

**TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
TALLINNA KOLLEDŽ**

Majandusarvestus

Katrin Agejeva

**TELEKOMMUNIKATSIOONI ETTEVÕTETE FINANTSSEISUNDI
ANALÜÜS TELE2 EESTI AS, TELIA EESTI AS, ELISA EESTI AS
NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Kristo Krumm, *MBA*

Tallinn 2016

SISUKORD

SISSEJUHATUS.....	3
1.MOBIILSIDESEKTORI AJALUGU, TUTVUSTUS JA TURU ÜLEVAADE.....	5
1.1 Eesti mobiilside sektori ajalugu.....	5
1.2 Ettevõtete lühitutuvustus.....	7
1.3 Eesti mobiilside sektori turg.....	9
2.FINANTSARUANNETE ANALÜÜS.....	15
2.1 Finantsaruannete analüüsi eesmärgid ja meetodid.....	15
2.2 Horisontaalanalüüs.....	16
2.3 Vertikaalanalüüs.....	19
2.4 Mobiilside valdkonna majandustegevust iseloomustavad finantsnäitajad.....	22
2.5 Suhtarvuanalüüs.....	24
2.6 Järeldused.....	36
KOKKUVÕTE.....	41
VIIDATUD ALLIKAD.....	43
LISAD.....	45
LISA 1. Telia Eesti OÜ bilanss, bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	45
LISA 2. Elisa Eesti AS bilans, bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	49
LISA 3. Tele2 Eesti AS bilans, bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	52
LISA 4. Telia Eesti AS kasumiaruande, kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	55
LISA 5. Elisa Eesti AS kasumiaruande, kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	58
LISA 6. Tele2 Eesti AS kasumiaruande, kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs.....	60
LISA 7. Ettevõtete rahavoogude aruanded.....	62
LISA 8 Suhtarvude valemid.....	65
SUMMARY.....	66

SISSEJUHATUS

Eesti mobiilside sektori turul on turuliidriteks kolm suurt ettevõtet, kes hõlmavad 99% protsenti kogu turust, nendeks ettevõteteks on Telia Eesti AS, Elisa Eesti AS ja Tele2 Eesti AS. Ettevõtted on rahvusvahelised ning toimivad Eestis turul: Telia aastast 1991, Elisa aastast 1994 ning Tele2 aastast 1997.

Mobiilside tehnoloogia on viimase kahekümne aasta jooksul uuenenud neljal korral, mis on nõudnud mobiilside ettevõtetelt suuri investeeringuid tehnoloogiasse. Klassikalisele kõneteenusele on lisandunud lühisõnumi- ja internetiteenus, viimane on eriti populaarseks muutunud viimasel viiel aastal. (12)

Internetiteenuse populaarsuse tõusuga on turule tulnud mobiilside sektori väliseid teenusepakkujaid, kes kujutavad suurt ohtu mobiilside sektori tuludele. Ühelt poolt tekitavad uued sektorivälised teenusepakkujad mobiilside võrkudes kiire andmemahatude kasvu, mille teenindamiseks peavad operaatorid täiendavalt tehnoloogiasse investeerima. Teisalt pakuvad uued konkurendid klientidele laia valikut teenuseid tasuta – neidsamu, mis on traditsiooniliselt olnud mobiilside operaatorite peamised tuluallikad. See omakorda mõjutab negatiivselt operaatorite müügitulu, kasumlikkust ja lõppkokkuvõttes investeerimisvõimet. (12)

Teema aktuaalsus seisneb selles, et mobiilside sektoris on viimastel aastatel väga suur konkurents kolme suurema ettevõtte vahel, Eestis on praktiliselt igal inimesel olemas mobiiltelefoninumber või isegi mitu, mis teeb raskeks ettevõtetel uusi kliente leida, seetõttu on hakatud konkureerima omavahel ning kliente konkurendi baasist omale meelitama. Kuna praegu on ettevõtete kõne- ja mobiilne internetiteenus sama heal tasemel on põhiargumendiks hind, klient läheb sinna, kus ta saab kõige soodsama hinna, kus saab tarbida kõiki oma mugavusteenuseid ning meeldiva teeninduse. Väga raske on kliente võita mingi uue teenuse või kvaliteediga kuna kohe jõuavad järgi ka konkurendid. Näiteks tõi Tele2 2015. aastal esimesena turule seadmekindlustuse, mis kliendi suhtes on suur eelis. Samal aastal, kuid veidi hiljem, tulid samasuguse teenusega turule ka konkurendid.

Selline konkurents on kaasa toonud märgatava hinnalanguse antud valdkonnas, mis omakorda mõjutab ettevõtete finantsilist olukorda, seega on ettevõtted sunnitud otsima uusi tuluallikaid ja efektiivselt tegutsema. Ettevõtete omavaheline hinnasõda on mõjutanud tarbijate käitumist, viimased on muutunud nõudlikumaks ning tundlikumaks hinna suhtes, mis on kasvatanud numbrite liikumist ühest võrgust teise. Aina rohkem tarbijaid on teadlikud võimalikest soodsatest hindadest läbi meedia või tuttavate, mis raskendab ettevõttel kliendilt tulu teenida.

Antud lõputöö eesmärgiks on hinnata telekommunikatsiooniettevõtete toimetulekut tihedas konkurentsisis, selgitada välja, kuidas on see mõjunud ettevõtete finantsseisundile ning anda hinnang ettevõtete majandustulemustele. Eesmärgi saavutamiseks püstitab autor järgnevad uurimisülesanded :

1. Anda ülevaade mobiilsidesektori ajaloost Eestis.
2. Kirjeldada mobiilside sektori turgu Eestis ning tuua välja olulised näitajad
3. Välja selgitada mobiilsidevaldkonnas tegutsevate ettevõtete majandustegevust iseloomustavad näitajad
4. Teostada sektoris tegutsevate ettevõtete finantsaruannete võrdlusanalüüs.
5. Hinnata ettevõtete finantsseisundit

Töö koosneb kahest peatükist, kus esimeses peatükis annab töö autor ülevaate mobiilside sektori turust Eestis, selle ajaloost ning põhi näitajatest, mis mõjutavad ettevõtete finantsseisundit, tuginedes Konkurentsiameti ja Tehnilise Järeelvalve Ameti aastaraamatutele perioodist 2012-2015. Lõputöö teises peatükis teostab autor finantsseisundi analüüsi kasutades ettevõtete 2012-2015. aasta majandusaasta aruandeid, põhjaruannete analüüsiks teostab autor horisontaal-, vertikaal- ja suhtarvuanalüüsi ning saadud tulemuste põhjal esitab järeldused ning ettepanekud.

1. MOBIILSIDESEKTORI AJALUGU, ETTEVÕTETE TUTVUSTUS JA TURU ÜLEVAADE

1.1 Eesti mobiilside sektori ajalugu

1991. aasta kevadel avas Eesti-Soome-Rootsi ühisettevõtte Eesti Mobiiltelefon (EMT) Eesti esimese mobiilsidevõrgu. Täpsemalt mobiiliajastu sai Eestis alguse 1991. aasta 1. juunil, mil EMT avas NMT 450 tehnoloogial põhineva mobiilivõrgu ning loetud eestimaalasel oli rahaliselt võimalik endale mobiiltelefon soetada.

Telefonide hinnad oli sel ajal üle mõistuse kallid, makstes tänases vääringus ca 1500 eurot, samas kui keskmine kuupalk jäi 10 euro kanti. Helistamisega on põhimõtteliselt sama lugu – mõne minuti pikkune mobiilikõne võis võrduda keskmise kuupalgaga. Sellest tulenevalt oli mobiiliajastu algus üsna tagasihoidlik ning 1991. aasta lõpus kasutas EMT teenuseid 150 klienti.

Mobiilside valdkonna arengud olid siiski silmaga nähtavad. 1993. aastal hakkas EMT arendama juba uue põlvkonna ehk GSM tehnoloogial põhinevat mobiilsidevõrku ning augustis avati Tallinnas esimesed GSM tugijaamad. GSM lepingu saamine polnud aga sugugi lihtne – näiteks oli siis kohustuslik pangagarantii või püsiv ettemaks summas 5000 krooni.

1995. aastaks omas ettevõtte juba päris korralikku GSM võrku ning sama aasta lõpus sai kvaliteetset leviala nautida kõigis maakonnakeskustes ja tähtsamatel maanteedel. 1995. aasta juulis lisandus mobiilikõnedele veel üks nutikas lahendus – saatma sai hakata SMSi. Alguses kasutati selleks Soome võrgu (Sonera) SMS keskust. (5)

1994. aasta Novembris toimub esimene GSM-kõne Eestis Radiolinja (praegune Elisa) võrgus.

1995. aasta jaanuaris alustasid Radiolinja ja EMT kohalike GSM-operaatorina. Kõneminut maksis 5.60 ,keskmise brutopalk oli tollal alla 2000 krooni. Järgneva kolme aasta jooksul kaeti leviga linnad, keskused ja peamised teed – ehk enamik tihedama asustatusega Eestist. Ka kõneminuti hind hakkas vaikselt alanema.

Soomes sai mobiiliga maksta Coca-Cola automaatidest ostetud joogi eest. Samal aastal said Soome mobiiliomanikud esimesena juba osta endale helinaid.

1997 aasta 28. aprilli hommikul kell 8:30 alustas Eesti kolmas mobiilioperaator Q-GSM (AS Ritabell), kes aastast 2001 on tuntud kui Tele 2. (19)

1999. aastal sai mobiiliga Eestis ostma hakata Coca Colat. Kahjuks sellel projektil siiski väga pikka iga polnud ja tegelikult oli sarnaseid teenusekatsetusi rohkem. (5)

Aastal 2000. avati Eestis WAP teenus, mis võimaldas mobiili vahendusel lugeda internetist uudiseid, broneerida pileteid, vaadata ilmateadet jne. Teisisõnu oli tegu esimese argliku katsega mobiilikasutajatele internetiteenust pakkuda. Nagu ikka, oli algus väga tagasihoidlik ja tegu pigem väikese nišiteenusega. „Praegu on Eestis saadaval vaid üks mobiiltelefoni mudel, mis võimaldab WAP-teenuste kasutamist – Nokia 7110. See maksab umbes 7000 krooni. Kokku on neid telefone Eestis müüdud 200 ringis,“ kirjutas Äripäev jaanuaris 2000.

Aasta 2000 oli veel teisegi märgilise tähendusega – EMT tegi mobiilimaailmas revolutsiooni, mis kestab välismaailma jaoks siiani – autosid sai mobiili abil parkima panna. Samal aastal tehti algust ka mobiilse positsioneerimisega, kus 112 sai võimekuse leida kiiremini eksinud hädasolijaid.

2001. aastal läks mobiilne internet juba oluliselt kiiremaks – juulis avati Eestis GPRS andmeside kiirusega kuni 53 kbit/s. See võttis maha barjäärid netikasutuselt, sest enam ei tulnud maksta kõneminuti eest, mil lihtsalt infot lugesid ekraanilt. (5)

2004. aasta suvel hakkasid internetikiirused mobiilis juba metsikult kasvama. Suvel avati esimene EDGE võrk, mis võimaldas kiirusi kuni 236 kbit/s.

2005. aastal Eestis muutub võimalikuks numbriliikuvus – klient saab operaatorit vahetades säilitada oma numbri. Enim võitis sellest Elisa – nii mitmedki EMTi kliendid „kolisid“ Elisa võrku. (19)

1.2 Ettevõtete lühitutuvustus

Tele2 Eesti AS

Tele2 Eesti AS kuulub telekommunikatsiooniettevõtete kontserni Tele2 AB, mis pakub soodsaima hinnaga kvaliteetseid telefoni-, mobiiltelefoni- ja kaabeltelevisiooniteenuseid 9 riigis ning omab ca 13 miljonit klienti.

Tele2 Eesti pakub mobiil- ja andmesideteenuseid nii era- kui äriklientidele. Eestis osutatakse mobiil- ja andmesideteenuseid ligi 504 000 kliendile. Ettevõtte juhtimisel lähtutakse Tele2 põhiväärtustest ja ettevõtte eesmärk on pakkuda kõrge kvaliteediga mobiilside- ja internetiteenust turu parima hinnaga.

Tele2 missioon on esitada väljakutseid, tegutseda kiiresti ja pakkuda laia valikut internetil põhinevaid teenuseid taskukohase hinnaga.

Tele2 visioon on muuta igapäevaelu lihtsamaks ja võimalusterohkemaks. Ühendame turvaliselt inimesi, ettevõtteid ja seadmeid. (21)

Tele2 Eesti AS juhatuses on 5 liiget ning töötajate keskmine arv aastal 2015 oli 238 inimest. Vaatamata sellele, et mobiilside valdkonnas on jätkuvalt väga suur konkurents, mis surub teenuste hinnad aina madalamale on suutnud Tele2 kasvatada oma müügitulu ning viimasel aasta tulnud turule mitmete uute teenuste ja uuendustega.

Tele2 Eesti AS peamine tegevusala on mobiilside teenuse osutamine, tegevusvaldkonda kuulub ka kõrgkäideldavate sidelahenduste osutamine riigi- ja erasektorile. Lisaks andmeside transmissiooni pakkumine operaatoritele, andmekeskustele, sisuteenuste osutajatele, pankadele ja teistele suurematele äriklientidele. Kõrvaltegevusaladeks on telekommunikatsiooniseadmete jaemüük, arvutite, arvuti välisseadmete ja tarkvara müük ja muu telekommunikatsioon. (21)

Elisa Eesti AS

Elisa on Põhjamaade juhtiv sideteenuste pakkuja, mille aktsiad on avalikult noteeritud NASDAQ OMX Helsingi börsi suurte ettevõtete nimekirjas. Elisa teenindab Põhjamaades ligikaudu kaht miljonit klienti, sealhulgas Eestis üle 645 000 kliendi. Eestis suuruselt teine mobiilsideooperatuur Elisa pakub oma klientidele laia valikut erinevaid mobiili- ja andmesideteenuseid. Vahendab läbi sidevõrkude inimestele elamusi ja parandab ettevõtete tootlikkust. Elisa keskendub eraklientidele

ja ettevõtetele suunatud IKT- ja võrguteenuste arendamisele. Elisa ja juhtiv globaalne mobiilsideoperaator Vodafone on sõlminud laiaulatusliku koostöölepingu, mille kohaselt pakuvad ühisteenusid 40 erinevas riigis. Elisa Eesti AS käive oli 2014. aastal 95,2 miljonit eurot.

Elisa omanikuks on Soome suurimaid telekommunikatsiooni ettevõtteid Elisa Oyj.

Elisa pakub oma klientidele laia valikut erinevaid mobiili- ja andmesideteenusid, seadmeid ning uusi nutikaid internetiteenusid näiteks nagu Elisa Raamat. Elisa teenused on kvaliteetsed, kuid samas kliendile taskukohase hinnaga. Teenuseid pakume nii era- kui ka ärikliendile. Ollakse keskendunud klientidele interneti kasutamiseks parima võrgu loomisele. Juba täna on Elisal parim internetiteenus siseruumides – just seal, kus klient seda enim kasutab. Elisa tahab olla mitu sammu ees klientide interneti kasutusvajadustest ning võimendab oma 4G internetivõrku kiires tempos. Lisaks on Elisas kaks toetavat üksust. Võrkude ja IT üksus tegeleb kvaliteetse võrgu ja it-lahenduste loomisega. Haldusüksus pakub aga teistele Elisa üksustele toetavaid funktsioone personalitöö, koolituste, controllingu ja raamatupidamise näol. (6)

Telia Eesti As

Telia Eesti AS on ettevõttele Telia Company AB kuuluv telekommunikatsioonifirma, üks suurimaid telekommunikatsioonifirmasid Baltimaades.

Kuni septembrini 2014 oli Eesti Telekom valdusfirma, mille tütarettevõtted Elion Ettevõtted AS ja AS EMT pakkusid telekommunikatsiooni teenuseid. Telia Company kontserni restruktureerimise käigus ühendati 1. septembril 2014 Eesti Telekomis senised tütarettevõtted Elion ja EMT valdusfirmaga ning Ühendettevõtte jätkas tegutsemist AS Eesti Telekom nime all. Brändid Elion ja EMT jäid sealjuures endiselt alles.

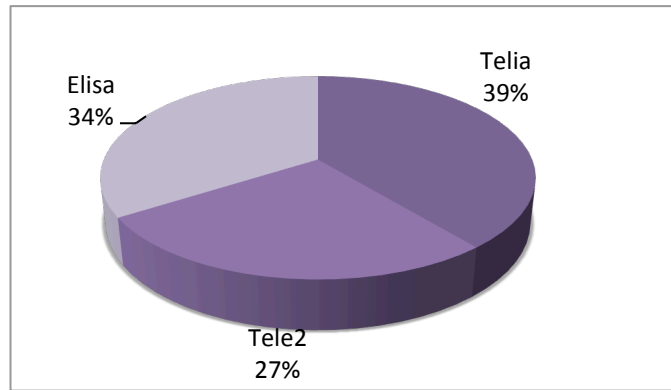
20. jaanuaril 2016 muutis Eesti Telekom oma ärinime Telia Eesti AS-ks ning ühendas ka senised brändid Elion ja EMT üheks Teliaks. (26)

Telia on osa rahvusvahelisest TeliaSonera grupist. TeliaSonera videotutvustus annab ülevaate ettevõtte tegevusalast ja tegutsemisest. TeliaSonera omab tervikliku strateegiat kogu grupi ulatuses, kuid erinevates riikides tegutsevad grupi ettevõtted kohalikest oludest lähtudes: ettevõtteid juhivad kohalikku turgu ja klientide vajadusi mõistvad meeskonnad, omades kohalikku juhtkonda ja arendades teenuseid vastavalt antud turu ja klientide vajadustele. (23)

1.3 Eesti mobiilside sektori turg

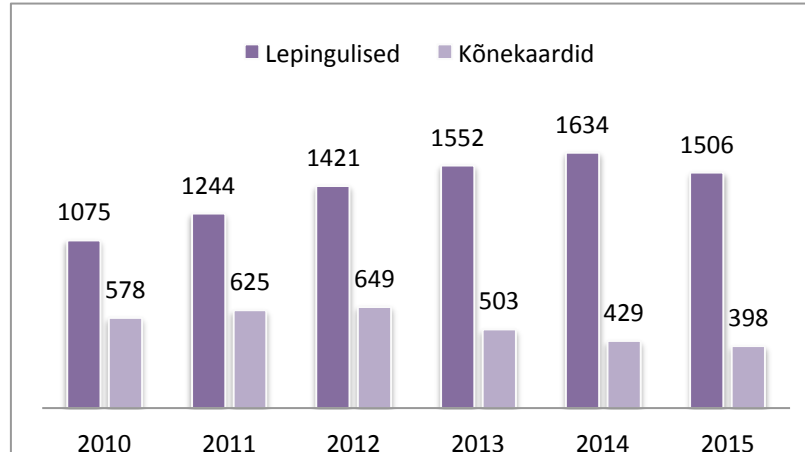
Eesti mobiilside sektoris on viimastel aastatel väga tihe konkurents kolme suurema mobiilside turul oleva ettevõtte vahel. Ettevõtted konkureerivad omavahel aastast aastasse, üritades teise võrgu kliente omale meelitada. Alates 2005.aastast on kliendil võimalik säilitada esialgne number, mis on muutnud võitluse klientide eest veelgi keerulisemaks. 2015.aasta lõpuks oli kõige suurema turuosaga Telia Eesti AS, kes moodustas 39% Eesti turust ning omas ligi 900 tuhat klienti. Teise koha klientide arvu poolest on saavutanud Elisa, kelle andmetel on klientide arv 667 tuhat ning esikolmiku sulgeb Tele2, kellel on 2015. aasta andmetel pool miljonit klienti.

SIM-kaardi ja müügitulu turuosas on kogu tegevusaja jooksul olnud esikohal Telia. Edu on taganud ajaline edumaa ja kvaliteediliidri kuvand. Teist ja kolmandat kohta on mõlemas turuosas hoidnud eri ajavahemikel nii Elisa kui ka Tele2. Elisa oli müügitulu turuosaga teisel kohal alates turule tulekust 1994. aastal kuni 2002. aastani. SIM-kaartide turuosas suudeti teist positsiooni hoida vaid 2001. aastani, mil Tele2 tõusis SIM-kaartide arvult teiseks mobiilsideoperaatoriks Eestis (Tele2, 2014). Müügitulu turuosalt kasvas Tele2 turu teiseks 2003. aastal ehk Tele2 pidi kliendibaasi kasvatama veel kaks aastat, et ka müügitulu turuosas kasvada turu teiseks operaatoriks. Müügitulu kasvas kliendiarvust aeglasemalt, kuna Tele2 kasvatas kliendibaasi tänu tugevale hinnaliidrikuvandile, tekitades hinnatundlikuma kliendibaasi, kes maksid teenuste eest turu keskmisega võrreldes vähem. 2011. aastal taastas Elisa ajaloolise teise koha nii SIM-kaartide arvult kui ka müügitulus. Elisa põhjustas turuosa muutuse, asudes 2010. aasta keskpaigas ründama Tele2 hinnaliidri positsiooni, mille järel tekkis Eesti turule kaks hinnaliidrit. Hinnaliidri positsiooni võitmiseks kasutas Elisa telemarketingi vahendusel tehtavaid otsepakkumisi konkurendi klientidele. Elisa jõupingutused avaldasid positiivset mõju nii ettevõtete müügitulu turuosale kui ka SIM-kaardi turuosadele (12)



Joonis 1. Mobiiltelefonivõrguoperaatorite turuosad lõppkasutajate arvu alusel 2015. aasta seisuga
Allikas: TJA aastaraamat 2015, autori koostatud

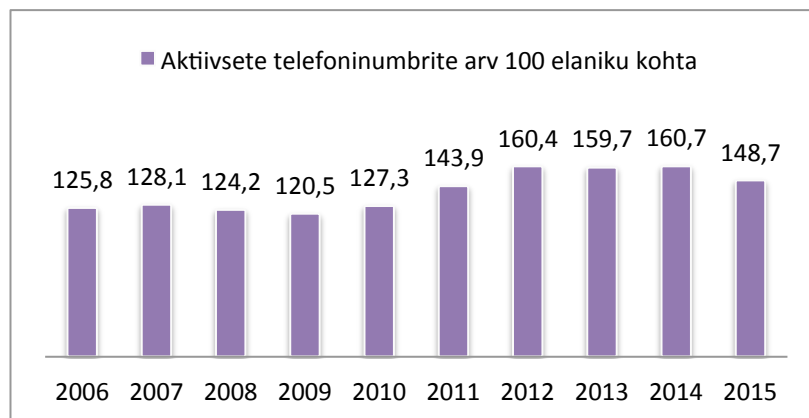
Mobiiltelefoni teenuse kasutamine on olnud kasvavas trendis ning kasvanud kuni 2014 aastani, kuid alates sellest perioodist on see langenud ning selle põhjuseks on väga kiirelt arenev mobiilse andmeside areng ning kasutuselevõtt. Lepinguliste numbrite arv on 2014 ja 2015 aasta vahel vähenenud 7,8% võrra ja kõnekaardi numbrite lõppkasutajate arv 7,2% võrra, kõnekaardi kasutamine on aga langenud juba aastast 2013, mis on arvatavasti tingitud sellest, et lepinguliste numbrite kasutamine muutus soodsamaks ning teenused paketiühiseks, mis tarbijate mõistes on soodsam ning mugavam.



Joonis 2. Mobiiltelefoniteenuse lepinguliste ja kõnekaarti kasutavate lõppkasutajate (aktiivsed SIM-d) arvu muutus (tuhandetes)

Allikas: TJA aastaraamat 2015, autori koostatud

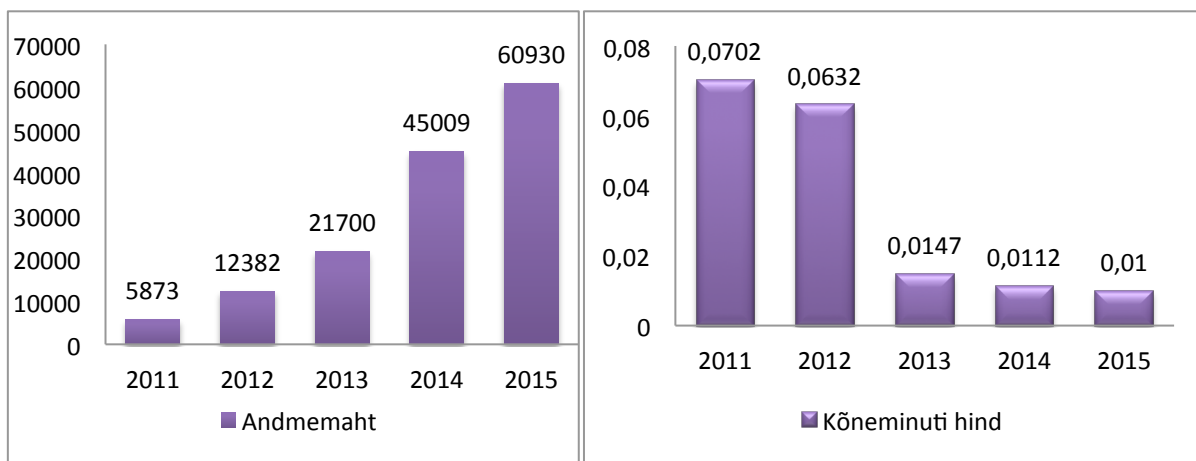
Kui võrrelda omavahel aastat 2010 ning aastat 2015 on selle aja jooksul suurenenud lepinguliste numbrite hulk 40% võrra ning kõnekaardi numbrite osakaal on hoopis vähenenud 31% võrra.



Joonis 3. Aktiivsete telefoninumbrite arv 100 elaniku kohta

Allikas : Sideameti aastaraamat 2008, autori koostatud

2008-2009 aastate vahel on aktiivsete telefoninumbrite kasutus 100 elaniku kohta langenud, mis on arvatavasti seotud tolle aegse majanduskriisiga, kuid peale seda, alates aastast 2010 on telefoninumbrite arv hakanud kasvama ning 2011-2012 aasta vahel on see hüppeliselt tõusnud kuni 160,4 aktiivset telefoninumbrit 100 elaniku kohta.



Joonis 4. Lõppkasutajate tarbitud mobiilse andmesideteenuse mahu muutus viie aasta lõikes

Allikas: TJA Aastaraamat 2015, autori koostatud

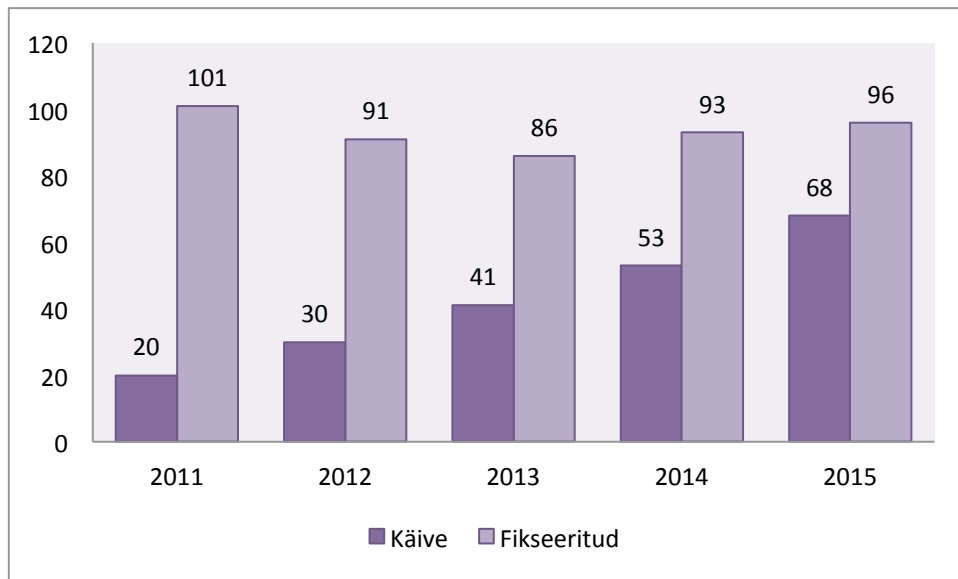
Joonis 5. Kõne lõpetamise hinna ülempiiri muutus

Kui võrrelda mobiilse andmesideteenuse mahu kasutust ning kõne lõpetamise hinna ülempiiri muutust, siis on näha, et 2015.aastaks on interneti kasutus hüppelisest kasvanud, kuid kõneminuti hind langenud väga madalale.

Andmemahu kasutus on suurenenud aastal 2014 üle kahe korra võrreldes aastaga 2013, mis on tingitud 4G võrgu arenemisega. Mobiilioperaatorid tõid turule üha uusi ja hinnalt soodsamaid 4G internetipakette, mis võimaldasid kliendil valida oma kasutusharjumustele ja vajadustele vastav pakett. Eriti kiirelt kasvas mobiilse interneti müügikäive, kordades kasvasid nii kasutajate arv kui mobiilse andmeside maht (20, 2013). Kättesaadavamaks muutusid ka antud sagedusi toetavad seadmed. Interneti andmemahu kasutus on kasvanud 10 korda aastast 2011 kuni 2015, mis on väga märkimisväärne kasv.

Kõneminuti hinna langus on tulnud kaasa teenuste paketipõhiseks muutumisel, mis tähendab, et ühe hinna sees saab klient kasutada teatud arv kõneminuteid ja andmemahtu - vaatamata selle kas klient kasutab ära oma paketipõhised teenused või ei, tuleb tasuda ühte hinda. 2012.aastal hakkasid tarbijad suuremalt jaolt kasutama internetiteenust, selle tõttu jäi kõnede tegemise vajadus vähemusse. Sellel hetkel oli ka kõneminuti hind veel tarbija mõistes kõrge, kõneminutite hulk hakkas vähenema ning siis ei jäänud muud üle kui hinda langetada, kliente huvitas rohkem andmemaht kui kõneminutid pakettides.

Üheks suuremaks tuluaallikaks praeguses hinnasõjas on mobiilse interneti kasutus, mis on aastatega kasvanud üle 10 korra, iga aastaga kasvab ka teenuse käive. Inimesed on hakanud oma kodudes ja arvutites kasutama tavapärase kaabelinterneti asemel mobiilset interneti, mis võimaldab saada interneti arvutisse igas Eesti piirkonnas ning samuti ka välismaal. Kui veel mõned aastat tagasi oli tavakaabli kasutus märkimisväärselt suurem kui mobiilse interneti osakaal, siis juba nüüdseks hakkab mobiilse interneti kasutus järele jõudma. Seda on näha ka joonis 6, kus iga aastaga mobiilse andmekasutuse käive tõuseb. 2011.aastast kuni 2015 aastani on käive tõusnud kolm korda ning on juba peaaegu järele jõudnud fikseeritud lairibateenuse käibe.



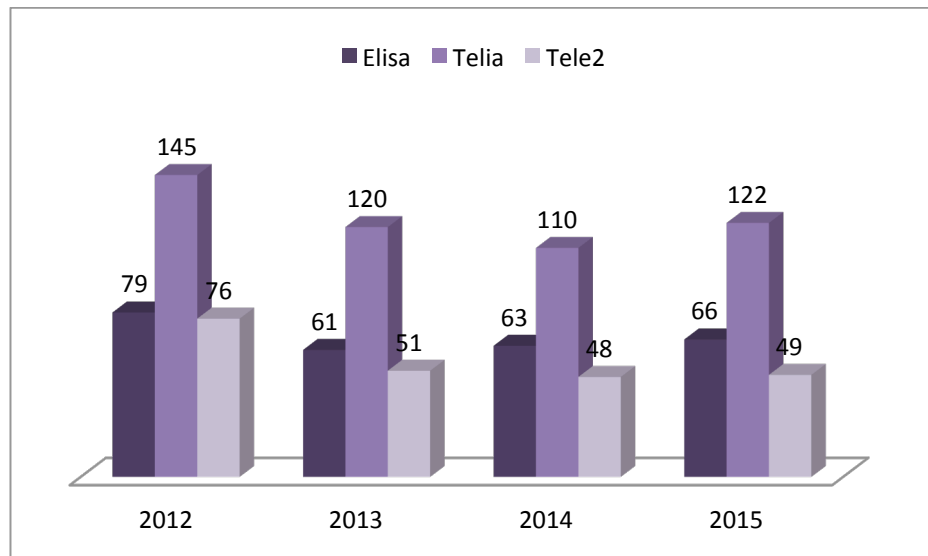
Joonis 6. Fikseeritud lairibateenuse ja mobiilse andmesideteenuse käivete muutus, mln EUR *Allikas:* TJA aastaraamat 2015, autori koostatud

Numbriliikuvus

Alates 2005.aastast on tarbijate jaoks saanud võimalikuks oma telefoninumbri üleviimine ühe operaatori juurest teise juurde, mis on operaatorite mõistes nii hea kui ka halb. Kuna viimastel aastatel on tarbijad ära jagunenud ning selliseid elanikke, kellel mobiilsidet veel ei ole, on väga vähe, siis on kliendid jaotunud kolme operaatori vahel. Numbriliikuvus võimaldab operaatoritel omale lihtsamalt kliente juurde meelitada ning tarbijatel omale sobivaima hinna ja kvaliteediga teenus soetada. Siin mängib rolli teenuste hind ja kvaliteet, oskus müüa ja ettevõtte maine - selline sõda on nii mõndagi muutnud ettevõtete seisukohalt.

Kõige rohkem on suutnud oma kliente hoida ja uusi kliente teistelt operaatoritelt üle meelitada Elisa, kes on nelja aasta peale kokku saanud omale juurde 43208 klienti. Nii Tele2 kui ka endine Eesti Telekom on oma kliente kaotanud. Vaadates 2012 aasta andmeid, ainuke operaator, kes oma kliente kaotas oli Telia, nii Elisa kui Tele2 suutsid lõppkokkuvõttes oma statistika hoida positiivsena. Telia üritas hinnasõjast mitte osa võtta, mis lõppes ettevõtte jaoks klientide kaotusega. Kuigi 2013.aastaks on ettevõtte suutnud oma numbriliikuvuse positiivseks muuta ning saanud juurde 2838 klienti, siis ettevõtte põhitegevusala müügitulu sai mõjutada 2012.aasta klientide kaotusest ja langes võrreldes 2012.aastaga 17% võrra, kuigi oli võrreldes konkurentidega kõige kõrgem, sellel perioodil kaks korda kõrgem, kui Elisal ja Tele2. 2013.aastal kaotas konkurentidele väga palju kliente Tele2. Kuigi Tele2 on püsinud hinnaliidri positsioonil väga pikka aega, alustas Elisa väga tugeva telefonimüügiga, mis meelitas suure osa konkurentide kliente nende poole. 2012.aasta kaotus Tele2 moodustas peaaegu 16 tuhat klienti,

Elisa võrku aga liikus 12817 klienti. Ka järgneval aastal liikus Tele2 võrgust välja 6 tuhat klienti, mis mõjus ka põhitegevusala müügitulule negatiivselt. Elisa võrku liikus 2013.aastal 6 tuhat klienti ja Telia võrku 700 klienti.



Joonis 7. Mobiilside teenuse müügitulu muutus, mln EUR

Allikas : Majandusaasta aruanded 2012-2015, autori koostatud

Konkurents ja hinnalangus on kaasa toonud kõigi kolme ettevõtte põhitegevusala müügitulu languse. Võrreldes 2012.aastaga on 2015.aastaks sektori põhitegevusala müügitulu langenud kokku 21%. 2013. ja 2014. aasta oli müügitulu veel väiksem, kuid ettevõtted suutsid seda suurendada. Elisa on suutnud oma müügitulu kasvatada aastast 2013.

2. FINANTSARUANNETE ANALÜÜS

2.1 Finantsaruannete analüüsi eesmärgid ja meetodid

Finantsaruannete analüüs on üks osa ettevõtte majandusanalüüsist. Finantsaruannete koostamise ehk lühemalt finantsaruandluse üks põhieesmärk on kindlustada olemasolevaid ja potentsiaalseid investoreid, kreditore ning aruannete teisi kasutajaid infoga. Otsuste langetamiseks ei ole küllaldane teada üksnes firma kasumit või müügikäivet. Vajalik on ettevõtte tegevuse analüüsimine ning firma perspektiivide prognoosimine. Analüüs peab alati tuginema ettevõtte finantsaruannete kõrval ka muule infole firmast ja majadusharust, kus firma tegutseb. (2, lk 297)

Finantsaruannete infotarbijate seas võib eristada järgmisi huvirühmi :

- Aktsionärid, osahingute osanikud, muud investorid, samuti väärtpaperispetsialistid
- Laenuandjad ja tarnijad
- Ettevõtte olemasolevad ja potentsiaalsed kliendid
- Ettevõtte juhtkond
- Audiitorid
- Ettevõtte töötajad
- Valitsusasutused
- Muud infotarbijad

(2, lk 298)

Aruandeid on võimalik analüüsida mitmel moel. Finantsaruannete analüüsi põhilisteks meetoditeks tänapäeval on trendianalüüs ja suhtarvuanalüüs. (2,lk 303)

Autor analüüsib uuritavate ettevõtete 2012-2015. aasta finantsaruandeid ning teostab bilansi ja kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüsi ning suhtarvu analüüsi.

Suhtarvuanalüüs on finantsaruannete analüüsi üks põhiinstrumente. Suhtarvuanalüüsil on enam kui sajandipikkune ajalugu. (2, lk 304)

2.2 Horisontaalanalüüs

Horisontaalanalüüsi puhul võrreldakse mitme erineva perioodi näitajaid ja tuuakse välja aruandekirjete muutused kas rahalisel või protsentuaalsel kujul. Teisisõnu horisontaalanalüüs näitabki iga aruandekirje muutust aastast aastasse.

Bilansi horisontaalanalüüs võimaldab analüüsida, millised on toimunud muutused ettevõtte varade kirjetel, kuidas on lood ettevõtte kohustustega – kas ettevõtte on suurendanud või vähendanud laenukohustusi ja kas need muutused on olnud ettevõttele soodsad või mitte.

Kasumiaruande horisontaalanalüüs näitab kulude ja tulude kasvu või vähenemist, samuti milline kulukirje on oluliselt mõjutanud kasumit (kas on suurenenud materjalikulu, tööjõu- või rendikulu).

Horisontaalanalüüsil võib leida ka nii nimetatud trendinäitajad – valitakse lähteandmed jooksva aasta aruandest ja võrreldakse neid varasemate aastate näitajatega. Trendinäitajad toovad hästi esile arengutrende ja aitavad otsustada, kuivõrd olulised on toimunud muutused ettevõtte jaoks. Trendinäitajate leidmisel on soovitav vaatluse alla võtta vähemalt 3 aasta näitajad. (14)

	2014-2013	2015-2014
Telia	15%	3%
Elisa	45%	95%
Tele2	-6%	-3%

Tabel 1. Käibevara muutus

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

Vaadeldes Telia Eesti AS käibevara muutust, on 2014 aastal käibevara kasvanud 15% ning järgnevalt on kasv aeglustunud. Sellise muutuse tõi kaasa nõuete ja ettemaksete suurenemine 23% võrra. 2015. aastaks moodustab käibevara kasv 3%, raha on ettevõttel vaadeldava perioodi jooksul kasvanud 20% ehk 828 tuhat eurot.

Elisa Eesti AS käibevara on aga rekordiliselt kasvanud aastal 2015, mis moodustab võrreldes aastaga 2014 – 95% , samuti on see kasvanud ka 2014. aastal võrreldes aastaga 2013 – 45% , mis on ka üpris suur kasv. Vaadeldes lähemalt antud perioodi käibevara kirjeid, siis näeme, et

hüppeline tõus (223%) toimus 2014. aastal raha kontol, 2015 aasta tõus oli 88%, mis on ka märkimisväärne. Käibevara suurenemisele 2015.aastal mõjus ka nõuete ja ettemakse suurenemine, kus toimus tõus 118% .

Tele2 Eesti AS-il võrreldes konkurentidega nii hästi ei läinud, käibevara langes mõlemal aastal. 2015. aastaks langes käibevara 3% võrra, mis on vähem kui eelmine aasta, kuid pole positiivne. 2014. aastal suurenesid ettevõtte rahad 49% võrreldes 2013. aastaga. 2015. aastal rahad vähenesid 31% võrra, kuid suurenes varude osakaal 88%, siin kohal tuleks jälgida varude käibeväldet, et varud ettevõttes seisma ei jääks.

Tabelist 2. saame näha, et Elisa Eesti AS põhivara on 2015. aastal vähenenud 22%, mis on suuremas osas tingitud pikaajaliste nõuete ja ettemaksete vähenemisest, kuid omakorda kasvasid lühiajalised nõuded ja ettemaksed- seega üldpildis võrreldes 2014.aastaga kasvasid varad kokku 14%..

Telia Eesti AS on põhivara muutus 3%, kuid kui vaadelda lähemalt, siis on hüppeliselt kasvanud investeeringud tütarettevõtetes, kuna ettevõtte omandas 2015. aastal 100% Green IT osadest. (lisa 8 , 23, 2015) . Finantsinvesteeringud aga vähenesid kuna 2015 aastal ettevõtte ei teinud finantsinvesteeringuid. (1)

Tele2 on 2014 aastaga võrreldes langenud pikajalised nõuded ja ettemaksed 84% kuna 2014. Aastal tasaarveldati Tele2 Sverige AB pikaajaline laenuõue omaaktsiate tagasiostmisel tekkinud kohustusega summas 10 000 000 eurot. (22, 2014)

Ettevõttel suurenes immateriaalne põhivara kuna oli soetatud arvutitarkvara, kontsessioone, patente, litsense ja kaubamärke.

	2013-2014	2014-2015
Telia	0%	3%
Elisa	-1%	-22%
Tele2	-5%	-1%

Tabel 2. Põhivara muutus

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

Analüüsidest passiva poolt on Telia Eesti AS puhul kõige märkimisväärsem kasv toimunud võlad ja ettemaksed kontol, mis on suurenenud 2014.aastal 888%. Selline muutus on tingitud sellest,

ettevõttel on juurde tekkinud võlgnevus seotud osapooltele summas 1,9 miljonit eurot. Pikaajalised kohustused kokku on 2014.aastal kasvanud 57% ning 2015.aastal suurenesid need kohustused 0,5% võrra. 2015.aastaks on Telia suutnud oma kohustusi kokku vähendada 3% võrra.

Elisa Eesti AS-il ei ole pikaajalisi kohustusi, mis on iseenesest positiivne. Lühiajalisi kohustusi suutis ettevõtte 2014.aastal vähendada 20% võrra, kuid 2015.aastaks kasvasid võlad ja ettemaksud 15%. Kui vaadelda detailsemalt, siis suurenes kohustus “võlad tarnijatele”, mille tõttu toimus ka bilansimuutus. Omakapitali on ettevõtte suurendanud nii 2014.aastal (17 mln) kui ka 2015. aastal (23 mln).

Tele2 Eesti AS on 2015.aastal omale juurde võtnud pikaajalise tagatiseta laenukohustuse summas 5 miljonit eurot, mis on kaasa toonud ettevõtte pikaajaliste kohustuste kasvu 142% võrra. Ettevõttel on langenud 2015.aastal aruandeaasta kasum 64% võrra. Kuid üldpildis on bilansimaht võrreldes eelmise aastaga langenud 1% võrra. (1)

	2013-2014	2014-2015
Telia	0,38%	1,49%
Elisa	0,48%	0,15%
Tele2	-8,40%	1,27%

Tabel 3. Müügitulu muutus

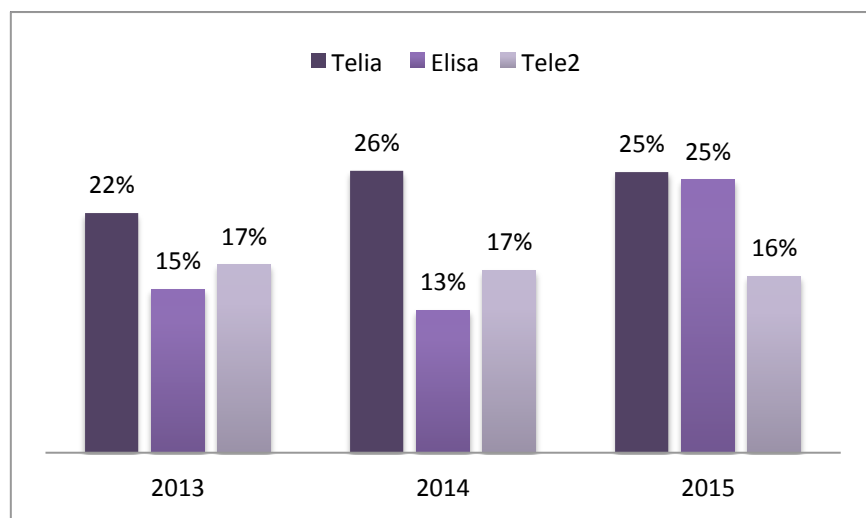
Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

Vaadeldes ettevõtete müügitulu muutusi aastast 2013-2015, on kõige rohkem müügitulu suutnud kasvatada Telia Eesti AS. Aastal 2014 ning aastal 2015 on see jätkuvalt kasvanud, aga vaiksemas tempos. Samuti on kasvanud oma müügitulu ka Elisa Eesti AS, nii aastal 2014 kui ka aastal 2015. Üldiselt võib öelda, et ettevõtete müügitulu on stabiilne. Tele2 Eesti AS müügitulu langes aga aastal 2014 8% võrra, kuid 2015. aastal on ta suutnud seda kasvatada 1% võrra. (1)

2.3 Vertikaalanalüüs

Bilansi vertikaalne analüüs näitab bilansikirjete suhet bilansimahtu. Kasumiaruande vertikaalne analüüs näitab iga kirje suhet müügituludesse. (10, lk 79)

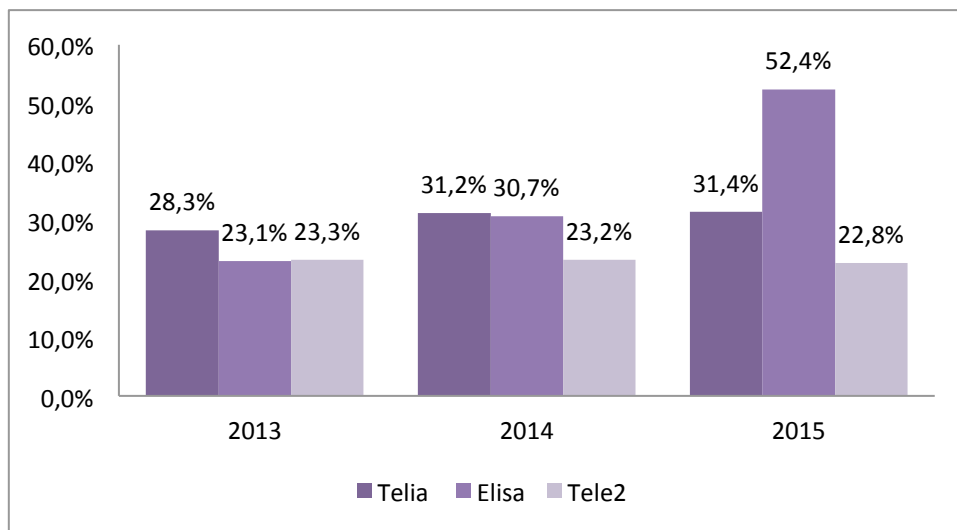
Vertikaalanalüüsi puhul viiakse aruannete andmestik võrreldavuse hõlbustamiseks rahaliselt kujul protsentuaalkujule. See aitab bilansis näha eri aktiva- ja passivaartiklite suhtelist osatähtsust ning kasumiaruandes tajuda eri kululiikide osamäära müügitulemist kasumi kujunemisel. Ka on nii hõlpsam tähele panna muul kombel märkamata jäänud ähvardavaid vualeeritud arengutendentse ja ebamajanduslikkuse ilminguid (16, lk36)



Joonis 8. Nõuete osatähtsuse % koguvarast

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

Vaadates kõigi kolme ettevõtte nõuete ja ettemaksete osatähtsust koguvaradest on kõigil kolmel see alla poole moodustavast koguvarast, mis on positiivne. Ainus kolme ettevõtte seas, kes on oma nõudeid ja ettemakseid vähendanud on Tele2. 2015 aastal moodustas nõuete ja ettemaksete osakaal 16%. (1)



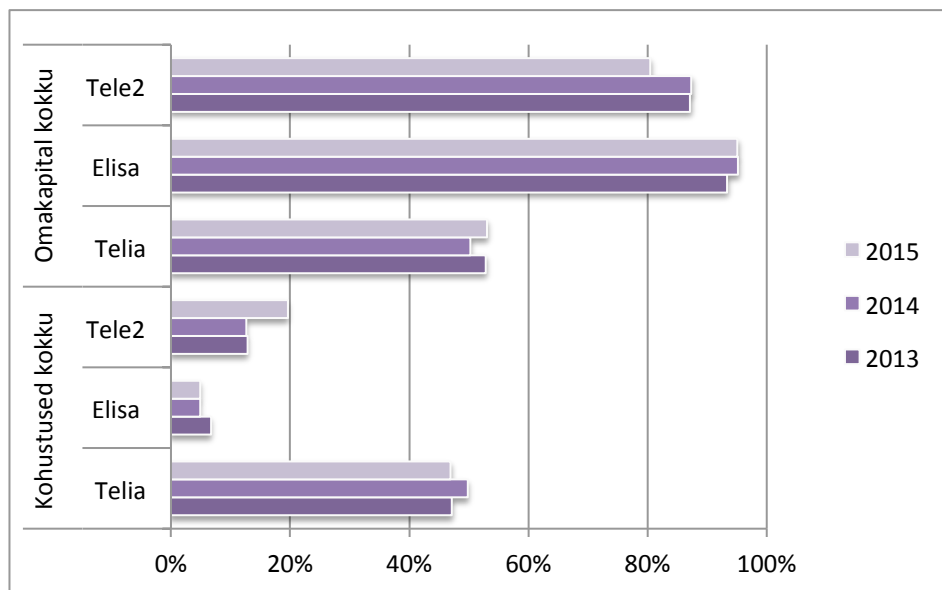
Joonis 9. Käibevara osakaal koguvaradest

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

2015.aastal toimus hüppeline tõus Elisa käibevara osakaalus koguvaradest. Käibevara moodustas koguvaradest 52,4%, sellest 25% olid nõuded ja ettemaksed, 24% moodustas käibevarast raha ning 3% varud, mis on üpris positiivne tulemus. Eelnevatel aastatel oli suurem osakaal ettevõtte koguvaradest põhivaral. 2013.aastal moodustas põhivara 77% kogu varadest ning käibevarad seejuures 23%, 2014.aastal oli käibevara kasvanud kuni 31%, mille tõi kaasa raha kasv ning seejuures põhivara moodustas 69% koguvaradest.

Tele2 käibevara osakaal on püsinud 3 aasta jooksul, suhteliselt stabiilsena - ligi 23% ning sellest keskmiselt 16% on nõuded ja ettemaksed. Suurema osa ettevõtte koguvaradest moodustab põhivara, mis koosneb suuremalt jaolt finantsinvesteeringutest ja materiaalsest põhivarast.

Telia käibevarade osakaal on ka vaadeldava perioodi jooksul püsinud suhteliselt stabiilsena. Suurema osa koguvaradest kõigil kolmel aastal moodustab materiaalne põhivara, sh moodustab 2013.aastal 63,1%, seejärel osakaal langeb. 2015.aastaks moodustab materiaalne põhivara 55,6% koguvaradest. (1)



Joonis 10. Kohustuste ja omakapitali suhe bilansi kogumahtu

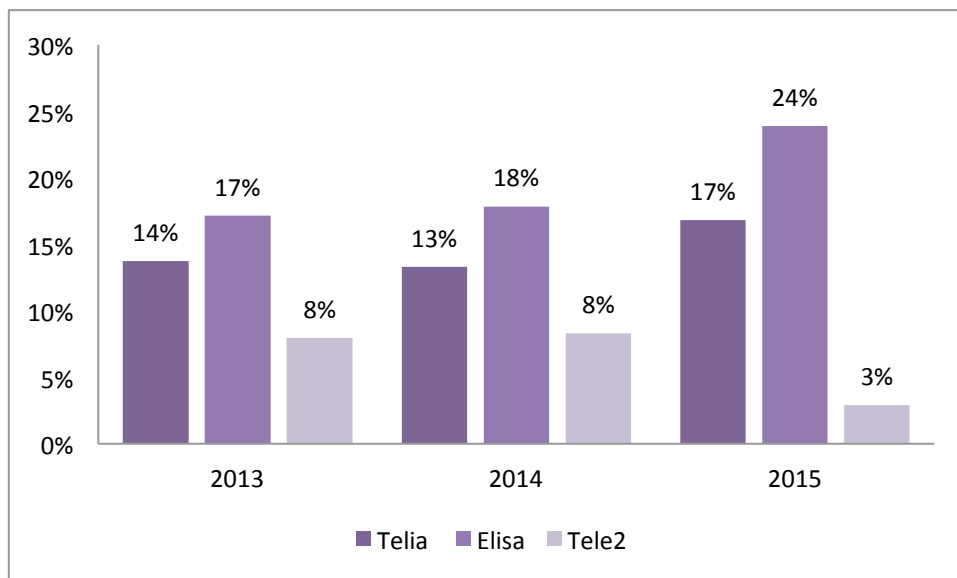
Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

Vaadeldes passiva poolt saab esimesena välja tuua, et Elisa Eesti As on vaadeldava perioodi jooksul olnud väga suur osatähtsus omakapitalil, 2015.aastaks on omakapitali osatähtsus 95% , kohustused moodustavad vaid 5% kogu bilansimahust, selline tulemas on kaheti mõistetav, mõnes mõttes on see riskivaba, teises aga on omakapital kallim.

Tele2 on ka siinpool üpris märkimisväärne, ettevõttel on kohustuste osakaal mitmekordselt väiksem, kui omakapitali osakaal. Tele2 omakapitali osatähtsus on 2015. aastal langenud 7% võrra, mis kaasnes ettevõtte uue laenukohustusega.

Telia Eesti As on oma omakapitali osakaalu suurendanud 2015. aastaks ning see moodustab 53% bilansi kogumahust ning kohustused 47%, antud tulemus on võrreldes teiste ettevõtetega nõrgem, kuid ei tähenda see seda, et ettevõttel on raskusi või halvem majanduslik olukord.

Kõikidel ettevõtetel on nii omakapitali kui ka kohustuste osakaal suhteliselt stabiilne ja positiivne. (1)



Joonis 11. Puhaskasumi osatähtsus müügituludest

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2014, autori koostatud

Elisa ja Telia on kolme aasta jooksul suutnud kasvatada oma puhaskasumi osakaalu müügituludest. Elisal õnnestus see paremini, aastast 2013-2015 on kasv olnud 7%, Telia'l on 3%.

2015.aastal vähendas Elisa oma üldhalduskulusid, kuid suurenesid 8% võrra turustuskulud. Kuna Elisa suutis vähendada kauba kulu, siis lõpp-pildis oli tulemus hea.

Tele2 püsis aga puhaskasumi osatähtsus müügituludest stabiilsena nii 2013. kui ka 2014.aastal, kuid 2015.aastal langes see 3% peale. Sellist langust mõjutas mõningate kulude suurenemine.

Üle poole osatähtsuse müügituludest moodustab nii Elisa'l kui Tele2'l müüdüd toodangu kulu.
(1)

2.4 Mobiilside valdkonna majandustegevust iseloomustavad finantsnäitajad

Telekommunikatsiooni sektoril on nagu ka paljudel teistel sektoritel omased suhtarvud, millega võrreldakse ettevõtteid omavahel.

Üks sellistest suhtarvudest, mida kasutatakse telekommunikatsiooni valdkonnas on *Churn rate*, mis tähendab teenusest loobuvate klientide arvu, selline suhtarv näitab klientide liikumist, see

hõlmab endas nii kaabeltelevisiooni, interneti ja mobiilside teenuste pakkujaid. Kuna paljudel klientidel on valik, kelle teenuseid kasutada, see suhtarv aitab ettevõttel hinnata oma konkurentsivõimet. (8)

Antud suhtarvu on võimalik arvutada ka aasta lõikes, arvestades klientide arvu aasta alguses ning lõpus.

	Elisa	Telia	Tele2
2013	23%	17%	33%
2014	-3%	8%	6%
2015	-5%	-11%	-2%

Tabel 4. Churn Rate ehk kliendivoolavus, aasta lõikes

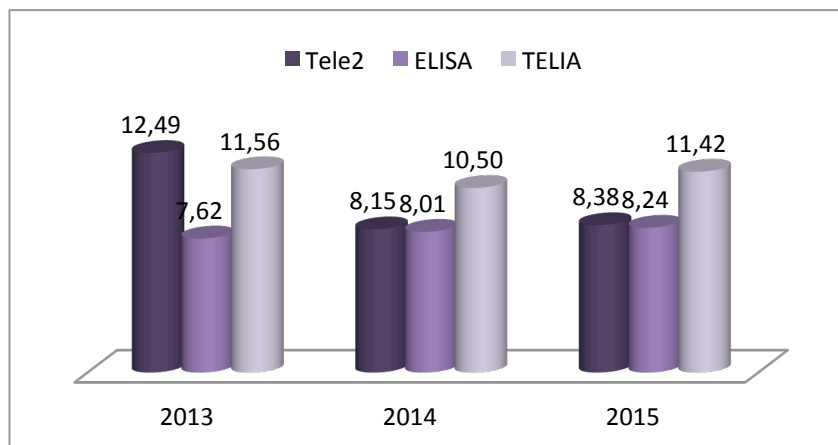
Allikas: Majandusaasta aruanded 2012-2014, autori arvutused

Kui kliendi voolavus on negatiivne, tähendab see ettevõtte jaoks klientide juurdevoolavust, ehk siis kõik kolm ettevõtet on 2015. aastaks kliente juurde tulnud, mis on positiivne. 2013. aasta oli kõigi kolme ettevõtte jaoks negatiivne, Tele2 kaotas kõige rohkem kliente, järgnes Elisa ning siis Telia.

ARPU – average revenue per user, keskmine tulu kliendi kohta, see suhtarv on telekommunikatsiooni valdkonnas kõige sagedasemini kasutusel(25)

Selleks, et arvutada *ARPU*, peab olema kindel periood, paljud telekommunikatsiooni firmad peavad arvestust igakuiselt. *ARPU* võib olla jaotatud tegevusalade põhiselt, näiteks autor kasutab oma töös müügitulu põhitegevusalalt või näiteks ettevõtetete siseselt arvutatakse põhitegevusala harusid, näiteks roamingu teenuse müügitulu kliendi kohta ja nii edasi, seda tehakse selleks, et välja selgitada kõige kõrgem tulu allikas. (25)

Autor arvestab oma töös keskmist tulu kliendi kohta põhitegevusalalt ning kuu lõikes ehk kui palju tulu toob üks klient kuu lõikes.



Joonis 12 . ARPU , €

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

2013.aastal tõi kõige rohkem tulu sisse Tele2 klient, kuid järgnevatel aastatel hakkas see näitaja langema ning 2015.aastaks oli tulu ühe kliendi kohta kuu lõikes 8,38 eurot, teenuste käibe languses ei leidnud ettevõtte uusi tuluallikaid.

Telial on 2015.aastaks kliendi kohta tulu kõige kõrgem, mis tuleneb sellest, et Telia kliente loetakse jõukamateks ning iseenesest Telia teenuste hinnad on kõrgemad kui konkurentidel.

Elisa tulu kliendi kohta mobiilside valdkonnas on 2015.aastaks kõige madalam, kuid praktiliselt samal tasemel Tele2-ga, sarnaselt Tele2 on Elisa teenuste hinnad madalad.

2.5 Suhtarvuanalüüs

Antud peatükis teostab autor kolme konkureeriva ettevõtte suhtarvuanalüüsi, kasutades ettevõtetete 2013-2015 aasta majandusaasta aruandeid.

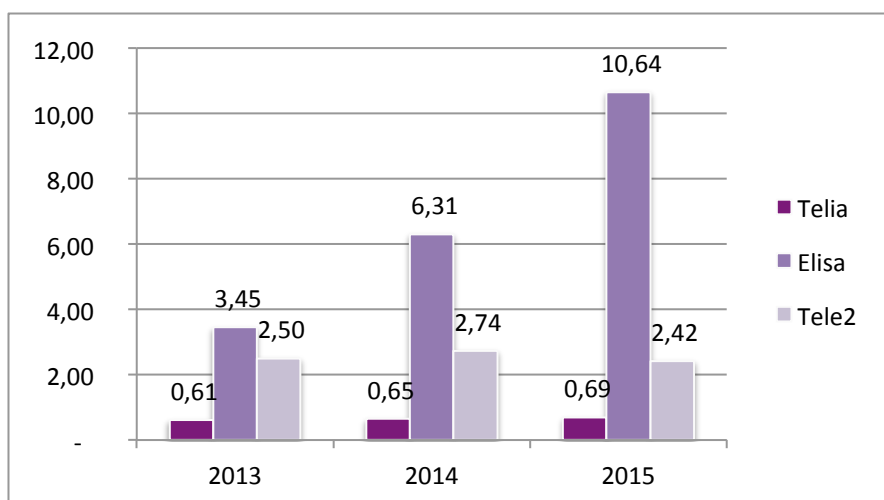
Suhtarvuanalüüs võimaldab esile tuua finantsnäitajate seosed ning teostada võrdlevanalüüsi eri suundades ja eri tasemetel. Ettevõtte finantsaruannete suhtarvuanalüüsi läbiviimisel kasutatakse põhiliselt võrdlus- ja tihedussuhtarve. Analüüsi käigus võrreldakse firma suhtarve eelnevate aastate näitajatega, plaaniandmetega, majandusharu keskmisega ning konkurentide andmetega. (2, lk 305)

Likviidsussuhtarvud

Likviidsus on ettevõtte võime tasuda arveid maksetähtajaks ning kas ettevõttel on kergesti rahaks muudetavat vara, sellest sõltub, kui kiiresti suudab ettevõtte tasuda oma lühiajalised võlgnevused. Kõik likviidsussuhtarvud peavad olema seotud käibevara või selle osaga. (9, lk 457)

Firma likviidsusnäitajatest on kõige rohkem huvitatud lühiajalised kreditorid. Kõige likviidsem vara on raha kassas või pangaarvel, mida saab normaalsetes tingimustes kiiresti rahaks muuta. (2, lk 307)

Üks kõige levinum likviidsusnäitaja on maksevõime tase, näitab mitu korda on käibevara kogumaksumus suurem lühiajaliste kohustiste summast. Kui maksevõime tase on madal, võib firmal tekkida raskusi lühivõlgade tasumisega. Näitaja madal väärtus viitab üldjuhul sellele, et mõnda liiki käibevara on liiga vähe või on võlgnevus liiga suur, kui aga kattekordaja väärtus on liiga suur, võib olla tegemist liigse investeerimisega käibevaradesse. Hea kattekordaja väärtus on vähemalt 1,6. (2, lk 309)



Joonis 13. Maksevõime tase, kordades

Allikas: Ettevõtete majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

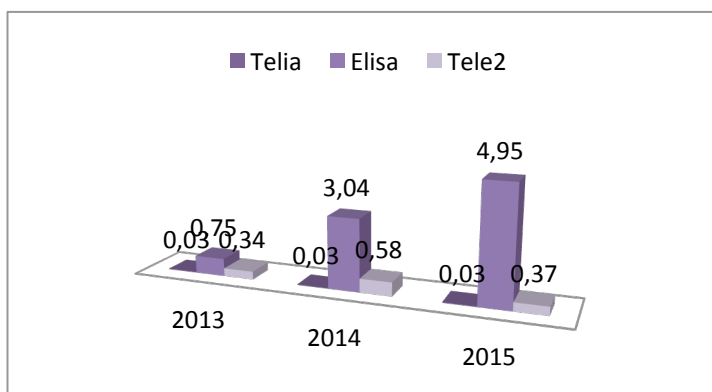
Joonise pealt näeme kõigi kolme ettevõtte lühiajaliste kohustuste kattekordajat kolme aasta lõikes. Kõige silmapaistvam tulemus on Elisal, kes on suutnud oma tulemust kasvatada kolmekordselt. Ettevõtte kattekordaja 2015.aastal on 10 korda, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline oma lühiajalised kohustused kiirelt tasuma ning omab piisavalt käibevara ning ettevõttel puuduvad lühiajalised laenukohustused.

Tele2 kattedekordaja on ka väga hea, ettevõtte käibevara on 2 korda rohkem, kui lühiajalisi kohustusi, mis viitab ka sellele, et ettevõttel ei teki raskusi oma lühiajalised kohustused õigeaegselt tasuda. Kuigi see näitaja on võrreldes 2013. ja 2014.aastaga langenud, on jäänud see heale tasemele.

Telial võrreldes konkurentidega nii hea näitaja pole, kõigi kolme aasta puhul on see näitaja jäänud alla normi, mis viitab sellele, et ettevõttel on liiga palju lühiajalisi kohustusi, mida näeme ka ettevõtte finantsaruannetest. Lühiajalise kohustuse osakaal on suurem kui käibevara, sellest tulenevalt on ka maksevõime madalal tasemel, kuigi kolme aastaga on see vähesel määral kasvanud. 2013.aastal oli maksevõime tase 0,61 korda ning 2015.aastaks kasvas 0,69 peale.

Maksevalmidus ehk happetest näitab ettevõtte suutlikust tasuda oma lühiajalised kohustused bilansipäeva seisuga. Maksevalmiduse arvutamisel jagatakse likviidsed käibevarad lühiajaliste kohustustega. (16, lk 104)

Tänapäeval peetakse heaks, kui happetest väärtus on vähemalt 0,9. (2, lk 310)



Joonis 14. Happetest, kordades

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

Jällegi on ka selle näitaja puhul kõige parem tulemus Elisal, kes on oma maksevalmidust kolme aastaga suurendanud 5 korda. 2013.aastal oli ettevõtte maksevalmiduse tase 0,75 korda, mis aga võrreldes konkurentidega on parem. Aastaga kasvatas ettevõtte antud näitajat kolmekordselt ning 2014.aastal oli maksevalmidus kolme kordne. Ettevõtte on suuteline bilansipäevaks ära tasuma kõik oma lühiajalised kohustused.

Tele2 näitaja on 2013.aastal ligilähedane heale näitajale, kuid maksevalmidus on ettevõttel 2015.aastaks langenud ning moodustab 0,37 korda, mis on võrreldes Telia-ga 12 korda suurem.

Telia näitaja on väga madal ning püsinud stabiilsena kolme aasta jooksul. Ettevõttel pole võimalust bilansipäevaga tasuda oma lühiajalisi kohustusi, kuid sellise suure ettevõtte puhul on risk vähene ning vaevalt selline vajadus ettevõttel tuleb, pigem on otsus ülekaalutud ning ei too ettevõttele riske.

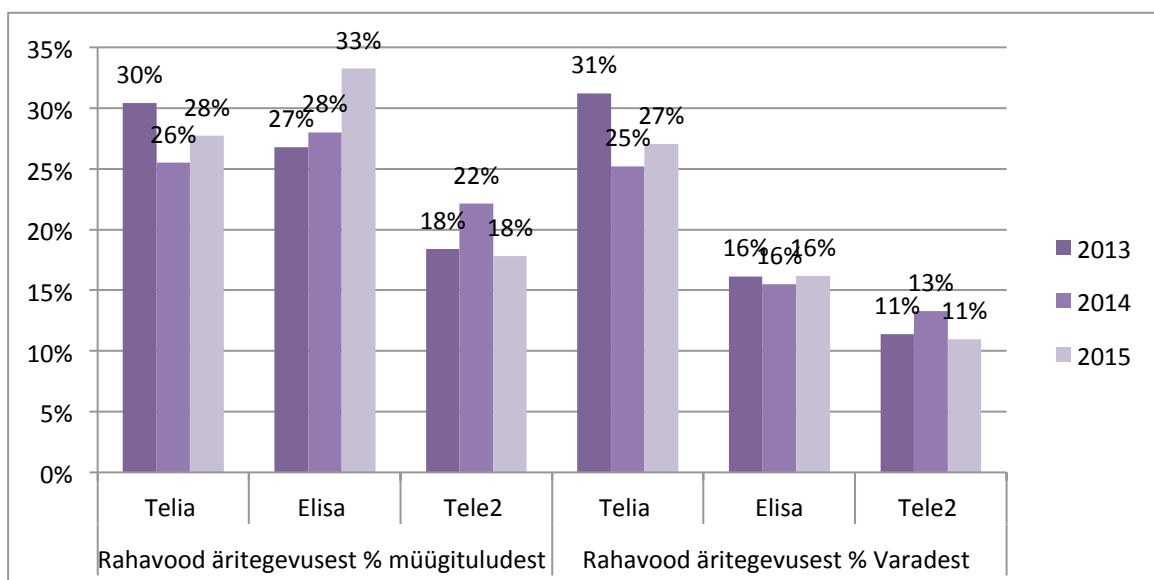
Puhaskäibekapital pakub kreditoritele huvi kuna näitab, kui suures summas on käibevara finantseerimiseks kasutatud püsivallikaid (omakapitali ja pikaajalist võõrkapitali). Rusikareegel on see, et puhaskäibekapital peaks olema viis-kuus korda väiksem müügitulust. (2, lk 308) Puhaskäibekapital võib olla ka negatiivne, näiteks sellistel ettevõtetel, kelle arveldus klientidega käib läbi sularaha või pangakaardi.

	2013	2014	2015
Telia	-52 765 000	-52 567 000	-44 632 000
Elisa	25 755 000	44 374 000	93 039 000
Tele2	15 102 797	15 062 707	13 484 662

Tabel 5. Puhaskäibekapital, €

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

Elisa puhaskäibekapital on aastatega kasvanud nagu ka teised ettevõtte käibevaraga seotud näitajad kuna ettevõttel on kasvanud raha osakaal. Tele2 on puhaskäibekapital suhteliselt stabiilne ja hea ning Telial negatiivne kuna kasutusel on palju võõrkapitali.



Joonis 15. Rahavood äritegevusest % müügitulust ja varadest

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

Rahavood äritegevusest% müügitulust suhtarv näitab ära kui suur on ettevõtte äritegevusest tulnud rahavoogude osakaal müügituludest. Mida kõrgem on see suhtarv, seda parem on ettevõttele, suuremas koguses äritegevuse rahavoogusid on alati soovitatav, kuigi pole ühtegi standardit, milline see suhtarv peab olema, kuid kasvav trend on hea näitaja, sellise näitajaga ettevõttesse on hea investeerida. Raha on sama tähtis kui müük ja kasum. See suhtarv näitab ettevõtte võimet oma müüki rahaks muuta. (15)

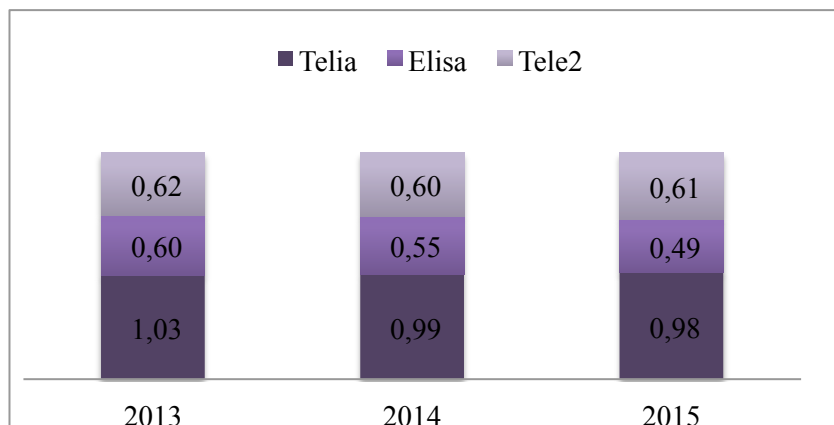
Ettevõtete löikes ulatub antud suhtarv 18-33% vahel. Kõige kõrgem näitaja on Telial, kelle rahavood äritegevusest osakaal müügituludest on kõige kõrgem, mis tähendab, et ettevõtte suudab oma konkurentidest paremini müügi rahaks muuta. Tele2 on see näitaja kõige madalam ning Elisal 2015.aastal 5% võrra väiksem kui Telial. Kõigil ettevõtetel on antud näitaja suhteliselt stabiilne ning positiivne.

Rahavood äritegevusest % varadest on samuti Telial kõige kõrgem, mis tähendab, et ettevõttel on suurem paindlikus finantseerimisel, investeerimisel ja äritegevusega seotud otsuste langetamisel. (10, lk 114) Vaatamata sellele, et Telia on konkurentidega võrreldes vähem likviidne, näitavad rahavool põhinevad suhtarvud, et ettevõtte toimib efektiivsemalt.

Toimimissuhtarvud

Toimimissuhtarvude abil hinnatakse firma varade kasutamise intensiivsust ja efektiivsust müügitulu genereerimisel. Reeglina võrreldakse nende suhtarvude kaudu mingit vara mingi teise, selle vara kasutamise efektiivsust iseloomustava näitajaga. (2, lk 311)

Varude käibekordaja ehk käibesagedus näitab, mitu korda perioodi jooksul on firma varud keskmiselt ära müüdud. Ta näitab, mitu eurot müügi käivet produtseeris vara all kinni olev iga euro. Varude käibekordaja arvväärnus viitab üldjuhul varude efektiivsele kasutamisele müügitulude genereerimisel. (2, lk 312)

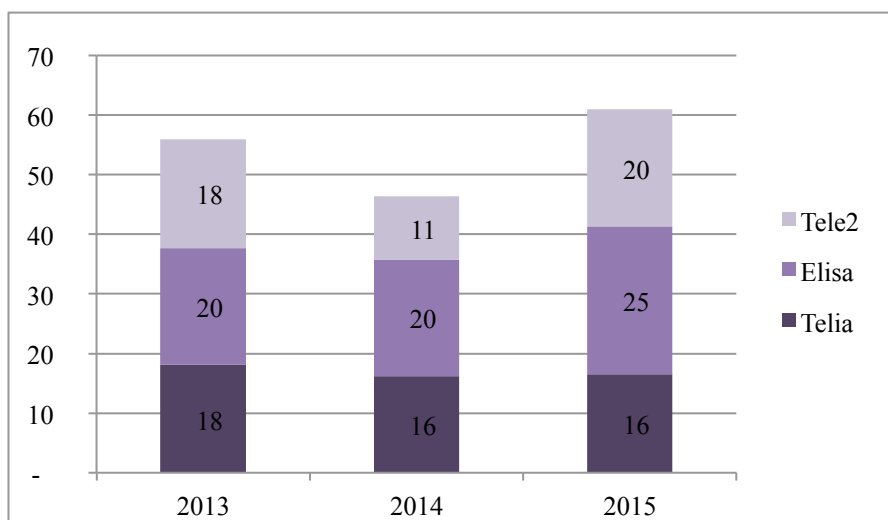


Joonis 16. Varude käibesagedus, kordades

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Tele2 varude käibesagedus kordades on olnud kolme aasta vältelt stabiilne ning ulatub 0,6-0,62 vahele, Elisa käibekordaja on 2013.aastast langenud ning 2015.aastal on see näitaja 0,49. Mõlema ettevõtte puhul on see näitaja madal ning ebaefektiivne, see tähendab seda, et varasid on rohkem kui müügitulu suudetakse genereerida. Telial on see näitaja kolme aasta jooksul vähesel määral langenud, kuid püsinud ühe ligi, mis on võrreldes konkurentidega parem tulemus.

Varude käibevälde väljendab varude käibekiirust päevades ning näitab, kui pika aja jooksul varud keskmiselt ära müüakse. (2, lk 312)



Joonis 17. Varude käibevälde, päevades

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Kõige pikem varude käibekiirus on Elisal, kellel 2013. ja 2014.aastal oli see näitaja 20 päeva ning 2015.aastaks kasvas see kuni 25 päevani. Tele2 on samuti 2015.aastaks varude käibevälde kasvanud ning moodustab 20 päeva, aasta tagasi oli see number 2 korda väiksem. Telial on see

näitaja olnud stabiilne ning 2015.aastal kõige madalam, mis tähendab, et Telia müüb oma varud konkurentidest kiiremini, ettevõttel on ka rohkem kliente, kes varudele nõudluse tekitavad.

		2013	2014	2015
Raha laekumisvälde päevades	Telia	77	94	95
	Elisa	90	85	185
	Tele2	100	101	95
Tasumisperiod	Telia	50	52	50
	Elisa	34	27	31
	Tele2	46	43	46

Tabel 6. Debitoorse ja kreditoorse võlgnevuse käibevälde päevades

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Raha laekumisvälde näitab, kui pika maksetähtaja annab firma keskmiselt oma klientidele, ja iseloomustab ka klientide maksedistsipliini. (2, lk 313)

Kõigil kolmel ettevõttel on debitoorse võlgnevuse käibevälde väga kõrge. Kui tavaliselt annab ettevõtte oma klientidele makse laekumise perioodiks 20 päeva, siis antud juhul on kõigi kolme ettevõtte puhul kliendi distsipliin häiritud. 2015.aastaks on kõige kõrgem raha laekumisvälde Elisal ning see on 185 päeva, mis mõjutab halvasti ettevõtte likviidsust; 2014.aastast on see tõusnud lausa 100 päeva võrra. Telial ja Tele2 on see 2015.aastal samal tasemel ning moodustab 95 päeva. See näitab, kui kaua aega võtab peale teenuse/kauba kättesaamist arve tasumine. Selline pikk laekumisperiod võib olla tingitud ka sellest, et ettevõtted pakuvad oma klientidele järelmaksu teenust, samuti ei saa seda lugeda täpseks ka seepärast, et ettevõtte tegeleb ka muuga peale kauba müügi, mis võib mõjutada seda näitajat.

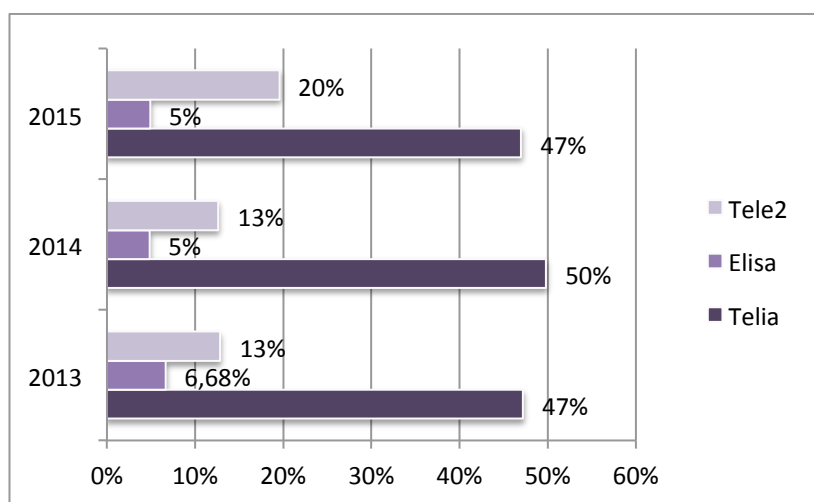
Tasumisperiod aga iseloomustab seda ajavahemikku, mil ettevõtted oma kohustused tarnijatele tasuvad ning see oleneb tavaliselt tarnijate maksetingimustest - mida pikem on maksetähtpäev, seda suurem võimalus on võõrast raha oma otstarbeks kasutada. Telia on siinkohal saavutanud kõige paremad maksetingimused ning ettevõtte tasumisperiod on 50 päeva. Tele2 on sarnaselt Telia-le makseperiod 2015.aastal 46 päeva. Elisal on aga tasumisperiod 31 päeva.

Kapitali struktuuri suhtarvud

Kapitali struktuuri suhtarve kasutatakse firma varade finantseerimise ja firma võlakoormuse analüüsimisel. Kapitali struktuuri suhtarvud iseloomustavad firma võimet tasuda oma lühi- ja pikaajalisi kohustisi, samas näitavad nad ka bilansi ja passiva struktuuri ning proportsiooni oma ja võõrkapitali vahel. (2, lk 315)

Võlakordaja näitab võõrkapitali osatähtsust kogukapitalis, see tähendab kui suurel määral on firma vara finantseeritud laenukapitaliga.

Kreeditorid eelistaksid näha võlakordajat madalana, sest siis on nende risk väiksem. Võlakordaja suur väärtus tähendab tavaliselt kõrgemat intressimäära kreditoride täiendava riski eest. (2, lk 315) Investorid eelistavad võlakordajat näha suuremana, sest finants- võimendus näitab omavahendite tootlikkust. Rusikareegliks on, et näitaja ei tohiks olla üle 50%, kuna siis on liialt palju kasutatud võõrkapitali ning see kujutab firmale suuremat finantsriski. Samas peab arvestama, et ka kõrgema näitajaga ettevõtted suudavad edukalt tegutseda, juhul kui finantsotsused on läbimõeldult vastu võetud. (18, lk 25)



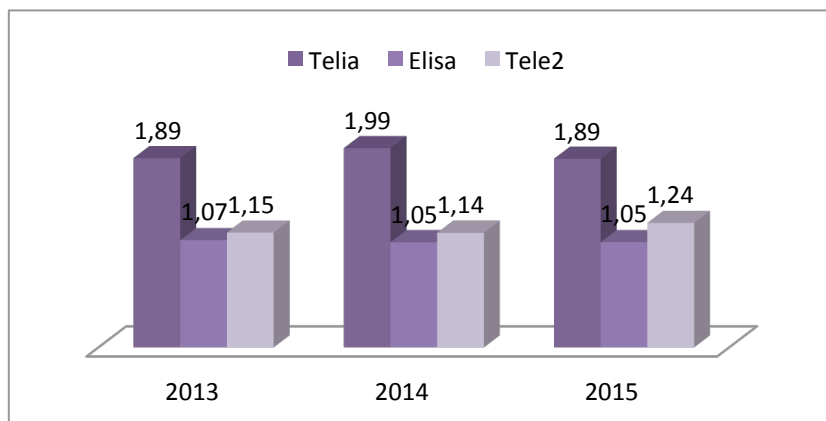
Joonis 18. Võlakordaja

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015, autori koostatud

Tele2 võlakordaja on 2013.aastaga võrreldes 2015.aastal tõusnud 7% võrra, mis tähendab, et ettevõtte on suurendanud laenude kaasamist äritegevusse, kuid võlakordaja on võrreldes Teliaga üle kahe korra madalam. Telia võlakordaja on küll langenud võrreldes 2014.aastaga 3% võrra, kuid on ikkagi suhteliselt kõrge, mis tähendab, et ettevõttel on raskem saada laenu ning see oleks oluliselt kallim kui konkurentidel. Elisal on see näitaja kõige madalam, mis viitab ka vähesele

riskile kreditoritele - see tähendab, et ettevõttel oleks kõige lihtsam ja odavam kaasta võrrkapitali oma äritegevusse. Kuid kuna tegemist on suurte ettevõtetega ning kontserniga, siis on raske eraldi hinnata ettevõtte võlakordajaid ning arvatavasti pole ühelgi nendest ettevõtetest raskusi võrrkapitali kaasamisel.

Finantsvõimendus on üks tuntuimaid võimendussuhtarve, mis näitab, mitu korda ületab firma kogukapital omakapitali, mitmekordseks on firma end võimendanud.



Joonis 19. Finantsvõimenduse kordaja

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Jooniselt näeme, et kõige kõrgem finantsvõimenduse kordaja on Telial, kes kasutab oma äritegevuse finantseerimiseks rohkem laene, 2013. ja 2015. aastal on see näitaja samal tasemel. Tele2 kasvas finantsvõimendus 2015. aastal 1,24 peale. Elisal aga langes 0,02 võrra.

Soliidsuskordaja näitab, kui suurel määral on firma vara finantseeritud omakapitaliga.

	2013	2014	2015
Telia	53%	50%	53%
Elisa	93%	95%	95%
Tele2	87%	87%	80%

Tabel 7. Soliidsuskordaja

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Kõige kõrgem soliiduskordaja on Elisal, ettevõtte näitaja jääb 93-95% , liiga kõrge näitaja pole hea kuna see peegeldab ettevõtte ebaefektiivset finantsstruktuuri juhtimist. (18) Tele2 on antud näitaja sarnaselt Elisale kõrge, kuigi 2015. aastaks on ettevõtte seda langetanud 7% võrra. Telial aga võrreldes konkurentidega kõige madalam.

Tavaliselt omakapitali finantseerimist suurendades, suureneb kaalutud keskmine kapitali hind, sest omakapitali hind on kõrgem kui võrrkapitali hind (4)

Kohustuste ja omakapitali suhe iseloomustab võõrkapitali kasutamisega seotud riski. Mida suurem on võõrkapital omakapitaliga võrreldes, seda enam laieneb omaniku risk ka kreditoridele ning viimastel suureneb risk oma raha mitte tagasi saada. Samas muutub ettevõtte finantsseisund ebastabiilsemaks. (2, lk 316)

	2013	2014	2015
Telia	89%	99%	89%
Elisa	7%	5%	5%
Tele2	15%	14%	24%

Tabel 8. Kohustuste ja omakapitali suhe

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

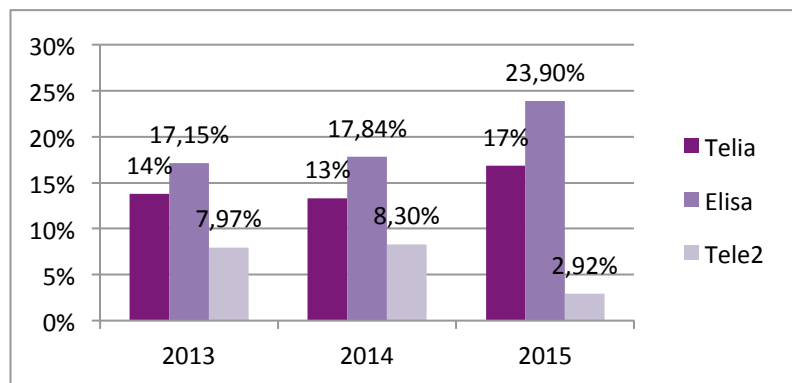
Kõige suurem võõrkapitali osakaal ka antud näitaja järgi on Telial, see on langenud võrreldes 2014. aastaga 10% võrra. Liiga kõrge näitaja võib tulla sellest, et ettevõtte panustab võõrkapitalile ning see omakorda võib tuua riske. Tele2 on see näitaja tõusnud 10% võrra 2015. aastal kuna ettevõtte on võtnud pikaajalise laenu ning Elisal püsinud stabiilsena, Tele2 ja Elisal on võõrkapitali osakaal väike, seega ka protsentuaalne näitaja väiksem.

Rentaablussuhtarvud

Rentaablus on ettevõtte võime saada kasumit. Kahtlemata on rentaabluse analüüs äärmiselt oluline, kuna isegi kõrge likviidsus või kapitali soodne struktuur ei pruugi tagada veel piisavalt kasumit. Rentaablussuhtarvud iseloomustavad firma finantsedukust ning efektiivsust kasumi teenimisel. Kasumit võrreldakse erinevate näitejatega : müügikäibega, koguvaraga, omakapitaliga. (2, lk 319)

Müügikäibe puhaskasumi on üks kõige sagedamini kasutatavaid rentaablusnäitajaid. Ta näitab puhaskasumi tähtsust müügikäibest.

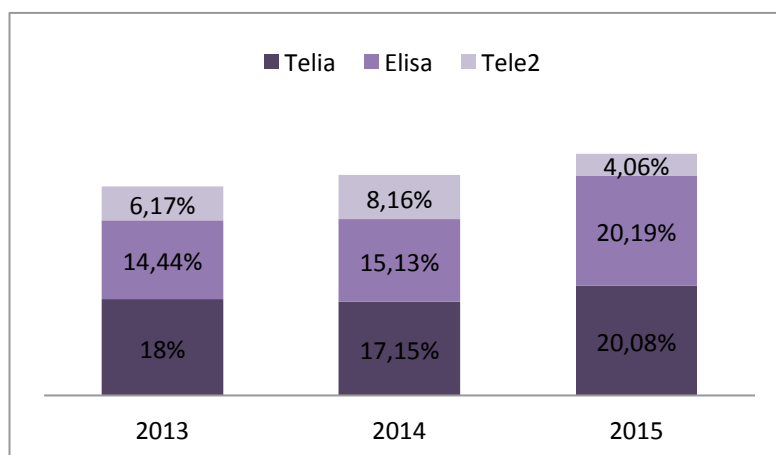
Puhaskasumi näitab sisuliselt seda, mitu senti teenis firma müügikäibe igalt eurolt. Isegi väike nihe võib viidata edukale või vähem edukale aastale. (2, lk 320)



Joonis 20. Puhasrentaablus

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Nii Telia kui Elisa puhasrentaablus on kolme aasta lõikes olnud kasvavas trendis. Kõige suurem puhaskäibe osatähtsus müügikäibest on 2015. aastal Elisal ning see on valimi kõige kõrgem tulemus. Ettevõtte teenis müügikäibe igalt eurolt kõige rohkem sente. Tele2 aga on antud näitaja langevas trendis ning langes peaaegu kolme kordselt.



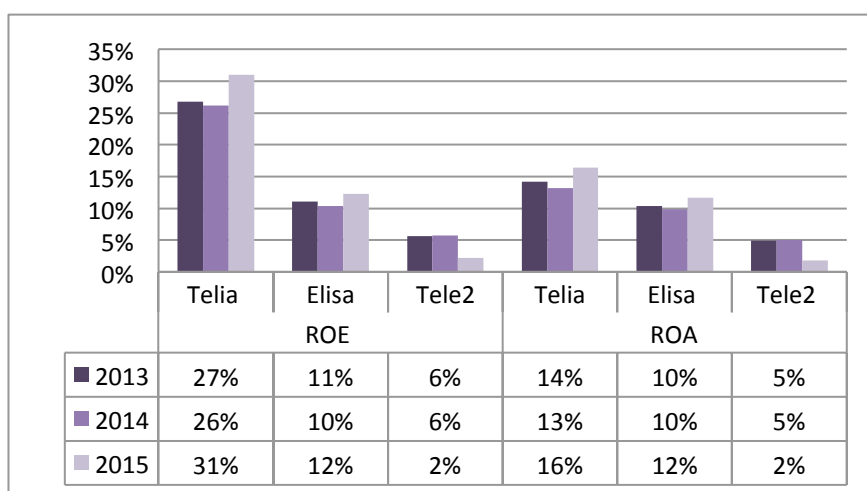
Joonis 21. Müügitulu ärirentaablus

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Müügitulu ärirentaablus näitab kui suur osa klientidelt saadud rahast on kasum. See suhtarv ei sõltu sellest, kas ettevõtte on finantseeritud omakapitaliga või võõrkapitaliga. Kõige madalam näitaja on Tele2, kus müügitulu ärirentaablus on alates 2013.aastast langenud 4,06 % , vahepeal on see tõusnud 8,16%. Tele2 puhul on see tingitud suuremalt jaolt ettevõtte hinnaliidri positsioonist ning klientide maksevõimest. Elisa on 2015.aastaks suutnud oma tasuvust suurendada 5% võrra ning 2015.aastaks on see 20,19%. Elisale on aidanud kaasa nende oskus müüa ja klientidelt kasu teenida. 2015.aastaks on Elisa jõudnud järele Teliale ning on ühe protsendi võrra ees. Telia 2015.aasta müügitulu puhasrentaablus oli 20,08% .

Omakapitali puhasrentaablus (ROE) näitab kasumit lihtaktsionäride investeeritud kapitali ühe euro kohta. Omakapitali puhasrentaablus sünteesib kasumlikkuse, vara kasutamise efektiivsuse ja finantseerimisstruktuuri. (2, lk 322)

Koguvara puhasrentaablus (ROA) näitab, kui palju puhaskasumit teenis ettevõttesse paigutatud iga euro. Ta kajastab ka juhtimise tõhusust firma vara kasutamisel kasumi genereerimiseks. Antud näitajat võib võrrelda deposiidi intressimääraga, et teada saada kas poleks mõttekam paigutada firmade varade all olev raha kuhugi mujale. (2, lk 321)



Joonis 22. ROE ja ROA

Allikas: Majandusaasta aruanded 2013-2015 , autori koostatud

Kõige kõrgem omakapitali puhasrentaablus on Telial ning see on kordades kõrgem kui konkurentidel. Antud näitaja tõestab, et Telia on kasutanud kõige efektiivsemalt omanike vara ning omanike seisukohalt on kõige edukam ettevõtte. Näitaja on võrreldes konkurentidega üle kahe korra suurem ning 2015.aastaks on ettevõtte suutnud seda protsenti tõsta kuni 31%. Kõrge omakapitali puhasrentaablus tähendab ka seda, et ettevõtte kasutab suuremal määral võõrkapitali, mis aga võib tuua riske.

Elisal on see näitaja samuti tõusnud võrreldes aastaga 2013, kus näitaja oli 11%. Praeguseks on see kasvanud 1% võrra. Kui võtta arvesse seda, et ettevõtte ei kasuta praktiliselt üldse võõrkapitali ning selle osakaal on suhteliselt väike, on antud näitaja hea, ettevõtte suudab omakapitali tasuma panna, vaatamata sellele, et see on kallim.

Tele2 oli antud näitaja kõigi kolme aasta jooksul kõige madalam, kuid 2015.aastal langes see valimi kõige madalamale tasemele ning omakapitali puhasrentaablus moodustas 2%. Ettevõttel langes 2015.aastal puhaskasum märkimisväärselt, kuna suurenesid kulud ja vähenesid tulud.

Koguvara puhasrentaabluse näitajatest on valimi kõige kõrgem tulemus Telial, kes suutis kõigi kolme aasta jooksul olla kõige edukam puhaskasumi teenimisel. Elisal on näitaja kasvavas trendis ning Tele2 on nagu ka eelmise näitaja puhul see langenud 2% peale. Ettevõttel tuleks oma juhtimisotsused üle vaadata ning üritada suurendada puhaskasumit.

2.6 Järeldused

Telia on Eesti mobiilside sektori turu liider juba algusest peale, nii SIM-kaardi kui ka müügitulu osas. Praeguseks hõlmab ettevõtte 39% turu klientidest. Kuna ettevõttel on alati olnud stabiilne olukord turul ning esikoht, siis tulevast hinnasõjast ettevõtte esialgu osa ei võtnud ning see lõppes firmale 2012.aastal klientide kaotusega. Sellest sai mõjutada ka müügitulu, mis langes 17% võrra. Müügitulu langes ka 2014.aastal, sest ettevõtte oli sunnitud oma hindasid langetama. 2015. aastaks on müügitulu tõusnud.

Horisontaalanalüüsist saab välja tuua, et ettevõtte käibevara on kasvavas trendis ning detailsemalt vaadeldes on 2015.aastal on ettevõtte raha konto suurenenud 20% võrra. Ettevõtte omandas 2015.aastal 100% Green IT osadest, mis tõi kaasa ettevõtte põhivara kasvu.

2014.aastal on Telia võtnud omale kohustusi, mis on suurendanud ettevõtte “võlad ja ettemaksed” kontot 888%, kuid 2015.aastaks on kohustused hakanud vähenema. Telia müügitulu on kasvavas trendis.

Ettevõttel moodustab suurema osa koguvaradest materiaalne põhivara. Võrreldes konkurentidega on Telial bilansimahus suurem kohustuste osakaal, mis on tingitud ettevõtte laenukohustusest.

Telial on tulu kliendi kohta kõige kõrgem, mis tuleneb sellest, et Telia kliente loetakse jõukamateks ning nad kasutavad rohkem mobiilset intrnetti. Telial on ka rohkem ärikliente, kes toovad sisse rohkem tulu ning teenuste hinnad võrreldes klientidega on ettevõttel ka kõrgemad.

Likviidsussuhtarvude analüüsil tuli välja, et Telia on kõige vähem likviidne ning ettevõttel on kõige suurem risk võrreldes konkurentidega. Kuid kuna ettevõtte on suur ning kuulub kontserni, ei ole alust arvata, et ettevõtte jätkusuutlikkus on ohus ning ettevõtte ei suuda tasuda oma kohustusi. Telial on kõige suuremad rahavood äritegevusest, % müügituludest ja varadest, mis näitab, et

vaatamata väikestele likviidsusnäitajatele on ettevõtte toimimine efektiivne ning ettevõttel on finantseerimis- ja investeerimisotsuste võimekus väga hea.

Varade kasutamise intensiivsuse ja efektiivsuse poolest on Telia suhtarvud kõige kõrgemad, mis tähendab, et ettevõtte on suutnud luua omale head maksetingimused tarnijatega, ettevõtte varude käibesagedus on samuti heal tasemel, ettevõtte kasutab varusid efektiivselt müügitulu genereerimisel. Telia suudab konkurentidest kõige kiiremini oma varud ära müüa, ettevõttel on konkurentidest ka rohkem kliente, seega ka suurem nõudlus.

Kapitali struktuuri suhtarvude analüüsimisel tuli autor järeldusele, et ettevõtte finantseerib oma äritegevust võõrkapitaliga, mis aga ei mõjuta ettevõtte efektiivsust ning riske.

Rentaablusnäitajate poolest jagab Telia esimest kohta Elisaga. Puhasrentaablus on Telial küll kasvanud, kuid pole järgi jõudnud Elisale. Ärirentaabluse poolest on samuti Elisa järgi jõudnud ning ühe protsendiga eespool, kuid mõlema ettevõtte näitajad on head. Telia rentaablussuhtarve vaadeldes on ettevõtte toimunud väga kasumlikult ning tulemuse järgi saab autor järeldada, et ettevõtte on edukas kasumi teenimisel. Ettevõtte omakapitali ja koguvara puhasrentaablus on valimi kõrgeim, omanike jaoks on ettevõtte kõige kasumlikum, Telia on suutnud omanike vara kõige efektiivsemalt kasutada.

Elisa Eesti AS on müügitulu ja klientide poolest teisel kohal Eesti mobiilside sektori turul. Ettevõtte on aastast 2013 teinud kõige paremat müügitööd ning saavutanud omale kõige suurema klientide juurdevoolavuse, nelja aasta peale kokku on ettevõtte juurde saanud 43208 klienti. Vaatamata sellele, et teenuste hinnad langevad, on ettevõtte põhitegevusala müügitulu olnud kasvavas trendis aastast 2013, mida aga konkurentidel polnud.

Horisontaalanalüüsist on näha, et ettevõttel on kolme aastaga kasvanud käibevara, nimelt aga raha konto, mis on 2014.aastal lausa 223% kasvanud ning samuti on ka vertikaalanalüüsist näha, et ettevõttel on suur käibevara osakaal koguvaradest. Selline suur käibevara osakaal tähendab, et ettevõtte on likviidne. Ettevõttel on passiva poole pealt näha, et väga suur osatähtsus on omakapitalil ning väike osatähtsus kohustustel, mis tähendab, et ettevõttel on hea maksevõime tase.

Maksevõime suhtarvuanalüüsi teostades on Elisal kõige kõrgem maksevõime, ettevõttel on maksevõime tase 10 kordne, mis on 5 korda suurem kui Tele2 ning pea 15 korda suurem kui Telial. Kuid liiga kõrge maksevõime tase ei tähenda efektiivset toimimist. Vaadeldes

horisontaal- vertikaal ja maksevõime analüüsi, oletab autor, et ettevõttel on liigne vaba raha, mille hoidmine pole efektiivne, sest raha väärtus väheneb. Efektiivsem oleks raha investeerida lisatuluallikate teenimiseks. Seda on näha ka rahavoogudel põhinevate suhtarvude järgi, kus Elisa on teisel kohal ning Telia esimesel, kuigi konkurent oli likviidsusnäitajate poolest viimasel kohal.

Ettevõtte varade efektiivsus ja kasutamise intensiivsus müügitulu genereerimisel on suhteliselt ebaefektiivne, mida näitavad toimimissuhtarvud. Elisa varude käibesagedus on alla ühe, mis tähendab, et varusid on rohkem kui müügitulu suudetakse genereerida, ebaefektiivsust näitab ka varude käibekiirus, mis on Elisal kõige pikem. Ettevõttel tuleks oma varud üle vaadata.

Elisal on debitoorse võlgnevuse käibevälde 2015.aasta muutunud väga kõrgeks, see on kaks korda kõrgem kui konkurentidel, mis arvatavasti tähendab ettevõtte klientide halba maksedistsipliini. Siinkohal tuleks ettevõttel tugevdada kliendikontrolli poliitikat ning vähendada maksetähtpäevi ehk kliendi võlgnevuse tekkimisel võlg loovutada edasi inkassole. Ettevõttel on ka kõige madalam tasumisperiod, mõnes mõttes näitab see ettevõtte kiiret maksevõimet ning distsipliini, teises mõttes aga võib ettevõtte kasutada tarnijate raha oma otstarbeks ning jõuda tarnijatega kokkuleppele paremate maksetingimuste jaoks, mis loob uusi võimalusi odavama raha kasutamiseks. Kapitali struktuuri suhtarvude analüüsimisel jõudis autor samale järeldusele, et ettevõttel on firma vara finantseeritud omakapitaliga, mille kasutamine on kallim, kui võõrkapitali kaasamine, kuid aga vähem riskantne kreditoritele. Elisa Eesti AS on aga rentaabluuse poolest saavutanud väga head tulemused, ettevõtte võime saada kasumit on heal tasemel. Puhasrentaabluus on ettevõttel kõige kõrgem ning on olnud kasvavas trendis, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline teenima kõige rohkem kasumit müügikäibelt. Müügitulu ärirentaabluuse näitajaga on ettevõtte saavutanud Teliaga sama taseme ning arvatavasti ka kasvab edasi. Ettevõttel on nii omakapitali puhasrentaabluus kui ka koguvara puhasrentaabluus tõusvas trendis.

Tele2 Eesti AS on võrreldes konkurentidega väiksem ettevõtte ning hõlmab 27% Eesti mobiilside turust. Elisa alustas väga tugeva telefonimüügiga, mis tõi kaasa Tele2 hinnatundlikumate klientide numbriliikuvuse Elisa võrku, Tele2 kaotas tollel aasta 16 tuhat klienti oma konkurentidele, ettevõttel langes ka müügitulu üldiselt ning müügitulu põhitegevusalalt, 2015.aastaks on ettevõtte suutnud müügitulu mõnevõrra tõsta.

Horisontaalanalüüsisist on näha, et ettevõtte rahad on suurenenud 2014.aastal 31% ning varude osakaal 88%. Ettevõttel vähenesid pikaajalised nõuded ja ettemaksed 84% võrra kuna 2014.aastal tasaarveldati Tele2 Sverige AB pikaajaline laenunõue omaaktsiate tagasiostmisel tekkinud kohustusega summas 10 000 000 eurot ning suurenes immateriaalne põhivara arvutitarkvara ja muu soetamisel. Tele2 Eesti AS on 2015.aastal omale juurde võtnud pikaajalise tagatiseta laenukohustuse summas 5 miljonit eurot, mis on kaasa toonud ettevõtte pikajaliste kohustuste kasvu 142% võrra.

Vertikaalanalüüsisist toob autor välja, et Tele2 käibevara osakaal on püsinud suhteliselt stabiilsena 3 aasta jooksul - ligi 23% ning sellest keskmiselt 16% on nõuded ja ettemaksed. Suurem osa ettevõtte koguvaradest moodustab põhivara, mis koosneb enamalt jaolt finantsinvesteeringutest ja materiaalsest põhivarast.

Analüüsidest ettevõtte likviidsussuhtarve pole kahtlust ettevõtte võimes tasuda oma lühiajalisi kohustusi. Seda on näha ka kattekordajast, mis näitab, et ettevõtte käibevara katab kahekordselt lühiajalisi kohustusi. Hapetest tulemus on ettevõttel ka rahuldav, 2015.aastal see langes, na ettevõtte võttis omale laenukohustuse. Rahavood äritegevusest % müügituludest ning varadest on ettevõttel samuti heal tasemel, ettevõtte äritegevusest tulnud rahavoogude osakaal müügituludest ja varadest on püsinud ettevõttel suhteliselt stabiilsena.

Varade kasutamise efektiivsuse poolest on ettevõtte saavutanud keskmise varude käibevalte, mis oli aastal 2014 võrreldes teistega kõige madalam. See tähendab, et ettevõtte müüs oma varad kiirelt ja toimis efektiivselt, arvatavasti oli ettevõttel 2014.aastal fookuses mingi varade müügiga seotud kampaaniad, mis tekitas ostjate poolt suure nõudluse. Ettevõttel on raha laekumisevälde samal tasemel kui Telial, mis on antud valdkonna puhul normaalne päevade arv, kuna ettevõtted pakuvad järelmaksu teenuseid oma klientidele, mis pikendab päevade arvu. Ka tasumisperiod on ettevõttel valimi keskmine ehk heal tasemel.

Tele2 võttis 2015.aastal endale pikaajalise laenukohustuse, mis suurendas ettevõtte võlakordajat 7% võrra, kuid vaatamata sellele on ettevõttel võlakordaja protsent keskmisel tasemel ning ei ole liialt suur. Kreditorite seisukohalt on risk väike. Soliidsuskordaja on ettevõttel üpris kõrge, mis samamoodi nagu ka Elisa puhul võib tähendada ebaefektiivset finantsstruktuuri juhtimist, laenukohustuse juurde võtmisega langes ka antud näitaja.

Rentaablussuhtarvude analüüsi käigus tuli välja, et ettevõtte on konkurentidega võrreldes vähem edukas ning ettevõtte võime saada kasumit on väiksem. Siinkohal tuleks ettevõttel otsida võimalusi puhaskasumi suurendamiseks ning omanike vara efektiivsemaks kasutamiseks.

Selleks, et ka jätkuvalt edukalt tegutseda ning kasvatada oma müügitulu, on soovituslik ettevõttel ka edasi otsida uusi äri võimalusi, mis väheste investeeringutega tooks ettevõttele tulu, uute äripartnerite otsimine, kellega koostööd teha ning võimalusel teenuste hinnalanguse peatamine. Juba praegu on ettevõtted edukad uute lisateenuste lanseerimisega, mis on üks kindel viis äritegevust parandada. Näiteks on väga edukas Telia poolt pakutav Spotify teenus, mis on Eestis väga populaarseks osutunud ning samuti ka 2015. aastal on Tele2 oma klientidele uut teenust pakkuma hakkanud, sarnaselt konkurendile, milleks on Deezer, mis on sama põhimõttega ning kogub aina rohkem populaarsust Eesti turul. Sellised koostööd võimaldavad ettevõttel väheste investeeringuga saavutada lisa väärtust kliendile ning kasvatada müügitulu.

Ettevõttel tuleks ka olemasoleva kliendi kasumlikkust tõsta, otsides võimalust oma kliendile pakkuda kõiki ettevõtte lisateenuseid aktiivse müügitöö abil. Odava paketiga saadud kliendile teha head järelmüüki, et lisateenustelt saadud kasu oleks suurem, kui teenusest tulev tulu. Näiteks soovib Tele2 vabaneda oma hinnaliidri positsioonist ning panustab rohkem kvaliteedile ning heale teenindusele. Viimastest uuringutest on välja tulnud, et Tele2 on võrreldes konkurentidega kõige parem teenindus, mis on suurema osa klientide jaoks oluline. Samuti on Tele2 viimastel aastatel teinud suuri põhivara investeeringuid, mis on kaasa toonud hea levi kvaliteedi, mis tulukama kliendi seisukohalt on väga oluline. Viimased kaks aastat on ettevõtte väga tugev olnud oma lisateenuste pakkumises ning tulnud nii mõnegi tootega esimesena turule, ka kõige populaarsema telefoni mudeliga on viimastel aastatel ettevõtte esimesena müüki tulnud. Ettevõtte on muutnud oma strateegiat ning suure tõenäosusega parandab see ka ettevõtte tulemust terviklikult.

KOKKUVÕTE

Eesti mobiilside sektoris tegutseb kolm suurt ettevõtet, Telia Eesti AS, Elisa Eesti AS ja Tele2 Eesti AS, kes hõlmavad 99% turust. Kuna Eesti elanikkond ei ole väga suur ning selliseid inimesi, kellel puudub mobiilne teenus enam praktiliselt ei ole, on ettevõtted sunnitud konkureerima omavahel ning üksteise kliente oma kliendibaasi üle meelitama. Selline turuolukord on kaasa toonud tugeva hinnalanguse antud sektoris, näiteks on kõneminuti hind langenud nelja aastaga 7 korda ning ka tehtud kõnede arv on langenud internetiajastu saabudes.

Üheks suuremaks tuluallikaks praeguses hinnasõjas on mobiilse interneti kasutus, mis on aastatega kasvanud üle 10 korra, iga aastaga kasvab ka teenuse käive. Inimesed on hakanud oma kodudes ja arvutites kasutama tavapärase kaabelinterneti asemel mobiilset internetti, mis võimaldab saada internetiühenduse arvutisse igas Eesti piirkonnas ning samuti ka välismaal. Kuid internetiteenuse haldamine on ettevõtetele väga kallis. Kliendid nõuavad head interneti kvaliteeti ning suurt andmeside mahtu, kuid ei soovi maksta rohkem. Selleks, et saavutada hea internetikiirus, peavad ettevõtted investeerima uude tehnoloogiasse, mis aga ei too kaasa kliendi tulu, vaid kõigest säilitab selle samale tasemele, kuna klient ei soovi maksta juurde parema teenuse eest - nii on see viimaste aastate jooksul sektoris toiminud.

Antud lõputöö eesmärgiks oli hinnata telekommunikatsiooni ettevõtete toimetulekut tihedas konkurentsisis ja välja selgitada, kuidas on see mõjunud ettevõtete finantsseisundile ning anda hinnang ettevõtete majandustulemusele. Eesmärgi saavutamiseks teostas autor ettevõtete 2013-2015 majandusaasta aruannete võrdlusanalüüsi, mis koosnes bilansi ja kasumiaruande horisontaal-ja vertikaalanalüüsist ning suhtarvuanalüüsist. Suhtarvudest kasutas autor likviidsus- ja toimimissuhtarve, kapitalistruktuuri-ja rentablussuhtarve. Samuti tõi autor välja ka mobiilside sektorit iseloomustavad suhtarvud, milleks oli *ARPU*- keskmine tulu kliendi kohta ning *CHURN RATE*, mis iseloomustab kliendivoolavust aasta lõikes.

Horisontaalanalüüsi käigus selgus, et kõige suurem muutus ettevõtte käibevaras oli Elisal, kelle rahade kirje suurenes 2014.aastal 223% ning 2015.aastal 88%. Pikaajalistest nõuetest oli kõige suurem muutus Tele2, kellel vähenesid nõuded 84%, kuna 2015.aastal tasaarveldati Tele2

Sverige AB pikaajaline laenuõue. Passiva poole pealt on väga suur muutus toimunud Telial “võlad ja ettemaksud” kontol, mis on suurenenud 2014.aastal 888%. Tele2 on kasvanud 2015.aastal kasvanud pikajalised kohustused 142%, kuna ettevõtte võttis laenu. Kõige suurem müügitulu kasv oli Telial.

Vertikaalanalüüs näitas, et kõige suurem käibevara osakaal bilansi kogumahust oli Elisal. Kõigil kolmel on see püsinud suhteliselt stabiilsena ning ulatunud 20-30% vahele, kuid 2015.aastal moodustas Elisal käibevara 52,4% koguvaradest. Passiva vertikaalanalüüsis selgus, et Telia kasutab rohkem võõrkapitali ning tema kohustused kokku moodustasid kõige suurema osakaalu bilansimahust. Puhaskasumi osakaal müügituludest oli kõige kõrgem Elisal ning näitaja on kasvavas trendis.

Suhtarvuanalüüsist selgus, et kõige likviidsem on Elisa, firma varade kasutamise intensiivsuse ja efektiivsuse poolest oli konkurentidest ees Telia, kellel oli kõigi suhtarvude tulemus parem kui konkurentidel. Kapitali struktuuri suhtarve analüüsides selgus, et ettevõtete võime tasuda lühi- ja pikaajalisi kohustusi on kõigil heal tasemel. Ühelgi ettevõtetest ei teki raskusi oma lühiajaliste kohustuste tasumisega bilansipäeva seisuga. Vaatamata sellele, et Telia likviidsusnäitajad on teistest madalamad, on autor veendunud, et tegu on ettevõtte strateegiaga, kasutades oma äritegevuse finantseerimiseks rohkem võõrkapitali. Rentaablussuhtarvude järgi saab järeldada, et nii Telia kui Elisa on toiminud efektiivselt ning Tele2 vähemefektiivselt. Telial on kõige kõrgem omakapitali puhasrentaablus, mis on üks olulisi näitajaid omanikele.

Kuigi teenuste hinnad on aastast aastasse langenud ning valdkond nõuab palju investeringuid, on ettevõtted suutnud toimida efektiivselt ning teenida kasumit. Ettevõtete finantseerimis- strateegiad on erinevad, seega on ka näitajad erinevad. Valdkonna konkurentsi tõttu on ettevõtetel raske saavutada ja säilitada häid tulemusi ning seetõttu on soovitatav otsida lisa tuluallikaid, mis tooksid ettevõtetele sisse kasumit.

VIIDATUD ALLIKAD

1. Agejeva K. (2016) "Tele2 Eesti AS, Elisa Eesti AS ja Telia Eesti AS finantsanalüüs"
2. Alver, J., Reinberg, L. (2002). Juhtimisarvestus. (2. tr). Tallinn: Deebet. 431 lk
3. Bender, R., Ward, K. (2009). Corporate Financial Strategy. 3rd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann. 339 p.
4. Bender, R., Ward, K. (2009). Corporate Financial Strategy. 3rd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann. 339 p.
5. Delfi (2016) Eesti mobiilside ajalugu: telefon maksis 1500eurot, keskmine kuupalk oli 10 eurot <http://kasulik.delfi.ee/news/uudised/eesti-mobiilside-ajalugu-telefon-maksis-1500-eurot-keskmine-kuupalk-oli-10-eurot?id=74585007> (11.10.2016)
6. Elisa (2016) Ettevõttest <https://www.elisa.ee/et/elisast> (13.09.2016)
7. Elisa Eesti AS Majandusaastaaruanded 2012-2015
8. Evergage(2014) How to Calculate Customer Churn and Revenue Churn <http://www.evergage.com/blog/how-calculate-customer-churn-and-revenue-churn/> (02.11.2016)
9. Gray S.J., Needles B. E. Financial accounting, a global approach. Deloitte lk 457
10. Ilisson, R. (2004). Finantsanalüüs ja planeerimine. Tallinn: OÜ Nõu. 451 lk
11. Investopedia. Churn Rate <http://www.investopedia.com/terms/c/churnrate.asp> (02.11.2016)
12. Lips M. (2014) " Eesti mobiilside sektori ettevõtete võrdlusanalüüs Elisa Eesti ASi, EMT ASi ja Tele2 Eesti ASi näitel"

13. PW Partners (2002) “INFOTEHNOLOOGIA JA TELEKOMMUNIKATSIOONI SEKTORUURING”
14. Raamatupidaja (2006) Finantsanalüüs hoiab laeva kursil
<http://www.raamatupidaja.ee/uudised/2006/03/23/finantsanaluus-hoiab-laeva-kursil>
(25.10.2016)
15. Readyratios. Operating Cash flow/sales ratio
http://www.readyratios.com/reference/cashflow/operating_cash_flow_sales_ratio.html
(05.11.2016)
16. Rünkla, J. (2003). Ärianalüüs. Tallinn: Külim
17. Sideameti aastaraamatud 2008-2012
18. Teearu, A., Krumm, E. (2005). Ettevõtte finantsjuhtimine. Tallinn: Pegasus. 223 lk
19. Tehnikamaailm (2010) Kohvrisk taskusse – mobiilide ajaloo viis aastakümnet
<http://www.tehnikamaailm.ee/kohvrisk-taskusse-mobiilide-ajaloo-viis-aastakummet/>
(20.09.2016)
20. Tehnilise järelvalveameti aastaraamatud 2013-2015
21. Tele2 (2016) Ettevõttest <https://tele2.ee/ettevottest/tele2-eesti/juhtimine> (13.09.2016)
22. Tele2 Eesti AS majandusaastaruanded 2012-2015
23. Telia (2016) Ettevõttest <https://www.telia.ee/ettevottest/uldinfo> (13.09.2016)
24. Telia Eesti AS majandusaastaruanded 2012-2015
25. Teachtarget (2016) Average revenue per user
<http://searchtelecom.teachtarget.com/definition/average-revenue-per-user> (05.11.2016)
26. Wikipedia (2016) Telia Eesti https://et.wikipedia.org/wiki/Telia_Eesti(13.09.2016)

LISAD

LISA 1. Telia Eesti OÜ bilanss, bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs

Bilans

AKTIVA	2015	2014	2013
Varad			
<i>Käibevara</i>			
Raha	4 948 000	4 120 000	4 520 000
Nõuded ja ettemaksed	80 832 000	78 837 000	64 276 000
Varud	14 002 000	13 533 000	15 059 000
Kokku käibevara:	99 782 000	96 490 000	83 855 000
<i>Põhivara</i>			
Investeeringud tütar ja sidusettevõtjatesse	5 180 000	1 355 000	1 355 000
finantsinvesteeringud	0	93 000	93 000
nõuded ja ettemaksed	15 858 000	12 715 000	11 960 000
materiaalne põhivara	176 562 000	180 519 000	186 850 000
immateriaalne põhivara	20 159 000	17 646 000	11 896 000
Kokku põhivara	217 759 000	212 328 000	212 154 000
Kokku varad	317 541 000	308 818 000	296 009 000
PASSIVA			
Kohustused ja omakapital			
<i>Lühiajalised kohustused</i>			
Laenukohustused	109 000 000	113 000 000	102 000 000
Võlad ja ettemaksed	35 338 000	35 981 000	34 544 000
Eraldised	76 000	76 000	76 000
Kokku lühiajalised kohustused	144 414 000	149 057 000	136 620 000
<i>Pikaajalised kohustused</i>			

Võlad ja ettemaksud	2 073 000	1 976 000	200 000
Eraldised	2 605 000	2 681 000	2 757 000
Kokku pikaajalised kohustused	4 678 000	4 657 000	2 957 000
Kokku kohustused	149 092 000	153 714 000	139 577 000
Omakapital			
Aksiakapital nimiväärtuses	88 169 000	88 169 000	88 169 000
Ülekurss	19 327 000	19 327 000	19 327 000
Kohustuslik reservkapital eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	8 817 000	8 817 000	8 817 000
	0	-1 814 000	-1 720 000
Aruandeaasta kasum(kahjum)	52 136 000	40 605 000	41 839 000
Kokku omakapital	168 449 000	155 104 000	156 432 000
Kokku kohustused ja omakapital	317 541 000	308 818 000	296 009 000

Bilansi horisontaalanalüüs

AKTIVA	2015	2014	2013	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
Varad				2014-2015		2013-2014	
<i>Käibevara</i>							
Raha	1,56%	1,33%	1,5%	0,22%	16,80%	-0,19%	12,63%
Nõuded ja ettemaksud	25,46%	25,53%	21,7%	-0,07%	-0,29%	3,81%	17,57%
Varud	4,41%	4,38%	5,1%	0,03%	0,62%	-0,71%	13,86%
Kokku käibevara:	31,42%	31,24%	28,3%	0,18%	0,57%	2,92%	10,29%
Põhivara							
Investeeringud tütar ja sidusettevõtjatesse	1,63%	0,44%	0,5%	1,19%	271,79%	-0,02%	0,00%
					-		
					100,00%		
finantsinvesteeringud	0,00%	0,03%	0,0%	-0,03%	%	0,00%	-4,15%
nõuded ja ettemaksud	4,99%	4,12%	4,0%	0,88%	21,29%	0,08%	1,90%
materiaalne põhivara	55,60%	58,45%	63,1%	-2,85%	-4,88%	-4,67%	-7,40%
immateriaalne põhivara	6,35%	5,71%	4,0%	0,63%	11,10%	1,70%	42,18%
Kokku põhivara	68,58%	68,76%	71,7%	-0,18%	-0,26%	-2,92%	-4,07%

LISA 1 (järg)

	100,00	100,00	100,0				
Kokku varad	%	%	%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
PASSIVA							
Kohustused ja omakapital							
<i>Lühiajalised kohustused</i>							
Laenukohustused	34,33%	36,59%	34,5%	-2,26%	-6,19%	2,13%	6,19%
Võlad ja ettemaksud	11,13%	11,65%	11,7%	-0,52%	-4,49%	-0,02%	-0,16%
Eraldised	0,02%	0,02%	0,0%	0,00%	-2,75%	0,00%	-4,15%
Kokku lühiajalised kohustused	45,48%	48,27%	46,2%	-2,79%	-5,78%	2,11%	4,58%
<i>Pikaajalised kohustused</i>	0,00%	0,00%	0,0%				
							847,02
Võlad ja ettemaksud	0,65%	0,64%	0,1%	0,01%	2,03%	0,57%	%
Eraldised	0,82%	0,87%	0,9%	-0,05%	-5,50%	-0,06%	-6,79%
Kokku pikaajalised kohustused	1,47%	1,51%	1,0%	-0,03%	-2,31%	0,51%	50,96%
Kokku kohustused	46,95%	49,77%	47,2%	-2,82%	-5,67%	2,62%	5,56%
Omakapital							
Aktiakapital							
nimiväärtuses	27,77%	28,55%	29,8%	-0,78%	-2,75%	-1,24%	-4,15%
Ülekurss	6,09%	6,26%	6,5%	-0,17%	-2,75%	-0,27%	0,00%
Kohustuslik reservkapital	2,78%	2,86%	3,0%	-0,08%	-2,75%	-0,12%	-4,15%
eelmiste perioodide							
jaotamata kasum						-	
(kahjum)	0,00%	-0,59%	-0,6%	0,59%	100,00	%	-0,01%
Aruandeaasta							
kasum(kahjum)	16,42%	13,15%	14,1%	3,27%	24,87%	-0,99%	-6,97%
Kokku omakapital	53,05%	50,23%	52,8%	2,82%	5,62%	-2,62%	-4,96%
Kokku kohustused ja omakapital	100,00	100,00	100,0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	%	%	%				

LISA 1 (järg)

Telia Eesti AS vertikaalanalüüs

AKTIVA	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
Varad	2014-2015		2013-2014	
<i>Käibevara</i>				
Raha	828 000	20%	-400 000	-9%
Nõuded ja ettemaksed	1 995 000	3%	14 561 000	23%
Varud	469 000	3%	-1 526 000	-10%
<i>Kokku käibevara:</i>	3 292 000	3%	12 635 000	15%
<i>Põhivara</i>				
Investeeringud tütar ja sidusettevõtjatesse	3 825 000	282%	0	0%
finantsinvesteeringud	-93 000	-100%	0	0%
nõuded ja ettemaksed	3 143 000	25%	755 000	6%
materiaalne põhivara	-3 957 000	-2%	-6 331 000	-3%
immateriaalne põhivara	2 513 000	14%	5 750 000	48%
Kokku põhivara	5 431 000	3%	174 000	0%
Kokku varad	8 723 000	3%	12 809 000	4%
PASSIVA				
Kohustused ja omakapital				
<i>Lühiajalised kohustused</i>				
Laenukohustused	-4 000 000	-4%	11 000 000	11%
Võlad ja ettemaksed	-643 000	-2%	1 437 000	4%
Eraldised	0	0%	0	0%
<i>Kokku lühiajalised kohustused</i>	-4 643 000	-3%	12 437 000	9%
<i>Pikaajalised kohustused</i>				
Võlad ja ettemaksed	97 000	5%	1 776 000	888%
Eraldised	-76 000	-3%	-76 000	-3%
Kokku pikaajalised kohustused	21 000	0,5%	1 700 000	57%
Kokku kohustused	-4 622 000	-3%	14 137 000	10%
<i>Omakapital</i>				
Aktiivkapital nimiväärtuses	0	0%	0	0%
Ülekurss	0	0%	0	0%
Kohustuslik reservkapital	0	0%	0	0%
eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	1 814 000	-100%	-94 000	5%
Aruandeaasta kasum(kahjum)	11 531 000	28%	-1 234 000	-3%
<i>Kokku omakapital</i>	13 345 000	9%	-1 328 000	-1%
Kokku kohustused ja omakapital	8 723 000	3%	12 809 000	4%

LISA 2. Elisa Eesti AS bilans, bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs

Bilanss

AKTIVA	2 015	2 014	2 013
Varad			
Käibevara			
Raha	47 751 000	25 395 000	7 870 000
Nõuded ja ettemaksed	48 457 000	22 231 000	23 301 000
varud	6 479 000	5 112 000	5 083 000
Kokku käibevara	102 687 000	52 738 000	36 254 000
Põhivara			
Finantsinvesteeringud	96 000	96 000	96 000
Nõuded ja ettemaksed	56 399 000	81 605 000	81 392 000
Materiaalne põhivara	30 035 000	30 539 000	31 892 000
Immateriaalne põhivara	6 781 000	6 947 000	7 437 000
Kokku põhivara	93 311 000	119 187 000	120 817 000
Kokku varad	195 998 000	171 925 000	157 071 000
PASSIVA			
Kohustused ja omakapital			
Lühiajalised kohustused			
Võlad ja ettemaksed	9 648 000	8 364 000	10 499 000
Kokku lühiajalised kohustused	9 648 000	8 364 000	10 499 000
Kokku kohustused	9 648 000	8 364 000	10 499 000
Omakapital			
Aktiivkapital nimiväärtuses	256 000	256 000	256 000
ülekurss	528 000	528 000	528 000
kohustuslik reservkapital	26 000	26 000	26 000
eelmiste perioodide jaotamata kasum(kahjum)	162 751 000	145 762 000	129 508 000
Aruandeaasta kasum (kahjum)	22 789 000	16 989 000	16 254 000
Kokku omakapital	186 350 000	163 561 000	146 572 000
Kokku Kohustused ja omakapital	195 998 000	171 925 000	157 071 000

LISA 2 (järg)

Elisa Eesti AS bilansi vertikaalanalüüs

AKTIVA	2015	2014	2013	Muutu s ABS	muutus %	Muutu s ABS	muutu s %
				2014-2015		2013-2014	
Varad							
Käibevara							
Raha	24%	15%	5%	10%	65%	10%	195%
Nõuded ja ettemaksed	25%	13%	15%	12%	91%	-2%	-13%
varud	3%	3%	3%	0%	11%	0%	-8%
Kokku käibevara	52%	31%	23%	22%	71%	8%	33%
Põhivara							
Finantsinvesteeringud	0%	0%	0%	0%	-12%	0%	-9%
Nõuded ja ettemaksed	29%	47%	52%	-19%	-39%	-4%	-8%
Materiaalne põhivara	15%	18%	20%	-2%	-14%	-3%	-13%
Immateriaalne põhivara	3%	4%	5%	-1%	-14%	-1%	-15%
Kokku põhivara	48%	69%	77%	-22%	-31%	-8%	-10%
Kokku varad	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
PASSIVA							
Kohustused ja omakapital							
Lühiajalised kohustused							
Võlad ja ettemaksed	5%	5%	7%	0%	1%	-2%	-27%
Kokku lühiajalised							
kohustused	5%	5%	7%	0%	1%	-2%	-27%
Kokku kohustused	5%	5%	7%	0%	1%	-2%	-27%
Omakapital							
Aktiivkapital							
nimiväärtuses	0%	0%	0%	0%	-12%	0%	-9%
ülekurss	0%	0%	0%	0%	-12%	0%	-9%
kohustuslik reservkapital	0%	0%	0%	0%	-12%	0%	-9%
eelmiste perioodide							
jaotamata kasum(kahjum)	83%	85%	82%	-2%	-2%	2%	3%
Aruandeaasta kasum (
kahjum)	12%	10%	10%	2%	18%	0%	-5%
Kokku omakapital	95%	95%	93%	0%	0%	2%	2%
Kokku Kohustused ja							
omakapital	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

LISA 2 (järg)

Elisa Eesti AS bilansi horisontaalanalüüs

AKTIVA	Muutus ABS	muutus	Muutus ABS	muutus
Varad	2014-2015	%	2013-2014	%
Käibevara				
Raha	22 356 000,00	88%	17 525 000,00	223%
Nõuded ja ettemaksed	26 226 000,00	118%	-1 070 000,00	-5%
varud	1 367 000,00	27%	29 000,00	1%
Kokku käibevara	49 949 000,00	95%	16 484 000,00	45%
Põhivara				
Finantsinvesteeringud	0,00	0%	0,00	0%
Nõuded ja ettemaksed	-25 206 000,00	-31%	213 000,00	0%
Materiaalne põhivara	-504 000,00	-2%	-1 353 000,00	-4%
Immateriaalne põhivara	-166 000,00	-2%	-490 000,00	-7%
Kokku põhivara	-25 876 000,00	-22%	-1 630 000,00	-1%
Kokku varad	24 073 000,00	14%	14 854 000,00	9%
PASSIVA				
Kohustused ja omakapital				
Lühiajalised kohustused				
Võlad ja ettemaksed	1 284 000,00	15%	-2 135 000,00	-20%
Kokku lühiajalised kohustused	1 284 000,00	15%	-2 135 000,00	-20%
Kokku kohustused	1 284 000,00	15%	-2 135 000,00	-20%
Omakapital				
Aktiivkapital nimiväärtuses	0,00	0%	0,00	0%
ülekurss	0,00	0%	0,00	0%
kohustuslik reservkapital	0,00	0%	0,00	0%
eelmiste perioodide jaotamata kasum(kahjum)	16 989 000,00	12%	16 254 000,00	13%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	5 800 000,00	34%	735 000,00	5%
Kokku omakapital	22 789 000,00	14%	16 989 000,00	12%
Kokku Kohustused ja omakapital	24 073 000,00	14%	14 854 000,00	9%

LISA 3. Tele2 Eesti AS bilans , bilansi horisontaal-ja vertikaalanalüüs

Bilans

AKTIVA

Varad	2 015	2 014	2 013
Käibevara			
Raha	3 476 742	5 074 814	3 405 933
Nõuded ja ettemaksud	16 168 746	16 893 199	18 406 413
varud	3 342 251	1 774 536	3 357 042
Kokku käibevara	22 987 739	23 742 549	25 169 388
Põhivara			
finantsinvesteeringud	24 737 932	25 272 576	25 078 613
Nõuded ja ettemaksud	2 185 016	1 981 546	12 020 981
Materiaalne põhivara	43 705 062	43 812 032	43 830 021
Immateriaalne põhivara	7 395 601	7 502 435	2 087 104
Kokku Põhivara	78 023 611	78 568 589	83 016 719
Kokku varad	101 011 350	102 311 138	108 186 107

PASSIVA

Kohustused ja omakapital	2 015	2 014	2 013
Kohustused			
Lühiajalised kohustused			
laenukohustused	119 991	0	0
Võlad ja ettemaksud	9 383 086	8 679 842	10 066 591
Kokku lühiajalised kohustused	9 503 077	8 679 842	10 066 591
Pikaajalised kohustused			
Laenukohustused	5 000 000	0	0
eraldised	5 279 795	4 243 483	3 823 711
Kokku pikaajalised kohustused	10 279 795	4 243 483	3 823 711
Kokku kohustused	19 782 872	12 923 325	13 890 302
Omakapital			
Aktiivkapital nimiväärtuses	50 400	25 836	26 849
Ülekurss	8 833 563	14 221 646	14 221 646
Kohustuslik reservkapital	5 040	2 685	2 685
Eelmiste perioodide jaotamata kasum(kahjum)	70 524 004	70 045 638	74 709 110
Aruandeaasta kasum(kahjum)	1 815 471	5 092 008	5 335 515
Kokku omakapital	81 228 478	89 387 813	94 295 805
Kokku kohustused ja omakapital	101 011 350	102 311 138	108 186 107

LISA 3. (järg)

Tele2 Eesti AS bilansi vertikaalanalüüs

	2015	2014	2013	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
				2014-2015		2013-2014	
Varad							
Käibevara							
Raha	3%	5%	3%	-2%	-31%	2%	58%
Nõuded ja ettemaksed	16%	17%	17%	-1%	-3%	-1%	-3%
varud	3%	2%	3%	2%	91%	-1%	-44%
Kokku käibevara	23%	23%	23%	0%	-2%	0%	0%
Põhivara							
finantsinvesteeringud	24%	25%	23%	0%	-1%	2%	7%
Nõuded ja ettemaksed	2%	2%	11%	0%	12%	-9%	-83%
Materiaalne põhivara	43%	43%	41%	0%	1%	2%	6%
Immateriaalne põhivara	7%	7%	2%	0%	0%	5%	280%
Kokku Põhivara	77%	77%	77%	0%	1%	0%	0%
Kokku varad	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
PASSIVA							
Kohustused ja omakapital							
Kohustused							
Lühiajalised kohustused							
laenukohustused							
Võlad ja ettemaksed	9%	8%	9%	1%	9%	-1%	-9%
Kokku lühiajalised kohustused	9%	8%	9%	1%	11%	-1%	-9%
Pikaajalised kohustused							
Laenukohustused	5%	0%	0%	5%	0%	0%	0%
eraldised	5%	4%	4%	1%	26%	1%	17%
Kokku pikaajalised kohustused	10%	4%	4%	6%	145%	1%	17%
Kokku kohustused	20%	13%	13%	7%	55%	0%	-2%
Omakapital							
Aktsiakapital nimiväärtuses	0%	0%	0%	0%	98%	0%	2%
Ülekurss	9%	14%	13%	-5%	-37%	1%	6%
Kohustuslik reservkapital	0%	0%	0%	0%	90%	0%	6%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum(kahjum)	70%	68%	69%	1%	2%	-1%	-1%
Aruandeaasta kasum(kahjum)	2%	5%	5%	-3%	-64%	0%	1%
Kokku omakapital	80%	87%	87%	-7%	-8%	0%	0%
Kokku kohustused ja omakapital	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

LISA 3.(järg)

Tele2 Eesti bilansi horisontaalanalüüs

	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
	2014-2015		2013-2014	
Varad				
Käibevara				
Raha	-1 598 072	-31%	1 668 881	49%
Nõuded ja ettemaksed	-724 453	-4%	-1 513 214	-8%
varud	1 567 715	88%	-1 582 506	-47%
Kokku käibevara	-754 810	-3%	-1 426 839	-6%
Põhivara				
finantsinvesteeringud	-534 644	-2%	193 963	1%
Nõuded ja ettemaksed	203 470	10%	-10 039 435	-84%
Materiaalne põhivara	-106 970	0%	-17 989	0%
Immateriaalne põhivara	-106 834	-1%	5 415 331	259%
Kokku Põhivara	-544 978	-1%	-4 448 130	-5%
Kokku varad	-1 299 788	-1%	-5 874 969	-5%
PASSIVA				
Kohustused ja omakapital				
Kohustused				
Lühiajalised kohustused				
laenukohustused	119 991	0%		
Võlad ja ettemaksed	703 244	8%	-1 386 749	-14%
Kokku lühiajalised kohustused	823 235	9%	-1 386 749	-14%
Pikaajalised kohustused				
Laenukohustused	5 000 000	0%	0	0%
eraldised	1 036 312	24%	419 772	11%
Kokku pikaajalised kohustused	6 036 312	142%	419 772	11%
Kokku kohustused	6 859 547	53%	-966 977	-7%
Omakapital				
Aktiivkapital nimiväärtuses	24 564	95%	-1 013	-4%
Ülekurss	-5 388 083	-38%	0	0%
Kohustuslik reservkapital	2 355	88%	0	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum(kahjum)	478 366	1%	-4 663 472	-6%
Aruandeaasta kasum(kahjum)	-3 276 537	-64%	-243 507	-5%
Kokku omakapital	-8 159 335	-9%	-4 907 992	-5%
Kokku kohustused ja omakapital	-1 299 788	-1%	-5 874 969	-5%

LISA 4. Telia Eesti AS kasumiaruanne, kasumiaruande horisontaal-ja vertikaalanalüüs

Kasumiaruanne

	2 015	2 014	2 013
Müügitulu	62 101 160	61 321 763	66 942 884
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-40 812 916	-42 432 475	-44 944 775
Brutokasum	21 288 244	18 889 288	21 998 109
Turustuskulud	-11 250 778	-9 178 554	-11 192 107
Üldhalduskulud	-8 224 636	-7 807 995	-7 779 227
Muud äritulud	768 769	3 141 253	1 103 916
Muud äriksulud	-62 410	-37 340	-2 015
Äriksum (kahjum)	2 519 189	5 006 652	4 128 676
Muud finantstulud ja - kulud	-703 718	85 356	1 206 839
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	1 815 471	5 092 008	5 335 515
Aruandeaasta kasum (kahjum)	1 815 471	5 092 008	5 335 515

LISA 4. (järg)

Telia Eesti AS kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2015	2014	2013	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutu s %
				2014-2015		2013-2014	
Müügitulu	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Müüdnud tootangu (kaupade, teenuste) kulu	-66%	-69%	-67%	3%	-5%	-2%	3%
Brutokasum	34%	31%	33%	3%	11%	-2%	-6%
Turustuskulud	-18%	-15%	-17%	-3%	21%	2%	-10%
Üldhalduskulud	-13%	-13%	-12%	-1%	4%	-1%	10%
Muud äritulud	1%	5%	2%	-4%	-76%	3%	211%
Muud ärikskulud	-0,10%	0%	0%	0%	65%	0%	1923%
Ärikskasum	4%	8%	6%	-4%	-50%	2%	32%
Muud finantstulud ja - kulud	-1%	0%	2%	-1%	-914%	-2%	-92%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	3%	8%	8%	-5%	-65%	0%	4%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	3%	8%	8%	-5%	-65%	0%	4%

LISA 4. (järg)

Telia Eesti AS kasumiaruande horisontaalanalüüs

	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
	2014-2015		2013-2014	
Müügitulu	779 397	1%	-5 621 121	-8%
Müüdud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	1 619 559	-4%	2 512 300	-6%
Brutokasum	2 398 956	13%	-3 108 821	-14%
Turustuskulud	-2 072 224	23%	2 013 553	-18%
Üldhalduskulud	-416 641	5%	-28 768	0%
Muud äritulud	-2 372 484	-76%	2 037 337	185%
Muud ärikulud	-25 070	67%	-35 325	1753%
Äri kasum (kahjum)	-2 487 463	-50%	877 976	21%
Muud finantstulud ja - kulud	-789 074	-924%	-1 121 483	-93%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-3 276 537	-64%	-243 507	-5%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-3 276 537	-64%	-243 507	-5%

LISA 5. Elisa Eesti AS kasumiaruanne, kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs.

Kasumiaruanne

Müügitulu	95 365 000	95 220 000	94 763 000
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-53 966 000	-58 549 000	-60 203 000
Brutokasum(-kahjum)	41 399 000	36 671 000	34 560 000
Turustuskulud	-7 861 000	-1 608 000	-1 706 000
Üldhalduskulud	-14 313 000	-20 774 000	-19 294 000
Muud äritulud	76 000	117 000	146 000
Muud äriksulud	-49 000	-55 000	-21 000
Äriksaum(kahjum)	19 252 000	14 411 000	13 685 000
Muud finantstulud ja -kulud	3 537 000	2 578 000	2 569 000
kasum(kahjum) enne tulumaksustamist	22 789 000	16 989 000	16 254 000
Aruandeaasta kasum (kahjum)	22 789 000	16 989 000	16 254 000

Elisa Eesti AS kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2015	2014	2013	Muutu s ABS	muutus %	Muutu s ABS	muutus %
				2014-2015		2013-2014	
	100						
Müügitulu	%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-57%	-61%	-64%	5%	-8%	2%	-3%
Brutokasum(-kahjum)	43%	39%	36%	5%	13%	2%	6%
Turustuskulud	-8%	-2%	-2%	-7%	388%	0%	-6%
Üldhalduskulud	-15%	-22%	-20%	7%	-31%	-1%	7%
Muud äritulud	0%	0%	0%	0%	-35%	0%	-20%
Muud äriksulud	0%	0%	0%	0%	-11%	0%	161%
Äriksaum(kahjum)	20%	15%	14%	5%	33%	1%	5%
Muud finantstulud ja -kulud	4%	3%	3%	1%	37%	0%	0%
kasum(kahjum) enne tulumaksustamist	24%	18%	17%	6%	34%	1%	4%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	24%	18%	17%	6%	34%	1%	4%

LISA 5. (järg)

Elisa Eesti AS kasumiaruande horisontaalanalüüs

	Muutus ABS	muutus	Muutus ABS	muutus
	2014-2015	%	2013-2014	%
Müügitulu	145 000,00	0%	457 000,00	0%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	4 583 000,00	-8%	1 654 000,00	-3%
Brutokasum(-kahjum)	4 728 000,00	13%	2 111 000,00	6%
Turustuskulud	-6 253 000,00	389%	98 000,00	-6%
Üldhalduskulud	6 461 000,00	-31%	1 480 000,00	8%
Muud äritulud	-41 000,00	-35%	-29 000,00	-20%
Muud ärikulud	6 000,00	-11%	-34 000,00	162%
Äri kasum(kahjum)	4 841 000,00	34%	726 000,00	5%
Muud finantstulud ja -kulud	959 000,00	37%	9 000,00	0%
kasum(kahjum) enne tulumaksustamist	5 800 000,00	34%	735 000,00	5%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	5 800 000,00	34%	735 000,00	5%

LISA 6. Tele2 Eesti AS kasumiaruanne, kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs

Kasumiaruanne

	2 015	2 014	2 013	2 012
Müügitulu	62 101 160	61 321 763	66 942 884	91 819 631
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-	-	-	-
Brutokasum	21 288 244	18 889 288	21 998 109	27 961 481
	-	-	-	-
Turustuskulud	11 250 778	-9 178 554	11 192 107	13 119 355
Üldhalduskulud	-8 224 636	-7 807 995	-7 779 227	-8 391 514
Muud äritulud	768 769	3 141 253	1 103 916	1 085 694
Muud ärikulud	-62 410	-37 340	-2 015	-24 052
Ärikasum (kahjum)	2 519 189	5 006 652	4 128 676	7 512 254
Muud finantstulud ja - kulud	-703 718	85 356	1 206 839	1 396 817
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	1 815 471	5 092 008	5 335 515	8 909 071
Aruandeaasta kasum (kahjum)	1 815 471	5 092 008	5 335 515	8 909 071

Tele2 Eesti AS kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2015	2 014	2 013	Muu		Muut	
				tus ABS	muutus %	us ABS	muutus %
				2014-2015		2013-2014	
Müügitulu	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-66%	-69%	-67%	3%	-5%	-2%	3%
Brutokasum	34%	31%	33%	3%	11%	-2%	-6%
Turustuskulud	-18%	-15%	-17%	-3%	21%	2%	-10%
Üldhalduskulud	-13%	-13%	-12%	-1%	4%	-1%	10%
Muud äritulud	1%	5%	2%	-4%	-76%	3%	211%
Muud ärikulud	-0,10%	0%	0%	0%	65%	0%	1923%
Ärikasum (kahjum)	4%	8%	6%	-4%	-50%	2%	32%
Muud finantstulud ja - kulud	-1%	0%	2%	-1%	-914%	-2%	-92%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	3%	8%	8%	-5%	-65%	0%	4%
Aruandeaasta kasum	3%	8%	8%	-5%	-65%	0%	4%

LISA 6. (järg)

Tele2 Eesti AS kasumiaruande horisontaalanalüüs

	Muutus ABS	muutus %	Muutus ABS	muutus %
	2014-2015		2013-2014	
Müügitulu	779 397	1%	-5 621 121	-8%
Müüdud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	1 619 559	-4%	2 512 300	-6%
Brutokasum	2 398 956	13%	-3 108 821	-14%
Turustuskulud	-2 072 224	23%	2 013 553	-18%
Üldhalduskulud	-416 641	5%	-28 768	0%
Muud äritulud	-2 372 484	-76%	2 037 337	185%
Muud ärikulud	-25 070	67%	-35 325	1753%
Äri kasum (kahjum)	-2 487 463	-50%	877 976	21%
Muud finantstulud ja - kulud	-789 074	-924%	-1 121 483	-93%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-3 276 537	-64%	-243 507	-5%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-3 276 537	-64%	-243 507	-5%

LISA 7. Ettevõtete rahavoogude aruanded

Telia rahavoogude aruanne

	2 015	2 014	2 013
Rahavood äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	62 208 000	52 352 000	53 659 000
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	46 479 000	48 629 000	47 085 000
Kasum (kahjum) põhivara müügist	-4 981 000	-741 000	-436 000
Muud korrigeerimised	93 000	0	0
Kokku korrigeerimised	41 591 000	47 888 000	46 649 000
		-	
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-5 138 000	15 316 000	6 261 000
Varude muutus	-4 691 000	1 526 000	5 803 000
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-2 221 000	3 147 000	-8 158 000
Makstud intressid	-345 000	-604 000	-908 000
		-	-
Makstud ettevõtte tulumaks	-9 698 000	11 147 000	10 887 000
Kokku rahavood äritegevusest	85 928 000	77 846 000	92 419 000
Rahavood investeerimistegevusest			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-	-	-
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	48 610 000	50 270 000	57 428 000
Tasutud tütarettevõtjate soetamisel	8 557 000	2 962 000	-568 000
Laekunud intressid	-2 225 000	0	0
Muud laekumised investeerimistegevusest	1 000	5 000	4 000
	0	0	344000
	-	-	
Kokku rahavood investeerimistegevusest	42 277 000	47 303 000	-56 512
Rahavood finantseerimistegevusest			
Saadud laenud	46 522 000	47 900 000	55 000 000
	-	-	
Saadud laenude tagasimaksud	50 522 000	36 900 000	-50 000
	-	-	-
Makstud dividendid	38 792 000	41 933 000	40 956 000
	-	-	-
Kokku rahavood finantseerimistegevusest	42 792 000	30 933 000	35 956 000
Kokku rahavood	859 000	-390 000	-49 000
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	4 120 000	4 520 000	4 592 000
Raha ja raha ekvivalentide muutus	859 000	-390 000	-49 000
Valuutakursside muutuste mõju	-31 000	-10 000	-23 000
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	4 948 000	4 120 000	4 520 000

LISA 7. (järg)

Elisa rahavoogude aruanne

	2 015	2 014	2 013
Rahavood äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	19 252 000	14 411 000	13 685 000
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	10 506 000	10 848 000	11 426 000
Kokku korrigeerimised	10 506 000	10 848 000	11 426 000
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-1 020 000	857 000	-1 940 000
Varude muutus	-1 367 000	-29 000	437 000
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	804 000	-1 996 000	-721 000
Laekunud intrssid	3 537 000	2 577 000	2 481 000
Kokku rahavood äritegevusest	31 712 000	26 668 000	25 368 000
<i>Rahavood investeerimistegevusest</i>			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-9 356 000	-9 143 000	-17 189 000
Antud Laenud		0	
Kokku rahavood investeerimistegevusest	-9 356 000	-9 143 000	-95 189 000
Kokku rahavood	22 356 000	17 525 000	-69 821 000
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	25 395 000	7 870 000	77 691 000
Raha ja raha ekvivalentide muutus	22 356 000	17 525 000	-69 821 000
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	47 751 000	25 395 000	7 870 000

Tele2 rahavoogude aruanne

	2 015	2 014	2 013
Rahavood äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	2 518 189	5 006 652	4 128 676
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	9 193 698	9 150 332	8 885 484
Kasum (kahjum) põhivara müügist	-68 309	-2 352 954	0

Muud korrigeerimised	0	-1	0
Kokku korrigeerimised	9 125 389	6 797 377	8 885 484
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	520 983	1 552 156	-319 538
Varude muutus	-1 567 715	1 582 506	-498 745
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	569 100	-1 246 222	130 591

LISA. 7 (järg)

Makstud intressid	-91 030	-118 952	-417
Kokku rahavood äritegevusest	11 075 916	13 573 517	12 326 051
Rahavood investeerimistegevusest			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-7 809 438	-	-7 578 449
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	68 309	2 600 000	0
Antud laenud	0	0	-
Laekunud intressid	54	9 620	10 000 000
Kokku rahavood investeerimistegevusest	-7 741 075	-	-
Rahavood finantseerimistegevusest	11 905 855	17 578 097	
Saadud laenud	5 119 991	0	0
Makstud intressid	-84 464	0	0
Laekunud aktsiate või osade emiteerimisest	25 194	0	0
Tasutud omaaktsiate või osade tagasiostmisel	-10 000 000	0	0
Kokku rahavood finantseerimistegevusest	-4 939 279	0	0
Kokku rahavood	-1 604 438	1 667 662	-5 252 046
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	5 074 814	3 405 933	8 657 979
Raha ja raha ekvivalentide muutus	-1 604 438	1 667 662	-5 252 046
Valuutakursside muutuste mõju	6 366	1 219	0
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	3 476 742	5 074 814	3 405 933

LISA. 8 Suhtarvude valemid

Likviidsed Suhtarvud

Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja =	Käibevara/ lühiajalised Kohustused
Happetest =	Käibevara-varud-ettemaksud/lühiajalised Kohustused
Maksevõime kordaja=	Käibevara-varud/lühiajalised Kohustused
Puhaskäibekapital =	Käibevara- lühiajalised Kohustused
Maksevalmiduse % =	Likviidsed käibevarad/lühiajalised kohustused
Likviidsuspuhver päevades =	Likviidne käibevara - lühiajalised kohustused * 365/ korrigeeritud kasum
Rahavood äritegevusest % varadest =	Rahavood äritegevusest / Varad kokku
Rahavood äritegevusest/müügitulust =	Rahavood äritegevusest / müügitulu

Varade efektiivsus

Vara käibesagedus =	Müügitulud/ kogu varad
Varude käibevalde =	Varud * 365 / müügitulu
Raha laekumisvalde päevades =	Nõuded ostjate vastu *365 / müügitulu
Tasumisperiood =	Võlgnevus tarnijatele * 365 / müügitulud (1+km)

Kapitali struktuuri suhtarvud

Võlakordaja % =	Kohustused / kogu passiva
Omandikordisti=	Vara /Kokku omakapital
Soliidsuskordaja =	Omakapital / vara

Rentaablussuhtarvud

ROE = Omakapitali rentaablus =	Puhaskasum / omakapital
ROA= Varade rentaablus =	Puhaskasum/ keskmine koguvara
Puhasmarginaal =	Puhaskasum / Müügitulu
Tegevuse tasuvus=	Ärikasum/ müügitulu

Telekomi suhtarvud

ARPU = Keskmine tulu kliendi kohta =	Mobiilside müügitulu/kliendi arv/12
Churn Rate = kliendi voolavus =	Kliendi arv per. alguses – kliendi arv per. lõpus / kliendid per. alguses

SUMMARY

Analysis of the financial condition of the telecommunication companies in the case of Tele2 Eesti AS, Telia Eesti AS, Elisa Eesti AS

Katrin Agejeva

Language:	Estonian	Figures:	22
Pages:	68	Tables:	8
References:	26	Appendixes:	8

In Estonian telecommunication industry there are three main companies: Telia Eesti AS, Elisa Eesti AS and Tele2 Eesti AS, who all together have 99% of the market share. Since population in Estonia is quite little, and there are basically no people, who do not have a mobile service, companies have to compete with each other and flatter clients to get them change their mobile service provider. This kind of act has brought a heavy price decline. For example, call minute has decreased over 7 times. Also, people are not calling so much, as they can communicate on the internet today.

The largest source of revenue in price wars is mobile internet usage, which has grown over ten times in past years. Sales in mobile internet service have also grown. People have started to use mobile internet connection instead of cable, which makes it possible to have internet everywhere in Estonia or even abroad. The internet service management is very expensive, but people demand good quality and larger amount of data. To maintain fast internet access, companies have to invest in new technology, which does not increase customer returns, but maintains it on the same level, since people do not want to pay more for the better service

The purpose of this thesis was to evaluate the telecommunication companies competitiveness and find out how it affected the financial position of the companies, also to give evaluation to companies economic results. For that, the author of this thesis performed comparative analysis of financial reports of the companies in years 2013-2015, which consists of horizontal analysis and

common-size analysis of balance and income statement and also ratio analysis. For the ratio analysis, the author used liquidity ratios, capital structure ratios and profitability ratios. Also, ARPU – average revenue per person and CHURN RATE, which describes customer turnover per year.

Horizontal analysis revealed that Elisa had the biggest change in the company's current assets. Elisa finances increased 223% in 2014 and 88% in 2015. Tele2 long-term receivables had decreased the most, that is 84% in 2015. This was caused by the netting of loans with Tele2 Sverige AB.

Telia debts and advanced payments account had increased by 888% in 2014, due to the incurred debts. Tele2 long-term liabilities increased by 142% in 2015, since the company took a loan. Telia had the largest revenue growth.

The common-size analysis showed, that Elisa had the highest proportion of current assets in the balance. It has remained stable for all of the three companies, but in 2015 Elisa current assets were 52,4% of total assets. It also turned out, that Telia is using more external finances, and its liabilities had the biggest percentage of total assets. Elisa had the highest net profit share of the sales revenue and the ratio is growing trend.

From the ratio analysis, it turned out, that Elisa is the most liquid. Telia had the greatest results in ratio analysis, where it turned out, that Telia uses company's assets the most intensely and effectively. The capital structure ratio showed that every company has a great ability to pay short- and long-term obligations. Profitability ratios showed that Telia and Elisa were working more effectively than Tele2. Telia has the highest return on equity, which is one of the most important ratios to the company's owner.

Despite the fact, that service prices have been decreased year after a year and telecommunication field needs a lot of investment, the companies have been able to function effectively and earn profits. The financing strategy is different for every company and so are the ratios. Due to the competition, every company has difficulties to achieve good results, so it is recommended that companies find additional source of income.

Deklareerin, et käesolev lõputöö, mis on minu iseseisva töö tulemus, on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli diplomi taotlemiseks ning selle alusel ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi ega diplomit.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjanduslikest allikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Autor:
(Katrín Agejeva, 05. detsember 2016)

Üliõpilaskood:

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(Kristo Krumm, 05. detsember 2016)

Kaitsmisele lubatud: ”.....” 2016

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)