaalselt laia kaubavalikut ja kiiret tarnet kuid samas ollakse valmis pakkuma ostjatele kaupa krediiti, et saavutada ettevõtte omanike poolt seatud eesmärgid kasumi maksimeerimiseks. Nende eesmärkide saavutamiseks juhivad ettevõtted suurt hulka kaubavarusid ja klientide võlgnevust ning esile kerkib küsimus, kuid võrd efektiivselt nende käibekapitali komponentide juhtimisega tegeletakse. Varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimisel on kandev roll hulгимүүгига tegelevate ettevõtete käibekapitali juhtimisel. Loomulikult on oluline ka raha ja lühiajaliste kohustuste ehk finantseerimise allikate juhtimine kuid viimati nimetatuid saab edukalt juhtida vaid olukorras, kus varude ja klientide võlgnevusega on ettevõttes olukord kontrolli all. Probleeme tekib sageli seetõttu, et kasvavate varudega ja kasvava debitoorse võlgnevusega kaasnevad paraku ka riskid, mis realiseerumisel võivad väljenduda juba otseselt ettevõtte majandusliku seisundi halvenemises. Ühtlasi võib ebaefektiivne varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimine pikemas perspektiivis mõjutada negatiivselt omanike seatud eesmärkide täitmist.

See, kuid võrd oluline on varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimine konkreetsele ettevõttele, on suuresti ettevõtte tegevusvaldkonnast. Eriti oluline on see tootmis- ning kaubandusettevõtetes, kus suurema osa käibekapitalist moodustavad varud ja klientide võlad. Kuna töö autor on seotud ettevõttega Europarts Autodet AS, mille põhitegevuseks on veoautode, haagiste, busside, tarbesõidukite ja töökoja varustuse hulгимүүк, tekkis küsimus, et kuid võrd tõhusalt on antud ettevõtte viimastel aastatel oma varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimist korraldanud. Käesoleva bakalaureuse töö eesmärgiks on seega hinnata Europarts Autodet AS käibekapitali juhtimise tõhusust perioodil 2010-2014 keskendudes süvitsi varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimise tõhususele. Käibekapitali komponentide juhtimise tõhususe hindamisel kasutatakse käesolevas töös erinevaid finantssuhtarve ning võrreldakse tulemusi ka olulisemate konkurentidega, kelleks on Eesti turul Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosad AS ning Mercantile Group AS.

Käesoleva bakalaureuse töö esimeses peatükis annab autor kirjandusallikate põhjal lühiülevaate käibekapitali olemusest, selle peamistest komponentidest. Autor toob välja Eesti Statistikaameti andmete põhjal valitud tegevusaladel tegutsevate ettevõtete käibekapitali koosseisu kajastavad andmed. Käibekapitali komponentide juhtimise teoreetilises osas käsitleb autor raha ja raha ekvivalentide, varude, nõuete ja lühiajalise finantseerimisega seotud küsimusi. Seejuures tuuakse välja käibekapitali juhtimise tõhususe hindamise olulisemad finantssuhtarvud.

Bakalaureuse töö teises peatükis esitab autor Europart Autodet AS ja selle konkurentide Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosad AS ning Mercantile Group AS lühikirjeldused ning analüüsib nende ettevõtete käibekapitali komponentide juhtimise tõhusust. Europart Autodet AS käsitletakse lähemalt raha, varude ja debitoorse võlgnevuse protsessi. Seejärel rakendatakse käibekapitali juhtimise tõhususe hindamiseks üldtunnustatud suhtarve: varude käibevälde, kreditoorse võlgnevuse käibevälde, raha keskmine laekumise aeg, rahatsükli pikkus, lühiajalise võlgnevuse kattekordaja, maksevõime kordaja ja maksevalmiduse kordaja.

Bakalaureuse töö ettevõtete käibekapitali juhtimise kvaliteedi võrdlemise algandmetena kasutatavad andmed on kogutud autori poolt vaatlusaluste ettevõtete Äriregistrile esitatud majandusaasta aruannetest. Europarts Autodet AS puhul on täiendavalt kasutatud ettevõtte sisesest infosüsteemist saadud andmeid.

1. KÄIBEKAPITALI JUHTIMINE JA SELLE ANALÜÜS

1.1. Käibekapitali mõiste ja komponendid

Käibevara on lühikese kasutusajaga (kuni üks aasta või ettevõtte normaalne talitlustusükkel – sõltuvalt sellest kumb on pikem) vara, mida kajastatakse bilansis eraldi rühmana (Alver *et al.* 2004, 168). James Sagner defineerib puhast käibekapitali järgnevalt: „Käibekapital on bilansiridade käibevara ja lühiajalised kohustused aritmeetiline vahe, mida väljendatakse rahas“ (Sagner 2014, 1).

Nii käibevara kui ka lühiajalised kohustused bilansis koosnevad mitmest pearaamatu kontost. Käibevara alla kuuluvad ettevõtte rahavarud, kiiresti realiseeritavad väärtpaberid, nõuded klientide vastu ning varud (Schall, Haley 1998, 497), viimased moodustavad kaubandusega tegelevates ettevõtetes tihti väga suure osa käibevarast. Lühiajaliste kohustuste hulka kuuluvad lühiajalised laenud, ostjate ettemaksud, tarnijatele maksmata võlad ning muud kohustused mille maksetähtaeg on arvestades bilansipäevast üks aasta või vähem (Karu 2000, 128).

Vastavalt Eesti raamatupidamise regulatsioonidele on nii käibevarade kui lühiajaliste kohustuste määretlemisel oluline, et need kas realiseeritakse või tasutakse kas tavapärase äritsükli käigus või lähema 12 kuu jooksul või neid hoitakse kauplemise eesmärgil. (RTJ 2)

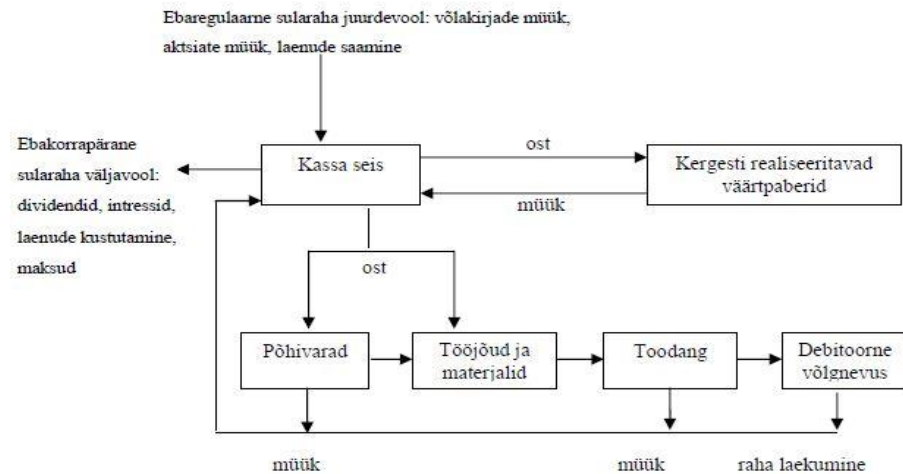
Järgnevates alapeatükkidest on käibekapitali erinevaid komponente lähemalt käsitletud.

1.1.1. Raha ja raha ekvivalendid

Raha on ettevõtte kõige likviidsem vara. Käibevarade koosseisus kajastatavaid aktsiaid ja väärtpabereid loetakse raha ekvivalentideks, sest neid peaks saama igal ajal müüa (Garrison 1991, 721).

Seejuures on raha liikumine ettevõttes pidev protsess (vt joonis 1). Regulaarselt toimub kassa seisuga muutus, kus äritegevuse käigus tekkinud kohustuste katmisel rahajääk väheneb ja toodete müügist laekuva raha toel jällegi suureneb. Kohustuste katmiseks mittevajalikku raha

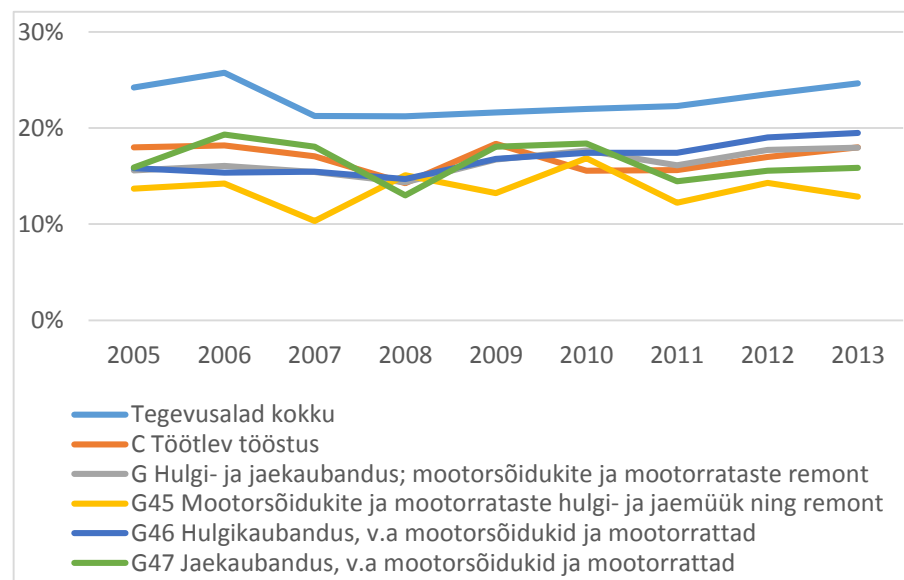
investeeritakse täiendava tulu lootuses kergesti realiseeritavatesse väärtpaberitesse, mille abil hoitakse optimaalset rahajääki. Vajadusel kasutatakse kohustuste katmiseks väliseid finantseerimis allikaid nagu laenud ja arvelduskrediidid (Block, Hirt 1992, 172).



Joonis 1. Raha liikumise pidev protsess ettevõttes

Allikas: (Tearu, Krumm 2005, 107)

Joonisel 2 on kujutatud valitud valdkondades tegutsevate Eesti ettevõtete raha ja raha ekvivalentide maht ettevõtete käibevaradest aastatel 2005 kuni 2013.



Joonis 2. Raha ja raha ekvivalentide maht ettevõtete käibevaradest

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 1 toodud andmete alusel.

Jooniselt 2 on näha, et nii töötleva tööstuse valdkonnas kui ka hulgi- ja jaemüügi valdkonnas tegutsevate ettevõtete käibevaradest moodustavad 2013. aasta lõpu seisuga raha ja selle ekvivalendid 18 protsenti, mis on siiski 7 protsendipunkti vähem kui kogu Eesti ettevõtete keskmine. Eriti väike on raha osakaal käibevarast mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüügiga ning remondiga tegelevates ettevõtetes, kus see näitaja on 2013. aastal vaid 13 protsenti. Ühtlasi on jooniselt näha, et ettevõtete keskmine raha varu käibevarast langes peale majandusbuumi kuid on alates aastast 2009 hakanud jälle vähehaaval kasvama.

1.1.2. Varud ja nende olulisus kaubandusettevõtetes

Raamatupidamise Toimkonna juhend RTJ 4 „Varud“ sätestab varudena selliseid varasid: *“ mida hoitakse müügiks tavapärase äritegevuse käigus; mida parajasti toodetakse müügiks tavapärase äritegevuse käigus; materjalid või tarvikud, mida tarbitakse tootmisprotsessis või teenuste osutamisel, (RTJ 4 Varud).*

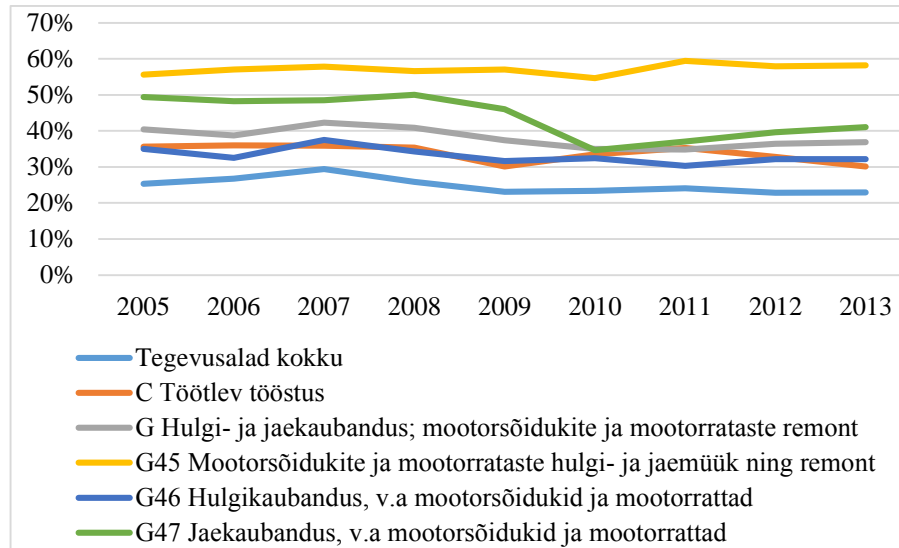
Sellest lähtuvalt jagatakse varud sõltuvalt ettevõtte tegevusalast tavaliselt bilansis mitmesse gruppi. Tootmisettevõttes eristatakse reeglina nelja liiki varusid (Alver *et al.* 2004, 168):

1. Toore. Toorme all mõistetakse objekte, mida saadakse väljastpoolt ettevõtet ning mida kasutatakse lõpptoodangu valmistamiseks.
2. Pooltooted, abimaterjalid ja väikevahendid. Sellese rühma kuuluvad ka varuosad ja tootmisprotsessi jaoks olulised abimaterjalid.
3. Lõpetamata toodang. Lõpetamata toodangu kogus sõltub tootmisprotsessi pikkusest.
4. Valmistoodang. Valmistoodang kujutab endast lõpetatud toodangut mis on lattu antud, kuid pole veel kliendile ära saadetud.

Samas kaubandusettevõtte varudeks on kaubad, mis soetatakse edasimüügi eesmärgil. (Alver *et al.* 2004, 168).

Eestis kehtiv Raamatupidamise seadus sätestab varude puhul ettevõtete poolt esitatavas majandusaasta aastaaruandes viis varude määrangut: tooraine ja materjal, lõpetamata toodang, valmistoodang, müügiks ostetud kaubad, ettemaksed varude eest, (Raamatupidamise seadus, Lisa 1, 4) lisaks tuuakse reeglina välja ka teelolevad ostetud kaubad.

Varud moodustavad olulise osa ettevõtte käibevaradest ostjatelt laekumata arvete ning raha ja pangakontode kõrval. Joonisel 3 on kujutatud erinevates valdkondades tegutsevate Eesti ettevõtete varude maht ettevõtete käibevaradest aastatel 2005 kuni 2013.



Joonis 3. Varude maht ettevõtete käibevaradest

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 1 toodud andmete alusel.

Nagu näha moodustavad need märkimisväärse osa ettevõtete varadest, ulatudes tootmisettevõtetes 20-30% vahele ning jae- ja hulgikaubandusettevõtetes 30-50% vahele. Seejuures kriisi ajal aastatel 2008 kuni 2010 on kõige suurem korrigeerimine varude juhtimises toimunud jaekaubandusega tegelevates ettevõtetes. Kui aastal 2008 moodustasid varud jaekaubandus ettevõtete käibevaradest 50%, siis aastaks 2010 oli vastav näitaja langenud 35-le protsendile. Majandustingimuste paranedes on aga ettevõtted asunud taaskord varusid suurendama ning varude osakaal käibevarast on 2013. aasta lõpuks 41%. Seejuures huvitava trendina on näha, et hulgimüügiga tegelevate ettevõtete ettevõtete varude osakaal käibevarast on langenud aasta varem kui jaemüügiga tegelevate ettevõtete oma.

1.1.3. Nõuded ja ettemaksud

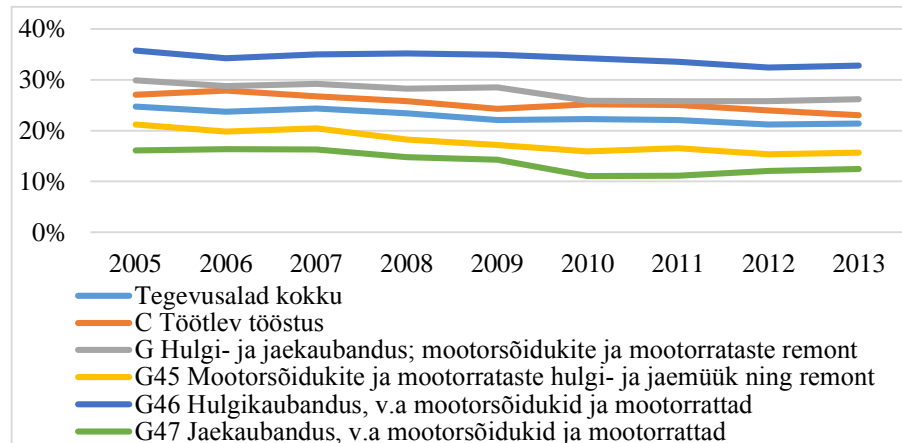
Debitoorseks võlgnevuseks nimetatakse ettevõtte rahalisi nõudeid isikute ja ettevõtete vastu kellele ettevõtte on väljastanud kaubad või tooted hilisema tasumise võimalusega (Schall, Haley 1998, 573).

Ostjate debitoorse võlgnevuse suurus sõltub ettevõtte tegevusalast ja krediiti müügi osakaalust aga on otseselt mõjutatud järgnevatest teguritest (Samuels *et al.* 1995, 687):

- müügikäibe suurus
- müügitingimused

- ostjate maksevõime ning maksedistsipliin
- võla sissenõudmise meetodid

Joonisel 4 on toodud valitud tegevusaladel tegutsevate Eesti ettevõtete debiitorsete nõuete osakaal ettevõtete käibevaradest aastatel 2005 kuni 2013 Eesti Statistikaameti andmetel.



Joonis 4. Nõuded ostjate vastu ettevõtete käibevaradest

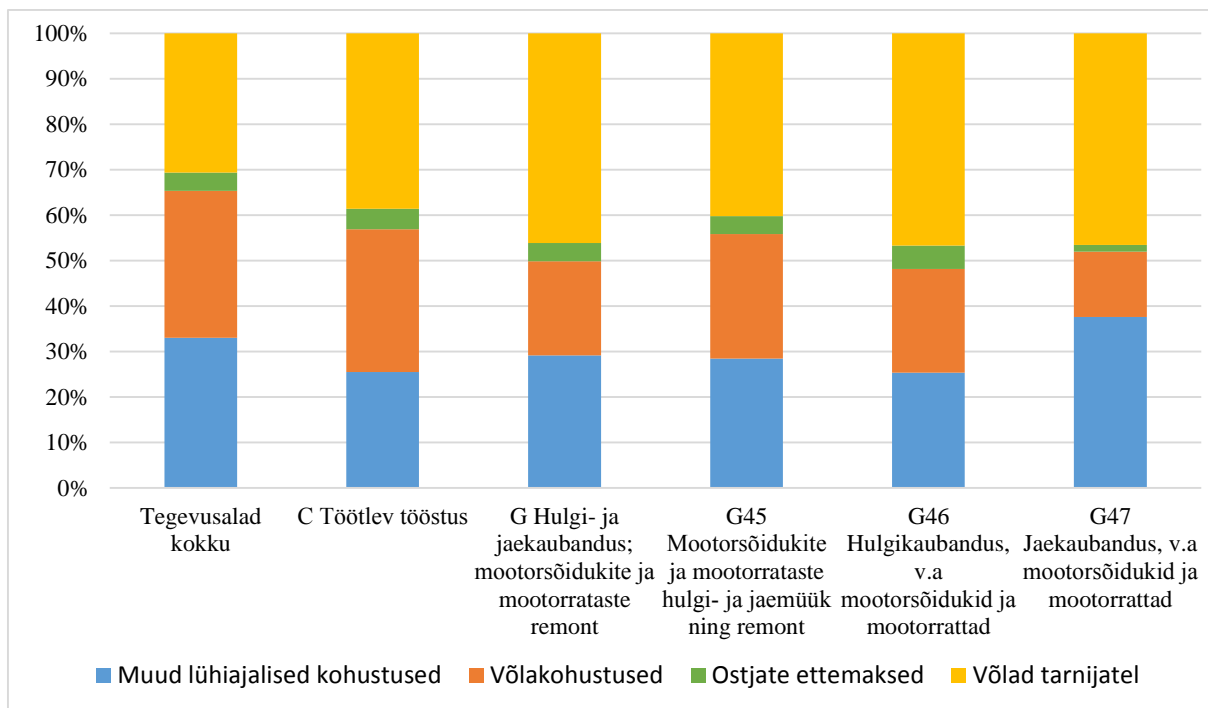
Allikas: Koostatud autori poolt lisas 1 toodud andmete alusel.

Joonisel 4 on näha, et eriti kõrge on ostjate nõuete osakaal ettevõtte käibevarast hulgikaubanduse sektoris, ulatudes üle 30 protsendi. Samas jaemüügi puhul on krediiti müügi osakaal äärmiselt madal ning selle tegevusala ettevõtetel moodustavad nõuded ostjate vastu käibevarast vaid pisut üle kümne protsendi.

1.1.4. Lühiajalised kohustused

Lühiajaline kohustus on selline kohustus, mis tuleb hüvitada ühe aasta või ettevõtte normaalse talitlustusükli (sõltuvalt sellest kumb on pikem) jooksul (Alver *et al.* 2004, 247). Mida enam firma kasutab lühiajalisi kohustusi käibevarade finantseerimisel, seda madalam on tema likviidsus (Teearu, Krumm 2005, 106)

Joonisel 5 on toodud valitud tegevusalade lõikes Eestis tegutsevate ettevõtete lühiajaliste kohustuste jagunemine Eesti Statistika ameti poolt väljastatavate andmete lõikes aasta 2013 lõpu seisuga. Muud lühiajalised kohustused sisaldavad ettevõtete maksuvõlgasid ja võlgnevusi töötajatele.



Joonis 5. Lühiajaliste kohustuste jagunemine ettevõtete tegevusalade lõikes

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 1 toodud andmete alusel.

Jooniselt on näha, et tegevusalade kaupa erineb ettevõtete lühiajaliste kohustuste struktuur märgatavalt. Kui kõigi tegevusalade keskmiselt moodustavad laenukohustused lühiajalistest kohustustest 32 protsenti siis jaekaubanduses moodustavad need vaid 14 protsenti. Hulgi- ja jaekaubanduses on aga väga suure osakaaluga võlgnevus tarnijatele, moodustades sellel tegevusalal tegutsevate ettevõtete lühiajalistest kohustustest koguni 47 protsenti. Seega kaubandusettevõtete puhul on oluline rõhk hankijate võlgnevuse juhtimisel.

1.2. Käibekapitali komponentide juhtimine

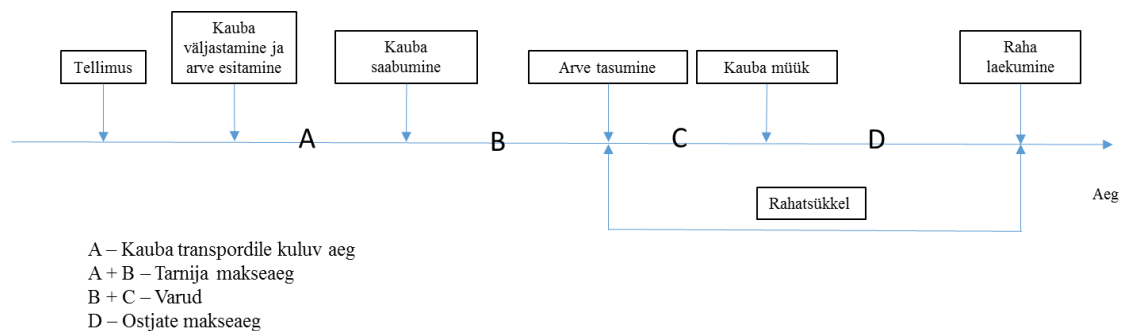
Käibekapitali kogus ettevõttes muutub igapäevaselt või isegi tundidega, seetõttu tuleb ettevõttes pidevalt tegeleda käibekapitali juhtimisega, leides vastuseid küsimustele: „Kui palju varusid on mõistlik omada ning kuidas leida vahendid selle finantseerimiseks?“ (Block, Hirt 1992, 138)

1.2.1. Raha ja raha ekvivalendid

Raha juhtimisel tuleb seada eesmärgiks maksevõime riski minimeerimist võimalikult väikeste vahenditega. Seejuures on keskseks küsimuseks, milline peaks olema optimaalne kassa seis ehk kui palju peab olema raha kassas ja arvelduskontodel? Näiteks J.M. Keynes jaotas firma sularahavajaduse kolme kategooriasse: firmal peab olema sularaha kohustuste katmiseks, reserve ettenägematuteks vajadusteks ja spekulatiivsetel eesmärkidel eriti soodsate finantstehingute sooritamiseks. Reservi vajadus sõltub finantseerimisvahendite kättesaadavusest. Näiteks kui ettevõtte kasutab juba arvelduskrediiti, siis pole mõtet hoida reserve, vaid ettenägematud kulud tuleb katta arvelduskrediidiga (Tearu, Krumm 2005, 108).

Teoreetilised mudelid, mida õpikud välja pakuvad, on raha ja varude juhtimisel sarnased. Levinumad on Baumoli mudel ja Miller-Orri mudel. Esimest mudelit käsitleb autor üksikasjalikult käesoleva töö varude juhtimise peatükis 1.2.2. Seejuures raha jäägi juhtimise tähenduses on Baumoli mudeli puhul erinevus väärtustes, mida arvutustel kasutatakse. Rahajäägi juhtimise teoreetilised mudelid lähtuvad seisukohast, et ettevõtte on soetanud endale väärtpabereid, mida ta saab kasutada kassaseisu reguleerimiseks. Kui kassas napib raha, siis saab seda juurde väärtpaberite müügist, kui kassa jääk on vajalikust suurem, siis tuleb väärtpabereid osta (Tearu, Krumm 2005, 107).

Tegelikkuses on raha juhtimisel oluliselt laiem vaade ning mõistmaks kuidas raha juhtimine on seotud ettevõtte kogu talitlus tsükliga tuleb vaadelda ettevõtte rahatsükli tervikuna (Schall, Haley 1998, 523). Käesolevas töös keskendub autor hulgikaubandusega tegelevatele ettevõtetele ja seetõttu toob välja tavapärase kaubandusettevõtte rahatsükli. Ettevõtte rahatsükkel on toodud joonisel 6. Ettevõtted soetavad kauba tarnijatelt, kes reeglina ei nõua kauba eest kohest tasumist. Kauba eest esitatakse arve kui see teele saadetakse ning kajastatakse ostja varudes ja lühiajalistes kohustustes kui see ostja käsutusse saabub. Selline tehing suurendab ettevõtte käivevara ja lühiajalisi kohustusi samas mahus. Antud tehingu käigus puudub igasugune raha liikumine. Eelpool kirjeldatud periood kuulub varude juhtimise alla. Raha juhtimine tuleb aga mängu hetkest mil kaup ostja käsutusse saabub (Schall, Haley 1998, 523).



Joonis 6. Ettevõtte rahatsükkel

Allikas: (Schall, Haley 1998, 524).

Hetkest millal kaup saabub ettevõtte käsutusse tekib ettevõttel kohustus selle eest tasuda ja ettevõttel tuleb planeerida raha olemasolu kohustuse tasumise hetkeks. Mida lühem on rahatsükkel, seda vähem on vaja raha käibevarade finantseerimiseks. Rahatsükli lühenedes vabanevad käibevaradesse suunatud investeeringud ja selle pikenedes vajatakse täiendavaid investeeringuid (Teearu, Krumm 2005, 127). Täpsemad valemid rahatsükli pikkuse arvutamiseks on esitatud alapunktis 1.3.

Oluliseks instrumendiks raha juhtimisel on ettevõtte kassaplaan. Kassaplaan kajastab kõiki raha laekumisi ja väljamakseid perioodil. Reeglina koostatakse see kvartalite, kuude või ka lühemate perioodide lõikes (Samuels *et al.* 1995, 716).

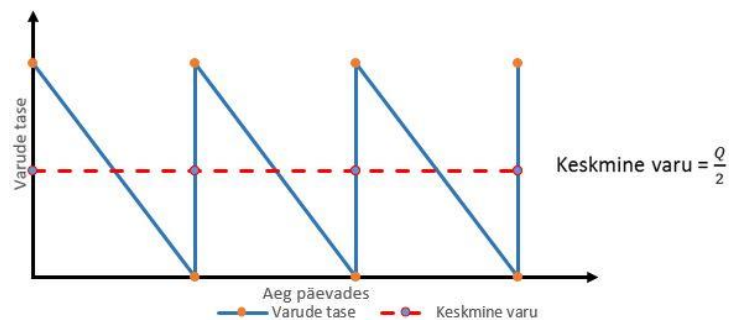
1.2.2. Varude juhtimine

Varude hoidmise eesmärgiks on tagada sujuv tootmis ja/või müügiprotsess. Näiteks kui ostja saabub ja tema soovitud toodet ei ole laos, jääb ostja rahuldamata (Trauzettel 2014,7). Juhul, kui ladu on tühi ja soovitud toode ei ole järgneva tellimusega saabumas, on võimalik teha kiirtellimus. Sellised tellimused on aga reeglina kallimad kui tavatellimused (Seyboth 1997, 267). Samas suurte varude taha võib peita nii ebaefektiivset tootmiskorraldust kui juhtimata müügitegevust. (Samuels *et al.* 1995, 822)

Seega on ettevõtte jaoks oluline leida selline optimaalne laovarude tase, mis tagaks klientide nõudluse rahuldamise, aga samas ei viiks liigse laovaru hoidmiseni. Seda probleemi käsitletakse sageli riski-tulu kompromissina. See seisneb selles, et suurte materjalivarude korral on riskid, et klientidele kaupa ei jätku või puudub laos vajalik toode, minimaalsed. Samas on suurte varude olemasolu seotud kuludega ning selle tulemusel kannatavad ettevõtte

rentaablusnäitajad. Kui varud on väikesed, on risk, et tootmine võib seiskuda või osa turunõudlusest jääb rahuldamata – samas on aga ettevõtte rentaablus näitajad oluliselt paremad. (Teearu, Krumm, 2005, 119)

Teoreetilise laovarude juhtimise mudeli väljatöötamisel on kaks põhiprobleemi. Nendeks on laovarude optimaalse tellimuse kindlaksmääramine, mille korral oleksid varude säilituskulud ja tellimiskulud minimaalsed, ja laovarude üldise vajaduse kindlaksmääramine (Block, Hirt 1992, 198). Laovarude täiendamist ja tarbimist püsiva protsessina vastavalt Baumoli mudelile kujutab joonis 7. Joonisel 7 tähistab Q tellimuse suurust arvestusühikutes ning keskmine varu arvutatakse tarneintervalli alguse varu ja tarneintervalli lõpu varu summa jagamisel kahega (Block, Hirt 1992, 190).

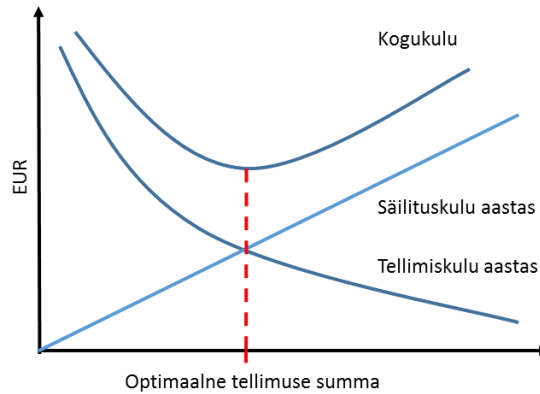


Joonis 7. Laovarude täiendamise mudel

Allikas: (Block, Hirt 1992, 190).

Tegelikult peab aga arvesse võtma ka teised kaasnevad kulud. Kulud jagunevad kahte kategooriasse: säilituskulud ja tellimiskulud. Säilituskulud sisaldavad lao, kindlustuse, allahindluse ja intressikuluseid. Tellimiskulud on kulud, mis on otseselt seotud tellimusega (Samuels *et al.* 1995, 823). Eesmärgiks on viia säilituskulud ja tellimuskulud

miinimumini (Tearu, Krumm, 2005, 109). Tellimuse optimaalne suurus on kujutatud joonisel 8.



Joonis 8. Tellimuse optimaalne suurus.

Allikas: (Samuels *et al.* 1995, 824).

Säilituskulud leitakse valemiga (Samuels *et al.* 1995, 823):

$$\text{Säilituskulu} = \left(\frac{Q}{2}\right)C \quad (1)$$

kus

Q- tootevarude tellimuse suurus arvestusühikutes,
C- säilituskulud arvestusühiku kohta.

Tellimuskulud leitakse valemiga (Samuels *et al.* 1995, 824):

$$\text{Tellimuskulu} = \left(\frac{S}{Q}\right)O \quad (2)$$

kus

S – perioodi vajadus arvestusühikutes
O – tellimuskulu ühe tellimuse kohta.

Kogukulu leitakse valemiga (Samuels *et al.* 1995, 824):

$$\text{Kogukulu} = \left(\frac{Q}{2}\right)C + \left(\frac{S}{Q}\right)O \quad (3)$$

Optimaalne tellimuse suurus leitakse valemiga (Samuels *et al.* 1995, 825):

$$Q^* = \sqrt{\frac{2SO}{C}} \quad (4)$$

kus

Q^* - Optimaalne tellimuse suurus

Laovarude täiendamise teoreetiline mudel eeldab, et vajadus eksisteerib konstantselt, varud toimetatakse kohale koheselt ja hinnad ajas ei muutu (Tearu, Krumm, 2005, 121). Need piirangud takistavad teoreetilise mudeli otsest kasutamist praktikas. Seega tuleb praktikas varude juhtimiseks luua poliitika, mis arvestab: varude täiendamise mahtu, varude täiendamise ajastust ning varude puudujäägi tagajärgede tõsidust. (Samuels *et al.* 1995, 822)

Otsused millal, mida ja kui palju osta erinevad nendes valdkondades väga tugevasti. Hulgimüügi, jaekaubanduse ja varuosade müügiga tegelevad ettevõtted käitlevad enamasti ainult valmistoodangut. Nende puhul on ettevõtte põhiliseks probleemiks omada õigeid varusid õiges koguses. Probleemid omada varusid õiges kohas ja õigel ajal lahendatakse tihti lihtsalt ohutusvaru tõstes. See ei ole aga parim lahendus, sest reeglina raiskab selline käitumine raha ja laoruumi. Tootmisettevõtted tegelevad aga lisaks tooraine ja lõpetamata toodangu varudega. Seega tootmises seevastu tuleb alati arvesse võtta kõik neli komponenti: õige toode, õiges koguses, õigel ajal, õiges kohas (Muller 2011, 127).

Antud töös keskendutakse varuosi müüvale ettevõttele. Nende varude juhtimist mõjutab see, et need ettevõtted seisavad silmitsi kolme tüüpi nõudlusega. Esiteks transpordiettevõtted, mis reeglina vajavad varuosi kiiresti kuna asendamist vajav toode tekitab nende jaoks seisaku, mis on üldiselt seotud suurte kuludega (näiteks leppetrahvid teostamata vedude eest). Teiseks transpordivahendite remondiga tegelevad ettevõtted, sarnaselt eelnevale grupile on neile teatud toodete tarne kriitilise tähtsusega, aga lisanduvad tooted, mille puhul ettevõtte hoiab ise minimaalset varu või planeerib vajadust ette. Kolmanda grupi moodustavad ostjad, kes vajavad tooteid, kuid toodete saadavuse aeg ei ole kriitilise tähendusega. (Unekwe *et al.* 2012, 91) Seega peab konkreetne ettevõtte oma varude juhtimise poliitika kujundamisel hindama, millist tüüpi kliente kõige enam milliste varuosade puhul teenindatakse.

Praktikas muudab varude juhtimise keerukamaks see, et ettevõtted peavad sageli oma laos haldama väga suurt hulka erinevaid artikleid. Kõigile artiklitele on keeruline kulutada võrdselt suurt hulka tähelepanu nende kontrolliks ja jälgimiseks. Suutmaks hallata kogu varude

mahtu, peaksid varude eest vastutavad isikud jagama artiklid gruppidesse ning määrama prioriteetid ja reeglid igale artikligrupile eraldi. Sellise lähenemise korral on ABC analüüs üks enim kasutatust leidnud grupeerimise meetodeid. ABC analüüsi kolmeastmeline hierarhia põhineb Pareto printsiibil. Pareto printsiibi järgi kuuluvad klassi A 10 kuni 20 protsenti artiklitest, mis moodustavad 70 kuni 80 protsenti käibest või artiklite liikumise mahust aastas. Sellesse gruppi kuuluvate artiklitega tuleb tegeleda täie tähelepanuga. Teise klassi B moodustavad 30 kuni 40 protsenti artiklitest, mille osakaal aastasest artiklite liikumise mahus on 15 kuni 20 protsenti. Nende artiklite jälgimisele võib läheneda oluliselt paindlikumalt kui klassi A artiklitele. Viimasesse klassi C võib kuuluda koguni kuni 50 protsenti artiklitest, mis tegelikult moodustavad aastasest artiklite koguliikumisest vaid 5 kuni 10 protsenti. Viimasse rühma kuuluvate artiklite jälgimisele tuleks kulutada kõige vähem aega (Makram 2014, 181). ABC analüüs on tänapäeval küll üks laiemalt kasutatavaid varude jälgimise meetodeid, kuid omab siiski teatavaid piiranguid nagu kriitilise tähtsusega toodetega mitteamestamine, perioodiline nõudluse muutus ja tuhanded väiksed madala hinnaga tooted (Dhoka1, Choudary 2013, 24).

Seetõttu on artiklite nõudluse sesoonsuse korral on mõistlik kasutada täiendavalt XYZ analüüsi, mis võtab arvesse just nõudluse muutused. XYZ analüüsil on aluseks nõudluse muutumise tase. X gruppi paigutatakse artiklid, mille puhul on nõudlus läbi aasta ühtlane. Y rühma artikleid müüakse perioodiliselt suurtes kogustes. Z rühma paigutatakse aga artiklid, mille järele kõigub nõudlus suures ulatuses. Artiklite gruppidesse määramisel kasutatakse variatsioonikordajat, mis näitab suhtelist hajuvust, st mida väiksem on variatsioonikordaja, seda ühtlasem on kogum. Variatsioonikordaja leitakse järgneva valemi abil (Dhoka1, Choudary 2013, 24):

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{\sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}}{\bar{x}} \quad (5)$$

kus

CV – on variatsiooni kordaja

σ – standardhälve

x_i – artikli nõudlus i-ndas ajaühikus

\bar{x} - artikli keskmine nõudlus ajaühikus

N – ajaühikute arv

ABC ja XYZ analüüside tulemusi ühendades saab varude juhtimiseks toodete kohta palju kasulikku informatsiooni. Sellisel viisil saadakse näiteks järgmised tootegrupid (Tulvi 2013, 388):

AX - müüakse palju ja ühtlaselt

BY - müüakse vähem kui A-rühma tooteid, nõudlus on perioodiline

AY - müüakse palju kõrgeenenud nõudluse perioodidel

AX - rühma tooteid müüakse palju ja nende nõudlus on ühtlane,

Selleks, et kaubandusettevõtte varude juhtimine oleks tulemuslik, on vaja pidevalt tegeleda tootesortimendi haldamise, juhtimise, analüüsi ja vajaduse korral ka jõulise piiramisega. (Tulvi 2013, 389)

1.2.3. Nõuded ehk debitoorne võlgnevus

Tänapäeval vaadeldakse kaubakrediiti kui ühte osa kauba müügingimusest. Kõik ettevõtted sooviksid saada raha kohe kauba või teenuse müügil, aga konkurentsi tõttu ei ole see tihti võimalik (Kõomägi 2006, 167). Seega võib debitoorset võlgnevust käsitleda investeringuna, st kas vahendeid on võimalik kasutada mujal, luues suuremaid väärtusi või „laenata“ klientidele suuremas mahus. Selleks, et ettevõtte suudaks hallata nõudeid klientide vastu peab igas ettevõttes olema krediitpoliitika (Block, Hirt 1992, 183). Debitoorse võlgnevuse juhtimise poliitika peab andma ettevõttes vastuse järgmistele küsimustele: Kellele müüa krediiti? Kui suurt krediidi liimiti lubada kliendi või kogu ettevõtte tasandil? Kui pikk võib olla krediteerimise aeg? Mida ja kuidas teha kui kliendid ei tasu õigeaegselt? (Samuels *et al.* 1995, 798).

Ettevõtte poolt väljastatava krediidilimiidi ja müügingimuste määramine on paraku vägagi komplitseeritud tegevus. Loomulikult on üheks määravaks asjaoluks ettevõtte kasutuses olevate vabade käibevahendite hulk. Eelnev ei saa olla aga ainuke kriteerium, sest väga olulise tähtsusega on antud küsimuses ka riskide hindamine. Viimane tuleneb näiteks mõne suurkliendi majandusliku seisundi järsust halvenemisest ja sellega seotud potentsiaalsest kahjust ettevõtte seisundile. Olulist rolli mängib antud tingimuste määramisel ka ettevõtte kasutuses oleva kapitali hind.

Vastuse küsimusele: „Kellele müüa krediiti?“ Peab andma klientidele nii esmaselt kui iga-aastaselt teostatav krediidi analüüs. Krediidi reitingu agentuurid koostavad ja väljastavad mitmeid raporteid ettevõtete krediidi kõlblikkuse kohta, reeglina põhinevad aastaaruannete ja

koostööpartnerite andmetel ettevõtte kohta (Sagner 2011, 100). Tavapäraselt tehakse uutele klientidele alati krediidianalüüs, selgitamaks välja kas kliendi majanduslik seis võimaldab ka võetavaid kohustusi tulevikus täita. Väikeettevõtluse puhul, näiteks Eesti suuruses riigis hõlmab taustakontroll tihti ka ettevõttega seotud isikute taustade uurimist. Suuremad ettevõtted aga analüüsivad reeglina oma kliente pidevalt, tagades sellega oluliselt suurema kindluse tulevaste debitorsete nõuete laekumisel.

Väga tähtis on ettevõtte debitoorse võlgnevuse juhtimisel ka selle üle korrektne arvestuse pidamine. Suhteliselt lihtsalt koostatav ja väga tõhus vahend selleks on võlgnevuste aegumise tabel, kus võlgnevused jagatakse vahemikes näiteks 30 päevaste perioodide lõikes (Sagner 2011, 97). Võlgnevuste aegumise tabel on ka suurepäraseks vahendiks hindamaks klientide krediidianalüüsi kvaliteeti (Sagner 2011, 98).

Vastuse küsimusele: „Kui pikk võib olla krediteerimise aeg?“ peavad andma ettevõtte väljatöötatud müügingimused. Teoreetiliselt on krediiti müügi tavaliseks väljendusviisiks: a/b; kogu c. see tähendab, et kui klient maksab kauba eest b päeva jooksul, saab ta allahindlust a protsenti ning kui klient ei võta pakutud allahindlust vastu, saab ta täiendava võimalusena viivitada kauba eest maksmisega veel kuni päevani c (Kõomägi 2006, 168). Sellisel puhul jääb kliendi enda otsustada, et kasutab soodustust ja tasub varem või kasutab ise raha kuni maksetähtaja lõpuni. Tihtipeale kasutatakse praktikas tingimust 2/10; 30, et kui arve tasutakse 10 päeva jooksul pärast kauba üleandmist, siis võib arve summast maha arvata 2%; üldine maksetähtaeg on 30 päeva (Schall, Haley 1998, 564). Reaalses elus on aga ettevõtted tihti sunnitud kasutama tööstusharus juba väljakujunenud müügingimusi (Sagner 2011, 103).

1.2.4. Lühiajalised kohustused ehk lühiajaline finantseerimine

Lähtudes rahakäibe juhtimise eesmärgist: kiirendada klientidelt arvete laekumist ja maksimaalselt maksetähtaja piires viivitada tarnijatele maksta olevate arvete tasumisega, muutub eriti oluliseks lühiajaliste kohustuste juhtimine (Karu 2000,128).

Ettevõtte talitlustersüklis on aga tegelikult lühiajalistel kohustustel oluliselt laiem mõõde, selle bilansirea alla koonduvad vahendid, mida ettevõtte kasutab oma igapäevase tegevuse finantseerimiseks. Sellest tulenevalt hõlmab nende kasutamine ja juhtimine ka erinevaid aspekte nagu (Schall, Haley 1998, 563) :

- Hind – reeglina otsib ettevõtte võimalust minimeerida finantseerimiskulusid ja tavaliselt on selleks hinnaks raha aastane intressimäär.

- Krediidireiting – mõned kasutatavad allikad võivad mõjutada ettevõtte krediidireitingut tulevikus ning suurendada kulusid.
- Usaldatavus – mõned allikad on oluliselt usaldusväärsemad ja neid on võimalik kasutada kui ettevõtte neid reaalselt vajab.
- Piirangud – mõned allikad võivad omada piiranguid seoses ettevõtte tegevusega.
- Paindlikus – mõned allikad on oluliselt paindlikumad, võimaldades ettevõttel väga kergesti suurendada või vähendada kohustusi.

Nagu alalõigus 1.1.4. toodud jooniselt 5 näeme jagunevad Eestis tegutsevate ettevõtete lühiajalised kohustused põhiliselt kolme suurema mahuga komponendi vahel, milleks on maksuvõlad, võlad krediidipakkujatelt ja tarnijatele tasumata kohustused. Ettemaksed ostjatel moodustavad aga vaid väikese osa ettevõtete tegevuse lühiajalisest finantseerimisest.

1.3. Käibekapitali juhtimise tõhususe analüüs

Ettevõtete finantsaruanded võimaldavad saada olulist informatsiooni ettevõtte kohta nii finantsjuhtidel, pankuritel, investoritel kui ka teistel huvitatud isikutel. Finantssuhtarvude analüüs võimaldab meil kiiresti uurida ettevõtte seisukorda, võrrelda seda minevikuga või konkurentidega. (Sagner 2010, 7). Käesolevas töös võtab autor vaatluse alla enamkasutatavad suhtarvud mille abil on võimalik anda hinnanguid ettevõtte käibekapitali juhtimise tõhususele.

Olulised on ka varude kasutamise efektiivsuse suhtarvud, mis näitavad kui efektiivselt ettevõtte talle kuuluvaid varasid kasutab. (Sagner 2010, 9). Üks võimalikest viisidest kuidas hinnata ettevõtte varude juhtimise kvaliteeti on suhtarvu varude käibevälte kasutamine. Varude käibevälde näitab mitme päeva jooksul ettevõtte varud ringlevad. Tulenevalt asjaolust, et varude käibevälte leidmiseks vajalikud suurused on avalikustatud ettevõtete majandusaasta aruannetes on selle näitaja kasutamine lihtne ka ettevõtete omavahelise võrdluse tarbeks. Peab muidugi arvestama asjaoluga, et majandusaasta aruanne sisaldab andmeid vaid majandusaasta lõpukuupäeva seisuga ja sellest tulenevalt võib varude käibevälde olla moonutatud juhul kui ettevõtte manipuleerib laovaru suurusega soovides bilansikuupäeva seisuga näidata näiteks kreditoridele või omanikele paremaid tulemusi. Ettevõtete võrdlemisel tuleb aga kindlasti arvestada ettevõtte tegevusala, sest varude maht võib ettevõtete tegevusalade lõikes märgatavalt erineda ja taustsüsteemi arvestamata on võimalik jõuda valede järeldusteni (Hina 2014, 376).

Varude käibevälde leitakse valemiga 6 (pub.stat.ee):

$$\text{Varude käibevälde} = \frac{\text{Varud}}{\left(\frac{\text{Müügitulu}}{365}\right)} \quad (6)$$

Käesolevas töös kasutab autor aasta päevade arvuna 365 päeva, tulenevalt asjaolust, et sarnast arvutusviisi kasutab ka Eesti Statistikaamet.

Saamaks ülevaadet kuidas finantseerib ettevõtte oma varusid on oluline vaadelda ka kreditoorse võlgnevuse käibevälde. Kreditoorne võlg on majandusüksuse võlg võlausaldajale, näiteks tarnijalt saadud kaupade ja teenuste maksumus (Alver, Reinberg 1999, 396). Erinevad allikad käsitlevad pisut erinevalt kreditoorse võlgnevuse käibevälde arvutamise metoodikat. Käesolevas töös kasutab autor kreditoorse võlgnevuse käibevälde arvutamisel valemit 7 (Tearu, Krumm 2005, 128):

$$\text{Kreditoorse võlgnevuse käibevälde} = \frac{\text{Keskmine võlgnevus hankijatele}}{\text{Materialide kulu} + \text{Varude muutus}} \times 365 \quad (7)$$

Tagamaks andmete võrreldavust kasutab autor valemis aasta päevade arvuna 365 päeva.

Sarnasel tegevusalal tegutsevate ettevõtete võrdlemisel on toimimissuhtarvuna heaks näitajaks raha keskmine laekumise aeg. See suhtarv näitab ettevõtte krediidi poliitika efektiivsust. Suhtarvu arvutamisel tuleb kasutada ainult põhitegevusest tekkinud nõudeid, kõikvõimalikud finantstehingutest ja investeerimistegevusest tulenevad nõuded tuleb eraldada, sest need ei näita ettevõtte põhitegevuse olukorda (White *et al.* 1998, 152). Raha keskmine laekumisaeg leitakse valemi 8 abil (Alver, Reinberg 1999, 149):

$$\text{Raha keskmine laekumisaeg} = \frac{\text{Keskmine debitoorne võlg}}{\text{Müügitulu}} \times 365 \quad (8)$$

Selle näitaja arväärtust mõjutavad müügingimused, müügikäibe ootamatud muutused, püsiklientidele antavad hinnasoodustused jne. Reegel on, et raha keskmine laekumisaeg ei tohiks ületada rohkem kui 1 1/3 korda järeelmaksuks antavat perioodi ja rohkem kui 1 1/3 korda diskontoperioodi. Kuna ostjate debitoorne võlg on bilansis näidatud koos käibemaksuga, müügitulu kasumiaruandes aga ilma käibemaksuta, tuleks kõigepealt suhtarvu lugejas ja nimetajas olevad arvud ühismõõtsustada. Vastasel juhul saadakse ebaõige (tegelikust pikem) laekumisperiood (Alver, Reinberg 1999, 149).

Rahatsükkel kujutab endast aega kaupade eest tasumisest kuni raha laekumiseni ostjatelt. Rahatsükkel arvutatakse kasutades selleks kolme ettevõtte talitus suhtarvu: varude käibevälde, kreditoorse võlgnevuse käibevälde ja raha laekumise välde. Ettevõtte rahatsükli väljendatakse valemiga (9) (Teearu, Krumm 2005, 127):

$$\text{Rahatsükkel} = \frac{\text{Varude käibevälde}}{\text{Kreditoorse võlgnevuse käibevälde}} + \frac{\text{Raha laekumise välde}}{\text{välde}} \quad (9)$$

Mida pikem rahatsükkel on, seda rohkem peab ettevõtte käibekapitali investeerima.

Üks laiemalt kasutatav suhtarv on lühiajalise võlgnevuse kattekordaja, mis näitab ettevõtte võimet katta oma lühiajalisi kohustusi kreditoride ees. See näitab mitu korda ületab ettevõtte käibevara lühiajalisi kohustusi (Karu 2000,51). Lühiajalise võlgnevuste kattekordaja leitakse valemi 10 abil (Garrison 1991, 781):

$$\text{Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja} = \frac{\text{Käibevara}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (10)$$

Kuigi lühiajalise võlgnevuse kattekordaja on laialt levinud mõõdik, tuleb seda interpreteerida äärmiselt hoolikalt. Selle näitaja langev väärtus võib olla märk ettevõtte halvast finantsseisundist. Teisest küljest võib seda näitajat oluliselt mõjutada vananenud või müügikõlbmatu laoseis või teised tegelikult väärtusetud varad. Kokkuvõttes on Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja kasulik suhtarv, kuid raske tõlgendada ning vältimaks ekslike järelduste tegemist tuleb kindlasti süveneda ettevõtte varade ja kohustuste sisusse (Garrison 1991, 781). Soovitavaks lühiajalise võlgnevuse kattakordajaks pakuvad teoreetikud 1,6-2 (Karu 2000, 51).

Täpsem ja konservatiivsem meetod hinnata ettevõtte maksevõimet on teha seda maksevõime kordaja abil, see suhtarv on tuntud ka happetestina. Maksevõime kordaja näitab ettevõtte võimet katta oma kiireloomulisi kohustusi kreditoride ees ilma varusid müümata (Karu 2000,51). Maksevõime kordaja leidmiseks kasutatakse valemit 11 (Garrison 1991, 782):

$$\text{Maksevõime kordaja} = \frac{\text{Käibevara} - \text{Varud}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (11)$$

Kuna selle suhtarvu korral ei ole laovarud otseseks kohustuste finantseerimise allikaks ning võimaliku majandussurutise korral ei pruugi viimased olla isegi realiseeritavad,

iseloomustab maksevõime kordaja ettevõtte seisundit oluliselt paremini (Garrison 1991. 782). Soovitatavaks maksevõime kordajaks pakuvad teoreetikud 0,6-1, mis tähendab, et käibevarad peaks ületama lühiajalisi kohustusi 0,6 kuni 1 korda (Karu 2000, 52).

Kõige konservatiivsem on suhtarvudest maksevalmiduse kordaja mis võtab arvesse vaid ettevõtte raha ja raha ekvivalendid. Maksevalmiduse kordaja leitakse valemi 12 abil (White et al. 1998, 159):

$$\text{Maksevalmiduse kordaja} = \frac{\text{Raha} + \text{Kiiresti realiseeritavad väärtpaberid}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (12)$$

See kordaja näitab millise osa kohustustest on ettevõtte võimeline kohe tasuma. Selle kordaja puhul normatiive pole aga kordaja väärtus varieerub 0,1-0,2 piires (Tearu, Krumm 2005, 20).

2. EUROPARTS AUTODET AS KÄIBEVARADE JUHTIMINE

2.1. Ettevõtte ja selle konkurentide lühikirjeldus

Europarts Autodet AS on aastal 1994 asutatud, rahvusvahelisse kontserni kuuluv ettevõtte, mille põhitegevusalaks on veoautode, haagiste, busside, tarbesõidukite ja töökoja varustuse hulgimüük. Ettevõtte kuulub 50% ulatuses Euroopa suurimale tarbesõidukite varuosi müüvale kontsernile Europart International GmbH ja 50% ettevõttest omavad Eesti residentidest aktsionärid. Ettevõtte missiooniks on pakkuda oma klientidele nõustavat teenindust ning optimaalseimat varuosade saadavust. Ettevõtte klientideks on transpordiettevõtted, bussiettevõtted, veoautode-, haagiste- ja tarbesõidukite remondiga tegelevad ettevõtted. Ettevõtte viie viimase majandusaasta põhinäitajad on toodud tabelis 1. Aastate 2009 ja 2010 majandusnäitajad on parema ülevaate saamiseks esitatud eurodes, arvutamisel kroonidest eurodesse kasutas autor vahetuskurssi 15,64664.

Tabel 1. Europarts Autodet AS majandusnäitajad (miljonit eurot)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Müügitulu	3,02	3,78	4,86	5,28	5,42	5,71
Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete müük	3,02	3,78	4,86	5,28	5,42	5,71
Kulud va Intressikulud, Muud finantstulud ja -kulud	3,05	3,56	4,31	4,63	4,78	5,09
Kokku ärikasum	-0,03	0,22	0,55	0,66	0,64	0,62
Kasum enne tulumaksustamist EBT	-0,03	0,23	0,54	0,67	0,65	0,63
Kaubakulu (sisaldab kaupade soetamise transpordi kulu)	2,23	2,81	3,55	3,84	3,94	4,15
Kokku käibevara	1,42	1,73	1,95	1,93	2,02	2,19
Kokku varad	1,59	1,88	2,08	2,09	2,18	2,33
Müügiks ostetud kaubad (ei sisalda ettemakse ja teel olevaid kaupu)	0,68	0,76	0,89	0,95	1,06	1,26
Töötajate arv	16	15	15	16	16	19

Allikas: Koostatud autori poolt

Europarts Autodet AS keskladu koos müügiesindusega asub Tallinnas ning müügiesindus Tartus. Ettevõttes töötab 18 töötajat. Käesolevas töös kasutatakse ettevõtte majandusaasta aruannetest ning majandustarkvara raportitest saadavaid andmeid.

Konkurentsitihtedil turul peavad ettevõtted alati pidama silmas ka konkurentide tegevust ja tavaliselt on konkureerivate ettevõtete majandusnäitajad oluliselt indikaatoriks turul ja ettevõtetes toimuvast. Seega hõlmab käesolev töö ka ettevõtte nelja olulisemat konkurenti: Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosade AS, Mercantile Group AS.

Skuba Eesti AS on Leedu kontserni tütar-ettevõtte mis alustas Eestis tegevust aastal 2000 ja opereerib täna Eestis 5 müügiesindust ning ühte remonditöökoda. 2014. aasta andmetel töötab ettevõttes 52 inimest, ettevõtte müügitulu oli 2013. aastal 8,25 miljonit eurot millest varuosade müük moodustas 6,48 miljonit eurot.

E.T.V.A AS on aastal 1993 asutatud Eesti kapitalil põhinev rasketehnika varuosasid müüv pereettevõtte, mis opereerib Eesti turul kümnet müügiesindust. Ettevõtte keskladu paikneb Tartus ning 2013. majandusaasta aruande andmetel töötas ettevõttes 29 töötajat, aastal 2013 oli ettevõtte müügitulu 5,25 miljonit eurot.

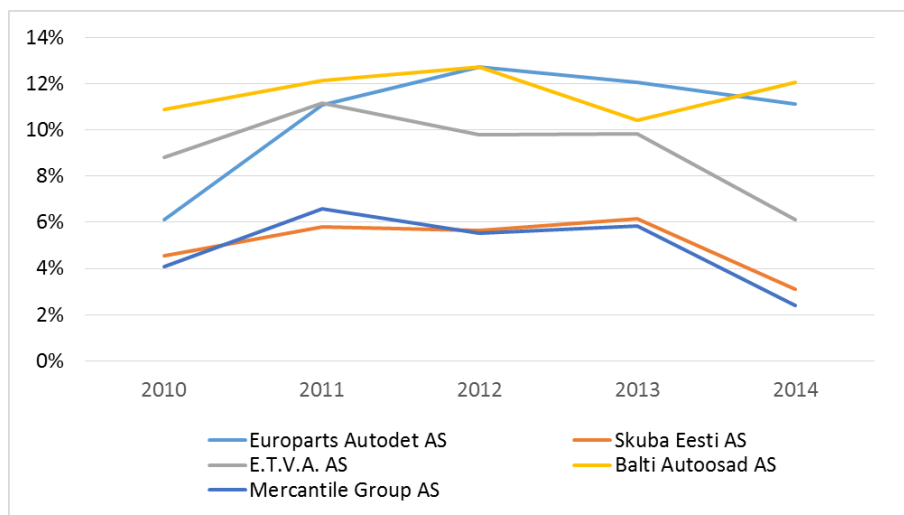
Balti Autoosad AS on enamuses suurele Soome varuosade hulgemüügi-ettevõttele Koivunen OY kuuluv ettevõtte, mis alustas Eestis tegevust aastal 1995. Ettevõtte tooteportfell on oluliselt laiem kui eelkirjeldatud ettevõtetel, sisaldades lisaks varuosi sõiduautodele ja vabaajakaupu. Ettevõttes töötas 2013. aasta andmetel 68 töötajat. Ettevõtte on orienteeritud ainult hulgemüügile ja teostab seda Harjumaal Jüris asuvast kesklaost. Ettevõtte müügitulu aastal 2013 oli 18,47 miljonit eurot

Mercantile Group AS on Eestis ühe esimese varuosa müügi ettevõtte MG Auto järglane. Ettevõtte asutas aastal 1991 Eesti ettevõtja kuid aastal 1994 ostis Soome ettevõtte Mercantile Oy ettevõtte ära. Ettevõtte põhitegevusalaks on autovaruosade hulgemüük, hõlmates nii sõiduautode kui tarbesõidukite varuosi. Ettevõtte müügitulu aastal 2013 oli 10,61 miljonit eurot.

Eelpool nimetatud ettevõtetest kaks, Skuba Eesti AS ja E.T.V.A AS tegutsevad täpselt samas tegevusvaldkonnas ja kahe ettevõtte Balti Autoosad AS ja Mercantile Group AS tootevalik on laiem, sisaldades ka sõiduautode varuosi ja vabaaja kaupu. Kõigi nimetatud ettevõtete olulisemad finantsnäitajad on esitatud Lisas 2.

Joonisel 9 on toodud ettevõtete ärikasumite osakaalud käibest aastatel 2010-2014. Sellelt joonistub suurepäraselt välja, et kriisiaastatel väga tugevat turupositsiooni omanud Balti

Autoosade AS suutis hoida kasumit võrreldes konkurentidega kõrgemal tasemel. Kui kriisiaastatel langesid mitmed ettevõtted kahjumisse, siis kõik vaatlusalused ettevõtted on alates 2010-st aastast jälle kasumlikud. Turg on aga viie aasta jooksul muutunud ja tihedas konkurentsisis ning suureneva kulubaasi surve all on enamuse vaadeldavate ettevõtete kasum langustrendis. Erandina on vaid Balti Autoosade AS suutnud kasumlikkust 2014. aastal suurendada.

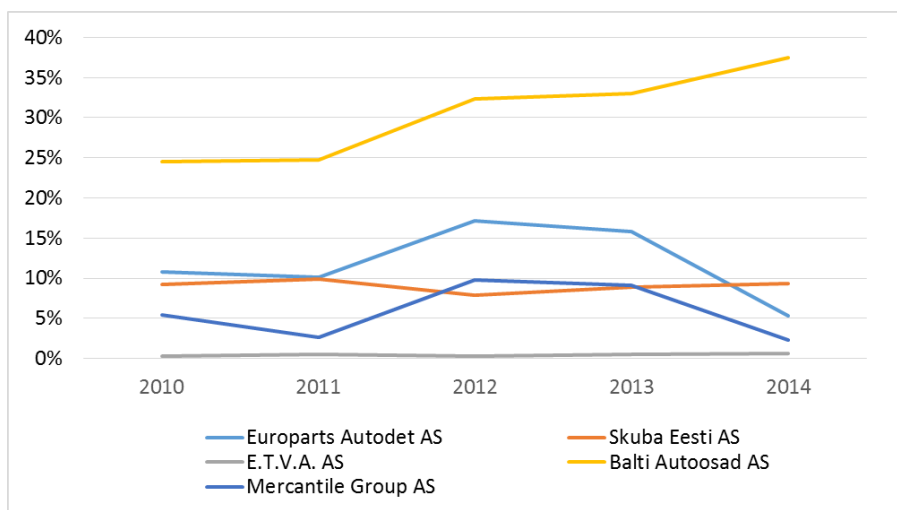


Joonis 9. Ettevõtete ärikasumite osakaalud müügitulust.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 3 toodud andmete alusel

Parema ülevaate saamiseks vaatlusaluste ettevõtete käibevarade struktuurist toob autor välja kolm käibevara komponenti, milleks on: raha ja raha ekvivalendid, müügiks ostetud kaubad ja debitoorne võlgnevus.

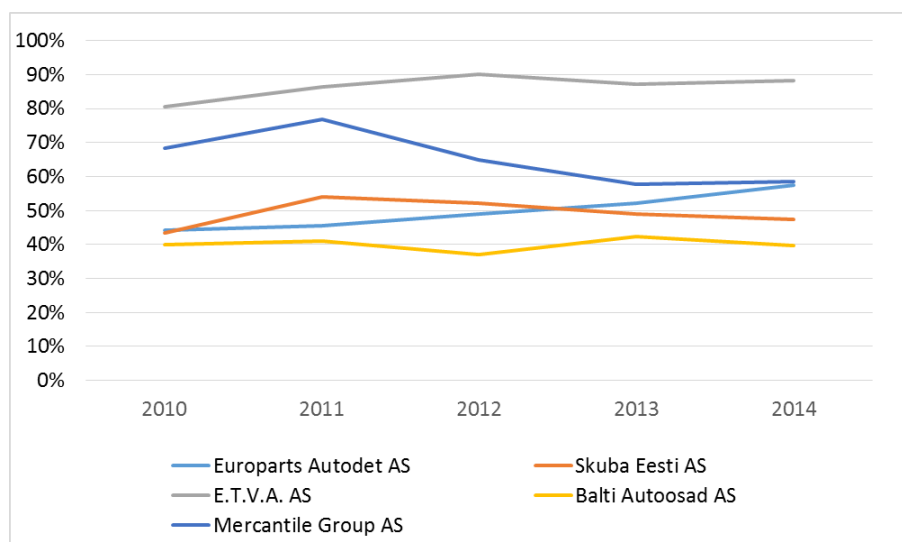
Joonisel 10 on toodud raha ja raha ekvivalentide osakaal vaatlusaluste ettevõtete käibevaradest. Jooniselt on näha, et ettevõtted lähenevad rahavarule väga erinevalt. Balti Autoosad AS hoiab äärmiselt suurt rahavaru mis ulatus 2014. aasta majandusaasta aruande andmetel 6,6 miljoni euroni ja moodustas 37% ettevõtte käibevaradest. Samas E.T.V.A. AS –l rahavaru praktiliselt puudub, moodustades ettevõtte käibevaradest vaid 0,7 protsenti. Skuba Eesti AS on hoidnud oma rahavarusid viimase viie aasta vältel 10 protsendi ümber käibevaradest.



Joonis 10. Raha ja raha ekvivalentide osakaal ettevõtete käibevaradest.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 3 toodud andmete alusel

Käesolevas töös on autor võtnud lähema vaatluse alla ettevõtted mille põhitegevusala on varuosade hulgimüük. Tulevevalt tegevusala eripärast on ettevõtete käibekapitalis väga suur osatähtsus varudel. Joonisel 11 toodud müügiks ostetud kaupade osakaal ettevõtete käibevaradest.

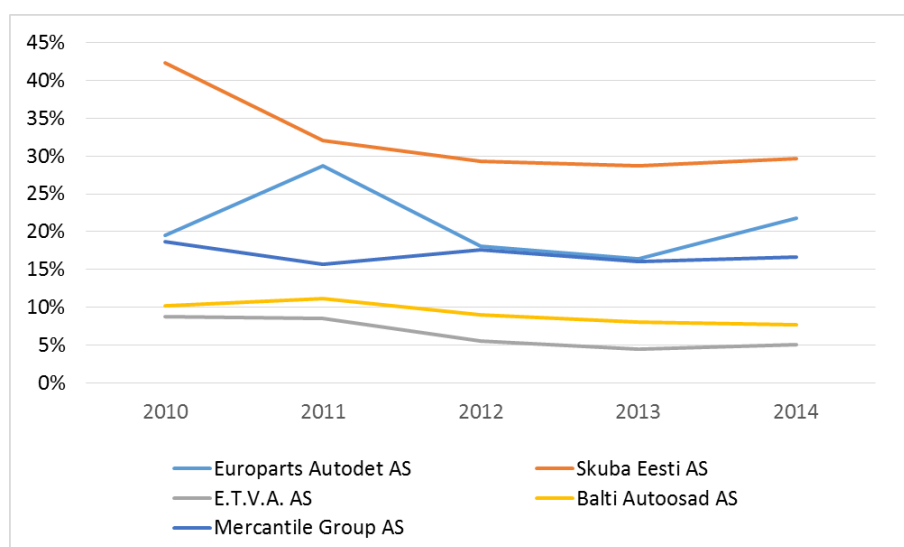


Joonis 11. Müügiks ostetud kaupade osakaal ettevõtete käibevaradest.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 3 toodud andmete alusel

Joonisel 11 on näha, et varuosade hulгимүүgiga tegelevate ettevõtete puhul moodustavad varud ettevõtte käibevaradest väga suure osa, ulatudes E.T.V.A AS puhul isegi 90%-ni. Mercantile Grupp AS muutis oma varude ja müügi poliitikat, sulgedes osad oma müügiesindused ja vähendas laovarused ning selle tulemusel on ettevõtte varude osakaal käibevarast langenud 58%-le aastal 2013.

Hulгимүүgi valdkonnas tegutsevate ettevõtete käibevarades on tähtsal kohal ka debitoorne võlgnevus. Joonisel 12 on näha, et selle komponendi osakaal erineb ettevõtete kaupa märkimisväärselt.



Joonis 12. Debitoorse võlgnevuse osakaal ettevõtete käibevaradest.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 3 toodud andmete alusel

Skuba Eesti AS käibevaradest moodustavad klientidelt saada olevad rahalised vahendid 2014. aasta lõpu seisuga 30 protsenti, mis on vaatlusaluste ettevõtete hulgas kõrgeim näitaja, hoolimata faktist, et ettevõtte on nõuete osakaalu viimase viie aasta jooksul vähendanud 12 protsenti. E.T.V.A. AS on hoidnud debitoorset võlgnevust peale kriisi aastaid madalana. Arvesse võttes erinevusi ettevõtete käivetes on väga hea Balti Autoosade AS olukord, ettevõtte käibevarast moodustavad debitoorsed nõuded vaid 8 protsenti.

2.2. Raha ja raha ekvivalentide juhtimine

Europarts Autodet AS-s kasutatakse raha juhtimiseks kassaplaani. Kassaplaan koostatakse kalendri nädalate lõikes kolmeks kuni kuueks kuuks ja korrigeeritakse vajadusel kord kuus. Kassaplaani koostamisel ja korrigeerimisel tuginetakse juba toimunud tehingutele, koostamise hetkel teadaolevatele tulevastele tehingutele ning eelarvestatud müügiprognoosile ja kogemuspõhisele rahalaekumis tsüklile.

Kuna ettevõtte ei ole kaasanud olulisel määral laenuvahendeid siis kohustuste õigeaegseks täitmiseks hoitakse suhteliselt suurt rahajääki. Varasematel aastatel kasutas ettevõtte rahajäägi investeerimiseks ka tähtajalisi hoiuseid ja üleöödeposiiti, kuid arvestades tänasel päeval kehtivaid intressimäärasid ei ole eelnimetatud instrumendid enam atraktiivsed. Võimaluse korral kasutatakse raha nn spekulatiivsete ostude koheseks finantseerimiseks, et suurendada kaupade müügist saadavat tulu. Spekulatiivsete ostudena käsitletakse tehinguid, kus tarnijad on kas suuremate kaubapartiide puhul valmis pakkuma oluliselt soodsamat hinda või tegema tavapärasest suuremat lisaallahindlust kauba eest kohese tasumise korral.

2.3. Varude juhtimise protsess

Europart grupi tootevalikusse kuulub üle 200000 erineva nimetuse tooteid. Sellise tootemahu haldamiseks on tooted grupeeritud. Ettevõtte sisese statistika ja tootehalduse tarbeks on gruppide jaotus kolmeastmeline: Põhigrupp, ülagrupp ja artikligrupp. Artikligrupp on konkreetse tootja üheliigilisi tooteid koondav nimistu. Artikligrupid koonduvad samaliigiliste toodete järgi ülagruppidesse ja ülakupid koonduvad toodete kasutusvaldkonda kirjeldavatesse põhigruppidesse. Europarts Autodet AS laost liikus 2014. aastal läbi 20160 erinevat tooteartiklit, mis omakorda kuulusid 965 artikligruppi. Ettevõtte laos oli 2014. aasta lõpu seisuga 9300 erinevat artiklit.

Ettevõttes tegeleb varude haldamisega ostujuht keda abistab teatud tööloikudes analüütik. Ostujuhi tööülesannete hulka kuulub tootesortimeni haldamine, laovarude jälgimine, toodete ohutusvarude määramine ja jälgimine ning kogu laovarude liikumist puudutav logistika. Analüütiku ülesandeks on koostada laovarused puudutavad raportid ja ülevaated, mis abistavad ostujuhti otsuste vastuvõtmisel ning annavad juhtkonnale ülevaate ettevõtte varude

seisust. Analüütiku poolt koostatud aruannete põhjal hinnatakse ettevõttes ka toodete liikuvust ning selgitatakse välja seisma jäänud tooted.

Ettevõtte hankijate ringi kuulus aastal 2014 71 erinevat ettevõtet põhiliselt Euroopa liidu riikidest. Europarts Autodet AS laovarude täiendamistsüklid on hankijate lõikes äärmiselt kõikuvad. Kõige kiirem tellimistsükkel on korporatsiooni kesklaost, kus tellimuse esitamisest kuni kauba saabumiseni kulub 2,5 päeva. Europart korporatsiooni kesklaost Saksamaalt moodustasid ettevõtte ostud 2014. aastal 46% kogu tarnetest. Lisaks kasutati klientide kiirtellimuste täitmiseks ka hankeid Eestis tegutsevatelt ettevõtetelt. Pikima tsükliga hankija puhul täiendatakse laovarusid kaks korda aastas.

Kontserni kesklaos Saksamaal kasutatakse artiklite varude juhtimiseks ABC analüüsil põhinevat analüüsi meetodit, mille alusel määratakse toodete maksimaalne laovaru ja ohutusvaru. Eritellimused läbi kesklaos on võimalikud, kuid võtavad palju aega ja on seotud täiendavate transpordikuludega.

Ettevõtte ise haldab oma varusid Europart International GmbH poolt kasutatava kuid tänasel päeval üsnagi ajast maha jäänud tarkvaraga. Müügiprogrammist eksporditakse andmed käsitsi statistika programmi ja sealt edasi raamatupidamistarkvarasse. Sügavamad analüüsid tehakse ettevõttes aga kõik kontori tarkvara Excel abil.

Lao ja müügitarkvara võimaldab artiklitele määrata miinimum ja maksimumkogused, mida siis programm automaatselt tellimuse koostamisel aluseks võtab. Koguseid korrigeeritakse jooksvalt ja kui kuue kuu jooksul toodet müüdnud ei ole, kustutab programm normid automaatselt. Eestis tegeleb kohaliku lao jälgimisega ostujuht, kelle ülesandeks on jooksev artiklite laonormide jälgimine ning muutmine.

Üldise ülevaate saamiseks koostatakse igakuiselt raportid, mis jagavad varud liikumise järgi ajalistesse vahemikesse: käive viimase 6 kuu jooksul, käive viimase 12 kuu jooksul, käive viimase 18 kuu jooksul, käive viimase 24 kuu jooksul, käive viimase 36 kuu jooksul. Üldiste reeglite järgi teostatakse toodetele, mis on seisnud rohkem kui 24 kuud, allahindlus ja tooted, mis on seisnud rohkem kui 36 kuud, kantakse maha.

2.4. Debitoorse võlgnevuse juhtimise protsess

Europarts Autodet AS tegevusalal on krediiti müük vältimatu, et konkurents püsida. Uute klientide puhul teostatakse avalikult kättesaadavate andmebaaside (Krediidinfo,

Äriregister jms.) abil ettevõtte taustauuring. Kuna Eesti turg on väike ja paljud ettevõtted transpordi sektoris on väikesed ja ka lühikese elueaga, teostatakse uuring ka ettevõttega seotud isikute äriajaloos. Klientidele ettevõtte poolt väljastatav krediidi aeg varieerub reeglina 7-st kuni 90 päevani. Klassikalist õpikutest tuntud lisaallahindlust, lühendatud makseag võrdub täiendav allahindlus, ettevõttes ei rakendata. Tabelis 2 on toodud Europarts Autodet AS poolt klientidele määratud maksetingimuste jagunemine.

Tabel 2. Europarts Autodet AS poolt klientidele määratud maksetingimuste jagunemine

	Makseag päevades							
	0	7	14	21	30	45	60	90
Klientide arv	144	111	437	96	109	10	5	3
Osakaal %	15,7%	12,1%	47,8%	10,5%	11,9%	1,1%	0,5%	0,3%

Allikas: Koostatud autori poolt

2014. aastal oli aktiivsete klientide arv 915 ja mediaan krediidi aeg 14 päeva ning aritmeetiline keskmine 20 päeva. Suurima osa müügitulust 48% genereerisid aga ettevõttele ostjad kellele määratud maksetingimus oli 30 päeva.

Debitoorse võlgnevuse juhtimise protsessi üks olulisemaid osasid on võlgnevuse mahu ja käitumise pidev jälgimine. Igapäevane monitooring on ettevõttes raamatupidajaabi töökohustus ning koostöös juhatajaga lõpetatakse kriitilistel puhkudel krediidimüük konkreetsele ostjale või suunatakse nõue edasiseks käitlemiseks inkassoettevõttele või kohtusse. Võlgnevuses detailse ülevaate saamiseks koostatakse iga kuu esimesel nädalal raamatupidamisprogrammi Scala andmete põhjal Exceli tabel kus on kajastatud kõikide ostjate saldod ning võlgnevuse ajaline olukord. Võlgnevused on jagatud rühmadesse vastavalt: aegumata, maksetähtaeg ületatud 1-15 päeva, maksetähtaeg ületatud 16-30 päeva, maksetähtaeg ületatud 31-45 päeva, maksetähtaeg ületatud 46-60 päeva, maksetähtaeg ületatud 61-75 päeva ning 76 ja enam päeva. Tabelisse märgitakse kõik tegevused mis on võlgnevuse tasumise kiirendamiseks tehtud ja klientide poolt antud vastused ja lubadused. Selline pidev ja järjekindel monitooring aitab vältida olukordi kus ostjate võlgnevus paisub kontrollimatult. Aktiivne võlgnevuse sissenõudmise tegevus algab kui kliendi võlgnevus on ületanud antud maksetähtaja enam kui 15 päeva. Esmase vahendina on kasutusel meeldetuletus e-kirja teel ning telefoni kõned. Ettevõtte on proovinud ka krediidijälgimise teenust sisse osta, kuid protsesside efektiivsus jättis sellises olukorras soovida, kuna tekkis pikk ajaline viide klientide

vastuväidete käsitlemisel. Välise meeldetuletuse teenuse korral ei ole võimalik näiteks koheselt reageerida ühele levinumale vastuväitele: „arve puudub“.

Europarts Autodet AS debitoorse võlgnevuse jagunemine aastatel 2010 kuni 2014 on toodud tabelis 3.

Tabel 3. Europarts Autodet AS debitoorse võlgnevuse struktuur

	Makseaega ületatud päevade arv						
	Aegumata	1-15	16-30	31-45	46-60	61-75	75->
2010	46,4%	10,6%	9,0%	3,3%	2,7%	1,8%	7,7%
2011	96,5%	8,9%	8,1%	4,4%	0,5%	0,7%	4,6%
2012	87,9%	35,5%	11,7%	3,1%	0,3%	0,1%	14,9%
2013	50,1%	13,9%	5,0%	1,2%	1,2%	1,3%	0,2%
2014	76,6%	13,4%	4,5%	2,5%	2,1%	0,2%	0,2%

Allikas: Koostatud autori poolt

2014. aasta lõpu seisuga võlgnesid kliendid Europarts Autodet AS-le kokku 0,48 miljonit eurot mida oli 0,15 miljonit enam kui aasta 2013 lõpu seisuga. Maksetähtaja ületanud arvete osakaalude kõikumised iseloomustavad üsna hästi majanduslikku olukorda Eesti transpordi sektoris. Kui transpordi ettevõtted saavad oma klientidelt rahad õigeaegselt kätte siis on varuosade hankimise arved õigeaegselt tasutud, kui sektor saab tagasilöögi kas tellimuste vähenemise või poliitiliste muutuste tõttu, kajastub see kohe ka tähtaegselt laekumata arvete osakaalus.

2.5. Käibekapitali juhtimise tõhusus Europart Autodet AS-is

Analüüsima lähemalt Europart Autodet AS käibekapitali juhtimise trende on tabelis 4 toodud Europarts Autodet AS finantsnäitajad ja suhtarvud aastatel 2010-2014 ja nende muutused majandusaastatel 2013 ja 2014 võrrelduna varasema aastaga.

Tabelist 4 on näha, et ettevõtte müügitulu on kasvanud aastal 2013 võrreldes aastaga 2012 2,6% samas on varud kasvanud 11,4%, sarnane tendents on jätkunud ka aastal 2014, kus müügitulu absoluutne juurdekasv on olnud 5,2% kuid varude kasv 19,3%. Müügituluga samaväärselt on kasvanud ka kaubakulu, mis näitab, et ettevõtte ei ole teinud suuri järeleandmisi kasumimarginaalis. Ettevõtte käibevara on kasvanud aastal 2013 4,9 % ja seda põhiliselt varude arvelt. 2014. aasta lõpuks on ettevõtte käibevara kasvanud võrreldes 2013.

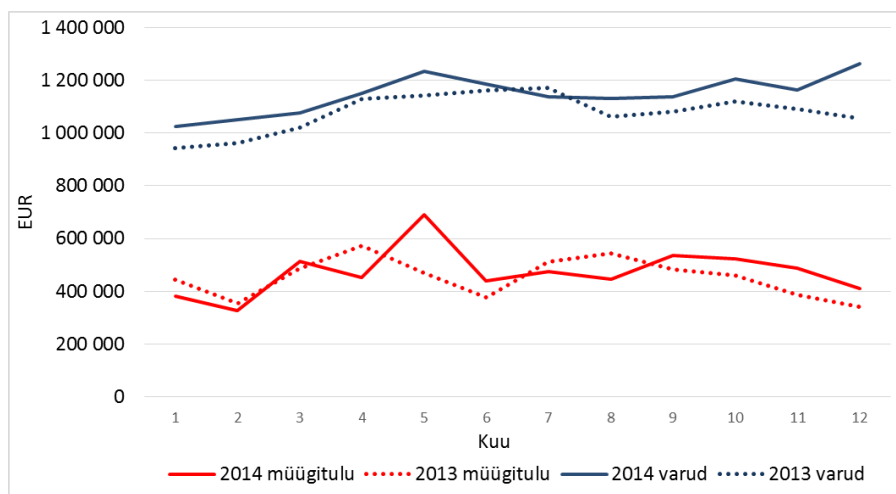
aastaga 8,3% ning seda samuti põhiliselt varude arvelt aga suurenenud on oluliselt ka ostjate võlgnevus. Nõuded ostjate vastu on suurenenud 2014. aasta lõpuks võrreldes eelneva aastaga 44%.

Tabel 4. Europarts Autodet AS majandusnäitajad (miljonit eurot), suhtarvud, käibevälded (päeva) ja muutused.

	2010	2011	2012	2013	Muutus 2013/12	2014	Muutus 2014/13
Müügitulu	3,78	4,86	5,28	5,42	2,6%	5,71	5,2%
Kasum enne tulumaksustamist EBT	0,23	0,54	0,67	0,65	-2,7%	0,63	-3,0%
Kaubakulu	2,81	3,55	3,84	3,94	2,5%	4,15	5,2%
Kokku käibevara	1,73	1,95	1,93	2,02	4,9%	2,19	8,3%
Raha	0,19	0,20	0,33	0,32	-3,4%	0,12	-63,2%
Nõuded ostjate vastu	0,34	0,56	0,35	0,33	-4,9%	0,48	44,4%
Müügiks ostetud kaubad	0,76	0,89	0,95	1,06	11,4%	1,26	19,3%
Lühiajalised kohustused	0,61	0,55	0,36	0,36	1,0%	0,45	25,7%
Võlg Tarnijatele	0,38	0,36	0,19	0,18	-5,8%	0,24	36,3%
Muud lühiajalised kohustused	0,22	0,19	0,16	0,18	7,6%	0,20	15,9%
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	2,9	3,5	5,4	5,6	3,9%	4,9	-13,8%
Maksevõime kordaja	1,6	1,9	2,8	2,7	-2,2%	2,1	-23,3%
Maksevalmiduse kordaja	0,3	0,4	0,9	0,9	-4,3%	0,3	-70,7%
Varude käibevälde	78	67	65	71	8,5%	81	13,4%
Ostjate arvete käibevälde	27	35	20	19	-7,4%	25	37,2%
Kreditoorse võlgnevuse käibevälde	45	35	18	16	-9,6%	20	25,3%
Rahatsükkel	81	91	92	100	8,7%	116	15,6%

Allikas: Koostatud autori poolt

Müügitulu ja laovarude erinevast absoluutsest juurdekasvust tingituna on aga toimunud olulised muutused varude käibevälde osas, mis on omakorda kandunud üle ka pikenenud rahatsükliks. Kui aastal 2012 oli ettevõtte varude käibevälde 65 päeva siis aasta 2014 lõpuks on see tõusnud tasemele 81 päeva. Parema ülevaate saamiseks olukorrast analüüsis autor ettevõtte müügitulu ja laovarude muutusi aastatel 2013 ja 2014 kuude lõikes. Ülevaade kajastub joonisel 13.



Joonis 13. Europarts Autodet AS laovarude ja müügitulu muutus aastatel 2013-2014 eurodes.

Allikas: Koostatud autori poolt

Jooniselt 13 on selgelt näha, et 2014. aasta viimase kuu lõpuks on varud märgatavalt suurenenud, samas on müügitulu järginud iga aasta lõpule omast langustrendi. Selline olukord võib viidata laovarude halvale juhtimisele aga võib olla seotud ka hankijate poolt tehtud soodsate aastalõpupakkumistega, ning ettevõtte on paigutanud oma vabad rahalised vahendid spekulatiivsel eesmärgil laovarude alla. Viimasele viitab ka lühiajaliste kohustuste tõus 2014. aasta lõpu seisuga, kus ettevõtte võlg tarnijatele on suurenenud 36,6 % võrreldes 2013. aasta lõpu seisuga. Eelnevast võrdlusest on näha, et hoolimata Europarts Autodet AS suhteliselt headest näitajatest, on ettevõtte laovarud kasvanud viimastel aastatel kiiremini kui müügikäive ning see on tinginud ka varude käibevalte pikeneduse.

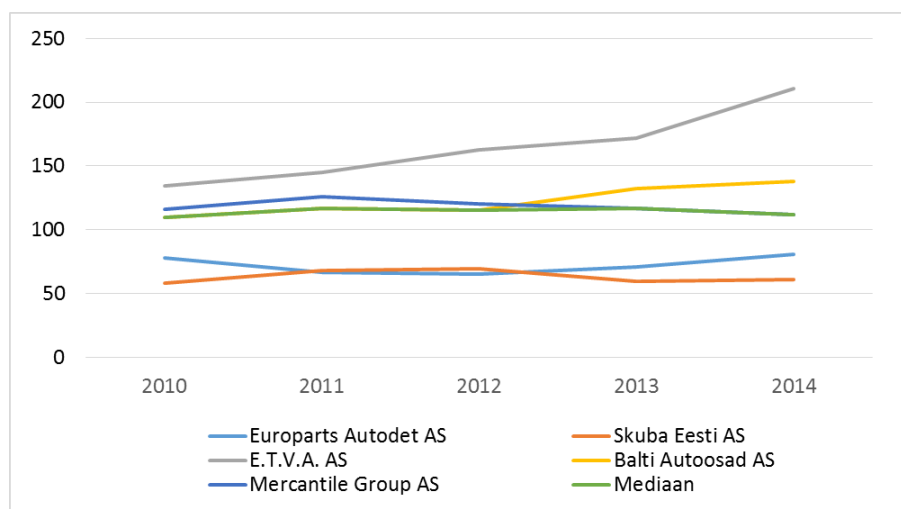
Debitorsete nõuete maht on olnud vaatlusalusel perioodil võrdlemisi hüplik ja siin mingit selget trendi esile tuua ei saa. Ettevõtte raha laekumise periood on küll pikenenud 19 päevalt 25-le päevale aastal 2014 mis tulenes pikaajalistele koostööpartneritele pikemate maksetähtaegade võimaldamisest. Tänu pikenenud makseajale on 2014. aastal pikem ka ettevõtte rahatsükkel mis on võrreldes 2013. aastaga pikenenud 15,6% ja ulatus aasta lõpuks 116 päevani. Varude suurenemisest ja vaba rahavaru vähenemisest tingituna on vähenenud ka ettevõtte maksevõime kordaja ja maksevalmiduse kordaja. Üldtunnustatud suurusjärgudega võrreldes on need siiski heal tasemel ja vaadeldava ettevõtte puhul ei ole nende näitajate puhul alust hinnata ettevõtte likviidsus näitajaid nõrkadeks.

2.6. Käibekapitali komponentide juhtimise tõhusus võrreldes konkurentidega

Järgnevalt vaatleb autor viie valitud ettevõtte käibekapitali juhtimist iseloomustavaid näitajaid ja suhtarve ja võrdleb neid Europarts Autodet AS vastavate näitajatega. Vaatluse all on varud, debitoorne võlgnevus ja kreditoorne võlgnevus ning rahatsükkel.

2.6.1. Varud

Käesolevas töös on võrreldud viie sarnasel tegevusalal tegutseva ettevõtte andmeid. Ettevõtete puhul on küll erinevus müügiesinduste arvus kuid ühiseks nimetajaks on varuosade hulgimüük, mis Eesti mõistes tähendab ettevõttelt-ettevõttele müügitegevust. Ettevõtete poolt majandusaasta aruannetes esitatud andmetele põhjal on välja arvatud varude käibevälded vastavalt valemile 6 on esitatud joonisel 14.



Joonis 14. Konkureerivate ettevõtete varude käibevältded.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 2 toodud andmete alusel

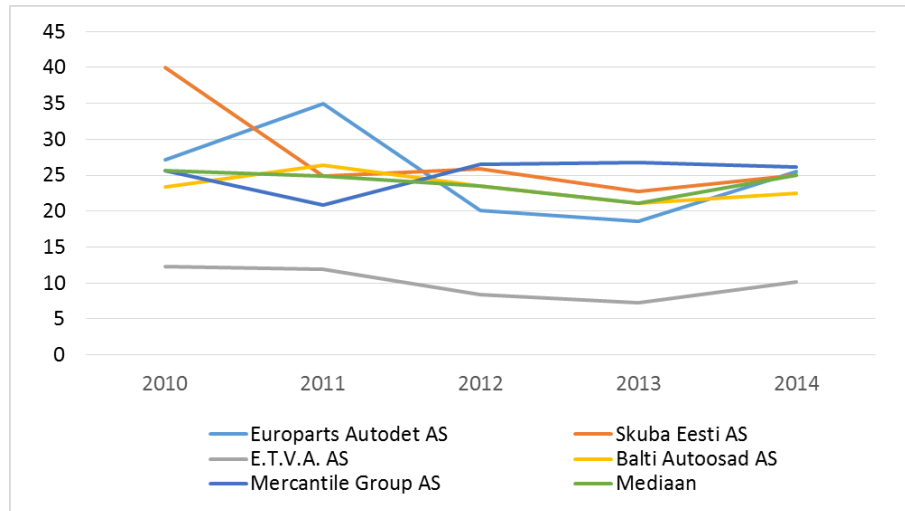
Joonisel 14 on autor toonud välja vaatlusaluste ettevõtete varude käibevältded päevades aastatel 2010-2014. Vaadeldes varude käibevältded, on näha, et vaatlusaluste ettevõtete näitajad erinevad peaaegu kolm korda. Aastal 2013 näitas parimat tulemust Skuba Eesti AS, kus vastav näitaja oli 59 päeva ja pikim varude käibevälde oli E.T.V.A AS-l, kus varude käibevälde ulatus 172 päevani. Vaatlusaluste ettevõtetest on Balti Autoosad AS ja Mercantile Group AS aastatel 2010-2013 opereerinud sarnasel tasemel, hoides varude käibevälde 110 ja 132 päeva vahel.

Europarts Autodet AS varude käibevälde on vaatlusalusel perioodil liikunud vahemikus 65 kuni 82 päeva, jagades taas Skuba AS-iga esimest ja teist positsiooni. E.T.V.A. AS varude käibevälde on aga kogu vaatlusalusel perioodil olnud tõusva trendiga ning ületad vaatlusaluste ettevõtete varude käibevälte mediaannäitajat aastal 2013 55 päeva võrra. Kui aastal 2009 Skuba Eesti AS varude käibevälde 180 päeva, siis aastal 2010 tehti varude juhtimise poliitikas kardinaalne muudatus ning vähendati laovarused otsustavalt ja aasta lõpuks saavutati tase 58 päeva. Antud ettevõtte on koos Europarts Autodet AS-iga seega kõige efektiivsemalt laovarused juhtiv. Aastast 2012 on Europarts Autodet AS varude käibevälde, sarnaselt Balti Autosade AS-i, Mercantile Group AS-i ja E.T.V.A. AS-i varude käibeväldetega tõusutrendis, mis viitab mõningasele varude tõhusa juhtimise vähenemisele.

Toodud andmete põhjal on näha, et ettevõtete lähenemine kaubavarude juhtimisele on üsnagi erinev. Soome ja ainult Eesti omanikele kuuluvate ettevõtete Balti Autosade AS, Mercantile Group AS ja E.T.V.A. AS varude käibevälde oluliselt suuremad kui osaliselt Saksa omanikele kuuluvas Europarts Autodet AS-s või Leedu ettevõtjate omanduses olevas ettevõttes Skuba Eesti AS. Tuginedes faktidele, et vaatlusalused ettevõtted, välja arvatud E.T.V.A AS, omavad võimalust kasutada laovarude täiendamiseks ematööstuste keskladu 1-2 päevase tarneajaga, on nii suur erinevus mõneti üllatav. Osaliselt on Balti Autosade ja Mercantile Group AS pikemad laovarude käibevälde kindlasti põhjendatavad suurema sortimendiga.

2.6.2. Debitoorne võlgnevus

Kuna debitoorse võlgnevuse osakaal on hulгимүүgiga tegelevate ettevõtete puhul võrdlemisi suur ja see mõjutab otseselt rahatsükli pikkust siis pööratakse ettevõtetes selle juhtimisele ka suurt tähelepanu. Krediidiinfo andmetel oli aastal 2014 Eestis keskmine makseae 15 päeva ja keskmine hilinemine 7 päeva. (www.krediidiinfo.ee). Joonisel 15 on toodud vaatlusaluste ettevõtete raha laekumise keskmine periood, mis on arvutatud kasutades valemit 8.



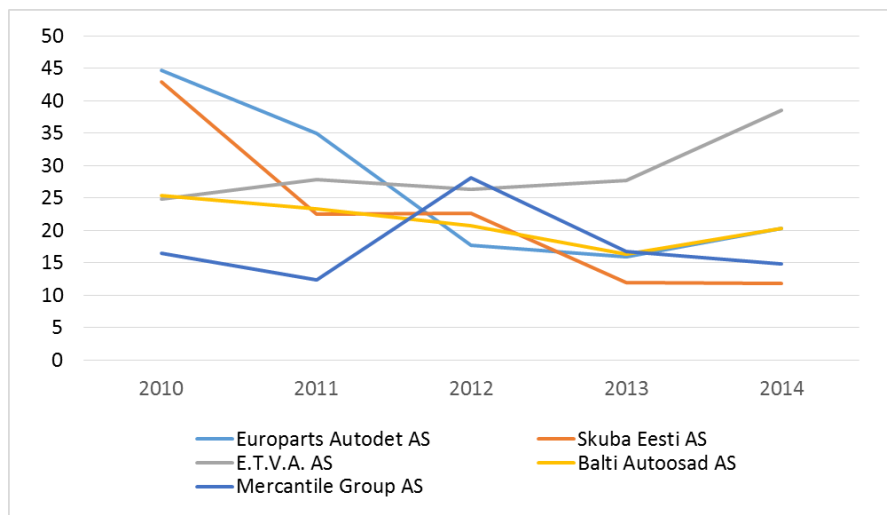
Joonis 15. Raha laekumise keskmine periood päevades.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 2 toodud andmete alusel

Jooniselt on näha, et vaatlusaluse ettevõtete olukord on üsna sarnane, väljaarvatud E.T.V.A. AS. Kui viie ettevõtte mediaan näitaja raha laekumisel on 2014. aastal 25 päeva, siis on see üsna sarnane Eesti keskmise makseaja ja keskmise hilinemise summaga.

2.6.3. Hankijatele tasumata arved

Tulenevalt faktist, et viiest vaatlusalusest ettevõttest neli omavad aastaaruannete andmetel üsna suurt rahavaru, kajastub see ka hankijatele tasumata arvetes. Ettevõtted ei pea tarnijatelt küsima pikki makseagu, et hoida oma rahavoogusid kontrolli all. Suur rahavaru võimaldab pigem kasutada ära hankijate poolt pakutavad täiendavad soodustused ja hüved, mis kaasnevad suuremate kauba partiide soetamise või arvete ennetähtaegse tasumisega. Joonisel 16 on toodud vaatlusaluste ettevõtete kreditoorse võlgnevuse käibevalt päevades, mis on arvutatud valemiga 7.



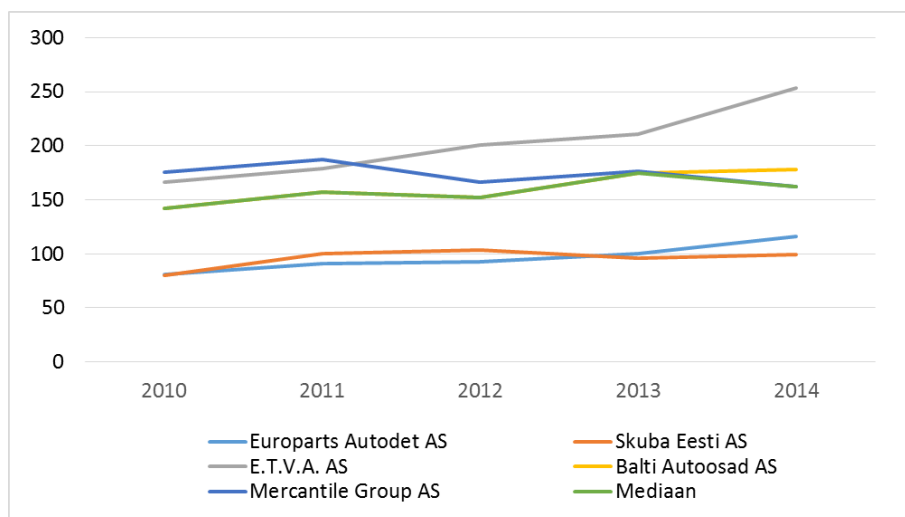
Joonis 16. Kreditoorse võlgnevuse käibevälde päevades.

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 2 toodud andmete alusel

Jooniselt on selgelt näha, et vaatlusalustest ettevõtetest erineb E.T.V.A. AS teistest oluliselt pikema kreditoorse võlgnevuse käibevälde poolest. Kui rühma madalaim näitaja, 12 päeva, kuulub 2014 aasta lõpu seisuga Skuba Eestile siis E.T.V.A. AS vastav näitaja on 38 päeva. Europarts Autodet AS ja Skuba Eesti on teinud hankijate arvete tasumise poliitikas kardinaalsed muutused aastatel 2011 ja 2012. Jooniselt on näha, et ettevõtete kreditoorsete võlgnevuste käibevälde on vähenenud enam kui kaks korda.

2.6.4. Rahatsükkel ja likviidsus

Vaatlusaluste ettevõtete aastaaruannete uurimisel selgus, et kolm ettevõtet viiest ei kasuta oma igapäevase tegevuse finantseerimiseks laenu raha. Samuti selgus, et ettevõtted ei oma kiiresti realiseeritavaid väärtipabereid. Kui varasematel aastatel võis aastaaruannetest näha, et ettevõtted kasutasid vaba rahajäägi investeerimiseks tähtjalisi hoiused, siis aasta 2014 lõpu seisuga olid kõik ettevõtted sellisest investeerimisest loobunud, hoolimata suhteliselt suurest raha jäägist aasta lõpus. Skuba Eesti AS puhul jääb aastaaruannetes selgusetuks mingi osa käibekapitali päritolu. Joonisel 17 on toodud ettevõtete rahatsüklid päevades aastatel 2010-2014. Rahatsükli pikkus on arvatud kasutades valemit 9.



Joonis 17. Ettevõtete rahatsükli pikkus päevades

Allikas: Koostatud autori poolt lisas 2 toodud andmete alusel

Jooniselt 17 on näha, et ettevõtete rahatsüklid jagunevad kolme vahemikku. Skuba Eesti AS rahatsükkel on olnud sarnaselt Europarts Autodet AS rahatsükliga vaadeldaval perioodil 100 päeva ümber. Balti Autoosade AS-i ja Mercantile Groupi AS-i rahatsükkel on liikunud 142-187 päeva vahel. Aasta aastalt on aga pikenenud E.T.V.A. AS-i rahatsükkel mis ulatus 2014 aasta lõpuks juba 253 päevani.

Ettevõtete lühiajalise võlgnevuste katekordajad on arvatud kasutades valemit 10 ning toodud tabelis 5.

Tabel 5. Ettevõtete lühiajalise võlgnevuste katekordajad

	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	2,9	3,5	5,4	5,6	4,9
Skuba Eesti AS	0,8	0,9	1,0	1,2	1,3
E.T.V.A. AS	2,7	3,2	2,5	2,3	2,2
Balti Autoosad AS	7,8	9,5	11,0	13,9	12,5
Mercantile Group AS	5,3	5,8	5,2	7,8	7,4

Allikas: Koostatud autori poolt

Lühiajalise võlgnevuse katekordaja võrdlus näitab, et ettevõtete vahel valitseb äärmiselt suur erinevus. Vaatlusaluse grupi näitajad erinevad pea kümme korda. Üldtunnustatud hindamiskriteeriumite alusel kus suhet 1,6 loetakse heaks maksevõimeks on

enamuse ettevõtete näitajad seda ületanud kogu vaadeldava ajaloo vältel. Kogu vaatlusaluse grupi ettevõtete maksevõime paistab esmapilgul väga tugev.

Ettevõtete maksevõime kordajad on arvatud valemiga 11 ning toodud tabelis 6.

Tabel 6. Ettevõtete maksevõime kordajad

	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	1,59	1,92	2,77	2,70	2,07
Skuba Eesti AS	0,44	0,42	0,49	0,63	0,70
E.T.V.A. AS	0,52	0,44	0,26	0,30	0,27
Balti Autoosad AS	4,67	5,59	6,90	8,04	7,56
Mercantile Group AS	1,69	1,36	1,84	3,30	3,09

Allikas: Koostatud autori poolt

Ettevõtete likviidsuse hindamine konservatiivsema suhtarvuga - maksevõime kordaja ehk happetest näitab endiselt, et erinevus ettevõtete vahel on enam kui kümme korda. Samas kui eelneva näitaja kohaselt paigutati ettevõtetest madalaima näitajaga ettevõtte tasemele rahuldav, siis happetestiga on olukord muutunud. Viiest ettevõttest kolm asetsevad tasemel hea, kuid E.T.V.A. AS vastav näitaja on tasemel nõrk. See on aga märk, et ettevõtte varude osakaal on käibevaradest ülisuur.

Ettevõtete maksevalmiduse kordajad on arvatud vastavalt valemile 12 ja toodud tabelis 7.

Tabel 7. Ettevõtete maksevalmiduse kordajad

	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	0,31	0,35	0,93	0,89	0,26
Skuba Eesti AS	0,07	0,09	0,08	0,11	0,12
E.T.V.A. AS	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02
Balti Autoosad AS	1,91	2,35	3,55	4,60	4,69
Mercantile Group AS	0,29	0,15	0,51	0,71	0,17

Allikas: Koostatud autori poolt

Maksevalmiduse kordajate vahel on vaadeldavas grupis samuti ülisuur erinevus grupi nõrgima ja tugevama tulemuse vahel. Andmetest on näha, Europarts Autodet AS vastav näitaja on küll vaatlusaluses grupis teisel kohal kuid erineb ikkagi kõrgemast näitajast pea 18 korda.

2.7. Järeldused

Kogutud andmete analüüsist saab järeldada, et Europarts Autodet AS on vastavalt üldtunnustatud normidele ja võrreldes käesolevas töös käsitletud ettevõtetega heade likviidsusnäitajatega ning käibevahendite juhtimisel on järgitud võimalusi ja tegevusharu üldist olukorda.

Vaatlusaluste ettevõtete varude analüüs näitab, et ettevõtte varude maht on ettevõttes vaatlusalusel perioodil väga kiiresti kasvanud ja ületab üldist müügitulu kasvu. Sellise olukorra jätkumine või viia olukorrani, kus varude alla on külmutatud liialt suur osa ettevõtte varadest, mis omakorda võib viia ettevõtte tõsisemate likviidsusprobleemideni. Andmed näitavad siiski, et ainult tarbesõidukite varuosi müüvate ettevõtete varude käibevälde on oluliselt madalam kui võrreldud ettevõtete keskmine näitaja. Kindlasti on ka üheks oluliseks mõjutajaks ettevõtte kuulumine kontserni ja võimalus kasutada hankeid emaetevõtte kesklaost. Selline tegevus aitab vähendada Eestis säilitatavaid koguseid ja seeläbi omanikel teenitud kasumi mujale suunata. Kujukalt näitab seda olukorda E.T.V.A. AS olukord, kus ettevõtte tellib kauba vaid tootjatelt või hulgimüüjatelt ning on sunnitud oma varude mahtu hoidma pea 2,5 korda kõrgemal kui seda Skuba Eesti AS kes tarnib kogu oma müüdava kauba Leedus asuvast kesklaost igapäevaste tarnetega.

Aastate 2013 ja 2014 kohta tehtud varude süvaanalüüsi järgi saab tähendada, et Europarts Autodet AS varude juhtimine vajab tõsisemat tähelepanu, kuna varud kasvavad märgatavalt kiiremini kui müügitulu

Teostatud analüüs näitab ka seda, et mõistlik oleks viia läbi veelgi üksikasjalikum analüüs tooterühmade lõikes, selgitamaks välja võimalikud ressursid, mida on võimalik kasutada käibevahendite vabastamiseks varude alt. Rohkem tähelepanu tuleb pöörata tellimismuutmisnormide muutmisele ning kindlasti välja selgitada aasta lõpus aset leidnud laovaru suurenemise põhjused.

Debitoorsete nõuete maht ja ostjate arvete käibevälde on ettevõttes vaatlusalusel perioodil samuti suurenenud. Vaatlusaluste ettevõtete kontekstis on Europarts Autodet AS debitoorse võlgnevuse osakaal käibevaradest mediaanist, mis on 17%, suurem moodustades 22% ettevõtte käibevarast. Debitoorse võlgnevuse käibevälde on aga konkurentidega võrreldes sarnasel tasemel, grupi mediaan 25 päeva ja sama on ka Europarts Autodet AS vastava näitaja. Debitoorse võlgnevuse käibevälde edasine suurenemine on aga ohtlik, sest sellega seoses

kasvavad ka riskid, et ettevõttel jääb osa raha klientide käest saamata ning see avaldab juba otseselt negatiivset mõju ettevõtte tegevusele.

Raha ja raha ekvivalentide hulk on ettevõtte käibevarade hulgas küll vähenenud ja tänu sellele on vähenenud ka maksevõime kordaja, kuid üldtunnustatud hindamiskriteeriumite järgi on see endiselt tasemel hea ja seda ka konkurentidega võrreldes. Rahatsükli pikkus on vaatlusalusel perioodil paraku pidevalt kasvanud ja ettevõtte juhtkonnal tuleks selle põhjused kindlasti täpsema vaatluse alla võtta.

KOKKUVÕTE

Antud bakalaureuse töö eesmärgiks oli hinnata Europarts Autodet AS käibekapitali komponentide juhtimise tõhusust perioodil 2010-2014 keskendudes süvitsi varude ja debitoorse võlgnevuse juhtimise tõhususele. Käibekapitali juhtimise tõhususe hindamisel kasutati erinevaid enamkasutatavaid finantssuhtarve ning võrreldi tulemusi olulisemate konkurentidega, kelleks olid Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosad AS ning Mercantile Group AS.

Hoolimata tegevusala sarnasusest erinesid nimetatud ettevõtete käibekapitali ja käibekapitali komponentide juhtimist iseloomustavad näitajad üsna palju. Üheks põhjuseks võib olla erinevast kultuuriruumis pärit omanike nägemus ettevõtete käibekapitali juhtimisest.

Kogutud andmetest on näha, et Skandinaavia taustaga ettevõtted Balti Autoosad AS ja Mercantile Group AS hoiavad võrdlemisi suurt varude taset, samas Europarts Autodet AS ja Skuba Eesti AS püüavad oma laovarusid oluliselt rohkem optimeerida. Teise põhjusena varude juhtimise erinevusest saab kindlasti välja tuua erinevuse ettevõtete hankekanalites. Korporatsiooni keskladu omavatel ettevõtetel olid varude käibekiirust väljendavad näitajad paremad ja need ettevõtted saavad seega hoida vähem käibevahendeid varude all. Europarts Autodet AS varude käibevälde on olnud sarnane Skuba Eesti AS-ga, mõlemad ettevõtted tegutsevad samas turusegmendis, kuuluvad korporatsiooni ja saavad kasutada hankekanalina korporatsiooni keskladu. Mõlema ettevõtte varude juhtimise tõhusus oli teistest konkurentidest oluliselt parem.

Europarts Autodet AS varude analüüs aastatel 2013-2014 näitas, et varud on kasvanud kiiremini kui müügitulu. 2014. aastal on ettevõtte suurendatud varusid ja seda just aasta lõpus, kus müügitulu on olnud ajalooliselt langustrendis. Selle tõttu on tegelik pilt varude juhtimisest majandusaasta aruande andmete ja keskmiste väärtuste võrdlemisel moonutatud. Europarts Autodet AS varude käibevälde oli 2014. majandusaasta lõpu andmetel 81 päeva.

Ostjate arвете käibevälte tase oli aga vaatlusaluste ettevõtete puhul suhteliselt sarnane. Kui Eesti keskmine makseage ettevõtetele oli Kredidiinfo andmetel 15 päeva ja keskmine hilinemine 7 päeva, siis vaatlusaluse grupi ettevõtete keskmine arвете tasumise periood oli 25

päeva. Selgelt erines grupist vaid E.T.V.A AS kes on järjekindlalt hoidnud lühemat laekumisaega, mis oli 2014 andmetel vaid 10 päeva.

Ettevõtete likviidsust iseloomustavad suhtarvud erinesid väga suurel määral. Balti Autoosade rahavaru ületas ettevõtte lühiajalisi kohustusi 4,7 korda, mis näitab selgelt, et ettevõtte omanikel puudus soov maksata dividende või on ettevõttel plaan teha lähitulevikus suuremaid investeeringuid omavahendite arvelt. Samas E.T.V.A. AS Rahavaru oli praktiliselt olematu ja ettevõtet võib ohustada likviidsuskriis.

Tulemused näitavad, et hoolimata seniselt headest käibekapitali juhtimist peegeldavatest näitajatest võrreldes konkurentidega, on osad käibekapitali komponentide juhtimist iseloomustavad suhtarvud vaatlusalusel perioodil halvenenud. Tulenevalt nendest trendidest ja tegelikust olukorrast turul, ei tohi Europarts Autodet AS käibekapitali komponentide juhtimist fookusest välja lasta. Vältimaks probleeme lähitulevikus, on ettevõttes soovitatav viia läbi süvendatud varude juhtimise tõhususe analüüs ning pöörata rohkem tähelepanu ostjate nõuete juhtimisele.

SUMMARY

ANALYSIS OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT EFFICIENCY IN EUROPARTS AUTODET AS DURING 2010-2014

Mait Mumme

Nowadays all companies wish to offer their customers wide range of products and fast delivery times. At the same time they are ready to offer their customers longer payment terms to increase sales. For these proposes the companies must hold big inventories and manage big amounts of accounts receivables. To ensure the profitability and sustainability, the companies must pay significant attention to working capital management – managing current assets and finding short-term financing. As these issues are of special concern to wholesale companies, this thesis focuses on Europarts Autodet AS which is involved in the wholesale of truck, trailer, bus spare parts and workshop equipment. Europart Autodet AS was established in 1994 and belongs partly to Europart International GmbH. In 2014 Europarts Autodet AS employed 19 person and has turnover 5,71 million euro.

The objective of this thesis was to evaluate the efficiency of working capital management in Europarts Autodet AS during 2010-2014 by focusing more thoroughly on the efficiency of inventory and customer receivable management. In order to evaluate the efficiency of working capital management several financial ratios were used and compared with those of main competitors in Estonian market: Skuba Eesti AS, E.T.V.A AS, Balti Autoosad AS ning Mercantile Group AS.

The first part of the thesis explained the meaning of working capital and of its components, gave a brief overview about the structure of working capital in Estonian companies during 2005-2013. Theoretical principles for managing cash, inventory, accounts receivables, and payables were also presented. To evaluate working capital management efficiency, generally recognized ratios including inventory turnover, accounts payable turnover, accounts receivable turnover, cash cycle, current ratio, acid-test ratio and liquidity ratio were presented.

The second part of the thesis gave an overview of the activity of Europart Autodet AS and its selected competitors. The processes of managing cash, inventory, accounts receivable,

payables in Europarts Autodet AS were described. It also presented the results of the analysis and conclusions drawn.

The analysis of financial indicators and ratios showed that Europarts Autodet AS inventory grew faster than turnover. In year 2014 the year-on year growth in turnover was 5.2 % while inventory grew 19.3%. Also the accounts receivables grew 44.4 % from 0,33 million to 0,48 million by 2014. As a result days in inventories grew from 2013 71 to 81 and cash cycle from 100 days in 2013 to 116 days in 2014. Month by month analysis showed that at the end of 2014 the turnover decrease in December, as usual for the year-end, however inventory went rapidly. It can mean that the company had some serious problems with inventory management or decision was made to invest free cash in to inventory to get extra profit from lower purchase prices at the end of year.

Comparison working capital management efficiency with competitors showed that Europarts Autodet AS working capital management followed the trends in the sector. Analysis of inventories showed three different approaches to inventory management. Europarts Autodet AS and Skuba Eesti AS kept days in inventories between 65-82, Balti Autoosad AS and Mercantile Group AS between 110-133 days over the years. Only E.T.V.A. AS had a growing trend in days in inventories and it grew rapidly in 2014 reaching 172 days. Days in accounts receivable were similar amongst the companies with median at 25 days. Analysis of accounts payables showed that the shortest days in accounts payable to be at 12 days and longest at 38 days. It also appeared that 4 of 5 companies did not use loans for financing their daily operations and they did not have marketable securities, all free cash just waiting on the bank accounts. Based on the cash cycle to the companies could be divided into three groups: Europarts Autodet AS and Skuba Eesti AS had cash cycle around 100 days, Balti Autoosad AS and Mercantile Group AS cash cycle moved in an interval of 142-187 days and the lowest figure was at E.T.V.A. AS with 253 days. Ratio analysis showed that all companies except E.T.V.A. AS had very high liquidity ratios.

Overall, the results indicate that Europarts Autodet AS has good working capital indicators compared to competitors. Still, the fact that some indicators showed signs of deterioration, the company should pay more attention to the analysis of inventory management and on the management of customer receivables.

VIIDATUD ALLIKATE LOETELU

- Alver, L. Alver, J. Reinberg, L. (2004) Finantsarvestus. Tallinn: Deebet.
- Alver, J Reinberg, L (1999) Juhtimisarvestus Tallinn: Deebet
- Block, S. Hirt, G. (1992) Foundation of financial management – 6th edition Boston: Richard D. Irwin INC.
- Dhoka1, D.K., Choudary Y. (2013). “XYZ” Inventory Classification & Challenges - *IOSR Journal of Economics and Finance*, Vol. 2, No. 2 , pp 23-26.
- Eesti ettevõtete krediidi poliitika turu-uuring 2015
<http://www.krediidiinfo.ee/files/kredpoluuring2015.pdf> (17.11.2015)
- Garrison, R (1991) Managerial Accounting Concepts for planning, control, decision making - 6th edition Boston: Richard D. Irwin INC.
- Hina, A. (2014). Impact Of Working Capital Management On Profitability - *European Scientific Journal*, Vol.10, No. 1, pp 374-381.
- Karu, S. (2000) Rahakäibe juhtimine I osa Tartu: Rafiko
- Kõomägi, M. (2006) Äriarandus Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus
- Makram, B. J. (2014) Multi-Criteria ABC Inventory Classification- A Case of Vehicles Spare Parts Items - *Journal of Advanced Management Science*, Vol. 2, No. 3, pp 181-185.
- Muller, M. (2011) Essentials of Inventory Management. 2nd edition, Amacom.
- RTJ 2 Nõuded informatsiooni esitusviisile raamatupidamise aastaaruandes (muudetud 2011)
<https://www.riigiteataja.ee/akti/3100/1201/2005/RTJ%202.pdf> (11.11.2015)
- RTJ 4 VARUD (muudetud 2011)
<https://www.riigiteataja.ee/akti/3100/1201/2005/RTJ%204.pdf> (10.11.2015)
- Raamatupidamise seadus Vastu võetud 20.11.2002 RT I 2002, 102, 600 – RT I, 13.03.2014, 50
<https://www.riigiteataja.ee/akt/125052012016?leiaKehtiv> (09.05.2015)
- Logistika / Tulvi, A (2013)
http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Logistika%20%C3%B5pik%20kutsekoolidele/14_Varude_haldamine.pdf (25.04.2015)
- Sagner, J. (2010) Essentials of Working Capital Management. John Wiley & Sons.
- Sagner, J. (2014) Working Capital Management John Wiley & Sons.

- Schall, L. Haley, C. (1998) Introduction to Financial Management 5-th edition Singapore: McGraw-Hill Book Co.
- Seyboth, A. (1997). A Simulation of Inventory Management for Spare Part Supply of Trucks - *American Journal of Mathematical and Management Sciences*, Vol. 17, No. 3-4, pp. 263-297.
- Samuels, J.M., Wilkes, F.M., Brayshaw, R.E. (1995). Management of Company Finance. 6th edition, Chapman & Hall.
- Statistikaamet Mõisted (4.10)
http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/03Ettevetete_majandusnaitajad/04Ettevetete_suhtarvud/02Aastastatistika/EM_024.htm (16.11.2015)
- EM009: Ettevõtete vara, kohustused ja omakapital tegevusala (EMTAK 2008) ja tööga hõivatud isikute arvu järgi
http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=EM009&ti=ETTEV%D5TETE+VARA%2C+KOHUSTUSED+JA+OMAKAPITAL+TEGEVUSALA+%28EMTAK+2008%29+JA+T%D6%D6GA+H%D5IVATUD++ISIKUTE+ARVU+J%C4RGI&path=../Database/Majandus/03Ettevetete_majandusnaitajad/08Ettevetete_vara_kohustused/02Aastastatistika/&lang=2 (16.03.2015)
- Tearu, A., Krumm, E. (2005) Ettevõtte Finantsjuhtimine. 2 trükk, Tallinn: Pegasus.
- Trauzettel, V. (2014) Optimal Stocking of Retail Outlets: The Case Of Weekly Demand Pattern - *Business Logistics in Modern Management*, pp 3-11.
- Unekwe, C., Ekechukwu, B., Nwokoye, H. (2012). Model Development for Auto Spare Parts Inventory Control and Management - *West African Journal of Industrial and Academic Research*, Vol. 5, No. 1, pp 91-98.
- White, G. Sondhi, A. Fried, D. (1998) The Analysis And Use Of Financial Statements 2-nd edition John Wiley & Sons.

LISAD

Lisa 1. Eesti ettevõtete bilansinäitajad

		Ettevõtete arv	Vara kokku, mln eurot	Käibevara, mln eurot	Raha, pangakontod, väärtpaperid, mln eurot	Nõuded osijate vastu, mln eurot	Varud, mln eurot	..tooraine ja materjal, mln eurot	..lõpetamata toodang, mln eurot	..valmistoodang, mln eurot
2005	Tegevusalad kokku	42225	264 526	110 556	26 786	27 368	28 014	6 040	1 859	2 436
	C Töötlev tööstus	4850	44 711	20 932	3 764	5 669	7 450	3 987	986	1 698
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	13235	51 773	37 136	5 793	11 102	15 007	365	118	24
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	1571	6 143	4 122	564	874	2 292	74	3	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	7660	32 778	24 950	3 947	8 929	8 731	246	115	19
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4003	12 853	8 064	1 282	1 299	3 984	45	1	4
2006	Tegevusalad kokku	47507	327 757	142 690	36 728	33 852	38 163	7 880	2 706	2 757
	C Töötlev tööstus	5196	53 725	25 942	4 721	7 235	9 343	5 257	1 262	1 932
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	14060	66 187	46 479	7 463	13 361	18 007	499	82	31
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	1672	7 836	5 530	786	1 097	3 153	175	1	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	8419	42 287	31 145	4 783	10 661	10 126	285	79	27
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	3969	16 065	9 804	1 894	1 602	4 729	40	2	3
2007	Tegevusalad kokku	53012	402 104	174 525	37 074	42 533	51 258	9 919	3 665	3 948
	C Töötlev tööstus	5575	62 870	31 237	5 327	8 356	11 221	5 949	1 385	2 699
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	13943	81 414	57 048	8 796	16 682	24 136	522	48	45
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	1802	9 742	6 732	695	1 378	3 894	129	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	8079	51 250	37 919	5 864	13 286	14 228	347	47	22

Lisa 1. järg

		Ettevõtete arv	Vara kokku, mln eurot	Käibevara, mln eurot	Raha, pangakontod, väärtpaperid, mln eurot	Nõuded ostjate vastu, mln eurot	Varud, mln eurot	..tooraine ja materjal, mln eurot	..lõpetamata toodang, mln eurot	..valmistoodang, mln eurot
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4062	20 422	12 396	2 237	2 019	6 014	46	1	23
2008	Tegevusalad kokku	55653	433 435	170 864	36 223	40 014	44 182	9 169	3 186	4 736
	C Töötlev tööstus	5479	66 525	31 367	4 476	8 090	11 103	5 717	1 363	2 992
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	13635	81 102	52 598	7 546	14 864	21 489	345	18	41
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2034	10 273	6 919	1 044	1 262	3 913	94	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	7285	49 802	33 557	4 927	11 810	11 508	221	14	0
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4316	21 027	12 121	1 575	1 793	6 067	29	4	22
2009	Tegevusalad kokku	56095	452 533	167 655	36 227	37 047	38 798	8 639	2 676	3 955
	C Töötlev tööstus	5441	63 491	29 825	5 476	7 254	8 993	4 835	1 049	2 335
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	13167	73 292	49 412	8 263	14 107	18 474	307	31	24
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2089	8 042	4 862	644	834	2 775	120	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6593	46 121	33 381	5 604	11 676	10 556	158	18	21
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4484	19 129	11 169	2 016	1 598	5 143	30	13	3
2010	Tegevusalad kokku	58347	490 330	179 702	39 495	40 086	41 970	10 707	3 228	3 756
	C Töötlev tööstus	5468	68 382	33 922	5 274	8 537	11 369	6 585	1 304	2 358
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	12853	78 374	53 418	9 436	13 805	18 698	386	89	23
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2108	7 640	4 561	768	725	2 492	114	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6077	44 562	33 090	5 767	11 341	10 745	222	85	17

Lisa 1. järg

		Ettevõtete arv	Vara kokku, mln eurot	Käibevara, mln eurot	Raha, pangakontod, väärtpaperid, mln eurot	Nõuded ostjate vastu, mln eurot	Varud, mln eurot	..tooraine ja materjal, mln eurot	..lõpetamata toodang, mln eurot	..valmistoodang, mln eurot
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4669	26 172	15 767	2 901	1 739	5 461	49	3	6
2011	Tegevusalad kokku	61983	514 398	197 095	43 886	43 571	47 419	12 368	4 816	4 282
	C Töötlev tööstus	5564	74 289	38 259	5 973	9 580	13 511	7 671	1 601	2 667
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	13152	82 683	57 363	9 239	14 801	19 996	311	20	24
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2289	8 419	5 383	658	890	3 199	109	1	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6002	48 522	36 251	6 310	12 167	10 969	158	13	17
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4861	25 741	15 730	2 271	1 745	5 828	44	7	7
2012	Tegevusalad kokku	66063	561 320	222 001	52 215	47 139	50 772	12 912	4 302	4 701
	C Töötlev tööstus	5927	80 872	42 160	7 164	10 111	13 812	7 657	1 661	2 790
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	14186	86 722	61 450	10 883	15 846	22 361	321	63	23
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2530	8 285	5 589	798	858	3 235	147	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6352	52 194	40 457	7 688	13 130	13 017	141	61	23
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5304	26 242	15 403	2 397	1 858	6 109	33	2	1
2013	Tegevusalad kokku	71171	603 009	226 423	55 768	48 504	51 841	12 454	3 509	4 691
	C Töötlev tööstus	6381	85 047	44 703	8 039	10 300	13 449	7 236	1 675	2 776
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	14978	94 005	65 565	11 766	17 166	24 151	316	10	37
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	2762	9 391	6 408	823	1 003	3 731	144	0	0
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6714	58 067	43 264	8 424	14 181	13 896	127	10	28

Lisa 1. järg

		Ettevõtete arv	Vara kokku, mln eurot	Käibevara, mln eurot	Raha, pangakontod, väärtpaberid, mln eurot	Nõuded ostjate vastu, mln eurot	Varud, mln eurot	..tooraine ja materjal, mln eurot	..lõpetamata toodang, mln eurot	..valmistoodang, mln eurot
G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5502	26 548	15 893	2 518	1 982	6 524	44	0	9	

Lisa 1. järg

		..müügiks ostetud kaubad, mln eurot	..ettemaksed tarnijatele, mln eurot	Varud käibevarast	Raha käibevarast	Nõuded käibevarast	Kohustused, mln eurot	Lühiajalised kohustused, mln eurot	..võlakohustused, mln eurot	..ostjate ettemaksed, mln eurot	..võlad tarnijatele, mln eurot
2005	Tegevusalad kokku	16 114	1 566	25%	24%	25%	131 196	78 326	24 099	3 527	26 586
	C Töötlev tööstus	577	202	36%	18%	27%	22 325	14 090	4 465	513	5 278
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	14 023	477	40%	16%	30%	30 096	25 053	6 358	753	11 827
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	2 176	39	56%	14%	21%	3 599	2 909	857	76	1 309
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	7 973	377	35%	16%	36%	18 608	15 711	4 140	576	7 180
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	3 873	62	49%	16%	16%	7 888	6 432	1 361	101	3 338
2006	Tegevusalad kokku	22 818	2 002	27%	26%	24%	158 610	93 085	29 942	4 467	31 350
	C Töötlev tööstus	695	196	36%	18%	28%	27 209	16 484	4 692	704	6 290
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	16 524	871	39%	16%	29%	37 777	29 303	7 475	1 524	14 060
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	2 902	75	57%	14%	20%	4 416	3 663	1 038	146	1 652
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	9 040	695	33%	15%	34%	23 998	18 228	4 956	1 210	8 376
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4 582	102	48%	19%	16%	9 363	7 411	1 481	168	4 032
2007	Tegevusalad kokku	31 503	2 222	29%	21%	24%	198 114	119 159	43 465	5 861	37 243
	C Töötlev tööstus	846	341	36%	17%	27%	31 383	19 308	6 154	872	7 031
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	22 727	795	42%	15%	29%	45 492	37 386	10 910	1 999	16 757
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	3 701	64	58%	10%	20%	5 270	4 266	1 387	115	1 710
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	13 229	584	38%	15%	35%	28 968	24 103	7 495	1 735	10 157

Lisa 1. järg

		..müügiks ostetud kaubad, mln eurot	..ettemaksed tarnijatele, mln eurot	Varud käibevarast	Raha käibevarast	Nõuded käibevarast	Kohustused, mln eurot	Lühiajalised kohustused, mln eurot	..võlakohustused, mln eurot	..ostjate ettemaksed, mln eurot	..võlad tarnijatele, mln eurot
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5 797	147	49%	18%	16%	11 254	9 017	2 028	149	4 890
2008	Tegevusalad kokku	25 394	1 697	26%	21%	23%	214 952	118 215	43 805	3 928	35 157
	C Töötlev tööstus	778	253	35%	14%	26%	32 595	20 111	7 764	775	6 608
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	20 249	837	41%	14%	28%	44 138	33 859	10 700	867	14 752
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	3 790	27	57%	15%	18%	5 877	4 432	1 679	89	1 876
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	10 534	722	34%	15%	35%	26 664	20 467	6 974	631	8 025
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5 925	87	50%	13%	15%	11 597	8 960	2 047	147	4 852
2009	Tegevusalad kokku	21 770	1 758	23%	22%	22%	214 590	115 676	48 321	3 635	31 705
	C Töötlev tööstus	618	157	30%	18%	24%	29 204	18 032	7 199	507	6 000
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	17 428	683	37%	17%	29%	36 962	29 885	9 248	1 127	13 345
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	2 630	25	57%	13%	17%	3 986	2 932	1 345	54	969
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	9 753	606	32%	17%	35%	22 880	19 292	6 397	948	7 916
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5 045	52	46%	18%	14%	10 095	7 660	1 505	125	4 460
2010	Tegevusalad kokku	22 404	1 875	23%	22%	22%	233 314	124 067	47 836	4 640	34 430
	C Töötlev tööstus	868	254	34%	16%	25%	32 035	21 446	7 750	628	8 382
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	17 024	1 176	35%	18%	26%	40 916	32 621	7 866	1 748	13 339
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	2 329	48	55%	17%	16%	3 724	2 889	990	82	1 134

Lisa 1. järg

		..müügis ostetud kaubad, mln eurot	..ettemaksed tarnijatele, mln eurot	Varud käibevarast	Raha käibevarast	Nõuded käibevarast	Kohustused, mln eurot	Lühiajalised kohustused, mln eurot	..võlakohustused, mln eurot	..osjate ettemaksed, mln eurot	..võlad tarnijatele, mln eurot
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	9 340	1 080	32%	17%	34%	23 284	18 806	5 194	1 516	7 655
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5 355	47	35%	18%	11%	13 908	10 926	1 681	150	4 549
2011	Tegevusalad kokku	23 261	2 692	24%	22%	22%	244 121	133 145	50 802	5 472	37 403
	C Töötlev tööstus	1 330	242	35%	16%	25%	32 759	22 834	7 036	880	8 763
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	18 156	1 485	35%	16%	26%	42 158	36 173	9 162	1 784	15 154
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	3 047	43	59%	12%	17%	4 077	3 184	972	101	1 362
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	9 391	1 390	30%	17%	34%	24 823	21 522	5 528	1 577	8 631
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	5 718	52	37%	14%	11%	13 258	11 467	2 662	106	5 161
2012	Tegevusalad kokku	26 293	2 564	23%	24%	21%	259 610	139 186	46 688	4 681	41 040
	C Töötlev tööstus	1 390	314	33%	17%	24%	35 028	24 210	6 492	875	10 110
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	20 280	1 673	36%	18%	26%	41 517	36 176	8 199	1 333	16 202
	G45 Mootorsõidukite ja mootorrattaste hulgi- ja jaemüük ning remont	3 020	68	58%	14%	15%	3 562	2 790	801	102	1 204
	G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	11 246	1 546	32%	19%	32%	25 252	22 083	5 433	1 129	9 955
	G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6 014	59	40%	16%	12%	12 703	11 302	1 966	102	5 043
2013	Tegevusalad kokku	28 939	2 248	23%	25%	21%	284 610	142 716	46 101	5 725	43 713
	C Töötlev tööstus	1 327	436	30%	18%	23%	35 433	25 826	8 106	1 179	9 958
	G Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	22 325	1 463	37%	18%	26%	45 452	40 008	8 281	1 593	18 457

Lisa 1. järg

	..müügis ostetud kaubad, mln eurot	..ettemaksed tarnijatele, mln eurot	Varud käibevarast	Raha käibevarast	Nõuded käibevarast	Kohustused, mln eurot	Lühiajalised kohustused, mln eurot	..võlakohustused, mln eurot	..ostjate ettemaksed, mln eurot	..võlad tarnijatele, mln eurot
G45 Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	3 474	113	58%	13%	16%	4 280	3 301	903	132	1 327
G46 Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	12 463	1 268	32%	19%	33%	28 121	25 053	5 710	1 288	11 704
G47 Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	6 388	83	41%	16%	12%	13 051	11 653	1 668	173	5 426

Allikas: EM009: Ettevõtete vara, kohustused ja omakapital tegevusala (EMTAK 2008) ja tööga hõivatud isikute arvu järgi

Lisa 2. Konkurentide olulisemad finantsnäitajad

		2009	2010	2011	2012	2013
Skuba Eesti AS	Müügitulu	3,17	4,68	6,93	7,18	8,25
	Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete müük	2,07	3,95	5,10	5,70	6,48
	Kulud va Intressikulud, Muud finantstulud ja -kulud	3,27	4,41	6,48	6,75	7,73
	Kokku ärikasum	-0,10	0,27	0,45	0,43	0,51
	Kasum enne tulumaksustamist EBT	-0,18	0,21	0,40	0,41	0,51
	Kaubakulu (sisaldab transpordi kulu, ei sisalda allahindlust, mahakandmisi, teenuseid)	1,82	2,77	3,56	3,95	4,51
	Kokku käibevara	1,75	1,45	1,77	2,09	2,14
	Kokku varad	3,51	3,43	5,02	5,20	5,12
	Müügiks ostetud kaubad ei sisalda ettemakse ja teel olevaid kaupu	0,99	0,63	0,95	1,09	1,05
	Töötajate arv	36	37	43	48	49
E.T.V.A. AS	Müügitulu	3,39	4,29	5,16	5,13	5,25
	Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete müük	3,38	4,29	5,15	5,12	5,24
	Kulud va Intressikulud, Muud finantstulud ja -kulud	3,27	3,90	4,57	4,61	4,72
	Kokku ärikasum	0,12	0,40	0,59	0,52	0,52
	Kasum enne tulumaksustamist EBT	0,09	0,38	0,57	0,50	0,51
	Kaubakulu (sisaldab transpordi kulu, ei sisalda allahindlust, mahakandmisi, teenuseid)	2,55	3,22	3,83	3,81	3,89
	Kokku käibevara	1,60	1,96	2,37	2,53	2,83
	Kokku varad	2,21	2,53	2,94	3,15	3,45
	Müügiks ostetud kaubad ei sisalda ettemakse ja teel olevaid kaupu	1,24	1,58	2,05	2,28	2,47
	Töötajate arv	30	28	28	29	29

Lisa 2. Järg

		2009	2010	2011	2012	2013
Balti Autosade AS	Müügitulu	14,26	16,44	18,34	19,04	18,47
	Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete , tööriistade, spordikaupade müük	14,26	16,44	18,34	19,04	18,47
	Kulud va Intressikulud, Muud finantstulud ja -kulud	13,26	15,06	16,74	17,44	17,14
	Kokku ärikasum	1,00	1,38	1,59	1,60	1,33
	Kasum enne tulumaksustamist EBT	1,06	1,79	2,23	2,42	1,92
	Kaubakulu (sisaldab transpordi kulu, ei sisalda allahindlust, mahakandmisi, teenuseid)	10,88	12,56	13,92	14,77	14,42
	Kokku käibevara	10,34	12,38	14,30	16,26	15,85
	Kokku varad	20,74	22,36	23,90	25,81	26,77
	Müügiks ostetud kaubad ei sisalda ettemakse ja teel olevaid kaupu	4,24	4,96	5,87	6,03	6,69
	Töötajate arv	62	63	63	64	68
	Mercantile Group AS	Müügitulu	8,13	8,51	10,46	10,78
Mootorsõidukite osade ja lisaseadmete müük		7,88	8,24	10,14	10,58	10,46
Kulud va Intressikulud, Muud finantstulud ja -kulud		8,61	8,15	9,76	10,18	9,99
Kokku ärikasum		-0,48	0,36	0,69	0,60	0,62
Kasum enne tulumaksustamist EBT		-0,50	0,35	0,69	0,60	0,62
Kaubakulu (sisaldab transpordi kulu, ei sisalda allahindlust, mahakandmisi, teenuseid)		5,96	5,75	7,15	7,56	7,35
Kokku käibevara		3,47	3,84	4,57	5,37	5,80
Kokku varad		5,45	5,63	6,39	7,20	7,53
Müügiks ostetud kaubad ei sisalda ettemakse ja teel olevaid kaupu		1,87	2,62	3,50	3,48	3,35
Töötajate arv		75	80	79	71	70

Allikas: (ettevõtete aastaaruanded)

Lisa 3. Ettevõtete näitajate suhtarvud 2010-2014

Debitoorne võlgnevus käibevarast %					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	19,5%	28,7%	18,1%	16,4%	21,8%
Skuba Eesti AS	42,3%	32,1%	29,3%	28,7%	29,7%
E.T.V.A. AS	8,8%	8,5%	5,6%	4,5%	5,1%
Balti Autoosad AS	10,2%	11,1%	9,0%	8,1%	7,7%
Mercantile Group AS	18,7%	15,7%	17,6%	16,1%	16,6%
Mediaan	18,7%	15,7%	17,6%	16,1%	16,6%
Varud käibevarast %					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	44,1%	45,5%	49,1%	52,1%	57,4%
Skuba Eesti AS	43,3%	53,9%	52,0%	49,1%	47,4%
E.T.V.A. AS	80,5%	86,4%	90,0%	87,2%	88,2%
Balti Autoosad AS	40,1%	41,0%	37,1%	42,2%	39,6%
Mercantile Group AS	68,4%	76,7%	64,8%	57,7%	58,5%
Mediaan	44,1%	53,9%	52,0%	52,1%	57,4%
Raha käibevarast %					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	10,8%	10,1%	17,1%	15,8%	5,4%
Skuba Eesti AS	9,2%	9,9%	7,9%	8,8%	9,3%
E.T.V.A. AS	0,3%	0,5%	0,3%	0,5%	0,7%
Balti Autoosad AS	24,5%	24,8%	32,4%	33,0%	37,5%
Mercantile Group AS	5,4%	2,6%	9,8%	9,1%	2,3%
Mediaan	9,2%	9,9%	9,8%	9,1%	5,4%
Rahatsükkel päevades					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	81	91	92	100	116
Skuba Eesti AS	80	100	104	96	99
E.T.V.A. AS	166	179	201	211	253
Balti Autoosad AS	142	157	152	174	178
Mercantile Group AS	176	187	166	176	162
Mediaan	142	157	152	174	162

Lisa 3. Järg

Ostjate arvete käibevälde päevades					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	27	35	20	19	25
Skuba Eesti AS	40	25	26	23	25
E.T.V.A. AS	12	12	8	7	10
Balti Autoosad AS	23	26	23	21	22
Mercantile Group AS	26	21	27	27	26
Mediaan	26	25	23	21	25
Varude käibevälde päevades					
	2010	2011	2012	2013	2014
Europarts Autodet AS	78	67	65	71	81
Skuba Eesti AS	58	68	70	59	61
E.T.V.A. AS	134	145	163	172	211
Balti Autoosad AS	110	117	116	132	138
Mercantile Group AS	116	126	120	117	112
Mediaan	110	117	116	117	112

Allikas: (autori arvutused ettevõtete aastaaruannete baasil)