

**TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
TALLINNA KOLLEDŽ**

Majandusarvestus

Sven Kalbus

**TULUDE JA KULUDE PERIODISEERIMISE MÕJU MERELOGISTIKA
ETTEVÕTTE MAJANDUSARUANNETELE JA JUHTIMISOTSUSTELE
AASTATEL 2011-2013**

Lõputöö

Juhendaja: Eve Niitmets, *MSc*
Kaasjuhendaja: Ester Vahtre, *EMBA*

Tallinn 2015

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
MÕISTED	6
1. MAJANDUSAASTA ARUANDED JA KULUARVESTUSMETOODIKA.....	9
1.1. Majandusaasta aruande koostamise põhimõtted	9
1.2. Tegevuspõhine juhtimine	12
1.3. Tegevuspõhine kuluarvestus	14
2. TULUDE JA KULUDE PERIODISEERIMISE MÕJU MSC EESTI AS BAASIL.....	18
2.1. Ülevaade MSC Grupi tegevusest	18
2.2. Eesti veondus- ja laondussektori kirjeldus	21
2.3. Tulu- ja kululiikide periodiseerimise mõju hindamine	26
2.3.1. Tellimuse olemus ja MSC Eesti AS tulu- ning kululiigid	29
2.3.2. MSC Eesti AS kuluarvestussüsteem	32
2.3.3. MSC Eesti AS finantsanalüüs ja võrdlus põhiliste konkurentidega	36
2.3.4. Periodiseerimise mõju MSC Eesti AS bilansile ja kasumiaruandele.....	43
2.3.5. MSC Eesti AS kasumlikkuse muutus erinevate tegevuste lõikes.....	48
2.4. Järeldused ja ettepanekud	51
KOKKUVÕTE	58
LÜHENDID	64
VIIDATUD ALLIKAD	66
LISAD	69
SUMMARY	90

SISSEJUHATUS

Tänapäeva järjest tiheneva konkurentsiga majandussektorites, nagu logistika, on oluline määrata peamised kulukohad, et efektiivistada teenuse pakkumist. Peamiste kulukohtade määramisel on oluliseks abivahendiks ettevõtte kuluarvestussüsteem, mis on abivahendiks juhtkonna tasemel objektiivsete, põhjendatud otsuste tegemisel. Kuna traditsiooniline kuluarvestussüsteem tihti ei paku ettevõttele piisavalt täpset informatsiooni, siis on mõistlik kasutada tegevuspõhist kuluarvestussüsteemi.

Tegevuspõhine kuluarvestussüsteem ei ole Eestis väga levinud ettevõtete hulgas, kuna selle sisse seadmine on suhteliselt kulukas ja keeruline. Eelkõige sobib vaadeldav kuluarvestussüsteem suurematele ettevõtetele, millel on suurem tootevalik või mis pakub mitmeid erinevaid teenuseid. Kuluarvestussüsteemi rakendamisel tuleb järgida Eestis rakendatavaid nõudeid raamatupidamisele, nagu nõue periodiseerida kõik tuludega seonduvad kulud samasse arvestusperioodi, millal need tekkisid ning arvestusprintsipi järjepidev kasutamine majandusaruannetes, et tagada andmete võrreldavus. Mõnedel juhtudel võib tulude ja kulude kajastamise periood ehk tekkimise hetk olla mitmeti mõistetav. Tulude ja kulude teatud viisil periodiseerimine võib oluliselt erineda tulemustest, mis tekiksid, kui kasutada alternatiivset kajastamise võimalust majandusaruannetes. Olulises määras võivad muutuda nii ettevõtte kasumlikkus, majandusolukorda iseloomustavad suhtarvud, majandusaruannetel põhinevad tarnijate krediidiotsused kui ka kontserni- või firmasisesed juhtimisotsused.

Lõputöö teema valikul lähtus autor eelkõige uuritava ettevõtte vajadustest. Arvestades asjaoluga, et MSC Grupi puhul on tegemist eraõigusliku juriidilise isikuga, mis ei soovi kontserni siseste andmete liigset avalikustamist, polnud suuremamahulisematel andmete hulgal põhinevad uurimistööd võimalikud. Siiski võimaldati lõputöö autoril uurida teatud hulga tulude ja kulude periodiseerimise mõju majandusaruannetele ning ettevõtte sisestele juhtimisotsustele kindla ajaperioodi jooksul. Uurimisvaldkonnaga puutus autor kokku ettevõttes praktiliselt olles.

Tulude ja nende tekkimisega seotud kulude kajastamine samas ajaperioodis on paljudel juhtudel ettevõtetes problemaatiliseks valdkonnaks. Audiitorfirmade kontrolli tulemusel on üsna sagedased juhtumid, kus tulude ja kulude vastavuse printsiipi pole järgitud. Tulude või kulude

tekkimise hetke identifitseerimine on enamasti vähem problemaatiline, kuid eksimusi esineb siingi. Tulude ja kulude periodiseerimine pole seega kuigi uudne küsimusi tekitav valdkond, kuid siiski ei ole autorile teadaolevalt ettevõtete majandusaruannetel ning kuluarvestussüsteemist saadaoleval informatsioonil põhinevaid uuringuid läbi viidud.

Tulude ja kulude periodiseerimise aluseks on firma kuluarvestussüsteemis rakendatav kuluobjekt. Vaadates erinevaid kirjandusallikaid, siis võõrkeelsed uurimused on näidanud tegevuspõhise kuluarvestussüsteemi edukat rakendamist mitmes ettevõttes. Siiski tuleb tihti teoreetilisi seisukohti praktikas modifitseerida vastavalt ettevõtte iseloomule ja spetsiifilistele omadustele, mis võivad tekitada küsimusi ka tulude ja kulude periodiseerimises. Sellegipoolest pole lõputöö autorile teadaolevalt vastavasisulisi artikleid ja uurimusi avaldatud.

Antud lõputöös uurimisprobleemiks on asjaolu, kuidas on mõjutatud merelogistikaettevõtte majandusaruanded ja juhtimisotsused sõltuvalt teatud tuludest ja kuludest, mille periodiseerimine pole üheselt mõistetav. Uurimuses kasutatakse kuluarvestussüsteemis klassifitseeritava kahe erineva tegevusega kaasnevaid tulusid ja kulusid. Vaadeldavad tegevused on kauba vedamiseks kasutatavate konteinerite üle tähtaja hoidmisega seotud lisatasud ning sadamates konteinerite hoiustamisega seotud tasud. Uurimisprobleemist selgema ülevaate saamiseks on esmalt kirjeldatud MSC Eesti AS ettevõtet ja kontserni ning tegevuskeskkonda, millesse firma kuulub. Põhjalikumalt kirjeldatakse ka MSC Grupi kuluarvestuse põhimõtteid ja süsteemi, mida kontsernisiseselt rakendatakse.

Lõputöö eesmärgiks on leida, kas ettevõtte majandusaruanded oleksid olulises määras mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest. Keskendutakse eelkõige müügitulule, äri- ja puhaskasumile, nõuete ning lühiajalistele kohustuste koosseisule ja nende põhjal arvutatavatele näitajatele ning suhtarvudele. Samuti leitakse, millises määras muutuks eelnevalt nimetatud uuritavate tegevuste käive, kasumlikkus ning kasvunäitajad, mis on oluline ettevõtte juhtimistasandil otsuste tegemisel. Lõputöö ülesandeks on anda hinnang, kas tulude ja kulude alternatiivne periodiseerimine mõjutaks ettevõtte siseste ja väliste osapoolte hinnangut MSC Eesti AS edukusele ning kas firma juhtimistasandil langetud otsused oleksid muutunud olulises määras uue informatsiooni tõttu.

Uurimuses kasutatakse merelogistikaettevõtte MSC Eesti AS majandusaruandeid ja –näitajaid ning ettevõtte kuluarvestussüsteemist saadavat informatsiooni. Uurimus teostatakse 2011, 2012 ja 2013. aasta majandusaruannete põhjal, kus periodiseeritakse ümber tulusid ja kulusid, mida ettevõtte kajastab hetkel uues perioodis, kuid mida võiks kajastada ka vanas perioodis.

Tuginedes rahvusvaheliselt tunnustatud arvestuse ja aruandluse põhimõtetele, kus kasutatakse arvestusprintsiipe järjepidevalt, et andmed oleksid võrreldavad, on muudetud kõikide analüüsides kasutatavate aastate andmeid sarnase meetodika alusel. Algselt kirjeldatakse uuritava ettevõtte kuluarvestussüsteemi ning viiakse läbi ettevõtte horisontaal- ning vertikaalanalüüs tegelike majandusandmete põhjal ning samuti arvutatakse majandusolukorda iseloomustavad suhtarvud. Uurimuse järgnevas etapis esitatakse tulemused aga hüpoteetilisele olukorrale tuginedes. Seejärel on võrreldud tegeliku ja hüpoteetilise periodiseerimise käigus saadud majandusaruandeid ning antud hinnang muutuste olulisusele. Tulemuste illustreerimiseks on kasutatud tabeleid ja jooniseid. Kuigi enamik arvulisi näitajaid on kättesaadavad MSC Eesti AS majandusaruannetest, on teatud andmed siiski leitavad vaid MSC Eesti AS majandus-tarkvarast.

Lõputöö jaguneb kaheks peatükiks. Esimene peatükk põhineb Eestis raamatupidamist reguleerivatel seaduslikel alustel ning tegevuspõhise juhtimise ja kuluarvestusmeetodika kirjeldamisel. Tekstisisesele lisatud viited seadusaktidele ning erialasele kirjandusele ning eelnevalt läbiviidud uurimustele. Lõputöö teises peatükis kirjeldatakse esmalt veondus ja laondussektorit Eestis aastatel 2010-2013 ning tutvustatakse MSC Eesti AS tegevust ning ettevõtte kuluarvestusmeetodikat. Seejärel viiakse läbi ettevõtte finantsanalüüs ning võrreldakse tulemusi peamiste konkurentidega, kes tegutsevad samuti merelogistikas, Maersk Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ. Tulude ja kulude periodiseerimise mõju hindamiseks moodustatakse järgnevalt hüpoteetilised majandusaruanded ning võrreldakse tegelikega, hinnates muutuste olulisust. Viimaks teostatakse analüüsid vaadeldavate tegevuste siseselt, kus hinnatakse tulude ja kulude periodiseerimise mõju ja olulisust. Samuti seostatakse analüüside tulemusi juhtimistasandi otsustega.

MÕISTED

Agenteerimine – laeva teenindamise korraldamine sadamas: laeva sadamakülastuse vormistamine, sadamatasude tasumine, lastimise/lossimise korraldamine, laevale vajalike kaldateenuste tellimine (Tallinna Sadam...2014).

Brutosumma – millegi kogusumma enne mahaarvatistega korrigeerimist (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 153).

Ekspedeerija – operaator, kes tegutseb täielikult või osaliselt üksnes veoprotsessi korraldamise ja juhtimisega. Eesti keeles on hakatud sõnaga „ekspedeerija“ samaväärselt kasutama ka väljendit „speditöör“, mis tuleneb itaalia keelsest sõnast *spedire*, mis tähendab otsetõlkes saatjat (Suursoo 2010, lk 89).

Ekspedeerimine – on professionaalne kaubavedude korraldamine. Reeglina mõistetakse selle all kaubavedude korraldamist kellegi teise nimel ja huvides. Eesti keelde on termin „ekspedeerimine“ tulnud vene keelsest sõnast *экспедирование* (Suursoo 2010, lk 89).

Finantseerimiskulud ehk finantskulud – kulud, mis on seotud ettevõtte rahastamisega (näiteks intressikulud) (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 288).

Finantskulude määr – Keskmise finantskulude määr näitab keskmist võõrkapitali tasuvust. Kui finantskulude määr ületab vara tasuvuse, väheneb omakapitali tasuvus. Kui vara tasuvus ületab keskmise finantskulude määra, võib ettevõtte suurendada finantsvõimendust (Ilisson 2004, lk 213).

Finantsvõimendus – Ettevõtte varade ja omakapitali suhe, mis näitab kui palju ettevõtte varadest on finantseeritud aktsionäride enda vahenditest. Mida suurem on näitaja, seda enam on kaasatud võõrkapitali (Ilisson 2004, lk 169). Finantsvõimendus on tingitud asjaolust, et ettevõtte omakapitalist reeglina ei piisa normaalseks majandustegevuseks, mistõttu ettevõtte võtab laenu (st võimendab ennast). Finantsvõimenduse kasutamisega kaasneb püsiv finantskulu, mis vähendab küll tulumaksustavat kasumit ja seega ka tulumaksu, kuid samal ajal (sõltuvalt intressikulu suurusest võib oluliselt väheneda lihtaktsionäride (osaühingus osanike) käsutusse

jääv kasum. Finantsvõimendus on edukas, kui firma teenib laenatud rahaga rohkem kui peab selle eest maksma (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 292).

Juhtimisarvestus – arvestus, mis hõlmab spetsiifilisi meetodeid, protseduure ja võtteid, mille eesmärgiks on anda juhtkonnale ja ettevõtte (asutuse, organisatsiooni) juhtimiseks vajalikku infot (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 453).

Kapitali kaalutud keskmine hind (WACC) – kapitali hind leitakse võõrkapitali hinna ja omakapitali hinna kaalutud keskmisena. WACC arvutamiseks on vaja teada omakapitali turuväärtust ja omakapitali hinda, võõrkapitali (laenukapitali) turuväärtust ja võõrkapitali hinda ning ettevõtte tulumaksumäära (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 494). WACC puhul on tegemist minimaalse tulunormiga, et rahuldada nii laenuandjaid kui ka omanikke ettevõtte riskitaseme juures (Kõomägi 2006, lk 156).

Kaudkulu – kulu, millel puudub vahetu seos objektiga või mida pole mingil põhjusel (näiteks arvestuse suur töömahukus) otstarbekas liigitada otsekuludeks. Kaudkulude jaotusaluseks võib olla näiteks põhimaterjalide maksumus, põhitööliste palgakulu, põhitööliste tööaeg, masintundide arv jne (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 524).

Kontraaktivakonto – konto, mis on seotud mingi konkreetse aktivakontoga (moodustab koos sellega kaksikkonto), vähendades sellega viimase summat bilansis. Kontraaktivakonto saldo on kreditis. Kontraaktivakontode kasutamise eesmärgid võivad olla erinevad. Näiteks kontraaktivakonto *väärtusvähend* kasutamise eesmärk on ostjate debitoorse lühivõla (laekumata arvete) brutosumma vähendamine eeldatavalt laekuva summani (st nn realiseeritava väärtuseni). Teise kontraaktivakonto – *põhivara akumulieeritud kulum* – kasutamise eesmärk seevastu on näidata, kui suur osa põhivara soetusväljaminekutest on eelnevate arvestusperioodide jooksul kuluks kantud (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 581).

Kontrapassivakonto – konto, mis on seotud mingi konkreetse kohustiskontoga ehk passivakontoga (moodustab koos sellega kaksikkonto), vähendades viimase summat bilansis. Kontrapassivakonto saldo on deebetis (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 581).

Kriteerium – mõõdupuu, eristamise või millegi üle otsustamise alus (Erelt jt 2013, lk 394)

Kuluarvestussüsteem – meetodite ja toimingute kogum, mida ettevõttes, asutuses või organisatsioonis kasutatakse detailse kuluarvestusinfo akumulieerimiseks (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 607)

Kulujaotusbaas ehk kulujaotusalus – ühend- või ühiskulu(de) jaotamisel kuluobjektidele kasutatav näitaja (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 615).

Kulukäitur – mingi sündmus või toiming, mille tulemusena tekib kulu ja mis kutsub esile kulude muutumise; majandusüksuse tegevuse mahtu iseloomustav suurus (näitaja), mille muutumist käsitatakse kulude muutumise põhjusena; näitaja, mille muutudes mingid kulud (muutuvkulud) muutuvad, mingid teised (püsikulud) aga jäävad muutumatuks (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 611).

Kuluobjekt – igasugune toode, tegevus või toiming, protsess, funktsioon, organisatsiooni allüksus (jaoskond, tsehh, osakond, segment) või teenus, mis pakub huvi juhtidele ning eeldab kulu eraldi mõtmist. Kuluobjektiks võivad olla näiteks üksiktoode, tootmisliin, teenus, reklaamikampaania, turustusosakond, firma tervikuna (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 615).

Kulupuul – kaudkulude kogum, mida jaotatakse ühesugusest kulujaotusalusest lähtudes kuluobjektidele (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 615).

Lastimine – laadungi paigutamine laevale (Tallinna Sadam...2014).

Lossimine – lasti mahalaadimine laevast (Tallinna Sadam...2014).

Otsekulud – kulu, mida saab vahetult seostada teatud kindla kuluobjektiga. Tootmises on otsekulud enamasti põhimaterjali maksumus ja põhitööliste palk, kuid mõnel juhul võib otsekulusid leida ka tootmise lisakulude hulgast (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 173). Teenuste otsekulud on kõik kulud, mis kantakse otse konkreetsete teenuste kuluks. Nendeks võivad olla veokulud maal, vees ja õhus, terminalide, sadama ja lennuvälja kulud, sisseostetud kaubakäsitsemise ja ladustamise kulud või muud teenuste otsekulud (näiteks täiendav veosekindlustus) (Logistikakulude arvestus...2014).

Saldo – konto deebet- ja kreditoole kogusummade vahe; kontojääk. Kui deebetsummad ületavad kreditsummasid, nimetatakse vahet deebetsaldoks, vastupidisel juhul kreditsaldoks. Bilansikontodest on aktivakontodel deebetsaldo, passivakontodel kreditsaldo, kontraaktiva-kontodel kreditsaldo ja kontrapassivakontodel deebetsaldo (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 338).

TEU – *Twenty Foot Equivalent Unit*. Laevanduses kasutatav mõõtühik, mis võrdub ühe standardsuuruses konteineri mõõtmetega, mille pikkus on 20 jalga, laius 8 jalga ja kõrgus 4,25–9,5 jalga. 40 jalase pikkusega konteineri mõõtühikuks on 2 TEU-d. (A Young Persons...2012, lk 67).

1. MAJANDUSAASTA ARUANDED JA KULUARVESTUSMETOODIKA

Majandusarvestus teaduse, oskuskunstina on maailmas eksisteerinud ja arenenud aastatuhandeid. Algselt toimus arvepidamine lihtsate ja primitiivsete meetodite alusel, nagu sõlmede tegemine nõõrile või märgete kujutamine saviplaadil või puutükil. Inimkonna arenguga võeti kasutusele aga järjest keerulisemaid arvestusmeetodeid, alustades arvelaudadest ja lõpetades kaasaegsete majandustarkvara programmidega.

Kuigi tihti arvatakse, et raamatupidamine võrdub majandusarvetusega, ei saa neid siiski samaväärseks lugeda. Raamatupidamine on osa majandusarvetusest, väiksemal, spetsiifilisemal kujul. Raamatupidamisarvestus on majandusarvestuse süsteem ettevõtte tasandil, mis peegeldades ettevõtte varasid ja varade tekkimise allikaid läbi võõr- ja omakapitali ning varade ja kohustustega seonduvaid tehinguid. Raamatupidamise abil saadakse ülevaade ettevõtte majandustulemustest ning finantsseisundist.

1.1. Majandusaasta aruande koostamise põhimõtted

Raamatupidamise seaduse alusel on kohustatud raamatupidamist ja finantsaruandlust korraldama kõik Eesti Vabariigis tegutsevad raamatupidamiskohuslased. Raamatupidamiskohustuslaseks on Eesti Vabariik ühe avalik-õigusliku juriidilise isikuna, kohaliku omavalitsuse üksus, iga Eestis registreeritud era- või avalik-õiguslik juriidiline isik, füüsilisest isikust ettevõtja ja Eestis registrisse kantud välismaa äriühingu filiaal (Raamatupidamise..., § 2 lg 1, lg 2).

Iga raamatupidamiskohustuslane koostab majandusaasta lõpus ettevõtte tegevust kirjeldava majandusaasta aruande. Ettevõtte majandusaasta pikkuseks on enamasti 12 kuud, kuid erandjuhtudel ka mõnevõrra pikem või lühem. Näiteks raamatupidamiskohustuslase asutamisel, lõpetamisel, majandusaasta alguskuupäeva muutmisel või muul seadusega ettenähtud juhul võib majandusaasta olla ka lühem või pikem kui 12 kuud, kuid siiski ei tohi periood ületada 18 kuud. Üldiselt on ettevõtte majandusaastaks kalendriaasta, mis algab 1. jaanuaril ning lõppeb 31. det-

sembril, mõnikord ka kalendriaastast erinev 12 kuu pikkune periood (Raamatupidamise..., § 13 lg 1, lg 2, lg 3).

Kõigil Eesti ettevõtetel on võimalus valida, kas koostada majandusaasta aruandeid Euroopa Komisjoni poolt vastu võetud rahvusvaheliste finantsaruandluse standardite (IFRS) järgi või Eesti hea raamatupidamistava alusel. Enamus ettevõtteid Eestis on väikse ja keskmise suurusega ettevõtted. Rahvusvaheliste finantsaruandluse standardite alusel koostatud aruannete tegemine on aga pigem oluline suurtele rahvusvahelistele ettevõtetele, mille vastu tunnevad huvi laiem avalikkus, investorid, võlausaldajad ja muud huvitatud osapooled. Sellised ettevõtted on pigem börsiettevõtted, pangad ja näiteks kindlustusettevõtted. Seega enamus Eesti ettevõtteid koostab aruandeid hea raamatupidamistava alusel.

Eesti hea raamatupidamistava on rahvusvaheliselt tunnustatud arvestuse ja aruandluse põhimõtetele tuginev raamatupidamistava, mille põhinõuded kehtestatakse raamatupidamise seadusega ning mida täiendavad raamatupidamise seaduses väljaantavad Raamatupidamise Toimkonna juhendid (RTJ-d). (Raamatupidamise..., § 3 p 7)

Asjaolu, et hea raamatupidamistava lähtus kuni 2013. aastani IFRS-st, muutis väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete aruandluse üpriski keeruliseks. IFRS-i juhendite maht on nüüdseks ületanud juba 3000 lehekülje piiri. IFRS-i keerukusest tingituna andis Rahvusvaheliste Raamatupidamise Standardite Nõukogu (IASB) 2009. aastal välja eraldi standardi väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele (SME IFRS). Hea Raamatupidamistava aluseks olevad raamatupidamise toimkonna juhendid viidi vastavusse SME IFRS-iga ning avaldati Riigi Teatajas 10. jaanuaril 2012. aastal. Ettevõtetele hakkasid need kehtima 1. jaanuaril 2013. aastal. SME IFRS lähtub küll IFRS-st, kuid lubab mitmeid lihtsustatud arvestuspõhimõtteid. Samuti on nõuded avalikustatavale informatsioonile oluliselt väiksemad.

Raamatupidamiskohustuslane on kohustatud lõppenud majandusaasta kohta koostama majandusaasta aruande, mis koosneb raamatupidamise aastaaruandest ja tegevusaruandest (Raamatupidamise..., § 14 lg 1). Raamatupidamise aastaaruande eesmärk on anda õige ja õiglane ülevaade raamatupidamiskohustuslase finantsseisundist, majandustulemusest ja rahavoogudest. Majandusaasta aruanne koosneb põhjaruannetest ning lisadest (Raamatupidamise..., § 15 lg 1, lg 2). Põhjaruanneteks on:

1. bilanss,
2. kasumiaruanne,

3. rahavoogude aruanne,
4. omakapitali muutuste aruanne.

Tegevusaruandes antakse ülevaade raamatupidamiskohustuslase tegevusest ja asjaoludest, millel on määrav tähtsus raamatupidamiskohustuslase finantsseisundi ja majandustegevuse hindamisel, olulistest sündmustest majandusaastal ning eeldatavatest arengusuundadest järgmisel majandusaastal (Raamatupidamise..., § 24 lg 1).

Raamatupidamise seaduse § 16 defineerib alusprintsiibid, millest tuleb lähtuda raamatupidamise korraldamisel ning raamatupidamise seadusest ja Raamatupidamise Toimkonna juhenditest lähtuvate raamatupidamise aastaaruande ja vahearuande koostamisel (RTJ 1..., § 33). Printsiipe on kokku kümme, kuid antud lõputöös vaadeldakse neist lähemalt kahte, järjepidevuse ja võrreldavuse printsiipt ning tulude ja kulude vastavuse printsiipt, millega uurimistöös praktilises osas otseselt kokku puututakse.

Järjepidevuse ja võrreldavuse printsiipt ütleb, et raamatupidamisarvestuses ja aruannetes kasutatakse jätkuvalt samu arvestuspõhimõtteid, esitusviise ja aruandeskeeme. (IFRS for SMEs... pt 2 p 11, pt 3 p 11). Järjepidevus arvestuspõhimõtete, esitusviisi ja aruandeskeemide osas on vajalik selleks, et võimaldada ettevõtte finantsnäitajate objektiivset võrdlust läbi aastate. Ühtlustatud nõuded arvestuspõhimõtetele, esitusviisile ja aruandes avalikustatavale informatsioonile loovad aluse erinevate ettevõtete finantsnäitajate võrreldavuseks (IFRS for SMEs...pt 2 p 11).

Juhul, kui ettevõtte muudab teatud informatsiooni arvestuspõhimõtet või esitusviisi, tuleb tagasiulatuvalt korrigeerida ka aruandes esitatud eelmise perioodi võrdlusandmeid, viies need vastavusse uue esitusviisiga, välja arvatud juhul, kui uue esitusviisi mõju eelmistele perioodidele ei ole võimalik usaldusväärset määrata (IFRS for SMEs...pt 3 p 12).

Tulude ja kulude vastavuse printsiipt alusel tuleb aruandeperioodi jooksul teenitud tuludest maha arvata nende tulude teenimisega seotud kulud. Kulutused, millele vastavad tulud tekkivad järgmistel perioodidel, kajastatakse kuludena samadel perioodidel, kui nendega seonduvad tulud. (IFRS for SMEs...pt 2 p 41, pt 2 p 42, pt 2 p 36).

Järjepidevuse ja võrreldavuse printsiipti ning tulude kulude vastavuse printsiiptiga puutub lõputöö autor lähemalt kokku uurimistöös praktilises osas, kus analüüsitakse teatud tulu- ja kululiikide ümberperiodiseerimise mõju merelogistikaettevõtte MSC Eesti AS majandusaruannetele.

1.2. Tegevuspõhine juhtimine

Ettevõtte edukaks toimimiseks peab iga juhtimistasand omama piisaval hulgal erinevat informatsiooni, mis annab teavet erinevate tegevuste, protsesside, saada olevate ressursside ning kaasnevate kulude kohta. Juhul kui juht omab piisavalt soovitud informatsiooni, on vastu võetud otsused ka ettevõtte eesmärkide saavutamisele suunatud. Samas tuleb infot esitada mõistlikus määras ning info peab vastama tegelikkusele. Need asjaolud tagavad juhi otsuste ratsionaalsuse ning loogilisuse.

Ema-, tütaretevõtete ning kõigi nendega seotud struktuuriüksuste juhtimisega tegeleb juhtimisarvestus. Juhtimisarvestus hõlmab kõiki spetsiifilisi meetodeid, protseduure ja võtteid, mille eesmärgiks on anda juhtkonnale ettevõtte juhtimiseks vajalikku infot (Alver, J., Alver. L. 2011a, lk 453). Kogutud infot tuleks omavahel seostada ning teha järeldusi, kuidas ettevõtte tulud ja kulud on omavahel seotud. Tulude ja kulude seoste ja sõltuvuste mehhanismi mõistmisel on võimalik prognoosida ettevõtte kasumi tekkimist ja kujunemist tulevikus.

Juhtimisarvestuse põhiülesanneteks on (*Ibid.*, lk 453):

1. tagada juhtkonnale otsustamiseks, kavandamiseks ja kontrolliks vajalik info;
2. motiveerida juhtkonda, saavutamaks firma eesmäärke;
3. hinnata juhtkonna allüksuste tegevuse edukust.

Juhtimisarvestuses on enamasti kõige olulisemal kohal kulud, sest firma edukuse tõstmine läbi tulude suurendamise on tunduvalt keerulisem tegevus, kuna prognooside tegemine käibe tõstmise kohta on seotud tunduvalt suurema määramatusega. Seega oskuslikust kulude juhtimisest sõltub ettevõtte tulemuslikkus enamasti kõige rohkem. Hea ülevaate kuludest annab juhtidele firma kuluarvestussüsteem, mida võib juhtimisarvestuses lugeda keskseks uurimisvaldkonnaks.

Enamasti kasutavad ettevõtted traditsioonilist kuluarvestust (täiskuluarvestus, *traditional costing*). Traditsioonilise kuluarvestuse süsteemi alusel koondatakse ettevõtte tegevuse käigus tekkivad kulud suurematesse rühmadesse ja kategooriatesse. Kulud liigitatakse otsekuludeks ja kaudkuludeks ning arvestatakse kõik kulud kuluobjektidele, kasutades mahupõhiseid kulukäitureid (Jaansoo 2011, lk 44).

Vaadates traditsioonilist kuluarvestust logistika seisukohast, ei võimalda täiskuluarvestus aga klientide teenindamisega seotud protsesside ning erinevate logistiliste toimingutega tekkivat

kulude detailset analüüsi. Probleem tekib ettevõtetes, mis pakuvad palju erinevaid teenuseid, nimelt ei suuda traditsiooniline kuluarvestussüsteem eristada kasumlikku teenust ja klienti mittekasumlikust (Bellis-Jones, Develin 1995). Johnson ja Kaplan leidsid 1987. aastal ilmunud raamatus „*Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*“, et liiga üldine informatsioon mitte ainult ei aeglusta, vaid isegi soodustab halbade juhtimisotsuste tegemist. Seega erinevate ettevõtetes tekkivate toimingute ja pakutavate teenuste omahinna leidmiseks on vaja rakendada juba mõnevõrra keerulisemat kuluarvestussüsteemi.

Tegevus- ehk toimingupõhine kuluarvestus (*activity accounting*) tekkis USA-s asuva väga suurte tootmisfirmade, konsultatsioonigruppide ja ülikoolide konsortsiumi CAMI (*Consortium for Advanced Management-International*) töö tulemusel (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 500). Tegevuspõhise kuluarvestuse aluskontseptsioonid arendati välja 1970.-ndatel ja 1980.-ndatel aastatel. Esimesena avaldati tegevuspõhine kuluarvestus koondkontseptsioonina Kaplani ja Brunsi 1987. aastal ilmunud raamatus „*Accounting and Management: A Field Study Perspective*“, mis aga keskendus pigem tööstussektorile. 1988. aastal leidsid Cooper ja Kaplan, et tegevuspõhine kuluarvestus aitab lahendada traditsioonilise kuluarvestuse kitsaskohti, kus süsteem ei suuda määrata tegelikke toimingute ja tegevustega seotud kulusid.

Tegevuspõhisest kuluarvestusest saadavat infot kasutatakse tegevuspõhises juhtimissüsteemis ehk toimingupõhises kulude juhtimises. Toimingupõhises kulujuhtimises kombineeruvad tegevuspõhise kuluarvestuse tähtsaima osa, toimingupõhise kuluarvutluse (*activity-based costing*), analüüs ja väärtuslisandi analüüs. Kui traditsioonilises kulujuhtimissüsteemis püütakse juhtida kulusid, siis toimingupõhine juhtimine lähtub seisukohast, et edu võti ei peitu mitte kulude, vaid toimingute juhtimises. Toimingupõhise kulujuhtimise rakendamisel on juhtimisobjektideks toimingud (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 501).

Tegevuspõhist juhtimist võib kokkuvõtvalt nimetada juhtimismeetodiks, mis (Jaansoo 2011, lk 6):

1. lisab kliendi poolt tunnetatud väärtused igale tegevusele;
2. eristab väärtust lisavad ja väärtust mittelisavad tegevused;
3. suurendab väärtust lisavaid tegevusi ja vähendab või elimineerib väärtust mittelisavad tegevused.

Toimingupõhise juhtimise käigus püütakse lahendada selliseid probleeme nagu kulude modelleerimine, kulude vähendamine, kliendirentaabluse hindamine ja analüüs. Probleemide lahendamiseks tuleb vastata küsimustele nagu (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 501):

1. Millega meie ettevõtte tegeleb?
2. Kui kallid need on?
3. Kui hästi me toimime?
4. Kuidas me saaksime seda paremini teha?

Kui ettevõtte tegevuspõhine kuluarvestussüsteem töötab efektiivselt, saab ettevõtte toimingupõhist juhtimissüsteemi rakendada, et luua tooteid ja teenuseid, mis vastavad või ületavad klientide ootusi. Samas annab kuluarvestussüsteem ka kohe ülevaate, kas pakutavad tooted või teenused on kasumlikud. Süsteemist nähtub, kui efektiivselt ja kiiresti on vaja tooteid või teenuseid täiustada ja kas vajalik on pidev või tsükliline parenduste sisseviimine. Seega läbi efektiivse toimingupõhise kulude juhtimise tõuseb pidevalt organisatsiooni pakutavate toodete või teenuste väärtus (Activity-based...2001, lk 3).

Tegevuspõhine juhtimissüsteem võimaldab tõhustada ja muuta efektiivsemaks ettevõtte turuskanaleid, sihtides teatud turu- ja kliendisegmente. Tundes toote või teenuse pakumiseks vajalike tegevuste kasumlikkust, on juhtidel võimalik ka pakkuda paremat klienditeenindust ja valida välja sobivaimad tarnijad. Argumenteeritud põhjused on vajalikud toote või teenuse hinna, omaduste ning kvaliteedi kujundamiseks.

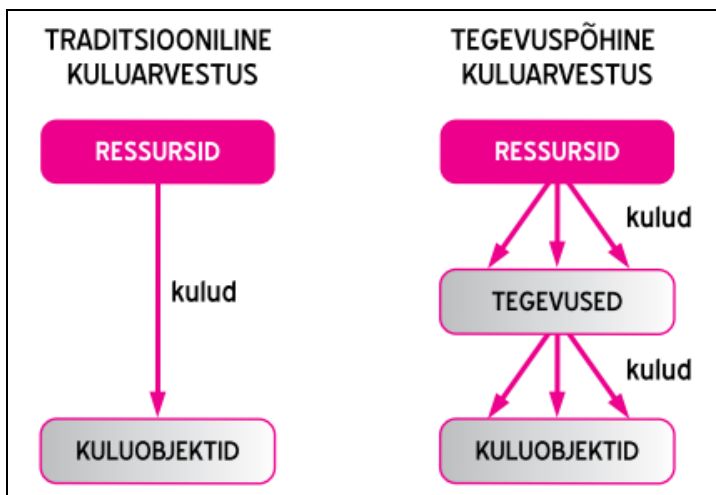
1.3. Tegevuspõhine kuluarvestus

Tegevus- ehk toimingupõhine kulujuhtimine põhineb tegevuspõhisest kuluarvestusest saadaval informatsioonil. Tegevuspõhise kuluarvestuse käigus selgitatakse välja, millised toimingud kulusid tekitasid ja millises määras. Saadav informatsioon võimaldab juhtimistasandil mõista kulude struktuuri, nende tekkimise põhjuseid ning samuti kujunemise aluseid.

Toimingupõhistes kuluarvestussüsteemides kirjeldatakse otsekulud kohe kuluobjektidele nagu traditsioonilisteski kuluarvestussüsteemides. Erinev on aga kaudkulude jaotamine. Peaerinevuseks on asjaolu, et toimingupõhistes süsteemides on iga toimingu tarvis eraldi kaudkulude jaotusmäär. See tähendab, et toimingupõhistes kuluarvestussüsteemides on rohkem kaudkulu- puule ja kaudkulude jaotusbaase. Suurem detailiseeritus teeb toimingupõhised kuluarvestus- süsteemid, võrreldes traditsiooniliste kuluarvestussüsteemidega, täpsemaks, kuid ka oluliselt kallimaks (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 497).

Tegevuspõhine kuluarvestussüsteem on sobilik suurematele ettevõtetele, kus on kompleksne tootmissüsteem või milles pakutakse mitmesuguseid teenuseid erinevate struktuuriüksuste

vahendusel. Samuti on toimingupõhine kuluarvestussüsteem soovitatav ettevõtetele, milles toote tootmiseks või teenuse pakkumiseks kasutatakse ressursse paljudes erinevates protsessides või tegevustes. Traditsioonilises kuluarvestuses jaotatakse kulud objektidele mingisuguse mahupõhise jaotusmeetodi alusel. Tegevuspõhises kuluarvestuses eeldatakse, et objektid tarvivad tegevusi ning tegevused omakorda tarvivad ressursse (joonis 1).



Joonis 1. Traditsiooniline vs tegevuspõhine kuluarvestus

Allikas: Tulvi 2013

Tegevuspõhises kuluarvestuses jaotatakse esmalt kulud teenuse osutamisega seotud tegevustele ning vastavalt objektide poolt tegevuste tarbimise mahule jaotatakse kulud tegevustelt objektidele. Kulude jaotuse aluseks on põhjuslik seos nii tegevuste ja nende läbiviimiseks kasutatavate ressursside vahel ning samuti ka põhjuslik seos toodete või teenuste ning väljundi loomiseks vajalike tegevuste vahel. Kulud jaotatakse ja seotakse toimingute, tegevustega, mis neid kulusid tegelikult põhjustasid. Tegevuspõhine kuluarvestus näeb ette, et ühe tegevuse kulud peavad kajastuma seal, kus tekivad kuludega seotud tuludki, kuna see annab üldpildi toimingu efektiivsusest ja kasumlikkusest. Seega võimaldab tegevuspõhine kuluarvestus teha adekvaatseid otsuseid juhtkonna tasandil (Tulvi 2013).

Tegevuspõhine kuluarvestussüsteem tagab juhtkonnale täpsema info juhtimisotsuste tegemisel. Siiski on süsteemil ka mõningaid puudusi, mis esmajoones seonduvad tegevuspõhise kuluarvestussüsteemi sisseseadmise keerukuse ja kulukusega. Samuti võib tekkida probleeme toimingupõhise kuluarvestussüsteemi käigushoidmisega. Peamised raskused firmadele, miks traditsiooniliselt kuluarvestussüsteemilt tegevuspõhisele üle ei minda, on järgmised (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 499):

1. toimingupõhisele kuluarvestusele üleminekuks on vaja luua pädev meeskond;

2. tuleb identifitseerida toiminguid ja nendega seotud kulud;
3. igale toimingule tuleb määrata jaotusbaas;
4. toimingupõhine kuluarvestussüsteem nõuab vastavat arvutitarkvara, mis tuleb ettevõttel osta või ise välja arendada;
5. ettevõtte juhid peavad oskama tegevuspõhisest kuluarvestussüsteemist produtseeritud infot kasutada;
6. tegevuspõhine kuluarvestussüsteem nõuab pidevat süsteemi täiustamist.

Tegevuspõhise kuluarvestuse kasutamine on enamasti võimalik kõikides ettevõtetes ja majandusharudes. Samuti on toimingupõhine kuluarvestus teadaolevalt ainuke meetodika, mis võimaldab määrata teenuse omahinda täpselt. Tulenevalt asjaolust, et teenuse hind turul määratakse lähtuvalt teenuse omahinnast, võib tegevuspõhist kuluarvestust pidada põhiliseks aluseks teenuse müügihinna kujundamisel. Toimingupõhist kuluarvetust kasutatakse tihti näiteks logistikaga, energeetikaga ja meditsiiniga seotud valdkondades.

Toimingupõhise kuluarvestuse tähtsaimaks osaks on toimingupõhine kuluarvutus. Toimingupõhine kuluarvutus on kuluarvutlussüsteem, kus algul seostatakse lisakulud toimingutega ja seejärel kantakse toimingukulud toodetele, teenustele või muudele kuluobjektidele, mis põhjustasid vastava toimingu ehk tegevuse. Toimingupõhise kuluarvutluse eesmärk on kanda kulud võimalikult õiglaselt neile objektidele, mis neid kulusid tingivad (Alver, J., Alver. L. 2011b, lk 497).

Toimingupõhine kuluarvutus on süsteem, mis (*Ibid.*, lk 497):

1. teeb kindlaks põhjusliku seose tekkiva kulu ja toimingute vahel;
2. määrab kindlaks toiminguid tinginud mõjuri;
3. seab igale üksikule mõjurile vastavusse kulupuuli;
4. leiab kulumäärad;
5. jaotab kulu tootele või teenusele lähtudes ressursi tarbimisest (mõjuritest).

Sõltuvalt asjaolust, et tegevuspõhine kuluarvestus on eelkõige soovitatav suurtele ettevõtetele ja süsteemi sisse seadmine firmades on suhteliselt keeruline ning kulukas ettevõtmine, pole süsteem Eestis logistika ega muudeski ettevõtetes kuigi laialdaselt levinud. Ettevõtted Eestis, mis toimingupõhist kuluarvestust kasutavad, on enamasti mõne suurema rahvusvahelise ettevõtte tütarettevõtteks. Tegelikult ei saa tegevuspõhist kuluarvetust lugeda aga täiesti erinevaks ja uudeks lähenemiseks, vaid seda tuleks pigem vaadelda kui traditsioonilise kuluarvestussüsteemi edasiarendatud, täpsemat versiooni. Võõrkeelses kirjanduses leidub siiski mõningaid näiteid tegevuspõhise kuluarvestussüsteemi edukusest.

Kuigi toimingupõhine kuluarvestus tekkis tootmissektoris, on uuringud näidanud, et süsteemi rakendamisel logistikaettevõtetes, mis on tihti peale kulukas ning keeruline, on saavutatud positiivseid tulemusi. Jaotuslogistikas, kus peamiseks ülesandeks on juhtida logistika osategevusi, mis toimuvad pärast toote valmimist, kui toode toimetatakse kas tarneahela järgmisse etappi või lõpptarbijani, on leitud, et ettevõtte juhtkond suutis teha paremaid juhtimisotsuseid, kasutades tegevuspõhist kuluarvestussüsteemi, lähtuvalt täpsemast kulude jaotusest erinevatele toimingutele, kui suudeti traditsioonilist kuluarvestussüsteemi kasutades (Pirttila, Hautaniemi 1995).

Transpordiettevõtte näitel on leitud, et kombineerides toimingupõhist kuluarvestussüsteemi äriprotsesside juhtimise süsteemiga (BPM) ja analüütilise hierarhiate meetodiga (AHP), paranes ettevõtte kulude juhtimine märgatavalt võrreldes traditsioonilise kuluarvestussüsteemiga (Baykasoglu, Kaplanoglu 2008). Analüütilise hierarhiate meetodi arendas välja Thomas L. Saaty 1971.–1975. aastani Whartoni Ülikoolis (Pennsylvania Ülikool Philadelphias). AHP põhineb hierarhilisel mudelil, mille fookuseks on mingi probleem. Sellest omakorda allpool on kriteeriumid ning nende jagunemisel omakorda allpool alamkriteeriumid ning lõpuks alternatiivid, mille seast tuleb valik teha (Saaty 1987). BPM võtab fookusesse aga kliendi, tema soovid ja ootused (Van Den Bergh jt 2012). Seega äriprotsesside juhtimise süsteemi alusel seatakse ettevõtte tegevused süsteemselt paika nii, et kõik tegevused oleks suunatud võimalikult positiivse kliendi rahulolu saavutamiseks.

Tegevuspõhist kuluarvestussüsteemi on võimalik kasutada ka ettevõtetes, mis tegelevad ladustamisega. Urimus näitas, et toimingupõhine kuluarvestussüsteem suurendas antud valdkonnas kulude läbipaistvust. Samuti tuues välja ja mõõtes erinevaid tegevusi tööprotsessil, paranesid ka kulude jaotamise aluspõhimõtted (Varila jt 2007). Siiski on meetodi rakendamine mõnevõrra takistatud asjaolust, et laonduses on väga oluliseks kulude jaotuse aluseks aeg, millal kaup seisab laos. Suurtes ladudes on kaupade seisuaaja määramine aga küllaltki keerukas. Lahenduseks võib olla laosüsteemide täielik automatiseerimine.

Tegevuspõhist kuluarvestust võib kasutada ka kogu tarneahela juhtimises (Askarany jt 2010). Nimelt vajab ettevõtte juhtimistasand tarneahelas muutuste tegemiseks infot protsesside kulude ja kasumlikkuse kohta, mida on võimalik aga pakkuda toimingupõhise kuluarvestussüsteemiga. Tegevuspõhise kuluarvestussüsteemi integreerumisel tarneahelasse saadakse ettevõtte ressurside kasutamisest ja kulukohtadest tunduvalt parem ülevaade, mis võimaldab analüüside käigus luua põhjus-tagajärg seoseid.

2. TULUDE JA KULUDE PERIODISEERIMISE MÕJU MSC EESTI AS BAASIL

Järgnevas lõputöö osas viiakse läbi analüüsid merelogistikaettevõtte MSC Eesti AS põhjal. Vaadeldava ettevõtte majandustulemusi võrreldakse ka põhiliste konkurentidega: Maersk Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ. MSC Eesti AS tulud ja kulud moodustuvad erinevatest tegevustest, mis on jaotatud kuluarvestusobjektile ehk tellimusele (*booking*). Lähemalt vaadeldakse konteinerite hoiustamisega ning klientide poolt konteineri kasutamise seonduvaid tulusid ja kulusid.

Saamaks paremat ülevaadet Eesti logistikaga tegelevatest ettevõtetest, on pikemalt peatunud ka veondus- ja laondussektori kirjeldamisel peale majanduskriisi aastatel 2010-2013. Sektori iseloomustamiseks kasutatakse lihtsamini analüüsitavamaid andmeid ettevõtete kohta, mida on kogunud ajalehe Äripäev majandusanalüütikud. Logistikasektori kirjeldamiseks kasutatakse mainitud allikat eelkõige seetõttu, et ajakirjanduse poolt koostatavad edetabelid on laiemale üldsusele kõige lihtsamini kättesaadavamad, seetõttu on ettevõtte kuvandi kujundamisel klientide, tarnijate ja teiste huvitatud osapoolte silmis olulise tähtsusega.

2.1. Ülevaade MSC Grupi tegevusest

MSC kontserni tegevusest selgema ülevaate saamiseks on järgnevas alapeatükis kirjeldatud nii grupi emaettevõtte Mediterranean Shipping Company S.A. (MSC) kui ka MSC Eesti AS tekkimist Eestis. MSC Eesti AS ettevõtte puhul peatub lõputöö autor lähemalt ettevõtte tegevusel, juhtimisstruktuuril ning kirjeldab, kuidas ettevõtte ja kliendi vahel suhtlemine toimub.

Mediterranean Shipping Company S.A. (MSC) asutati 1970. aastal Gianluigi Aponte eestvedamisel Belgias Brüsselis. Algselt teenindas kliente vaid üks kasutatud kaubalaev Patricia. Järgmisel aastal lisandus suurem ja modernsem Rafaela, tänu millele algas regulaarne vedu Itaalia ja Ida-Aafrika vahel ja see on ka tänapäevani jäänud MSC teenindatavaks kaubaliiniks. 1973. a lisandus kolmas laev Ilse, mis võimaldas MSC-l pakkuda regulaarset igakuist vedu Lääne-Vahemerest kuni Ida-Aafrika ja Punase mereni. Tegelikult aga pakuti MSC algusaastatel

võimalust vedada kaupa peaaegu igasse maailma otsa, tänu millele võideti endale kliente, kellest paljud on MSC kliendid tänase päevani (A Young Persons...2012, lk 5). 1974. a lisandus Alexa, millest sai MSC lipulaev oma 12 000 tonnise mahutavusega. 1975. a lisandus Rose II ning avati järgmine igakuine liin Lääne-Vahemerest Lõuna-Aafrikani. Laevu osteti läbi kasumi reinvesteeringu, kasutamata pangalaene ega välisinvestorite abi. Seega polnud võimalik soetada päris uusi laevu, vaid tihti olid soetatud laevad ostetud konkurentidelt, kes olid nimetatud laevad maha kandnud (*Ibid.*, lk 6). 1978. a kolis MSC peakontori Brüsselist Genfi ning MSC-st sai Šveitsi ettevõtte.

Ettevõtte algusaastatel olid kasutatavad laevad suhteliselt väiksed. Ulatudes kandevõimelt vaid 350 TEU-ni (1 TEU = standardsuurusega konteiner, lisa 1). Laevu ning uusi strateegiliselt olulisi kaubaliine lisati oma globaalsesse teenindusvõrku aeglaselt kuid järjepidevalt. Kuni aastani 1996 võis MSC kasvu lugeda saavutatuks vaid tänu kasutatud laevade ostmisele, kuid senine trend lõppes peale uute laevade, MSC Rafaela ja MSC Alexa, soetamist, mis kumbki mahutasid 3300 TEU-d. Laevad osteti Euroopa-Aasia vahelisele liinile. 2005 soetati tolleaegne suurim konteinerlaev MSC Pamela, 9178 TEU-se kandevõimega. Rekordit hoiti ligemale kuus kuud. 2008. aastal peale MSC Daniela soetamist saadi rekord enda nimele tagasi. Laeva mahutavuseks oli koguni 14 000 TEU-d (A Young Persons...2012, lk 9). 2014. a alguseks on suurimad laevad kasvanud 18 000-19 000 TEU-ni. MSC suurim ookeanilaev on MSC New York, mahutavusega 18 270 TEU-d.

2014. aasta seisuga on MSC kasvanud maailma suuruselt teiseks konteinerkaupade vedajaks. Samuti hoiab MSC Maerski järel teist positsiooni laevade arvukuselt. Lõputöö kirjutamise hetkel on MSC käsutuses 498 laeva kogumahutavusega 2 532 644 TEU-d. Turuosaks teeb see 13,5%. Laevade mahutavuse esikolmikus on lisaks MSC-le veel ka Maersk Grupp ja CMA CGM Grupp. Nimetatud ettevõtete laevade mahutavus on vastavalt 2 888 541 TEU-d ja 1 644 824 TEU-d. Maerski turuosa on kolmest ettevõttest suurim ehk 15,4% ning CMA CGM järgneb kohe MSC-le 8,8%-ga (Alphaliner...2014).

MSC Eesti AS on registreeritud Äriregistris 25.02.1998. aastal, kuid tegevust alustati 02.11.1999. a. MSC Eesti peakontor asub Tallinnas, Admiralimajas, Ahtri tänaval (Registrite ja Infosüsteemide...2014). Ettevõtte äritegevus algas hoogsalt ja on jõudsalt kasvanud järgnevate aastate jooksul. Ettevõtte on MSC Scandinavia Holding A/S, Copenhagen tütar-ettevõtte Eestis, kuuludes sellega Taani kontserni koosseisu, kes tegutseb Mediterranean Shipping Company

S.A., Geneva liiniagendina Balti-, Skandinaavia- ja Ida-Euroopa riikides ning Kesk-Aasias ja Venemaal (MSC Eesti AS...2013, lk 3)

MSC Eesti AS põhitegevuseks on riikidevahelise kaubaveo korraldamisega seotud komplekse teenuse osutamine ja laevade agenteerimine Eestis (*Ibid.*, lk 3). Põhiliselt pakutakse teenust kohalikele agentidele ning äripartneritele, kuid aastate jooksul on jõudsalt suurenenud ka transiitvedude osakaal, põhiliselt Venemaale ja Kesk-Aasiasse.

MSC Eesti AS tegevjuhiks on Ulvi Bok. Ettevõtte jaguneb viieks suuremaks struktuuriüksuseks, milleks on müügi-, ekspordi-, impordi-, finantsosakond ja erinevate laevadega seotud operatsioonide üksus. MSC Eesti AS juhtimisstruktuuri ja juhtimistasandeid on visuaalselt illustreeritud lisas 2 oleval joonisel.

Müügiosakonna ülesanneteks on esmase kliendisuhete loomine ja hoidmine ning kliendi vajadustele sobivaimate lahenduste leidmine. Euroopasisese kaubavahetuse logistikajuhil põhiliseks tööülesandeks on uute klientide otsing. Müügijuhik koostavad klientidele sobivaimad hinnapakumised ning pakuvad välja parimad võimalused õigeaegselt kaupade veoks. Ekspordi- ja impordimüügijuhtide pädevuses on juba kliendiga läbirääkimiste teel kindlate logistiliste plaanide ja ajakavade koostamine. Lepitakse kokku kaubakogustes ja hinnas, ajalistes nõudmistes, lisateenuste vajaduses ja dokumentatsiooni küsimustes. Müügi- ja impordiprotsessi lõppemisel annavad ekspordi- ja impordimüügijuhik täpsemad juhised ekspordi- ning impordiosakonna juhtidele, kes vastutavad klientide soovide realiseerimise eest.

Ekspordi ja impordi osakonda juhivad vastavalt ekspordi- ja impordijuht. Impordiosakonnas on impordijuhi samal juhtimistasandil veel ka suurklientide juht. Ekspordiosakonnas suurklientide juhi järele vajadust ei ole, sest ekspordiklientide on impordiklientidest mitmeid kordi vähem ja valdav osa ekspordiklientide on väikesed või keskmise suurusega ettevõtted. Ekspordi- ja impordijuht vastutavad kokkulepitud ajakavade täitmise eest ja arвете väljastamise eest. Arveid koostavad mõlemas osakonnas vastavalt nii ekspordi ja impordi osakonna juhid kui ka assistendid. Impordi osakonnas on lisaks assistentidele vajalik ka x-vedude (*cross trade*) koordinaatori olemasolu. X-vedude koordinaator vastutab vedude eest, mis teostatakse MSC Eesti AS kontori vahendusel MSC laevandusvõrgu marsruutidel, kuid mis ei läbi Eestit ja mille lähte- ega sihtkohaks ei ole Muuga sadam.

Konteinerite laadimise, lossimise ja ümberlaadimise eest vastutab laevanduse osakond. MSC Eestis AS-s töötab laevanduse osakonnas laevanduse operatsioonide juht ja operatsioonide

assistent, kes vastutab lisaks ka logistiliste ülesannete eest. Laevanduse osakond teeb igapäevaselt tihedat koostööd ekspordi ja impordi osakonnaga, hoides neid kursis laevade täitumise ja ajagraafiku osas. Laevanduse operatsioonide osakond jälgib konteinerite liikumist ja peab arvestust vajalike konteinerite olemasolu kohta. Juhul, kui tekib vajadus, tellitakse ka tühje konteinereid juurde või ülejäägi korral saadetakse konteinereid Eestist teistesse sadamatesse. Selle osakonna pädevuses on ka kõik konteinerite puhastamise, remondi ja teiste lisaprotseduuride organiseerimisega seonduv ning raportite koostamine Genfi peakontoris. Lisaks nõustatakse ekspordi ja impordi osakonda maismaavedude logistilistes küsimustes.

MSC Eesti AS põhitegevust toetavaks osakonnaks on finantsosakond. Finantsosakonda juhib finantsjuht/pearaamatupidaja. Finantsjuht korraldab Eesti kontori kogu raamatupidamise ja personaliarvestuse, teostab nõuetekohase aruandluse koostamise nii emafirmale kui ka riiklikele struktuuridele ja teeb vajaminevad majandusanalüüsid. Finantsjuhi pädevuses on ka pangakontode haldamine ja maksete tegemine. Finantsjuhi tööd assisteerib raamatupidamise assistent.

MSC Eestis AS-l eraldi personaliosakonda ei ole. Personalitöö funktsioonid on jaotatud tegevjuhi ja finantsjuhi vahel. Finantsjuht peab personaliarvestust. Tegevjuht tegeleb personali värbamise, intervjuerimise ja kandidaatide vahel valikute tegemisega. Lisaks on ettevõttes ka sekretär, kes abistab tegevjuhti igapäevastes toimingutes. Põhiliselt tegeleb sekretär administreerimisülesannetega, võttes vastu kliente ning suunates neid edasi vastavate osakondade töötajateni.

2.2. Eesti veondus- ja laondussektori kirjeldus

Veondus- ja laondussektor keskendub õhu, vee-, toru- ja maismaatranspordile ning neid teenindavatele tegevustele, nagu kaupade ladustamine. Samuti kuuluvad sektorisse kulleri- ning posti-teenused (Äripäeva infopank...2014). Eestis on veondus- ja laondussektori siseselt suurima käibega autotransporditeenuse ning ekspediitorteenuse pakkujad. Antud uurimuses keskendutakse eelkõige ekspedeerimisettevõtetele.

Logistika keskendub teenuste osutamisele. Peamiselt juriidilistele isikutele, kuid ka eraisikutele. Seega võib järeldada, et kaupade veoteenuse osutajatel läheb nii hästi, kui on ümbritseva majanduse seisukord. Peale ülemaailmse majanduskriisi algust 2007. aasta lõpus võttis majandusel tervikuna kasvule pöördumine mitu aastat aega. 2009. aastal olid enamike ettevõtete majandustulemused veel negatiivsed.

Veonduses ja laonduses algas uus kasv 2010. aastal, mil küllaltki kiiresti taastus rahvusvahelist transporti vajava kauba maht, seega pööras tõusule ka ekspedeerimissektor. 2010. aastal oli Äripäeva poolt koostatud edukaimate ekspediitor- ja agenteerimisettevõtete edetabelis kolmest maailma suurimast kaupade konteinerveole spetsialiseeruvast ettevõttest esindatud kaks: MSC Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ, kes edetabelis hõivasid vastavalt üheteistkümnenda ning kahekümne neljanda positsiooni. Ettevõtted seati pingeritta kuue näitaja põhjal. Arvutamise aluseks võeti:

1. käesoleva aasta müügitulu;
2. müügitulu kasv võrreldes eelmise aastaga;
3. käesoleva aasta ärikasum;
4. kasumi kasv võrreldes eelmise aastaga;
5. rentaablus käesoleval aastal;
6. varade tootlikkus käesoleval aastal.

Iga näitaja põhjal reastati ettevõtted edetabelitesse. Edukaimad olid ettevõtted, kes kõigi kuue näitaja puhul suutsid võimalikult palju konkurente edestada (Äripäev: Logistika...2011, lk 27). Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtete tabeli esiviisiku moodustasid DBT AS, Skütte OÜ, Wett Eesti OÜ, CF & S Estonia AS ning Estrefransservice AS (lisa 3).

Üle 30 miljoni euro suurust käivet suutsid näidata DSV Transport AS, DHL Estonia AS, MTF Logistics AS ning Schenker AS. Ärikasumi põhjal koostatud pingerida juhtisid aga DBT AS, Wett Eesti OÜ, DSV Transport AS ning CF&S Estonia AS. Ettevõtete ärikasumid olid vastavalt 6 953 000; 5 544 000, 2 107 000 ja 1 676 000 eurot (lisa 3).

Ekspediitor- ja agenteerimisettevõtetest oli 2010. aastal seitsmel firmal ärirentaablus kõrgem kui 25 % (tabel 1). Suurima ärirentaabluse esikolmikis olid Skütte OÜ, Wett Eesti OÜ ja BLRT-UMM Shipping OÜ, vastavalt 176,3%-lise, 84,0%-lise ja 50,3%-lise ärirentaablusega. MSC Eesti tegevusmarginaal oli 28,7%.

Tabel 1. Suurima ärirentaablusega ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2010. a, %

Koht	Firma nimi	Rentaablus (%)	Koht koondTOPis
I	Skütte OÜ	176,3%	2.
II	Wett Eesti OÜ	84,0%	3.
III	BLRT-UMM Shipping OÜ	50,3%	57.
IV	DBT AS	41,5%	1.
V	Transocean Eesti OÜ	39,6%	53.
VI	MSC Eesti AS	28,7%	11.
VII	TNT Express Worldwide Eesti AS	27,0%	7.

Allikas: Äripäev: Logistika...2011, lk 29

2011. aastal ekspedeerimissektor jätkas kasvu, kuigi paljud ettevõtted olid majanduskriisi järgsel ajaperioodil suuremahuliste investeeringute tegemisega ettevaatlikud. Parimad ekspedeerimisettevõtted olid Äripäeva koostatud tabeli alusel Petromaks Spediitori AS, Prosped Solutions OÜ, Balti Logistika AS, DBT AS ning Wett Eesti OÜ (lisa 4). MSC Eesti AS oli tabeli 54. ja CMA Estonia OÜ 40. Maersk Eesti AS-i võrreldavate ettevõtete hulgas ei olnud (Äripäev: Logistika...2012, lk 10).

Üle 30 miljoni euro suurust käivet näitasid kuus ettevõtet, millest suurim oli 56,1 miljoni euroga DSV Transport AS-i müügitulu. Üle 40 miljoni suurust käivet näitasid ka Schenker AS ning DHL Estonia AS. Ärikasumi alusel olid viie edukama ettevõtte hulgas DBT AS, Wett Eesti OÜ, Petromaks Spediitori AS, DSV Transport AS ja CF&S Estonia AS. Ettevõtete käibed vastavalt 9 233 000, 6 101 000, 4 684 000, 2 852 000 ja 2 578 000 eurot (lisa 4).

Edukaimate ettevõtete ärirentaablused 2011. aastal võrreldes eelmise aastaga langesid, mis näitab turu tasuvusmarginaalide vähenemist ja konkurentsi tihenemist. Ühesaja viiest uuritavast ettevõttest ületas 10%-lise tegevusmarginaali vaid 14 ettevõtet (Äripäev: Logistika...2012, lk 10-13). Edukaimat ärirentaablust näitasid Wett Eesti OÜ, Petromaks Spediitori AS ning DBT AS (tabel 2).

Tabel 2. Suurima ärirentaablusega ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2011. a, %

Koht	Firma nimi	Rentaablus (%)	Koht koondTOPis
I	Wett Eesti OÜ	54,9%	5. (3.)
II	Petromaks Spediitori AS	36,8%	1. (96.)
III	DBT AS	29,1%	4. (1.)
IV	Ospentos International OÜ	19,2%	32. (-)
V	Excalibur OÜ	15,6%	7. (-)
VI	Vitadis OÜ	14,6%	35.-36. (41.)
VII	TNT Express Worldwide Eesti AS	14,5%	23. (7.)

Allikas: Äripäev: Logistika...2012, lk 10-13; autori arvutused.

Märkused:

1. Sulgudes märgitud ettevõtte koht koondTOPis eelmisel aastal.

2011. aastal olid üldiselt edukaimad ettevõtted Eestis tööstusfirmad, 2012. aastal aga olid Äripäeva top 100 esikümnest pooled logistikateenuseid pakkuvad firmad. 2012. aastal olid viis edukamat ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtet Petromaks Spediitori AS, WETT Eesti AS, Vitadis OÜ, CF&S Estonia AS ning Contimer OÜ (lisa 5). MSC Eesti AS oli seekord edukuse alusel 38. CMA Estonia OÜ ja Maersk Eesti AS pingeridades esindatud ei olnud (Äripäev: Logistika...2013, lk 30)

Ekspedeerimis- ja agenteerimisturgu iseloomustas 2012. aastal, nagu ka eelmiselgi aastal, väga tihe konkurents ning suur ülepakkumine, mis mõjutas paljude ettevõtete käibeid. Üle 30 miljoni euro suurust käivet näitasid seekord vaid neli ettevõtet, kuid suured ettevõtted nagu DSV Transport AS, CF&S Estonia OÜ ning DHL Estonia AS kasvasid veelgi suuremateks. Ärikasumi top viies olid seekord Petromaks Spediitori AS 9 632 000€, Wett Eesti OÜ 7 865 000€, CF&S Estonia AS 4 014 000€, DSV Transport AS 3 114 000€ ning DHL Estonia AS 2 583 000€ (lisa5).

Üle 10%-list ärirentaablust näitasid ühesajast uuritavast ettevõttest seekord kümme firmat. Parima tegevusmarginaaliga ettevõtted 2012. aastal olid Wett Eesti OÜ 53,2%-ga ning Petromaks Spediitori AS 37,5%-ga, mis järgnevate firmade näitajatest olid oluliselt suuremad (tabel 3).

Tabel 3. Suurima ärirentaablusega ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2012. a, %

Koht	Firma nimi	Rentaablus (%)	Koht koondTOPis
I	Wett Eesti OÜ	53,2%	2. (5.)
II	Petromaks Spediitori AS	37,5%	1. (1.)
III	Nurminen Maritime Estonia AS	21,1%	8. (29.)
IV	Ospentos International OÜ	18,9%	33. (32.)
V	Vitadis OÜ	17,2%	3. (35.)
VI	EKLT OÜ	12,5%	65. (41.)
VII	Katoen Natie Eesti AS	11,7%	23. (50.)

Allikas: Äripäev: Logistika...2013, lk 28-35; autori arvutused

Märkused:

1. Sulgudes märgitud ettevõtte koht koondTOPis eelmisel aastal.

2013. aastal jätkus tihe konkurents veondus- ja laondussektoris. Ekspediitor- ja agenteerimis- ettevõtete käibed üldises plaanis kasvasid, kuid kasumimarginaalides suuri muutuseid ei esinenud. Ajalehe Äripäev hinnangul oli aasta edukaim ekspedeerimis- ning agenteerimis- ettevõtte kolmandat aasta järjest Petromaks Spediitori AS, kellele seekord järgnesid Tarcona AS, DPD Eesti AS, ESTMA OÜ ja East-West Shipping Agency (lisa 6). MSC Eesti AS-l oli samuti edukas aasta ning edetabelis tõusti kaheksandaks. CMA Estonia OÜ ja Maersk Eesti AS polnud sellel korralgi edetabelites esindatud (Äripäev: Logistika...2013, lk 20)

2012. aastal suurimat käivet näidanud ettevõtted suurendasid käivet ka 2013. aastal. Samuti võis üldises plaanis täheldada müügitulude kasvu ka väiksemate ettevõtete puhul. Kuue ettevõtte käive ületas seekord 30 miljoni euro piiri, millest vaid ühe ettevõtte tulemus jäi, võrreldes eelmise aastaga, 2013. aastal madalamaks. Suurima ärikasumi saavutas Petromaks Spediitori AS 10 971 tuhande euroga. Tabeli esiviisikus olid veel WETT Eesti AS, DSV Transport AS, DHL

Estonia AS ning CF&S Estonia AS, mille ärikasumid olid vastavalt 6 199, 3 185, 2 800 ja 2 247 tuhat eurot (lisa 6).

Äripäeva TOP-s omavahel võrreldud ettevõtetest oli neljateistkümne ettevõtte ärirentaablus üle kümne protsendi. Suurim ärikasumi marginaal oli taaskord Wett Eesti OÜ-l, kuid võrreldes aasta varasemaga, langes näitaja 53,2%-lt 44,2%-ni (tabel 4). Esikolmikus olevatest ettevõtetest Petromaks Spediitori OÜ ärirentaablus jäi üldjoontes samaks, langes 0,2%, kuid Katoen Natie Eesti AS ärirentaablus kasvas, võrreldes aasta varasemaga, 12,7%, olles seekord 24,4%

Tabel 4. Suurima ärirentaablusega ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2013. a, %

Koht	Firma nimi	Rentaablus (%)	Koht koondTOPis
I	Wett Eesti OÜ	44,2%	23. (2.)
II	Petromaks Spediitori AS	37,3%	1. (1.)
III	Katoen Natie Eesti AS	24,4%	12. (23.)
IV	EKLT OÜ	16,1%	24. (65.)
V	Itella SmartPost OÜ	16,1%	14. (-)
VI	Ospentos International OÜ	15,4%	16. (33.)
VII	Tarcona AS	13,9%	2. (37.)

Allikas: Äripäev: Logistika...2014, lk 20-25; autori arvutused

Märkused:

1. Sulgudes märgitud ettevõtte koht koondTOPis eelmisel aastal.

Alates 2010. aastast on Eesti turul esindatud ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted järjepidevalt kasvanud, kuigi paljude ettevõtete rentaablusnäitajad on muutunud mõnevõrra tagasihoidlikumateks. Kui 2010. aastal oli Äripäeva poolt koostatava edukaimate ekspediitor- ja agenteerimisettevõtete edetabeli esimese viiekümne parima ettevõtte keskmine ärirentaablus 8,5%, siis 2013. aastal juba tunduvalt madalam, 5,3%.

Analüüsid ettevõtete ärirentaablusi erinevatel aastatel, leidis autor, et valdava hulga edetabelitesse kaasatud ettevõtete ärirentaablused jäävad vahemikku 4-10%, mis tähendab, et juba mõneprotsendiline ärirentaabluse tõus võib mõjutada ettevõtte positsiooni koondTOPis, kuna ajalehe Äripäev poolt kasutatav meetodika annab ettevõtetele punkte nende järjestamise alusel. Samaselt võib suhteliselt väike muutus müügitulude kasvus või varade rentaabluses kaasa tuua suure muutuse koostatavas koondetabelis. Edetabelite avaldamine iga kalendriaasta lõpus on ajakirjanduses arvestatav sündmus, millele pööravad tähelepanu erinevad ettevõtte sisesed ja välised infotarbijad. Seega võib edetabel oluliselt mõjutada huvitatud osapoolte, kelleks võivad olla nii ettevõtte kliendid, hankijad, investorid, võlausaldajad jne hinnanguid äriühenduse edukusele.

Ärimentaabluste langus näitas, et suuresti on suurenenud sektorisisene konkurents, kus toimub pidev olelusvõitlus ning kliendibaasi säilitamine ja võimaluste korral suurendamine. Kuigi 2013. aastat võis lugeda kasvuaastaks, siis tingimustes, kus Euroopa Liit ning Venemaa vastastikku rakendavad üksteise suhtes erinevaid majandussanktsioone, võib eeldada, et turusektor ja ettevõtete majandusnäitajad 2014. aastal olulisel määral ei parane, vaid pigem on oodata langusaastat ja jätkuvat olelusvõitlust ettevõtete vahel. Seega seisavad ettevõtted silmitsi ülesandega, kus tuleb leida viise, kuidas kasvada ka langeva turu tingimustes.

2.3. Tulu- ja kululiikide periodiseerimise mõju hindamine

Äriühingu üheks eesmärgiks on ettevõttes rakendada efektiivne kuluarvestussüsteem, mis peab vastama ettevõtte spetsiifilistele nõudmistele ja vajadustele ning aitama kaasa eesmärkide saavutamisele. Tootmissettevõtetele on vajalik toote omahinna arvestamine, teenindustevõtetele aga teatud teenuse hinna leidmine. Mõnikord on ettevõttele vajalik isegi toote valmistamiseks või teenuse osutamiseks vajalike tegevuste väljatoomine, et leida, millised tegevused on efektiivsed ning millised mitte.

Kuigi Eestis pole tegevuspõhine kuluarvestussüsteem kuigi levinud, võivad ettevõtted, mis näiteks kuuluvad suurematesse rahvusvahelistesse kontsernidesse, siiski nimetatud kuluarvestussüsteemi praktiseerida. MSC Eesti AS emaaettevõtte asub Taanis ning kontserni juhitakse Šveitsist. Mediterranean Shipping Company S.A. nõudmisel arvestatakse ka Eestis asuvas tütarettevõttes erinevaid tulu- ning kululiike eraldi ning tuuakse välja kasumlikkused erinevate tegevuste lõikes.

Järgnevates alapeatükkides keskendubki lõputöö autor pikemalt MSC Eesti AS kuluarvestussüsteemile ja tellimuse olemusele ning toob välja põhilised tegevused, mida on võimalik kuluarvestussüsteemis alternatiivselt periodiseerida. Alternatiivse periodiseerimise käigus saadud tulemusi on hiljem võrreldud majandusaruannetes kajastatud tegelike tulemustega ning hinnatud, kas hüpoteetiliste ning tegelike tulemuste erinevus on piisava olulisusega, et kaaluda teatud tulu- ja kululiikide alternatiivset periodiseerimise võimalust.

Analüüside eesmärk on leida, missugusel määral on mõjutatud MSC Eesti AS tulu- ja kululiikide koosseis ja juhtimisotsused, sõltuvalt kasutatava kuluarvestussüsteemi tulude ja kulude periodiseerimise iseärasustest. Samuti on lõputöö ülesandeks leida, kas vaadeldavate tulu- ning kululiikide periodiseerimine mõjutab üldiselt ettevõtte kasumlikkust ning kas muutused ettevõtte

bilansis ning kasumiaruandes on piisava tähtsusega, et võrreldes peamiste konkurentidega, Maersk Eesti AS ning CMA CGM Estonia OÜ, on olulises määras mõjutatud MSC Eesti AS kasumimarginaalid ning bilansi struktuuri iseloomustavad näitajad. Sõltuvalt lõputöö mahukusest on analüüsid teostatud kolme aasta baasil, aastatel 2011-2013.

Uurimuses kirjeldatakse esmalt MSC Eesti AS kuluarvestussüsteemi ning antakse hinnang lisaks uuritava ettevõtte majandustulemustele ka Maersk Eesti AS-le ning CMA CGM Estonia OÜ-le aastatel 2011-2013. Hinnangute andmiseks kasutatakse ettevõtete bilansi ning kasumiaruande horisontaal- ning vertikaalanalüüsi ning rentaablussuhtarve.

Lõputöö analüüside teises pooles keskendutakse rohkem MSC Eesti AS majandusaruannetele ning leitakse, kuidas tulu- ja kululiigid on mõjutatud kasutatava kuluarvestussüsteemi tulude ja kulude periodiseerimise iseärasustest ning kas muutused on ettevõtte jaoks olulised. Samuti arvutatakse kasumiaruande ning bilansi kirjade arväärtused hüpoteetilist kuluarvestussüsteemi kasutades ja võrreldakse saadud tulemusi tegelike majandusaruannete väärtustega. Kuna ettevõtte jaoks on olulised ka absoluutsuurused ning rentaablusnäitajad erinevate tegevuste lõikes, mille põhjal langetatakse juhtimisotsuseid, siis võrreldakse tegeliku ja hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi tulemusi ka erinevate tulu- ja kululiikide lõikes, et leida, kas kasum erinevate tegevuste lõikes on olulises määras mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest.

Horisontaal- ja vertikaalanalüüs on koos suhtarvude analüüsiga põhilisi arvutuslike meetodeid, mis annab ülevaate ettevõtte majanduslikust tegevusest ning võimaldab hinnata, millises suunas ettevõtte liigub. Kas ettevõtte tuleviku väljavaated on positiivsed või vastupidi negatiivsed. Horisontaalanalüüsi käigus võrreldaks erinevaid bilansi- ning kasumiaruande kirjeid erinevate perioodide jooksul. Hinnatakse eelkõige kirjade absoluutväärtuste muutusi ja protsentuaalseid suurenemisi ning vähenemisi (Defranco, Lattin 2007, lk 60).

Bilansikirjete horisontaalanalüüsi käigus võrreldi kõigi kolme ettevõtte varade ja nende katteallikate (oma- või võõrkapital) muutusi absoluutsetes väärtustes ning protsentuaalselt. Absoluutväärtuste analüüs aitab tuvastada need bilansikirjed, mis valitud perioodi jooksul (antud juhul on ühikuks üks majandusaasta) kõige enam muutusid. Protsentuaalne bilansikirjete analüüs annab aga ülevaate sellest, kui oluline oli muutus.

Kasumiaruande horisontaalanalüüs näitab, millised tulud ja kulud on kõige suuremal määral mõjutanud kasumit ning kas võrreldes eelmise perioodiga on tulud ja kulud kasvanud või kahanenud. Horisontaalanalüüsi käigus nähtub, milline tulu/kulu on suurenenud/vähenenud

proportsionaalselt rohkem kui oleks normaalpiirides oodatav. Oluline on teada, kuidas näiteks tööjõukulud või materjalikulud mõjutavad kasumlikkust (Ilisson 2004., lk 79).

Vertikaalanalüüs keskendub ühele konkreetsele finantsaruandele ning uuritakse selle aruande erinevaid finantsnäitajate vahelisi seoseid. Selliste seoste paremaks uurimiseks kasutatakse sageli aruandeid, kus finantsaruannete arvnäitajaid esitatakse protsentides baassuurusest, milleks võetakse tavaliselt suurim summa aruandes. Bilansi vertikaalanalüüsil on baassuuruseks kas koguvara või kohustused ja omakapital kokku. Kasumiaruande vertikaalanalüüsil on aga baassuuruseks müügitulu. Kasutades seda meetodit pikemal perioodil, on võimalik näha erinevate kirjete protsentuaalsete osakalude muutust aastate lõikes (Tammiste 2013, lk 14).

Analüüsides teostatakse järgmisena rentaablussuhtarvude analüüs kolme vaadeldava ettevõtte majandusaruannete põhjal. Rentaablus on ettevõtte võime saada kasumit. Kahtlemata on rentaabluse analüüs äärmiselt oluline, kuna isegi kõrge likviidsus või kapitali soodne struktuur ei pruugi tagada veel kasumit. Rentaablussuhtarvud iseloomustavad firma finantsedukust ning efektiivsust kasumi teenimisel. Rentaablussuhtarvudest on analüüsides kasutatud tegevuse marginaali, tasuvuse marginaali, varade tasuvust ning varade puhasrentaablust, mida kasutab ka ajaleht Äripäev edukaimate ettevõtete edetabelite koostamisel.

Tegevuse marginaal (valem 1) näitab, mitu % igast müügituluna kajastatud eurost on alles enne finantskulusid ja tulumaksu. Suhtarvu tuleb võrrelda teiste samal tegevusalal tegutsevate ettevõtetega, kuna suhtarv näitab tegevuse efektiivsust ja ei sõltu sellest, kuidas ettevõtet on finantseeritud, s.o. kas võõrkapitali või omakapitaliga (Ilisson 2004, lk 195)

$$\text{Tegevusmarginaal} = \frac{\text{Ärikasum}}{\text{Müügikäive}} \times 100 \quad (1)$$

Tasuvusmarginaal (valem 2) näitab, mitu % igast müügituluna kajastatud eurost on alles peale finantskulude mahaarvamist. Selleks, et ettevõtte oleks kasumlik, peab tulemus olema positiivne. Üldise hinnangu andmiseks tuleks ettevõtet võrrelda sama tegevusala ettevõtetega (*Ibid.*, lk 205).

$$\text{Tasuvusmarginaal} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Müügikäive}} \times 100 \quad (2)$$

Vara tasuvus (valem 3) näitab vara tasuvust enne maksustamist. Tasuvus peab võrduma või ületama kapitali kaalutud keskmist hinda (WACC) ja finantskulude määra. Varade tasuvusest kaetakse maksud, võlausaldajate intressid ja omanike dividendid või tagatakse vastav aktsiahinna tõus (*Ibid.*, lk 206).

$$OpROA\% = \frac{\textit{Ärikasum}}{\textit{Perioodi keskmine koguvara}} \times 100 \quad (3)$$

Rentaablussuhtarv koguvara (valem 4) puhaskasumit teenis ettevõttesse paigutatud iga euro vaadeldava perioodi jooksul. Sarnaselt vara tasuvusele peab ka vara rentaablus olema positiivne ning ületama finantskulude määra ja vara keskmist kapitalikulu (Ibid., lk 207).

$$ROA\% = \frac{\textit{Puhaskasum}}{\textit{Perioodi keskmine koguvara}} \times 100 \quad (4)$$

Antud peatüki teises pooles teostatakse analüüsid hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi alusel, kus muutuvad teatud tulu- ja kululiikide majandusaruannetes raporteerimise perioodid ning seega ka bilansi- ning tulu- ja kulukirjete kogusummad. Bilansi- ja kasumiaruannete hüpoteetilisi kirjeid võrreldakse tegelike kirjetega ning samuti tuuakse välja hüpoteetilised rentaablussuhtarvud, mille alusel antakse hinnang ka muutuse olulisusele.

2.3.1. Tellimuse olemus ja MSC Eesti AS tulu- ning kululiigid

MSC Eesti AS pakub klientidele kaupade konteinerveo teenust igapäevaste Läänemerele liikuvate väiksemate kaubalevadega ehk *feeder*laevadega kindlal marsruudil Antwerpen-Bremerhaven-Riia-Tallinn-Antwerpen. Antwerpeni ja Bremerhaveni sadamad on randumispaikadeks ka ookeani-laevadele, millega toimub juba suuremahulisem konteinerite transport igasse maailma piirkonda.

Lisaks mereveole on MSC Eesti AS-ilt võimalik tellida ka kaupade eel- või järelvedu maismaal. Maismaavedudeks kasutab MSC Eesti AS usaldusväärseid alltöövõtjaid, kes tagavad kaupade veo soovitud sihtpunkti kokkulepitud ajaks. Oluline on, et vedajatel oleksid kõik vajalikud litsentsid ja kindlustused vedude teostamiseks. Konteinerite ladustamiseks kasutab MSC Eesti AS koostööpartnerite teenust. Lähtuvalt MSC Eesti AS ja Muuga konteinerterminali ehk Transiidikeskuse AS vahelisest lepingust on kaupu võimalik ladustada sadamas kuni seitse päeva. Juhul, kui kaupa nimetatud aja jooksul välja pole võetud, tuleb kliendil hüvitada üleseisuaeg. Samuti tulenevalt tööprotsessi keerukusest ja lisakuludest pole võimalik tellida MSC Eesti AS-ilt osaliselt lastitud konteinerit. Küll aga on praeguseks välja arendatud kaubakonteinerid, mida on võimalik mehhaaniliselt eraldada kaheks iseseisvaks konteineriks. Konteinerite kasutuselevõtul muutuks antud teenus klientidele siiski võimalikuks. Juhul, kui maismaaveol osutub vajalikuks tolli dokumentide vormistamine, siis on kliendi vastutuses

tollivormistuse tagamine. MSC Eesti AS võib kliendi soovil nõustada enim kasutatavate litsentseeritud tolliaagentide valikul.

Mere teel kaubatranspordi peamiseks ülesandeks on viia kokku kauba pakkuja ja kauba ostja, mis tahes maailma piirkondade vahel, tehes seda võimalikult kiiresti ning võimalikult kuluefektiivselt. Suured laevandusettevõtted suudavad tänu ülemaailmsele laevandusvõrgule kauba ostja ja kauba pakkuja kokku viia tunduvalt kiiremini kui väiksed laevandusettevõtted. Seda põhiliselt tänu kiiremale dokumentatsioonile. Laevandusettevõtted nagu MSC suudavad kliendi ostjaga kokku viia ühe veokirja ehk *bill of lading* (lisa 7) alusel mis on meretranspordi olulisimaks dokumendiliigiks. Turvalisuse tagamiseks on veokirjale lisatud vesimärgid ja teised erinevad turvaelemendid.

Bill of lading tõestab kauba omandust ja sellega kaasnevat vastutust, mis on märgitud kas veokirja esi- või tagaküljele. Veokirja vastuvõttes nõustub kaupmees kõigi *bill of lading* tingimustega. Kaupmeheks võib olla nii kauba saatja, kauba vastuvõtja kui ka kauba saaja. Veokiri väljastatakse MSC kontori vahendusel kauba saatjale, kes saadab selle edasi kas kauba vastuvõtjale või kauba saajale. MSC ehk kauba vedaja vastutab kauba transpordi ning seisukorra eest vastavalt lepingutingimustele kauba kättesaamise kohast, milleks enamasti kauba laadimise sadam, kauba üleandmise kohta, milleks on enamasti kauba mahalaadimise sadam.

Veokirjal märgitud tingimused sisaldavad järgnevat andmeid:

1. kauba saatja (*shipper*);
2. kauba vastuvõtja (*consignee*);
3. isik ning aadress, kellele saadetakse saabumisteatis kauba kohale jõudmisel (*notify parties*);
4. kauba vedava laeva nimi ja laeva number (*vessel & voyage number*);
5. tellimuse number (*booking reference*);
6. kauba laevale laadimise sadama nimi (*port of loading*);
7. kauba laevalt mahalaadimise sadama nimi (*port of discharge*);
8. kauba vedaja märkused (*carrier's agents endorsements*);
9. kauba kättesaamise koht, kui see erineb pealelaadimise sadamast (*place of receipt*);
10. kauba üleandmise koht, kui see erineb mahalaadimise sadamast (*place of delivery*);
11. konteinerite numbrid (*container numbers*);
12. kauba ja pakendite kirjeldus (*description of packages and goods*);
13. veose kaal (*gross cargo weight*);
14. veose mõõtmised (*measurement*);

15. kõik kauba vedamisega seotud kulud (*freight & charges*);
16. kauba väärtus (*declared value*) juhul kui kuba saatja on info avaldanud;
17. kauba vedaja poolt vastuvõetud kauba hulk konteinerites või muudes ühikutes (*carriers receipt*);
18. veokirja väljastamise koht ja kuupäev (*place and date of issue*);
19. kauba laevale pealelaadimise kuupäev (*shipped on board date*).

Igale tellimusele omistatakse tellimuse number ehk *booking reference*. Tellimuse number koosneb kaheksast numbrist. Ühes tellimuses on üks või rohkem selle tellimusega seonduvat konteinerit, mida kasutatakse kaupade veoks. Konteinerite vedudega kaasnevad MSC-le tulud ja kulud, mis tellimuse siseselt jaotatakse erinevateks tulu- ja kululiikideks. Iga tellimus koondub omakorda erinevatel nädalatel saabuvate laevade tulude ja kulude kausta ehk *file*'i, mis enamasti, kuid mitte alati, on ettevõtte tulude ja kulude periodiseerimise aluseks. Tulude ja kulude kaustale omistatakse kaheteistkohaline number (joonis 2). Numbrikombinatsiooni aasta ja nädala number on seotud laeva saabumise ning lahkumise kuupäevaga siht- või lähtekoha sadamast.

010-214000729
020-214000729

Joonis 2. Impordi ja ekspordi tulude ja kulude klassifitseerimise kausta number

Allikas: Kalbus 2014, autori koostatud

Märkused:

1. Punase värviga on märgitud, millise valdkonna kuluga või tuluga on tegemist (010-import; 020-eksport).
2. Rohelise värviga märgitud numbrid näitavad aastaarvu.
3. Beeži värviga märgitud numbrid näitavad nädala järjekorra numbrit.

Ettevõttel tekivad kauba käitlemisel, erinevate tegevuste (*activities*) põhjal, tulud, mida ühelt poolt kliendid tasuvad MSC-le, ning kulud, mida MSC tasub hankijatele. Enamasti on ettevõtte põhitegevuses tekkivad tulud ja kulud omavahel seotud ehk tekkiva tululiigiga kaasneb ka kululiik, kuid teatud tululiikide puhul võib vastanduv kululiik puududa või vastupidi teatud kululiikide puhul võib vastanduv tululiik puududa. MSC Eesti AS tähtsaimad põhitegevuse tulu- ning kululiigid on välja toodud tabelis 5.

Tabel 5. MSC Eesti AS erinevad tulu- ja kululiigid

Tähistus	Tegevuse liik
CEX	Ekspordi komisjonitasu
CIM	Impordi komisjonitasu
DCE	Ekspordi dokumentatsiooni tasu
DCI	Impordi dokumentatsiooni tasu
DEM	Tasu konteineri üle tähtaja kasutamise eest
DMX	Komisjonitasu üle tähtaja hoitavatelt konteineritelt
DRP	Konteineri tagastamise tasu välisriigis
FC	Laevade teenindamise tasu Muuga sadamas
FRT	Merevedu
HAU	Maismaavedude tasu
HCF	Teenuse korraldamise tasu
IMS	Maismaavedu, mille eest tasutakse mõnes teises MSC kontoris
INS	Kindlustustasu
ISPS	Imporditud konteineri turvateenuse tasu
MCF	Manifestide muutmise tasu
REL	Konteineri vabastamise tasu
SAS	Laevade agenteerimise tasu
SEL	Plommide tasu
STO	Konteineri hoiustamise tasu sadamas
VAR	Erinevad tasud
XHF	X-Booking´ute korraldamise tasu

Allikas: autori koostatud

Mitmed tulud ja kulud, mis MSC Grupil vedude korraldamisel tekkivad ei ole kaasatud MSC Eesti AS müügikäibesse ning kuludesse, kuna kajastuvad emaettevõtte MSC Scandinavia Holding A/S majandusaruandes, seetõttu neid tulu- ja kululiike järgnevates analüüsid ei kajastata. MSC Eesti AS majandusaruannetes kajastuvad komisjonitasude ning Eestis tekkivate kohalike tasudega seonduvad tulud ning kulud.

2.3.2. MSC Eesti AS kuluarvestussüsteem

MSC Eesti AS kulude arvestamise objektiks on tellimus kliendi poolt. Igale tellimusele omistatakse majandustarkvaras registreerimise number, mille alusel kõik selle tellimusega seotud tulud ja kulud koondatakse kokku. Tellimused kajastatakse hiljem erinevatel nädalatel saabuvate laevade kaustades, mis on tulude ja kulude periodiseerimise aluseks. Samuti koondatakse iga tulu- ja kululiik ehk tegevus tellimuse sees eraldi gruppidesse, et hiljem oleks võimalik emaettevõttele raporteerida erinevate tegevuste käivet ning kasumlikkust.

Ettevõtte teenuse müük kajastatakse nagu igas teiseski äriühingus (joonis 3). Suuremahulisem müük toimub võimaldades pikemaajalisemat makseperioodi. Makseperioodi saamiseks on vajalik MSC Eesti AS-ga krediitdilepingu sõlmimine. Juhul kui krediitdilepingut sõlmitud ei ole, sageli impordiosakonna klientide puhul, toimub teenuse osutamise eest tasumine enne kauba vabastamist sadamast. Raamatupidamises tekivad müügitulude registreerimisel nõuded ning samuti, juhul kui tegevust maksustatakse, käibemaks.

D: Ostjatelt laekumata arved

K: Müügitulu

K: KM võlg

Joonis 3. Teenuse müügil tehtavad raamatupidamislikud kanded

Allikas: autori koostatud

MSC Eesti AS kajastab tulusid ja kulusid vastavalt kasumiaruande skeem 1-le. Seega teenuse ostmisel tekkivad kulud koondatakse kontole kaubad, toore, materjal ja teenused (joonis 4). Kohustused tarnijatele koondatakse kontole võlad tarnijatele ning kui tegevus on maksustatav, tekib käibemaks.

D: Kaubad, toore, materjal ja teenused

D: KM ettemaks

K: Võlad tarnijatele

Joonis 4. Teenuse ostmisel tehtavad raamatupidamislikud kanded

Allikas: autori koostatud

Eelnevalt märkis lõputöö autor, et kõik tellimusega seotud tulud ja kulud kajastatakse ühes kaustas, kuid mõningate tegevuste registreerimiseks kasutatakse siiski lisakaustu. Näiteks tegevuste konteineri üle tähtaja kasutamise tasu (DEM) ja konteineri hoiustamise tasu sadamas (STO) puhul kajastatakse tulusid ja kulusid, mis tekivad aasta lõpus või uue aasta alguses, lisakaustades. Iga aasta lõpus on teatud hulk konteinereid, mis kas seisavad sadamas või on endiselt klientide kasutuses. Konteiner koos kõigi oma tulude ja kuludega kuulub kehtiva kuluarvestussüsteemi üldpõhimõtete alusel perioodi, millal see saabus *feeder*laevaga sadamasse või lahkus sealt. Arved tegevuste DEM ja STO eest esitatakse kliendile aga konteineri tagastamisel MSC-le. Konteiner tagastatakse kas Muuga sadamasse või välisriigi terminali. Tegevuse STO aluseks on seejuures konteineri sadamast väljavõtmine ning tegevuse DEM puhul tagastamine.

Vajadus moodustada eraldi abikaust tekib asjaolust, et grupi majandusaasta aruanne koostatakse uue kalendriaasta alguses. Selleks ajaks pole aga endiselt tagastatud kõiki eelmisel aruandeperioodil saabunud/väljunud konteinereid. Kuna konteineri tagastamine tekib uues perioodis ja vana perioodi lõpus pole tegevuste DEM ja STO suurus veel teada, tekibki „konflikt“, millises perioodis kirjeldatud tegevuste tulusid ja kulusid näidata. Raporteerimise lihtsustamiseks on MSC Eesti AS valinud, et kõik nimetatud tegevustega DEM ja STO seonduvad tulud ja kulud, mis pole 31. detsembri seisuga teada, kajastatakse kogumahus uues perioodis ja seega ka uues lisakaustas. Siiski oleks võimalik ka tegevusi DEM ja STO periodiseerida ka vanas perioodis.

Antud lõputöös analüüsitakse aga hüpoteetilist situatsiooni, kus arvestusmetoodika oleks küll järjepidev, kuid DEM ja STO tulud ning kulud kajastuksid siiski kogumahus tellimuses. Taoline arvestuspõhimõtete muutus tähendaks mõnevõrra suuremat töömahtu ettevõtte finantsosakonnale, kuna aastaaruande lõpetamine viibiks uute tulude ja kulude lisandumisel uue majandusaasta alguses, tegevuste nagu DEM ja STO näol, vanasse arvestusperioodi, kuid hüpoteetiliselt oleks antud lahendus siiski võimalik, kui kontserni juhtkond leiaks, et muutuseks on piisav alus olemas.

Tegelikkuses on ettevõtte valinud, et konteineritega, mida pole aasta lõpu seisuga terminali tagastatud, seotud tegevuse STO kõik tulud ja kulud kajastatakse uues perioodis ja nimetatud konteineritega seotud tegevuse DEM tulud aga nõuetena vanas perioodis ja tuluna uues perioodis.

Tegevuse DEM puhul kajastub laekuvast summast MSC Eesti AS kasumiaruandes vaid komisjonitasu (DMX) osa, seega tekib lisaks viitlaekumisele ka kohustus emaettevõtte ees (joonis 5). Kuna tegevuse DMX puhul on aasta lõpu seisuga selge, et klientidel tuleb konteineri kasutamise eest tasu maksta, summa selgub siiski mõnevõrra hiljem, siis registreeritakse nõue kliendile majandustarkavaras viitlaekumiste kontol ja tekkivad tulud tulevaste perioodide tulu kontol. Tegevusele on iseloomulik, et tululiigile vastavat kululiiki ei eksisteeri, seega vastupidist viitkohustuse kannet raamatupidamises ei tehta.

D: Viitlaekumised

K: Kohustus emaettevõttele

K: Tulevaste perioodide tulud

Joonis 5. Viitlaekumise kajastamine bilansis

Allikas: autori koostatud

Tulevaste perioodide tulud kantakse raamatupidamises uues perioodis muu tuluna kasumiaruandesse (joonis 6), kui kliendile viimaks arve esitatakse. Arve esitakse konteineri tagastamisel sadamasse.

D: Tulevaste perioodide tulud
K: Muud äritulud

Joonis 6. Tulevaste perioodide tulu kajastamine muu ärituluna uues perioodis

Allikas: autori koostatud

Järgnevad analüüsid põhinevad hüpoteesil, et tulude ja kulude tekkimise kohaks on vana periood, kus on selge, et tellimustesse, mis on registreeritud aasta lõpus, lisandub tegevuste DEM ja STO siseselt juurde tulusid ja kulusid. Et välja selgitada, kui suures mahus tulusid ja kulusid tuleks kajastada uue perioodi asemel vanas perioodis, leiti MSC Eesti AS poolt kasutatavas majandustarkvaras üles tellimused, mis sisaldasid konteinereid, mis olid aastavahetuse seisuga endiselt sadamast välja võtmata või sadamasse tagastamata. Nende konteineritega uues perioodis kajastatavate tulude ja kulude maht aastatel 2010-2014 tegevuse DMX lõikes, mis on osa tegevusest DEM, on välja toodud tabelis 6, mida analüüside käigus periodiseeritakse ümber eelmisesse perioodi. Analüüsid põhinevad aastatel 2011-2013. Kasvunäitajate uurimiseks on vajalik siiski ka 2010. aasta hüpoteetilise bilansi olemasolu.

Tabel 6. Tegevusega DMX kaasnevad ümberperiodiseeritavad summad

DMX	2010	2011	2012	2013	2014
tulud	8 043 €	3 206,9 €	9 119,3 €	7 943,0 €	11 843,4 €
kulud	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €
kasum	8 043 €	3 206,9 €	9 119,3 €	7 943,0 €	11 843,4 €

Allikas: autori arvutused

Erinevalt tegevusest DEM, kus MSC Eesti AS majandusaruandes kajastub tuluna vaid osa konteineri kasutamise tasust, kajastatakse tegevus STO MSC Eesti AS majandusaruannetes kogumahas, kuid mitte viitlaekumistena vanas perioodis, vaid müügituluna ja tekkinud tuludega seotud kuluna. Majandustarkvara baasil leitud andmed aastatel 2010-2014, mida lõputöö autor analüüsides ümber periodiseerib, on välja toodud tabelis 7. Seejuures tuleb märkida, et tegevusega STO, erinevalt tegevusest DEM, kaasneb osade konteinerite hoiustamise puhul ka käibemaks, sõltuvalt asjaolust, kas käibemaksuseaduse mõistes on konteineriga seotud tasud osa eksport-, import või transiitvedudest või on hoopis tegemist Eestis teostatava kohaliku teenusega. Lõputöö lihtsustamise seisukohast pole käibemaksu hüpoteetilise ümberperiodiseerimise puhul

arvesse võetud. Nagu hiljem analüüsides näeme, poleks ka tekkiv käibemaksu kohustuse/ettemaksu osa olnud teostatud analüüsides mõistes oluline.

Tabel 7. Tegevusega STO kaasnevad ümberperiodiseeritavad summad

STO	2010	2011	2012	2013	2014
tulud	38 546 €	7 397,7 €	1 610,0 €	16 235,2 €	53 401,2 €
kulud	27 233 €	7 270,6 €	100,0 €	17 622,4 €	50 124,1 €
kasum	11 313 €	127,1 €	1 510,0 €	-1 387,3 €	3 277,2 €

Allikas: autori arvutused

Tulenevalt lõputöö mahust ja andmete avaldamise piirangutest, piirdub autor analüüsides vaid eelnevalt kirjeldatud tegevustega DEM, DMX ja STO, seonduvate tulude ja kulude hüpoteetilise ümberperiodiseerimisega, et leida, kas mõju oleks ettevõtte bilansile, kasumiaruandele ja tegevuste kasumlikkusele olulise tähtsusega.

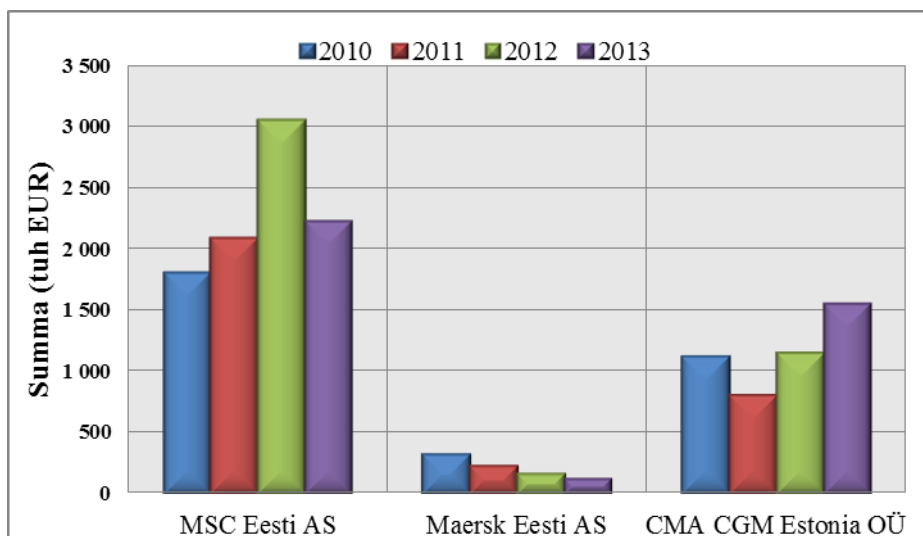
2.3.3. MSC Eesti AS finantsanalüüs ja võrdlus põhiliste konkurentidega

Numbriline informatsioon on enamasti kõige lihtsamini võrreldav teave ettevõtete kohta. Näiteks koostab Eesti juhtiv majandusleht Äripäev igal aastal ettevõtete majandusaruannete baasil edetabeleid, mis kujundavad seeläbi lugejate arusaama edukatest ning mitteedukatest ettevõtetest. Samuti kasutab majandusaruandeid Krediidiinfo AS veebipõhine firmapäring, mis annab soovijatele soovitusi krediidi andmise ajalise pikkuse ning suuruse kohta. Järgnevas lõputöö osas on viidud läbi MSC Eesti AS finantsseisundi analüüs ja samuti võrdlus põhiliste konkurentidega ehk Maersk Eesti AS-iga ja CMA CGM Estonia OÜ-ga.

Finantsanalüüsis on keskendunud bilansikirjete ja kasumiaruande kirjete muutustele ja osakaaludele ning samuti põhilistele rentaablusnäitajatele, milles oleks võinud esineda muutusi, kui MSC Eesti AS kuluarvestussüsteemis oleks teatud tulusid ja kulusid periodiseeritud erinevalt. Samuti kasutab mõningaid järgnevalt analüüsitud näitajaid ajaleht Äripäev edukate ettevõtete TOP 100 loomisel.

Kõigi kolme ettevõtte käibevara koosneb rahast ning lühiajalisest nõuetest ja ettemaksetest. Vaadates käibevara summat ettevõtete majandusaruannetes aastal 2010 kuni 2013, nähtub, et MSC Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ nimetud varaklass on kasvanud, samas kui Maersk Eesti AS bilansijääk on vähenenud (joonis 7). MSC Eesti AS käibevaradest on aastatel 2010 kuni 2013 üle 85% moodustanud nõuded ja ettemaksed, raha osakaal on vaadeldavatel aastatel olnud stabiilselt 11-13% (lisa 8). Maersk Eesti AS käibevarad on igal aastal vähenenud ja seda eelkõige

raha arvelt. 2010. aastal oli Maersk Eesti AS käibevarast 98% raha ja vaid 2% nõuded ja ettemaksed. 2013. aastaks oli raha osakaal aga vähenenud vaid 1%-ni (lisa 9). CMA CGM Estonia OÜ käibevarast moodustas 2010. aastal 25% raha ja seega 75% nõuded ja ettemaksed. 2013. aastaks oli raha osakaal vähenenud aga 9%-ni (lisa 10). Logistikas on olukord, kus nõuded moodustavad suhteliselt olulise osakaalu koguvaradest suhteliselt tavapärase olukord, kuna turul konkurentsipüsimeks tuleb klientidele võimaldada piisava ajalise pikkusega krediidi perioode. Kõigi kolme ettevõtte raha osakaal käibevarast võiks olla mõnevõrra kõrgem.



Joonis 7. Ettevõtete käibevara aastatel 2010-2013

Allikas: autori koostatud

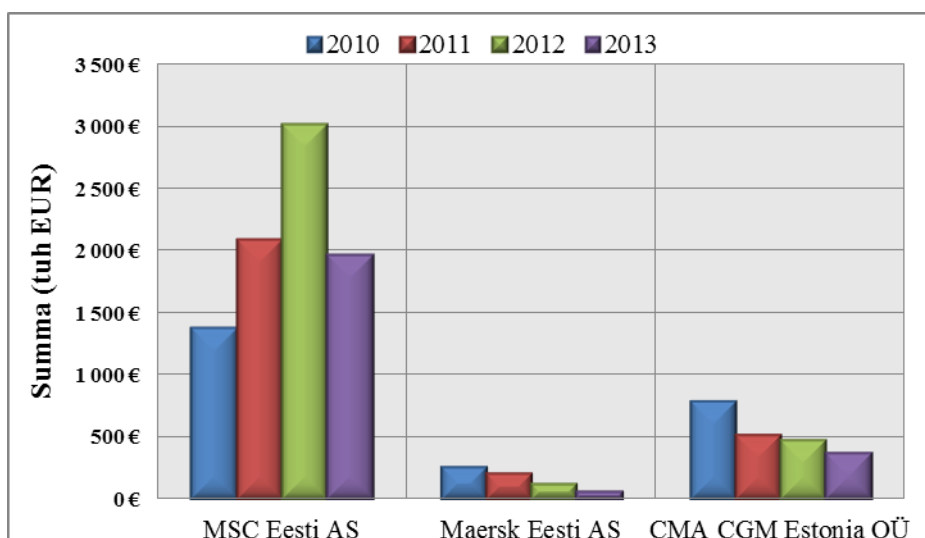
MSC Eesti AS käibevara suurenes, võrreldes eelmise aastaga, 2011. aastal 15,6%, 2012. aastal 46,5% ja 2013. aastal vähenes 27,1% (lisa 11). Maersk Eesti AS käibevara on igal aastal, perioodil 2011-2013, vähenenud. Protsentuaalne vähenemine aastatel 2011-2013, võrreldes eelmise aastaga, on olnud vastavalt 28,6%, 27,5% ja 28,3% (lisa 12). CMA CGM Estonia OÜ käibevara horisontaalanalüüs näitas aga, et ettevõtte käibevara aastal 2011, võrreldes eelmise perioodiga, vähenes 28,3%, kuid suurenes 2012. aastal 44,0% ja 2013. aastal 34,4% (lisa 13). Seega on protsentuaalsed muutused olnud suhteliselt suured. Kuna MSC Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ bilansimahud on suhteliselt suured, on ka absoluutväärtustes toimunud muutused olnud märgatavad. Maersk Eesti AS bilansimaht on võrreldes kahe konkurendiga mõnevõrra väiksem, seega ka absoluutväärtustes toimunud muutused on olnud tagasihoidlikumad, kuid siiski ettevõtte seisukohast olulised.

Viies uuritavate ettevõtete põhjal läbi vertikaalanalüüsi aastatel 2010-2013, selgus, et kõigi kolme ettevõtte varadest märkimisväärse osa moodustab käibevara. 2010. aastal oli MSC Eesti AS käibevara osakaal 83,3%, 2013. aastaks juba aga 86,7% (lisa 14). Maersk Eesti AS 2010.

aastal põhivara ei olnudki, seega kogu bilansi aktiva moodustus käibevarast. 2013. aastaks oli käibevara osakaal võrreldes koguvaraga mõnevõrra langenud, 83,9%-ni (lisa 15). CMA CGM Estonia OÜ bilansis on põhivara osakaal aastatel 2010-2013 olnud aga igal aastal suhteliselt madal. 2010. aastal moodustasid käibevarad koguvarast 98,5%, 2013. aastal veelgi rohkem ehk 99,6% (lisa 16)

Lõputöös läbi viidud tulude ja kulude ümberperiodiseerimine ei puuduta muutusi MSC Eesti AS põhivaras. Eelnevalt nähtus ka, et põhivara osakaal ettevõtete bilanssides on võrreldes käibevaraga suhteliselt madal, seega pole järgnevalt põhivara põhjal finantsanalüüsi läbi viidud, vaid on keskendunud kohustustele ja omakapitalile.

Kõigil kolmel vaadeldaval ettevõttel pole aastatel 2010-2013 olnud pikaajalisi kohustusi. Kõik järgnevalt vaadeldavad muutused toimusid lühiajaliste kohustuste siseselt. MSC Eesti AS lühiajalised kohustused tõusid aastatel 2010-2012, võrreldes eelmise aastaga, ning langesid oluliselt 2013. aastal (joonis 8). Maersk Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ on suutnud aga kohustusi pidevalt igal aastal vähendada. MSC Eesti AS kohustused tõusid 1,37 miljonilt eurolt 2010. aastal 3,01 miljoni euroni 2012. aastal (lisa 8). 2013. aastal õnnestus aga võrreldes eelmise aastaga kohustusi suures osas vähendada. Aasta lõpuks moodustasid kohustused 1,96 miljonit eurot. Maersk Eesti AS lühiajalised kohustused on 2010. aastast 2013. aastani vähenenud 259 117 eurolt 58 989 euroni (lisa 9). CMA CGM Estonia OÜ vähendas kohustusi samal perioodil 786 056 eurolt 374 202 euroni (lisa 10).



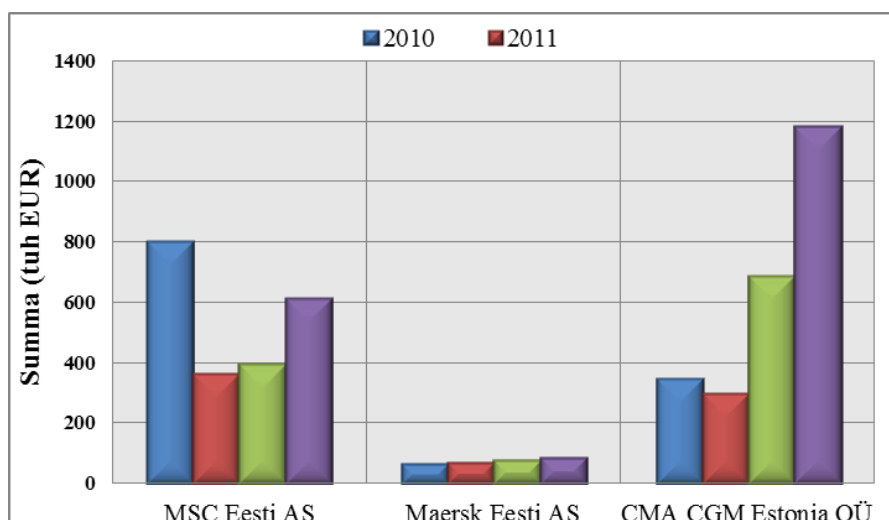
Joonis 8. Ettevõtete lühiajalised kohustused aastatel 2010-2013

Allikas: autori koostatud

MSC Eesti AS lühiajalised kohustused suurenesid aastal 2011 ja 2012, võrreldes eelmise aastaga, vastavalt 52,2% ja 44,4%. 2013. aastal suudeti aga kohustusi vähendada 34,8% võrra (lisa 11). Maersk Eesti AS lühiajalised kohustused vähenesid olulises mahus igal aastal võrreldes eelmise perioodiga. 2011. aastal, 2012. aastal ja 2013. aastal vähenesid lühiajalised kohustused vastavalt 22,0%, 39,2% ja 52,0% (lisa 12). CMA CGM Estonia OÜ lühiajaliste kohustuste vähenemine on samuti olnud märgatav ja vähenemine on toimunud igal vaadeldaval aastal võrreldes eelmise perioodiga. 2011. aastal, 2012. aastal ja 2013. aastal vähenesid ettevõtte lühiajalised kohustused vastavalt 34,7%, 7,3% ja 21,4% (lisa 13).

Analüüsid vaadeldavate ettevõtete kohustuste struktuurilist muutust, nähtus, et MSC Eesti AS kohustused bilansimahust suurenesid 63,1%-lt 2010. aastal 88,4%-ni 2012. aastal. 2013. aastal vähendati aga olulises mahus kohustusi emaettevõtte ees ning seetõttu vähenes lühiajaliste kohustuste osakaal 76,3%-ni (lisa 14). Maersk Eesti AS lühiajaliste kohustuste osakaal kogupassivast on aga igal aastal oluliselt vähenenud. Kui 2010. aastal moodustasid kohustused 81,0%, siis 2013. aastal tunduvalt vähem 41,7%, vähenedes igal vaadeldaval aastal (lisa 15). Ka CMA CGM Estonia OÜ vertikaalanalüüs näitas kohustuste osakaalu olulist vähenemist. Kui 2010. aastal moodustasid kohustused kogupassivast 69,3%, siis 2013. aastal vaid 24,0% (lisa 16).

MSC Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ omakapital aastal 2011, võrreldes 2010. aastaga, langes. Kõigil muudel võrreldavatel ajaperioodidel 2010. aastast 2013. aastani on uuritavate ettevõtete omakapitalid suurenenud (joonis 9). Muutused ettevõtete omakapitalis on toimunud üldiselt täismahus eelmiste perioodide jaotamata kasumi ja aruandeaasta kasumi siseselt.



Joonis 5. Ettevõtete omakapital aastatel 2010-2013

Allikas: autori koostatud

MSC Eesti AS omakapital vähenes oluliselt 2011. aastal võrreldes 2010. aastaga, kui suures mahus sooritati dividendimakseid. 2011. aastast alates on ettevõtte omakapital igal aastal tõusnud, ulatudes 611 278 euronit 2013. aastal (lisa 8). Maersk Eesti AS omakapital on vaadeldavatel aastatel võrreldes konkurentidega suurusjärgu võrra väiksem olnud. Siiski on omakapital kasvanud 2010. aasta 60 886 eurolt 82 412 euronit (lisa 9). CMA CGM Estonia OÜ omakapital on tõusnud kolmest võrreldavast ettevõttest enim. Kuigi 2011. aastal, võrreldes eelmise perioodiga, ettevõtte omakapital langes, oli 2012. aastal ja 2013. aastal kasv märgatav, suurenedes mõlemal aastal ligemale kaks korda (lisa 10).

Horisontaalanalüüs näitas MSC Eesti AS omakapitali kahanemist 54,7% 2011. aastal, võrrelduna eelmise aastaga. 2012. aastal ja 2013. aastal omakapital aga suurenes vastavalt 9,1% ja 54,4% (lisa 11). Maersk Eesti AS omakapital on kasvanud stabiilselt igal aastal, võrreldes eelmise perioodiga. Kasv on olnud 10,2-11,2% (lisa 12). Nagu jooniselt 5-gi nähtus, kahanes CMA CGM Estonia OÜ omakapital 2011. aastal ning kasvas 2012. aastal ja 2013. aastal võrrelduna eelmise aastaga. Langus oli 2011. aastal 14,2% ja kasv 2012. aastal ja 2013. aastal vastavalt koguni 130,1% ja 72,5% (lisa 13).

MSC Eesti AS bilansi passiva poole struktuuris vähenes omakapitali osakaal 2011. aastaks 14,8%-ni eelmise perioodi 36,9%-lt. 2013. aastaks on osakaal siiski tõusnud 23,7%-ni (lisa 14). Maersk Eesti AS omakapitali osakaal on vaadeldaval perioodil tõusnud 19,0%-lt 58,3%-ni (lisa 15) ja CMA CGM Estonia OÜ omakapitali osakaal samuti kasvanud 30,7%-lt 76,0%-ni (lisa 16).

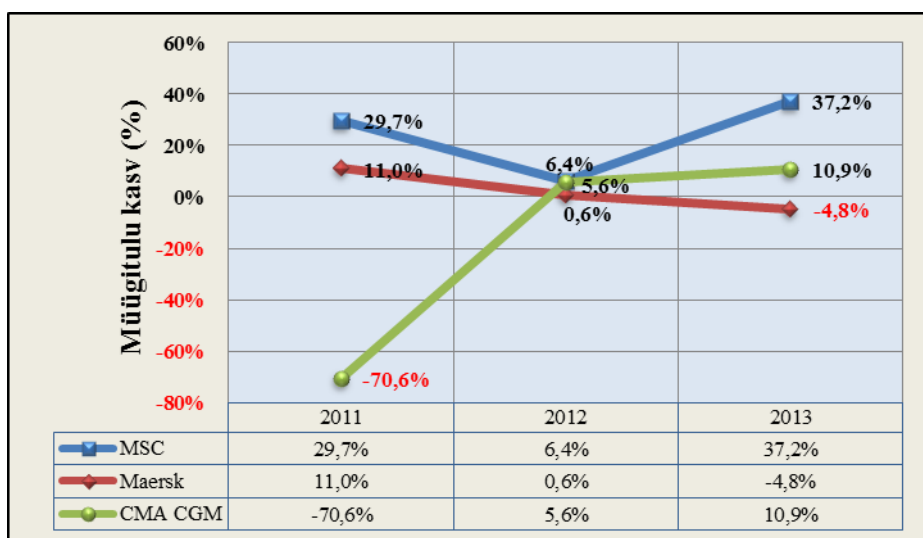
Suurimat müügitulu on vaadeldavatest ettevõtetest aastatel 2010-2013 näidanud MSC Eesti AS. Ettevõtte müügitulu on tõusnud 2 695 964 eurolt 2010. aastal 5 197 643 euronit 2013. aastal (tabel 8). Maersk Eesti AS müügitulu on aastatel 2010-2013 olnud suhteliselt stabiilne. Kui 2010. aastal oli see 526 454 eurot, siis 2013. aastal mõnevõrra rohkem, 559 269 eurot. CMA CGM Estonia OÜ müügitulu langes 2011. aastaks 843 625 euronit, olles aasta varem üle kolme korda kõrgem. 2013. aastaks oli aastane müügitulu uuesti kasvanud, ulatudes 987 531 euronit.

Tabel 8. Ettevõtete müügitulud aastatel 2010-2013, €

	2010	2011	2012	2013
MSC Eesti AS	2 695 964 €	3 511 075 €	3 731 575 €	5 197 643 €
Maersk Eesti AS	526 454 €	584 353 €	587 749 €	559 269 €
CMA CGM Estonia OÜ	2 872 387 €	843 625 €	890 666 €	987 531 €

Allikas: autori koostatud

Protsentuaalselt on samuti müügikäive enim kasvanud MSC Eesti AS-l, kui võrrelda aastaid 2011-2013 ja eeldades, et võrdlusperioodiks on eelmise majandusaasta lõppseis. MSC Eesti AS müügikäive kasvas 2011. aastal 29,7%, 2012. aastal 6,4% ja 2013. aastal 37,2% (joonis 10).



Joonis 10. Ettevõtete müügitulu kasv aastatel 2011-2013, võrreldes eelmise perioodiga

Allikas: autori koostatud

2011. aasta 70,6%-lisest langusest alates on CMA CGM Estonia OÜ müügikäive tõusvas trendis liikunud, kasvades 2012. aastal 5,6% ja 2013. aastal 10,9%. Kuigi eelnevalt mainiti uurimuses, et Maersk Eesti AS müügikäive on 2010. aastast ja 2013. aastani mõnevõrra tõusnud, on viimaste aastate trend olnud siiski negatiivne. Peale 11,0%-list kasvu 2011. aastal, kasvasid ettevõtte müügitulud vaid 0,6% 2012. aastal ning koguni vähenesid 4,8% 2013. aastal.

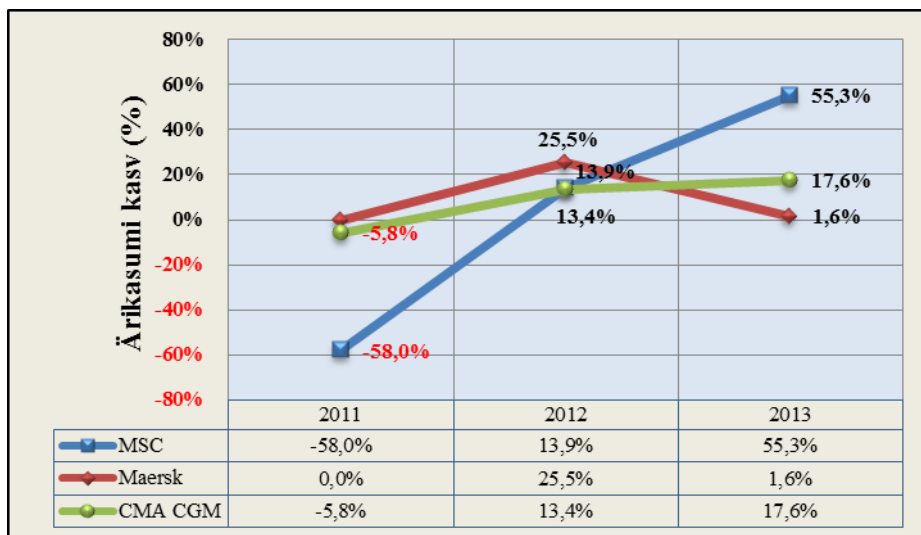
Uuritavate ettevõtete äri- ja puhaskasumid on välja toodud tabelis 9. MSC Eesti AS kasum langes oluliselt 2011. aastal, võrrelduna eelmise perioodiga. Nii 2012. aastal kui ka 2013. aastal äri- ja puhaskasum taaskord siiski tõusid oluliselt. CMA CGM Estonia OÜ on samuti suutnud kasumit alates 2012. aastast kasvatada. Maersk Eesti AS kasum on võrreldes konkurentidega olnud suhteliselt madal, kuid siiski stabiilne, arvestamata 2010. aasta negatiivset tulemust.

Tabel 9. Ettevõtete äri- ja puhaskasumid aastatel 2010-2013, €

	2010	2011	2012	2013
MSC Eesti AS (äri kasum)	774 795 €	325 199 €	370 520 €	575 409 €
MSC Eesti AS (puhaskasum)	731 728 €	166 804 €	297 577 €	505 245 €
Maersk Eesti AS (äri kasum)	-96 €	6 294 €	7 900 €	8 028 €
Maersk Eesti AS (puhaskasum)	-44 111 €	6 835 €	7 065 €	7 626 €
CMA CGM Estonia OÜ (äri kasum)	367 364 €	346 048 €	392 506 €	461 600 €
CMA CGM Estonia OÜ (puhaskasum)	316 900 €	237 535 €	388 129 €	497 679 €

Allikas: autori koostatud

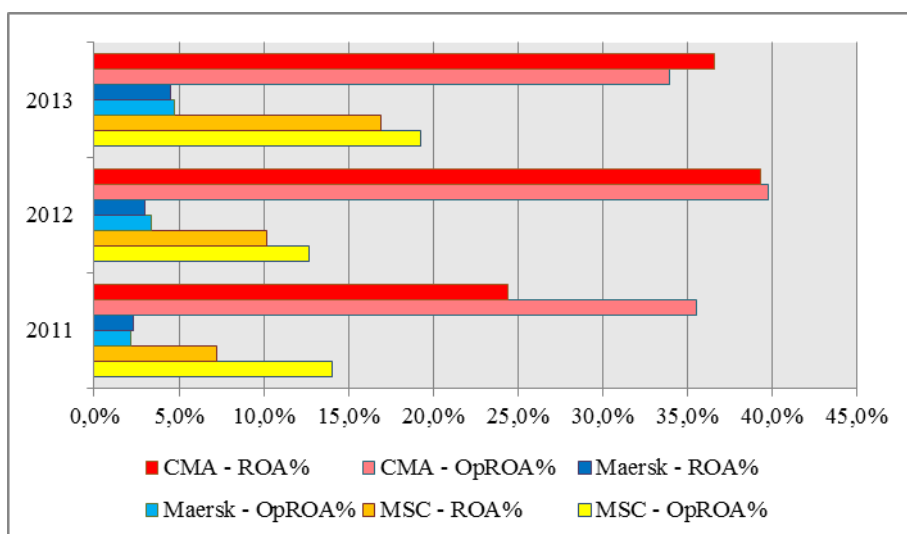
Ärikasumi kasvutrend on samuti positiivseim olnud MSC Eesti AS-l (joonis 11). 2010. aasta 58,0%-lisest langusest alates on saavutatud 13,9%-line kasv 2011. aastal ja 55,3%-line kasv 2013. aastal. CMA CGM Estonia OÜ kasvutrend on samuti paranenud, saavutades 17,6%-lise tõusu 2013. aastal, võrrelduna eelmise perioodiga. Maersk Eesti AS ärikasumi kasv on aga mõnevõrra aeglustunud.



Joonis 11. Ettevõtete ärikasumi kasv aastatel 2011-2013, võrreldes eelmise perioodiga

Allikas: autori koostatud

Parimad rentaablusnäitajad olid aastatel 2011-2013 CMA CGM Estonia OÜ-l. Kolme võrreldava ettevõtte ROA% ja OpROA% on välja toodud joonisel 12. MSC Eesti AS ning Maersk Eesti AS vara tasuvus ja vara rentaablus on samuti vaadeldaval ajavahemikul paranenud, kuid CMA CGM OÜ näitajad on olnud siiski oluliselt kõrgemad.



Joonis 12. Ettevõtete OpROA% ja ROA% aastatel 2011-2013

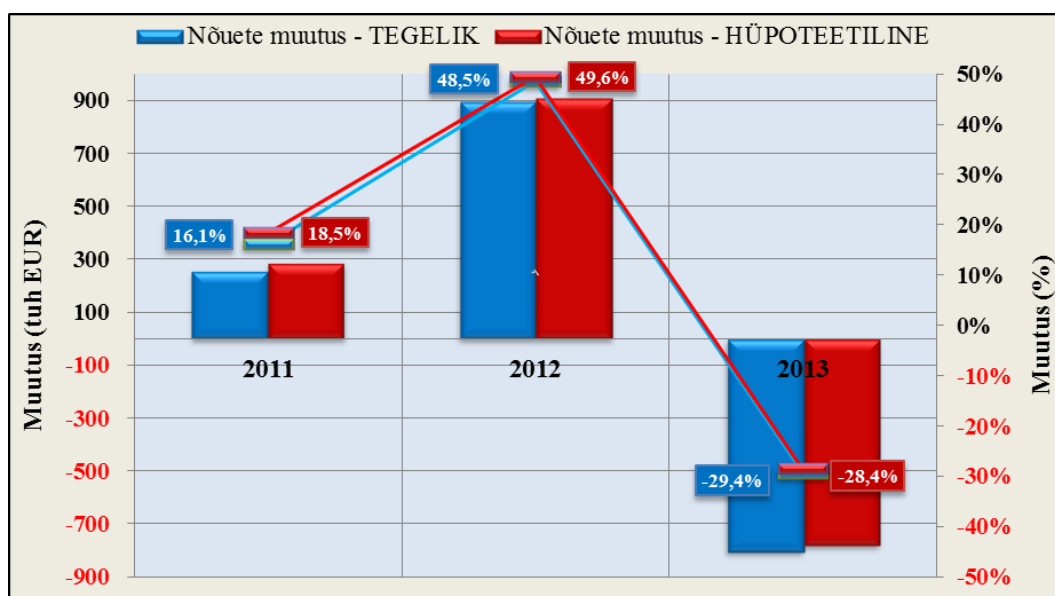
Allikas: autori koostatud

CMA CGM Estonia OÜ ärirentaablus on tõusnud aastatel 2011-2013 41,0%-lt 46,7%-ni ja puhasrentaablus 28,2%-lt 50,4%-ni (lisa 16). MSC Eesti AS rentaablus on samuti suurenenud. Ärirentaablus on tõusnud 9,3%-lt 11,1%-ni ning puhasrentaablus 4,8%-lt 9,7 %-ni (lisa 14). Ettevõtetest väikseima äri- ja puhas-rentaablusega oli igal vaadeldava aastal Maersk Eesti AS. 2013. aastal moodustas ettevõtte äri- kui ka puhaskasum 1,4% müügitulust, olles siiski mõnevõrra kõrgem 2010. a ja 2011. a näitajatest (lisa 15).

2.3.4. Periodiseerimise mõju MSC Eesti AS bilansile ja kasumiaruandele

Tulude ja kulude periodiseerimisega seotud mõju leidmiseks MSC Eesti AS bilansile ja kasumiaruandele, koostati esmalt hüpoteetiline bilans ja kasumiaruanne aastatel 2010-2013, mida võrreldi ettevõtte tegeliku bilansiga samadel perioodidel. Hüpoteetilisest periodiseerimisest mõjutatud bilansi ja kasumiaruande kontod ning nende kontode saldod, võrrelduna tegelike saldodega vaadeldavatel aastatel, on välja toodud lisa 17.

Esmalt teostati analüüsid bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs (lisa 17). Hüpoteetilise olukorra nõuete ja ettemaksete konto analüüs näitas, et kui tegelikult 2011. aastal suurenesid ettevõtte nõuded ja ettemaksed kokku 255 996 euro võrra ja 2012. aastal 894 937 euro võrra, siis hüpoteetilise arvestussüsteemi alusel oleksid kasvud olnud vastavalt 30 197 ja 14 501 euro võrra suuremadki (joonis 13). Protsentuaalselt oleks see tähendanud, et nõuded ja ettemaksed oleksid kasvanud 2011. aastal 16,1% asemel 18,5% ja 2012. aastal 48,5% asemel 49,6% võrra. 2013. aastal võrreldes 2012. aastaga väheneksid nõuded ja ettemaksed kokku aga 29,4% asemel 28,4%.

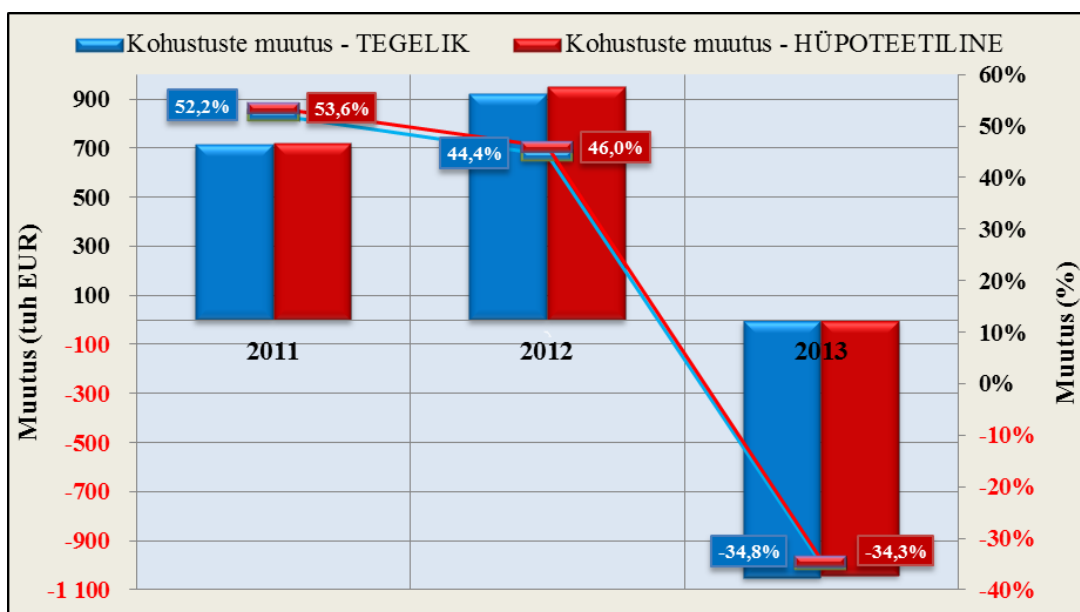


Joonis 13. Nõuete ja ettemaksete muutus tegeliku ja hüpoteetilise süsteemi alusel

Allikas: autori koostatud

Mõnevõrra suuremad muutused esineksid nõuete ja ettemaksete siseselt. Hüpooteetilise olukorra puhul kasvasid viitlaekumised 2011. aastal ligemale kolm korda kiiremini, kui tegeliku süsteemi alusel. 2012. aastal suurenenuks viitlaekumiste konto saldo aga 254,7% asemel koguni 278,3% ning 2013. aastal vähenenuks 77,6% asemel 80,2% võrra. Ostjatelt laekumata arvete konto jääk tõusnuks 2011. aastal 36 109 euro ja 2012. aastal 13 324 euro võrra suuremaks, kui kõrvutada hüpooteetilist ja tegelikku kuluarvestussüsteemi. 2013. aastal vähenenuks vaadeldav konto aga 27 618 euro võrra vähem kui tegelikult raporteeriti majandusaruandes.

Hüpooteetilise kuluarvestussüsteemi alusel koostatud bilansi passiva poolel suurenes võlgade ja ettemaksete konto saldo 2011. aastal ja 2012. aastal vastavalt 722 555 eurot 715 676 euro asemel ning 951 351 eurot võrra 925 482 euro asemel. Võrreldes eelmise perioodiga tähendas muutus arvestuspõhimõttes seega 2011. aastal 53,6%-list kasvu 52,2% asemel ning 2012. aastal 46,0%-list kasvu 44,4% asemel (joonis 14). 2013. aastal, võrrelduna eelmise perioodiga, oleksid võlad ja ettemaksed kokku vähenenud aga 34,8% asemel 34,3%, kasutades hüpooteetilist tulude ja kulude periodiseerimist. Kõrvutades kolme aasta andmeid, võib järeldada ka bilansi passiva poole kohta, et üldpildis olulisi muutusi ei esine. Siiski teostati järgnevalt ka analüüsid lühiajaliste kohustuste siseselt, et määrata muutuste detailsemat mõju.



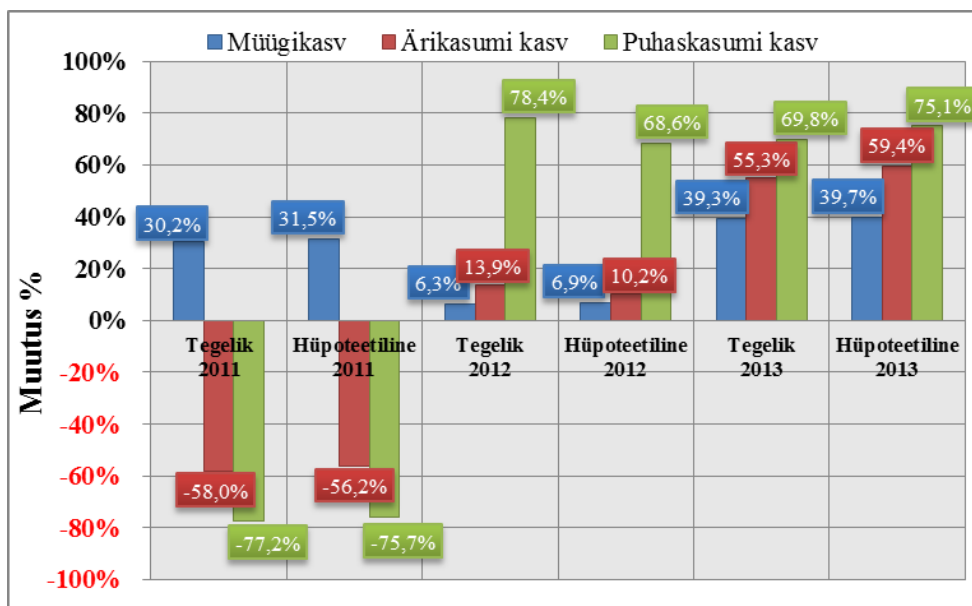
Joonis 14. Lühiajaliste kohustuste muutus tegeliku ja hüpooteetilise süsteemi alusel

Allikas: autori koostatud

Lühiajaliste kohustuste siseselt oleksid hüpooteetilist kuluarvestussüsteemi kasutades toimunud muutused kontodel võlad tarnijatele ja tulevaste perioodide tulud. Absoluutväärtuses oleks 2011. aastal, võrreldes eelmise perioodiga, võlad tarnijatele suurenenud 495 738 euro asemel 508 530

eurot ning 2012. aastal 832 995 euro asemel 857 688 eurot (lisa 17). 2013. aastal vähenenuks konto 952 748 euro asemel 937 769 euro võrra. Tulevaste perioodide tulude kontol toimunuks suurim muutus 2011. aastal, võrrelduna 2010. aastaga, kus hüpoteetilise süsteemi rakendumisel suurenenuks nimetatud konto 36,0% asemel 26,3%. Ka kasvanuks vaadeldav konto arvestusprintsibi muutusest tingituna 2012. aastal 23,1% tegelikult esinenud 18,5%-lise kasvu asemel. 2013. aastal, võrrelduna 2012. aastaga, suurenes nii hüpoteetilise kui ka tegeliku kuluarvestussüsteemi alusel tulevaste perioodide tulu konto saldo 49,6%.

Hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi kasutamisel muutuks ettevõtte kasumiaruande kontode müügitulu, muud äritulud ning kaupade, toore, materjali ja teenuste saldod, mis omakorda mõjutaksid ettevõtte ärikasumit ning puhaskasumit. Võrreldes eelmise perioodiga, kasvasid müügitulud aastatel 2011-2013 vastavalt 25 360, 20 413 ja 22 541 euro võrra suuremaks tulude ja kulude ümber periodiseerimisel (lisa 17). Protsentuaalselt väljendatuna tähendanuks arvestusprintsibi muutus 2011. aastal 30,2% asemel 31,5%-list kasvu, 2012. aastal 6,3% asemel 6,9%-list kasvu ning 2013. aastal 39,3% asemel 39,7%-list kasvu (joonis 15). Müügitulu suurenedes kasvanuks kulud ka kaupadele, toorele, materjalile ja teenustele. Kui tegeliku süsteemi alusel kasvasid kulud 2011.-2013. aastani vastavalt 85,2%, 13,3% ja 47,5%, siis ümberperiodiseerimine tõstis 2011. aasta kulusid veel 2,7%, 2012. aasta kulusid 1,2% ja 2013. aasta kulusid 0,3% võrra.

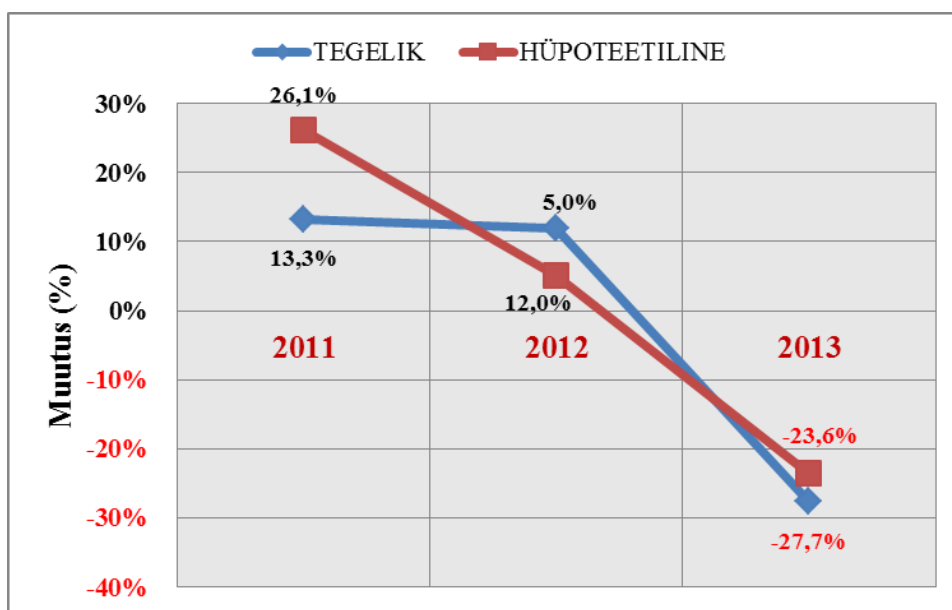


Joonis 15. Kasumiaruande kirjete muutus tegeliku ja hüpoteetilise süsteemi alusel

Allikas: autori koostatud

Suhteliselt väikesemahulised muutused müügituludes ja kuludes kaupadele, toorele, materjalile ja teenustele, tõid kaasa mõnevõrra suuremaid muutused ärikasumi ja puhaskasumi kasvus. Periodiseerides tegevustega DMX ja STO seotud tulusid ja kulusid ümber, kasvas ettevõtte äri- ja puhaskasum 2011. aastal ja 2013. aastal vastavalt 7 295 ning 8 565 euro võrra. 2013. aastal MSC Eesti AS äri- ja puhaskasum aga kahanes 4 074 euro võrra. Arvestusprintsipi muutus ei muudaks oluliselt 2011. aasta äri- ja puhaskasumi kasvu. 2012. aastal kasvanuks uuritava ettevõtte ärikasum aga 10,2% majandusaruandes kajastatava 13,9% asemel ning 2013. aastal 59,4% tegelikult saavutatud 55,3% asemel, mida võib lugeda suhteliselt märgatavaks erinevuseks. MSC Eesti AS puhaskasumi kasv oleks samuti suhteliselt palju erinev, kasutades hüpoteetilist kulude arvestamist. 2012. aastal puhaskasum, võrreldes eelmise aastaga, kasvanuks 68,6% ja 2013. aastal 75,1%. Tegelikult oli ettevõtte puhaskasumi kasv vastavalt 78,4% ja 69,8%.

Muud äritulud suurenenuks hüpoteetilise tulude ja kulude periodiseerimise alusel 2011. aastal 26,1% võrra 13,3% asemel ja 2012. aastal 12,0% võrra 5,0% asemel, võrrelduna eelmise perioodiga (joonis 16). 2013. aastal vähenesid muud äritulud 27,7%. Hüpoteetilise süsteemi alusel langenuks muude äritulude konto saldo aga mõnevõrra vähem ehk 23,6%.



Joonis 16. Muude äritulude muutus tegeliku ja hüpoteetilise süsteemi alusel aastatel 2011-2013

Allikas: autori koostatud

MSC Eesti AS hüpoteetiline bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs, võrrelduna tegelikuga, näitas kokkuvõttes mõningaid muutusi. Tehes nimetatud aruannetele struktuurilise analüüsi ehk vertikaalanalüüsi, suuremaid muutusi siiski ei täheldatud (lisa 18). Tegelike andmete põhjal

suurenesid ettevõtte nõuded ja ettemaksed 2011. aastal 2,2% ja 2012. aastal 5,1% võrra ning 2013. aastal vähenesid 5,2% võrra. Hüpooteetilise kuluarvestussüsteemi alusel kasvanuks nõuded ja ettemaksed 2011. aastal aga 2,6%, 2012. aastal 5,2% ja 2013. aastal vähenenuks konto saldo 5,0% võrra. Sarnases suurusjärgus muutusid MSC Eesti AS lühiajalised kohustused. Ettevõtte võlad ja ettemaksed kokku suurenesid aastatel 2011-2012 vastavalt 22,1% ja 3,2% ning vähenesid 2013. aastal 12,1%. Hüpooteetiline kuluarvestussüsteem näitas vaadeldava konto 2011. aasta kasvaks aga 21,7% ja 2012. aasta kohustuste tõusuks 3,7%. 2013. aastal vähenenuks konto aga 12,3%. Seega võib järeldada oluliste muutuste puudumist bilansi struktuuris ja struktuuri muutumise kiiruses.

Samuti ei esineks olulisi muutusi MSC Eesti AS kasumiaruande vertikaalanalüüsis, kõrvutades omavahel tegelikku ning hüpooteetilist analüüsi (lisa 18). Kulude teisiti periodiseerimise mõju äri- ning puhaskasumile oleks üldiselt marginaalne. Ettevõtte ärirentaablus kasvaks 2011. aastal 0,2%, 2012. aastal väheneks 0,1% ning 2013. aastal suureneks 0,1%, kasutades hüpooteetilist kuluarvestussüsteemi. Ettevõtte puhaskasumi marginaal muutuks samas suurusjärgus nagu ärikasumgi. Ehkki veondus- ja laondussektoris omavad enamus ekspediitor- ja agenteerimis- ettevõtteid suhteliselt sarnast ärirentaablust ning 1-2%-line tõus võiks muuta oluliselt hinnangut ettevõtte edukusele, ei saa 0,1-0,2%-list muutust siiski oluliseks pidada.

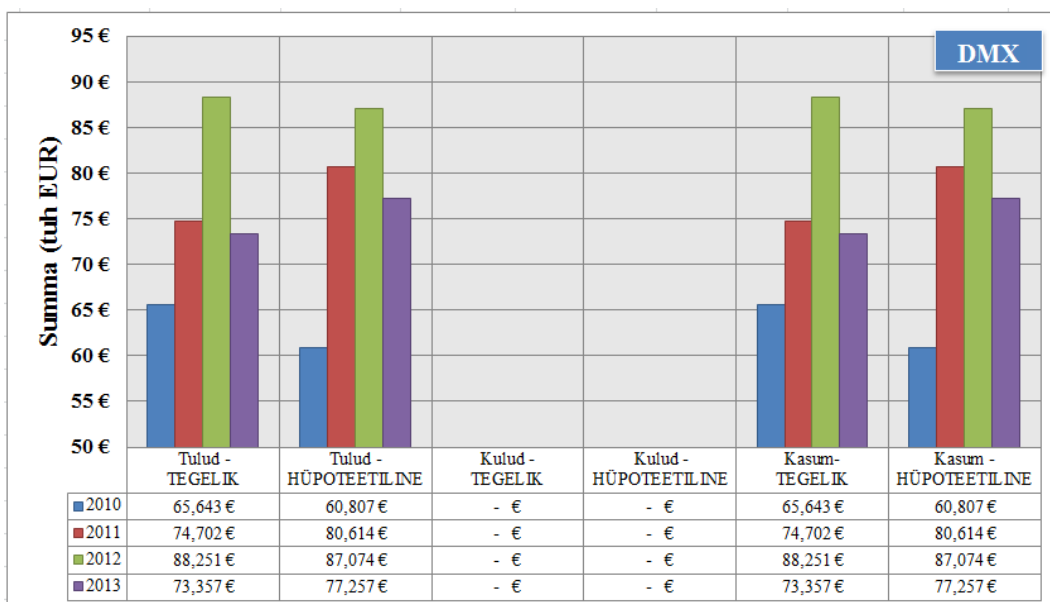
Analüüsid kasutatavad suhtarvud, mida kirjeldati uuringu meetodika osas, on suhteliselt sarnased nii tegelikele kui ka hüpooteetilistele andmetele tuginedes (lisa 19). Muutuseid ettevõtte vara tasuvuses, koguvara puhasrentaabluses ning eelnevalt märgitud äri- ning puhasrentaabluses võib pidada kokkuvõttes marginaalseteks. Samas võib märkida, et teatud majandusnäitajad, mida kasutab näiteks ajaleht Äripäev iga-aastaste majandusedukuse edetabelite koostamisel, siiski mõningal määral erineksid. Olulisimad muutused tekiksid äri- puhaskasumi kasvudes, võrreldes eelmise aastaga, ning teatud määral ka kasumiaruande müügitulu, ärikasumi ja puhaskasumi kontode absoluutväärtustes.

Võttes arvesse aga MSC Eesti AS töökoormust ning raporteerimise tingimusi emaettevõttele, ei saa analüüside käigus leitud erinevusi tegelike ja hüpooteetiliste tulude ja kulude periodiseerimise vahel, tegevuste DEM, DMX ja STO lõikes, lugeda piisavaks põhjuseks, et ettevõtte arvestuspõhimõtteid muuta. Kuna aga MSC kontsernile on oluline iga tegevuse rentaablus ning käibe kasv juhtimisotsuste tegemisel, viis lõputöö autor läbi ka kasumlikkuse ning käibe muutumise analüüsid tegevuste DMX ja STO lõikes, kasutades alternatiivset tulude ja kulude periodiseerimist. Analüüside tulemusi on kirjeldatud järgnevas alapeatükis.

2.3.5. MSC Eesti AS kasumlikkuse muutus erinevate tegevuste lõikes

Hüpoteetiline muutus arvestuspõhimõttes MSC Eesti AS majandusaruandes tähendaks, et teatud tulud ning kulud, mida kajastatakse uues perioodis, tuleks periodiseerida ümber vanasse perioodi. Järgnevate analüüside käigus uurib lõputöö autor, kuidas kirjeldatav muutus mõjutaks tegevuste DMX ja STO käivet, kulusid ning kasumlikkust aastatel 2011-2013 ning kas muutused oleksid ettevõtte seisukohast olulised või mitte.

MSC Eesti AS komisjonitase ehk tegevuse DMX käive oli 2011. aastal 74 702 eurot, 2012. aastal 88 251 eurot ning 2013. aastal 73 357 eurot (joonis 17). Kuna vaadeldava tegevuse puhul ettevõttele kulu ei teki, on kasumiks kogu aasta käive antud tegevuse lõikes.



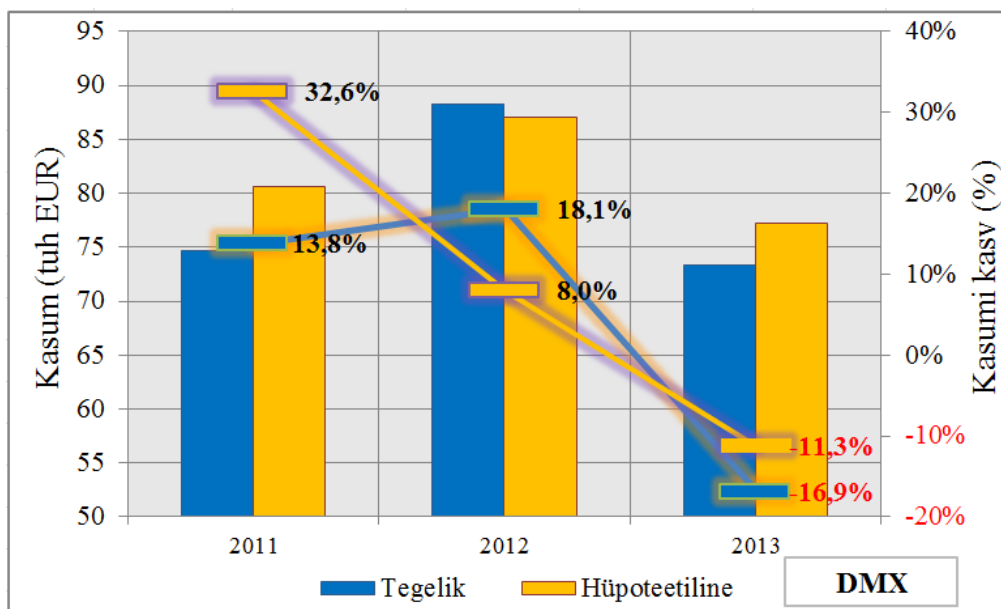
Joonis 17. Kasumlikkuse muutus tegevuse DMX lõikes

Allikas: autori koostatud

Muutes kulude arvestamise süsteemis põhimõtet, kus teatud arved periodiseeritakse vanasse perioodi, muutuks käive DMX lõikes järgnevalt: 2011. aasta käive tõuseks 80 614 euroni, 2012. aasta käive langeks 87 074 euroni ning 2013. aasta käive tõuseks 77 257 euroni. Kui ettevõtte kasum võrreldes eelmise aastaga tõusis 2012. aastal 13 549 euro võrra, siis hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi alusel oleks tõus olnud üle kahe korra väiksem, 6460 eurot. 2013. aastal vähenes ettevõtte kasum tegevuse DMX siseselt, võrreldes eelmise aastaga, 14 894 euro võrra, kuid hüpoteetilise süsteemi alusel oleks langus olnud tunduvalt väiksem, 9817 eurot.

Võrreldes eelmise aastaga tõusis MSC Eesti käive ja seega ka kasum 2011. aastal DMX siseselt 13,8%, 2012. aastal 18,1% ning langes 2013. aastal 16,9% (joonis 18). Periodiseerides tulusid

ümber, tekkisid olulised muutused. Suurim muutus toimuks 2011. aastal. Hüpoteeiline süsteem näidanuks kasvuks 32,6%, mis tähendab üle 2,3 kordset tõusu võrreldes tegeliku süsteemiga. 2012. aasta hüpoteeiline kasumi kasv oleks olnud üle 10% madalam ehk 8,0%. 2013. aastal langenuks ettevõtte käive ja kasum DMX siseselt aga tegelikust mõnevõrra vähem ehk 11,3%.

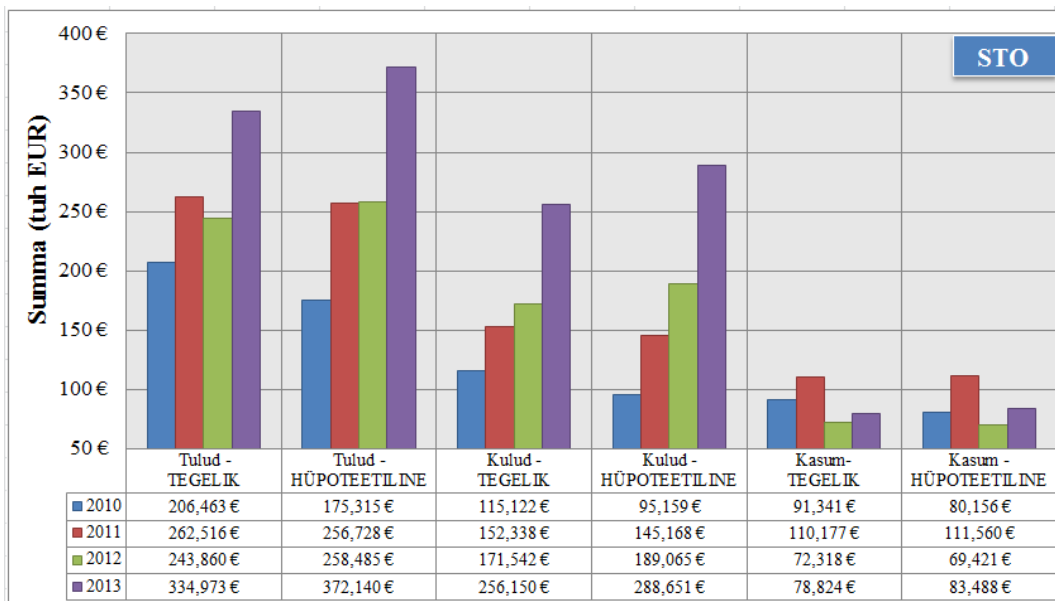


Joonis 18. Kasumi kasv võrreldes eelmise aastaga tegevuse DMX lõikes

Allikas: autori koostatud

MSC Eesti AS konteinerite ladustamise tulud, kulud ja kasum aastatel 2011-2013 tegeliku ja hüpoteeilise süsteemi alusel on välja toodud joonisel 19. Käive, tegevuse STO siseselt, oli 2011. aastal 262 516 eurot, 2012. aastal 243 860 eurot ning 2013. aastal 334 973 eurot. Periodiseerides tulusid ning tuludega seotud kulusid ümber, oleksid käibed olnud aga järgnevad: 256 728 eurot 2011. aastal, 258 485 eurot 2012. aastal ja 372 140 eurot 2013. aastal. Seega MSC Eesti AS käive tegevuse STO siseselt oleks hüpoteeilise süsteemi alusel olnud 2011. aastal madalam tegelikust ning 2012. aastal ja 2013. aastal kõrgem. Kui tulud kaupade ladustamisest tõusid 2011. aastal 56 053 eurot, 2012. aastal langesid 18 656 euro võrra ja 2013. aastal uuesti kasvasid 91 113 euro võrra, kasutades võrdlusperioodina eelmist aastat, siis hüpoteeilise süsteemi alusel oleks käive kasvanud igal vaadeldaval aastal vastavalt 81 413 eurot, 1757 eurot ning 113 655 eurot. Tulemustest nähtub, et käibe kasv on tegevuse STO siseselt tulude ja kulude periodiseerimisest oluliselt mõjutatud. Sarnase järelduse võib teha ka kulude kohta, mis on seotud konteinerite ladustamisega. Kui nimetatud kulud kasvasid 2011. aastal 37 217 euro, 2012. aastal 19 204 euro ning 2013. aastal 84 608 euro võrra, siis hüpoteeilise süsteemi alusel suurenenuks kulud vastavalt 50 008 euro, 43 897 euro ja 99 586 euro võrra. Võrreldes tulemusi aastate lõikes,

on erinevused märgatavad. Vahe tegeliku ja hüpoteetilise süsteemi vahel on märgatavaim 2012. aastal, kus kulude kasv on enam kui kahekordne.



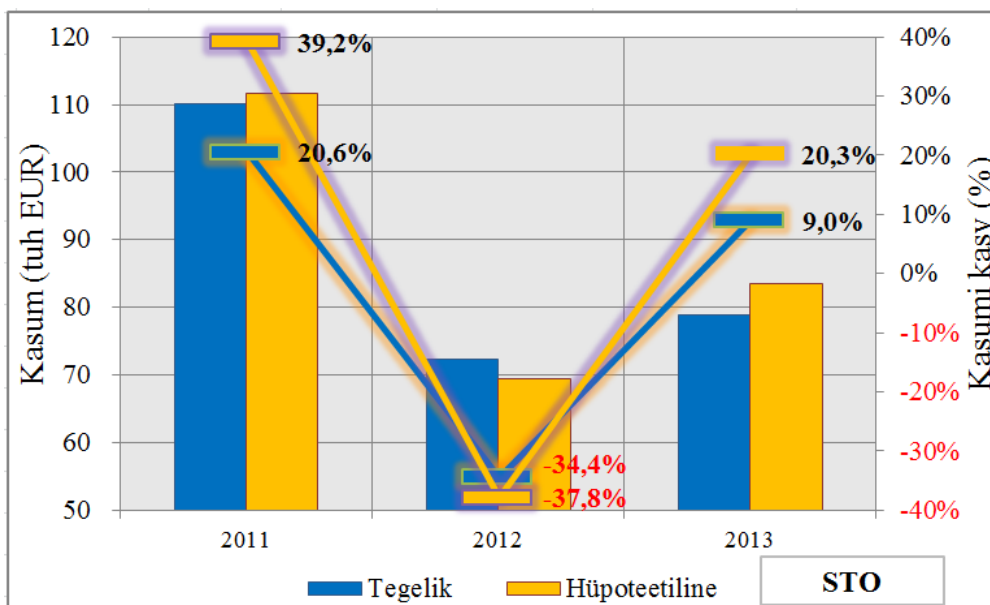
Joonis 19. Kasumlikkuse muutus tegevuse STO lõikes

Allikas: autori koostatud

Kasumimarginaal tegevuse STO siseselt oli aastatel 2011-2013 vastavalt 42,0%, 29,7% ja 23,5%. Hüpoteetilise kulude arvestamise süsteemi alusel oleksid nimetatud marginaalid olnud vastavalt 43,5%, 26,9% ja 22,4%. Seega muutused marginaalides, võrreldes vaadeldavate aastate käivete muutustega, oluks väiksema olulisusega.

MSC Eesti AS kasum tegevuse STO siseselt kasvas 2011. aastal, võrreldes 2010. aastaga, 18 836 euro võrra. 2012. aastal kasum aga langes 37 859 eurot ning 2013. aastal jällegi tõusis 6506 euro võrra (joonis 20). Lõputöö autori poolt rakendatava tulude ja kulude periodiseerimise süsteemi alusel kasvanuks kasum 2011. aastal üle 1,6 korda enam ehk 31 404 eurot. 2012. aasta kasumi langus oleks samuti olnud mõnevõrra suurem, 42 140 eurot, ning kasumi kasv 2013. aastal 2,1 korda suurem tegelikust ehk 14 067 eurot. Lisaks absoluutväärtustes ehk eurodes väljendatud kasumi kasvule või langusele, on joonisel 20 välja toodud ka protsentuaalsed muutused. Võttes võrdlusperioodiks jällegi eelmise aasta, kasvas kasum ettevõttes rakendatava kuluarvestussüsteemi alusel tegevusest STO 20,6% 2011. aastal, langes 34,4% 2012. aastal ning uuesti kasvas 9,0% 2013. aastal. Hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi alusel registreeritud kasv 2011. aastal oli aga tunduvalt suurem tegelikust. 39,2% kasv tähendab ligemale kahekordset suurenemist. Kasumi vähenemine 2012. aastal asendunuks 37,8%-ga ehk võrreldes tegeliku süsteemiga

tähendaks arvestuspõhimõtte muutus 3,4%-list erinevust. Eelnevalt mainitud üheksaprotsendiline kasumi kasv 2013. aastal asendunuks aga koguni 20,3%-lise kasvuga.



Joonis 20. Kasumi kasv võrreldes eelmise aastaga tegevuse STO lõikes

Allikas: autori koostatud

Uuringu tulemustest järeldub, et tegevuste DMX ja STO lõikes on tulude ja kulude perioodiseerimisel oluliselt mõjutatud nii käibed absoluutsuurustes kui ka protsentuaalselt väljendatavad kasvunäitajad. Seega, kuigi lõputöös vaadeldava arvestuspõhimõtte ümber korraldamine ei muudaks üldplaanis küll olulises määras ettevõtte majandusaruannet, nagu selgus bilansi ja kasumiaruande analüüsist, võivad tegevuspõhise kuluarvestussüsteemi põhjal tehtavad juhtimisotsused olla siiski mõjutatud. Lõputöö järgnevas alapeatükis on välja toodud ka peamised juhtimisotsused, mis on mõjutatud uurimistöö tulemustest.

2.4. Järeldused ja ettepanekud

Kõigi ettevõtete võtmeülesandeks on kliendi vajaduste rahuldamine kvaliteetse toote või teenusega. Logistika tegeleb ettevõtte kõigi pakutava teenusega seotud tegevuste integreerimisega ühtseks tervikuks, tarneahelaks, kus eesmärgiks on võimalikult kiiresti ja efektiivselt rahuldada kliendi nõudmised. Samas tuleb silmas pidada, et ettevõtte säilitaks jätkusuutlikkuse konkurentsitihedal turul, kus põhiliseks märksõnaks võib olla tugev hinnasurve.

Turul, kus on palju pakkujaid, tuleb võimaldada klientidele võimalikult soodsat ja kvaliteetset teenust. Sagedane vahend ettevõtte poolt pakutava teenuse nõudluse tõstmiseks on võimalikult pika krediidiiperioodi võimaldamine. Seega tekivad ettevõtete majandusaruannetes nõuded kliendi vastu, mitte koheselt raha, mis tekiks järelmaksuga tasumist pakkumata. Suur nõuete osakaal võib langetada aga ettevõtte krediidireitingut.

Paljud ettevõtted kasutavad klientidele järelmaksuga tasumise võimaldamis üle otsustamiseks Krediidiinfo AS poolt pakutavat teenust. Krediidiinfo AS põhiülesandeks on ettevõtjate ja eraisikute finantsriskide maandamine. Väljundina pakutakse erinevate ettevõtete tegevusel põhinevaid inforaporteid, krediidihinnangu raporteid, krediidijärelvalvet ja muid teenuseid. Krediidiiperioodi pikkuse ja suuruse kohta määratavad näitajad põhinevad suuresti majandusaruannetest pärineval informatsioonil nagu müügitulu suurus ja kasumimäärad. Suur nõuete või kohustuste osakaal varade või varade katteallikate siseselt mõjub aga hinnangule pigem negatiivselt kui positiivselt.

Teadmata nõuete ja kohustuste tekkimise tausta, võib krediidihinnang osutada aga mõnevõrra pealiskaudseks. Uuringust selgus, et nii MSC Eesti AS kui ka Maersk Eesti AS ja CMA Estonia OÜ nõuete osakaal bilansis on küllaltki suur. MSC Estonia AS käibevaradest oli 2013. aasta lõpus 87% nõuded ja ettemaksed ning nimetatud konto moodustas koguvarest 75% (lisa 14). Maersk Eesti AS nõuete ja ettemaksete konto moodustas 2013. aasta lõpus käibevarast 99% ja koguvarest 83% (lisa 15), CMA CGM Estonia OÜ vastavad näitajad olid 91% ja 90% (lisa 16). Kui suurte nõuete osakaaluga kaasnevad ka märkimisväärsed lühiajalised kohustused, võib kergesti eeldada, et ettevõttel võib tulevikus tekkida maksejõuetuse risk, seda eriti juhul, kui raha osakaal varadest on madal. MSC Eesti AS lühiajalised kohustused moodustasid 2013. aasta lõpus 76% kogupassivast, Maersk Eesti AS näitaja oli 42% ja CMA Estonia OÜ-l 24%. Selgelt suurim näitaja on MSC Eesti AS-l, mida võib kergesti samuti pidada oluliseks maksejõuetuse riskiks.

MSC Eesti AS tulud tekivad Eestis pakutavatest kohalikest teenustest ning komisjonitasudest. Teenuse müügil, sõltuvalt erinevatest tegevustest, kajastub kasumiaruandes, kas kogu tulu, osa tulust või ei tekigi tulu. Bilansis kajastub teenuse müügist saadav käive aga kogumahus. Näiteks merevedudest saadav tulu kajastub sajaprotsendiliselt MSC Eesti AS emattevõtte MSC Scandinavia Holding A/S kasumiaruandes. Seega nõude tekkimisel, tekib ka kohustus emattevõtte ees ning mõju Eesti tegutseva tütar-ettevõtte kasumiaruandele ei tekigi. Konteineri hoiustamisest saadav tasu kajastub MSC Eesti AS kasumiaruandes ja bilansis kogumahus ning

konteineri üle tähtaja kasutamise eest saadav tasu bilansis küll kogusummas, kuid kasumiaruandes vaid komisjonitasu määras.

Seega on MSC Eesti AS nõuded ja kohustused omavahel tugevas seoses ning tegelikkuses krediidiriski ei esine, kuigi esialgsel hinnangul, ettevõtte ärimudelit tundmata, võiks seda majandusaruannetele tuginedes eeldada. Kuigi kohustused emavõttele tuleb võimalikult kiiresti tasuda, siiski intresse ja ülirangeid maksetähtaegu ei rakendata. Oleksid bilansis vaadeldud lühiajalised kohustused seotud vaid kontserniväliste tarnijatega, võiks kohustuste hulka pidada murettekitavaks ning maksejõuetuse riski reaalseks.

Lõputöö autor soovis siiski uurida, millises määras oleksid ettevõtte bilansis olevad nõuded ja ettemaksud ning lühiajalised kohustused ja kasumiaruande tulud ning kasumlikkus mõjutatud teatud tulu ja kululiikide alternatiivsest, hüpoteetilisest periodiseerimise võimalusest. Analüüsides siiski selgus, et tulude ja kulude maht, mida uurimuses ümber periodiseeriti, siiski ei mõjutaks olulises määras MSC Eesti AS bilansi ja kasumiaruande struktuurilisi ja kasvu-põhiseid näitajaid.

Põhiline oht, mida kolmanda ettevõtte ennatlikud hinnangud võivad põhjustada, ongi seotud raha ringlusega. Kui ettevõtte tarnijad leiavad, et krediidiperioode ning summasid tuleb vähendada, siis võib muutus viia olukorrani, kus firma peab kohustusi tasuma varem, kui laekub raha toodangu või teenuse müügist. Seetõttu võib ettevõtte olla sunnitud karmistama ka klientidele pakutavaid tingimusi, mis omakorda vähendab firma konkurentsivõimet turul. Olukord võib logistikas välja viia ebakvaliteetsema teenuseni ja seeläbi ka klientide kaotuseni. Siinkohal tuleb siiski täheldada, et Krediidinfo AS krediidihinnangu raportid on siiani olnud siiski positiivsed ning nimetatud risk pole realiseerunud, mis aga ei tähendaks, et probleem ei võiks esile kerkida tulevikus.

Tegevuspõhine juhtimine põhineb suuresti informatsioonil, mida pakub ettevõttes rakendatav kuluarvestussüsteem. Antud lõputöö esimeses peatükis kirjeldati, et tegevuspõhine kuluarvestussüsteem peab suutma eristada kasumlikud tegevused mittekasumlikest. Identifitseerides toimingud, mis teenusele lisaväärtust ei tekita, on need võimalik süsteemist elimineerida. Tegevuste kasumlikkust ei saa mõõta aga vaid rahaliselt, vaid arvesse tuleb võtta teenuse osutamiseks kasutatava tarneahela kõiki iseärasusi. Oluline on näha tervikpilti.

MSC kontserni pakutav teenus algab kauba vastuvõtmisest kauba saatjalt kuni kauba üleandmiseni kauba vastuvõtjale või tellijale ehk kauba saajale. Juhul, kui klient soovib,

kuuluvad pakutava teenuse juurde ka kauba eel- ja/või järelvedu maismaal, milleks kasutatakse erinevaid koostööpartnereid. Vedusid teostatakse konteineritega, mis jagunevad erinevateks tüüpideks, sõltuvalt kauba säilitamiseks, transportimiseks esitatud tingimustest ning mahtudest. Lisaks tavapärasele kuivkonteineritele (lisa 1), kasutatakse näiteks veel külmutusseadmega varustatud konteinereid ning konteinereid ohtlike kaupade veoks.

Nii tarneahela lähte- kui ka sihtsadamal toimub konteinerite hoiustamine enne laevadele lastimist või nendelt lossimist. MSC Grupile kuuluvad aga vaid transportimiseks ettenähtud laevad, mitte aga sadamad. Seega konteinerite hoiustamiseks sõlmitakse koostööpartneritega lepingud. Lepingute alusel on võimalik lühikese ajaperioodi jooksul konteinereid sadamas talletada, kuid alates teatud hetkest hakkab sadamas teenust pakkuv ettevõtte MSC Grupilt tasu küsima. Näiteks Muuga sadamas konteinerite hoiustamisel tekib MSC Eesti AS-l kohustus Transiidikeskuse AS-le ning selle katmiseks esitatakse nõue edasi kliendile.

Konteinerite hoiustamise tasu puhul on küll oluline, et tegevus oleks MSC Grupile kasumlik, kuid veelgi olulisem on aspekt, et konteinerid oleksid pidevalt ringluses. Tallinna ja Antwerpeni vahel liikuv laev randub Muuga sadamas üldjuhul üks kord nädalas ning laevadega transporditakse üldiselt vaid täiskonteinereid. Seega igas sadamas on vajalik piisava varu tühjade konteinerite olemasolu. Juhul kui konteinerite arvukus, mida sadamas hoiustatakse, tõuseb üle teatud piiri, valitseb oht, et uute tellimuste saamisel pole võimalik klientide soove piisavalt kiiresti rahuldada. Kauba transportimiseks sobiva konteineri puudumisel võivad potentsiaalselt uued või püsikliendid pöörduda hoopis konkureeriva ettevõtte poole. Uute potentsiaalsete tellimuste kaotus on juhtimistasandil aga olulisemgi, kui antud juhul kasumitegevuse STO lõikes.

Konteinerite varu reguleerimisel on vajalik igal majandusaastal kehtivate tasumäärade ning keskmise konteineri hoiustamise perioodi ülevaatamine. Informatsiooni otsuse tegemiseks pakubki ettevõttele kuluarvestussüsteem. Vaadates üle toimingute sisesed arvulised näitajad, nagu käive eelmisel aastal, käive käesoleval aastal, käibe kasv, käivetega seotud kulud ning kasum toimingute siseselt, on võimalik teha põhjendatud otsuseid uute tasumäärade osas. Kui käive toimingute siseselt suureneb aastases lõikes, tähendab see seda, et konteinereid hoiustatakse rohkem ning asjakohane võib olla tasumäärade tõstmine. Oluline on siiski võtta arvesse kogu saada olevat informatsiooni, kuna põhjendamatult suured tasumäärad võivad samuti osutada ettevõttele ohtlikuks.

Tasul konteineri üle tähtaja kasutamise eest on sarnane põhimõte ja eesmärk tasuga, mida rakendatakse ka konteineri hoiustamisel sadamas. Juhul, kui konteinereid ei hoiustata sadamas,

on samuti vajalik reguleerida nende õigeaegset tagastamist. Samuti pole võimalik MSC Grupil omada ülevaadet, millistes tingimustes grupi vara sadama väliselt hoiustatakse. Sarnaselt sadamas hoiustamisele on ka konteineri kasutamisel teatud ajaperiood, mida ületamata pole vajalik kliendil lisatasu maksta. Ajaperioodi ületamisel tekivad kliendile aga lisakulud. Ka siinkohal on oluline määrata õiglane ja sobiv tasumäär, mis peab olema suunatud ettevõtte eesmärkide täitmisele. Liiga kõrged tasud võivad ka siinkohal osutada pigem negatiivseteks kui positiivseteks.

Antud lõputöös uuriti konteinerite hoiustamise ja üle tähtaja kasutamisega seotud arvulisi näitajaid nii hetkel kasutatava periodiseerimissüsteemi alusel kui ka hüpoteetilise süsteemi alusel, kus teatud osa tulusid ja kulusid periodiseeriti eelnevasse majandusaastasse. Tulemused näitasid nii käivete, kasvunäitajate kui ka kasumlikkuse seisukohast vaadatuna suhteliselt olulisi muutusi. Arvestades, et tasumäärade kehtestamisel on vaadeldav info määrava tähtsusega, võib järeldada, et tehtud otsused oleksid hüpoteetilise süsteemi alusel olnud mõnevõrra erinevad kui kehtiva süsteemi alusel sooritatud valikud.

Eelnevalt märgiti, et liiga kõrged tasumäärad võivad kaasa tuua pigem negatiivseid kui positiivseid tagajärgi. Ehkki tõstes tasumäärasid, hoiustataks konteinereid vähem ning tagastataks need kiiremini, poleks siiski mõistlik tasumäärasid liiga kõrgele tõsta, kuna lühiajaliste eesmärkide täitmiseks võidakse ohvriks tuua tuleviku eesmärgid. Nende saavutamise nimel on organisatsioon eelnevalt aga rohkesti vaeva näinud ning pikaajalise töö tulemused võivad saada kiire ja tõsise tagasilöögi.

Kõigi ettevõtete peamine eesmärk on siiski eelkõige omanikele kasumit teenida. Seega peab kokkuvõttes logistikaettevõtte põhitegevusest teenitavad tulud ületama kaasnevaid kulusid. Samuti on vajalik, et äritegevuse kasum oleks piisavalt suur, et katta põhitegevusega mitteseotud üld- ja finantskulud. Eesmärgi saavutamiseks peavad teenusega kaasnevad osategevused samuti olema kasumlikud. Igasugune tegevus, mis toob kaasa kulude suurenemise, tekitab paratamatult rahulolematust. Põhjendatud muutused on siiski vajalikud ning kliendid enamasti aksepteerivad neid. Põhjendamata otsused võivad aga viia tellimuste vähenemiseni, kuna võidakse eelistatakse hoopis mõne konkurendi pakutavat teenust.

Mõningatel juhtudel pole kliendid aga piisaval määral teadlikud konteineri hoiustamise või üle tähtaja kasutamisega kaasnevate tasude määradest. Kuigi MSC Eesti AS poolt saadetakse klientidele elektronpostiga iganädalasi meeldetuletusi Eesti poole teel olevate konteinerite kohta koos eeldatava saabumistähtajaga, jäävad siiski osadel juhtudel nõutud kuupäevaks vajalikud

dokumendid vormistamata ning konteiner võib jääda pikemaks perioodiks sadamasse seisma. Hiljem konteineri hoiustamise ning üle tähtaja kasutamise eest kaasnevaid kulusid aga ei soovita MSC Eesti AS-le enam hüvitada.

Tulles vastu klientidele püütakse sagedasti vähendada teatud määras tekkivaid lisakulusid. Kulude vähendamine pole aga Eestis asetseva tütarettevõtte otsustada. Resolutsiooni, kas ja millises määras tekkivaid kulusid vähendada, teeb siiski Šveitsis asuv kontserni peakontor. Nimelt konsulteerib müügi osakonna juht vastava ametnikuga Mediterranean Shipping Company S.A.-s. Olukorra kirjeldamisel leitakse ühiselt lahendus.

Sagedased vaadeldavad olukorrad võivad aga heita negatiivset varjundit MSC Eesti AS kontori juhtimistasandile. Kuigi kliendibaasi säilitamine ja püsiklientide leidmine on iga ettevõtte siht, pole siiski võimalik pidevalt järeleandmisi teha. Seega tuleb leida probleemide algallikas ning viia läbi vastavad korrigeerimised, kui neid on võimalik teostada. Antud juhul võibki pidada probleemide tekkimiskohaks algselt kehtestatud liiga kõrgeid tasumäärasid konteinerite hoiustamisel ja/või konteinerite üle tähtaja kasutamisel. Olukorra lahendamine nõuab taaskord vaadeldavate tegevuste kohta saadaoleva info analüüsimist, mida saadakse ettevõtte kuluarvestussüsteemist, ning selle põhjal otsuse tegemist, kas tasumäärasid muuta või mitte.

Logistikaettevõtte peab suutma transportida kauba soovitud kohta kindlaksmääratud ajaks, kasutades selleks kõiki vajaminevaid ressursse, mis firma käsutuses on. Ideaalselt töötab tarneahel, milles kõik teenuse osutamiseks tehtavad tegevused on reguleeritud võimalikult optimaalseteks. Erinevate tegevuste optimeerimiseks kasutatavad vahendid on erinevad, kuid eesmärk siiski sarnane. Teenuse osutamine ei tohi üheski tarneahela osas jääda seisma. Pidev takistusteta tegevusprotsess on kliendirahulolu tagamisel olulisim tegur. Seega pole kasumimarginaalide ning käivete tõstmine tegevusprotsessides isegi niivõrd oluline kui seda on tarneahela tõrgeteta toimimise mehhanism. Kliendibaasi säilitamine ning kasvatamine on üldpildis vaadatuna oluliselt tähtsam.

Lõputöös teostatud analüüside tulemustest võib järeldada, et tulude ja kulude periodiseerimise mõju on majandusaruannetele suhteliselt marginaalne. Analüüsitud andmemahtude põhjal ei suudetud tõestada, et ettevõtte siseste ja väliste osapoolte hinnang MSC Eesti AS edukusele võiks olla mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest. Mõju uuritud tegevuste sisesele käibe, kasumlikkusele kui ka käibe ja kasumlikkuse kasvule ning seeläbi ka juhtimisotsustele oli aga olulise tähtsusega. Seega võib järeldada, et konteinerite hoiustamise tasu ning üle tähtaja kasutatavate konteinerite tasu oli oluliselt mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest.

Arvestus- ja periodiseerimispõhimõtete muutmine ettevõtte kuluarvestussüsteemis on tülikas ja töömahukas protsess. Lõputöö analüüside tulemused näitasid, et tulude ja kulude periodiseerimise mõju on üldises plaanis majandusaruannetele suhteliselt vähese tähtsusega. Seega ei ole otstarbekas teha muutusi arvestus- ja periodiseerimispõhimõtetes. Juhtimistasandil otsuste langetamisel, kus kasutatakse tegevuste siseseid andmeid, tuleb aga arvestada antud analüüside tulemusi. Tegevuste sisesed käibe, kasumlikkuse ja käibe ning kasumlikkuse kasvu näitajad on tulude ja kulude periodiseerimisest oluliselt mõjutatud. Seega, kui hinnatakse taaskordselt konteinerite hoiustamise ja üle tähtaja kasutamise tasumäärasid, tuleb lisaks kuluarvestussüsteemist saadavale informatsioonile teha veel ka alternatiivsed analüüsid hüpoteetiliste andmete põhjal. Kasutada tuleks uurimisvahendeid, mida kasutas ka lõputöö autor teostatud analüüsides.

KOKKUVÕTE

Ettevõtte edukaks toimimiseks vajab juhtkond informatsiooni ettevõtte erinevate tegevuste, protsesside, ressursside ja tegevuse käigus tekkivate kulude kohta. Täpne ja asjakohane teave tagab ettevõtte eesmärkidele suunatud juhtimisotsused. Juhtimisele suunatud informatsiooni pakub juhtimisarvestus, mis hõlmab kõiki spetsiifilisi meetodeid, protseduure ja võtteid, mille eesmärgiks on ettevõtte juhtimiseks vajaliku info andmine.

Kogutud info seostamisel saab ettevõtte üldpildi, kuidas tulud ja kulud on omavahel seotud. Tulude ja kulude seoste ja sõltuvuste mehhanismi mõistmisel on võimalik prognoosida ka ettevõtte kasumi tekkimist ja kujunemist tulevikus. Ettevõtte tulude ja kulude kohta annab infot rakendatav kuluarvestussüsteem. Lõputöös uuritud ettevõttes MSC Eesti AS kasutatakse tegevuspõhist kuluarvestussüsteemi, milles identifitseeritakse esmalt teostatavad tegevused ja alles seejärel seostatakse kulud erinevate toimingute lõikes kuluobjektiga.

MSC Eesti AS kuluobjektiks on tellimus, millesse erinevate tegevuste põhjal kogutakse tulud, mida ühelt poolt kliendid tasuvad MSC-le, ning kulud, mida MSC tasub hankijatele. Enamasti on ettevõtte põhitegevuses tekkivad tulud ja kulud omavahel seotud ehk tekkiva tululiigiga kaasneb ka kululiik, kuid teatud tululiikide puhul võib vastanduv kululiik puududa või vastupidi teatud kululiikide puhul võib vastanduv tululiik puududa. Igale tellimusele omistatakse tellimuse number, mis näitab millisesse majandusperioodi see kuulub. Kõik ühe kaubalaevaga seotud tellimused kogutakse nädalapõhistesse kaustadesse.

Tellimus sisaldab konteinereid. Iga konteiner koos kõigi oma tulude ja kuludega kuulub MSC Eesti AS-s kehtiva kuluarvestussüsteemi üldpõhimõtete alusel perioodi, millal see saabus kaubalaevaga sadamasse või lahkus sealt. Teatud tegevuste puhul on ettevõtte valinud aga, et toiminguga seotud tulud ja kulud kogunevad abikaustadesse. Vajadus moodustada eraldi abikaust tekib asjaolust, et grupi majandusaasta aruanne koostatakse uue kalendriaasta alguses. Selleks ajaks pole aga endiselt tagastatud kõiki eelmisel aruandeperioodil saabunud/väljunud konteinereid. Kuna konteineri tagastamine tekib uues perioodis ja vana perioodi lõpus pole konteineri üle tähtaja kasutamise tasu ja samuti konteineri hoiustamise tasu veel teada, tekibki „konflikt“, millises perioodis kirjeldatud tegevuste tulusid ja kulusid näidata.

Raporteerimise lihtsustamiseks on MSC Eesti AS valinud, et kõik konteineri üle tähtaja kasutamise tasud ja hoiustamise tasud, mis pole 31. detsembri seisuga teada, kajastatakse kogumalus uues perioodis ja seega ka uues lisakaustas. Koostades MSC Grupi majandusaruandeid mõnevõrra hiljem, oleks võimalik nimetatud tegevustega kaasnevaid tulusid ja kulusid periodiseerida ka eelmisesse majandusperioodi.

Antud lõputöös uuritigi, kuidas kahe erineva tegevusega, konteineri üle tähtaja kasutamine ja konteineri hoiustamine sadamas, seotud tulud ja kulud, mida oleks võimalik ümber periodiseerida ka eelmisesse majandusperioodi, mõjutaksid MSC Eesti AS majandusaruandeid ja tegevuste siseseid näitajaid nagu käive ja marginaal. Majandusaruannete muutuste olulisuse hindamiseks vaadeldi, kas MSC Eesti AS positsioon iga-aastases Äripäeva TOP 100 edetabelis oleks võinud oluliselt muutuda, kasutades hüpoteetilist tulude ja kulude periodiseerimist kuluarvestussüsteemis. Tegevusesiseste muutuste olulisuse hindamiseks hinnati toimingute tulude, kulude ja marginaalide absoluutväärtusi ja protsentuaalseid muutusi tegeliku kuluarvestussüsteemi ja hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi põhjal.

Täpsema ülevaate saamiseks kirjeldati lõputöös Eesti veondus- ja laondussektoris tegutsevaid ekspediitor- ja agenteerimisettevõtteid aastatel 2010-2013. Vaadeldavatel aastatel on järjest suurenenud sektorisisene konkurents. Üldiselt on ettevõtted suutnud käivet iga-aasta suurendada, kuid samas on tunduvalt vähenenud firmade rentaablusnäitajad. Kui 2010. aastal oli Äripäeva poolt koostatava edukaimate ekspediitor- ja agenteerimisettevõtete edetabeli esimese viiekümne parima ettevõtte keskmine ärentaablus 8,5%, siis 2013. aastal juba tunduvalt madalam, 5,3%. Analüüsidest ettevõtete ärentaablusti erinevatel aastatel, leidis autor, et valdava hulga edetabelitesse kaasatud ettevõtete ärentaablused jäävad vahemikku 4-10%, mis tähendab, et juba mõneprotsendiline ärentaabluste tõus võib mõjutada ettevõtte positsiooni koondTOPis,

Järgnevalt viidi lõputöös läbi MSC Eesti AS finantsanalüüs ja võrreldi tulemusi põhiliste konkurentidega nagu Maersk Eesti AS ja CMA CGM Estonia OÜ. Finantsanalüüs näitas, et merelogistika ettevõtete bilansis on väga suur osakaal lühiajalistel nõuetel ja kohustustel. Nõuete osakaal ettevõtetes on 2011-2013. aastani valdavalt tõusnud, samas on aga lühiajalisi kohustusi suudetud vähendada. Müügikäivet on vaadeldaval perioodil enim suutnud kasvatada MSC Eesti AS, parimad rentaablusnäitajad on olnud aga CMA CGM Estonia OÜ-l.

Uurides, kuidas mõjutab teatud tegevustega, üle tähtaja kasutatavate konteinerite tasu ja konteinerite hoiustamise tasu, seotud osade tulude ja kulude ümberperiodiseerimine MSC Eesti AS bilanssi ja kasumiaruannet, koostati ettevõtte hüpoteetilised majandusaruanded ja võrreldi

neid tegelike majandusaruannetega. Tulemused näitasid, et nimetatud tulude ja kulude ümberperiodiseerimine ei muutnud olulises määras MSC Eesti AS majandusaruandeid. Samuti ei toimunud olulisi muutusi rentaablusnäitajates. Suurimad muutused tekkisid käibe- ja kasumikasvu näitajates. Siiski olid muutused üldkokkuvõttes väheolulised nii ettevõtte seisukohast vaadatuna kui ka hinnates muutuste mõju ettevõtte välistele osapooltele. Analüüsides võib järeldada, et MSC Eesti AS positsioon iga-aastastes edukaimate ettevõtete edetabelites, mida koostab ajaleht Äripäev, ei muutuks oluliselt. Samuti võib järeldada, et Krediidinfo AS hinnang MSC Eesti AS krediitperioodile ja –suurusele ei muutuks hüpoteetiliste majandusaruannete põhjal.

Kuigi MSC Eesti AS majandusaasta aruanded teatud osa tulude ja kulude ümberperiodiseerimisest olulisel määral ei muutuks, uuriti siiski edasistes analüüsides mõju tegevuste- ehk toimingusisestele käivetele, kasumlikkusele ja kasvunäitajatele. Antud informatsioon on oluline strateegiliste otsuste tegemisel ettevõtte juhtimistasandil. Analüüsides näitasid, et tulude ja kulude ümberperiodiseerimine avaldas uuritavate tegevuste käivetele, kasumlikkusele ja kasvunäitajatele suhteliselt olulist mõju.

Tegevuse DMX ehk konteinerite üle tähtaja hoidmise puhul kasvas MSC Eesti AS-le kuuluva komisjonitasu siseselt käive ning ka kasum samaväärselt, kuna tuludele kulusid ei vastandunud. Aastatel 2011-2013 oli kasv vastavalt 13,8%, 18,1% ja 16,9%. Periodiseerides tulusid ümber, tekkisid olulised muutused. Suurim muutus toimus 2011. aastal. Hüpoteetiline süsteem näitas kasvuks 32,6%, mis tähendab üle 2,3 kordset tõusu võrreldes tegeliku süsteemiga. 2012. aasta hüpoteetiline kasumi kasv oleks olnud aga üle 10% madalam ehk 8,0%. 2013. aastal langenuks ettevõtte käive ja kasum DMX siseselt aga tegelikust mõnevõrra vähem ehk 11,3%.

Tegevuse STO ehk konteinerite sadamas hoiustamise tasu siseselt kasvas MSC Eesti AS käive hüpoteetilist süsteemi kasutades 2011. aastal 27,1%-lt 46,4%-ni, 2012. aastal -7,1%-lt 0,7%-ni ja 2013. aastal 37,4%-lt 44,0%-ni, võrreldes tegeliku tulude ja kulude periodiseerimise süsteemiga. Kasum toimingus siseselt tõusnuks hüpoteetilise kuluarvestussüsteemi alusel 2011. aastal 20,6%-lt ligemale kahekordseks ehk 39,2%-ni. 2012. aasta kasum kahanenuks 34,4% asemel 37,8% ning 2013. aastal registreeritud 9,0%-line kasv asendunuks 20,3%-lise tõusuga.

Järgnevalt seostati analüüsides käigus saadud tulemusi ettevõtte juhtimistasandil vastuvõetavate otsustega. Analüüsides näitasid, et teatud tulude ja kulude ümberperiodiseerimine ei mõjutaks oluliselt MSC Eesti AS 2011.-2013. aasta käibevarade ja lühiajaliste kohustuste koosseisu. Samuti ei suudetud analüüsides tõestada, et ettevõtte kasumimarginaalid oleksid tulude ja kulude

periodiseerimisest oluliselt mõjutatud, kuigi uuringus selgus, et mõningaid muutusi kasumi kasvu näitajates siiski esines. Analüüsid ettevõtte majandusaruannete põhjal teostati eelkõige tingituna asjaolust, et tihti tuginevad organisatsioonide juhtkonnad koostöölepingute sõlmimisel krediidi perioodi ja suuruse määramisel Krediidinfo AS poolt pakutavale teabele.

Krediidinfo AS põhiülesandeks on ettevõtjate ja eraisikute finantsriskide maandamine. Väljundina pakutakse erinevate ettevõtete tegevusel põhinevaid inforaporteid, krediidihinnangu raporteid, krediidijärelvalvet ja muid teenuseid. Krediidiperioodi pikkuse ja suuruse kohta määratavad näitajad põhinevad suuresti majandusaruannetest pärineval informatsioonil nagu müügitulu suurus ja kasumimäärad. Suur nõuete või kohustuste osakaal varade või varade katteallikate siseselt mõjub aga hinnangule pigem negatiivselt.

MSC Eesti AS tulud tekivad Eestis pakutavatest kohalikest teenustest ning komisjonitasudest. Teenuse müügil, sõltuvalt erinevatest tegevustest, kajastub kasumiaruandes, kas kogu tulu, osa tulust või ei tekigi tulu. Bilansis kajastub teenuse müügist saadav käive aga kogumalus. Näiteks merevedudest saadav tulu kajastub saajaprotsendiliselt MSC Eesti AS emaettevõtte MSC Scandinavia Holding A/S kasumiaruandes. Seega nõude tekkimisel, tekib ka kohustus emaettevõtte ees ning mõju Eesti tegutseva tütarettevõtte kasumiaruandele ei tekigi. Konteineri hoiustamisest saadav tasu kajastub MSC Eesti AS kasumiaruandes ja bilansis kogumalus ning konteineri üle tähtaja kasutamise eest saadav tasu bilansis küll kogusummas, kuid kasumiaruandes vaid komisjonitasu määras. Seega on MSC Eesti AS nõuded ja kohustused omavahel tugevas seoses ning tegelikkuses krediidiriski ei esine, kuigi esialgsel hinnangul, ettevõtte ärimudelit tundmata, võiks seda majandusaruannetele tuginedes eeldada. Kuigi kohustused emaettevõtte tuleb võimalikult kiiresti tasuda, siiski intresse ja ülirangeid maksetähtaegu ei rakendata.

Põhiline oht, mida kolmanda ettevõtte ennatlikud hinnangud võivad põhjustada, ongi seotud raha ringlusega. Kui ettevõtte tarnijad leiavad, et krediidiperioode ning summasid tuleb vähendada, siis võib muutus viia olukorrani, kus firma peab kohustusi tasuma varem, kui laekub raha toodangu või teenuse müügist. Seetõttu võib ettevõtte olla sunnitud karmistama ka klientidele pakutavaid tingimusi, mis omakorda vähendab firma konkurentsivõimet turul. Olukord võib logistikas välja viia ebakvaliteetsema teenuseni ja seeläbi ka klientide kaotuseni.

Konteinerite hoiustamise tasu ja nende üle tähtaja kasutamise tasu puhul on küll oluline, et tegevus oleks MSC Grupile kasulik, kuid veelgi olulisem on aspekt, et konteinerid oleksid pidevalt ringluses. Tallinna ja Antwerpeni vahel liikuv laev randub Muuga sadamas üldjuhul üks

kord nädalas ning laevadega transporditakse üldiselt vaid täiskonteinereid. Seega igas sadamas on vajalik piisava varu tühjade konteinerite olemasolu. Juhul kui konteinerite arvukus, mida sadamas hoiustatakse või klientide poolt kasutatakse, tõuseb üle teatud piiri, valitseb oht, et uute tellimuste saamisel pole võimalik kliendi soove piisavalt kiiresti rahuldada. Kauba transportimiseks sobiva konteineri puudumisel võivad potentsiaalselt uued või püsikliendid pöörduda hoopis konkureeriva ettevõtte poole. Uute potentsiaalsete tellimuste kaotus on juhtimistasandil aga olulisemgi, kui antud juhul kasum tegevuse STO või DMX lõikes.

Konteinerite varu reguleerimisel on vajalik igal majandusaastal kehtivate tasumäärade ning keskmise konteineri hoiustamise perioodi ülevaatamine. Informatsiooni otsuse tegemiseks pakubki ettevõttele kuluarvestussüsteem. Vaadates üle toimingute sisesed arvulised näitajad, nagu käive eelmisel aastal, käive käesoleval aastal, käibe kasv, käivetega seotud kulud ning kasum toimingu siseselt, on võimalik teha põhjendatud otsuseid uute tasumäärade osas. Kui käive toimingute siseselt suureneb aastases lõikes, tähendab see seda, et konteinereid hoiustatakse või kasutatakse üle tähtaja rohkem ning asjakohane võib olla tasumäärade tõstmine. Oluline on siiski võtta arvesse kogu saada olevat informatsiooni, kuna põhjendamatult suured tasumäärad võivad samuti osutada ettevõttele ohtlikuks.

Mõningatel juhtudel pole kliendid aga piisaval määral teadlikud konteineri hoiustamise või üle tähtaja kasutamisega kaasnevate tasude määradest. Kuigi MSC Eesti AS poolt saadetakse klientidele elektronpostiga iganädalasi meeldetuletusi Eesti poole teel olevate konteinerite kohta koos eeldatava saabumistähtajaga, jäävad siiski osadel juhtudel nõutud kuupäevaks vajalikud dokumendid vormistamata ning konteiner võib jääda pikemaks perioodiks sadamasse seisma. Hiljem konteineri hoiustamise ning üle tähtaja kasutamise eest kaasnevaid kulusid aga ei soovita MSC Eesti AS-le enam hüvitada. Tulles vastu klientidele püütakse sagedasti vähendada teatud määras tekkivaid lisakulusid. Kulude vähendamine pole aga Eestis asetseva tütaretevõtte otsustada. Resolutsiooni, kas ja millises määras tekkivaid kulusid vähendada, teeb siiski Šveitsis asuv kontserni peakontor MSC Eesti AS müügiosakonna juhilt saadava info põhjal.

Sagedased vaadeldavad olukorrad võivad aga heita negatiivset varjundit MSC Eesti AS kontori juhtimistasandile. Kuigi kliendibaasi säilitamine ja püsiklientide leidmine on iga ettevõtte siht, pole siiski võimalik pidavalt järeleandmisi teha. Seega tuleb leida probleemide algallikas ning viia läbi vastavad korrigeerimised. Probleemide tekkimiskohaks võibki pidada kõrgeid tasumäärasid konteinerite hoiustamisel ja/või konteinerite üle tähtaja kasutamisel, mis nõuab toimingute siseste andmete uuesti üle vaatamist ja otsuse tegemist, kas tasumäärasid muuta või mitte.

Lõputöös teostatud analüüside tulemustest võib järeldada, et tulude ja kulude periodiseerimise mõju on majandusaruannetele suhteliselt marginaalne. Analüüsitud andmemahtude põhjal ei suudetud tõestada, et ettevõtte siseste ja väliste osapoolte hinnang MSC Eesti AS edukusele võiks olla mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest. Mõju uuritud tegevuste sisesele käibe, kasumlikkusele kui ka käibe ja kasumlikkuse kasvule ning seeläbi ka juhtimisotsustele oli aga olulise tähtsusega. Seega võib järeldada, et konteinerite hoiustamise tasu ning üle tähtaja kasutatavate konteinerite tasu oli oluliselt mõjutatud tulude ja kulude periodiseerimisest.

Arvestus- ja periodiseerimis põhimõtete muutmine ettevõtte kuluarvestussüsteemis on tülikas ja töömahukas protsess. Lõputöö analüüside tulemused näitasid, et tulude ja kulude periodiseerimise mõju on üldises plaanis majandusaruannetele suhteliselt vähese tähtsusega. Seega ei ole otstarbekas teha muutusi arvestus- ja periodiseerimis põhimõtetes. Juhtimistasandil otsuste langetamisel, kus kasutatakse tegevuste siseseid andmeid, tuleb aga arvestada antud analüüside tulemusi. Tegevuste sisesed käibe, kasumlikkuse ja käibe ning kasumlikkuse kasvu näitajad on tulude ja kulude periodiseerimisest oluliselt mõjutatud. Seega, kui hinnatakse taaskordselt konteinerite hoiustamise ja üle tähtaja kasutamise tasumäärasid, tuleb lisaks kuluarvestussüsteemist saadavale informatsioonile teha veel ka alternatiivsed analüüsid hüpoteetiliste andmete põhjal. Kasutada tuleks uurimisvahendeid, mida kasutas ka lõputöö autor teostatud analüüsid.

LÜHENDID

- AHP – Analüütiline hierarhiate meetod (*Analytic hierarchy process*)
- BPM – Äriprotsesside juhtimise süsteem (*Business process management*)
- CAMI – *Consortium for Advanced Management-International*
- CEX – Ekspordi komisjonitasu
- CIM – Impordi komisjonitasu
- CMA CGM – *LaCompagnie maritime d'affrètement – Compagnie générale maritime S.A.*
- DCE – Ekspordi dokumentatsiooni tasu
- DCI – Impordi dokumentatsiooni tasu
- DEM – Tasu konteineri üle töhtaja kasutamise eest
- DMX – Komisjonitasu üle tähtaja hoitavatelt konteineritelt
- DRP – Konteineri tagastamise tasu välisriigis
- FC – Laevade teenindamise tasu Muuga sadamas
- FRT – Merevedu
- HAU – Maismaavedude tasu
- HCF – Teenuse korraldamise tasu
- IASB – Rahvusvaheliste Raamatupidamise Standardite Nõukogu (*International Accounting Standards Board*)
- IFRS – Rahvusvahelised Finantsaruandluse Standardid (*International Financial Reporting Standards*)
- IMS – Maismaavedu, mille eest tasutakse mõnes teises MSC kontoris
- INS – Kindlustustasu
- ISPS – Imporditud konteineri turvateenuse tasu
- MCF – Manifestide muutmise tasu
- MSC – *Mediterranean Shipping Company S.A.*
- OpROA – Vara tasuvus (*Operational return on assets*)
- REL – Konteinerite vabastamise tasu

ROA – Vara rentaablus (*Return on assets*)

RTJ – Raamatupidamise Toimkonna juhend

SAS – Laevade agenteerimise tasu

SEL – Plommide tasu

STO – Konteineri hoiustamise tasu sadamas

SME IFRS – Rahvusvahelised Finantsaruandluse Standardid väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele (*International Financial Reporting Standards for Small and Medium-Sized Entities*)

TEU – 20-jalane konteiner (*Twenty Foot Equivalent Unit*)

VAR – Erinevad tasud

WACC – Kapitali kaalutud keskmine hind (*Weighted Average Cost Of Capital*)

XHF – *X-Booking*’ute korraldamise tasu

VIIDATUD ALLIKAD

1. *A Young Persons Guide*. (2012). Genf: Mediterranean Shipping Company S.A. 120 lk.
2. *Activity-based Management – An Overview*. (april 2001). London, United Kingdom: The Chartered Institute of Management Accountants. Pp 1–6. [WWW]
http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/ABM_techrpt_0401.pdf
(12.12.2014)
3. Alphaliner TOP 100: Operated fleets. (Andmed uuendatud 19.11.14). Alphaliner. [WWW]
<http://www.alphaliner.com/top100/index.php> (19.11.2014).
4. **Alver, J., Alver, L.** (2011a). *Majandusarvestus ja Rahandus. Leksikon I (A-L)*. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda. 709 lk.
5. **Alver, J., Alver, L.** (2011b). *Majandusarvestus ja Rahandus. Leksikon II (M-Y)*. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda. 696 lk.
6. **Askarany, D., Yazdifar, H., Askary, S.** (2010). *Supply chain management, activity-based costing and organisational factors*. International Journal of Production Economics. Vol. 127, No. 2. Pp 238-248.
7. **Baykasoglu, A., Kaplanoglu, V.** (2008). *Application of Activity-based Costing to a Land Transportation Company: A Case Study*. International Journal of Production Economics. Vol. 116, No. 2. Pp. 308-324.
8. **Bellis-Jones, R.; Develin, N.** (1995). *No Customer, No Business: The True Value of ABCM*. London, United Kingdom: Milton Keynes. The Chartered Institute of Management Accountants. 141 lk.
9. CMA CGM Estonia OÜ majandusaasta aruanne 2011. 24 lk.
10. CMA CGM Estonia OÜ majandusaasta aruanne 2012. 24 lk.
11. CMA CGM Estonia OÜ majandusaasta aruanne 2013. 23 lk.
12. *Container Specifications*. (2014). Genf: Mediterranean Shipping Company S.A. [WWW]
http://www.msccgva.ch/containers_specifications.html (19.11.2014).
13. **Cooper, R., Kaplan, R. S.** (1988). *Measure Costs Right: Make the Right Decisions*. Harvard Business Review. No. 5 (66), september–october. Pp 96–103.
14. **Defranco, A., Lattin, T.** (2007). *Hospitality financial management*. New Jersey: JohnWiley & Sons, Inc, pp 60.
15. Edukamad ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2010. (detsember 2011). – (Raig, T., Toim.). *Logistika* (Äripäeva lisa). Nr 8. Lk 26-29.

16. Edukamad ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2011. (november 2012). – (Raig, T., Toim.). *Logistika* (Äripäeva lisa). Nr 9. Lk 10-13.
17. Edukamad ekspediitor- ja agenteerimisettevõtted 2012. (november 2013). – (Pinn, M., Toim.). *Logistika* (Äripäeva lisa). Nr 9. Lk 28-35.
18. Ekspediitor- ja agenteerimisettevõtete TOP 2013. (september 2014). – (Raig, T., Toim.). *Logistika* (Äripäeva lisa). Nr 9. Lk 20-25.
19. **Erelt, T., Leemets, T., Mäearu, S., Raadik, M.** (2013). *Eesti õigekeelsussõnaraamat*. Tallinn: Eesti Keele Sihtasutus. 1222 lk.
20. IFRS for SMEs: International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Mediumsized Entities (SMEs). Issued by the International Accounting Standards Board (IASB) in June 2009 – ISBN 978-1-907026-17-1.
21. **Ilisson, R.** (2004). *Finantsanalüüs ja -planeerimine: Aruandluse Tõde ja Õigus*. Tallinn: Printon Trükikoda AS. 451 lk.
22. **Jaansoo, A.** (2011). Kulude arvestus ja eelarvestamine. Õppematerjal. Sihtasutus Innove. Tallinn. 103 lk.
23. **Johnson, H. T., Kaplan, R. S.** (1987). *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston: Harvard Business School Press. 269 lk.
24. **Kaplan, R. S., Bruns, W.** (1987). *Accounting & Management: Field Study Perspectives*. Boston: Harvard Business School Press. 374 lk.
25. **Kõomägi, M.** (2006). *Äriahendus*. Tartu: Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž. 281 lk.
26. Logistikakulude arvestus ja juhtimine: Omahinna arvutamine. – (Tulvi, A., Toim.). *Logistika* teabeportaal "Logiproff". [WWW] <file:///C:/Users/Sven/Downloads/2009122901520303.pdf> (16.12.2014).
27. Maersk Eesti AS majandusaasta aruanne 2011. 18 lk.
28. Maersk Eesti AS majandusaasta aruanne 2012. 19 lk.
29. Maersk Eesti AS majandusaasta aruanne 2013. 18 lk.
30. *MSC Bill of Lading*. (2014). Genf: Mediterranean Shipping Company S.A. [WWW] http://www.mscev.ch/bl_terms/bl.html# (20.11.2014).
31. MSC Eesti AS majandusaasta aruanne 2011. 20 lk.
32. MSC Eesti AS majandusaasta aruanne 2012. 22 lk.
33. MSC Eesti AS majandusaasta aruanne 2013. 22 lk.
34. **Pirttila, T., Hautaniemi, P.** (1995) *Activity-Based Costing and Distribution Logistics Management*. International Journal of Production Economics. Vol. 41, No. 1-3. Pp. 327-333.
35. Raamatupidamise seadus. Vastu võetud 20.11.2002. – RT I 2002, 102, 600... RT I, 29.06.2014, 109. [WWW] <https://www.riigiteataja.ee/akt/113032014050?leiaKehtiv> (6.12.2014).

36. Raamatupidamise Toimkonna juhendite RTJ 1-15; 17 muutmine. Vastu võetud 30.12.2011 – RT III, 10.01.2012, 5. [WWW] <https://www.riigiteataja.ee/akt/310012012005> (6.12.2014).
37. Registrate ja Infosüsteemide Keskus: MSC Eesti AS. (Andmed uuendatud 19.11.2014). Tallinn: Registrate ja Infosüsteemide Keskus. [WWW] <https://ariregister.rik.ee/ettevotja.py> (19.11.2014).
38. RTJ 1. Raamatupidamise aastaaruande koostamise üldpõhimõtted. Lisa 2. Vastu võetud 30.12.2011 – RT III, 10.01.2012, 5. [WWW] <https://www.riigiteataja.ee/aktilisa/3100/1201/2005/RTJ%201.pdf#> (6.12.2014)
39. **Saaty, R.W.** (1987). *The analytic hierarchy process – What it is and how it is used*. Mathl Modelling. Vol. 9, No. 3-5. Pp. 161-176.
40. *Sadama aabits: Võtmesõnad sadamas*. (Andmed uuendatud 2014). Tallinn: Tallinna Sadam AS. [WWW] <http://www.ts.ee/sadama-abc> (1.11.2014).
41. **Suursoo, J.** (2010). *Transpordisüsteemide logistika ja ekspedeerimine: Õppematerjal ekspedeerijale*. Tallinn: Tallinna Tehnikakõrgkool. 126 lk.
42. **Tammiste, P.** (2013). Finantsanalüüs majandusettevõtte majandusliku jätkusuutlikkuse hindamiseks Päeva Villa OÜ näitel. (Lõputöö). Pärnu Kolledž. Pärnu. 73 lk.
43. **Tulvi, A.** (2013). *Logistika õpik kutsekoolidele*. Tallinn: SA Innove. 536 lk. ISBN 978-9949-524-16-7. [WWW] <http://www.innove.ee/et/kutseharidus/kutsehariduse-rok/logistika-opik-kutsekoolidele> (16.12.2014).
44. Valdkondade edukamad: ekspedeerimisettevõtted 2010. (november 2011). – (Pinn M., Toim.). *Top 100* (Äripäeva lisa). Lk 54.
45. Valdkondade edukamad: ekspedeerimisettevõtted 2011. (november 2012). – (Sarapik, R., Toim.). *Top 100* (Äripäeva lisa). Lk 56.
46. Valdkondade edukamad: ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2012. (november 2013). – (Sarapik, R., Toim.). *Top 100* (Äripäeva lisa). Lk 62.
47. Valdkondade edukamad: ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2013. (november 2014). – (Sarapik, R., Toim.). *Top 100* (Äripäeva lisa). Lk 61.
48. **Van Den Bergh, J., Thijs, S., Işik, Ö., Viaene, S.** (june 2012). *The World Is Not Enough: Customer Centricity and Processes*. BPTrends. Pp 1-7. [WWW] <http://www.bptrends.com/publicationfiles/06-05-2012-ART-The%20World%20is%20not%20Enough%20-Van%20den%20Bergh.pdf> (13.12.2014)
49. **Varila, M., Seppanen, M., Suomala, P.** (2007). *Detailed cost modelling: a case study in warehouse logistics*. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. Vol. 37, No. 3. Pp. 184-200.
50. Äripäeva infopanga sektorite info: Valitud sektor: Veondus ja laondus. (Andmed uuendatud 2014). – *Äripäeva infopank*. [WWW] <http://infopank.aripaev.ee/default.aspx> (29.10.2014)

LISAD

Lisa 1. 1 TEU suurusega konteineri mõõtmed	70
Lisa 2. MSC Eesti AS juhtimisstruktuur	71
Lisa 3. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2010	72
Lisa 4. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2011	73
Lisa 5. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2012	74
Lisa 6. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2014	75
Lisa 7. Veokiri (<i>Bill of Lading</i>)	76
Lisa 8. MSC Eesti AS bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013	78
Lisa 9. Maersk Eesti AS bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013.....	79
Lisa 10. CMA CGM Estonia OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013.....	80
Lisa 11. MSC Eesti AS horisontaalanalüüs	81
Lisa 12. Maersk Eesti AS horisontaalanalüüs	82
Lisa 13. CMA CGM Estonia OÜ horisontaalanalüüs	83
Lisa 14. MSC Eesti AS vertikaalanalüüs.....	84
Lisa 15. Maersk Eesti AS vertikaalanalüüs	85
Lisa 16. CMA CGM Estonia OÜ vertikaalanalüüs	86
Lisa 17. MSC Eesti AS hüpoteetiline horisontaalanalüüs.....	87
Lisa 18. MSC Eesti AS hüpoteetiline vertikaalanalüüs.....	88
Lisa 19. MSC Eesti AS majandusnäitajad ja suhtarvud	89

Lisa 1. 1 TEU suurusega konteineri mõõtmed

Tabel 10. 1 TEU suurusega konteineri standardmõõtmed; m, jalg, m³, kuupjalg, kg, nael

External Dimensions

Length	Width	Height
20' Standard		
6.058 m	2.438 m	2.591 m
20'	8'	8' 6"

20' STANDARD STEEL CONTAINER - 22 G1



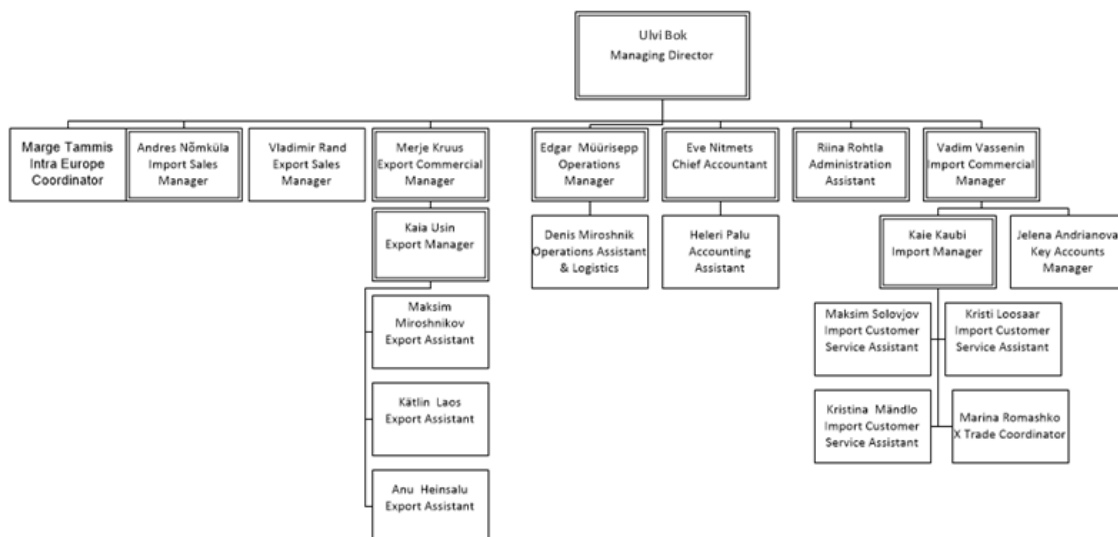
INTERNAL DIMENSIONS			DOOR	
L	W	H	W	H
5.898 m	2.352 m	2.393 m	2.340 m	2.280 m
19' 4 ¹³ / ₆₄ "	7' 8 ¹⁹ / ₃₂ "	7' 10 ⁷ / ₃₂ "	7' 8 ¹ / ₈ "	7' 5 ⁴⁹ / ₆₄ "

CUBIC CAPACITY	MAXIMUM PAYLOAD	TARE WEIGHT	MAXIMUM GROSS
33.20 m ³	28,260 kgs	2,220 kgs	30,480 kgs
1,172.4 Cft	62,302 Lbs	4,894 Lbs	67,196 Lbs

Allikas: MSC Eesti AS...2011, 2012, 2013; autori koostatud

Lisa 2. MSC Eesti AS juhtimisstruktuur

Country: ESTONIA
 Company name: MSC Eesti AS
 Date: 19.06.2013
 Number of offices: 1
 Current nr. of employees: 21
 + 2 on maternily leave



Joonis 21. MSC Eesti AS juhtimisstruktuur

Allikas: Bok 2013

Lisa 3. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2010

Tabel 11. Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2010. a; €, tuh €

VALDKONDADE EDUKAMAD

Ekspedeerimisettevõtted			TOP10		
Freight Forwarders Firms / Экспедиторские фирмы					
koht rank место	firma nimi company наименование фирмы	tegevjuht CEO руководитель	käive 2010, € turnover нетто-оборот	kasum 2010, € profit чистая прибыль	punktid score пункты
1.	DBT AS	Vladimir Volohhonski	27 762 024	6 953 036	56
2.	Skütte OÜ	Andrei Kütt	4 222 028	882 602	67
3.	WETT Eesti OÜ	Svetlana Zelentsova	9 228 329	5 544 352	75
4.	CF&S Estonia AS	Kuno Väin	29 748 603	1 676 204	122
5.	Estreftransservice AS	Uno Heinla	15 942 097	1 417 946	126
6.	Medved Group OÜ	Deniss Mihhailov	5 723 681	338 798	130
7.	TNT Express Worldwide Eesti AS	Andrus Liivand	6 395 723	1 105 963	132
8.	MTF Logistics AS	Toomas Kreek	33 847 249	406 596	137
9.	Ospentos International OÜ	Haiti Arendi	3 429 596	617 454	145
10.	ACE Logistics Estonia AS	Maanus Mätlik	4 887 867	535 801	153

Käibe TOP5

TOP 5 by Sales / Рейтинг ТОП 5 оборота
tuh € / th € / тыс. €

1.	DSV Transport AS	47 520
2.	DHL Estonia AS	35 750
3.	MTF Logistics AS	33 847
4.	Schenker AS	30 511
5.	CF&S Estonia AS	29 749

Kasumi TOP5

TOP 5 by Profit / Рейтинг ТОП 5 прибыли
tuh € / th € / тыс. €

1.	DBT AS	6953
2.	WETT Eesti OÜ	5544
3.	DSV Transport AS	2107
4.	CF&S Estonia AS	1676
5.	BLRT-UMM Shipping OÜ	1425

Loe Äripäevast

EKSPEDEERIJATE TOP

9. novembril ilmunud Logisti-
ka kuukiri

Allikas: Äripäev: Top 100...2011, lk 54

Lisa 4. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2011

Tabel 12. Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2011. a; €, tuh €

VALDKONDADE EDUKAMAD

Ekspedeerimisettevõtted			TOP10		
Freight Forwarders Firms / Экспедиторские фирмы					
koht rank место	firma nimi company наименование фирмы	tegevjuht CEO руководитель	kaive 2011, € turnover нетто-оборот	kasum 2011, € profit чистая прибыль	punktid score пункты
1.	Petromaks Spediitori AS	Dmitri Bashev	12 724 443	4 684 445	36
2.	Prosped Solutions OÜ	Andrus Pitkve	9 135 843	955 829	75
3.	Balti Logistika AS	Joel Timm	6 756 577	630 374	103
4.	DBT AS	Vladimir Volohhonski	31 766 255	9 232 666	107
5.	WETT Eesti OÜ	Svetlana Zelentsova	11 119 619	6 100 996	111
6.	Tallship OÜ	Aleksandr Fadin	7 049 230	831 715	114
7.	Excalibur OÜ	Vladimir Rozanov	3 785 077	591 180	128
8.-9.	DPD Eesti AS	Tarmo Tael	8 979 490	1 167 100	130
8.-9.	Contimer OÜ	Dmitri Redkin	9 497 615	967 786	130
10.	Atlas Baltic OÜ	Viktoria Kekkonen	5 652 316	386 239	136

Käibe TOP 5

TOP 5 by Sales / Рейтинг ТОП 5 оборота
tuh € / th € / тыс. €

1.	DSV Transport AS	56 144
2.	Schenker AS	45 641
3.	DHL Estonia AS	44 317
4.	CF&S Estonia AS	36 350
5.	Merktrans AS	35 736

Kasumi TOP 5

TOP 5 by Profit / Рейтинг ТОП 5 прибыли
tuh € / th € / тыс. €

1.	DBT AS	9 233
2.	WETT Eesti OÜ	6 101
3.	Petromaks Spediitori AS	4 684
4.	DSV Transport AS	2 852
5.	CF&S Estonia AS	2 578

Loe Äripäevast

EKSPEDEERIJATE TOP

21. novembril ilmunud kuukiri
Logistika

Allikas: Äripäev: Top 100...2012, lk 56

Lisa 5. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2012

Tabel 13. Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2012. a; €, tuh €

VALDKONDADE EDUKAMAD					
Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted					TOP10
Freight Forwarders Firms / Экспедиторские фирмы					
koht	firma nimi	tegevjuht	käive 2012. €	kasum 2012. €	punktid
rang	сортрану	CEO	turnover	profit	score
место	наименование фирмы	руководитель	нетто-оборот	прибыль	пункты
1.	Petromaks Spediitori AS	Konstantin Esolainen	25 681 960	9 631 826	21
2.	WETT Eesti OÜ	Valery Glushchuk	14 778 895	7 864 958	62
3.	Vitadis OÜ	Nikolai Allissov	5 590 973	962 839	74
4.	CF&S Estonia AS	Kuno Väin	54 874 320	4 014 121	100
5.	Contimer OÜ	Dmitri Redkin	15 032 723	1 134 437	104
6.	ESTMARE Logistika OÜ	Martin Müür	15 190 745	761 035	108
7.	ACE Logistics Estonia AS	Andres Matkur	7 234 389	783 389	116
8.	Nurminen Maritime Estonia AS	Oleg Jakovlev	2 879 816	606 709	131
9.	DHL Estonia AS	Mati Kärt	50 794 933	2 582 979	134
10.	Baltrefrans OÜ	Viktor Rasskazov	7 537 757	485 687	135

Käibe TOP 5		Kasumi TOP 5		Loe Äripäevast	
TOP 5 by Sales / Рейтинг ТОП 5 оборота		TOP 5 by Profit / Рейтинг ТОП 5 прибыли		EKSPEDEERIJATE TOP	
tuh € / th € / тыс. €		tuh € / th € / тыс. €		26. novembril ilmunud kuukiri	
1.	DSV Transport AS	64 008	1.	Petromaks Spediitori AS	9 632
2.	CF&S Estonia AS	54 874	2.	WETT Eesti OÜ	7 865
3.	DHL Estonia AS	50 795	3.	CF&S Estonia AS	4 014
4.	Schenker AS	40 056	4.	DSV Transport AS	3 114
5.	MTF Logistics AS	26 674	5.	DHL Estonia AS	2 583

Allikas: Äripäev: Top 100...2013, lk 62

Lisa 6. Valdkondade edukaimad ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2014

Tabel 14. Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted 2013. a; €, tuh €


VALDKONDADE EDUKAMAD					
Ekspedeerimis- ja agenteerimisettevõtted				TOP10	
Freight Forwarders Firms / Экспедиторские фирмы					
koht rank место	firma nimi company наименование фирмы	tegevjuht CEO руководитель	käive 2013. € turnover нетто-оборот	arikasum 2013. € profit прибыль	punktid score пункты
1.	Petromaks Speditori AS	Dmitri Bashev	29 427 686	10 970 602	34
2.	Tarcona AS	Sulev Loo	14 166 516	1 970 301	65
3.	DPD Eesti AS	Tarmo Tael	12 864 008	1 556 626	72
4.	ESTMA OÜ	Danil Ignatenko	26 386 779	1 567 551	78
5.	East-West Shipping Agency OÜ	Denis Kokorev	4 186 698	518 460	91
6.	TNT Express Worldwide Eesti AS	Andrus Liivand	7 972 973	1 028 744	93
7.	Contimer OÜ	Dmitri Redkin	15 209 692	1 661 114	108
8.	MSC Eesti AS	Ulvi Bock	5 197 643	575 409	121
9.	DHL Estonia AS	Mati Kärt	52 402 286	2 799 681	122
10.	ESTMARE Logistika OÜ	Martin Mür	15 706 258	913 295	128

Käibe TOP 5		Arikasumi TOP 5		Loe Äripäevast	
TOP 5 by Sales / Рейтинг ТОП 5 оборота tuh € / th € / тыс €		TOP 5 by Profit / Рейтинг ТОП 5 прибыли tuh € / th € / тыс €		EKSPEDEERIJATE TOP 23. septembril ilmunud kuukiri Logistika EDETABEL VEEBIS bit.ly/1u1i6BY	
1.	DSV Transport AS	67 860	1.	Petromaks Speditori AS	10 971
2.	CF&S Estonia AS	55 991	2.	WETT Eesti OÜ	6 199
3.	DHL Estonia AS	52 402	3.	DSV Transport AS	3 185
4.	Schenker AS	36 878	4.	DHL Estonia AS	2 800
5.	Ookeani Konteinerveo OÜ	31 111	5.	CF&S Estonia AS	2 247

Allikas: Äripäev: Top 100...2014, lk 61

Lisa 7. Veokiri (Bill of Lading)

See website for large version of the reverse / Ver püagna 1166 para terminos y condiciones / Condizioni di trasporto e condizioni di stivaggio e imbarco / See website for more information / 請到本公司網站查詢詳情 / 請到本公司網站查詢詳情 / www.mscshipping.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Website: www.mscshipping.com SOAD Code: MSCU		BILL OF LADING No. NON-NEGOTIABLE COPY <small>"Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)</small>	
SHIPPER:		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's / NO. OF RIDER PAGES	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here.		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)			
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)		PORT OF LOADING	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)
BOOKING REF. (or)	SHIPPER'S REF.	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
FREIGHT & CHARGES: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the see entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / etc) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law of the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
DECLARED VALUE (only applicable if Ad valorem Charges paid - see Clause 7.3)	CARRIER'S RECEIPT (No. of Crts or Pkgs recd by Carrier - see Clause 14.1)	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.	
PLACE AND DATE OF ISSUE	SHIPPED ON BOARD DATE		

Standard Edition - 002109 TERMS CONTINUED ON REVERSE

Joonis 22. Bill of lading esikülg

Allikas: MSC Bill...2014



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Terms and conditions of MSC Mediterranean Shipping Company S.A.

CONTRACT OF CARRIAGE Contract of Carriage continued from the front page

1. DEFINITIONS
The following definitions apply to this Bill of Lading.
Carrier means MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
ATA/ATA means the 10 days of loading of goods on board.
Customs Transport means the carriage of goods in a container or other means of transport.
Freight includes all charges, costs and expenses payable by the cargo owner in connection with the carriage of goods.
Incoterms means the International Trade Terms published by the International Chamber of Commerce.
Master means the captain or commanding officer of the vessel.
Place of delivery means the place at which the carrier has undertaken to deliver the goods.
Place of receipt means the place at which the carrier has undertaken to receive the goods.
Place of origin means the place at which the goods were produced or manufactured.
Port of origin means the port of origin of the goods.
Port of destination means the port to which the goods are to be delivered.
Port of origin means the port of origin of the goods.
Port of destination means the port to which the goods are to be delivered.
Port of origin means the port of origin of the goods.
Port of destination means the port to which the goods are to be delivered.

2. CONTRACTING PARTIES AND INTENT
The contract of carriage is made between the carrier and the cargo owner.
The contract of carriage is made between the carrier and the cargo owner.
The contract of carriage is made between the carrier and the cargo owner.

3. CARRIAGE SALES
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.

4. RESPONSIBILITY OF THE CARRIER
The carrier is responsible for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is responsible for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is responsible for the goods from the time they are received until they are delivered.

5. PACKAGING AND MARKING
The carrier is responsible for the packaging and marking of the goods.
The carrier is responsible for the packaging and marking of the goods.
The carrier is responsible for the packaging and marking of the goods.

6. CARRIAGE OF GOODS IN PACKAGES
The carrier is responsible for goods carried in packages.
The carrier is responsible for goods carried in packages.
The carrier is responsible for goods carried in packages.

7. CARRIAGE OF GOODS IN CONTAINERS
The carrier is responsible for goods carried in containers.
The carrier is responsible for goods carried in containers.
The carrier is responsible for goods carried in containers.

8. LIABILITY OF THE CARRIER
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.

9. LIMITATION OF REMEDY
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.

10. GENERAL CLAUSES
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.

11. CARRIAGE OF GOODS IN PACKAGES
The carrier is responsible for goods carried in packages.
The carrier is responsible for goods carried in packages.
The carrier is responsible for goods carried in packages.

12. CARRIAGE OF GOODS IN CONTAINERS
The carrier is responsible for goods carried in containers.
The carrier is responsible for goods carried in containers.
The carrier is responsible for goods carried in containers.

13. LIABILITY OF THE CARRIER
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.
The carrier is liable for the goods from the time they are received until they are delivered.

14. LIMITATION OF REMEDY
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.
The carrier's liability is limited to the amount of the Bill of Lading.

15. GENERAL CLAUSES
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.
The carrier warrants that the goods are in conformity with the Bill of Lading.

Lading and all other charges shall be paid by the cargo owner.
Lading and all other charges shall be paid by the cargo owner.
Lading and all other charges shall be paid by the cargo owner.

6. SCOPE OF FORCE, BILL OF LADING
The Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the contract.
The Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the contract.
The Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the contract.

7. NOTICE OF LOSS OR DAMAGE
The cargo owner must notify the carrier of any loss or damage.
The cargo owner must notify the carrier of any loss or damage.
The cargo owner must notify the carrier of any loss or damage.

8. NOTICE OF CLAIM, TIME BAR AND INTEREST
The cargo owner must file a claim within a certain period.
The cargo owner must file a claim within a certain period.
The cargo owner must file a claim within a certain period.

9. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

10. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

11. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

12. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

13. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

14. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

15. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

16. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

17. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

18. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

19. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

20. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

21. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

including demurrage and detention charges.
including demurrage and detention charges.
including demurrage and detention charges.

12. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

13. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

14. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

15. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

16. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

17. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

18. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

19. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

20. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

21. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

22. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

23. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

24. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

25. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

26. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

27. INCARCERATION OF GOODS
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.
The carrier is responsible for goods that are detained.

Lisa 8. MSC Eesti AS bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013

Tabel 15. MSC Eesti AS bilansi ja kasumiaruande andmed 2010-2013, €

BILANSS	MSC EES II			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
VARAD				
Käibevara				
Raha	220 715	246 194	323 322	296 163
Nõuded ja ettemaksud	1 588 284	1 844 280	2 739 217	1 935 145
Kokku käibevara	1 808 999	2 090 474	3 062 539	2 231 308
Põhivara				
Materiaalne põhivara	363 546	358 668	345 067	343 302
Põhivara kokku	363 546	358 668	345 067	343 302
VARAD KOKKU	2 172 545	2 449 142	3 407 606	2 574 610
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL				
Kohustused				
Lühiajalised kohustused				
Võlad ja ettemaksud	1 370 415	2 086 091	3 011 573	1 963 332
Kokku lühiajalised kohustused	1 370 415	2 086 091	3 011 573	1 963 332
Kohustused kokku	1 370 415	2 086 091	3 011 573	1 963 332
Omakapital				
Aktsiakapital nimiväärtuses	25 565	25 564	25 564	25 564
Kohustuslik reservkapital	2 556	2 556	2 556	2 556
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	42 281	168 127	70 336	77 913
Aruandeaasta kasum (kahjum)	731 728	166 804	297 577	505 245
Omakapital kokku	802 130	363 051	396 033	611 278
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	2 172 545	2 449 142	3 407 606	2 574 610

KASUMIARUANNE	MSC EES II			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	2 695 964	3 511 075	3 731 575	5 197 643
Muud äritulud	93 564	105 964	118 676	85 855
Kaubad, toore, materjal ja teenused	1 122 644	2 079 638	2 355 687	3 474 285
Mitmesugused tegevuskulud	270 154	435 206	324 853	387 368
Tööjõukulud	560 642	684 431	749 258	802 819
Põhivara kulum ja väärtuse langus	60 330	39 349	43 354	41 259
Muud ärikulud	963	53 216	6 579	2 358
Ärikasum (kahjum)	774 795	325 199	370 520	575 409
Finantstulud ja -kulud	843	2 662	2 608	6 925
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	773 952	327 861	367 912	582 334
Tulumaks	42 224	161 057	70 335	77 089
Aruandeaasta kasum (kahjum)	731 728	166 804	297 577	505 245

Allikas: MSC Eesti AS...2011, 2012, 2013; autori koostatud

Märkused:

1. Kasumiaruandes on musta värviga märgitud tulud ja punase värviga kulud.

Lisa 9. Maersk Eesti AS bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013

Tabel 16. Maersk Eesti AS bilansi ja kasumiaruande andmed 2010-2013, €

BILANSS	MAERSK EESTI AS			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
VARAD				
Käibevara				
Raha	314 714	174 671	117 269	1 273
Nõuded ja ettemaksud	5 289	53 680	48 296	117 425
Kokku käibevara	320 003	228 351	165 565	118 698
Põhivara				
Materiaalne põhivara	0	41 554	32 129	22 703
Põhivara kokku	0	41 554	32 129	22 703
VARAD KOKKU	320 003	269 905	197 694	141 401
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL				
Kohustused				
Lühiajalised kohustused				
Võlad ja ettemaksud	259 117	202 184	122 908	58 989
Kokku lühiajalised kohustused	259 117	202 184	122 908	58 989
Kohustused kokku	259 117	202 184	122 908	58 989
Omakapital				
Aktsiakapital nimiväärtuses	54 325	54 325	54 325	54 325
Kohustuslik reservkapital	6 418	6 418	6 418	6 418
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	44 254	143	6 978	14 043
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-44 111	6 835	7 065	7 626
Omakapital kokku	60 886	67 721	74 786	82 412
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	320 003	269 905	197 694	141 401

KASUMIARUANNE	MAERSK EESTI AS			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	526 454	584 353	587 749	559 269
Muud äritulud	9 000	88	696	0
Kaubad, toore, materjal ja teenused	18 704	24 368	20 839	25 426
Mitmesugused tegevuskulud	151 840	141 653	122 877	138 410
Tööjõukulud	356 878	404 716	426 279	376 997
Põhivara kulum ja väärtuse langus	0	5 568	9 425	9 426
Muud ärikulud	8 128	1 842	1 125	982
Ärikasum (kahjum)	96	6 294	7 900	8 028
Finantstulud ja -kulud	531	541	835	402
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	435	6 835	7 065	7 626
Tulumaks	44 546	0	0	0
Aruandeaasta kasum (kahjum)	44 111	6 835	7 065	7 626

Allikas: Maersk Eesti AS...2011, 2012, 2013; autori koostatud

Märkused:

1. Kasumiaruandes on musta värviga märgitud tulud ja punase värviga kulud.

Lisa 10. CMA CGM Estonia OÜ bilanss ja kasumiaruanne 2010-2013

Tabel 17. CMA CGM Estonia OÜ bilansi ja kasumiaruande andmed 2010-2013, €

BILANSS	CMA CGM ESTONIA OÜ			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
VARAD				
Käibevara				
Raha	282 628	117 742	187 581	144 882
Nõuded ja ettemaksud	834 432	683 545	966 545	1 406 484
Kokku käibevara	1 117 060	801 287	1 154 126	1 551 366
Põhivara				
Finantsinvesteeringud	2 585	2 585	2 585	2 585
Materiaalne põhivara	10 152	6 091	4 774	4 223
Immateriaalne põhivara	3 926	1 896	1 239	133
Põhivara kokku	16 663	10 572	8 598	6 941
VARAD KOKKU	1 133 723	811 859	1 162 724	1 558 307
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL				
Kohustused				
Lühiajalised kohustused				
Võlad ja ettemaksud	786 056	513 562	476 298	374 202
Kokku lühiajalised kohustused	786 056	513 562	476 298	374 202
Kohustused kokku	786 056	513 562	476 298	374 202
Omakapital				
Osakapital nimiväärtuses	49 877	48 775	48 775	48 775
Kohustuslik reservkapital	4 988	4 988	4 988	4 988
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	-24 098	6 999	244 534	632 663
Aruandeaasta kasum (kahjum)	316 900	237 535	388 129	497 679
Omakapital kokku	347 667	298 297	686 426	1 184 105
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	1 133 723	811 859	1 162 724	1 558 307

KASUMIARUANNE	CMA CGM ESTONIA OÜ			
	31. dets			
	2 010	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	2 872 387	843 625	890 666	987 531
Muud äritulud	97 432	83 306	122 457	53 337
Kaubad, toore, materjal ja teenused	2 168 935	42 377	44 888	70 932
Mitmesugused tegevuskulud	94 133	132 321	130 933	131 391
Tööjõukulud	205 755	290 340	287 861	292 482
Põhivara kulum ja väärtuse langus	11 920	10 891	5 323	4 184
Muud ärikulud	121 712	104 954	151 612	80 279
Ärikasum (kahjum)	367 364	346 048	392 506	461 600
Finantstulud ja -kulud	24 043	32 247	4 377	36 079
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	343 321	313 801	388 129	497 679
Tulumaks	26 421	76 266	0	0
Aruandeaasta kasum (kahjum)	316 900	237 535	388 129	497 679

Allikas: CMA CGM Estonia OÜ...2011, 2012, 2013; autori koostatud

Märkused:

1. Kasumiaruandes on musta värviga märgitud tulud ja punase värviga kulud.

Lisa 11. MSC Eesti AS horisontaalanalüüs

Tabel 18. MSC Eesti AS bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs 2011-2013; €, %

BILANSS	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
VARAD						
Käibevara						
Raha	25 479	77 128	-27 159	11,5%	31,3%	-8,4%
Nõuded ja ettemaksud	255 996	894 937	-804 072	16,1%	48,5%	-29,4%
Kokku käibevara	281 475	972 065	-831 231	15,6%	46,5%	-27,1%
Põhivara						
Materiaalne põhivara	-4 878	-13 601	-1 765	-1,3%	-3,8%	-0,5%
Põhivara kokku	-4 878	-13 601	-1 765	-1,3%	-3,8%	-0,5%
VARAD KOKKU	276 597	958 464	-832 996	12,7%	39,1%	-24,4%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL						
Kohustused						
Lühiajalised kohustused						
Võlad ja ettemaksud	715 676	925 482	-1 048 241	52,2%	44,4%	-34,8%
Kokku lühiajalised kohustused	715 676	925 482	-1 048 241	52,2%	44,4%	-34,8%
Kohustused kokku	715 676	925 482	-1 048 241	52,2%	44,4%	-34,8%
Omakapital						
Aktsiakapital nimiväärtuses	-1	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Kohustuslik reservkapital	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	125 846	-97 791	7 577	297,6%	-58,2%	10,8%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-564 924	130 773	207 668	-77,2%	78,4%	69,8%
Omakapital kokku	-439 079	32 982	215 245	-54,7%	9,1%	54,4%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	276 597	958 464	-832 996	12,7%	39,1%	-24,4%

KASUMIARUANNE	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	815 111	220 500	1 466 068	30,2%	6,3%	39,3%
Muud äritulud	12 400	12 712	-32 821	13,3%	12,0%	-27,7%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	956 994	276 049	1 118 598	85,2%	13,3%	47,5%
Mitmesugused tegevuskulud	165 052	110 353	62 515	61,1%	-25,4%	19,2%
Tööjõukulud	123 789	64 827	53 561	22,1%	9,5%	7,1%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	20 981	4 005	2 095	-34,8%	10,2%	-4,8%
Muud ärikulud	52 253	46 637	4 221	5426,1%	-87,6%	-64,2%
Ärikasum (kahjum)	449 596	45 321	204 889	-58,0%	13,9%	55,3%
Finantskulud	3 505	5 270	9 533	415,8%	-198,0%	365,5%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	446 091	40 051	214 422	-57,6%	12,2%	58,3%
Tulumaksukulu	118 833	90 722	6 754	281,4%	-56,3%	9,6%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	564 924	130 773	207 668	-77,2%	78,4%	69,8%

Allikas: autori arvutused

Märkused:

1. Kasumiaruandes on kulude koosseisus punase värviga tähistatud kulude suurenemine ja musta värviga kulude vähenemine.

Lisa 12. Maersk Eesti AS horisontaalanalüüs

Tabel 19. Maersk Eesti AS bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs 2011-2013; €, %

BILANSS	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
VARAD						
Käibevara						
Raha	-140 043	-57 402	-115 996	-44,5%	-32,9%	-98,9%
Nõuded ja ettemaksud	48 391	-5 384	69 129	914,9%	-10,0%	143,1%
Kokku käibevara	-91 652	-62 786	-46 867	-28,6%	-27,5%	-28,3%
Põhivara						
Materiaalne põhivara	41 554	-9 425	-9 426	-	-22,7%	-29,3%
Põhivara kokku	41 554	-9 425	-9 426	-	-22,7%	-29,3%
VARAD KOKKU	-50 098	-72 211	-56 293	-15,7%	-26,8%	-28,5%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL						
Kohustused						
Lühiajalised kohustused						
Võlad ja ettemaksud	-56 933	-79 276	-63 919	-22,0%	-39,2%	-52,0%
Kokku lühiajalised kohustused	-56 933	-79 276	-63 919	-22,0%	-39,2%	-52,0%
Kohustused kokku	-56 933	-79 276	-63 919	-22,0%	-39,2%	-52,0%
Omakapital						
Aksiakapital nimiväärtuses	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Kohustuslik reservkapital	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	-44 111	6 835	7 065	-99,7%	4779,7%	101,2%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	50 946	230	561	-115,5%	3,4%	7,9%
Omakapital kokku	6 835	7 065	7 626	11,2%	10,4%	10,2%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	-50 098	-72 211	-56 293	-15,7%	-26,8%	-28,5%

KASUMIARUANNE	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	57 899	3 396	-28 480	11,0%	0,6%	-4,8%
Muud äritulud	-8 912	608	-696	-99,0%	690,9%	-100,0%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	5 664	3 529	4 587	30,3%	-14,5%	22,0%
Mitmesugused tegevuskulud	10 187	18 776	15 533	-6,7%	-13,3%	12,6%
Tööjõukulud	47 838	21 563	49 282	13,4%	5,3%	-11,6%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	5 568	3 857	1	-	69,3%	0,0%
Muud ärikulud	6 286	717	143	-77,3%	-38,9%	-12,7%
Ärikasum (kahjum)	6 390	1 606	128	6656,3%	25,5%	1,6%
Finantskulud	10	1 376	433	1,9%	-254,3%	-51,9%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	6 400	230	561	1471,3%	3,4%	7,9%
Tulumaksukulu	44 546	0	0	-100,0%	-	-
Aruandeaasta kasum (kahjum)	50 946	230	561	115,5%	3,4%	7,9%

Allikas: autori arvutused

Märkused:

1. Kasumiaruandes on kulude koosseisus punase värviga tähistatud kulude suurenemine ja musta värviga kulude vähenemine.

Lisa 13. CMA CGM Estonia OÜ horisontaalanalüüs

Tabel 20. CMA CGM Estonia OÜ bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs 2011-2013; €, %

BILANSS	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
VARAD						
Käibevara						
Raha	-164 886	69 839	-42 699	-58,3%	59,3%	-22,8%
Nõuded ja ettemaksud	-150 887	283 000	439 939	-18,1%	41,4%	45,5%
Kokku käibevara	-315 773	352 839	397 240	-28,3%	44,0%	34,4%
Põhivara						
Finantsinvesteeringud	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Materiaalne põhivara	-4 061	-1 317	-551	-40,0%	-21,6%	-11,5%
Immateriaalne põhivara	-2 030	-657	-1 106	-51,7%	-34,7%	-89,3%
Põhivara kokku	-6 091	-1 974	-1 657	-36,6%	-18,7%	-19,3%
VARAD KOKKU	-321 864	350 865	395 583	-28,4%	43,2%	34,0%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL						
Kohustused						
Lühiajalised kohustused						
Võlad ja ettemaksud	-272 494	-37 264	-102 096	-34,7%	-7,3%	-21,4%
Kokku lühiajalised kohustused	-272 494	-37 264	-102 096	-34,7%	-7,3%	-21,4%
Kohustused kokku	-272 494	-37 264	-102 096	-34,7%	-7,3%	-21,4%
Omakapital						
Osakapital nimiväärtuses	-1 102	0	0	-2,2%	0,0%	0,0%
Kohustuslik reservkapital	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	31 097	237 535	388 129	-129,0%	3393,8%	158,7%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-79 365	150 594	109 550	-25,0%	63,4%	28,2%
Omakapital kokku	-49 370	388 129	497 679	-14,2%	130,1%	72,5%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	-321 864	350 865	395 583	-28,4%	43,2%	34,0%

KASUMIARUANNE	HORISONTAALANALÜÜS					
	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	-2 028 762	47 041	96 865	-70,6%	5,6%	10,9%
Muud äritulud	-14 126	39 151	-69 120	-14,5%	47,0%	-56,4%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	2 126 558	2 511	26 044	-98,0%	5,9%	58,0%
Mitmesugused tegevuskulud	38 188	1 388	458	40,6%	-1,0%	0,3%
Tööjõukulud	84 585	2 479	4 621	41,1%	-0,9%	1,6%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	1 029	5 568	1 139	-8,6%	-51,1%	-21,4%
Muud ärikulud	16 758	46 658	71 333	-13,8%	44,5%	-47,0%
Ärikasum (kahjum)	-21 316	46 458	69 094	-5,8%	13,4%	17,6%
Finantskulud	8 204	27 870	40 456	34,1%	-86,4%	924,3%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-29 520	74 328	109 550	-8,6%	23,7%	28,2%
Tulumaksukulu	49 845	76 266	0	188,7%	-100,0%	-
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-79 365	150 594	109 550	-25,0%	63,4%	28,2%

Allikas: autori arvutused

Märkused:

1. Kasumiaruandes on kulude koosseisus punase värviga tähistatud kulude suurenemine ja musta värviga kulude vähenemine.

Lisa 14. MSC Eesti AS vertikaalanalüüs

Tabel 21. MSC Eesti AS bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüs 2011-2013, %

BILANSS	VERTIKAALANALÜÜS									
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
VARAD										
Käibevara										
Raha	10,2%	10,1%	9,5%	11,5%	-0,1%	-0,6%	2,0%	-1,1%	-5,6%	21,2%
Nõuded ja ettemaksud	73,1%	75,3%	80,4%	75,2%	2,2%	5,1%	-5,2%	3,0%	6,7%	-6,5%
Kokku käibevara	83,3%	85,4%	89,9%	86,7%	2,1%	4,5%	-3,2%	2,5%	5,3%	-3,6%
Põhivara										
Materiaalne põhivara	16,7%	14,6%	10,1%	13,3%	-2,1%	-4,5%	3,2%	-12,5%	-30,9%	31,7%
Põhivara kokku	16,7%	14,6%	10,1%	13,3%	-2,1%	-4,5%	3,2%	-12,5%	-30,9%	31,7%
VARAD KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL										
Kohustused										
Lühiajalised kohustused										
Võlad ja ettemaksud	63,1%	85,2%	88,4%	76,3%	22,1%	3,2%	-12,1%	35,0%	3,8%	-13,7%
Kokku lühiajalised kohustused	63,1%	85,2%	88,4%	76,3%	22,1%	3,2%	-12,1%	35,0%	3,8%	-13,7%
Kohustused kokku	63,1%	85,2%	88,4%	76,3%	22,1%	3,2%	-12,1%	35,0%	3,8%	-13,7%
Omakapital										
Aksiakapital nimiväärtused	1,2%	1,0%	0,8%	1,0%	-0,1%	-0,3%	0,2%	-11,3%	-28,1%	32,4%
Kohustuslik reservkapital	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	-11,3%	-28,1%	32,4%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	1,9%	6,9%	2,1%	3,0%	4,9%	-4,8%	1,0%	252,7%	-69,9%	46,6%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	33,7%	6,8%	8,7%	19,6%	-26,9%	1,9%	10,9%	-79,8%	28,2%	124,7%
Omakapital kokku	36,9%	14,8%	11,6%	23,7%	-22,1%	-3,2%	12,1%	-59,9%	-21,6%	104,3%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
KASUMIARUANNE										
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muud äritulud	3,5%	3,0%	3,2%	1,7%	-0,5%	0,2%	-1,5%	-13,0%	5,4%	-48,1%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	41,6%	59,2%	63,1%	66,8%	17,6%	3,9%	3,7%	42,2%	6,6%	5,9%
Mitmesugused tegevuskulud	10,0%	12,4%	8,7%	7,5%	2,4%	-3,7%	-1,3%	23,7%	-29,8%	-14,4%
Tööjõukulud	20,8%	19,5%	20,1%	15,4%	-1,3%	0,6%	-4,6%	-6,3%	3,0%	-23,1%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	2,2%	1,1%	1,2%	0,8%	-1,1%	0,0%	-0,4%	-49,9%	3,7%	-31,7%
Muud ärikulud	0,0%	1,5%	0,2%	0,0%	1,5%	-1,3%	-0,1%	4143,2%	-88,4%	-74,3%
Ärikasum (kahjum)	28,7%	9,3%	9,9%	11,1%	-19,5%	0,7%	1,1%	-67,8%	7,2%	11,5%
Finantstulud ja -kulud	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	142,5%	-7,8%	90,6%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	28,7%	9,3%	9,9%	11,2%	-19,4%	0,5%	1,3%	-67,5%	5,6%	13,6%
Tulumaks	1,6%	4,6%	1,9%	1,5%	3,0%	-2,7%	-0,4%	192,9%	-58,9%	-21,3%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	27,1%	4,8%	8,0%	9,7%	-22,4%	3,2%	1,7%	-82,5%	67,9%	21,9%

Allikas: autori arvutused

Lisa 15. Maersk Eesti AS vertikaalanalüüs

Tabel 22. Maersk Eesti AS bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüs 2011-2013, %

BILANSS	VERTIKAALANALÜÜS									
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
VARAD										
Käibevara										
Raha	98,3%	64,7%	59,3%	0,9%	-33,6%	-5,4%	-58,4%	-34,2%	-8,3%	-98,5%
Nõuded ja ettemaksud	1,7%	19,9%	24,4%	83,0%	18,2%	4,5%	58,6%	1103,3%	22,8%	239,9%
Kokku käibevara	100,0%	84,6%	83,7%	83,9%	-15,4%	-0,9%	0,2%	-15,4%	-1,0%	0,2%
Põhivara										
Materiaalne põhivara	0,0%	15,4%	16,3%	16,1%	15,4%	0,9%	-0,2%	-	5,6%	-1,2%
Põhivara kokku	0,0%	15,4%	16,3%	16,1%	15,4%	0,9%	-0,2%	-	5,6%	-1,2%
VARAD KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL										
Kohustused										
Lühiajalised kohustused										
Võlad ja ettemaksud	81,0%	74,9%	62,2%	41,7%	-6,1%	-12,7%	-20,5%	-7,5%	-17,0%	-32,9%
Kokku lühiajalised kohustused	81,0%	74,9%	62,2%	41,7%	-6,1%	-12,7%	-20,5%	-7,5%	-17,0%	-32,9%
Kohustused kokku	81,0%	74,9%	62,2%	41,7%	-6,1%	-12,7%	-20,5%	-7,5%	-17,0%	-32,9%
Omakapital										
Aktiivkapital nimiväärtuses	17,0%	20,1%	27,5%	38,4%	3,2%	7,4%	10,9%	18,6%	36,5%	39,8%
Kohustuslik reservkapital	2,0%	2,4%	3,2%	4,5%	0,4%	0,9%	1,3%	18,6%	36,5%	39,8%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	13,8%	0,1%	3,5%	9,9%	-13,8%	3,5%	6,4%	-99,6%	6562,1%	181,4%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-13,8%	2,5%	3,6%	5,4%	16,3%	1,0%	1,8%	-118,4%	41,1%	50,9%
Omakapital kokku	19,0%	25,1%	37,8%	58,3%	6,1%	12,7%	20,5%	31,9%	50,8%	54,1%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
KASUMIARUANNE	VERTIKAALANALÜÜS									
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013
Müügitulu	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muud äritulud	1,7%	0,0%	0,1%	0,0%	-1,7%	0,1%	-0,1%	-99,1%	686,3%	-100,0%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	3,6%	4,2%	3,5%	4,5%	0,6%	-0,6%	1,0%	17,4%	-15,0%	28,2%
Mitmesugused tegevuskulud	28,8%	24,2%	20,9%	24,7%	-4,6%	-3,3%	3,8%	-16,0%	-13,8%	18,4%
Tööjõukulud	67,8%	69,3%	72,5%	67,4%	1,5%	3,3%	-5,1%	2,2%	4,7%	-7,1%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	0,0%	1,0%	1,6%	1,7%	1,0%	0,7%	0,1%	-	68,3%	5,1%
Muud ärikulud	1,5%	0,3%	0,2%	0,2%	-1,2%	-0,1%	0,0%	-79,6%	-39,3%	-8,3%
Ärikasum (kahjum)	0,0%	1,1%	1,3%	1,4%	1,1%	0,3%	0,1%	5806,6%	24,8%	6,8%
Finantstulud ja -kulud	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	-0,1%	-8,2%	53,5%	-49,4%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	0,1%	1,2%	1,2%	1,4%	1,1%	0,0%	0,2%	1315,6%	2,8%	13,4%
Tulumaks	8,5%	0,0%	0,0%	0,0%	-8,5%	0,0%	0,0%	-100,0%	-	-
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-8,4%	1,2%	1,2%	1,4%	9,5%	0,0%	0,2%	114,0%	2,8%	13,4%

Allikas: autori arvutused

Lisa 16. CMA CGM Estonia OÜ vertikaalanalüüs

Tabel 23. CMA CGM Estonia OÜ bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüs 2011-2013, %

BILANSS	VERTIKAALANALÜÜS										
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %	
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013	
VARAD											
Käibevara											
Raha	24,9%	14,5%	16,1%	9,3%	-10,4%	1,6%	-6,8%	-41,8%	11,2%	-42,4%	
Nõuded ja ettemaksud	73,6%	84,2%	83,1%	90,3%	10,6%	-1,1%	7,1%	14,4%	-1,3%	8,6%	
Kokku käibevara	98,5%	98,7%	99,3%	99,6%	0,2%	0,6%	0,3%	0,2%	0,6%	0,3%	
Põhivara											
Finantsinvesteeringud	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	-0,1%	-0,1%	39,6%	-30,2%	-25,4%	
Materiaalne põhivara	0,9%	0,8%	0,4%	0,3%	-0,1%	-0,3%	-0,1%	-16,2%	-45,3%	-34,0%	
Immateriaalne põhivara	0,3%	0,2%	0,1%	0,0%	-0,1%	-0,1%	-0,1%	-32,6%	-54,4%	-92,0%	
Põhivara kokku	1,5%	1,3%	0,7%	0,4%	-0,2%	-0,6%	-0,3%	-11,4%	-43,2%	-39,8%	
VARAD KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL											
Kohustused											
Lühiajalised kohustused											
Võlad ja ettemaksud	69,3%	63,3%	41,0%	24,0%	-6,1%	-22,3%	-17,0%	-8,8%	-35,2%	-41,4%	
Kokku lühiajalised kohustused	69,3%	63,3%	41,0%	24,0%	-6,1%	-22,3%	-17,0%	-8,8%	-35,2%	-41,4%	
Kohustused kokku	69,3%	63,3%	41,0%	24,0%	-6,1%	-22,3%	-17,0%	-8,8%	-35,2%	-41,4%	
Omakapital											
Osakapital nimiväärtuses	4,4%	6,0%	4,2%	3,1%	1,6%	-1,8%	-1,1%	36,6%	-30,2%	-25,4%	
Kohustuslik reservkapital	0,4%	0,6%	0,4%	0,3%	0,2%	-0,2%	-0,1%	39,6%	-30,2%	-25,4%	
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	-2,1%	0,9%	21,0%	40,6%	3,0%	20,2%	19,6%	-140,6%	2339,5%	93,0%	
Aruandeaasta kasum (kahjum)	28,0%	29,3%	33,4%	31,9%	1,3%	4,1%	-1,4%	4,7%	14,1%	-4,3%	
Omakapital kokku	30,7%	36,7%	59,0%	76,0%	6,1%	22,3%	17,0%	19,8%	60,7%	28,7%	
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
KASUMIARUANNE											
					Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus abs.	Muutus %	Muutus %	Muutus %	
	2010	2011	2012	2013	2 011	2 012	2 013	2 011	2 012	2 013	
Müügitulu	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Muud äritulud	3,4%	9,9%	13,7%	5,4%	6,5%	3,9%	-8,3%	191,1%	39,2%	-60,7%	
Kaubad, toore, materjal ja teenused	75,5%	5,0%	5,0%	7,2%	-70,5%	0,0%	2,1%	-93,3%	0,3%	42,5%	
Mitmesugused tegevuskulud	3,3%	15,7%	14,7%	13,3%	12,4%	-1,0%	-1,4%	378,6%	-6,3%	-9,5%	
Tööjõukulud	7,2%	34,4%	32,3%	29,6%	27,3%	-2,1%	-2,7%	380,5%	-6,1%	-8,4%	
Põhivara kulum ja väärtuse langus	0,4%	1,3%	0,6%	0,4%	0,9%	-0,7%	-0,2%	211,1%	-53,7%	-29,1%	
Muud ärikulud	4,2%	12,4%	17,0%	8,1%	8,2%	4,6%	-8,9%	193,6%	36,8%	-52,2%	
Ärikasum (kahjum)	12,8%	41,0%	44,1%	46,7%	28,2%	3,0%	2,7%	220,7%	7,4%	6,1%	
Finantstulud ja -kulud	0,8%	3,8%	0,5%	3,7%	3,0%	-3,3%	3,2%	356,7%	-87,1%	643,4%	
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	12,0%	37,2%	43,6%	50,4%	25,2%	6,4%	6,8%	211,2%	17,2%	15,6%	
Tulumaks	0,9%	9,0%	0,0%	0,0%	8,1%	-9,0%	0,0%	882,8%	-100,0%	-	
Aruandeaasta kasum (kahjum)	11,0%	28,2%	43,6%	50,4%	17,1%	15,4%	6,8%	155,2%	54,8%	15,6%	

Allikas: autori arvutused

Lisa 17. MSC Eesti AS hüpoteetiline horisontaalanalüüs

Tabel 24. MSC Eesti AS hüpoteetiline horisontaalanalüüs 2011-2013; €, %

KÄIBEVARA	MSC Eesti AS				HORISONTAALANALÜÜS					
	31.dets				Muutus €	Muutus €	Muutus €	Muutus %	Muutus %	Muutus %
TEGELIK OLUKORD	2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2010	2012	2013
Nõuded ja ettemaksud										
Nõuded ostjate vastu	1 564 980	1 715 252	2 325 230	1 826 316	150 272	609 978	-498 914	9,6%	35,6%	-21,5%
Ostjatelt laekumata arved	1 564 980	1 715 252	2 325 230	1 826 316	150 272	609 978	-498 914	9,6%	35,6%	-21,5%
Muud nõuded	5 943	112 706	399 764	89 559	106 763	287 058	-310 205	1796,4%	254,7%	-77,6%
Viitlaekumised	5 943	112 706	399 764	89 559	106 763	287 058	-310 205	1796,4%	254,7%	-77,6%
Ettemaksud	17 361	16 322	14 223	19 270	-1 039	-2 099	5 047	-6,0%	-12,9%	35,5%
Tulevaste perioodide kulud	17 361	16 322	14 223	19 270	-1 039	-2 099	5 047	-6,0%	-12,9%	35,5%
Kokku nõuded ja ettemaksud	1 588 284	1 844 280	2 739 217	1 935 145	255 996	894 937	-804 072	16,1%	48,5%	-29,4%
HÜPOTEETILINE OLUKORD										
Nõuded ostjate vastu	1 528 995	1 715 377	2 338 679	1 867 382	186 381	623 302	-471 296	12,2%	36,3%	-20,2%
Ostjatelt laekumata arved	1 528 995	1 715 377	2 338 679	1 867 382	186 381	623 302	-471 296	12,2%	36,3%	-20,2%
Muud nõuded	2 736	103 587	391 821	77 716	100 851	288 234	-314 105	3686,0%	278,3%	-80,2%
Viitlaekumised	2 736	103 587	391 821	77 716	100 851	288 234	-314 105	3686,0%	278,3%	-80,2%
Ettemaksud	17 361	16 322	14 223	19 270	-1 039	-2 099	5 047	-6,0%	-12,9%	35,5%
Tulevaste perioodide kulud	17 361	16 322	14 223	19 270	-1 039	-2 099	5 047	-6,0%	-12,9%	35,5%
Kokku nõuded ja ettemaksud	1 549 093	1 835 285	2 744 723	1 964 368	286 193	909 438	-780 355	18,5%	49,6%	-28,4%
LÜHIAJALISE KOHUSTUSED										
TEGELIK OLUKORD										
31.dets										
Võlad ja ettemaksud										
Võlad tarnijatele	1 211 686	1 707 424	2 540 419	1 587 671	495 738	832 995	-952 748	40,9%	48,8%	-37,5%
Võlad töövõtjatele	22 410	29 723	25 101	25 654	7 313	-4 622	553	32,6%	-15,6%	2,2%
Maksuvõlad	59 528	65 157	38 279	25 744	5 629	-26 878	-12 535	9,5%	-41,3%	-32,7%
Muud võlad	24 665	212 902	323 775	198 628	188 237	110 873	-125 147	763,2%	52,1%	-38,7%
Muud viitvõlad	24 665	212 902	323 775	198 628	188 237	110 873	-125 147	763,2%	52,1%	-38,7%
Saadud ettemaksud	52 126	70 885	83 999	125 635	18 759	13 114	41 636	36,0%	18,5%	49,6%
Tulevaste perioodide tulud	52 126	70 885	83 999	125 635	18 759	13 114	41 636	36,0%	18,5%	49,6%
Kokku võlad ja ettemaksud	1 370 415	2 086 091	3 011 573	1 963 332	715 676	925 482	-1 048 241	52,2%	44,4%	-34,8%
HÜPOTEETILINE OLUKORD										
Võlad tarnijatele	1 191 724	1 700 253	2 557 941	1 620 173	508 530	857 688	-937 769	42,7%	50,4%	-36,7%
Võlad töövõtjatele	22 410	29 723	25 101	25 654	7 313	-4 622	553	32,6%	-15,6%	2,2%
Maksuvõlad	59 528	65 157	38 279	25 744	5 629	-26 878	-12 535	9,5%	-41,3%	-32,7%
Muud võlad	24 665	212 902	323 775	198 628	188 237	110 873	-125 147	763,2%	52,1%	-38,7%
Muud viitvõlad	24 665	212 902	323 775	198 628	188 237	110 873	-125 147	763,2%	52,1%	-38,7%
Saadud ettemaksud	48 919	61 766	76 056	113 792	12 847	14 290	37 736	26,3%	23,1%	49,6%
Tulevaste perioodide tulud	48 919	61 766	76 056	113 792	12 847	14 290	37 736	26,3%	23,1%	49,6%
Kokku võlad ja ettemaksud	1 347 246	2 069 801	3 021 152	1 983 990	722 555	951 351	-1 037 162	53,6%	46,0%	-34,3%
KASUMIARUANNE										
TEGELIK OLUKORD										
31.dets										
Skeem 1										
Müügitulu	2 695 964	3 511 075	3 731 575	5 197 643	815 111	220 500	1 466 068	30,2%	6,3%	39,3%
Muud äritulud	93 564	105 964	118 676	85 855	12 400	12 712	-32 821	13,3%	12,0%	-27,7%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-1 122 644	-2 079 638	-2 355 687	-3 474 285	956 994	276 049	1 118 598	85,2%	13,3%	47,5%
Mitmesugused tegevuskulud	-270 154	-435 206	-324 853	-387 368	165 052	110 353	62 515	61,1%	-25,4%	19,2%
Tööjõukulud	-560 642	-684 431	-749 258	-802 819	123 789	64 827	53 561	22,1%	9,5%	7,1%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-60 330	-39 349	-43 354	-41 259	20 981	4 005	2 095	-34,8%	10,2%	-4,8%
Muud ärikulud	-963	-53 216	-6 579	-2 358	52 253	46 637	4 221	5426,1%	-87,6%	-64,2%
Kokku ärikasum	774 795	325 199	370 520	575 409	-449 596	45 321	204 889	-58,0%	13,9%	55,3%
Finantskulud	-843	2 662	-2 608	6 925	3 505	5 270	9 533	-415,8%	-198,0%	-365,5%
Kasum enne tulumaksustamist	773 952	327 861	367 912	582 334	-446 091	40 051	214 422	-57,6%	12,2%	58,3%
Tulumaksukulu	-42 224	-161 057	-70 335	-77 089	118 833	90 722	6 754	281,4%	-56,3%	9,6%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	731 728	166 804	297 577	505 245	-564 924	130 773	207 668	-77,2%	78,4%	69,8%
HÜPOTEETILINE OLUKORD										
Müügitulu	2 664 816	3 505 287	3 746 200	5 234 809	840 471	240 913	1 488 609	31,5%	6,9%	39,7%
Muud äritulud	88 728	111 876	117 500	89 755	23 149	5 623	-27 744	26,1%	5,0%	-23,6%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-1 102 682	-2 072 467	-2 373 209	-3 506 787	969 786	300 742	1 133 577	87,9%	14,5%	47,8%
Mitmesugused tegevuskulud	-270 154	-435 206	-324 853	-387 368	165 052	110 353	62 515	61,1%	-25,4%	19,2%
Tööjõukulud	-560 642	-684 431	-749 258	-802 819	123 789	64 827	53 561	22,1%	9,5%	7,1%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-60 330	-39 349	-43 354	-41 259	20 981	4 005	2 095	-34,8%	10,2%	-4,8%
Muud ärikulud	-963	-53 216	-6 579	-2 358	52 253	46 637	4 221	5426,1%	-87,6%	-64,2%
Kokku ärikasum	758 773	332 494	366 446	583 974	-426 279	33 952	217 527	-56,2%	10,2%	59,4%
Finantskulud	-843	2 662	-2 608	6 925	3 505	5 270	9 533	-415,8%	-198,0%	-365,5%
Kasum enne tulumaksustamist	757 930	335 156	363 838	590 899	-422 774	28 682	227 060	-55,8%	8,6%	62,4%
Tulumaksukulu	-42 224	-161 057	-70 335	-77 089	118 833	90 722	6 754	281,4%	-56,3%	9,6%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	715 706	174 099	293 503	513 810	-541 607	119 404	220 306	-75,7%	68,6%	75,1%

Allikas: autori arvutused

Lisa 18. MSC Eesti AS hüpoteetiline vertikaalanalüüs

Tabel 25. MSC Eesti AS hüpoteetiline vertikaalanalüüs 2011-2013; €, %

VERTIKAALANALÜÜS									
				Muutus €	Muutus €	Muutus €	Muutus %	Muutus %	Muutus %
2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
72,0%	70,0%	68,2%	70,9%	-2,0%	-1,8%	2,7%	-2,8%	-2,6%	4,0%
72,0%	70,0%	68,2%	70,9%	-2,0%	-1,8%	2,7%	-2,8%	-2,6%	4,0%
0,3%	4,6%	11,7%	3,5%	4,3%	7,1%	-8,3%	1582,3%	154,9%	-70,3%
0,3%	4,6%	11,7%	3,5%	4,3%	7,1%	-8,3%	1582,3%	154,9%	-70,3%
0,8%	0,7%	0,4%	0,7%	-0,1%	-0,2%	0,3%	-16,6%	-37,4%	79,3%
0,8%	0,7%	0,4%	0,7%	-0,1%	-0,2%	0,3%	-16,6%	-37,4%	79,3%
73,1%	75,3%	80,4%	75,2%	2,2%	5,1%	-5,2%	3,0%	6,7%	-6,5%
71,7%	70,3%	68,5%	71,7%	-1,4%	-1,8%	3,2%	-1,9%	-2,5%	4,7%
71,7%	70,3%	68,5%	71,7%	-1,4%	-1,8%	3,2%	-1,9%	-2,5%	4,7%
0,1%	4,2%	11,5%	3,0%	4,1%	7,2%	-8,5%	3210,0%	170,4%	-74,0%
0,1%	4,2%	11,5%	3,0%	4,1%	7,2%	-8,5%	3210,0%	170,4%	-74,0%
0,8%	0,7%	0,4%	0,7%	-0,1%	-0,3%	0,3%	-17,8%	-37,7%	77,6%
0,8%	0,7%	0,4%	0,7%	-0,1%	-0,3%	0,3%	-17,8%	-37,7%	77,6%
72,6%	75,2%	80,4%	75,4%	2,6%	5,2%	-5,0%	3,6%	6,9%	-6,2%
VERTIKAALANALÜÜS									
				Muutus €	Muutus €	Muutus €	Muutus %	Muutus %	Muutus %
2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
55,8%	69,7%	74,6%	61,7%	13,9%	4,8%	-12,9%	25,0%	6,9%	-17,3%
1,0%	1,2%	0,7%	1,0%	0,2%	-0,5%	0,3%	17,7%	-39,3%	35,3%
2,7%	2,7%	1,1%	1,0%	-0,1%	-1,5%	-0,1%	-2,9%	-57,8%	-11,0%
1,1%	8,7%	9,5%	7,7%	7,6%	0,8%	-1,8%	665,7%	9,3%	-18,8%
1,1%	8,7%	9,5%	7,7%	7,6%	0,8%	-1,8%	665,7%	9,3%	-18,8%
2,4%	2,9%	2,5%	4,9%	0,5%	-0,4%	2,4%	20,6%	-14,8%	98,0%
2,4%	2,9%	2,5%	4,9%	0,5%	-0,4%	2,4%	20,6%	-14,8%	98,0%
63,1%	85,2%	88,4%	76,3%	22,1%	3,2%	-12,1%	35,0%	3,8%	-13,7%
55,9%	69,7%	74,9%	62,2%	13,8%	5,3%	-12,7%	24,7%	7,6%	-17,0%
1,1%	1,2%	0,7%	1,0%	0,2%	-0,5%	0,2%	16,0%	-39,6%	34,0%
2,8%	2,7%	1,1%	1,0%	-0,1%	-1,5%	-0,1%	-4,3%	-58,0%	-11,8%
1,2%	8,7%	9,5%	7,6%	7,6%	0,8%	-1,9%	654,6%	8,7%	-19,6%
1,2%	8,7%	9,5%	7,6%	7,6%	0,8%	-1,9%	654,6%	8,7%	-19,6%
2,3%	2,5%	2,2%	4,4%	0,2%	-0,3%	2,1%	10,4%	-12,0%	96,1%
2,3%	2,5%	2,2%	4,4%	0,2%	-0,3%	2,1%	10,4%	-12,0%	96,1%
63,2%	84,8%	88,5%	76,2%	21,7%	3,7%	-12,3%	34,3%	4,4%	-13,9%
VERTIKAALANALÜÜS									
				Muutus €	Muutus €	Muutus €	Muutus %	Muutus %	Muutus %
2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3,5%	3,0%	3,2%	1,7%	-0,5%	0,2%	-1,5%	-13,0%	5,4%	-48,1%
41,6%	59,2%	63,1%	66,8%	17,6%	3,9%	3,7%	42,2%	6,6%	5,9%
10,0%	12,4%	8,7%	7,5%	2,4%	-3,7%	-1,3%	23,7%	-29,8%	-14,4%
20,8%	19,5%	20,1%	15,4%	-1,3%	0,6%	-4,6%	-6,3%	3,0%	-23,1%
2,2%	1,1%	1,2%	0,8%	-1,1%	0,0%	-0,4%	-49,9%	3,7%	-31,7%
0,0%	1,5%	0,2%	0,0%	1,5%	-1,3%	-0,1%	4143,2%	-88,4%	-74,3%
28,7%	9,3%	9,9%	11,1%	-19,5%	0,7%	1,1%	-67,8%	7,2%	11,5%
0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	142,5%	-7,8%	90,6%
28,7%	9,3%	9,9%	11,2%	-19,4%	0,5%	1,3%	-67,5%	5,6%	13,6%
1,6%	4,6%	1,9%	1,5%	3,0%	-2,7%	-0,4%	192,9%	-58,9%	-21,3%
27,1%	4,8%	8,0%	9,7%	-22,4%	3,2%	1,7%	-82,5%	67,9%	21,9%
100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3,3%	3,2%	3,1%	1,7%	-0,1%	-0,1%	-1,4%	-4,1%	-1,7%	-45,3%
41,4%	59,1%	63,3%	67,0%	17,7%	4,2%	3,6%	42,9%	7,1%	5,7%
10,1%	12,4%	8,7%	7,4%	2,3%	-3,7%	-1,3%	22,5%	-30,2%	-14,7%
21,0%	19,5%	20,0%	15,3%	-1,5%	0,5%	-4,7%	-7,2%	2,4%	-23,3%
2,3%	1,1%	1,2%	0,8%	-1,1%	0,0%	-0,4%	-50,4%	3,1%	-31,9%
0,0%	1,5%	0,2%	0,0%	1,5%	-1,3%	-0,1%	4101,1%	-88,4%	-74,4%
28,5%	9,5%	9,8%	11,2%	-19,0%	0,3%	1,4%	-66,7%	3,1%	14,0%
0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	140,1%	-8,3%	90,0%
28,4%	9,6%	9,7%	11,3%	-18,9%	0,2%	1,6%	-66,4%	1,6%	16,2%
1,6%	4,6%	1,9%	1,5%	3,0%	-2,7%	-0,4%	190,0%	-59,1%	-21,6%
26,9%	5,0%	7,8%	9,8%	-21,9%	2,9%	2,0%	-81,5%	57,7%	25,3%

Allikas: autori arvutused

Lisa 19. MSC Eesti AS majandusnäitajad ja suhtarvud

Tabel 27. MSC Eesti AS majandusnäitajad ja suhtarvud 2011-2013; €, %

Näitaja	2011		2012		2013	
	Tegelik	Hüpoteetiline	Tegelik	Hüpoteetiline	Tegelik	Hüpoteetiline
Müügitulu	3 511 075 €	3 505 287 €	3 731 575 €	3 746 200 €	5 197 643 €	5 234 809 €
Müügikasv (abs.)	815 111 €	840 471 €	220 500 €	240 913 €	1 466 068 €	1 488 609 €
Müügikasv (%)	30,2%	31,5%	6,3%	6,9%	39,3%	39,7%
Ärikasum	325 199 €	332 494 €	370 520 €	366 446 €	575 409 €	583 974 €
Ärikasumi kasv (abs.)	-449 596 €	-426 279 €	45 321 €	33 952 €	204 889 €	217 527 €
Ärikasumi kasv (%)	-58,0%	-56,2%	13,9%	10,2%	55,3%	59,4%
Puhaskasum	166 804 €	174 099 €	297 577 €	293 503 €	505 245 €	513 810 €
Puhaskasumi kasv (abs.)	-564 924 €	-541 607 €	130 773 €	119 404 €	207 668 €	220 306 €
Puhaskasumi kasv (%)	-77,2%	-75,7%	78,4%	68,6%	69,8%	75,1%
Tegevusmarginaal	9,3%	9,5%	9,9%	9,8%	11,1%	11,2%
Tasuvusmarginaal	4,8%	5,0%	8,0%	7,8%	9,7%	9,8%
Koguvara	2 449 142 €	2 440 147 €	3 407 606 €	3 413 112 €	2 574 610 €	2 603 833 €
Vara tasuvus (OpROA%)	14,1%	14,5%	12,7%	12,5%	19,2%	19,4%
Koguvara puhasrentaablus (ROA %)	7,2%	7,6%	10,2%	10,0%	16,9%	17,1%

Allikas: autori arvutused

SUMMARY

IMPACT OF INCOME AND COSTS PERIODIZATION TO MARITIME LOGISTICS COMPANY'S ANNUAL REPORTS AND TO MANAGEMENT DECISIONS FROM 2011 TO 2013.

Sven Kalbus

Language:	Estonian	Figures:	23
Pages:	95	Tables:	27
References:	50	Appendixes:	19

Keywords: income, costs, profit, periodization, management decisions, logistics, sea transport, annual reports, revenue, activity based costing, activity based management, ABM, ABC, activity accounting

The company's management needs information about various activities a company is involved with, processes, resources and costs to be able to make good decisions. Accurate and relevant information provides management decisions oriented to meet organization's goals. The information that is needed by management is provided by management accounting. Management accounting includes all of specific methods, procedures and techniques that are designed to provide management with information necessary to manage a business.

When the gathered information is correctly interpreted the company can have an overall picture of how income and expenses are related. Understanding the mechanism how income and expenses are related helps to predict the development of the company's profits in the future. The information about company's revenue and expenses is provided by applied cost accounting system. In MSC Estonia Ltd. that is researched in thesis activity-based costing system is implemented. In activity-based costing system the main activities causing costs are identified first. Then these activities and costs get related to main object of costing system.

The thesis examines how periodization of certain activities and related income and costs are affecting company's financial statements and management decisions. In this research annual

reports of a maritime logistics company called MSC Estonia Ltd. are used. The activities researched are connected with transportable containers. These activities are charges associated with storing containers at ports and charges for exceeding container usage period. The study sought to find out whether the company's financial statements, in particular the operating profit the net profit, composition of current receivables and current liabilities would be affected by a substantial rate. In addition the author of thesis analyzes the periodization effect to the turnover and to the profitability of these activities. To understand the research problem MSC Estonia Ltd. and the affiliated group will be described. The author also specifies cost accounting system and principles implemented within the group.

The annual reports from 2011 to 2013 will be used in thesis. In first part of research methods of examination like horizontal and vertical analysis will be carried out based on company's actual financial data. Also specific ratios based on financial data will be calculated. Results will be compared with main competitors Maersk Estonia Ltd. and CMA CGM Estonia Ltd. In second part of research same analysis will be carried out with hypothetical data. Results will again be compared to actual data. In third part of research the actual and hypothetical turnover and profit within activities will be compared and influence to management decisions in observed time period will be measured.

Activity-based management and activity-based costing system have been researched in multiple companies offering logistical services. But according to author's knowledge there have not been studies examining the impact of income and costs periodization within activities to annual reports. Thesis was divided into two chapters. In first chapter activity-based management and costing system was described. In second chapter the analysis was conducted based on MSC Estonia Ltd. financial data.

The main object of costs in researched company's accounting system is booking. The revenue collected from customers and expenses that MSC Estonia Ltd. pays to its suppliers are gathered to different bookings. In most of company's core activities the income and costs are connected to each other. Meaning that for every category of revenue there is also the same category of expenses. However, there are also some exceptions to the rule, where some categories of revenue or expenses are not tied to the same category of costs or income. The bookings are differentiated by eight digit numbers that also show the accounting period the booking is classified. All bookings related to single merchant ship are collected to weekly based folders.

Each booking consists of certain number of containers. Under general principles of costing system every container with all of its income and expenses is accounted in a period when the shipment arrived to the port of loading or port of discharge. However, with certain activities the company has chosen to collect the related revenue and expenses to the folder that is periodized to the new accounting period. The need for this separate folder arises from the fact that the group's annual report will be prepared at the beginning of a new calendar year. By that time, however, all incoming/outgoing containers accounted for previous year bookings have not been returned yet. Since the return of a container occurs in new accounting period, there is a “conflict” in which period the fees for exceeding the time limit for container usage as well as container storage fees in harbour should be shown.

To simplify the situation MSC Estonia Ltd. has chosen to report all income and costs in a new reporting period that can be related to fees for exceeding the time limit for container usage and also container storage fees not known as of 31 December. Therefore the described revenue and expenses are also reported in a new folder. Assembling the group financial statements somewhat later it would be possible to report these revenues and expenses in previous accounting period and therefore in previous financial statements.

Hypothetical income statements and balance sheets were created and compared to the real ones. Results showed that the different periodization of income and costs would not have significant effect to company's annual reports. Also, ratios calculated on balance sheets and on income statements would not change significantly. Most substantial changes that happened were connected with revenue, operating profit and net profit growth rates. However, overall the changes would have been insignificant.

In addition to measuring income and costs periodization effect to annual reports, the impact was also measured on management decisions. When applying activity-based management in a company, the decisions are partly based on a data provided cost accounting system. Information about revenue and profit growth rates within activities is essential when making management decisions. The results showed significant changes between applied and hypothetical periodization systems.

Finally, the most important management decisions were named that would have been influenced by the results of thesis. Annual reports of MSC Estonia Ltd. were analyzed mainly because of the fact that company called Kredidiinfo Ltd. uses financial data to make suggestions about credit sum and length of a credit period to all companies registered in Estonia. Their service is

used by many companies. Therefore, a third-party company has a lot of influence in the eyes of suppliers.

The credit rating calculated based on financial data can easily be misleading without knowing company's business model. Revenue in MSC Estonia Ltd. arises from local services provided in Estonia and commission fees. When service is provided the entire income, part of it or none at all can be reflected in income statement. For example, freight service is considered to be parent company's revenue and is considered a liability. Fees paid for exceeding the time limit for container usage is partly the revenue of MSC Estonia Ltd and container storage fees in harbour entirely account for the revenue of the affiliate company in Estonia. Therefore, receivables and liabilities are in strong relation to each other and no credit risk actually exists. Without knowing company's business model it can easily be assumed based on financial statements. Although the liabilities to parent company must be paid as soon as possible, strict payment terms and interest rates do not apply.

Third-party risk will be realized when suppliers based on financial data lower company's credit rating. When credit periods and amounts get reduced by suppliers, it may lead to a situation where a company has to pay the obligations before the money is received from the sale of service. Therefore, the company could be forced to tighten the conditions offered to customers, which in turn reduces the company's competitiveness in the market. This situation may lead to a lower level of logistical service provided, and thus to the loss of customers.

Profits earned from activities like storage fees in harbour and fees paid for exceeding the time limit for container usage are very important. Even more important is the aspect that containers should always be in circulation. Cargo ship between Amsterpen and Tallinn ports in Muuga terminal once a week. Only full containers are usually shipped. Therefore, every terminal needs a sufficient margin of empty containers. In a situation where containers stored in harbours or used by clients rises over certain threshold there is a risk that when receiving a new booking clients needs and wishes can not be fulfilled in time. Lack of appropriate containers for transportation may lead to the loss of customers, who would turn to rival companies. On management level, loss of new bookings is more important than profit from researched activities.

When deciding over the new rates for different activities, managers use information like the turnover last year, the turnover this year, the increase in turnover, costs associated with earned income and profits margins. Analyzing information properly leads to decisions that ensure the quality of services provided.

However, in some cases customers are not sufficiently aware of fees associated with storage and container usage. MSC Estonia Ltd. provides clients with weekly e-mails about list of containers booked and estimated time of arrival for each one. Still, sometimes the required documents are not formalized for the certain deadline. It may lead to the situation where containers remain in harbour over a longer period of time. The costs associated will often become a problem. To comply with clients managers often seek ways reduce cost rates. However, cost reduction decision is not made in Estonia. Approval must be revived from the parent company located in Geneva.

Frequent described situations may shed negative light to MSC Estoni Ltd. management level. While every company should maintain their customer base and sought out to find new regular ones, constant trade-offs are not possible. Therefore, the source of a problem must be found and adjustments carried out. In the present case, the high storage fees and container usage fees may be the problem. All the existing data must be analyzed again and corrections made.

Based on analyzes carried out in thesis, it can be concluded that the effect of periodization of income and costs is fairly marginal to MSC Estonia Ltd. financial reports. Data volumes analyzed failed to prove that assessment to company's success by concerned parties could be affected by periodization of income and costs. But periodization impact to turnover, to profit, to growth numbers and therefore to management decisions between different activities was significant. Thereby it can be concluded that activities like storage and container usage due date are greatly affected by periodization of income and costs.

Changing accounting policies in company's cost accounting system is troublesome and sophisticated process. Analyzes showed that periodization effect to financial reports is marginal. Therefore it is not practical to make changes in company's accounting policies. Decision making on management level where activity-based costing data is used must take into account analyzis results. Turnover, profitability and revenue and profit growth within activities are greatly affected by periodization of income and costs. When storage fees and container usages fees due date are once again checked, the results of thesis should also be considered. Same research tools as in thesis should be used when comparing data.

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:
(Sven Kalbus, 13. jaanuar 2015)

Üliõpilaskood:

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(dots Ester Vahre, 13. jaanuar 2015)

Kaitsmisele lubatud: ”.....” 2015

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)