

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Juhtimisarvestuse õppetool

Martin Lips

**EESTI MOBIILSIDESEKTORI ETTEVÕTETE
VÕRDLUSANALÜÜS ELISA EESTI ASi, EMT ASi JA TELE 2
EESTI ASi NÄITEL**

Magistritöö

Juhendaja: lektor Paavo Siimann

Tallinn 2014

SISUKORD

ABSTRAKT	4
SISSEJUHATUS	5
1. MOBIILSIDESEKTORI ÜLEVAADE	8
1.1. Eesti mobiilsidesektori areng 2004.–2013. aastal.....	8
1.2. Eesti mobiilsidesektori turuosalised	12
1.2.1. Mobiiltelefonivõrgu operaatorid ja nende turuosad.....	12
1.2.2. Virtuaaloperaatorid	15
1.3. Globaalsed trendid mobiilsidesektoris.....	16
1.3.1. Mobiilse kõnesideteenuse ja sõnumiteenuse arengud.....	16
1.3.2. Mobiilse internetiteenuse areng	18
2. ETTEVÕTETE FINANTSARUANNETE VÕRDLUSANALÜÜS	21
2.1. Põhiaruannete analüüs	21
2.1.1. Bilansi analüüs	21
2.1.2. Kasumiaruande analüüs	28
2.1.3. Rahakäibe aruande analüüs	30
2.2. Maksevõime analüüs.....	33
2.3. Varade kasutamise efektiivsuse analüüs.....	37
2.4. Vara ja omakapitali tasuvuse teguranalüüs.....	38
2.4.1. Vara tasuvuse teguranalüüs.....	38
2.4.2. Omakapitali tasuvuse teguranalüüs.....	40
2.5. Tööjõu kasutamise analüüs	41
2.6. Optimaalse rahajäägi leidmine.....	44
2.7. Ettevõtete tugevad ja nõrgad küljed.....	46

3. ETTEPANEKUD EFEKTIIVSUSE TÕSTMISEKS NING MÜÜGITULU KASVATAMISEKS.....	49
3.1. Ettepanek 1. Madala põhivarainvesteeringuga uued tuluallikad	49
3.2. Ettepanek 2. Müügitulu tõstmine olemasoleva kliendi arvelt.....	55
3.3. Ettepanek 3. Varade vähendamine. Mobiilsidemastide taristu müük välisinvestorile	58
KOKKUVÕTE	61
SUMMARY	66
VIIDATUD ALLIKAD	69
LISAD.....	73
Lisa 1. Mobiiltelefoni osakaal ühe elaniku kohta ja ettevõtete müügitulu	73
Lisa 2. Põhitegevusala müügitulu ettevõtete lõikes.....	74
Lisa 3. Sidumishindade muutused Eesti mobiilside turul.....	75
Lisa 4. Mobiilside teenusepakkujat vahetanud numbrite arv Eestis.....	76
Lisa 5. Keskmine müügitulu mobiiltelefoninumbri kohta.....	77
Lisa 6. Akumuleeritud kulum ettevõtete lõikes	78
Lisa 7. Tööjõu kasutamine.....	79
Lisa 8. Intervjuu EMT ASi raadiovõrgu osakonna juhataja Ermo Polmaga	80
Lisa 9. Intervjuu EMT ASi lisateenuste osakonna juhataja Holger Haljandiga	81
Lisa 10. Ettevõtete bilanss, kasumiaruanne, rahakäibe aruanne.....	83
Lisa 11. Põhiaruannete horisontaal-, trendi-, vertikaalanalüüs.....	91
Lisa 12. Aktiivsussuhtarvud	105

ABSTRAKT

Magistritöö käsitles Eesti mobiilsidesektorit kolme suurema mobiilsideettevõtte EMT ASi, Elisa Eesti ASi ja Tele2 Eesti ASi näitel.

Magistritöö eesmärk oli kindlaks teha, kuidas on viimastel aastatel kujunenud keskkond mõjunud Eesti mobiilsidesektori ettevõtete finantsseisundile, majandustulemustele, rahakäibele ja efektiivsusele ning sellest lähtuvalt pakkuda välja lahendusi äritegevuse efektiivsuse tõstmiseks.

Eesmärgi täitmiseks anti esmalt ülevaade mobiilsidesektorist Eestis ja selle arengutest välisturgudel. Selle käigus toodi välja mobiilsidesektori ettevõtete peamised raskused: turu küllastumisest tulenev terav konkurents, regulatsioonide mõju ja sellest tingitud tähtsaimate tuluallikate, kõne- ja lühisõnumiteenuse järsk hinnalangus. Samuti käsitleti sektorivälise konkurentsi teravnemist ning sellega kaasnevat survet investeerida tehnoloogiasse, et tagada üha suurenevate andmeside mahtude teenindamist.

Seejärel analüüsiti nimetatud ettevõtteid nende 2010.–2012. aasta majandusaasta aruannete põhjal. Finantsaruannete võrdlusanalüüsiks kasutati horisontaal-, vertikaal-, trendi-, suhtarvu-, ja teguranalüüsi. Analüüsi tulemusena selgusid ettevõtete rakendatud strateegiate mõju finantstulemustele ja efektiivsusele. Toodi välja ettevõtete tugevad ja nõrgad küljed ning esitati ettepanekud nõrkuste parendamiseks ning seeläbi äritegevuse efektiivsuse tõstmiseks. Lisaks anti hinnang ettepanekute rakendamise võimalikkusele analüüsitud ettevõtete puhul.

Võtmesõnad: mobiilsideoperaator, mobiilne internetiteenus, müügitulu, mobiilside lisateenused, finantsaruannete võrdlusanalüüs, turuosa, kõneside, häälkõne lõpetamise piirhind.

SISSEJUHATUS

Mobiilside on kiiresti arenev valdkond, kus mõnekümne aasta jooksul on elitaarsest sideteenusest saanud kõigile kättesaadav tarbeteenus, milleta paljud ei kujuta igapäevaelu enam ette. 2013. aastal ületas mobiiltelefoninumbrite arv maailmas seitsme miljardi piiri ja ennustatakse, et 2014. aasta jooksul ületab mobiiltelefonidenumbrite arv maailma rahvastiku arvu (Cisco, 2014).

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

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

Kui globaalselt läheneb mobiiltelefoninumbrite arv ja seega mobiilsete seadmete arv inimeste arvule, siis Eestis ületab aktiivsete mobiiltelefoninumbrite arv juba oluliselt elanike arvu. Seega on paljudel klientidel mitu aktiivset mobiiltelefoninumbrit, teisisõnu on turg küllastunud. Seetõttu on Eesti turul tegutsevatel ettevõtetel teenust mittekasutavate klientide arvelt väga raske kliendibaasi kasvatada. Tekkinud olukord tingib turul tegutsevate ettevõtete vahel üha teravneva konkurentsi, kuna kliente saab juurde vaid konkurendi klientide arvelt. Konkurents kutsub omakorda esile tugeva hinnasurve, mille tõttu ettevõtete müügitulu, kasumlikkus ning võime investeerida vähenevad lisaks mobiilside välisest survest põhjustatud langusele veelgi.

Mobiilside muutumine laiatarbeteenuseks ning äri valdkonna kõrge kasumlikkuse tõttu on mobiilside turg Eestis Konkurentsiameti poolt tugevalt reguleeritud. Konkurentsiameti

tegevust suunab omakorda Euroopa Komisjon. Peamiselt reguleeritakse mobiiltelefonivõrgus häälkõne lõpetamise turgu, täpsemalt kõnelõpetustasu piirhinda. Mobiiltelefonivõrgus hõlmab häälkõne lõpetamise turg kõnede lõpetamist konkreetse sideettevõtja sidevõrgus ning muid tooteid ja teenuseid, mis on vajalikud mobiilse kõneliikluse toimimiseks. Kõnelõpetustasu on raha, mida kõne helistaja operaator maksab kõne vastuvõtja operaatorile selle eest, et viimane võimaldab helistaja operaatoril kõnesid oma võrku saata. Tegemist on hulgituruga, mille osalisteks on ainult sideettevõtted. Konkurentsiamet on korduvalt kohustanud mobiilsideoperaatoreid piirhinda alandama ning seetõttu on piirhind viimaste aastate jooksul mitu korda langenud ja nii on vähenenud ka kirjeldatud turul teenitud müügitulu (BNS, 2012).

Siinse magistritöö eesmärk on kindlaks teha, kuidas on viimastel aastatel kujunenud keskkond mõjunud Eesti mobiilsidesektori ettevõtete finantsseisundile, majandustulemustele rahakäibe ja efektiivsusele ning sellest lähtuvalt pakkuda välja lahendusi äritegevuse efektiivsuse tõstmiseks. Selleks antakse täpsem ülevaade eelpool kirjeldatud keskkonnast, milles mobiilsideettevõtted nii Eestis kui ka välismaal tegutsevad. Eesti mobiilsideturu ülevaadet alustatakse 2004. aastast, mil mobiiltelefoninumbrate arv jäi viimast korda alla rahvastiku arvule. Seejärel analüüsitakse 2010.–2012. aasta finantsaruannete põhjal Eesti kolme suurima mobiilsideoperaatori EMT ASi, Elisa Eesti ASi ja Tele2 Eesti ASi finantsnäitajaid. Analüüsitavad ettevõtted on valitud, kuna need moodustavad nii klientide arvult kui ka müügitulult enam kui 99% Eesti mobiilsideturust. Seega on need ettevõtted kogu Eesti mobiilsideturu peegeldus. Finantsnäitajate analüüsi eesmärgiks on teha kindlaks ettevõtete nõrgad ja tugevad küljed. Eesmärgi saavutamiseks leiab töö autor vastused järgmistele uurimisküsimustele. Kuidas erinevad ettevõtete kolme põhiaruande struktuurid ja dünaamika? Milline on uuritavate ettevõtete lühi- ja pikaajaline maksevõime? Kui efektiivselt kasutavad analüüsitavad ettevõtted olemasolevaid varasid? Milline on uuritavate ettevõtete vara ja omakapitali tasuvus? Kuidas erineb ettevõtetes tööjõu kasutamise efektiivsus? Uurimisküsimustele vastamiseks kasutatakse 2010.–2012. majandusaasta aruandeid, telekommunikatsiooni erialakirjandust, muid avalike infoallikaid ja intervjuusid valdkonna spetsialistidega. Kõik analüüsis kasutatavad majandusaasta aruanded on auditeeritud. Sellele tuginedes hindab töö autor ettevõtete majandusaasta aruanded usaldusväärseteks. Leitud nõrkuste parendamiseks esitatakse ettepanekud tegevuste tõhustamiseks ning hinnatakse uute tuluallikate kasutuselevõtmise võimalikkust.

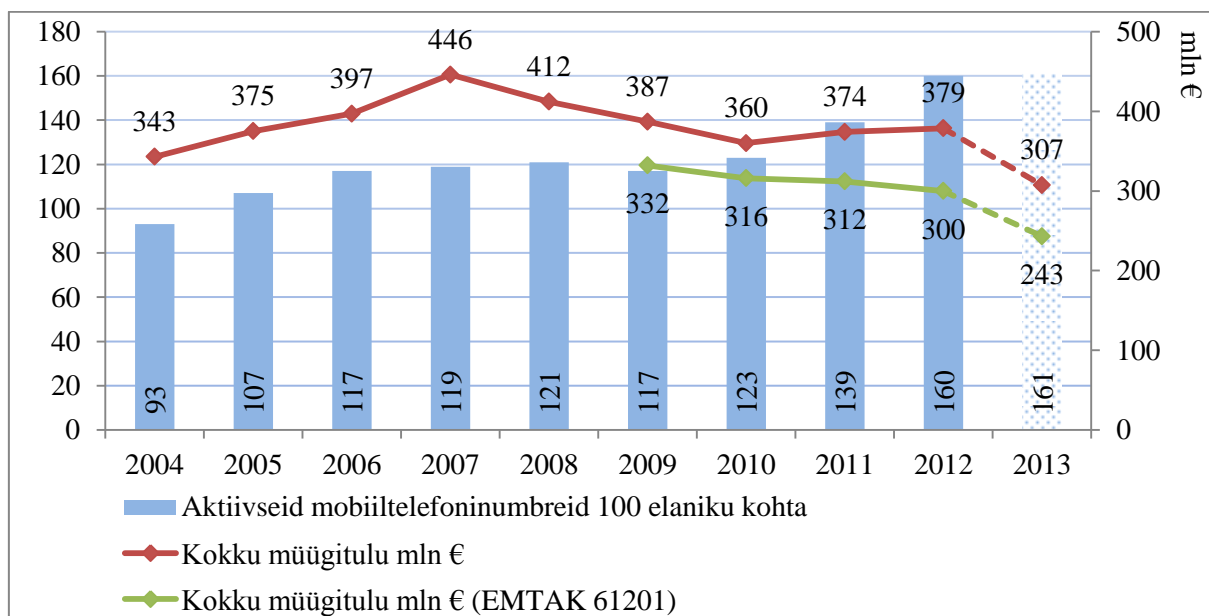
Töö aktuaalsus on seotud asjaoluga, et mobiilside on üks väheseid majandusvaldkondi, kus müügihinnad on pidevalt langenud. Seega on selles valdkonnas eriti oluline ettevõtete efektiivne tegutsemine ja uute tuluallikate leidmine, et säilitada investorite ootustele vastavat kasumlikkuse ja müügitulu kasv. Töö võib seega pakkuda huvi analüüsitud ettevõtete juhtkondadele ja Eesti mobiilside sektori põhjalikumast ülevaatest huvitatud isikutele.

Magistritöö koosneb kolmest peatükist. Esimeses peatükis antakse ülevaade Eesti mobiilside turu arengust 2004.–2013. aastal ja arengu mõjust turuosalistele. Lisaks tuuakse välja peamised globaalsed trendid tähtsaimate mobiilside tuluallikate ehk kõneside-, sõnumi- ja internetiteenuse osas. Esimeses peatükis on võrreldes teise peatükiga käsitletud pikemat ajaperioodi, et anda lugejale turuolukorrast parem taust, mõistmaks finantsaruannete analüüsis käsitletud perioodi. Esimeses peatükis esitatud jooniste ajavahemike valiku on tinginud läheteandmete kättesaadavus. Teises peatükis toimub mobiilsete ettevõtete võrdlusanalüüs 2010.–2012. aasta finantsaruannete põhjal. Kolme põhiaruande analüüsiks kasutatakse horisontaal-, vertikaal-, trendi- ja suhtarvuanalüüsi ning vara ja omakapitali tasuvuse analüüsiks teguranalüüsi. Lisaks analüüsitakse tööjõu kasutamise efektiivsust. Tulemusena tuuakse välja analüüsi põhjal selgunud tugevad ja nõrgad küljed. Kolmandas peatükis esitatakse ettepanekud äritegevuse efektiivsuse tõstmiseks. Samuti tutvustatakse mobiilside lisateenusteturu arengut ja sellega seotud lisatulude teenimise võimalusi ning antakse hinnang uute tuluallikate kasutuselevõtmise võimalikkusele.

1. MOBIILSIDESEKTORI ÜLEVAADE

1.1. Eesti mobiilsidesektori areng 2004.–2013. aastal

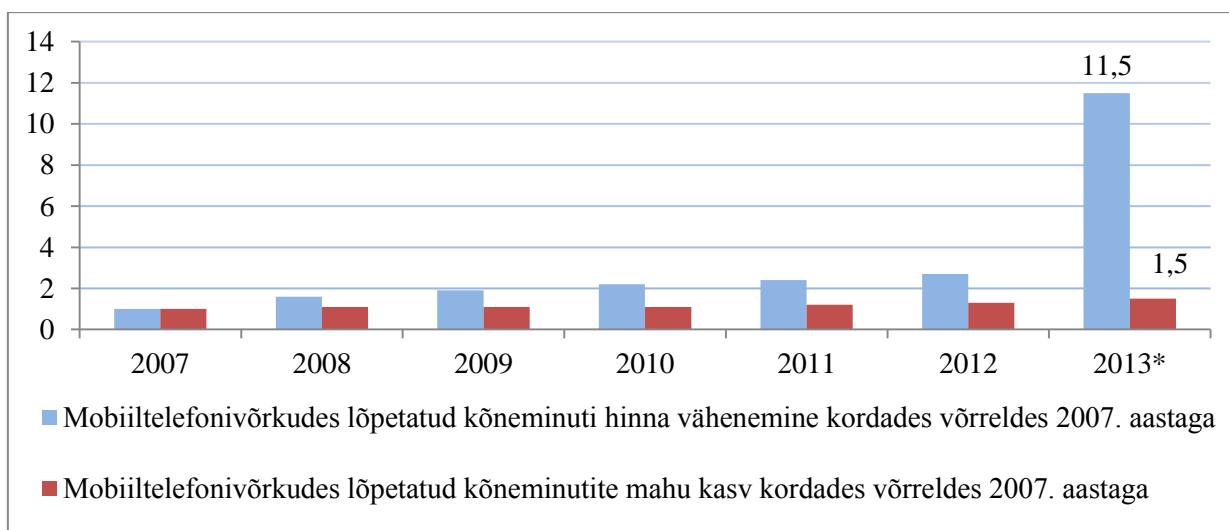
Eesti mobiiltelefoniteenuse turul toimib viimastel aastatel tihe konkurents kolme suurema mobiilside operaatori vahel. Tiheda konkurentsi põhjuseks on suur aktiivsete mobiiltelefoninumbrite arv, mis on ületanud Eesti elanike arvu juba viimased üheksa aastat. Seetõttu hangitakse uusi kliente peamiselt konkurentide kliendibaasidest. 2004.–2007. aastal kasvasid mobiilioperaatoritel nii müügitulu kui ka kasutajate arv. 2008.–2010. aastal mobiiltelefoni kasutajate arv stabiliseerus, kuid kolme operaatori müügitulu langes 2007. aastaga võrreldes igal aastal kuni 2012. aastani (joonis 1).



Joonis 1. Mobiiltelefoninumbrite arv 100 elaniku kohta, ettevõtete müügitulu ja põhitegevusala müügitulu 2004.–2013. aastal (2013. aasta näitajad on arvatud auditeerimata andmete põhjal) Allikas: lisa 1, lisa 2

2011. aastal hakkas müügitulu taas tõusma, kuid jäi oluliselt alla mobiiltelefoni-
numbrite arvu tõusule. Lisaks on oluline märkida, et põhitegevusalal (EMTAK 61201,
mobiilside teenus) langes müügitulu jätkuvalt ka pärast 2011. aastat (joonis 1).

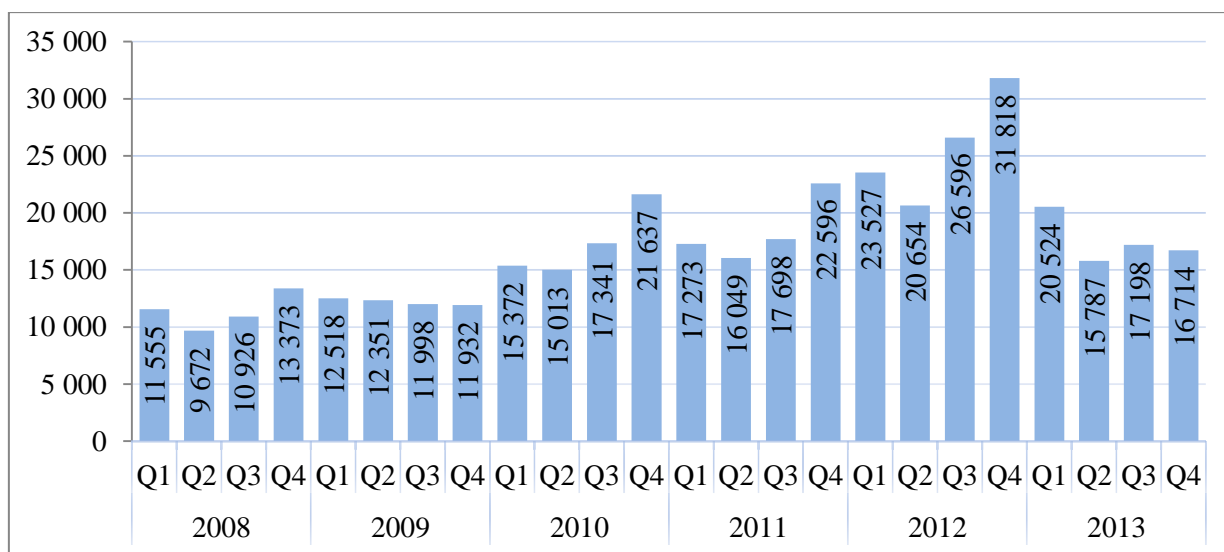
Müügitulu langusele avaldas olulist mõju konkurentsiameti regulatiivne sekkumine
mobiiltelefonivõrgus häälkõne lõpetamise turul. Regulatsiooni mõjul on mobiiltelefonivõrgus
häälkõne lõpetamise hind viimase seitsme aastaga langenud 11,5 korda ehk tasemeni 0,0147
€/minut (joonis 2). Mobiiltelefonivõrgus häälkõne lõpetamise turu minutite maht oli sama
ajaga kasvanud 1,33 korda (lisa 3). Isegi kui maht kasvab samas tempos viimase kolme
aastaga, ei suurene 2013. aastal maht võrreldes 2007. aastaga enam kui 1,5 korda. Seega jääb
minutite mahu kasv oluliselt alla häälkõne lõpetamise piirhinna langusele. 2007. aastal oli
mobiiltelefoni häälkõne lõpetamise turul teenitud operaatorite kogumüügitulaks 152 miljonit
eurot. 2012. aastal oli kogumüügitulaks 76 miljonit eurot ning 2013. aastal võib sidumisturu
müügitulu langeda 19 miljoni euronni ehk kaheksa korda madalamale tasemele võrreldes 2007.
aastaga (Ibid.).



Joonis 2. Mobiiltelefonivõrgus häälkõne lõpetamise hinna muutus 2007.–2013. aastal ja
mobiiltelefonivõrgus häälkõne lõpetamise turu minutite mahu muutus Allikas: lisa 3

Müügitulu languse teine põhjus oli klientidele müüdava kõneteenuse hinna tugev
langus. Hinnalangus on seotud kõne valdkonna kiire kasvu etapi lõpuga ning arenenud turu
staadiumisse jõudmisega. Arenenud turul jaotatakse kliendibaas ümber teenuseosutajate
vahel, kuna teenust mittekasutavaid inimesi on väga vähe. Koos 2009. aastal süvenenud

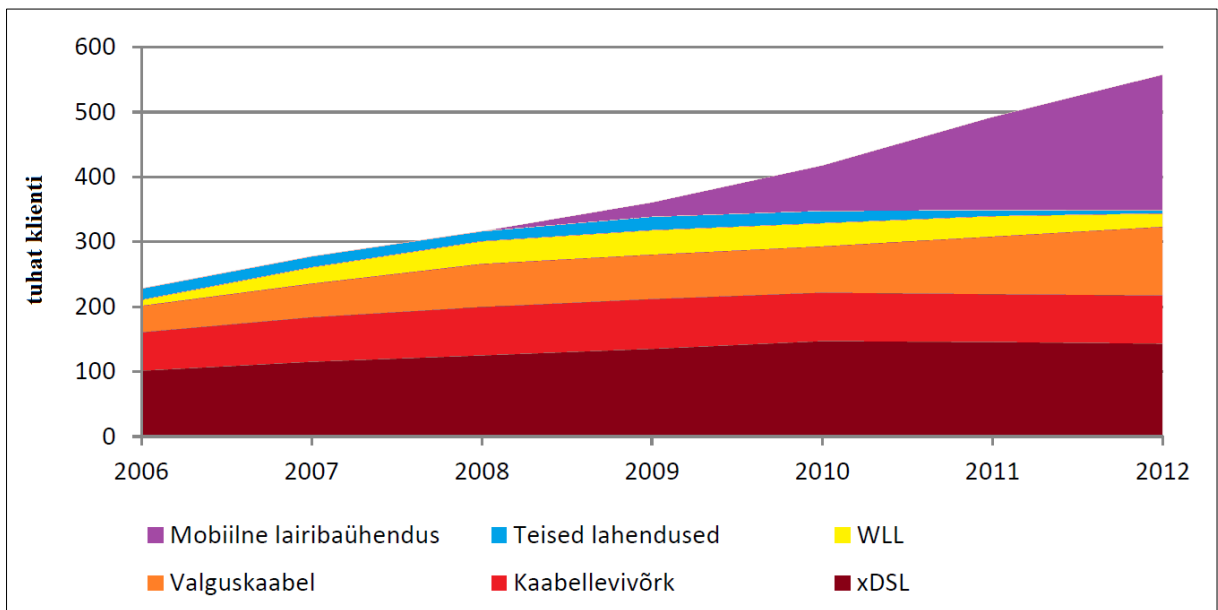
üldise majanduslangusega muutus peamiseks teenuseosutaja vahetamise argumendiks kõneteenuse hind. Klientide suurenenud hinnatundlikkus ja mobiilsideettevõtete omavaheline konkurents viis kõnehinna tugeva languseni ja klientide numbrite liikumise tõusuni ühe operaatori võrgust teise. Eriti aktiivseks muutus operaatori vahetamine 2010. aasta teises pooles. 2010. aastal vahetas teenusepakkujat 1,4 korda rohkem kliente kui 2009. aastal (lisa 4). Kliendid otsisid parema hinnaga teenust ja uurisid aktiivselt soodustusi kõigi operaatorite juurest. Operaatorit vahetanud klientide arv vähenes järsult 2013. aasta alguses (joonis 3). Kliendipoolse aktiivsuse languse võtab väga hästi kokku Konkurentsiameti peadirektor Märt Ots „Konkurentsiameti 2012 aastaraamatu“ eessõnas. „*Kui hinnad langevad, siis on ka üldsuse huvi teema vastu leigem. Ja see on täiesti loogiline, et pole vajagi muret tunda, kui lihtsa mobiiltelefoni saab kätte paarikümne euroga, mõne euro eest saab kuu aja jooksul piiramatult riigisisest lobiseda ning ka mobiilse interneti piiramatult kasutuse kuutasu ei maksa palju rohkem. Paagitäie bensiini eest saab terve aasta mobiilset interneti kasutada ja piiramatult lobiseda – on selge, mille pärast tarbija rohkem muretseb.*“ (Ots, M., 2012)



Joonis 3. Mobiilsidevõrku vahetanud numbrite arv 2008.–2013. aastal Allikas: lisa 4

Konkurentsiameti 2011. aasta sideturu kokkuvõttes seisab: „*2011. aastal suurendas mobiiltelefoniteenuste käivet mobiilne internetiteenus ning seda nii kasvavate andmeside-mahtude kui ka mobiilset interneti kasutavate klientide arvu suurenemise tõttu.*“ (Konkurentsiamet, 2012). Tegelikuses ei avaldanud mobiilse internetiteenuse kiirest kasutajate mahu kasvust (joonis 4) põhjustatud müügitulu maht piisavat mõju, et suurendada

põhitegevusala (mobiilsideteenus, EMTAK 61201) müügitulu, mis – nagu eespool mainitud – tegelikult langes. 2011. ja 2012. aastal langes põhitegevusala müügitulu 4% aastas (lisa 2). 2013. aasta langus oli kindlasti suurem, kuna sidumishindade langus oli 2012. aastaga võrreldes rohkem kui neljakordne ning kolme analüüsitud ettevõtte 2013. aasta müügitulu langes 19%, töö autori hinnangul langes vähemalt samas proportsioonis ka põhitegevusala müügitulu.



Joonis 4. Lairibateenuse tehnoloogiate lõppkasutajate arvu muutus 2006.–2012. aastal
Allikas: Konkurentsiameti aastaraamat 2012, 33

Sideturu kokkuvõttes Konkurentsiameti poolt mainitud müügitulu all mõeldi mobiilsideteenuste müügitulu kõigi tegevusalade peale kokku, mis 2011. aastal suurenes lisaks mobiilse internetiteenuse müügitulu suurenemisele ka tänu suurenenud telekommunikatsiooniseadmete müügile (EMTAK 47421) ning ka muu traatsideteenuse osutamise (EMTAK 61109) müügitulu suurenemisele.

1.2. Eesti mobiilsidesektori turuosalised

1.2.1. Mobiiltelefonivõrgu operaatorid ja nende turuosad

Eestis on kolm mobiiltelefonivõrgu operaatorit. Turule sisenemise järjekorras on nendeks EMT AS, Elisa Eesti AS ja Tele2 Eesti AS.

EMT AS on 1991. aastal tegevust alustanud ettevõtte, mille tegevusvaldkond on mobiilsidevõrkude ja -süsteemide loomine ja haldamine ning nendega seotud teenuste tootmine, turustamine ja müümine. Ettevõtte missioon on luua inimestele ja ettevõtetele võimalused edukaks tegevuseks globaalses infoühiskonnas. EMT ASi ainuomanik on valdusfirma AS Eesti Telekom. ASi Eesti Telekomis ainuomanik on Rootsi ettevõtte Telia Sonera AB, Põhjamaade ja Baltikumi juhtiv telekommunikatsiooniettevõtte nii mobiil- kui ka fikssides. Telia Sonera tegutseb 20 riigis Põhjamaades, Baltikumis ja Euraasias ning neil on üle 72 miljoni kliendi. (EMT, 2014)

Elisa Eesti AS on 1994. aastal tegevust alustanud ettevõtte. Elisa pakub oma klientidele laia valikut erinevaid mobiili- ja andmesideteenuseid. Ettevõtte missioon on tuua elamusi ja tootlikkust igapäevaellu. Elisa omanik on Soome suurimaid telekommunikatsiooniettevõtteid Elisa Oyj, kes pakub nii mobiil- kui ka fikssidet enam kui 2,3 miljonile kliendile Soomes ja Eestis. (Elisa, 2014)

Tele2 Eesti AS on 1997. aastal tegevust alustanud ettevõtte. Tele2 missioon on pakkuda kõrge kvaliteediga mobiilside- ja internetiteenust turu parima hinnaga. Tele2 kuulub Rootsi ettevõttele Tele2 AB, millel on Euroopa üheksas riigis ja Kasahstanis kokku 15 miljonit klienti. (Tele2, 2014)

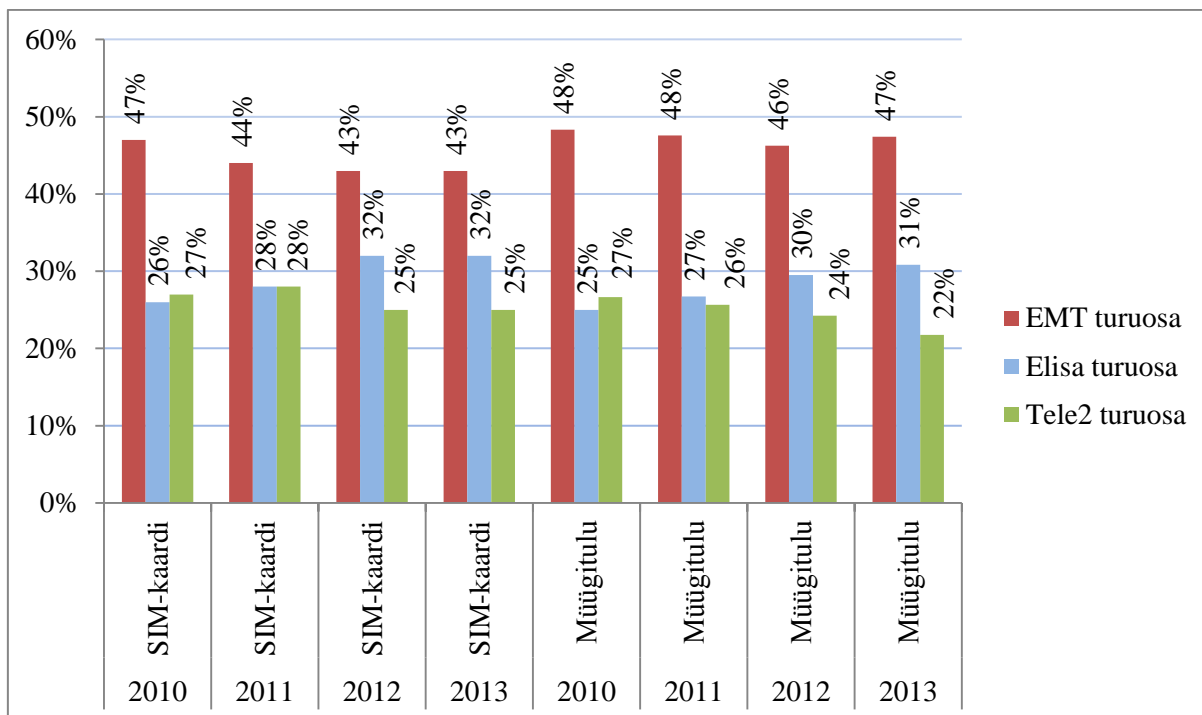
Nimetatud ettevõtted teenindavad Eestis üle 99% kõikidest mobiilsideklitentidest, mistõttu käsitletakse neid kolme ettevõtet siinses töös kogu turuna.

Turuosade kirjeldamiseks on töös kasutatud kahte näitajat. Esimene on SIM-kaardi turuosa, milleks on konkreetses võrgus aktiivsete SIM-kaartide arv ja kogu turu aktiivsete SIM-kaartide arvu jagatis, iga SIM-kaart omab unikaalset mobiiltelefoninumbrit. Selle näitaja puuduseks on raskesti kättesaadav info täpse arvu aktiivsete SIM-kaartide kohta ja asjaolu, et ettevõtete sees arvutatakse aktiivsete SIM-kaartide arvu eri meetodikate abil. Teine turuosa esitamise viis on müügitulu turuosa, mis on konkreetse operaatori müügitulu jagatis kogu turu müügituluga. See on mõnevõrra täpsem, kuna finantsaruannetes esitatud andmed on

auditeeritud ja meetodikad on samuti täpselt kirjeldatud. Samas tekib müügitulu põhjal arvutatud turuosades ebatäpsus mobiilside väliste ärivaldkondade arvestamise tõttu müügitulusse, nagu näiteks muu traatsideteenuse osutamine (EMTAK 61109). Mittevõrreldavus ilmneb ka põhitegevusala mobiilside teenuse (EMTAK 61201) suhtes, kuhu arvestatakse näiteks eksporttegevuse müügitulusid, mis teeb riigisisese turuosa kirjeldamise samuti keeruliseks. Mõlema turuosa näitaja ebatäpsuse tõttu tuleb neid vaadelda koos, et saada parem ülevaade analüüsitava perioodi turuolukorrast.

SIM-kaardi ja müügitulu turuosas on kogu tegevusaja jooksul olnud esikohal EMT. Edu on taganud ajaline edumaa ja kvaliteediliidri kuvand. Teist ja kolmandat kohta on mõlemas turuosas hoidnud eri ajavahemikel nii Elisa kui ka Tele2. Elisa oli müügitulu turuosaga teisel kohal alates turule tulekust 1994. aastal kuni 2002. aastani. SIM-kaartide turuosas suudeti teist positsiooni hoida vaid 2001. aastani, mil Tele2 tõusis SIM-kaartide arvult teiseks mobiilsideoperaatoriks Eestis (Tele2, 2014). Müügitulu turuosalt kasvas Tele2 turu teiseks 2003. aastal ehk Tele2 pidi kliendibaasi kasvatama veel kaks aastat, et ka müügitulu turuosas kasvada turu teiseks operaatoriks. Müügitulu kasvas kliendiarvust aeglasemalt, kuna Tele2 kasvas kliendibaasi tänu tugevale hinnaliidrikuvandile, tekitades hinnatundlikuma kliendibaasi, kes maksis teenuste eest turu keskmisega võrreldes vähem. 2011. aastal taastas Elisa ajaloolise teise koha nii SIM-kaartide arvult kui ka müügitulus (lisa 5). Elisa põhjustas turuosa muutuse, asudes 2010. aasta keskpaigas ründama Tele2 hinnaliidri positsiooni, mille järel tekkis Eesti turule kaks hinnaliidrit (Mürk-Dubout, 2010). Hinnaliidri positsiooni võitmiseks kasutas Elisa telemarketingi vahendusel tehtavaid otsepakkumisi konkurendi klientidele. Elisa jõupingutused avaldasid positiivset mõju nii ettevõtete müügitulu turuosale kui ka SIM-kaardi turuosadele (joonis 5).

Andmaks hinnangut, millise kasumlikkusega kliente Elisa turu keskmisega võrreldes hankis, on vaja jälgida turuosade muutusi koos. Jooniselt 5 nähtub, et Elisa numbrite turuosa on 2010.–2013. aasta võrdluses liikunud müügitulu turuosaga samas tempos, kasvades mõlemas näitajas 6%. Seega võib väita, et lisandunud klientide kasumlikkus püsis võrreldes olemasolevate klientidega samal tasemel. Tele2 on samal perioodil selle näitaja suhtes oluliselt negatiivsemate tulemustega. Tele2 müügitulu turuosa on langenud nelja aastaga 5%, samal ajal kui SIM-kaardi turuosa on langenud 2%. Sellest võib järeldada, et Tele2-st on lahkunud keskmisest kõrgema kasumlikkusega klient.



Joonis 5. Mobiilside operaatorite turuosad 2010.–2013. aasta lõpu seisuga Allikas: lisa 5

Ainuke operaator, kelle müügitulu turuosa on analüüsitud perioodil langenud vähem kui SIM-kaardi turuosa, on EMT, kus numbrite turuosa on langenud 4%, samal ajal kui müügitulu turuosa langes 2%. Seega on klientide keskmine kasumlikkus turu langusega võrreldes paremini vastu pidanud. Põhjuseks võib lugeda hinnatundlikuma kliendi liikumist konkurentide juurde ja seeläbi keskmise kasumlikkuse tõusu võrreldes turu keskmisega.

Eesti mobiilsideoperaatorite viimaste aastate käitumist võib nimetada hinnasõjaks, kus pidev üksteise hindadega ületrumpamine on viinud teenuse hinna tugevasse langusesse. Hinnasõda kestis kuni 2013. aasta alguseni, mil see mõne kuuga vaibus. Hinnasõja raugemise peapõhjuseks oli Elisa telemarketingi aktiivsuse vähenemine, kuna ettevõtte oli saavutanud oma eesmärgi saada kindel teine koht turul. Elisa sammule reageerisid konkurendid kohe, vähendades oluliselt uute klientide hankimiseks mõeldud telemarketingi tegevusi. Kindlasti mõjutas hinna abil klientide ülemealitamise lõpetamist ka operaatorite teadmine, et 2013. aasta müügitulu regulatsioonidest põhjustatud langus tuleb suur ja hinnasõja jätkamine mõjutab müügitulu langust veelgi. Lisaks aitas hinnasõja raugemisele kaasa ka 1.1. peatükis välja toodud klientidepoolse huvi vähenemine.

Euroopa arenenud mobiilsideturgude analüüsi põhjal võib väita, et pikas perspektiivis hinnasõjas võitjaid ei ole. Enamasti on kindel vaid turu koguväärtuse langus. Hinnasõjajärgse edukuse määrab sellest väljumise oskus. Parimat tulemust hinnasõjast väljumisel on näidanud ettevõtted, kes on suutnud muuta oma senist strateegiat. Hinnasõjajärgsel konkurentsitihedal turul ei saa õnnestuda kaitsepositsioonis ettevõtted, kes reageerivad vaid turule ega käitu uute tuluallikate otsimisel ettevaatavalt, ning ettevõtted, kes ei tegele äritegevuse tõhususe tõstmisega. (Tusa jt, 2012)

1.2.2. Virtuaaloperaatorid

2005. aastal avanes Eesti klientidel võimalus vahetada mobiiltelefoni teenusepakkujat, säilitades seejuures oma vana mobiiltelefoninumber. See muudatus võimaldas turule siseneda väiksematel virtuaaloperaatoritel, kellel oli nüüd väljavaade haarata turgu klientide ümberjagunemisest teenusepakkujate vahel. Virtuaaloperaatoriteks nimetatakse teenusepakkujaid, kellel ei ole enda võrke, vaid nad rendivad neid mobiiltelefonivõrgu operaatoritelt. Neil operaatoritel oleks varem alustamine olnud raskendatud, kuna teenust mittekasutavate klientide arv oli kliendibaasi kiireks kasvatamiseks liiga väike.

Esimesel numbriliikuvuse aastal tegutses mobiiltelefoniteenuse turul üheksa teenuseosutajat, kellest kolm (EMT, Tele2 ja Elisa) olid ka mobiiltelefonivõrgu operaatorid, ning kuus virtuaalset teenuseosutajat: Bravocom Mobiil AS, Bonatel Mobiilsideteenused OÜ, ViaTel OÜ, TopConnect OÜ, Infosoft Pluss OÜ ja BT Solutions Limited Eesti filiaal. Veel viis ettevõtjat teavitasid Sideametit teenuse osutamisest, kuid realselt teenust siiski osutama ei hakanud. Esimese virtuaaloperaatorina tuli juba 2004. aasta novembris turule Bravocom Mobiil AS, pakkudes erakliendile ja ärikliendile lepingulisi teenuseid ning lisaks lepinguta ja ettemaksuvõimalusega kõnekaarti Zorro. Ülejäänud loetletud virtuaaloperaatorid lisandusid 2005. aasta jooksul. (Sideamet, 2006)

2006. aastaks oli mobiiltelefoniteenuse turul 15 teenuseosutajat, kellest kolm olid ka mobiiltelefonivõrgu operaatorid ning 12 virtuaalset teenuseosutajat või teenuse edasimüüjat. Koos numbriliikuvuse ja uute teenuseosutajatega oli mobiiltelefoniteenuse jaeturg 2006. aastal kõige konkurentsitihedam elektroonse side turg Eestis. Mobiiltelefoniteenuse osutajad alandasid konkurentsipüsimeks turul olevates pakettides kõnehindu ja pakkusid klientidele täiesti uusi pakette. (Konkurentsiamet, 2007)

Kolme suurema mobiilsideoperaatori suur turuosa koos läbimõeldud turundustegevustega ei võimaldanud uutel tulijatel piisavalt kiiresti kasvada. Sel põhjusel langes 2007. aastal mobiilsideteenuse osutamise õigusega ettevõtete arv kolmandiku võrra ehk kümne teenuseosutajani. Aktiivselt osutasid teenust aga vaid kuus ettevõtet: kolm võrguoperaatorit, üks piiratud ulatusega võrguoperaator (Bravocom, mis alustas oma 3G-võrgu rajamist Tallinna) ja kaks teenuse edasimüüjat. (Konkurentsiamet, 2008)

2010. aasta novembris lahkus viimase virtuaaloperaatorina mobiilsideteenuse turult ka Bravocomi õigusjärglane ProGroup Holding, andes oma kliendid üle Elisale (Konkurentsiamet, 2011). Turule olid koos kolme suurema mobiilsideoperaatoriga jäänud vaid väiksemad mobiilsideteenuse edasimüüjad, kes erinevalt virtuaaloperaatoritest ei rendi mobiilsidevõrgu operaatoritele võrguressurssi, vaid ostavad teenuseid suukliendina hulgihindadega ja müüvad neid edasi, näiteks Alfa Mobile OÜ ja Profex Sideteenused OÜ. Mobiilsideturu oluliselt langenud kõneminutihinnad ei võimaldanud edasimüüjatel müüa teenust piisava juurdehindlusega, et katta ärikulusid ja hoida samas teenuse lõpphinnas konkurentsivõimelist taset. Toimivaks ärimudeliks oleks edasimüüjatel pidanud olema oluliselt suurem kliendibaas, mille puhul saanuks püsikulusid katta suurema müügi mahu arvelt ka väikese juurdehindluse korral. Ilma sellise kliendibaasimahuta otsisid edasimüüjad võimalusi mobiilsideteenuse jaeturult väljuda. Ühe võimalusena anti klientide teenindamine üle ühele kolmest suuremast mobiilsideoperaatorist. Viimane selline näide on Profex Sideteenused OÜ, kes andis alates 2013. aasta aprillist oma klientide teenindamise üle EMT-le.

2014. aastal on mobiilsideturul alles ainult kolm suuremat mobiiltelefonivõrgu operaatorit ning kõik turule sisenemise katsed on virtuaaloperaatoritel ebaõnnestunud. Numbriliikuvuse võimaldamine on aidanud kliendil kokku hoida mobiilsidekuludelt, kuid pole taganud suuremat mitmekesisust teenusepakkuja valimisel.

1.3. Globaalsed trendid mobiilsidesektoris

1.3.1. Mobiilse kõnesideteenuse ja sõnumiteenuse arengud

Võrreldes Eesti mobiilsideturuga pole Euroopa turgudel kõneteenuse kasumlikkusega paremini läinud. Tugev konkurents ja häälkõne lõpetamise piirhinna kohustuslik alandamine regulaatorite poolt on langetanud ka Euroopa mobiilsideturgude kõneteenuse müügitulu.

2011. aasta seisuga oli Vodafone'i kõneteenuse müügitulu viie eelneva aasta jooksul langenud: Suurbritannias 42%, Saksamaal 36%, Itaalias 29% ja Hispaanias 21%. Veelgi suurema languse on peatanud operaatorite poolsed kõneteenuse pakettide muudatused, mis tagavad suurema kõneminutite mahupaketi kasutamisel märkimisväärseid soodustusi ostetavale telefoniaparaadile. Kõneteenuse kasutamise soodustamise tulemusena on kõneminutite maht samadel turgudel kasvanud: Saksamaal 33%, Suurbritannias 19%, Itaalias 13% ja Hispaanias 11%. Euroopa regulaatorite soov on häälkõne lõpetamise piirhinna langetamist jätkata. Näiteks Suurbritannias kavatsetakse langetada häälkõne lõpetamise piirhinda 2011. aastast 2015. aastani kuus korda. (Heath, 2011)

Lisaks operaatorite omavahelisele konkurentsile kasvab konkurents ka väljaspool mobiilsidesektorit. Sellise konkurentsi eelduseks on nutitelefoni lai levik, mis võimaldab klientidel kasutada internetipõhiseid rakendusi. Uued nutitelefoni rakendused lubavad kasutajatel kokku hoida kõneside ja lühisõnumi teenustelt, asendades mobiilsidevõrgu teenused internetipõhiste kõnede ja sõnumiteenustega. See trend ei ole uus, kuid on viimastel aastatel oluliselt tõusnud. Peamised põhjused on järgnevad (Pradayrol jt, 2012):

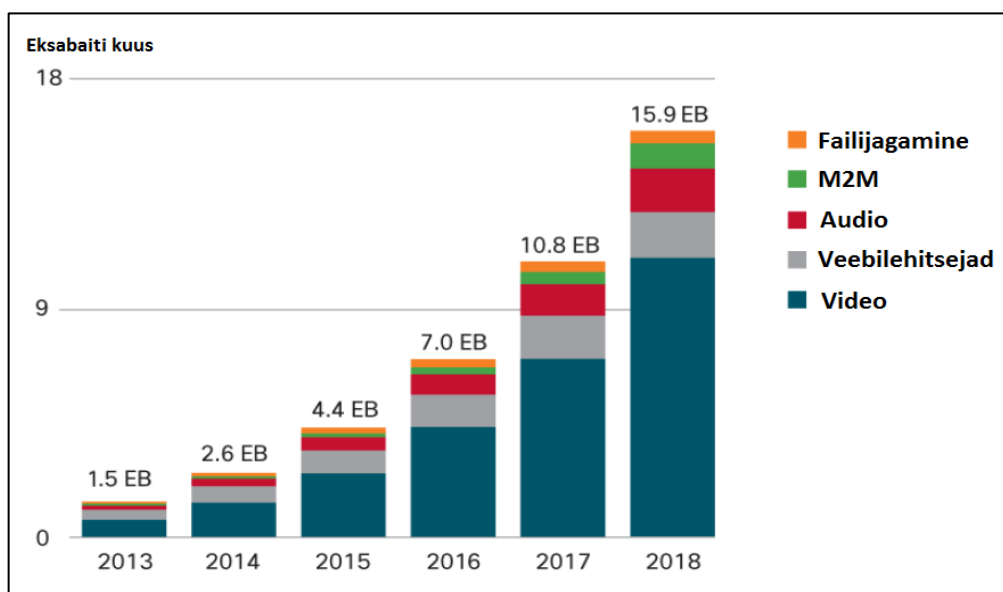
1. Nutitelefoni leviku laienemine. 2015. aastaks on 80% kõigist maailmas müüdüd mobiiltelefonidest nutitelefoni (Mlot jt, 2013).
2. Sõnumi- ja kõnesideteenust pakkuvate telefonirakenduste populaarsus on tõusmas. Sõnumiside rakendus WhatsApp on üks kolmest enim allalaaditud rakendusest üheksas Euroopa riigis.
3. Google, Microsoft, Apple ja hulk väiksemaid ettevõtteid soovivad siseneda kõneside ja sõnumiteenuse ärisse. Näitena võib tuua Facebooki, mis sisenes jõuliselt sõnumiärisse, ostes 2014. aasta veebruaris rakenduse WhatsApp 19 miljardi USA dollari eest (Carlson, 2014).

Eelnimetatud konkurents võib oluliselt vähendada mobiilsideooperaatorite poolt müüdava kõneteenuse mahtu, mis ka pärast kasumlikkuse vähenemist on siiani mobiilsideooperaatorite kõige suurema käibega valdkond (Heath, 2011). Kui internetipõhise kõneteenuse kasutamiseks on vaja head internetilevi, siis sõnumisides see vajalik pole. Seetõttu on SMS-teenuse langeva kasutuse risk realiseerunud kiiremini. Analüüsid on näidanud, et kolmel Taani neljast mobiilsideooperaatorist on lühisõnumite arv langenud kuust kuusse. Võrreldes 2011. aasta esimest poolaastat 2010. aasta esimese poolaastaga, selgus, et

mobiilioperaatori TDC vahendusel saadeti 17% vähem lühisõnumeid, Telias oli sama näitaja 18% ja Telenoris 26%. Peamiseks SMS-liikluse languse põhjuseks peeti selles analüüsis nutitelefonide ja Facebooki populaarsuse tõusu. 5,5 miljonilise rahvastikuga Taanis oli analüüsi ajal kolm miljonit Facebooki-kasutajat ning oluline hulk neist oli osa oma SMS-suhtluse viinud üle Facebooki sõnumirakendusse. (Strand Consult, 2011)

1.3.2. Mobiilse internetiteenuse areng

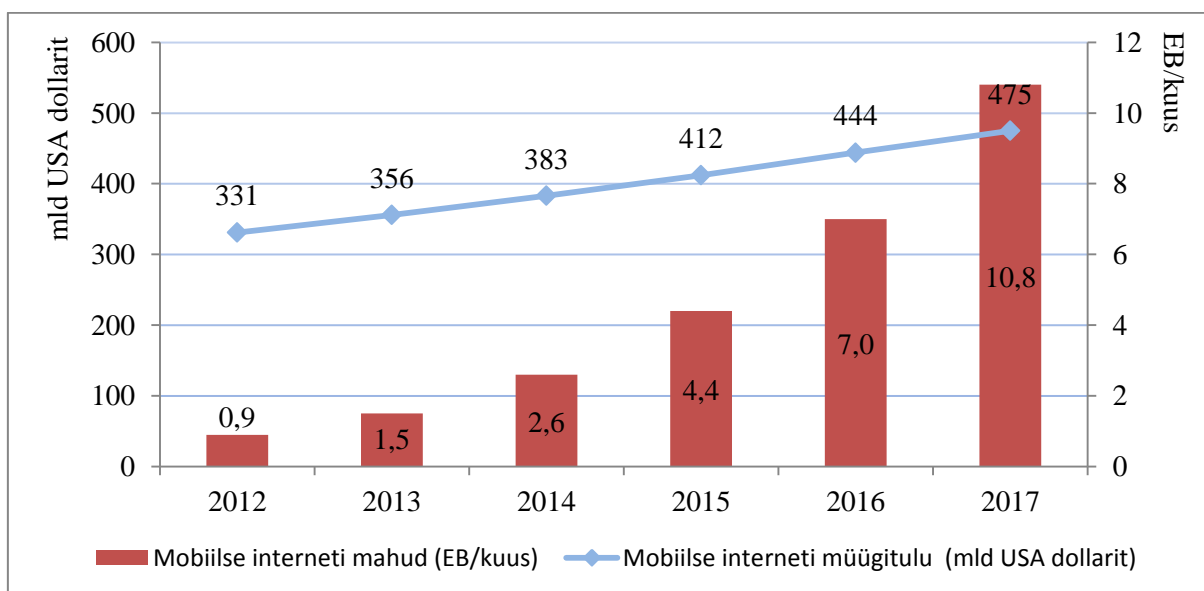
2014. aastal ületab mobiilsidevõrku ühendatud seadmete arv inimeste arvu maailmas. Samas on mobiiltelefon hinnanguliselt 3,4 miljardil inimesel ehk alla poole maailma rahvastikust. See tähendab, et paljudel kasutajatel on isiklikus kasutuses enam kui üks SIM-kaart ning uute kasutajate potentsiaal on suur just arenevatel turgudel. Arenevate turgude tarbeks on mobiilsete seadmete tootjad 2014. aastal välja tulemas soodsate nutitelefonidega, et lisada lähiaastatel mobiilsidevõrku ja seeläbi mobiilsesse internetti järgmine miljard kasutajat (Dolcourt, 2014). Globaalne mobiilse interneti mahu juurdekasv 2013. aastal oli 81%, ületades sellega peaaegu 18 korda 2000. aasta kogu interneti mahtu. 2018. aastaks kasvab mobiilse interneti maht võrreldes 2013. aastaga enam kui 10 korda (joonis 6).



Joonis 6. Teenuste mahu jaotus kogu mahust eksabaitides (1EB=1*10⁹ gigabaiti) Allikas: Cisco VNI Global Mobile Data Traffic Forecast Update 2013–2018

Selliste internetiteenuse mahtude katmiseks on vaja kasutusele võtta üha suurema läbilaskevõimega mobiilsidestandardeid. Peamiseks selliseks mobiilsidestandardiks on 4G ehk LTE (*long term evolution*), mille läbilaskevõime ületab eelmise põlvkonna 3G võimekust mitu korda. Vaatamata asjaolule, et 4G-standardit kasutavate ühenduste arv oli 2013. aastal 2,9% kogu mobiilse interneti ühenduste arvust, moodustas 4G-d läbinud maht 30% kogu mobiilse internetiliikluse mahust. Ennustuse kohaselt on 2018. aastaks 15% kõigist ühendustest loodud 4G-standardil ja neid ühendusi läbiv maht on 51% kogu mobiilse interneti mahust (Cisco, 2014).

Globaalselt ennustatakse mobiilsele internetiteenusele 7,7% müügitulu juurdekasvu aastas (2016. aastani). Kirjeldatud kasv on võrreldes andmemahu hüppelise kasvuga madal (joonis 7). Mobiilse interneti kasvu pärast peavad mobiilsideoperaatorid rakendama selle maksustamise mudeleid, mis muudaks internetiteenuse praegusest kasumlikumaks ja võimaldaks katta andmesidemahtude teenindamiseks vajalikud investeeringud. Price Waterhouse Coopersi hinnangul moodustavad 4G-standardi kasutuselevõtuga seotud investeeringud põhivarasse 2015. aastaks globaalselt üle kolmveerandi kogu standarditega seotud investeeringutest põhivarasse. Põhivara investeeringute väärtus on 2015. aastaks tõusnud võrreldes 2012. aastaga hinnanguliselt 11% (PwC, 2012).



Joonis 7. Mobiilse interneti ennustatav müügitulu ja andmemahud Allikas: Pawsey, C., (2012), Cisco Systems, Inc, (2013)

Vajalike maksustamise strateegiatega muutustega on osa turuosalisi juba algust teinud, lõpetades piiramata interneti pakkumise mobiilsidevõrgu kaudu ning asendades neid piiratud andmemahuga pakettidega, millele on kliendil võimalik vajaduse korral osta lisamahtu (Pawsey, 2012).

Mobiilse interneti hinnastamist on muutnud ka Eesti operaatorid. Nende seas EMT, kes kaotas oma tooteportfellist alates 2013. aasta aprillist piiramatu interneti paketi (EMT, 2013). Lisaks on ettevõtte 2014. aasta aprillis loonud võimaluse piiratud mahuga andmesidet erinevate mobiilset andmesidet võimaldavate nutiseadmete vahel jagada. Nii saab võrku ühendada ka need nutiseadmed, mis enne üksikute pakettide kõrge hinna tõttu võrgust välja jäid. Seeläbi on uue ärimudeli abil suurendatud kliendi mobiilse interneti vajadust, kasvatades omakorda andmesidemahtude lisamüügipotentsiaali. Hinnastamist on muutnud ka Elisa, vastupidiselt konkurendile pakub Elisa jätkuvalt piiramatu internetimahtu, kuid on tõstnud praegustele klientidele internetihindu, pakkudes vastu suuremaid kiirusi (Elisa, 2014). Erinevalt EMT muudatustest, mis mõjutasid vaid uusi lepinguid, puudutas Elisa muudatus ka olemasolevat kliendibaasi. See tekitas sotsiaalmeedias pigem negatiivset vastukaja (Nurmik, 2014).

Siinses peatükis kirjeldatu põhjal väidab töö autor, et mobiilsideettevõtted tegutsevad üha keerulisemas keskkonnas. Keskkonnas, mille tekkimises on oma osa nii ettevõtete enda tegevusel, üldisel majanduskeskkonnal, mis vähendas klientide maksevõimet, kui ka traditsioonilise mobiilsideturu välise konkurentsi tekkimisel. Järgnevas peatükis analüüsib autor 2010.–2012. aasta finantsaruannete põhjal, kuidas 2010. aastaks tekkinud majanduskeskkond mõjutas uuritud ettevõtete finantstulemusi.

2. ETTEVÕTETE FINANTSARUANNETE VÕRDLUSANALÜÜS

Alljärgnevas peatükis analüüsitakse uuritavate ettevõtete 2010.–2012. aasta finantsaruandeid, et mõista, milline on olnud esimeses peatükis kirjeldatud keskkonna mõju ettevõtete finantsseisundile, majandustulemustele, rahakäibe ja efektiivsusele.

2.1. Põhiaruannete analüüs

Põhiaruannet analüüsis kasutatakse horisontaal-, vertikaal-, trendianalüüsi. Horisontaalanalüüsis võrreldakse kahe järjestikuse aasta aruandeid. Muutusi kajastatakse nii rahas kui protsentides ning püütakse seeläbi selgitada, miks näitajad on muutunud. (Aruste, 2007). Protsentuaalsed näitajad võimaldavad kergemini aru saada konkreetse kirje muutuse ulatusest. Rahas kajastatud muutused aitavad mõista, milliste kirjete muutused enim ettevõtete finantsolukorda mõjutavad.

Trendianalüüs annab võimaluse võrrelda enama kui kahe aasta aruandeid. Trendianalüüs läbiviimiseks valitakse baasaasta, mille suhtes ülejäänud aastate muutusi võrreldakse. Tulemusi näidatakse protsentides lähtudes valitud baasaastast. Kasv on esimese aastaga võrreldes kumulatiivne.

Vertikaalanalüüsis uuritakse ühe aruande erinevate finantsnäitajate seoseid. Tulemused esitatakse protsentides baassuurusest. Baassuuruseks valitakse enamasti suurima väärtusega kirje, kuid olenevalt analüüsi eesmärgist võib esineda ka erisusi. (Ibid.)

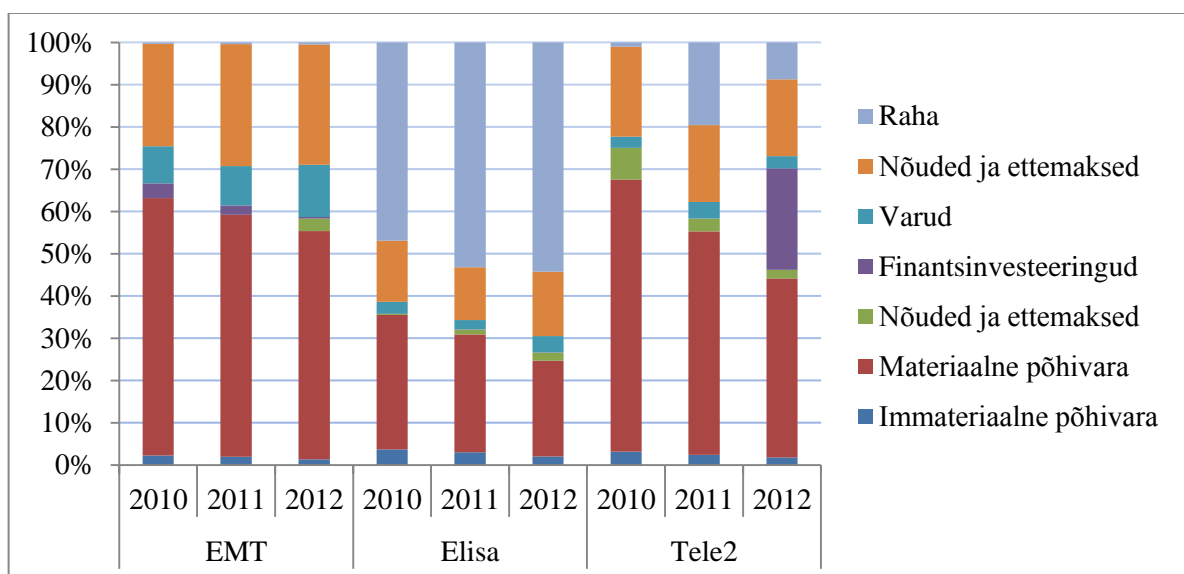
2.1.1. Bilansi analüüs

Vara struktuuri analüüsid näitavad, et Tele2-l ja EMT-l moodustas käibevara vähem kui poole varade mahust. 2012. aasta lõpu seisuga oli EMT käibevara osakaal 41% ja Tele2 käibevara osakaal 30% kogu varade mahust. Seejuures EMT käibevara osakaal tõusis uuritud

perioodil stabiilselt ja Tele2 käibevara osakaal liikus aastate lõikes eri suundades. Elisa erineb käibevara osakaalu suhtes konkurentidest olulisel määral. 31.12.2010 seisuga moodustas käibevara 64% kogu varast ja 31.12.2012. seisuga juba 73% kogu varade väärtusest (lisa 11).

Elisa varadest oli analüüsitud perioodil suurima osatähtsusega raha, kasvades perioodi jooksul 47%-lt 54%-le kogu varadest, teisel kohal on materiaalne põhivara, mille osakaal langes analüüsitava perioodil 32%-lt 23%-le. Kolmas suurema osakaaluga kirje on „Nõuded ja ettemaksud“, mis on uuritava perioodil püsinud 12% ja 15% vahel (joonis 8).

Tele2 vara struktuuri muutused olid samal perioodil oluliselt märkimisväärsamad. Suurima osakaaluga komponendiks oli materiaalne põhivara, mille osatähtsus varast langes 64%-lt 42%-le. Materiaalse põhivara osatähtsuse langust põhjustanud struktuurimuutused tekkisid kirjete „Raha ja finantsinvesteeringud“ muutustest. 31.12.2010 moodustas raha vaid 3,9% käibevarast ning kaks aastat hiljem 29,3%. 2012. aastal lisandus Tele2 vara struktuuri uus kirje finantsinvesteeringute näol, osakaaluga 24%.

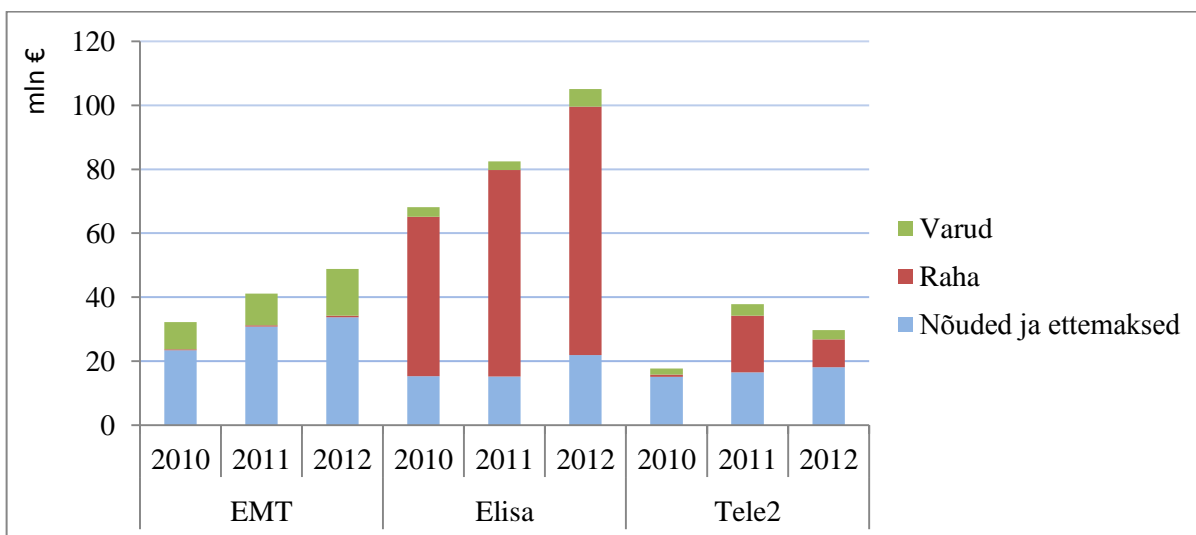


Joonis 8. Ettevõtete varade struktuur 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

EMT varadest moodustab enamiku materiaalne põhivara, kuid osatähtsus on langeva trendiga, moodustades 31.12.2012 seisuga 54% varadest. Tõusva trendiga on „Nõuded ja ettemaksud“, kasvades osakaalult varas 24%-lt 29%-ni. Kolmandaks suuremaks komponendiks on varud, mis moodustasid 2012. aasta lõpu seisuga 12% varadest, mis töö autori hinnangul viitab kauba müügiimahtude kasvule ja sellega kaasnevale laovarude tõusule.

Analüüsitud perioodil kasvas Eesti mobiilsideturul tegutseva kolme ettevõtte varade väärtus 32%. Kasv toimus mõnevõrra erineva kiirusega. EMT-l kasvas varade väärtus 2010. aasta lõpust 2012. aasta lõpuni 22%, Elisal 35% ja Tele2-l 40%. Samuti on küllalt erinev ettevõtete varade väärtus: 2012. aasta lõpu seisuga oli Elisa varade väärtus 143 miljonit eurot, EMT-l 118 miljonit eurot ja Tele 2-l 99 miljonit eurot (lisa 11). Arvestades, et EMT turuosad ületavad Elisa turuosasid märgatavalt, tekitab Elisa suurem varade väärtus küsimusi.

Analüüsitud perioodil oli Elisa käibevarade juurdekasv 54%, kasvades 68 miljonilt eurolt 105 miljonile eurole. Sealhulgas kasvas raha jääk 28 miljoni euro võrra ehk 50 miljonilt eurolt (31.12.2010) 78 miljonile eurole (31.12.2012). Raha jääk suurenes Elisal samas suurusjärgus eelneva aasta jaotamata kasumiga ehk suurt osa jaotamata kasumist hoiti rahana, mida autor peab ebaefektiivseks. Seda probleemi käsitletakse täpsemalt peatükis 2.6. Nõuded ja ettemaksed kasvasid samal perioodil 6,6 miljoni euro võrra, täpsemalt 15,3 miljonilt eurolt 21,9 miljonile eurole. Töö autori arvates on kasv seotud suurenenud kliendibaasiga ja sellest tulenevalt teenuste krediiti müümise mahu kasvuga. Varude juurdekasv oli 87%, varude väärtus ulatus 2012. aasta lõpuks 5,5 miljoni euroni, mis sarnaselt EMT-le viitab kaubamüügi osatähtsuse suurenemisele ja sellega seotult laovarude kasvamisele. (joonis 9).



Joonis 9. Käibevara (miljonites eurodes) 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

Tele2 käibevara juurdekasv oli samal perioodil 67%. Muutus oli põhjustatud bilansikirje raha muutustest. 31.12.2010 seisuga oli raha 0,7 miljonit eurot, 2011. aasta lõpu

seisuga ulatus raha jääk 17,7 miljoni euroni. 31.12.2012 seisuga vähenes raha 8,7 miljoni euroni, moodustades käibevarast 29,3% (joonis 9). Raha viimane vähenemine oli seotud Televõrgu ASi aktsiate omandamisega Eesti Energia ASilt 22,4 miljoni euro eest. Televõrgu ASi ostmisega tagati Tele2-le tehniline sõltumatus ja võimalus seeläbi hoida lõppkliendile pakutava teenuse hinda madalal ja omada valmisolekut järjest kasvavateks andme-edastusmahtudeks (Tele2..., 2013). Lisaks rahale on kasvanud ka nõuded ja ettemaksed 15,1 miljonilt eurolt (31.12.2010) 18,1 miljonile eurole (31.12.2012) ning varud 1,9 miljonilt eurolt 2,9 miljonile eurole (lisa 11).

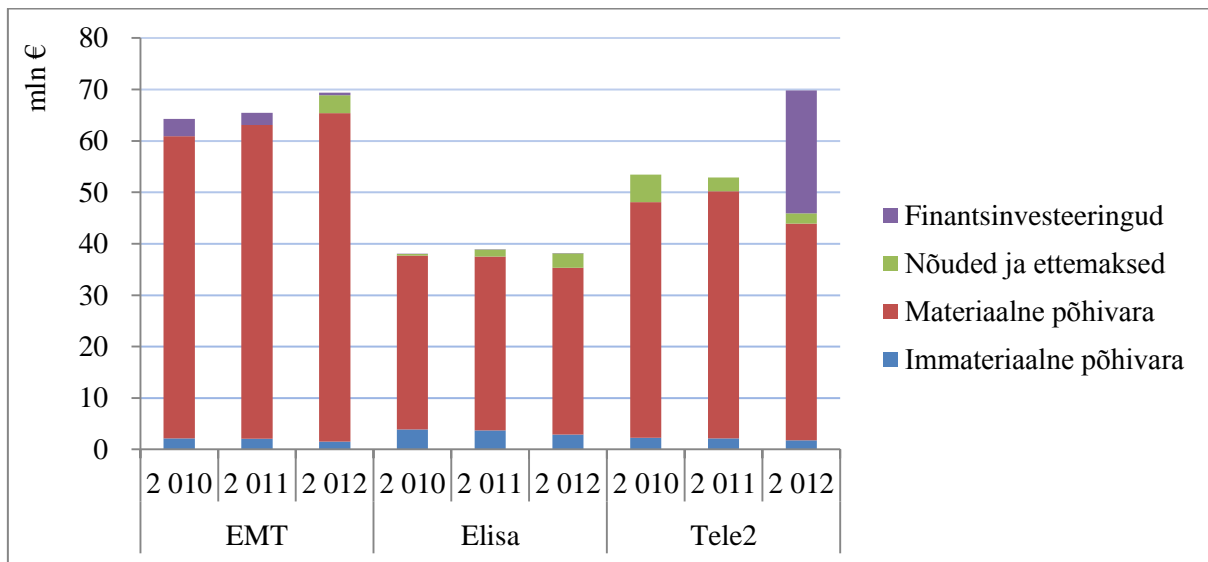
EMT käibevarade väärtus on analüüsitud perioodil tõusnud 31.12.2012 seisuga 48,7 miljoni euroni ehk võrreldes 31.12.2010 seisuga on juurdekasv 52%. EMT käibevaradest moodustab enamiku nõuded ja ettemaksed, ulatudes 31.12.2012 seisuga 33,7 miljoni euroni, mis on võrreldes 2010. aasta lõpuga 44% juurdekasv. Varud on 31.12.2012 seisuga kasvanud 14,6 miljoni euroni, mis teeb juurdekasvuks 71%. 31.12.2012 seisuga on raha kontodel 0,5 miljonit eurot, mis moodustab natuke rohkem kui 1% kogu käibevaradest. (Ibid.)

Kõigil analüüsitud ettevõtetel kasvanud nõuete ja ettemaksete väärtus käibevaras on Elisa puhul loomulik, kuna nende kliendibaas oli analüüsi perioodil kasvanud ja seetõttu müüdi suuremas mahus teenuseid krediiti. EMT ja Tele2 puhul on seletust natuke keerulisem leida. Üheks põhjuseks võib olla kauba järelmaksuga ostmise populaarsuse tõus, mida toetab analüüsitava perioodi jooksul stabiilselt kasvanud kaubamüügi müügitulu.

Võrreldes käibevara juurdekasvuga polnud EMT ja Elisa põhivara väärtuse suhtelised muutused märkimisväärsed. EMT põhivarade väärtuse juurdekasv oli 8%, ulatudes 31.12.2012 seisuga 69 miljoni euroni. Elisal puudus juurdekasv sootuks jäädes 38 miljoni euro tasemele. Ainukesena kasvatas oluliselt põhivara väärtust Tele2, kelle põhivara juurdekasv analüüsitud perioodil oli 31%, ulatudes 31.12.2012 seisuga 70 miljoni euroni. Kasv toimus finantsinvesteeringute arvelt, mis olid seotud Televõrgud AS aktsiate omandamisega.

Põhivarade väärtus oli Elisal oluliselt madalam kui konkurentidel (joonis 10), seda võrreldes ka oma lähima konkurendi Tele2-ga, kelle turuosa on Elisaga võrreldes väiksem. Seda erinevust võib seletada erinevate põhivara arvestuspõhimõtetega. Näiteks võib tuua materiaalse põhivara osa „Masinad ja seadmed“ kuluminormi, mis erineb Elisal ja Tele2-l 7,5 korda. Seega kantakse Elisal masinad ja seadmed kuludesse oluliselt kiiremini kui Tele2-s (tabel 1). 31.12.2012 seisuga oli materiaalse põhivara väärtus soetusmaksimumuses kahel

ettevõttel küllalt sarnane: Elisal 107,2 miljonit ja Tele2-l 101,6 miljonit eurot, samas akumuleeritud kulum oli vastavalt 82,3 miljonit eurot ja 65 miljonit eurot (lisa 6).



Joonis 10. Põhivara (miljonites eurodes) 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

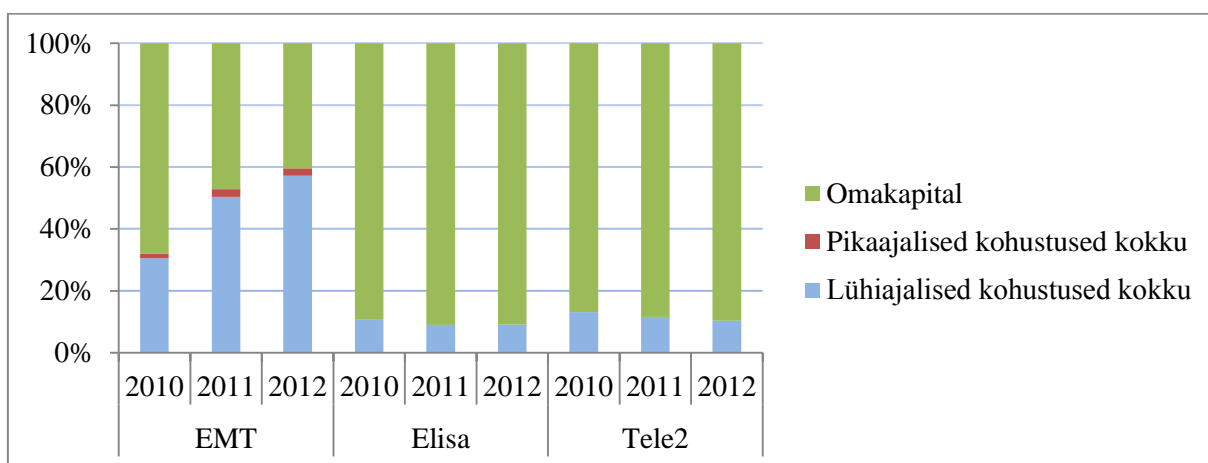
EMT sarnaneb oma põhivara arvestuspõhimõtete poolest pigem Elisaga. Seega hoiab Tele2 masinaid ja seadmeid põhivaras kauem kui konkurendid (kuni 15 aastat) ning seetõttu on põhivara rohkem. Seevastu on Tele2 põhivara arvelevõtmise summa alampiir ja kasuliku tööea alampiir oluliselt kõrgem kui konkurentidel, mis omakorda vähendab põhivara, kuid peamiselt töövahendite (sülearvutid jms) arvelt ning seega olulist mõju põhivara koguväärtusele ei oma.

Tabel 1. Põhivara arvestuspõhimõtted

	EMT	Elisa	Tele2
Põhivara arvelevõtmise summa alampiir (€)	639	320	2173
Põhivara arvelevõtmise kasuliku tööea alampiir aastates	1	1	3
Kuluminorm „Masinad ja seadmed“	10–33,3%	10–50%	6,67–20%
Kuluminorm „Ehitised“	2–10%	2,5%	33,3%

Allikas: Elisa Eesti ASi, EMT ASi, Tele2 Eesti ASi majandusaasta aruanded

Varade katteallikate struktuur on Elisal ja Tele2-l sarnane. Kohustuste osa on võrreldes bilansi kogumahuga püsinud analüüsitavatel aastatel samal tasemel, moodustades ligikaudu 10% kogu bilansimahust. Elisa ja Tele2 on seega äritegevust finantseerinud omakapitaliga, mis moodustab ligi 90% bilansimahust (joonis 11). Mõlemal ettevõttel koosnevad kohustused ainult lühiajalistest kohustustest ja viimased omakorda reast „Võlad ja ettemaksed“. Kuna omakapital on kõige kallim varade katteallikas, siis Elisa ja Tele2 ligi 90% omakapitali osakaal bilansist on autori hinnangul selgelt ebaotstarbekas.

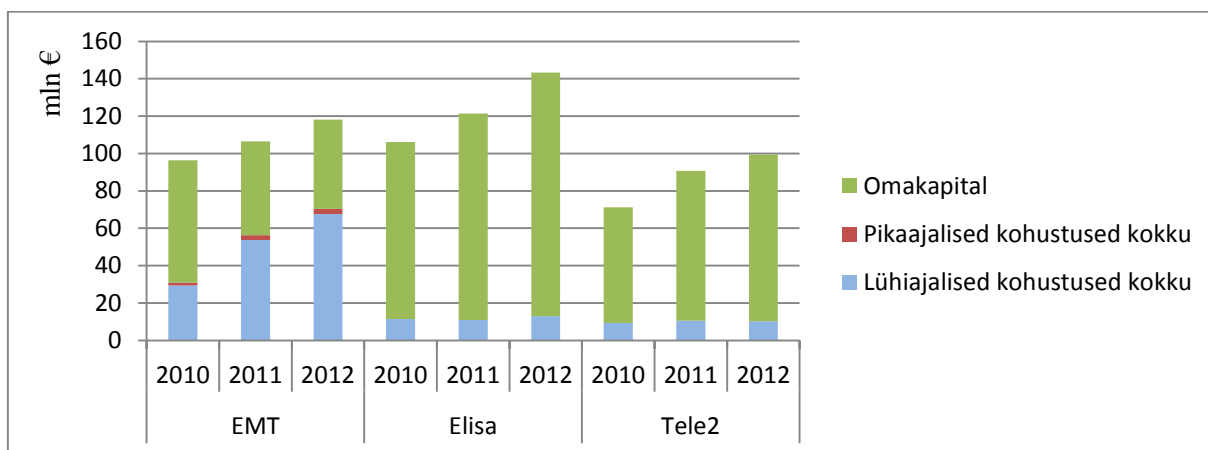


Joonis 11. Kohustused ja omakapital 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

EMT kohustuste osakaal on analüüsitud perioodil kasvanud 32%-lt 60%-le kogu bilansi mahust. Peamiselt mõjutavad EMT kohustuste kasvu lühiajaliste kohustuste kasv. Võlad ja ettemaksete juurdekasv on olnud 54% ehk 16,7 miljonilt eurolt 25,7 miljonile eurole. Kõige rohkem on lühiajaliste kohustuste kasvu mõjutanud laenukohustused, tõustes 9,1 miljonilt eurolt 41,7 miljonile eurole ja moodustades kogu bilansimahust 31.12.2012 seisuga 35% (joonis 12). Laenukohustuste all on kajastatud ASi Eesti Telekom kontsernikonto koosseisu kuuluvate arvelduskontode arvelduskrediidi saldo (AS EMT..., 2012). Kaks ülejäänud lühiajaliste kohustuste komponenti ehk „Eraldised ja sihtfinantseerimine“ pole kahel viimasel analüüsitud aastal muutunud ning moodustavad bilansimahust oluliselt alla 1%.

Ainukesena kolmest ettevõttest on pikaajalised kohustused EMT-l, koosnedes peamiselt eraldistest. EMT pikaajalistes kohustustes kajastatakse eraldistena bilansis tõenäolisi kohustusi, mis on avaldunud enne bilansikuupäeva toimunud sündmuste tagajärjel

ning mille realiseerumise aeg või summa ei ole kindlad. Eraldiste kajastamisel bilansis on lähtunud juhtkonna hinnangust eraldise täitmiseks tõenäoliselt vajamineva summa ning eraldise realiseerumise aja kohta. Eraldis kajastatakse bilansis summas, mis on juhtkonna hinnangu kohaselt bilansipäeva seisuga vajalik, et rahuldada eraldisega seotud kohustust või anda see üle kolmandale osapoolle. Eraldised koosnevad mastide ja moodulhoonete likvideerimiseraldisest ja pensionieraldisest (EMT..., 2013). Pikaajalised kohustused moodustavad analüüsitud perioodil kohustustest 4–5%.



Joonis 12. Kohustused ja omakapital (miljonites eurodes) 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

Omakapital on Tele2-l ja Elisa-l stabiilselt kasvanud. Elisal on analüüsitud perioodil omakapitali juurdekasv olnud 38%, seda eelmiste perioodide jaotamata kasumi ja aruandeaasta kasumi kasvu arvelt. Omakapital oli 31.12.2012 lõpus 130,3 miljonit eurot. Tele2-l 2010. a. ja 2011. a. kasv on samuti seotud eelmiste perioodide jaotamata kasumi ja aruandeaasta kasumi kasvuga, kuid viimasel aastal on Tele2 omakapital kasvanud ainult eelmise perioodi jaotamata kasumi arvelt. Kokku on Tele2-l analüüsitud perioodil omakapitali juurdekasv olnud 44%, mille tulemusena kasvas selle väärtus 89,2 miljoni euroni.

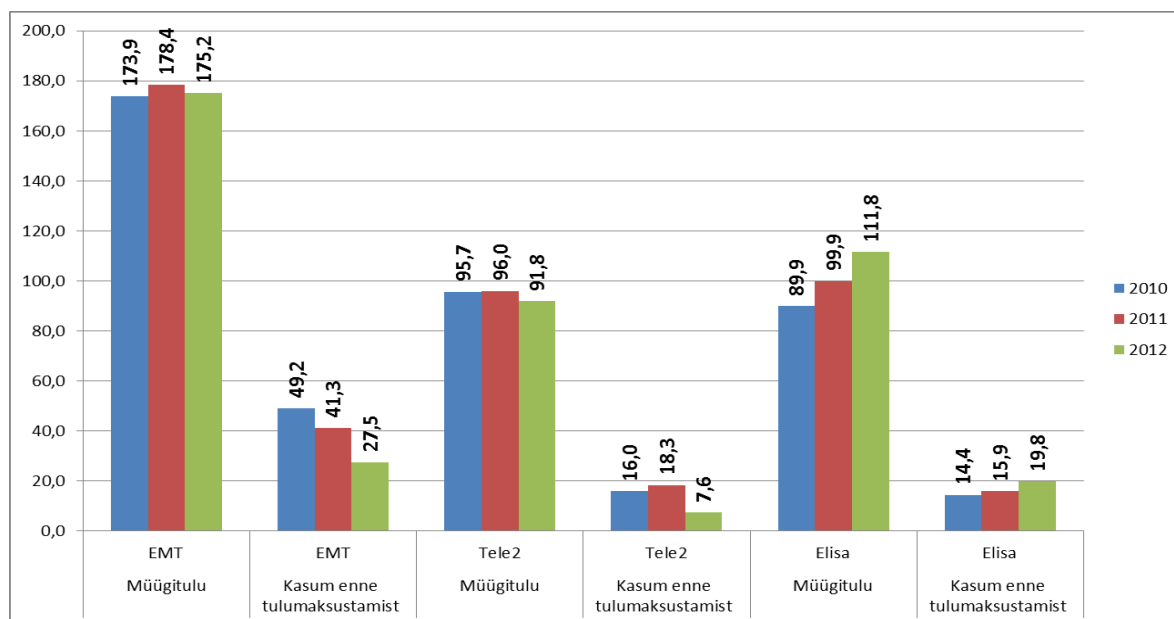
Nagu ka kohustustes, erineb EMT omakapitali dünaamikas oluliselt oma konkurentidest: EMT-l langes ainsana omakapitali osakaal, täpsemalt 27% ehk oli 2012. aasta lõpus 47,8 miljonit eurot (joonis 12). Omakapitali langus tuleneb aruandeaasta kasumi langusest ning eelmiste perioodide jaotamata kasumi hoidmisest samal tasemel dividendide maksmise kaudu.

2.1.2. Kasumiaruande analüüs

Kasumiaruande kirjete võrdlemine on analüüsitava ettevõtete puhul natuke keerulisem, kuna EMT kasutab kasumiaruande puhul 1. skeemi ja ülejäänud kaks 2. skeemi. Kasumiaruande 1. skeemis on ärikulud liigendatud vastavalt kulude olemusele. Seda skeemi on üldjuhul lihtsam rakendada, kuna see ei nõua kulude jagamist ettevõtte eri funktsioonide vahel. 1. skeemi rakendavad sageli ettevõtted, kus on kujunenud rahvusvaheliseks tavaks koostada kasumiaruannet lähtudes kulude olemusest, mitte nende funktsioonist. Kasumiaruande 2. skeemis on ärikulud liigendatud vastavalt kulude funktsioonile ettevõttes. Seda skeemi on tavaliselt keerulisem rakendada, kuna kõikide ärikulude juures on vaja otsustada, millise ettevõtte funktsiooniga on need seotud. Teatud kulud tuleb eri funktsioonide vahel jagada proportsionaalselt. 2. skeemi alusel liigendatud kasumiaruanne annab aruande kasutajatele parema ülevaate eri funktsioonide kulukusest ettevõttes, samas on kulude jagamine funktsioonide vahel subjektiivne ning eri ettevõtete 2. skeemi alusel koostatud kasumiaruanded ei pruugi omavahel olla võrreldavad (Raamatupidamise toimkond, 2011). Seega pole EMT ja konkurendid kergesti võrreldavad skeemide erinevuse tõttu ja ka 2. skeemi kasutavad Elisa ja Tele2 võivad erineda kulude jagamise subjektiivsuse tõttu. Küll on aga võrreldavad müügitulu ja kasumi (kahjumi) dünaamika enne tulumaksustamist ning ettevõtte kaupa saab analüüsida, mis on nende liikumiste taga.

Analüüsitud perioodil püsis EMT ja Tele2 müügitulu suhteliselt stabiilsena. Tele2-l on 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses müügitulu langenud 4% ehk 95,7 miljonilt eurolt 91,8 miljonile eurole. EMT-l on samal perioodil müügitulu tõusnud 1% ehk 173,9 miljonilt eurolt 175,2 miljonile eurole. Elisa on analüüsitud perioodil suutnud kiire turuosa kasvuga saavutada 24% müügitulu juurdekasvu ehk 89,9 miljonilt eurolt 111,8 miljonile eurole (joonis 13). Selle tulemusena saavutati kogu turu müügitulu juurdekasv 5%.

Vaatamata 1% müügitulu tõusule on EMT tulumaksueelne kasum 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses langenud 42% ehk 49,2 miljonilt eurolt 27,5 miljonile eurole. Töö autori hinnangul on peamine põhjus kaupade ja teenuste tõusnud kulud. Müügiks ostetud kauba kulu on sel perioodil kasvanud kahekordseks ehk 14 miljonilt eurolt 2010. aastal 28 miljonile eurole 2012. aastal, mis viitab kõrge kasumlikkusega operaatoriteenuste äri asendumisele kauba müügiga, mille kasumlikkus on oluliselt madalam.



Joonis 13. Müügitulu ja kasum enne tulumaksustamist (miljonites eurodes) 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 1

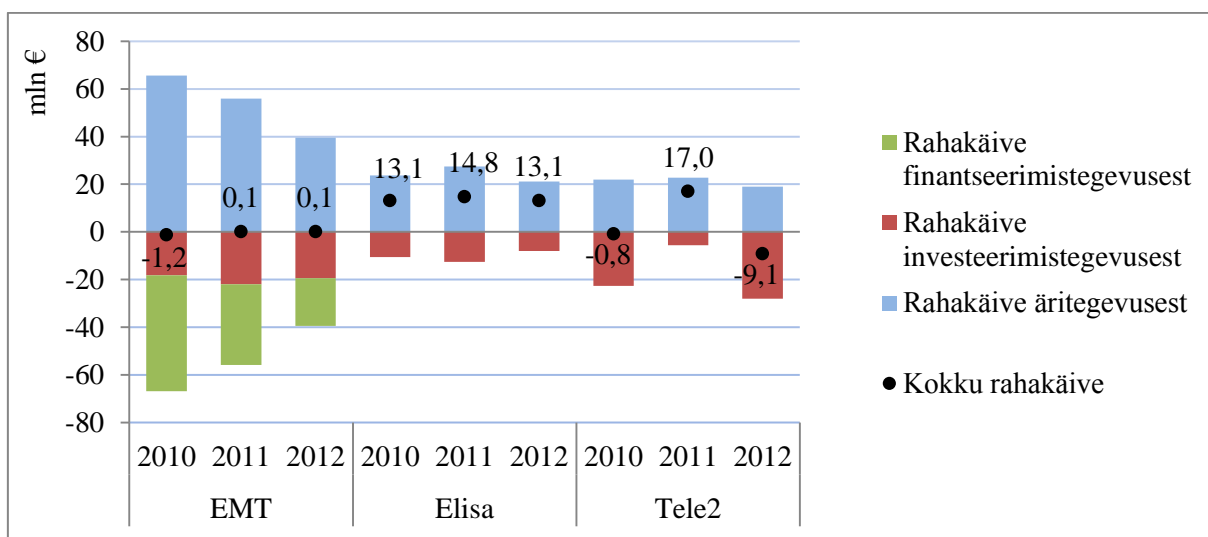
Samuti on 2012. aastal ostetud teenuste maht võrreldes 2010. aastaga EMT-l kasvanud kolme miljoni euro võrra (lisa 11). Teenuste alla liigituvad näiteks ettevõttesse sisseostetud telemarketingi teenus, mida rakendati võitluseks Elisa telemarketingiga. Kokkuvõttes on EMT-l kasvanud peaaegu kõik kulud peale tööjõukulude, müügitulu kasvu pole sellega aga saavutatud (lisa 11).

Tele2 tulumaksueelse kasumi langus 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses oli võrreldes EMT-ga veelgi suurem, ulatudes 53%-ni. Põhjuseks oli tulude langus ja kulude tõus peaaegu kõigis kulugruppides. Enim ehk 6% kasvasid müüdüd toodangu kulud, täpsemalt 3,9 miljoni euro võrra. Samuti kasvasid üldhalduskulud 17% ehk 1,2 miljoni euro võrra. Elisa edu ja eelnimetatud kulude tõusu tõttu langes varem Elisast suuremat tulumaksueelset kasumit teeninud Tele2 2012. aastal mobiilsideturu viimaseks (lisa 11).

Elisa eristus konkurentidest selgelt tulumaksueelse kasumi stabiilse kasvu poolest: 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses oli kasv 37%, ulatudes 2012. aastal 19,8 miljoni euroni. Kasv saavutati vaatamata kulude kasvule. Kuludest kasvas enim müüdüd toodangu kulu, kasvades 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses 27% ehk 58,5 miljonilt eurolt 74,5 miljonile eurole. Samuti tõusid üldhalduskulud 22% ehk 14,8 miljonilt eurolt 18,1 miljonile eurole, seda peamiselt tööjõukulude tõusu tõttu (lisa 11).

2.1.3. Rahakäibe aruande analüüs

Analüüsitud perioodil koosnes Elisa ja Tele2 rahakäive kokku investeerimistegevuse ja äritegevuse rahakäibest. EMT rahakäive koosneb lisaks eelmainitud rahakäibele ka finantseerimistegevuse rahakäibest, mistõttu on analüüsitud perioodil EMT rahakäive kas negatiivne või väga vähesel määral positiivne. Elisal seevastu on tänu finantseerimistegevuse negatiivse rahakäibe puudumisele rahakäive stabiilselt 13,1–14,8 miljoni euro vahel. Tele2 erineb konkurentidest rahakäibe erakorraliste kõikumiste poolest, mille peamiseks põhjuseks on investeerimistegevuse rahakäibe järsud muutused analüüsitud aastate lõikes (joonis 14).



Joonis 14. Rahakäive (miljonites eurodes) 2010.–2012. aastal Allikas: lisa 10

2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses on kõigil kolmel uuritava ettevõtte rahakäive äritegevusest vähenenud. Enim vähenes rahakäive äritegevusest EMT-l. 40% languse peamine mõjutaja on olnud ärikasumi 42% vähenemine, kuid lisaks on mõju avaldanud ka äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete ning varude suurenemine 8,5 miljonit euro võrra. Elisal langes 2012. aastal rahakäive äritegevusest 11%, kuigi ärikasum tõusis võrreldes 2010. aastaga 23%. Peamine mõjutaja oli äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete tõus 5,6 miljoni euro võrra. Tele2 rahakäive äritegevusest vähenes 2012. aastal oluliselt vähem kui ärikasum, seda peamiselt korrigeerimistes kajastatud põhivara kulumi ja väärtuse languse suurenemise tõttu. Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete 1,9 miljoni eurone

suurenemine võrreldes 2010. aastaga oli oluliselt väiksem kui konkurentidel ning mõjutas rahakäivet äritegevusest vähem (tabel 2).

Tabel 2. Rahakäive äritegevusest (miljonites eurodes)

Kirje	EMT			Elisa			Tele2		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Ärikasum (kahjum)	49,2	42,4	28,7	14,1	15,2	17,4	16,0	18,3	7,6
Korrigeerimised	19,3	18,8	19,7	11,2	11,6	11,8	6,9	6,9	14,0
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	2,5	-7,4	-6,0	-2,5	-0,9	-8,1	-0,7	-1,7	-2,6
Varude muutus	-3,8	-1,5	-4,6	-1,1	0,2	-2,8	-0,9	-1,6	0,7
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-1,3	3,7	2,4	1,8	0,6	0,5	0,6	0,9	-0,7
Makstud intressid (laekunud intressid)	-0,3	-0,2	-0,6	0,3	0,7	2,3	0,0	0,0	0,0
Rahakäive äritegevusest	65,6	55,9	39,6	23,7	27,4	21,1	22,0	22,7	19,0

Allikas: lisa 10

Analüüsitud perioodil koosnes EMT ja Elisa rahakäive investeerimistegevusest peamiselt materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamise rahakäivetest. EMT-l kasvasid 2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses põhivarainvesteeringud 10%. Samal ajal langesid Elisa põhivarainvesteeringud 24%. Investeeringute langus võrreldes investeeringuid kasvatanud konkurendiga on autori hinnangul tehnoloogiafirma puhul ohu märk, mis võib viidata lühiajalisele kokkuhoiule tehnilise kvaliteedi arvelt tulevikus. (lisa 11)

Tele2 investeerimistegevuse rahakäibed erinevad üksteisest analüüsitud aastate lõikes oluliselt. 2010. aasta erinevus võrreldes ülejäänud aastatega on antud laenu summas 16,7 miljonit eurot (tabel 3). See oli viimane laenu osamakse, mille Tele2 Eesti AS andis Tele2 Sverige AB-le. Laenu põhjus polnud Tele2 Sverige terav vajadus lisafinantseerimise järele, vaid Eesti äriüksuse aastate jooksul teenitud 175 miljoni eurose kasumi tulumaksuvabalt Eestist väljaviimine. „Seoses Tele2 Holding AS ühinemisega Tele2 Eesti AS-ga... tasaarveldati Tele2 Eesti poolt Tele2 Sverige AB-le antud laenu summas 2 752 112 826 krooni ...“ (Tele2..., 2010). 2012. aasta erines Tele2-l teistest analüüsitavatest aastatest suure investeeringu poolest, summas 22,8 miljonit eurot (tabel 3), mis tasuti tütarettevõtte Televõrgu ASi soetamisel (Tele2... , 2013).

Tabel 3. Rahakäive investeerimistegevusest Tele2 (miljonites eurodes)

	2010	2011	2012
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-6,1	-9,0	-7,3
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	0,0	0,2	0,0
Tasutud tütarettevõtja soetamisel	0,0	0,0	-22,8
Antud laenud	-16,7	0,0	-3,0
Antud laenude tagasimaksud	0,1	3,0	4,5
Laekunud intressid	0,0	0,1	0,0
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	-22,7	-5,7	-28,1

Allikas: lisa 10

Finantseerimistegevuse rahakäive on analüüsitud perioodil vaid EMT-l ning see koosneb peamiselt arvelduskrediidi saldo muutusest ja makstud dividendidest ning ettevõtte makstud tulumaksust (tabel 4). Arvelduskrediidi saldo muutus viitab kontserni konto aina suurenevale arvelduskrediidi kasutusele lühiajaliste kohustuste täitmisel. Seda võib pidada mõistlikuks alternatiiviks raha kasutamisele, arvestades kontsernikonto keskmist intressimäära, mis oli 2012. aastal 1,93% ja 2011. aastal 2,09% aastas (EMT AS..., 2012).

Tabel 4. EMT rahakäive finantseerimistegevusest 2010.–2012. aastal (miljonites eurodes)

	2010	2011	2012
Arvelduskrediidi saldo muutus	-13,1	22,8	9,8
Kapitalirendi põhiosa tagasimaksud	0	0	0
Makstud dividendid	-28,1	-44,7	-23,6
Makstud ettevõtte tulumaks	-7,4	-11,9	-6,3
Kokku rahakäive finantseerimistegevusest	-48,7	-33,9	-20,1

Allikas: EMT majandusaasta aruanded

Elisal ja Tele2-l analüüsitud perioodil rahakäivet finantseerimistegevusest pole, kuna lühiajaliste kohustuste katmiseks kasutavad mõlemad ettevõtted raha kontodel ning on hoidunud dividendide maksmisest omanikule. EMT on dividende maksnud igal aastal (tabel 5). Dividendide maksmise põhjus oli Telia Sonera kokkulepe Eesti riigiga, et kolme aasta vältel pärast Eesti riigi lahkumist omanikeringist, makstakse kogu teenitud kasum dividendidena välja (Äripäev, 2009).

Tabel 5. Kasumi jaotamine ettevõtete kaupa (miljonites eurodes)

		EMT	Elisa	Tele2
Jaotamata kasum	31.12.2010	60,9	93,8	47,5
Aruandeaasta kasum		29,5	15,9	18,4
Makstud dividendid		-44,7	0,0	0,0
Jaotamata kasum	31.12.2011	45,6	109,8	65,9
Aruandeaasta kasum		21,2	19,8	9,0
Makstud dividendid		-23,6	0,0	0,0
Jaotamata kasum	31.12.2012	43,2	129,5	74,9

Allikas: lisa 10

Kokkulepe tagas Eesti riigile dividendide ja nende maksustamise kaudu olulise sissetuleku. EMT on jätkanud dividendide väljamaksmist ka pärast kokkulepitud kohustuslikku kolme aastat. Elisa on pikema aja vältel jätnud kasumi jaotamata, hoides sellest suurt enamikku rahana.

2.2. Maksevõime analüüs

Maksevõime analüüsi eesmärk on hinnata, kas ettevõttel on piisavalt raha ning kiiresti rahaks muudetavaid likviidseid varasid, et täita kohustused maksetähtajaks. Peamiselt võiks järgnev analüüs huvitada kreditore. Maksevõime analüüsi viiakse läbi suhtarvude analüüsime abil. Suhtarvuanalüüs aitab leida ettevõtte finantsseisu tugevaid ja nõrku külgi, võrreldes üldtunnustatud normidega ja sama valdkonna ettevõtete suhtarvudega. Tegevusalade kaupa on üldtunnustatud normid väga erinevad ja tulemuste tõlgendamisel on oluline seda arvestada. Maksevõime analüüs jaguneb kaheks: lühiajalise maksevõime analüüs ja pikaajalise maksevõime analüüs.

Lühiajalise maksvõime analüüsis keskendub autor kahele näitajale: lühiajaliste kohustuse kattekordaja, maksevõimekoordaja ehk likviidsuskordaja. Mõlema suhtarvu puhul on Elisa seis parem kui üldiselt vajalikuks peetakse, sest heaks maksevõimeks peetakse, kui lühiajaliste kohustuste kattekordaja on suurem kui 1,6 ja likviidsuskordaja suurem kui 0,9 (Teearu, 2005). Viimast arvestades ei ole Elisa 2012. aasta lühiajaliste kohustuse kattekordaja 8,1 ja likviidsuskordaja 7,7 põhjendatud, kuna esimene ületab soovituslikku taset viis korda ja teine enam kui kaheksa korda (tabel 6). Oluliselt kõrgemad suhtarvud viitavad käibevarade

ebaefektiivsele juhtimisele, kuna enamik raha seisab kasutamata ja selle väärtus väheneb ajas. Niivõrd hea seis võib kreditoridele loomulikult sobida, kuna risk on väga madal ja seetõttu saab ettevõtte küllalt soodsad maksetingimused, samas teisalt peaks selline ebaefektiivne käibevarakasutus tegema investoreid ettevaatlikuks.

Tabel 6. Lühiajalise maksevõime suhtarvud

	EMT			Elisa			Tele2		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Lühiajaliste kohustuste kattekordaja	1,1	0,8	0,7	5,9	7,6	8,1	1,9	3,6	2,9
Maksevõimekordaja	0,8	0,6	0,5	5,7	7,3	7,7	1,7	3,3	2,6

Allikas: Autori arvutused, lisa 10 esitatud andmete põhjal

Ka Tele2 puhul on need näitajad mõistlikust tasemest mõnevõrra kõrgemal, kuid kuna 2012. aastal on võrreldes 2011. aastaga toimunud langus, siis ei pea autor Tele2 puhul probleemi nii kriitiliseks kui Elisa puhul (tabel 6).

Vastupidiselt konkurentidele on EMT lühiajaliste kohustuste kattekordaja langustrendis, jäädes nii 2011. kui ka 2012. aastal alla 0,9 taseme, mida peetakse selle näitaja puhul nõrgaks. Kõige likviidsemate käibevaradegruppide väärtuse suhe lühiajalistesse kohustustesse ehk maksevõime kordaja on mõnevõrra paremas seisus, olles nõrgast tasemest kõrgemal, kuid maksevõimekordajat 0,5 peetakse siiski mitterahuldavaks tasemeks (Teearu, 2005). Tuleb siiski silmas pidada, et märgitud universaalsed suhtarvude tasemed, erinevad valdkondade lõikes oluliselt.

Lisaks eelnimetatud ohukohtadele on EMT-l ainsana kolmest ettevõttest olnud kahel järjestikusel aastal negatiivne puhas käibekapital ehk 2012. ja 2011. aastal on lühiajaliste kohustuste maht ületanud aasta lõpu seisuga käibevara mahtu. 31.12.2012 seisuga ületas lühiajaliste kohustuste maht käibevara 18,8 miljoni euroga (tabel 7). Samal ajal on Elisa ja Tele 2 puhas käibekapital positiivne, ulatudes 31.12.2012 seisuga vastavalt 92,1 ja 19,4 miljoni euroni.

Eraldiseisva ettevõtte puhul peetakse kahe järjestikuse aasta jooksul suurenenud negatiivset käibekapitali pankrotiohu märgiks (Krediidiinfo AS). Seega esialgsel hinnangul ei ole kreditoridel mõistlik taolise ettevõtte tegevusi finantseerida ja talle kaupu krediiti müüa. Kuna aga tegemist on kontserniettevõttega, siis käibekapitali ja kreditoride vahendite asemel

tagab EMT finantseerimise Telia Sonera AB kontserni kuulumisega emaettevõtja AS Eesti Telekom tütarettevõtjate finantseerimispoliitika. Eesti Telekom Grupi likviidsete varade efektiivsemaks juhtimiseks on ASil Eesti Telekom avatud kontsernikontod neljas suuremas Eestis tegutsevas pangas. Kontsernikonto kaudu kindlustab AS Eesti Telekom finantsiliselt EMT-d täiendavate käibevahendite hankimisega. ASi Eesti Telekom emaettevõtja on Telia Sonera AB, kes omakorda kindlustab ASi Eesti Telekom finantseerimist kontsernikonto kaudu. (EMT..., 2013). Seega võib EMT madalaid suhtarve pidada omanike seisukohast pigem optimaalseteks, kui ohtu ennustavateks.

Tabel 7. Käibekapitali muutused ettevõtete kaupa 2010.–2012. aastal (miljonites eurodes)

	2010	2011	2012
EMT käibevara kokku	32,2	41,1	48,7
EMT lühiajalised kohustused	29,4	53,6	67,5
EMT käibekapital	2,8	-12,5	-18,8
Tele 2 käibevara kokku	17,7	37,8	29,6
Tele 2 lühiajalised kohustused	9,2	10,5	10,2
Tele 2 käibekapital	8,5	27,3	19,4
Elisa käibevara kokku	68,1	82,5	105,1
Elisa lühiajalised kohustused	11,5	10,9	13
Elisa käibekapital	56,6	71,6	92,1

Allikas: lisa 10

Pikaajalise maksevõime suhtarvud annavad ülevaate, millised on maksevõime väljavaated pikemal ajahorisondil. Pikaajalise maksevõime analüüsiks kasutab autor kolme suhtarvu: finantsvõimenduse kordaja, soliiduskordaja ja võlakordaja.

Finantsvõimenduse kordaja näitab, et ainukesena analüüsitud ettevõtetest kasutab oma äritegevuses märkimisväärselt laenu EMT ning seda igal aastal aina rohkem. Teiste ettevõtete finantsvõimenduse kordaja oli kogu uuritava perioodi vältel ühe lähedal ja oli üpris staatiline (tabel 8). See omakorda tähendab, et enamasti on äritegevust finantseerinud omanikud. Kuna omakapitali peetakse tihti võõrkapitalist kallimaks, siis ei saa Elisa ja Tele2 tegutsemist selle näitaja piires efektiivseks lugeda (Kõomägi, 2006).

Soliiduskordaja on EMT-l analüüsitava perioodil oluliselt langenud, mis tõstab ettevõtte potentsiaalset riski investorite silmis, kuna omakapitali osakaal vara katteallikates langeb. Konkurentidel on seevastu jäänud soliiduskordaja uuritud perioodi jooksul samale

tasemele, tõustes mõne sajandiku võrra. See viitab potentsiaalsele investorile, et ettevõtted on vähe riskantsed.

2010. aasta ja 2012. aasta võrdluses on EMT ja võlakordaja jäänud samale tasemele, seega moodustavad 2012. aasta võlad sama suure osa vara katteallikates kui 2010. aastal ehk laenu teenindamise kulud peaksid olema samal tasemel. Mida suurem on võlakordaja, seda suuremaks kujuneb tavaliselt laenuintress ja seeläbi laenu teenindamise kulu. Elisa võlakordaja on analüüsitaval perioodil mõnevõrra langenud, seega pole finantseerimise allikates olulisi muutusi toimunud. Tele2 puhul on võlakordaja tõusnud kaks korda, mis viitab suuremale laenude kaasamisele äritegevusse.

Tabel 8. Pikaajalise maksevõime suhtarvud

	EMT			Elisa			Tele2		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Finantsvõimenduse kordaja	1,65	1,75	2,29	1,12	1,11	1,10	1,06	1,14	1,12
Soliidsuskordaja	0,68	0,47	0,40	0,89	0,91	0,91	0,87	0,88	0,90
Võlakordaja	0,48	0,33	0,48	0,12	0,11	0,10	0,06	0,14	0,12

Allikas: Autori arvutused, lisa 10 esitatud andmete põhjal

Pikaajalise maksevõime analüüsist saab järeldada, et käsitledes ettevõtteid eraldiseisvate äriühingutena, oleks EMT-l kõige keerulisem võõrvahendeid kaasata, kuna paljud suhtarvud viitavad madalale maksevõimele tulevikus. Võõrvahendite kaasamine ei oleks küll välistatud, kuid kindlasti oleks see oluliselt kallim kui konkurentidel, kelle suhtarvud on märksa paremas seisus. EMT oleks investorile oluliselt riskantsem ettevõtte kui konkurendid, kuid kuna omakapitali kasutamise efektiivsus on konkurentidest kõrgem, siis võiks investorid siiski investeeringut kaaluda.

Kindlasti tuleb maksevõime hindamisel pöörata tähelepanu, et kõigi kolme ettevõtte puhul on tegemist kontserniettevõtetega, kelle maksevõime suhtarve ei saa isoleeritult hinnata ja EMT puhul tuleb arvestada ka kontserni kontode kasutamisest tekkivate eripäradega. Seega võib maksevõime analüüsi kokkuvõttena öelda, et kuigi suhtarvud on ettevõtete puhul erinevad, pole ühelgi neist probleeme Eesti turult võõrvahendite kaasamisega ega lühi- ja pikaajalise maksevõimega.

2.3. Varade kasutamise efektiivsuse analüüs

Varade kasutamise efektiivsuse hindamiseks kasutas autor finantssuhtarvude neljandat gruppi, teisisõnu aktiivsussuhtarve. Valdkonna referentssuhtarvude tellimisel ei näinud autor mõtet, kuna sama suuruse, käibe ja tegevusalaga ettevõtteid Eesti turul lisaks analüüsitavatele ettevõtetele pole.

Varade käibesagedus näitab, kui palju müügikäivet tekitab iga vara all olev rahaühik. EMT puhul on see näitaja uuritava perioodil langenud 1,8-lt 1,56-le, samas on see ikkagi oluliselt kõrgem kui konkurentidel, kellel jääb enamikul aastatest käibesagedus alla ühe ehk vara on rohkem, kui aasta jooksul jõutakse teenida müügitulu. Autor ei pea sellist vara väärtust efektiivseks ning soovib Tele2-l ja Elisal maksta dividende efektiivsuse tõstmiseks (lisa 12).

Järgmisena analüüsib autor materiaalse põhivara käibesagedust, mis näitab, kui palju müügikäivet tekitab iga materiaalse põhivara (jääkmaksumuses) all olev rahaühik. Materiaalse põhivara käibesageduse suhtarvude seis ettevõtete kaupa erineb märgatavalt. Erinevus on seletatav tabelis 1 toodud arvestuspõhimõtete erinevusega. Elisal, kes kannab oma materiaalsel põhivara kõige kiiremini kuludesse, on koos müügitulu tõusuga ka kõige kõrgema tasemega materiaalse põhivara käibesagedus, jäädes 2,66 ja 3,44 vahele. EMT, kelle põhivara arvestuspõhimõtted jäid kahe konkurendi vahele, on ka materiaalse põhivara käibesageduselt konkurentide tulemuste vahepeal, jäädes vahemikku 2,74–2,96. Kõige madalama näitajaga on Tele2, kes on aeglaseim põhivara kuludesse kandja ning kelle materiaalse põhivara käibesagedus jääb 2,00 ja 2,18 vahele. Tele2 saaks efektiivsust tõsta, muutes põhivara kuludesse kandmise kiirust sarnasemaks enda konkurentidega (Ibid.).

Järgnevalt analüüsib autor ettevõtete varude käibesagedust ja käibeväldet. Esimene näitab, mitu korda aastas varud täielikult vahetuvad, ja teine seda, kui pika perioodi jooksul varud täielikult vahetuvad. Selles näitajas on selgelt nõrgim EMT, kelle 2012. aasta varude käibesagedus oli 14,3, mis oli mõlema konkurendi näitajast kaks korda madalam. EMT varud vahetuvad seega natuke vähem kui kuuga, mis näitab, et lattu ostetakse liiga palju klientidele müügiks mõeldud kaupu, mis moodustavad üle 95% ettevõtte varudest. (EMT..., 2013) Varude juhtimiseks tuleks otsida efektiivsemaid võimalusi, näiteks sõlmida tarnijatega võimalikult kiirete tarnetingimustega lepinguid, mis võimaldaks uut kaupa lattu võtta vahetult enne kauba otsalõppemist laos, seeläbi laos hoitavaid koguseid vähendada.

Ostjate arvete käibevälde näitab, kui kiiresti nõuded laekuvad. EMT-1 ja Elisal on see murettekitavalt kõrge, ulatudes 2012. aastal vastavalt 75 ja 77 päevani. Tele2 on selle näitaja poolest selgelt tugevam, kus ostjate arvete käibevälde on samal aastal 54 päeva.

Operatsioonitsükli pikkus näitab, kui palju kauba ostust läheb aega ajani, mil klient ettevõttele arve ära maksab. Analüüsitud ettevõtete puhul ei saa seda näitajat väga täpseks lugeda, kuna kaubamüük on vaid osa tegevusest ja enam kui kolmveerandi moodustavad teenused, mida varudena ei kirjeldata. Operatsioonitsükli pikkus on pikim EMT-1, tõustes 2010.–2012. aastal 83 päevalt 127 päevale. Konkurentidel on samas ajavahemikus näitaja Elisa puhul 72–104 päeva ja Tele2-1 53–70 päeva.

Mõnevõrra suudab EMT kehva operatsioonitsükli näitaja mõju rahatsüklile parandada hankijate arvete kuluvältega, saavutades kahel viimasel analüüsitud aastal hankijatega kõige paremad maksetingimused ehk võimaluse maksta ostetud kaupade eest hiljem. Tänu heale läbirääkimisele hankijatega on 2012. aasta EMT ja Elisa rahatsükli pikkus peaaegu sama – EMT-1 53 päeva ja Elisal 51 päeva –, vaatamata sellele, et EMT operatsioonitsükkel oli oluliselt pikem. Tele2 eristub positiivselt oma 40-päevase rahatsükli pikkusega ning saaks oma tulemusi veelgi parandada, survestades hankijaid kontserni tasemel tagama paremaid maksetingimusi.

Vara kasutamise efektiivsus on tervikuna parim EMT-1, peamiselt tänu konkurentidega võrreldes suuremale rahahulgale kontodel, kuid üksikuid varagruppe analüüsides leiduvad igal ettevõttel oma tugevad ja nõrgad küljed.

2.4. Vara ja omakapitali tasuvuse teguranalüüs

2.4.1. Vara tasuvuse teguranalüüs

Alapeatükis 2.1.2. oli näha, et Elisa turuhõivamise taktika on ettevõtte müügitulule mõjunud positiivselt ning EMT ja Tele2 kaitsestrateegiana kirjeldatav käitumine pigem negatiivselt. Samale järeldusele jõuab ka vara puhasrentaabluse teguranalüüs. Elisa on üldises turu languses suutnud oma puhasrentaablust hoida, konkurentidel on see aga langenud. Vara käibesageduse langusest tekkivat puhasrentaabluse langust on Elisa suutnud ära hoida käibe puhasrentaabluse tõusuga. Kui 2011. aastal oli vara käibesageduse mõjuulatus vara puhasrentaabluse muutuses 89% ja käibe puhasrentaablusel 11%, siis 2012. aastal oli käibe puhas-

rentaabluse mõjuulatus juba 159%. Küll aga pole 2012. aastal vara puhasrentaablus ikka veel EMT tasemel (tabel 9). Elisa vara puhasrentaablus püsib madalana madala vara käibesageduse tõttu, mis on põhjustatud vara väärtuse kiiremast kasvust võrreldes müügitulu kasvuga.

Tabel 9. Vara tasuvuse teguranalüüs 2010.–2012. aastal

EMT	2010	2011	2012	Mõjuulatus	
				2011 / 2010	2012 / 2011
Vara puhasrentaablus	50,8%	40,7%	24,5%		
Vara käibesagedus	1,80	1,76	1,56	11%	28%
Käibe puhasrentaablus	28,3%	23,2%	15,7%	89%	72%
Elisa					
Vara puhasrentaablus	14,8%	14,0%	14,9%		
Vara käibesagedus	0,92	0,88	0,84	89%	-59%
Käibe puhasrentaablus	16,1%	16,0%	17,7%	11%	159%
Tele2					
Vara puhasrentaablus	10,5%	22,7%	9,4%		
Vara käibesagedus	0,63	1,19	0,97	75%	32%
Käibe puhasrentaablus	16,6%	19,2%	9,8%	25%	68%

Allikas: Autori arvutused, lisas 10 esitatud andmete põhjal

EMT-l pole varade lisandumine müügitulu tõstnud, seetõttu on vara puhasrentaablus analüüsitud perioodil langenud kaks korda. Vaatamata järsule langusele on EMT vara puhasrentaablus turus keskmisest oluliselt kõrgemal tasemel. Ka siin on põhjuseks raha, mida kontodel ja kassas ei hoita ning kasutatakse selle asemel kontsernikontosid. Samal põhjusel on väga heal tasemel ka vara käibesagedus. Vara puhasrentaabluse langust mõjutab peamiselt käibe puhasrentaabluse langus, mis oli oma mõjuulatusest 2011. aastal 89% ja 2010. aastal 72% (Ibid.).

2011. ja 2010. aasta võrdluses on Tele2-l olnud suur muutus vara puhasrentaabluses, mis on peamiselt seotud varakäibesagedusega. Varakäibesagedus oli 2010. aastal madal, sest 2010. aastal tasaarveldatud laen emafirmale oli 31.12.2009 kuupäeva seisuga bilansis kajastatud ja mõjutas 2010. aasta keskmise vara väärtust. 2012. aasta tagasihoidlik tulemus on seotud peamiselt eelmistest aastatest madalama kasumiga, mille tõttu mõjutas käibe

puhasrentaablus vara puhasrentaablust mõjuulatusega 68%. Ülejäänud langus oli seotud uue tütarettevõtte soetamisega 2012. aastal, mis tõstis oluliselt ettevõtte vara väärtust.

2.4.2. Omakapitali tasuvuse teguranalüüs

EMT omakapitali puhasrentaabluse näitajad on kolme aasta jooksul olnud languses. Peamine põhjus oli aruandeaasta kasumi langus. Ülejäänud omakapitali osad on jäänud võrreldes eelnevate aastatega samale tasemele. Sama tuleb välja teguranalüüsis, kus on näha, et kahe aasta jooksul on suurima mõjuulatusega tegur käibe puhasrentaablus, millel on mõjuulatus kuni 174% ehk see mõjutab langemisel omakapitali puhasrentaablust enim (tabel 10).

Tabel 10. Omakapitali tasuvuse teguranalüüs 2010.–2012. aastal

EMT	2010	2011	2012	Mõjuulatus	
				2011 / 2010	2012 / 2011
OMK puhasrentaablus	83,9%	71,5%	56,1%		
Finantsvõimendus	1,65	1,75	2,29	-42%	-142%
Vara käibesagedus	1,80	1,76	1,56	15%	68%
Käibe puhasrentaablus	28,3%	23,2%	15,7%	127%	174%
Elisa					
OMK puhasrentaablus	16,5%	15,5%	16,4%		
Finantsvõimendus	1,12	1,11	1,10	-16%	11%
Vara käibesagedus	0,92	0,88	0,84	-68%	79%
Käibe puhasrentaablus	16,1%	16,0%	17,7%	185%	10%
Tele2					
OMK puhasrentaablus	11,2%	25,9%	10,6%		
Finantsvõimendus	1,06	1,14	1,12	5%	3%
Vara käibesagedus	0,63	1,19	0,97	71%	31%
Käibe puhasrentaablus	16,6%	19,2%	9,8%	23%	66%

Allikas: Autori arvutused, lisa 10 esitatud andmete põhjal

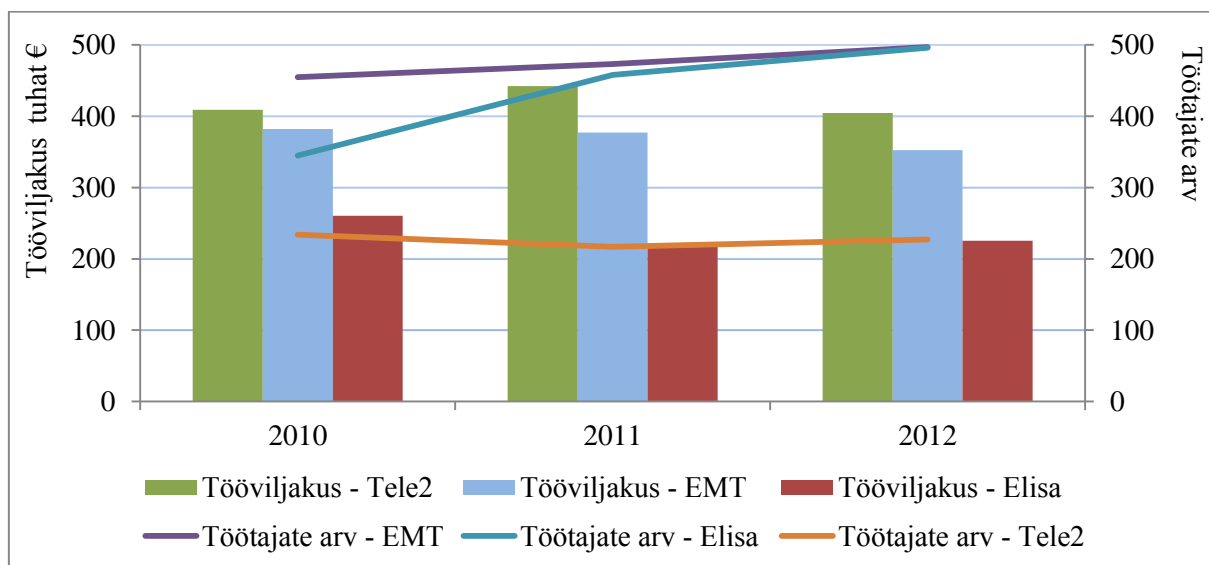
Elisa on vaatamata omakapitali pidevale kasvule hoidnud kolme aasta jooksul omakapitali puhasrentaablust samal tasemel. See on osutunud võimalikuks ärikasumi kasvatamise abil, millele omakorda on kaasa aidanud investeeringute vähendamine ja müügitulu tõus. Nagu ka vara puhasrentaabluse puhul, on omakapitali puhasrentaablus võrreldes

konkurentidega madalamal tasemel, mis on peaauglikult seotud suure jaotamata kasumi osakaaluga omakapitalis.

Tele2 2011. aasta omakapitali puhasrentaabluse näitajat mõjutab 2010. aastal omakapitali koosseisust kadunud eelmiste perioodide jaotamata kasum, mis tasaarveldati laenuna emafirmale. Seetõttu põhjustas järsult tõusnud varakäibesagedus omakapitali puhasrentaabluse tõusu. 2012. aastal langenud ärikasum mõjutas omakapitali puhasrentaabluse näitajaid negatiivselt.

2.5. Tõõjõu kasutamise analüüs

Tõõjõud on mobiilsideettevõtetele oluline valdkond, kuna suur kliendibaas kasvatab kliendikontaktide hulka ning nende haldamiseks ülesehitatud lai teenindusvõrk vajab suurel hulgal kompetentseid tõõtajaid. Samuti on tõõjõudu vaja kliendibaasi kasvatamiseks konkurendi klientide arvelt – tegevus, mis nõuab sadade tuhandete kontaktide tegemist konkurendi kliendi suunal. Kuigi kolm ettevõtet tegutsevad samas sektoris, on nende tõõjõuviljakus oluliselt erinev, erinedes näiteks Elisa ja Tele2 2011. aasta näitajate põhjal enam kui kaks korda (joonis 15).



Joonis 15. Tõõviljakus ja tõõtajate arv Allikas: lisa 7

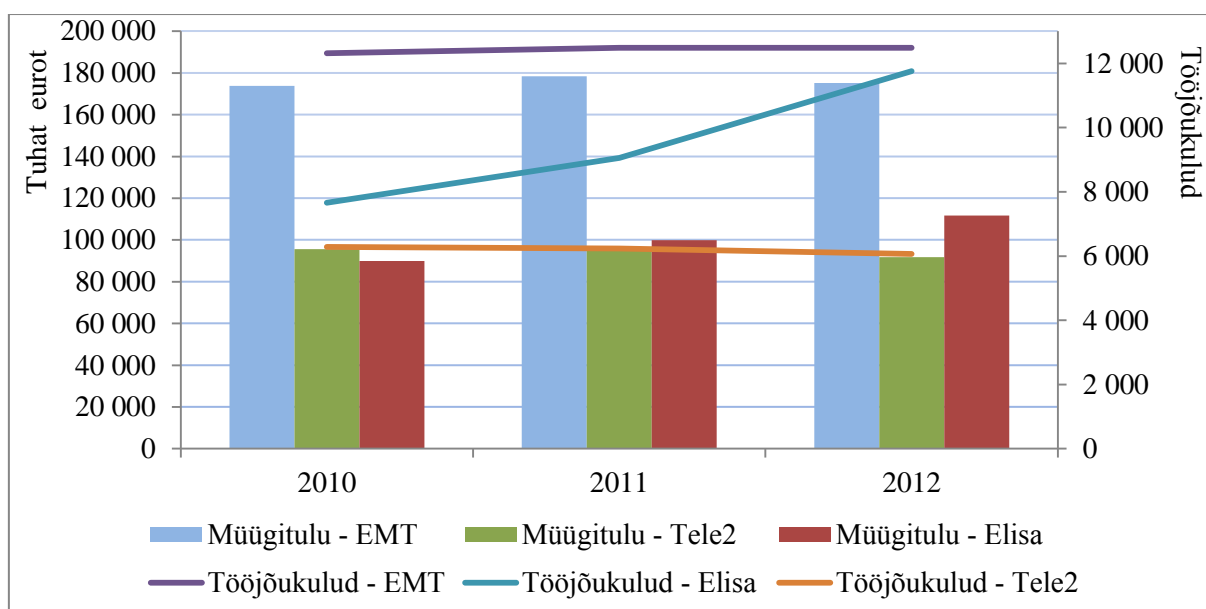
Töövõljakuse näitajad olid peamiselt mõjutatud ettevõtete erinevast kliendikäsitlusest – viisist, kuidas ja kelle poolt teenusepakkuja kliente teenindatakse, ning otsusest, kas enamik kliendiga seotud töid tehakse ära ettevõtte sees, nagu seda teeb Elisa, või kasutatakse selleks teenusena sisseostetud klienditeenindust, nagu seda teeb Tele2. Ettevõttesisene tööjõu hoidmine on vähem paindlik, kuna suurema kontaktide mahu teenindamiseks vajaliku tööjõu kiire juurdevärbamine ja koolitamine on oluliselt kulukam ja keerulisem kui partnerilt suurema teenuse mahu ostmine. Samuti on väiksema mahu kliendikontaktidega perioodidel raske kulusid optimeerida, sest ettevõttesse palgatud teenindajate tööjõukulud kontaktide vähenemisega ei lange. Teisalt on kvaliteedi tase ettevõttesisese teenindusüksuse puhul alati kõrgem ja ühtlasem, kuna üksus on paremini kontrollitav ning teenindusjuhid jagavad suurema tõenäosusega ettevõtte väärtusi ja kultuuri. Kõrgem ja ühtlasem teeninduskvaliteet on aga otseses seoses kliendi rahuloluga, mis omakorda tõstab kliendi lojaalsust ja muudab kliendi liikumise konkurendi kliendiks vähem tõenäoliseks (Kim, 2004). Seetõttu kasutab EMT kombineeritud versiooni. Enda kliendibaasi teenindamiseks kasutatakse peamiselt ettevõttesisest tööjõudu, kuna sellisel kliendil on enamasti keerulisemad küsimused, mis vajavad lahendamiseks kogu teenusteportfelli tundmist. Konkurendi kliente hankides kasutatakse aga sisseostetud tööjõudu, kuna selleks on enamasti vaja tunda konkreetset pakkumist ning omada võrdlust konkurendi samalaadsete pakkumistega.

Töötajate arvu ja töövõljakust mõjutab lisaks teenindusüksuste suurustele ka ettevõtte teiste funktsioonide tsentraliseerimise määr kontserni tasandil ehk osakaal, palju Eesti äriüksusele vajalikest funktsioonidest teostatakse Eestis ja millisel määral tehakse neid väljaspool Eestit, mõnes samasse kontserni kuuluvas ettevõttes. Tele2 on oma pikaajalise hinnaliidri strateegiaga oluliselt tsentraliseeritum kui konkurendid EMT ja Elisa.

Võrreldes 2010. aastat 2012. aastaga langes töövõljakus kõige enam Elisal. Negatiivselt mõjus töötajate arvu kiirem kasv võrreldes müügitulu kasvuga (joonised 15 ja 16). Töötajate arvu järsk kasv oli Elisas seotud peamiselt turu hõivamise taktika elluviimisega, mille jaoks oli vaja oluliselt tõsta telemarketingi töötajate arvu. Telemarketingi teenuse sisseostmise asemel suurendas Elisa töötajate arvu ettevõtte sees. Elisa töötajate arv suurenes analüüsitud perioodil 44%, 2009. aasta lõpus oli Elisas töötajaid 317 (Elisa..., 2010), 2012. aasta lõpus juba 519 (Elisa..., 2013). Seetõttu kasvasid tööjõukulud 53% ja tööjõukulude osakaal müügitulust 8,5%-lt 10,5%-le (lisa 7). Mõju Elisa müügitulule oli

märkimisväärne, kuid müügitulu kasv jäi tööjõukulude kasvust tagasihoidlikumaks, ulatudes analüüsitud perioodil 23%-ni.

EMT tööjõukulud hoiti analüüsitud perioodil 2009. aastast madalamal tasemel, kuid selle tulemusena ei kasvanud ka ettevõtte müügitulu ning tööviljakus langes (EMT..., 2010). Tele2 suutis tööviljakuse järsu languse ära hoida, vähendades töötajaid, kuid kuna müügitulu suhteline langus oli töötajate arvu suhtelisest langusest kiirem, siis langes vähesel määral ka ettevõtte tööviljakus. Nii kaotasid EMT ja Tele2 turuosa, kuna ettevõtte ei jõudnud tegeleda kõigi numbriliikuvuse käigus lahkuvate klientidega ning seetõttu ei toimunud ka müügitulu kasvu konkurentidelt juurdehangitud klientide arvelt (joonis 16).



Joonis 16. Müügitulu ja tööjõukulud Allikas: lisa 7

Tööjõu analüüsi järelalusena võib välja tuua, et tööjõu efektiivsuse seisukohalt oli Elisa jõuline tööjõukulude suurendamine vaid osaliselt õigustatud, kuna tööjõukulud kasvasid kiiremini kui sellest sammust teenitud müügitulu. Samas nähtub peatükis 1.2.1. tehtud turuosa muutuste analüüsist, et on suudetud hoida keskmise numbri müügitulu langust samas tempos võrreldes turu keskmisega, mis omakorda on säilitanud lisamüügi potentsiaali oma kliendibaasile, turuga samal tasemel.

Tele2 taktika hoida tööjõukulud stabiilsena mõjus nii turuosadele kui ka müügitulule negatiivselt, vähendades ettevõtte turuosasid ning sellega koos ka keskmise kliendi

kasumlikkust. Turu keskmisest väiksema kasumlikkusega kliendile on tulevikus keerulisem müüa lisateenuseid ja seeläbi kasvatada kogu kliendibaasi kasumlikkust, mis omakorda pärsib Tele2-e kasvupotentsiaali tulevikus.

Sarnaselt Tele2-ga töjõukulude hoidmise taktika valinud EMT oli SIM-kaardi turuosas kõige suurem kaotaja, kuna ei jõudnud piisavalt palju tegeleda olemasoleva kliendiga, kuid samal ajal suudeti hoida müügitulu turuosa langust oluliselt tagasihoidlikumana. Seega võib selle taktika lugeda osaliselt efektiivseks, kuna hinnatundliku kliendi lahkumine parandas kliendibaasi suhtelist maksevõimet võrreldes turu trendiga.

2.6. Optimaalse rahajäägi leidmine

Eelnevates peatükkidest selgus, et nii Elisa kui Tele2-e raha jääk on suur. Autor peab seda ebaefektiivseks, kuna raha jääk tasub hoida vaid niivõrd suur, kui seda on jooksvaks äritegevuseks vaja (Kõomägi, 2006). Reservi hoidmise vajadus sõltub väliste finantseerimisallikate kättesaadavusest. Pole mõtet hoida reserve, kui ettevõttel on avatud arvelduskrediit, vaid ettenägematud kulud tuleb katta arvelduskrediidi abil. Raha juhtimise peaesmärk on viia maksevõime risk miinimumini, sealjuures arvestades, et liigse sularaha hoidmine vähendab rentaablust. (Tearu, 2005) Rahaliste vahendite efektiivsuse analüüsimiseks, leiab autor optimaalse raha jäägi analüüsitud ettevõtete kohta. Probleemi lahendamiseks on mitu rahajäägi planeerimise mudelit, millest peamiseks on Baumoli ja Milleri-Orrri optimaalse rahajäägi mudelid. Nende eesmärk on minimeerida raha hoidmise ja väärtpaberite ostumüügiga seotud kulutusi (Ibid.). Mudelid erinevad üksteisest selle poolest, et Baumoli raha juhtimise mudel määrab optimaalse raha koguse, eeldades, et raha väljamaksed on jaotatud võrdselt ajas. Milleri-Orrri mudel seevastu arvestab ebakorrapäraste ja eri suurustega raha väljamaksetega (Baker jt, 2009). Milleri-Orrri mudelit on siinses töös keeruline kasutada, kuna mudel eeldab ebakorrapärasustega arvestamiseks seda, et leitakse päevase rahakäibe variatsioonid. Nende andmete puudumisel kasutab autor optimaalse rahakoguse leidmiseks Baumoli raha juhtimise mudelit. Raha optimaalne kogus on leitud valemi 1 abil.

$$C^* = \sqrt{\frac{2TF}{i}}, \quad (1)$$

kus

F – väärtpaberitehingu maksumus,

T – kogu perioodi rahavajadus,

i – raha investeerimisest saadav intressimäär perioodis.

Väärtpaberitehingu maksumuse arvutamise aluseks võtab autor väärtpaberitehingu maksumuse 31,96 € vastavalt Swedbank ASi hinnakirjale (tehingud pangaväliste välisväärt-paberitega, arveldusega vastaval kohalikul turul, Soome, Rootsi, Norra, Taani väärtpaberid). Kuna arvutus on aastapõhine, siis arvestab autor, et korrigeerivaid väärtpaberitehinguid tehakse umbes kaks korda nädalas ehk 100 korda aastas. Kogu perioodi rahavajaduseks on võetud kasumiaruandes näidatud aastased kulud. Intressimääraks on võetud 2,5%, mis on tuletatud OMX Helsingi 25 indeksi 05.04.2013–04.04.2014 tõusust ja moodustab sellest 10%. Teisisõnu on eeldatud, et ettevõtte investeerib vaba raha Helsingi börsil enim kaubeldud 25 ettevõtte aktsiatesse ja saab seal kümme korda väiksema tootluse võrreldes indeksiga.

Arvutusest selgub, et Elisa tegelik rahakogus ületab analüüsitud aastatel oluliselt Baumoli mudeli järgi leitud vajalikku rahakogust, ületades 2012. aastal optimaalset raha-kogust juba enam kui 15 korda (tabel 11).

Tabel 11. Raha optimaalse jäägi võrdlus raha jäägiga bilansis (miljonites eurodes)

EMT	2010	2011	2012
Raha kontol	0,3	0,4	0,5
Vajalik rahakogus	5,2	5,5	5,7
Raha ülejääk	-4,9	-5,1	-5,2
Elisa			
Raha kontol	49,8	64,6	77,7
Vajalik rahakogus	4,1	4,3	4,6
Raha ülejääk	45,7	60,3	73,1
Tele2			
Raha kontol	0,7	17,7	8,7
Vajalik rahakogus	4,3	4,3	4,3
Raha ülejääk	-3,6	13,5	4,4

Allikas: Autori arvutused, lisa 10 esitatud andmete põhjal

Konkurentidest ületab ka Tele2 tegelik raha jääk vajalikku raha jääki. Analüüsitud ettevõtetest on EMT raha jääk ainsana oluliselt väiksem kui mudeli järgi arvatud vajadus, mida võib pidada ohu märgiks. Teiselt poolt, nagu töö eelnevates osades on välja toodud, kasutab EMT väga kergesti kättesaadavaid kontsernisiseseid finantseerimisallikad ja seetõttu pole kontodel raha hoidmine vajalik.

Eelneva põhjal võib kinnitada, et Elisa ja Tele2 rahajuhtimine on ebaefektiivne ning EMT rahajuhtimine efektiivne.

2.7. Ettevõtete tugevad ja nõrgad küljed

Järgnevas alapeatükis, võtab töö autor kokku analüüsitud ettevõtete nõrgad ja tugevad küljed, mis selgusid analüüsides ettevõtete 2010.–2012. finantsaruandeid

Elisa tugevuseks analüüsitaval aastatel oli müügitulu kasvatamine langeval turul. Tulemus saavutati turuosa suurendamise ja teise positsiooni võitmise kaudu turul. Turuosa juurdevõitmiseks rakendati ettevõttesisest telemarketingi tööjõudu, et hankida uusi kliente konkurentide kliendibaasist, pakkudes operaatori vahetust. Peamiseks argumendiks sai majanduslanguse ajal tugevalt fookuses olev odav hind. Taktika viidi edukalt ellu ja Elisa võitis juurde 6% turust. Tänu turuosa tugevale kasvule suutis Elisa ainukesena tõsta müügitulu kahel järjestikusel aastal.

Elisa peamise nõrkusena näeb autor ebaefektiivset vabade rahaliste vahendite juhtimist, täpsemalt üleliigse raha hoidmist. Elisa puhul on raha ebaefektiivselt kasutatud kõigi kolme analüüsitud aasta jooksul ja raha ülejääk kasvab. Nende tunnuste põhjal võib seda välja tuua ettevõtte peamise nõrkusena.

Elisa nõrkus on samuti varade ja omakapitali madal efektiivsus, mis on seotud omakapitali ja varade liiga kõrge väärtusega ning eelmainitud raha ebaefektiivse juhtimisega.

EMT tugevusteks analüüsitud perioodil peab autor vara ja omakapitali kõrget puhasrentaablust võrreldes konkurentidega ning efektiivset raha juhtimist. Vara puhasrentaabluse hea tulemus on saavutatud käibevarade efektiivse juhtimisega. Omakapitali efektiivsus on Eesti mobiilsideturu kõrgeimal tasemel tänu jaotamata kasumi dividendidena väljamaksmisele. Sii lisandub oskus hoida kõige paremini müügitulu ühe telefoninumbri kohta (lisa 5), jäädes analüüsitud perioodil tööjõukuludes samale tasemele. Numbripõhise müügitulu vähima languse põhjuseks võib pidada vähem kasumliku kliendibaasi liikumist

konkurentide juurde, tööjõu efektiivsuse puhul aga otsust kasutada paindlikku sisseostetud telemarketingi teenust, et katta ajutise hinnasõja aegne tööjõuvajadus.

EMT nõrkus oli käibe puhasrentaabluses langemine turu teisele kohale. Peamiseks põhjuseks oli kulurea „Toore, materjal ja teenused“ suurenemine 17,8 miljoni euro võrra, samal ajal kui müügitulu tõusis vaid 1,3 miljonit eurot (EMT..., 2013). Eelnimetatud kulurea suurenemisele aitas kaasa madala kasumlikkusega kaubamüügi osakaalu tõus kõrge kasumlikkusega operaatoriteenuste arvelt. Lisaks mõjutas negatiivselt sisseostetud teenuste mahu tõus, mis oli muuhulgas seotud välise telemarketingi teenuse sisseostmisega.

Tele2 tugevus on tööjõu tööviljakus, mis on seoses töötajate vähese arvuga suurem kui konkurentidel. Hinnasõjaks vajalikku tööjõudu osteti sisse rohkem kui eelnevatel perioodidel. Väljatoodud tugevus polnud vaadeldava perioodi põhine, vaid Tele2 üldise kulude strateegia osa, mille kohaselt ostetakse võimalikult palju teenuseid sisse ja tegeletakse ise vaid tuumiktegevustega.

Tele2 nõrkus analüüsitud perioodil oli müügitulu langus kolmandale kohale. Kuigi SIM-kaardi turuosas kaotas 2010.–2013. aastal rohkem EMT, siis müügitulu turuosas jäi suurimaks kaotajaks Tele2. Üheks põhjuseks võib pidada Tele2 kliendibaasi suuremat hinnatundlikkust, mis aitas hinna argumenti kasutanud Elisal saada Tele2 klientide hulgast rohkem kasumlikke kliente kui EMT-lt. Viimast väidet toetab tabel 12, kus on näha, et samal ajal kui turu keskmine müügitulu numbri kohta langes 28% ehk 211 eurolt 152 eurole aastas, langes Tele2 keskmine müügitulu numbri kohta 36%, vähenedes 2013. aastaks 132 eurole (tabel 12).

Tabel 12. Keskmine müügitulu mobiiltelefoninumbri kohta aastas (eurodes) 2010.–2013. aastal

Aasta	Elisa	EMT	Tele2	Turu keskmine
2010	205	218	205	211
2011	200	224	193	209
2012	175	202	180	188
2013	145	169	132	152
Langus 2013. aastal võrreldes 2010. aastaga	30%	23%	36%	28%

Allikas: lisa 5

Ka Elisa müügitulu numbri kohta langes kiiremini kui turu keskmine, vähenedes 2013. aasta ja 2010. aasta võrdluses 30% ehk 145 euroni aastas. Turu keskmist langust aeglustas EMT, kelle keskmine numbripõhine tulu langes analüüsitud perioodil 23% ehk 218 eurolt 169 eurole aastas ühe numbri kohta.

Tele2 teiseks oluliseks nõrkuseks, mis pärsib äri tulevikus, peab autor madalaimat turupositsiooni. Alates 2012. aastast on Tele2 klientide arvult väikseim turuosaline Eesti mobiilsideturul. Viimasel kohal olles on turupositsiooni ja seeläbi majandustulemuste parandamine väga ressursimahukas tegevus. Viimast väidet toetab asjaolu, et turuosa hõivamise strateegia elluviimisel kasvas Elisa töajookulu kahe aasta jooksul 53%. Lisaks kõige väiksemale kliendibaasile on Tele2-l ka kõige hinnatundlikum kliendibaas, mis vähendab teenuste lisamüügi potentsiaali olemasolevale kliendibaasile (lisa 5).

3. ETTEPANEKUD EFEKTIIVSUSE TÕSTMISEKS NING MÜÜGITULU KASVATAMISEKS

On ilmne, et ainult olemasolevate tegevustega jätkamine ei kata regulatsioonist ja konkurentsist tulenevaid müügitulu kaotusi. Müügitulu languse pidurdamiseks ja kasvu taastamiseks tuleb otsida täiendavaid tuluallikaid, nii praeguse kliendi kasumlikkuse tõstmise kui ka uutesse ärivaldkondadesse sisenemise teel. Samuti tuleb pöörata olulist tähelepanu vara kasutamise efektiivsusele.

3.1. Ettepanek 1. Madala põhivarainvesteeringuga uued tuluallikad

Käesolevas alapeatükis pakub autor välja ettepanekud selliste lisaväärtusteenuste ja partnersuhete arendamiseks, mis eeldavad väiksemaid põhivarainvesteeringuid, võrreldes mobiilside traditsiooniliste investeeringutega. Sellest tulenevalt võimaldab ettepanekute rakendamine parandada Elisa ja Tele2 varade ja omakapitali puhasrentaablust, mis teise peatüki analüüsi põhjal oli EMT tasemest oluliselt madalam. Pakutud ettepanekute rakendamine on oluline ka EMT-le, kelle varade puhasrentaablus on analüüsitaval perioodil langenud ligi kaks korda, seda peamiselt seoses tulumaksueelse kasumi langemisega. Kasumi langus on analüüsi põhjal omakorda seotud kasumliku operaatorteenuse müügi asendumisega vähem kasumliku kaubamüügiga. Kasumlikkuse taastamiseks on EMT-l vaja operaatorteenuste müügimahtusid tõsta lisaväärtusteenuste müügi arvelt.

Lisaväärtusteenuse näitena võib tuua praegu Eestis toimiva mobiil-ID, mis võimaldab elektroonilistes kanalites sama funktsionaalsust, mis ID-kaart. Mobiil-ID on operaatorile lisaks kuutasule kasulik ka numbriliikuvuse pidurdamisel. Numbriliikuvuse puhul on vaja uue operaatori kontoris mobiil-ID uuesti sõlmida ja teha kõik esmakordsed valideerimistegevused, mis teeb numbriliikuvuse kliendile ebamugavaks. See pole küll eesmärk omaette, kuid kui

kliendil on tulevikus mitmeid selliseid lisaväärtusteenuseid, siis mõneprotsendine soodustus operaatori vahetamise otsust enam ei mõjuta.

Sarnasteks lisaväärtusteenusteks võib tulevikus pidada NFC-standardi (lähiväljaside) teel realiseeritavaid teenuseid. NFC võimaldab seadmetel algetada andmevahetusseansse raadioside abil, pelgalt üksteist puudutades. Üks standardi rakendustest on makseteenus, kus standardit toetava telefoniga saab teha makseid, nagu pangakaardigagi, erinevus on vaid selles, et tavapärane pangakaart tuleb makseterminali sisestada, kuid selle teenuse puhul tuleb makseterminali telefoniga üksnes puudutada. Esimestel aastatel võib konkurentsieeliseks olla teenus ja selle innovaatilisus iseenesest, olles eksklusiivselt avatud vaid ühe operaatori klientidele. Teiseks NFC-makse kasuks operaatoritele on mobiil-ID puhulgi väljatoodud seotus SIM-kaardiga ning sellest tulenevad takistused numbriliikuvuse korral, kus teenuse kasutamiseks teise operaatori juures tuleb kõik esialgsed seadistamised uuesti teha. Kolmanda eduna on NFC-makse puhul võimalik ärimudel, kus väikese rahalise väärtusega maksed arveldatakse operaatori arvelduse kaudu, mitte otse pangaga ehk mobiilioperaatorid saavad hakata pakkuma krediitkaardi teenustega sarnast teenust. See võimaldaks tõsta küll mobiilsideoperaatorite müügitulu, kuid lisandväärtust see oluliselt ei looks, sest pakutud ärimudeli kasumlikkus on madal.

Vajadus NFC-maksete järele maailmas aina kasvab. Kinnituseks võib pidada mitmeid edukaid pilootprojekte üle maailma, kus kliendid tasuvad ostude eest NFC-tehnoloogiat toetava telefoniga. Selle ärivaldkonna laienemist soodustab ka suurenev NFC-toega telefonide valik. Kuigi NFC-maksest kujuneb üks peamistest NFC-tehnoloogia rakendamise viisidest, võib ainult makseteenusest jääda väheseks, et saavutada suurt menu. Teenusepakkujad peavad kliendile pakkuma ka muud lisaväärtust, nagu näiteks püsikliendikaardi rakendused, mis lisaks pangakaardile vabastavad kliendi plastist kliendikaartidest (Nordlund, 2012).

Eestis saab NFC-standardi kasutamise näitena tuua samuti makseteenuse. 2013. aasta sügisel algatas EMT avaliku pilootprojekti, mille eesmärk oli testida NFC-teenuse „Pangakaart mobiiltelefonis“ prototüüplahendust. Pilootprojektis osalesid lisaks EMT-le ka Danske Bank, Nordea Pank, SEB Pank, Swedbank ning Tallinna Kaubamaja Grupp (E24, 2013).

Sarnaselt Nordlundi käsitleusega peab EMT ASi lisateenuste osakonna juhataja Holger Haljand NFC-teenuste edu peamiseks eelduseks kliendi valmisolekut neid teenuseid kasutada, mitte ettevõtete tehnoloogilist valmidust teenuseid pakkuda, mida ka Eesti pilootprojektiga

„Pangakaart mobiiltelefonis“ testiti. Selleks peavad disainitud teenused looma kliendile selgemat lisaväärtust kui plastkaartidest loobumine. Näiteks võib selliseks täiendavaks lisaväärtuseks olla Eesti kontekstis ühistranspordikaardi integreerimine telefoniga. Vaatamata hetkel veel ebaselgele tarbijate eelistusele peetakse NFC potentsiaali suureks ning töö selle tehnoloogia põhise lisaväärtuse pakkumise suunal käib. H. Haljand on selle teenuse ärilise edukuse suhtes pigem optimistlik, tuues näiteks mitmeid edukaid projekte Prantsusmaal ning fakti, et suurimad makseteenuse vahendajad on välja töötanud tehnilised tingimused selle teenuse integreerimiseks nende infosüsteemidega. See kõik annab lootust, et NFC-st võib saada sama populaarne teenus kui mobiil-ID. (lisa 9)

Elisa ja Tele2 võimalusi eelnevalt kirjeldatud teenust pakkuma hakata hindab autor väga heaks, sest kui NFC-makse saab Eestis teoks, siis on pankade ja kaupmeeste loomulik huvi, et teenust saaks kasutada kõigi operaatorite kliendid. Kuna suurema kasutajate arvu puhul tasuvad NFC-makse juurutamisele kulunud investeeringud end kiiremini ära. Seda hinnangut toetab ka Itaalia mobiilsideoperaatorite põhjal tehtud analüüs, millest selgus, et innovaatiliste teenuste edukusele mõjub väliste koostööpartnerite mitmekesisus ja sellest tulenev laiem kõlapind turul sama positiivselt kui teenuse enda reklaam. (Frattini jt, 2013) Seega toetab viimane väide kõigi operaatorite kaasatuse vajalikkust teenuse populariseerimiseks ja äriliseks eduks.

Müügitulu ja kasumlikkuse vaates on üks paljulubavamaid valdkondi mobiilsesse internetti ühendatud andmeside moodulitega seotud valdkond ehk M2M (ingl k *machine-to-machine*) telemaatikateenused. M2M moodulite näol on tegemist seadmetega, mis võimaldavad interneti kaudu juhtida paljusid masinaid, alustades saunakeristest ja valve-süsteemidest ning lõpetades suurte tehastega. Prognoositakse, et 2017. aastaks on mobiilsidevõrgu vahendusel internetti ühendatud maailma rahvastikust enam M2M seadmeid (Cisco, 2013). Eesti telemaatika teenuse näitena võib tuua Elektrilevi OÜ poolt paigaldatavate kaugloetavate elektriarvestite projekti, mille läbiviimiseks on nelja aasta jooksul vaja kokku 62 396 SIM- kaarti. Hanke võitnud EMT-le tähendab see kliendibaasi suurenemist 62 396 numbri võrra. (E24, 2012). Autori arvutuste kohaselt teenib EMT antud projektilt ligi 1,9 miljonit eurot müügitulu aastas. Arvutus on tehtud eeldusel, et antud SIM-kaartidele paigaldati „M2M kodu“ pakett, kuutausuga 2,59 € (ilma käibemaksuta), mis sobib autori hinnangul Elektrilevi vajadustega kõige paremini. Lisaks müügitulule peetakse M2Mi operaatoritele heaks ärivaldkonnaks seoses järgnevaga (Ericsson, 2011):

1) Madalad kulud

- M2M-turul puuduvad allahindlused ja kampaaniad, seega langevad nende tegevustega seotud kulud.
- Vähene tehnilise toe pakkumise vajadus, kuna seadistamise ja paigaldamisega tegelevad asjatundjad ning teenusepakkuja peab hoolitsema vaid sideteenuse toimimise eest.
- Ühel kliendil sarnaselt Elektrilevile sadu M2M-numbreid. Arveldus ja halduskulud ühe kliendi kohta madalad.
- Väike hulk erinevaid M2M-seadmeid lihtsustab niigi vähese tugiteenuse osutamist. Ei teki nutitelefonide maailmast tuntud seadmete paljususega seotud ühilduvusprobleeme.

2) Lihtne planeerimine

- Vähene M2M-klientide liikumine teistesse võrkudesse, sest võrgu-vahetamisega kaasneb suure töömahuga M2M-moodulite ümberseadistamise vajadus.
- Lihtsamalt prognoositav teenuste tarbimise maht. Maht on valdavalt väike, kuna peamiselt edastatakse arvandmeid ning sellest tulenevalt on kasutatavad andmemahud väikesed.

Operaatori kasust on suurema edu eeldus, nagu ka NFC puhul, kliendi kasu. Tulevikus on M2M-tehnoloogia kasutus oluliselt laiem kui eelnevalt kirjeldatud, hõlmates personaalse tervishoiu teenuseid, autotööstust, kodujuhtimist, liikluse juhtimist jne. Cisco hinnangute põhjal on 2013.–2022. aastatel M2M-lahendustega võimalik saavutatav efektiivsus maailma majandusele väärt 14,4 triljonit USA dollarit. Kuigi mainitud summa on muljetavaldav, arvestab see vaid äriettevõtete kasu, jättes analüüsist välja avaliku sektori ja kodumajapidamiste efektiivsuse kasvu. Efektiivsus saavutatakse viies valdkonnas (Bradley, 2013):

- 1) varade efektiivsem kasutamine – 2,5 triljonit USA dollarit,
- 2) töötajate tööviljakus – 2,5 triljonit USA dollarit,
- 3) tarneahel ja logistika – 2,7 triljonit USA dollarit,
- 4) kliendikogemuse paranemine – 3,7 triljonit USA dollarit,
- 5) innovatsiooni kiirenemine – 3,0 triljonit USA dollarit.

Kasude kõrval toob erialakirjandus välja ka ohu, millega selle lisateenuse laiatarbeteenusena kasutuselevõtul arvestada tuleb. Ohuks on signaliseerimise mahtude oluline tõus, mis võib viia võrkude ülekoormuseni (Zaus jt, 2014). Signaliseerimine on infovahetus, mis on peamiselt vajalik seadmetevahelise ühenduste saavutamiseks ja kontrollimiseks ning telekommunikatsioonivõrgu info haldamiseks. Teisisõnu, suure hulga M2M-seadmete lisandumisega võrku tuleb arvestada signaliseerimise tõusust põhjustatud mõjuga ülejäänud võrguteenustele ning vajalikele investeeringutele selle ohu minimeerimiseks.

Elisa ja Tele2 pakuvad juba praegu M2M-teenuseid, kuid kaugloetavate elektri-arvestite projektiga võrreldavaid mahte on Eestis raske saavutada, ilma et puuduks avaliku sektori tellimus. Sellisteks tellimusteks võiksid olla näiteks kaugloetavad meditsiiniseadmed, mis võimaldavad eraldatud paikades elavatel eakatel saata perearstile vajalikke terviseandmeid reaajas, vms sotsiaalsfääri teenused, kus tellimus tuleb riigilt ja vajadus teenuse järele on paljudel.

Veel üheks valdkonnaks, mis võimaldaks telekommunikatsiooniettevõtetal teenida lisatulu, peavad paljud konsultatsioonifirmad pilveteenuseid. Pilveteenusteks nimetatakse rakendusi, mis on kliendile kättesaadavad internetiühenduse kaudu. Neid rakendusi pakutakse teenusepakkuja riistvaral vastupidiselt traditsioonilistele rakendustele, mis on paigaldatud kliendi riistvarale (arvuti/server vms). Selline teenus võimaldab kliendil teenuse mahte vajaduse korral kiiresti tõsta, rentides teenusepakkujalt juurde võrguketta ruumi või arvutusvõimsust. Lihtsamatest pilveteenustest on laialt levinud näiteks Dropbox, mis võimaldab hoida arvutifaile oma arvuti kõvaketta asemel teenusepakkuja võrgukettal ja pääseda failidele ligi ükskõik millisest internetti võimaldavast seadmest. See omakorda võimaldab lühiajalist kõvakettaruumi puudust leevendada kõvaketta väljavahetamise asemel võrguketta lisaruumi rendiga. Lisaks kindlustab pakutud teenus kõvaketta purunemisest põhjustatud informatsiooni kao. Keerulisema pilveteenuse näitena võib tuua salesforce.com, mis pakub teenindustevõtetele kliendihaldustarkvara, ilma et ettevõtte peaks selleks omama enda IT-taristut, piisab vaid teenindajate käsutuses olevatest internetiühendusega seadmetest.

Pilveteenused on küll kiire, kuni 30% müügitulu kasvuga valdkond, kuid peamist müügitulu jagavad üksikud suured globaalsed ettevõtted, kes pakuvad oma teenuseid tasuta või väga väikese tasu eest. Seda võimaldab suur klientide arv ja sellest tulenev madal rakenduste arenduskulu kliendi kohta, mis teeb selliste ettevõtetega konkureerimise samade teenuste turul väga raskeks. Sellest tulenevalt tuleb Eesti telekommunikatsiooniettevõtetal,

sealhulgas mobiilsideettevõtetal pilveteenuste ärivaldkonda sisenedes fookustada oma ressursid kahele tugevusele, mis on lokaalsete turu vajaduste tundmine ja kontroll sidevõrkude üle kliendist teenusepakkujani. Lokaalne turuvajaduste tundmine aitab pakkuda sisu ja rakendusi, mis on olulised vaid Eestis tegutsevatele era- või ärikliendile. Kontroll sidevõrkude üle kliendist teenusepakkujani võimaldab arendada spetsiaalseid rakendusi, pakkudes lisaks teenuse toimivuse garantiile ka sidevõrkude toimivuse garantiid, mida ilma oma võrguta globaalsed teenusepakkujad teha ei saa. (Taga jt, 2013)

Pilveteenused on võimalus tõusta väärtusahelas, muutudes lihtsast sidepakkujast ka sisupakkujaks. Hea näitena sellisest kontseptsioonimuutusest on Zone Media OÜ, kes käivitas oma pilveteenuse 2014. aasta märtsis, muutudes taristupakkujast ka tarkvarapakkujaks (Jürgens, 2014).

Ettepaneku rakendamiseks on parimad väljavaated EMT-1, kelle tihe koostöö Elion Ettevõtte ASiga annab ligipääsu vajalikele kompetentside ja taristu ressurssidele. Elisa ja Tele2 puhul on lihtsaim viis ettepanek realiseerida, soetades pilveteenuseid pakkuva ettevõtte tagades sellega kiire antud teema kompetentsi loomine. Samasuguse tee on valinud mitmed rahvusvahelised sideettevõtted, nagu Verizon ja CenturyLink, saades ostuga kaasa ka teenuse osutamiseks vajalikud kompetentsikeskused, mida oleks vastasel juhul tulnud pika aja vältel iseseisvalt üles ehitada. (Taga jt, 2013)

Viimane ettepanek on strateegiline koostöö interneti vahendusel teenuseid pakkuvate ettevõtetele, nagu muusikateenuseid pakkuv Spotify või Pandora. Senza Fili Consultingi raportis hinnatakse, et 17% operaatorite kogu internetiteenuse müügitulust teenitakse 2017. aastal partnerteenuste edasimüümisest (Paolini, 2012). Kirjeldatud partnerluse edu on tagatud kõigi kolme osapoole ehk kliendi, mobiilsideoperaatori ja teenusepakkuja kasudega. Rahvusvahelised teenusepakkujad saaksid ligipääsu lokaalsetele turgudele, võimaldades neil pakkuda teenuseid ka kliendile, kellel pole krediitkaarti, mis on vajalik enamiku rahvusvaheliste ettevõtete teenuste eest tasumisel. Klient saaks kasutada internetipõhise pakkuja teenuseid, tasudes turvalisele koduoperaatorile. Operaator saaks partnerpakkumist kasutada turunduses, et eristuda konkurentidest. Lisaks on võimalik lojaalsuspakkumisena pakkuda partneri teenust kõrgema kasumlikkusega internetiteenuse pakettidele tasuta. Samuti tõstab teenuste vahendamine ettevõtte müügitulu. Sarnast ärimudelit rakendatakse juba Rootsis ja Taanis, kus Telia kliendid saavad mobiilsideoperaatori arvelduse kaudu tasuta muusikateenuse Spotify eest ning kõrgema kasumlikkusega tähtajalistel pakettidel on Spotify teenus mõneks kuuks

tasuta kaasas. Sarnast kohalikku mudelit pakuvad ka Eesti mobiilsideoperaatorid koostöös ajalehtede elektrooniliste väljaannetega, kuid kuna kliendil pole Eesti sees raske otse teenusepakkujale tasuda, siis puudub kõigi kolme osapoole motivatsioon nimetatud mudelit kasutada – seetõttu on potentsiaal madal ja see lisateenus pole enamasti mobiilse interneti kasuks otsustamise ajendiks. Rahvusvahelise ettevõttega seotud pakkumist praegu Eesti turul pole, põhjuseks peab autor Eesti operaatorite kliendibaaside väiksust. Eesti operaatoritel on võimalik seda ärimudelit realiseerida koostöös emafirmadega, kuna kontsernide kliendibaasid on piisavalt suured. Ainukesena võib läbirääkimistel raskustesse sattuda Elisa, kes on kolmest analüüsitud ettevõttest rahvusvaheliselt väikseim, omades Soome ja Eesti peale kokku 4,5 miljonit mobiiltelefoninumbrit.

3.2. Ettepanek 2. Müügitulu tõstmine olemasoleva kliendi arvelt

Numbriliikuvuse statistikast ja majandusaasta aruannete tegevusaruannetest paistab, et viimasel kolme aastal on kõik kolm operaatorit tegelenud kliendi puhul peamiselt kahe valdkonnaga. Esiteks takistatakse praegust klienti konkurendi võrku lahkumast, pakkudes soodsamat hinda, ning teiseks hangitakse uusi kliente veelgi madalama hinnaga. Tulemusena on 2010. ja 2013. aasta võrdluses keskmine müügitulu mobiiltelefoninumbri kohta langenud 28%. Oluliselt vähem on tegeletud olemasolevatelt klientidelt teenitud müügitulu tõstmisega, seda peamiselt teenindusressursi puudumise tõttu. Sellest tulenevalt on autori ettepanek tegeleda fookustatumalt praeguste klientide müügitulu tõstmisega, suunates uute klientide hankimisele eraldatud teenindusressurss, olemasoleva kliendi müügitulu tõstmiseks.

Üks olemasoleva kliendi müügitulu tõstmise võimalusi on müüa nutitelefoniga mittekasutatavale kliendile andmeside kasutamise võimalusega nutitelefoni. Esiteks suureneb kliendipõhine müügitulu kaubamüügi toel, teiseks on võimalus tõsta kasumlikkust, müües telefoniga kaasa internetiteenuse kuumaksuline pakett ehk kõrge kasumlikkusega operaatoriteenus.

Uue põlvkonna telefoni soetamise peamiseks mõjuriks peetakse tarbija poolt tajutavat lisaväärtust, mida soetatav telefon talle pakub. Samas on tajutav hind ja tajutav kasutamise lihtsus teisejärgulised. Seega kalduvad tarbijad vahetama oma vanu seadmeid pigem emotsionaalsetest tajudest juhituna, jättes tähelepanuta uue põlvkonna seadmete kõrgema hinna. Sellele väitele tuginedes tuleb operaatoritel juhtida turunduses ja müügitegevuses

kliendi tähelepanu pigem toote poolt loodavale lisaväärtusele kui hinnale ja lihtsusele. (Tseng jt, 2013)

Eelnevast tulenevalt soovitab töö autor analüüsitud ettevõtetel kasutada telemarketingi, et tutvustada kliendile uue põlvkonna andmesidet võimaldavate nutiseadmete poolt loodavat lisaväärtust. Kliendi segmendist sõltuvalt võiks selleks esitleda näiteks nutitelefonide erinevaid rakendusi, näiteks noortele naistele riiete ja aksessuaaride ostumüügirakendust Basaar või tervisesportlastele mõeldud rakendust Endomondo.

Kõigil kolmel ettevõttel on potentsiaali olemasoleva kliendi väärtuse tõstmise kaudu tõsta nii oma müügitulu kui ka kasumlikkust. Samas on kõigil kolmel selle plaani realiseerimiseks ka takistusi.

Elisa eelis on tööjõu olemasolu, mille abil saab suures mahus oma kliendibaasile lisateenuseid müüa ja seeläbi kasumlikkust tõsta. Takistuseks on turu keskmisest hinnatundlikum kliendibaas, mis on kahe viimase aasta jooksul teistelt operaatoritelt hinnasõnumit kasutades võidetud.

EMT eelis kliendi kasumlikkuse tõstmisel on suurim ja kõige vähem hinnatundlik kliendibaas, mistõttu peab töö autor EMT kliendibaasi lisamüügi vaates suurima potentsiaaliga kliendibaasiks. Takistuseks on piisava tööjõu puudumine, et teha oma kliendile vajalikus mahus müüki. Tööjõupuudusele viitab väga kõrge tööjõu efektiivsus, mis omakorda ei võimalda eraldada oma kliendiga tegelemiseks piisavalt ressursi.

Tele2-l on ettepaneku realiseerimine kolmest operaatorist kõige keerulisem, sest seda pärsvivad korraka kaks takistust: nii Elisaga sarnane hinnatundlik kliendibaas kui ka EMT-ga sarnane tööjõupuudus. Eeliseks saab pidada aga paindlikku, teenusena sisseostetud klienditeeninduse ressursi, mis on võrreldes konkurentidega kiiremini suurendatav.

Kõigi operaatorite fookus praegusele kliendibaasile oleks positiivse mõjuga ka kogu turule, kuna vähendaks üldist hinnasurvet ja võimaldaks keskenduda kasumlikkuse tõstmisele lisateenuste müügi kaudu.

Kliendibaasi suurust ja lisatulu on võimalik kasvatada, pakkudes ka täis-sidelahendust, mis ühendab omavahel traditsioonilist traatsidet, televisiooni ja mobiilsidet. Põhjamaades on sarnane ärimudel, kus ühelt ettevõttelt ostetakse kõik sideteenused, väga levinud. Näitena saab tuua Rootsis Telia ja Tele2, Soomes Sonera ja Elisa. Sama trendi on näha ka Rootsi Telia ja Soome Soneraga samasse kontserni kuuluvate EMT ja Elioni puhul, kes on 2014. aasta jooksul koondumas ühtse juhtimise alla, pakkudes kliendile kõiki vajalikke sideteenuseid

ühel ettevõttest. See samm võimaldab koondunud ettevõtetal teha ka tõhusamat ristmüüki üksteise kliendibaaside vahel. Lisaks traditsioonilisele kõik-ühes-väärtuspakkumisele saab täissidelahenduste puhul pakkuda kliendile „nelja ekraani“ ärimudelit. Neli ekraani ehk televiisor, sülearvuti, tahvelarvuti ja nutitelefon viivad info/meedia tarbimise uuele tasemele, pakkudes kliendile võimalust jälgida endale vajalikke info-/meediakanaleid igal pool olemata asukohast. Sellega seoses saab müüa korraga oluliselt suuremat arvu seadmeid, suuremas mahus andmesidet ja nende vahendusel tarbitavaid lisateenuseid. Võtame näiteks lepingu täissidelahendusi pakkuvast ettevõttest: klient saab ühtse kuumaksu eest televisiooni, mobiilse ja traatsidet ning seadmed teenuste tarbimiseks. Vastutasuks on leping tähtajaline ja garanteerib ettevõttele kindla müügitulu tähtaja vältel ning suurendab kliendi vajaduste muutumise kaudu mobiilse andmeside tarbimist klientide seas. Ilma mobiilside osata pakub nelja ekraani kontseptsiooni Google, Ameerika Ühendriikide nn Google *fiber*-kogukondades (Google, 2014).

Elisal on selle ettepaneku rakendamiseks head eeldused, kuna ettevõttel on juba toimiv ja stabiilne kliendibaasiga traatsideüksus. Seetõttu tuleks kliendibaasiga edasi tegeleda ja muutuda tervikteenuse pakkujaks, kes pakub lisaks sidelahendustele ka televisiooni. Ettepaneku realiseerimist toetab emafirma Elisa Oyj kogemus Soome turult. Samuti on ettevõttel olemas suur jääk vaba raha, mida saaks uude ärivaldkonda sisenemisel kasutada. Takistuseks võib saada väikese levialaga traatside taristu, mille väljaehitamine on kulukas ning võib mõjutada pakutud ärimudeli kasumlikkust negatiivses suunas. Samas võib lahendusena sobida traatside taristu rentimine.

Tele2-l aitab täissidelahenduse ettepanekut ellu viia 2012. aasta alguses omandatud Televõrgu AS, mis võimaldab 2025. aastani kasutada üle-eestilist elektri magistraalliinidel jooksvat fiiberoptilist telekommunikatsioonivõrku, mille kaasuvaid teenuseid osteti seni sisse (Tele2, 2013). Sama fiiberoptilise telekommunikatsiooni võrgu peale on võimalik ehitada üles ka tehniline valmidus, et pakkuda laia valikut televisiooni- ja traatsideteenuseid. Sarnaselt Elisaga on ka Tele2 kontsernis televisiooni pakkumise kogemus ja sellega seotud televisiooni-pakkujate partnerite võrgustik olemas. Loomulikult nõuab ettepanek suuri investeeringuid vaatamata fiiberoptilise võrgu olemasolule ja investeeringud pole Tele2-l sama lihtsalt finantseeritavad kui Elisal. Lisaks rahale puudub Tele2 hetkel toimiv traatsideüksus ehk vajalik kompetentsete spetsialistide meeskond.

3.3. Ettepanek 3. Varade vähendamine. Mobiilsidemastide taristu müük välisinvestorile

Teises peatükis läbiviidud analüüsist nähtus, et turul tegutsevate ettevõtete varade väärtus kasvas perioodil 2010.–2012. aasta 32%, samal ajal kasvas müügitulu 5%. Seetõttu on lisaks peatükis 3.1 käsitletud madala põhivarainvesteeringuga müügitulu kasvatavate lisateenuste arendamisele, oluline keskenduda olemasoleva vara vähendamisele. Üheks võimaluseks on põhivarade müük, täpsemalt mobiilsidemastide taristu müük. Antud ettepanek aitaks ettevõtetel parandada varade puhasrentaablust, eriti vajalik oleks see Elisal ja Tele2-l, kelle varade puhasrentaablus jäi oluliselt EMT näitajale alla.

Mobiilsidemastide taristu on mobiilsidesektoris tegutsevatele ettevõtetele teenuse osutamiseks hädavajalik. Mastide ehitamisega seotud kuludeks hinnatakse kuni 40% kogu põhivara investeeringutest. Tegevuskuludest moodustavad võrgule tehtavatest jooksev-kuludest mastidega seotud halduskulud kuni 20% (Frisanco, 2010). Lisaks investeeringu suurusele on mastide ehitamisega seotud lubade ja kokkulepete saavutamine tihti väga ajamahukas. Seda kõike arvestades tundub mõistlik kasutada rendimastide teenust. Eelnevalt tulenevalt on globaalsel turul tekkinud sõltumatu mobiilsidemastide taristu teenust pakkuvaid ettevõtteid, kes rendivad mobiilsideoperaatoritele teenuse osutamiseks vajalikke mobiilsidemaste. Mainitud ettevõtete järele tekkinud nõudlusel on kaks eristatavat juurpõhjust.

Arenevatel turgudel vajavad mobiilsideoperaatorid taristu teenusepakkujaid, kuna suudavad mastide ehitusega seotud materiaalse põhivara investeeringute vältimisele kasvatada oma leviala ja kliendibaasi oluliselt kiiremini kui oma taristusse investeerides ning sellele finantseerimisallikaid otsides (A.T. Kearney, 2012).

Arenevad ja küllastunud turgudel, kus konkurents on tihenunud ja kliendid on muutunud innovatsiooni ja teenuse kvaliteedi suhtes nõudlikumaks, müüvad mobiilsideoperaatorid oma mastide taristud ja hakkavad pärast tehingut samu maste rentima. Mastide taristu müügiks tuuakse välja järgmised põhjused (Frisanco, 2010):

- Arenevad turgudel on piiratud võimalused müügitulu tõusuks, seega muutuvad põhivara investeeringute ja jooksvate tegevuskulude vähendamine kasumlikkuse säilitamiseks ja suurendamiseks aina olulisemaks.

- Mobiilsidetehnoloogia vahetumise tsüklid on muutumas aina lühemaks ning sellega seotud investeeringud kasvavad.
- Operaatorid on huvitatud aja vähendamisest, mille jooksul suudetakse klientidele pakkuda uusi tehnoloogilisi lahendusi ja teenuseid, samal ajal hoides kulud ja riskid madalal.
- Operaatorid püüavad fookustada oma tähelepanu tootearendusele ja võimalikud tugiteenused sisse osta.

Lähim näide sellest trendist on Hispaania mobiilsidemastide firma Abertise leping sealsete operaatoritega Telefonica ja Yoigo, mille käigus lepiti kokku minimaalselt 4227 mobiilsidemasti müügis Abertisele. Tehingu väärtuseks hinnati 385 miljonit eurot. Kokkuleppe hetkel opereeris Abertis juba 1000 Telefonica masti. (Abertis, 2013)

Eesti kontekstis oleks sellise teenuse kasutuselevõtt võimalus vähendada tulevikus põhivara investeeringuid ning tehingust tekiks ühekordne erakorraline tulu. Kuid nagu selgub valdkonna spetsialistidega rääkides, on praegusel Eesti turul mastide taristu teenuse pakkumist raske alustada. *„Täna oleks selle teenusega väga raske alustada – selleks peaks suure hulga maste kokku ostma. Aga see pole niisama lihtne, Levira AS on antud mudelit proovinud rakendada, kuid ei tulnud miskit välja“* (Polma, E., 2012). Töö autor näeb Eesti operaatoritele taristu teenuspakkujana välisinvestorit, kes on mastide ostmise lepingud sõlminud operaatorite emakontsernide tasemel. Töö autor ei usu, et välisinvestoritele pakub huvi Eesti mobiilsidemastide turg isoleeritult, kuna kogu turu maht on E. Polma andmetel 600–700 masti (lisa 8). Võrreldes seda Hispaania turul toimunud tehingu mahuga, milleks oli 4227 masti on selge, et Eesti turul jääb mastaabist puudu. Küll aga kui kaasata tehingusse ettevõtete emakontsernid on mastaabist tekkiv potentsiaal suur, eriti suuremate kontsernide puhul nagu Telia Sonera ja Tele2 puhul.

Tervikuna on selle tegevusvaldkonna tulevik siiski ebaselge. Ühelt poolt on kulude kokkuhoiuks piisavalt põhjuseid, nagu eelnimetatud klientide kasumlikkuse langus, küllastunud turg, uute tehnoloogiate kasutuselevõtu suured kulud (Stacey, 2011). Teiselt poolt on ka 2014. aastal aktuaalne Eesti operaatorite soov kasutada leviala ja võrgu kvaliteeti müügiargumentidena ning seetõttu on ühised mastid ebapopulaarne väljavaade, kuna leviala müügiargumentideks kasutamisel on hädavajalik taristu omamine ja sellel teemal üksteisega vastandumine. Lõppkokkuvõttes sõltub esitatud ettepaneku võimalikkus Eestis ja globaalses

vaates pigem operaatorite soovist teha koostööd kui seda teenust pakkuvate ettevõtete olemasolust ja pakutavast teenusest tekkivast efektiivsusest.

KOKKUVÕTE

Magistritöös uuris töö autor mobiilsidesektori arengut Eestis, analüüsid Eesti turuolukorra mõju kolme peamise turuosalise, EMT ASi, Elisa Eesti ASi ja Tele2 Eesti ASi finantstulemustele 2010.–2012. aastal. Analüüsi eesmärk oli leida ettevõtete tugevad ja nõrgad küljed ning teha ettepanekuid äritegevuse efektiivsuse tõstmiseks, pakkuda uusi tuluallikaid ja hinnata võimalusi nende kasutuselevõtuks.

Eesti turuolukorda uurides selgus, et mobiilsideteetvõtete müügitulu langes 2010. aastal peaaegu 2004. aasta tasemele. Kuigi 2011. ja 2012. aastal suudeti müügitulu tõsta, siis müügitulu põhitegevusalal jätkas langemist ja müügitulu kasv tuli vähem kasumliku kaubamüügi arvelt. Põhitegevusala müügitulu vähenemise kahe peamise põhjusena nähtus alljärgnev:

1. Mobiilikõnede lõpetamise turul teenitud müügitulu kaheksakordne langus 2007. aasta ja 2013. aasta võrdluses ehk turul teenitud tulu hinnanguline vähenemine 133 miljoni euro võrra.
2. Klientidele müüdavate teenuste hinna järsk langus, mis oli põhjustatud operaatorite vahelisest hinnasõjast 2010. aasta lõpust 2012. aasta lõpuni, mille vallandas Elisa ambitsioon tõusta positsioonilt teiseks turuosaliseks.

Viimase põhjusena toodud hinnasõda rauges 2013. aasta alguses klientide vähese huvi tõttu mobiilside vastu ja Elisa hinnasurve vähenemisega. Vaatamata lõppkliendi hindade stabiliseerumisele langes põhitegevusala müügitulu edasi, kuna regulatsioonidest põhjustatud tulude langust ei suudetud uute lisateenuste müügiga katta.

Analüüsitud aastate terava konkurentsi mõjul jaotusid turuosad ümber, mille tulemusena kasvas Elisa müügitulu ja ülejäänud kahe operaatori müügitulu langes. Samal perioodil lõpetasid oma tegevuse viimased virtuaaloperaatorid ja teenuste edasimüüjad, kes ei suutnud vaatamata 2005. aastal avanenud mobiilsideturule oma kliendibaasi piisavalt kasvatada, et pidada vastu konkurentide tugevale hinnasurvele.

Sama raske oli ka Euroopa operaatorite seis, kelle kõneteenuse müügitulu oli 2011. aasta seisuga viie varasema aasta jooksul langenud 21–42%, samal ajal kui kõneminutite maht kasvas 11–33%. Lisaks Eesti turuga sarnasele kõnehinna langusele iseloomustas Euroopa arenenud turge ka lühisõnumiteenustelt teenitava müügitulu järsk langus. Languse põhjustas internetipõhiste sõnumiteenuste kasvav populaarsus, mille tõttu vähenes 2010. ja 2011. aasta võrdluses mobiilivõrgus saadetud sõnumite maht Taani näitel 17–26%.

Mobiilside eriala analüüsid ja raportites nähakse langenud müügitulu katteallikana peamiselt internetiteenust. Seda ootust toetab fakt, et teenuse populaarsus on viimastel aastatel oluliselt kasvanud ning tarbitavad andmesidemahud kasvavad prognooside kohaselt järgmise viie aastaga kümme korda. Samas selgub interneti-teenuse müügitulu prognoosist, et samale ajale ennustatakse ligi 1,4-kordset müügitulu tõusu. Lisaks tagasihoidlikule müügitulule kasvule mõjutab mobiilse interneti kasumlikkust ka andmemahtudega kasvav põhivara investeringute vajadus. Selles olukorras kasutavad mobiilsideoperaatorid internetiteenuse kasumlikkuse tõstmiseks järgmisi võtteid:

1. Piiramatute andmemahtudega pakettide müügilt eemaldamine ja asendamine piiratud andmemahuga pakettidega, millel on lisamahu ostmise võimalused.
2. Klientidele uute hinnastamise mudelite pakkumine, kus teenust on võimalik mitme seadme vahel jagada, seeläbi soodustades lisamahu ostmist.
3. Tõstes praegustel klientidel hinda, pakkudes vastutasuks suuremaid kiiruseid.

Analüüsitud perioodil kasvas Eesti mobiilside turul tegutseva kolme ettevõtte varade väärtus 32%, kõige vähem EMT-l (22%), Elisal kasvas 35% ja Tele2-l kasvas kõige rohkem (40%). Samal ajal kasvas ettevõtete müügitulu vaid 5%, kasvu peamine ergutaja oli Elisa müügitulu kasv 24%, EMT müügitulu kasvas 1% ja Tele2 müügitulu langes 4%. Samal perioodil langes kasum enne tulumaksustamist turul 31% ehk EMT-l langes 44%, Elisal tõusis 37% ja Tele2-l langes 53%.

Varade struktuurilt erines Elisa oluliselt konkurentidest. Elisa käibevara moodustas 73% kogu varadest, samal ajal kui konkurentide käibevara osakaal jäi analüüsitud perioodil kogu varadest 25–42% vahele. Elisa käibevarast moodustas 31.12.2012 seisuga 78% raha, mis kasvas analüüsitavatel aastatel samas suurusjärgus jaotamata kasumiga.

Põhivarade väärtuselt eristust Tele2, kelle põhivarade väärtus oli võrreldavate ettevõtete turuosi arvestades suur. Üks põhjusi oli põhivara osa „Masinad ja seadmed“

kuluminorm, mis erines Elisa kuluminormist 7,5 korda. Seega hoiab Tele2 masinaid ja seadmeid põhivaras oluliselt kauem kui konkurendid.

Varade katteallikate analüüsist selgus, et Tele2 ja Elisa puhul on katteallikaiks ligikaudu 90% ulatuses omakapital, mida ei saa omakapitali kõrge hinna tõttu kuidagi mõistlikuks pidada, ning töö autor soovib varasid vähendada dividendide maksmise teel.

Rahakäibe aruande põhjal erines konkurentidest omakorda EMT. Esiteks maksis EMT uuritava perioodil ainukesena igal aastal dividende. Teine oluline erinevus oli finantseerimis-tegevuse käibes kajastatud arvelduskrediidi saldo, mida kasutati jooksvate kulude katteks, erinevalt konkurentidest, kes kasutavad samal eesmärgi kontodel seisvat raha.

Maksevõime analüüsist nähtus, et EMT on kreditoridele riskantsem ettevõtte, samas on selle hinnangu piiranguks, et see ei arvesta ettevõttele kergesti kättesaadavaid kontserniseseid finantseerimisallikaid. Konkurendid on maksevõime analüüsi järgi kreditoridele usaldusväärsed partnerid ka isoleeritud ettevõtetenä.

Varade kasutamise efektiivsuse analüüsist selgus, et efektiivsem ettevõtte on EMT ja seda tänu aeglasemale vara väärtuse kasvamisele, võrreldes konkurentidega, kelle varad kasvavad samas suurusjärgus eelnevate aastate jaotamata kasumiga.

Vara puhasrentaabluse võrdluses on efektiivsem ettevõtte EMT, kelle vara puhasrentaablus oli 2012. aastal 24,5%. Elisa ja Tele2 näitajad olid vastavalt 14,9% ja 9,4%. Lisaks on EMT ülekaalukalt efektiivsem ettevõtte ka omakapitali puhasrentaabluselt, milleks oli 56,1%, samal ajal kui konkurentide samad näitajad olid Elisal 16,4% ja Tele2-l 10,6%. Mõlema näitaja puhul oli Tele2 ja Elisa peamiseks madala efektiivsuse põhjuseks suur vara väärtus, mille tõttu oli vara käibesagedus madal. Elisa puhul oli vara kõrge väärtus seotud suure rahahulgaga, Tele2-l oluliselt madalama põhivara kuluminormiga. EMT efektiivsust toetas konkurentidest kõrgem finantsvõimendus.

Tööjõuanalüüsist selgus, et ainsana tööjõukulused oluliselt tõstnud Elisa suutis seeläbi oma müügitulu tõsta. Müügitulu tõus saavutati kliendibaasi suurendamisega, milleks kasutati ettevõttesisest telemarketingi tööjõudu. Tuleb siiski märkida, et Elisa tööjõukulud tõusid 53%, moodustades 2012. aasta seisuga 10,5% müügitulust, samal ajal kasvas müügitulu 23%. EMT ja Tele2 hoidsid tööjõukulused analüüsitud perioodi jooksul samal tasemel, vastavalt 7,1% ja 6,6% müügitulust ning seetõttu ei muutunud ka oluliselt müügitulu, tõustes EMT-l 1% ja langedes Tele2-l 4%.

Analüüsi tulemusena selgus Elisa tugevusena tugev müügitulu kasv, mis sai teoks kliendibaasi suurendamise teel. Kliendibaasi suurendamiseks tehti konkurendi klientidele pakkumisi ettevõttesisese telemarketingi kaudu, mida eesmärgi täitmiseks oluliselt suurendati. Nõrkustena selgusid rahaliste vahendite juhtimine ning vara ja omakapitali madal rentaablus.

EMT tugevusteks olid rahaliste vahendite efektiivne juhtimine ning vara ja omakapitali turu keskmisest kõrgem puhasrentaablus. Nõrkuseks oli EMT käibe puhasrentaabluse langemine, põhjuseks oli toorme, materjali ja teenuste kulu tõus 17,8 miljoni euro võrra.

Tele2 tugevusena toodi välja tööviljakus. Nõrkuseks oli sarnaselt Elisale vara ja omakapitali madal puhasrentaablus. Nõrkuseks tuleb töö autori hinnangul pidada ka perioodi lõpuks väikseimat ja kõige hinnatundlikumat kliendibaasi.

Nõrkuste parendamiseks on töö autor välja toonud seitse ettepanekut. Ettepanekud on grupeeritud kolme gruppi:

1. Madala põhivarainvesteeringuga uued tuluallikad, mis parandavad varade puhasrentaablust:
 - NFC-tehnoloogial põhinevad rakendused, nagu näiteks maksed mobiiltelefoniga.
 - Telemaatikateenustesse panustamine, nagu kaugloetavad elektrimõõtjad, meditsiinirakendused ja targa taristu lahendused.
 - Pilveteenuste arendamine.
 - Strateegiline koostöö interneti vahendusel teenuseid pakkuvate ettevõtetega, nagu näiteks interneti muusika teenused.
2. Müügitulu tõstmine olemasoleva kliendi arvelt:
 - Fookustada kõik müügi jõud praeguse kliendi kasumlikkuse tõstmiseks vastupidiselt praegusele taktikale, kus suur osa töö jõust läheb konkurendi kliendiga tegelemisele.
 - Muutumine mobiilside pakkujast täissidelahenduse pakkujaks.
3. Varade vähendamine põhivara müügi teel:
 - Müüa mobiilside mastide taristu ning seda edaspidi vastavalt vajadusele ja teenuste müügimahtudele rentida.

Kokkuvõttena võib öelda, et seoses teenuste müügihinna langusega, regulaatorite tegevusega ja turu väliste konkurentide lisandumisega on ettevõtetel tulevikus raske kasvada müügitulus samale tasemele 2007. aastaga. Samas pole autori hinnangul põhjust väita, et ettevõtted poleks jätkusuutlikud. Kõige väiksemal operaatoril Tele2-l on enam kui pool miljonit klienti, kes kuust-kuusse teenust ostavad ja tarbitud teenuse eest maksavad. Samuti tootsid kõik ettevõtted analüüsitud aastal kasumit.

Peamine probleem on analüüsitud ettevõtte puhul kasumlikkuse langus ja varade kasutamise vähene efektiivsus. Olukorra parendamiseks on oluline määratleda uusi tuluallikaid ja valida pigem vähese põhivarainvesteeringute vajadusega lisaväärtusteenuseid. Nagu viimasest peatükis näha, on globaalselt kasvavate lisaväärtusteenuste trendides valik piisav ja paljud neist on juurutatavad ka Eesti turu kontekstis. Viimast silmas pidades peab autor Eesti mobiilsidesektorit tugevaks majandusvaldkonnaks ka edasipidi.

SUMMARY

FINANCIAL ANALYSIS OF ESTONIAN MOBILE COMMUNICATION COMPANIES ON EXAMPLE OF ELISA EESTI AS, EMT AS AND TELE 2 EESTI AS

Martin Lips

Mobile communications is a rapidly developing sector, where over a few decades elitist communications service has become a consumer service available to everybody without which many cannot imagine their everyday life. In 2013, the number of mobile phone numbers surpassed the seven billion mark, and it is predicted that in 2014, the number of mobile phone numbers will exceed the world's population (Cisco, 2014).

Mobile communications technology has been renewed four times over the last two decades, requiring companies to make large investments in technology. Classic telephone service now includes short messaging and internet service, of which the latter has gained particular popularity over the last five years.

In this Master's dissertation, the author looked at the mobile communications situation in Estonia and abroad. The author analysed the effect of the Estonian market situation on the financial results of three major market participants, EMT AS, Elisa Eesti AS and Tele2 Eesti AS, in the years 2010-2012. The objective of the analysis was to find the strengths and weak points in the companies and to make suggestions for increasing the efficiency of business and to assess new sources of revenue for implementation.

Looking into the Estonian market situation revealed that the sales revenue of mobile operators decreased in 2010 nearly to the level of 2004. Although the companies succeeded in increasing the sales revenue in 2011 and 2012, the revenue in the main business sector continued to decrease, and the increase in sales revenue came from the less profitable sale of

goods. The two main reasons for the decrease in sales revenue in the primary business sector appeared to be:

1. Eight-fold decrease in sales revenue on the market of terminating mobile phone calls in a comparison of the years 2007 and 2013.
2. Sharp decrease in prices of services sold to the customer due to the price war between mobile operators from the end of 2010 to the end of 2012.

Analyses and reports of mobile communications view mobile internet service as a primary funding source for the decreased sales revenues. However, the prediction of sales revenues from mobile internet service reveals that the sales revenue is expected to increase nearly 1.4 times. In addition to the modest increase in sales revenues, the profitability of mobile internet is also shaped by the necessity of larger investments in fixed assets as the data volumes travelling through networks grow. Presently, mobile operators use the following measures to increase the profitability of the internet service:

1. Withdrawing packages with unlimited data volumes from the sale and replacing these with packages with limited data volumes that have options for buying more data amount.
2. Offering to customers new pricing models that enable dividing the service between several devices, thus promoting the purchase of data amount.
3. Increasing the prices for existing customer by offering better speeds in exchange.

During the analysed period, the value of assets of the three companies operating on the Estonian mobile communications market increased 32%. At the same time, the sales revenue for companies only increased 5%. In the same period, profit before taxes decreased 31% on the market.

The analysis revealed that Elisa's strength was a strong increase in sales revenue as a result of expanding the customer base. The customer base was expanded by making offers to the competitors' customers through the company's telemarketing, which was increased significantly in order to achieve the objective. The weak points were revealed to be the management of financial resources and the low net profit margin of assets and equity capital.

EMT's strengths were effective management of financial resources and higher than the market average net profit margin of assets and equity capital. EMT's weakness was the

decrease of turnover in net profit margin due to the increase of raw material and service costs of 17.8 million euros.

Tele2's strength was its productivity and weak point the smallest and most price sensitive customer base by the end of the period.

Author has suggested seven improvement proposals for improving stated weak points. Proposals are grouped into three groups.

1. New sources of revenue, that demand low capital expenditures. Therefore have potential to improve profitability of assets.
 - Applications based on NFC-technology, such as payments over mobile phone.
 - Investing in telematics services such as remote access electricity metres, medicine applications and smart infrastructure solutions.
 - Developing cloud services.
 - Strategic cooperation with "over the top" internet-based companies
2. Increasing sales revenue from existing customers.
 - Focus all sales forces on increasing the profitability of an existing customer. Instead of making offers to competitors customers.
 - Transitioning from a mobile communications operator into a full communications solution provider.
3. Reduction of assets by means of selling capital assets.
 - Sell the infrastructure of mobile phone towers and start renting it based on necessity and service volumes.

In conclusion it can be said that the companies will find it difficult to reach the same level as in 2007. However, there is no reason to say that the companies are not sustainable. The main problem is retaining profitability and determining new sources of income. As the last chapter shows, the choice of globally growing service trends is ample and many of these can also be implemented in the context of the Estonian market.

VIIDATUD ALLIKAD

- Abertis, (2013). Abertis reaches an agreement with Telefónica and Yoigo on the acquisition of a minimum package of 4,227 mobile telephone towers [WWW]
<http://www.abertis.com/news/abertis-reaches-an-agreement-with-telefonica-and-yoigo-on-the-acquisition/var/lang/en/idm/487/idc/4506/ano/2013/mes/8> (24.05.2014)
- A.T. Kearney, (2012). „The Rise of the Tower business“ [WWW]
http://www.atkearney.com/paper/-/asset_publisher/dVxv4Hz2h8bS/content/the-rise-of-the-tower-business/10192 (24.05.2014)
- Aruste, V., (2007). „Finantsanalüüs : vastused igapäevastele küsimustele“. Haabneeme: Forenia.
- Baker, H. K., Powell, G. (2009). Understanding Financial Management: A Practical Guide. s.l.: John Wiley & Sons.
- BNS, (2013). Konkurentsiamet kohustas mobiilifirmasid kõnelõpetustasu alandama [WWW]
<http://e24.postimees.ee/943752/konkurentsiamet-kohustas-mobiilifirmasid-konelopetustasu-alandama> (24.05.2014)
- Bradley, J., Barbier, J., Handler, D., (2013). Embracing the Internet of Everything To Capture Your Share of \$14.4 Trillion. Cisco white paper. [WWW]
http://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/innov/IoE_Economy.pdf (24.05.2014)
- Carlson, N., (2014). Facebook Is Buying Huge Messaging App WhatsApp For \$19 Billion! [WWW] <http://www.businessinsider.com/facebook-is-buying-whatsapp-2014-2#!H9gJD> (24.05.2014)
- Cisco Systems, Inc, (2014). Cisco Visual Networking Index: Global Mobile Data Traffic Forecast Update, 2013–2018 [WWW]
http://www.cisco.com/en/US/solutions/collateral/ns341/ns525/ns537/ns705/ns827/white_paper_c11-520862.pdf (24.05.2014)
- Dobberstein, N., Dixon, A., Menon, N., Karunakaran, K, (2012) „Winning the OTT War: Strategies for Sustainable Growth“. [WWW]
http://www.atkearney.be/communications-media-technology/ideas-insights/article/-/asset_publisher/LCcgOeS4t85g/content/winning-the-ott-war-strategies-for-sustainable-growth/10192 (24.05.2014)

- Dolcourt, J., (2014). At MWC 2014, phone makers go after the next billion, biometrics [WWW] <http://www.cnet.com/news/at-mwc-2014-phone-makers-go-after-the-next-billion-biometrics/> (24.05.2014)
- E24, (2013). EMT ja pangad esitlevad reedel „mobiilse pangakaardi“ prototüüpi. [WWW] <http://e24.postimees.ee/2579362/emt-ja-pangad-esitlevad-reedel-mobiilse-pangakaardi-prototuuipi> (24.05.2014)
- E24, (2012). EMT võitis kaugloetavate elektriarvestite sidelahenduse riigihanke [WWW] <http://e24.postimees.ee/1031074/emt-voitis-kaugloetavate-elektriarvestite-sidelahenduse-riigihanke> (24.05.2014)
- Elisa (2014). Elisa kahekordistab MiNT Mild lisateenuse allalaadimiskiiruseid nutitelefonis!. [WWW] <https://www.elisa.ee/et/Eraklient/Firmast/Uudised/932/elisa-kahekordistab-mint-mild-lisateenuse-allalaadimiskiiruseid-nutitelefonis/> (24.05.2014)
- Elisa Eesti AS majandusaastaruanded 2008–2013.
- EMT AS majandusaastaruanded 2008–2013.
- EMT AS, (2013). EMT toob turule uued kiiremad mobiilse interneti paketid. [WWW] <https://www.emt.ee/uudised/-/uudisvoog/uudis/24340723> (24.05.2014)
- Ericsson, (2011). More than 50 billion connected devices. Ericsson white paper [WWW] <http://www.ericsson.com/res/docs/whitepapers/wp-50-billions.pdf> (24.05.2014)
- Frattini, F., Dell'Era, C., Rangone, A., (2013). Launch Decisions and the Early Market Survival of Innovations: An Empirical Analysis of the Italian Mobile Value- Added Services (VAS) Industry. *Journal of Product Innovation Management*, 30(S1), 174–187.
- Frisanco, T. (2010). Benchmark-based assessment of outtasking, outsourcing, and managed services for mobile network operators. In *Network Operations and Management Symposium (NOMS), 2010 IEEE* (pp. 763–776). IEEE.
- Frisanco, T. (2010). Modelling telecommunications network cost reductions by resource sharing—infrastructure sharing, regionalization, centralization, out-tasking, outsourcing, and managed services. *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 5(6), 422–432.
- Google, (2014). A different kind of Internet and TV. [WWW] <https://fiber.google.com/about/> (24.05.2014)
- Heath, M., (2011). Mobile voice to account for only half of mobile revenues by 2012, [WWW] <http://www.unwiredinsight.com/2011/mobile-voice-revenues> (24.05.2014)

- Jürgens, A., (2014). Zone.ee käivitas uue pilveteenuse ZoneCloud. [WWW] <https://www.zone.ee/et/zone-ee-kaivitas-uee-pilveteenuse/> (24.05.2014)
- Kim, M. K., Park, M. C., Jeong, D. H., (2004). The effects of customer satisfaction and switching barrier on customer loyalty in Korean mobile telecommunication services. *Telecommunications policy*, 28(2), 145–159.
- Konkurentsiamet, (2008). Eesti elektroonilise side valdkonna arengud 2007. aastal. Konkurentsiameti aastaraamatud 2008–2012.
- Krediidiinfo AS. „Kuidas lugeda Krediidireitingut“ [WWW] http://www.krediidiinfo.ee/files/krediidireiting_tolgendus.pdf (24.05.2014)
- Kõomägi, M. (2006) Äriahandus. s.l.: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Mlot, S., Murray, M., (2013). Gartner's Top 10 Tech Trends for 2013. *PC Magazine*, Jan2013, 9–13.
- Mürk-Dubout, P., (2010). Võitleme turuliidri positsiooni eest iga hinnaga (välja arvatud hinnaga). [WWW] <http://est.best-marketing.com/blog/2010/09/29/piret-murk-dubout-emt-turundusdirektor/> (24.05.2014)
- Nordlund, S., Bentsen, B., Guaus, J., (2012). Defining business models for near-field communication payments. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 6(2), 106–112.
- Nurmik, A., (2014). Kas Elisa on tõstnud klientide tagaselja hindu? [WWW] https://et-ee.facebook.com/elisaeesti/posts/10152282538278886?stream_ref=5 (24.05.2014)
- Paolini, M., (2012). A new approach to revenue generation for mobile broadband. [WWW] <http://quality4.org/a/a-new-approach-to-revenue-generation-for-mobile-broadband-book-w12556/> (24.05.2014)
- Pawsey, C., (2012). Global mobile revenues to reach \$1,084bn in 2016. Ovum Research. [WWW] <http://ovum.com/2012/04/19/global-mobile-revenues-to-reach-1084bn-in-2016/> (24.05.2014)
- Pradayrol, A., Levy, D., (2012). Telecom Operators. Arthur D. Little & Exane BNP Paribas raport.
- PwC, (2012). Mobile Technologies Index Infrastructure speed: Watch capital investment in 4G for the next inflection [WWW] <http://www.pwc.com/gx/en/technology/mobile-innovation/assets/pwc-wireless3gto4gspeed.pdf> (24.05.2014)
- Raamatupidamise toimikond, (2011). Nõuded informatsiooni esitusviisile raamatupidamise aastaaruandes (muudetud 2011). [WWW] <https://www.riigiteataja.ee/aktiivisa/3100/1201/2005/RTJ%202.pdf> (24.05.2014)

Sideameti aastaraamatud 2005–2006.

Stacey, O. (2011). Network sharing business models and the structuring issues and choices facing operators. *Journal of Telecommunications Management*, 3(4), 306–312.

Strand Consult, (2011). Facebook is behaving like a new born cuckoo - Danish SMS traffic decreased by over 20% in the first six months of 2011. This trend is continuing into 2012. [WWW] <http://www.strandreports.com/sw4561.asp> (24.05.2014)

Zaus, R., Hyung-Nam C., (2014) Evolving the Network for Machine-to-Machine Communication. *Intel Technology Journal*, 18(1), 194–202.

Taga, K., Best, S., Levy, D., Racz, N., (2013). Cloud from Telcos: Business distraction or a key to growth? [WWW] http://www.adlittle.com/downloads/tx_adlreports/2013_TIME_Report_Cloud_from_Telcos.pdf (24.05.2014)

Tearu, A., Krumm, E. (2005). *Ettevõtte finantsjuhtimine*. 2. tr. Tallinn: Pegasus.

Tehnilise järelevalve amet. Numbriliikuvuse statistika [WWW] <http://tja.ee/numbriliikuvuse-statistika> (13.02.2014)

Tele2 Eesti AS majandusaastaruanded 2008–2013.

Tseng, F. M., Chiang, H. Y., (2013). Exploring consumers to buy innovative products: Mobile phone upgrading intention. *The Journal of High Technology Management Research*, 24(2), 77–87.

Tusa, D., Navallekar, A., Naijwa, A. (2012). Mobile Price Wars Avoid if You Can, Win if You Can't, Booz & Company Ltd raport. [WWW] <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/reports-white-papers/article-display/mobile-price-wars-avoid-cant> (24.05.2014)

Äripäev, (2009). Riik müüb Eesti Telekomi maha. [WWW] <http://www.aripaev.ee/?PublicationId=a1cd4497-ea0c-4a86-98a3-fe66c695c0e2> (24.05.2014)

LISAD

Lisa 1. Mobiiltelefoni osakaal ühe elaniku kohta ja ettevõtete müügitulu

Aasta	Aktiivsete mobiiltelefoni- numbrite % 100 elaniku kohta	Elisa Eesti ASi müügitulu miljonit €	EMT ASi müügitulu miljonit €	Tele2 Eesti ASi müügiulu miljonit €	Kokku müügitulu miljonit €	Muutus võrreldes eelneva aastaga %
2004	93%	75*	191	77	343	
2005	107%	88*	197	90	375	9%
2006	117%	103*	186	108	397	6%
2007	119%	120	205	121	446	12%
2008	121%	106	194	112	412	-8%
2009	117%	90	198	99	387	-6%
2010	123%	90	174	96	360	-7%
2011	142%	100	178	96	374	4%
2012	160%	112	175	92	379	1%
2013	161%**	95***	146***	67	308****	-19%

Allikad: Aktiivsete mobiiltelefoninumbrite arv: Konkurentsiameti aastaraamat 2012. Müügitulu: lisa 10

* Elisa Eesti ASi andmed võetud emasettevõtte majandusaastaaruandest.

** Autori arvutus, arvestades, et operaatorite pressiteadetes on numbrite arv võrreldes 2012. aastaga tõusnud 0,7% ja Statistika ameti andmetel on rahvastiku arv vähenenud 0,2%.

*** Auditeerimata andmed ettevõtete pressiteadetest.

**** Arvutatud osaliselt auditeerimata andmete pealt.

Lisa 2. Põhitegevusala müügitulu ettevõtete lõikes

Aasta	Elisa Eesti ASi müügitulu miljonit € (EMTAK 61201)	EMT ASi müügitulu miljonit € (EMTAK 61201)	Tele2 Eesti ASi müügitulu miljonit € (EMTAK 61201)	Kokku müügitulu miljonit € (EMTAK 61201)	Müügitulu muutus
2009	74	166	92	332	
2010	73	156	87	316	-5%
2011	75	153	84	312	-1%
2012	79	145	76	300	-4%
2013	67*	121*	55*	243*	-19%

Allikas: Elisa Eesti ASi, EMT ASi, Tele2 Eesti ASi majandusaasta aruanded. 2013 aasta arvatatu eeldusel, et põhitegevusala müügitulu langeb samas proportsioonis müügituluga kõigilt tegevusaladelt kokku. Arvutustest kasutatud auditeerimata andmeid

Lisa 3. Sidumishindade muutused Eesti mobiilside turul

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Sidumishind, €/min	0,17	0,11	0,09	0,08	0,07	0,06	0,01
Sidumishinna vähenemine kordades võrreldes 2007. aastaga	1	1,6	1,9	2,2	2,4	2,7	11,5
Sidumisturu maht, mln minutit	900	–	–	950	1 075	1 200	1 325*
Sidumisturul teenitud müügitulu, mln €	152	–	–	74	75	76	19*

Allikas: Konkurentsiameti aastaraamatud 2008–2012. *Kui mobiiltelefoni sidumisturu minutite maht kasvab samas tempos nagu viimased kaks aastat

Lisa 4. Mobiilside teenusepakkujat vahetanud numbrite arv Eestis

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. kvartal	11 555	12 518	15 372	17 273	23 527	20 524
2. kvartal	9 672	12 351	15 013	16 049	20 654	15 787
3. kvartal	10 926	11 998	17 341	17 698	26 596	17 198
4. kvartal	13 373	11 932	21 637	22 596	31 818	16 714
Aasta	45 526	48 799	69 363	73 616	102 595	70 223
Aasta _{i+1} / Aasta _i	–	1,1	1,4	1,1	1,4	0,7

Allikas: Tehnilise järelevalve ameti numbriliikuvuse statistika [WWW] <http://tja.ee/numbriliikuvuse-statistika>.

Lisa 5. Keskmise müügitulu mobiiltelefoninumbri kohta

	Elisa	EMT	Tele2	Kokku
Aktiivsete numbrite arv 2010	438 200	797000	468 000	1 703 200
Aktiivsete numbrite arv 2011	499 300	795 000	498 000	1 792 300
Aktiivsete numbrite arv 2012	638 965	868 000	511 000	2 017 965
Aktiivsete numbrite arv 2013	655800	865 000	507 000	2 027 800
2010 müügitulu (mln €)	90	174	96	360
2011 müügitulu (mln €)	100	178	96	374
2012 müügitulu (mln €)	112	175	92	379
2013 müügitulu (mln €)	95*	146*	66	307**
Müügitulu numbri kohta 2010 (€)	205	218	205	211
Müügitulu numbri kohta 2011 (€)	200	224	193	209
Müügitulu numbri kohta 2012 (€)	175	202	180	188
Müügitulu numbri kohta 2013 (€)	145	169	132	152
Langus 2013 võrreldes 2010	29,5%	22,7%	35,7%	28,2%

Allikas: Aktiivsete numbrite arv aasta lõpus, ettevõtete pressiteated. Müügitulu lisa 10.

* Auditeerimata andmed ettevõtete pressiteadetest.

** Arvutatud osaliselt auditeerimata andmete pealt.

Lisa 6. Akumuleeritud kulum ettevõtete lõikes

Elisa	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Masinad ja seadmed soetusmaksumuses (tuhandetes eurodes)	100 260	104 296	107 626
Akumuleeritud kulum (tuhandetes eurodes)	-72 910	-77 337	-82 258
Masinad ja seadmed jääkmaksumuses (tuhandetes eurodes)	27 350	26 959	25 368
Osakaal põhivarast	81%	80%	78%
EMT			
Masinad ja seadmed soetusmaksumuses (tuhandetes eurodes)	172 370	180 354	182 129
Akumuleeritud kulum (tuhandetes eurodes)	-123 905	-130 852	-129 590
Masinad ja seadmed jääkmaksumuses (tuhandetes eurodes)	48 465	49 502	52 539
Osakaal põhivarast	82%	81%	82%
Tele2			
Masinad ja seadmed soetusmaksumuses (tuhandetes eurodes)	88 068	95 574	101 632
Akumuleeritud kulum (tuhandetes eurodes)	-47 745	-52 779	-65 031
Masinad ja seadmed jääkmaksumuses (tuhandetes eurodes)	40 323	42 795	36 601
Osakaal põhivarast	88%	89%	87%

Allikas: EMT ASi, Elisa Eesti ASi, Tele2 Eesti ASi majandusaasta aruanded 2010–2012

Lisa 7. Tööjõu kasutamine

EMT	2010	2011	2012	Indeks _{11/10}	Indeks _{12/11}	Indeks _{12/10}
Tööviljakus (tuhat €)	382	377	352	0,99	0,93	0,92
Palk (tuhat €)	1,7	1,6	1,6	0,98	0,95	0,93
Töötajate arv	455	473	497	1,04	1,05	1,09
Tööjõukulud (tuhat €)	12 319	12 489	12 487	1,01	1,00	1,01
Müügitulu (tuhat €)	173 890	178 420	175 190	1,03	0,98	1,01
Tööjõukulud müügitulust	7,1%	7,0%	7,1%			

Elisa	2010	2011	2012	Indeks _{11/10}	Indeks _{12/11}	Indeks _{12/10}
Tööviljakus (tuhat €)	261	218	225	0,84	1,03	0,86
Palk (tuhat €)	1,4	1,2	1,4	0,88	1,20	1,06
Töötajate arv	345	458	496	1,33	1,08	1,44
Tööjõukulud (tuhat €)	7 663	9 058	11 758	1,18	1,30	1,53
Müügitulu (tuhat €)	89 882	99 908	111 754	1,11	1,12	1,24
Tööjõukulud müügitulust	8,5%	9,1%	10,5%			

Tele 2	2010	2011	2012	Indeks _{11/10}	Indeks _{12/11}	Indeks _{12/10}
Tööviljakus (tuhat €)	409	442	404	1,08	0,91	0,99
Palk (tuhat €)	1,7	1,8	1,7	1,07	0,93	1,00
Töötajate arv	234	217	227	0,93	1,05	0,97
Tööjõukulud (tuhat €)	6 281	6 239	6 068	0,99	0,97	0,97
Müügitulu (tuhat €)	95 682	95 996	91 820	1,00	0,96	0,96
Tööjõukulud müügitulust	6,6%	6,5%	6,6%			

Allikas: EMT ASi, Elisa Eesti ASi, Tele2 Eesti ASi majandusaasta aruanded 2010–2012

Lisa 8. Intervjuu EMT ASi raadiovõrgu osakonna juhataja Ermo Polmaga

Kas Eestis on mõni ettevõtte, kelle põhiäriks on masti taristu pakkumine ehk kelle peamine raha tuleb mastide väljarentimisest?

[EP] Ei.

EMT-l on umbes 100 masti renditud. Kelle käest need on renditud, kas Elisa ja Tele2?

[EP] Lisaks Levira, Eesti Raudtee, Eesti Energia, piirivalve, Elion Eesti AS.

Mitu masti on Elisal ja Tele2-l?

[EP] Elisal ja T2-l pakuks *à* 250 ringis.

Kas Eestis on ka dubleerivaid maste ehk mitmel operaatoril umbes samas kohas mast? Kui, siis milline on selliste mastide suurusjärk?

[EP] Sõltub, kui lähedaks lugeda lähedal. Väga lähedal ehk kümnekond kohta, vahemaad suurendades ehk *ca* 1 km raadiuses pakuks 30–50.

Kui dubleerivaid maste poleks, siis mitu masti kogu Eesti peale alles jääks?

[EP] Raske öelda – 600–700 ehk operaatorite omi + muu infra.

Kui keegi tahaks hakata pakkuma masti taristut, siis mida ta peale füüsilise torni veel peaks operaatorile pakkuma?

[EP] Elektrivarustus, jaamade majutus koos kliimaga.

Mis ja kas oleksid plussid-miinused masti taristu rentimisel?

[EP] Täna oleks selle teenusega väga raske alustada – selleks peaks suure hulga maste kokku ostma. Aga see pole niisama lihtne, Levira korra proovis, aga ei tulnud miskit välja. Operaatoril oleks siis mõtet, kui saaks kulusid kokku hoida, aga mina selleks küll erilisi võimalusi ei oska näha.

Lisa 9. Intervjuu EMT ASi lisateenuste osakonna juhataja Holger Haljandiga

Kui suurt potentsiaali sa NFC-tehnoloogias näed?

[HH] NFC potentsiaal on suur, kuid populaarsus oleneb väärtusest, mida kliendile selle abil luuakse. Kui NFC-le rajanevad ärimudelid ei saa olema tarbijale kutsuvad, siis vaatamata teenusepakkuja tehnoloogilisele võimekusele NFC-teenuseid pakkuda ei hakka teenused laialt levima.

Mis võiks olla esimene massidesse minev NFC-l põhinev teenus?

[HH] On olemas mitmeid väikseid NFC-tehnoloogia kasutuse viise. Näiteks toavõtme asendamine mobiiltelefoniga, erinevad kasutajaprofiili kleepsud, mis võimaldavad ühe kleepsupuudutusega muuta telefoniheli profiili või andmeside sätteid. Samuti on NFC rakendatud lihtsa failijagamise tarvis, seadmete vahel. Aga kõik need teenused on pigem mõeldud nišile ega oma väga suurt potentsiaali, saamaks laialt levinuks.

Minu hinnangul on väga suur potentsiaal maksete valdkonnas. Mitmed pangad koostöös mobiilsideoperaatoritega juba tegelevad arendustegevustega, et jõuda töötavate maksete vahendamise mudeliteni, mida oleks võimalik realses elus kasutada. Üheks selliseks näiteks on Türgi, kus üheksa pank arendavad NFC võimekust. Just pankade huvi on selle teenuse realiseerumisel olulise tähtsusega, kuna pangad on peamised kaardimakseterminalide tarnijad. Teine põhjus, miks NFC-maksel on Eestis jumet, on fakt, makseterminalide taristu toetas juba 2012. aastal 50% ulatuses NFC-makseid ehk 10 000 terminali 20 000-st olid võimelised 150-eurose investeeringu järel lugema NFC-makseid. Ning arvestades makseterminalide väljavahetamise 3–5-aastast tsüklit on peagi kogu Eesti kaetud NFC-tehnoloogiat toetatavate makseterminalidega

Teine potentsiaaliga ala on ühistransport ja igasugused muud piletisüsteemid, mis vajavad valideerimist. Ühistranspordi pileti viimisel ID-kaardi põhiseks oli väga hea mõju ID-kaardi levikule Eestis ja kuna mitme linna ühistranspordis on meil olemas NFC-terminalid

(validaatorid), siis on põhjust eeldada, et sobiva rakenduse turule toomisel tõuseb ka NFC populaarsus.

Kas sa näed mingeid suuri takistusi, miks ei peaks NFC-tehnoloogia olema viljakas platvorm erinevatele lisaväärtusteenustele ja rakendustele?

[HH] Nagu ka eelnevat mainisin, on võtmeroll tarbijal ja sellel, kas klient pakutud NFC-teenuseid tarbib. Kui kliendile ei tõuse nendest teenustest reaalselt kasu, siis ei muutu ka tehnoloogia populaarseks. Kuid usun siiski, et pangad, mobiilsideoperaatorid, kaupmehed ja muud vahendajad leiavad võimalusi, kuidas meelitada piisav hulk tarbijaid NFC-põhiseid teenuseid kasutama. NFC arendus maailmas algas pea kümme aastat tagasi ja on praeguseks piisavalt küps, et hakata levima. Me näeme mitmeid edukaid projekte Prantsusmaal. Londoni olümpiamängudel oli väga lai NFC-tehnoloogia kasutus. Lisaks on MasterCard ja Visa avaldanud oma tehnilised nõuded selle teenuse juurutamiseks, seega võib öelda, et lumepall on hakanud veerema.

Lisa 10. Ettevõtete bilanss, kasumiaruanne, rahakäibe aruanne

EMT AS				
BILANSS (tuhandetes eurodes)		31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
VARAD				
Käibevara				
	Raha	506	365	284
	Lühiajalised investeeringud		0	0
	Nõuded ja ettemaksed	33 667	30 761	23 395
	Varud	14 564	9 924	8 473
Käibevara kokku		48 737	41 050	32 152
Põhivara				
	Finantsinvesteeringud	502	2 347	3 351
	Nõuded ja ettemaksed	3 484	0	0
	Materiaalne põhivara	63 855	61 029	58 753
	Immateriaalne põhivara	1 533	2 081	2 163
Põhivara kokku		69 374	65 457	64 267
VARAD KOKKU		118 111	106 507	96 419
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL				
Kohustused				
Lühiajalised kohustused				
	Laenukohustused	41 774	31 951	9 193
	Võlad ja ettemaksed	25 659	21 587	16 711
	Eraldised	76	76	3 435
	Sihtfinantseerimine	22	29	35
Lühiajalised kohustused kokku		67 531	53 643	29 374
Pikaajalised Kohustused				
	Pikaajalised võlad ja ettemaksed	166	0	0
	Pikaajalised eraldised	2 631	2 678	1 555
	Pikaajaline sihtfinantseerimine	9	7	36
Pikaajalised kohustused kokku		2 806	2 685	1 591
KOHUSTUSED KOKKU		70 337	56 328	30 965
Omakapital				
	Aktsiakapital nimiväärtuses	4 135	4 135	4 135
	Kohustuslik reservkapital	416	416	416
	Eelmiste perioodide jaotamata kasum	22 028	16 166	19 147
	Aruande aasta kasum (kahjum)	21 195	29 462	41 756
OMAKAPITAL KOKKU		47 774	50 179	65 454
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU		118 111	106 507	96 419

Lisa 10 (järg)

Elisa Eesti AS

BILANSS (tuhandetes eurodes) 31.12.2012 31.12.2011 31.12.2010

VARAD

Käibevara

Raha	77 691	64 603	49 792
Nõuded ja ettemaksed	21 873	15 166	15 320
Varud	5 520	2 710	2 958

Käibevara kokku

105 084 82 479 68 070

Põhivara

Finantsinvesteeringud	96	96	64
Nõuded ja ettemaksed	2 792	1 370	268
Materiaalne põhivara	32 443	33 822	33 836
Immateriaalne põhivara	2 873	3 674	3 884

Põhivara kokku

38 204 38 962 38 052

VARAD KOKKU

143 288 121 441 106 122

KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL

Kohustused

Lühiajalised kohustused

Võlad ja ettemaksed	12 970	10 875	11 494
---------------------	--------	--------	--------

Lühiajalised kohustused kokku

12 970 10 875 11 494

KOHUSTUSED KOKKU

12 970 10 875 11 494

Omakapital

Aksiakapital nimiväärtuses	256	256	256
Ülekurss	528	528	528
Kohustuslik reservkapital	26	26	26
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	109 756	93 818	79 390
Aruande aasta kasum (kahjum)	19 752	15 938	14 429

OMAKAPITAL KOKKU

130 318 110 566 94 629

KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU

143 288 121 441 106 123

Lisa 10 (järg)

Tele2 Eesti AS

BILANSS (tuhandetes eurodes) 31.12.2012 31.12.2011 31.12.2010

VARAD

Käibevara

Raha	8 658	17 720	685
Nõuded ja ettemaksed	18 076	16 520	15 131
Varud	2 858	3 581	1 932

Käibevara kokku 29 592 37 822 17 748

Põhivara

Finantsinvesteeringud	23 872		
Nõuded ja ettemaksed	2 031	2 688	5 352
Materiaalne põhivara	42 107	48 041	45 841
Immateriaalne põhivara	1 789	2 156	2 243

Põhivara kokku 69 800 52 885 53 435

VARAD KOKKU 99 392 90 707 71 183

KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL

Kohustused

Lühiajalised kohustused

Võlad ja ettemaksed	10 232	10 523	9 233
Eraldised		0	150

Lühiajalised kohustused kokku 10 232 10 523 9 383

KOHUSTUSED KOKKU 10 232 10 523 9 383

Omakapital

Aktiikapital nimiväärtuses	27	27	27
Ülekurss	14 222	14 222	14 222
Kohustuslik reservkapital	3	3	3
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	65 933	47 549	31 641
Aruande aasta kasum (kahjum)	8 976	18 384	15 908

OMAKAPITAL KOKKU 89 160 80 184 61 800

KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU 99 392 90 707 71 183

Lisa 10 (järg)

KASUMIARUANNE (tuhandetes eurodes)

EMT AS

	2012	2011	2010
Müügitulu	175 190	178 420	173 890
Muud äritulud	642	1 350	681
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-101 874	-92 427	-84 113
Mitmesugused tegevuskulud	-12 800	-13 217	-9 426
Tööjõukulud	-12 487	-12 489	-12 319
Põhivara kulum ja väärtuste langus	-19 691	-18 781	-19 335
Muud ärikulud	-260	-435	-181
Ärikasum (-kahjum)	28 720	42 421	49 197
Finantstulud ja -kulud	-1 252	-1 085	-8
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	27 468	41 336	49 189
Tulumaks	-6 273	-11 874	-7 432
Aruandeaasta kasum (kahjum)	21 195	29 462	41 757

KASUMIARUANNE (tuhandetes eurodes)

Elisa Eesti AS

	2012	2011	2010
Müügitulu	111 754	99 908	89 882
Müüdid toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-74 508	-66 171	-58 530
Brutokasum (-kahjum)	37 246	33 737	31 352
Turustuskulud	-1 834	-2 151	-2 227
Üldhalduskulud	-18 096	-16 329	-14 848
Muud äritulud	158	19	14
Muud ärikulud	-35	-51	-156
Ärikasum (-kahjum)	17 439	15 225	14 135
Finantstulud ja -kulud	2 313	713	293
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	19 752	15 938	14 428
Aruandeaasta kasum (kahjum)	19 752	15 938	14 428

Lisa 10 (järg)

KASUMIARUANNE (tuhandetes eurodes)

Tele2 Eesti

	2012	2011	2010
Müügitulu	91 820	95 996	95 682
Müüdüd toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-63 858	-58 228	-60 002
Brutokasum (-kahjum)	27 961	37 767	35 680
Turustuskulud	-13 119	-12 162	-12 821
Üldhalduskulud	-8 325	-7 753	-7 105
Muud äritulud	1 186	474	459
Muud äriikulud	-125	-35	-231
Äri kasum (-kahjum)	7 579	18 291	15 981
Finantstulud ja -kulud	1 397	93	-73
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	8 976	18 384	15 908
Aruandeaasta kasum (kahjum)	8 976	18 384	15 908

Lisa 10 (järg)

Rahakäibe aruanne (tuhandetes eurodes)	EMT AS		
	2012	2011	2010
Rahakäive äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	28 720	42 421	49 197
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	19 691	18 781	19 335
Kasum (kahjum) põhivara müügist	-4	-3	4
Kokku korrigeerimised	19 687	18 778	19 339
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-6 009	-7 366	2 473
Varude muutus	-4 640	-1 450	-3 832
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	2 359	3 690	-1 282
Makstud intressid (Laekunud intressid)	-556	-197	-253
Muu rahakäive äritegevusest		0	0
Kokku rahakäive äritegevusest	39 561	55 876	65 642
Rahakäive investeerimistegevusest			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-20 092	-22 190	-18 339
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	6	13	5
Laekunud tütarettevõtjate müügist	245		
Tasutud muude finantsinvesteeringute soetamisel			
Laekunud muude finantsinvesteeringute müügist			
Laekunud intressid	456	146	22
Laekunud dividendid	0	70	162
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	-19 385	-21 961	-18 150
Rahakäive finantseerimistegevusest			
Arvelduskrediidi saldo muutus	9 823	22 759	-13 087
Kapitalirendi põhiosa tagasimaksed	0	0	-25
Laekumised sihtfinantseerimisest			
Makstud dividendid	-23 600	-44 738	-28 121
Makstud ettevõtte tulumaks	-6 273	-11 874	-7 432
Kokku rahakäive finantseerimistegevusest	-20 050	-33 853	-48 665
Kokku rahakäive	126	62	-1 173
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	365	284	1 445
Raha ja raha ekvivalentide muutus	126	62	-1 173
Valuutakursside muutuste mõju	15	19	12
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	506	365	284

Lisa 10 (järg)

Rahakäibe aruanne (tuhandetes eurodes)

Elisa Eesti AS

	2012	2011	2010
Rahakäive äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	17 439	15 225	14 135
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	11 796	11 616	11 146
Kasum (kahjum) põhivara müügist	0	-2	4
Muud korrigeerimised			
Kokku korrigeerimised	11 796	11 614	11 150
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-8 129	-948	-2 512
Varude muutus	-810	247	-1 135
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	523	566	1 783
Makstud intressid (Laekunud intressid)	2 313	713	294
Muu rahakäive äritegevusest			
Kokku rahakäive äritegevusest	21 132	27 417	23 715
Rahakäive investeerimistegevusest			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-8 044	-12 580	-10 580
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	0	6	5
Tasutud muude finantsinvesteeringute soetamisel	0	-32	-32
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	-8 044	-12 606	-10 607
Kokku rahakäive	13 088	14 811	13 108
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	64 603	49 792	36 684
Raha ja raha ekvivalentide muutus	13 088	14 811	13 108
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	77 691	64 603	49 792

Lisa 10 (järg)

Rahakäibe aruanne (tuhandetes eurodes)

Tele2 Eesti AS

	2012	2011	2010
Rahakäive äritegevusest			
Ärikasum (kahjum)	7 579	18 291	15 981
Korrigeerimised			
Põhivara kulum ja väärtuse langus	14 039	6 891	6 876
Kasum (kahjum) põhivara müügist	0	-4	0
Muud korrigeerimised			
Kokku korrigeerimised	14 039	6 887	6 876
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-2 580	-1 717	-653
Varude muutus	723	-1 649	-852
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-715	870	564
Muu rahakäive äritegevusest	-29	0	34
Kokku rahakäive äritegevusest	19 016	22 683	21 950
Rahakäive investeerimistegevusest			
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-7 306	-8 970	-6 047
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	8	239	0
Tasutud tütarettevõtja soetamisel	-22 747		
Antud laenud	-2 966	0	-16 745
Antud laenude tagasimaksed	4 509	3 009	58
Laekunud intressid	12	74	6
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	-28 079	-5 647	-22 728
Kokku rahakäive	-9 062	17 036	-778
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	17 720	685	1 462
Raha ja raha ekvivalentide muutus	-9 062	17 036	-778
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	8 658	17 720	685

Lisa 11 (järg)

EMT AS

Bilansikirje/-rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	31.12.2012		31.12.2011		31.12.12	31.12.11	31.12.10	31.12.12	31.12.11	31.12.10
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL	Absoluut muutus	Suhteline muutus	Absoluut muutus	Suhteline muutus						
Kohustused										
Lühiajalised kohustused										
Laenukohustused	9 823	31%	22 758	248%	454%	348%	100%	35%	30%	10%
Võlad ja ettemaksud	4 072	19%	4 876	29%	154%	129%	100%	22%	20%	17%
Eraldised	0	0%	-3 359	-98%	2%	2%	100%	0%	0%	4%
Sihtfinantseerimine	-7	-24%	-6	-17%	63%	83%	100%	0%	0%	0%
Lühiajalised kohustused kokku	13 888	26%	24 269	83%	230%	183%	100%	57%	50%	30%
Pikaajalised Kohustused										
Pikaajalised võlad ja ettemaksud	166	-	0	-						
Pikaajalised eraldised	-47	-2%	1 123	72%	169%	172%	100%	2%	3%	2%
Pikaajaline sihtfinantseerimine	2	29%	-29	-81%	25%	19%	100%	0%	0%	0%
Pikaajalised kohustused kokku	121	5%	1 094	69%	176%	169%	100%	2%	3%	2%
KOHUSTUSED KOKKU	14 009	25%	25 363	82%	227%	182%	100%	60%	53%	32%
Omakapital										
Aktsiakapital nimiväärtuses	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	4%	4%	4%
Kohustuslik reservkapital	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	5 862	36%	-2 981	-16%	115%	84%	100%	19%	15%	20%
Aruande aasta kasum (kahjum)	-8 267	-28%	-12 295	-29%	51%	71%	100%	18%	28%	43%
OMAKAPITAL KOKKU	-2 405	-5%	-15 276	-23%	73%	77%	100%	40%	47%	68%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	11 604	11%	10 087	10%	122%	110%	100%	100%	100%	100%

Lisa 11 (järg)

Elisa Eesti AS

Bilansikirje/-rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	31.12.2012		31.12.2011		31.12.12	31.12.11	31.12.10	31.12.12	31.12.11	31.12.10
	Absoluut muutus	Suhteline muutus	Absoluut muutus	Suhteline muutus						
VARAD										
Käibevara										
Raha	13 088	20%	14 811	30%	156%	130%	100%	54%	53%	47%
Nõuded ja ettemaksud	6 707	44%	-154	-1%	143%	99%	100%	15%	12%	14%
Varud	2 810	104%	-248	-8%	187%	92%	100%	4%	2%	3%
Käibevara kokku	22 605	27%	14 409	21%	154%	121%	100%	73%	68%	64%
Põhivara										
Finantsinvesteeringud	0	0%	32	50%	150%	150%	100%	0%	0%	0%
Nõuded ja ettemaksud	1 422	---	1 102	411%	1042%	511%	100%	2%	1%	0%
Materiaalne põhivara	-1 379	-4%	-14	0%	96%	100%	100%	23%	28%	32%
Immateriaalne põhivara	-801	-22%	-210	-5%	74%	95%	100%	2%	3%	4%
Põhivara kokku	-758	-2%	910	2%	100%	102%	100%	27%	32%	36%
VARAD KOKKU	21 847	18%	15 319	14%	135%	114%	100%	100%	100%	100%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL										
Kohustused										
Lühiajalised kohustused										
Võlad ja ettemaksud	2 095	19%	-619	-5%	113%	95%	100%	9%	9%	11%
Lühiajalised kohustused kokku	2 095	19%	-619	-5%	113%	95%	100%	9%	9%	11%
KOHUSTUSED KOKKU	2 095	19%	-619	-5%	113%	95%	100%	9%	9%	11%

Lisa 11 (järg)

Elisa Eesti AS

Bilansikirje/-rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	31.12.2012		31.12.2011		31.12.12	31.12.11	31.12.10	31.12.12	31.12.11	31.12.10
	Absoluut muutus	Suhteline muutus	Absoluut muutus	Suhteline muutus						
Aktsiakapital nimiväärtuses	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Ülekurss	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Kohustuslik reservkapital	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	15 938	17%	14 428	18%	138%	118%	100%	77%	77%	75%
Aruande aasta kasum (kahjum)	3 814	24%	1 509	10%	137%	110%	100%	14%	13%	14%
OMAKAPITAL KOKKU	19 752	18%	15 937	17%	138%	117%	100%	91%	91%	89%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	21 847	18%	15 318	14%	135%	114%	100%	100%	100%	100%

Lisa 11 (järg)

Tele2 Eesti AS

Bilansikirje/-rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	31.12.2012		31.12.2011		31.12. 12	31.12. 11	31.12. 10	31.12. 12	31.12. 11	31.12.10
	Absoluut muutus	Suhteline muutus	Absoluut muutus	Suhteline muutus						
VARAD										
Käibevara										
Raha	-9 062	-51%	17 036	2488%	1265%	2588%	100%	9%	20%	1%
Nõuded ja ettemaksud	1 556	9%	1 389	9%	119%	109%	100%	18%	18%	21%
Varud	-723	-20%	1 649	85%	148%	185%	100%	3%	4%	3%
Käibevara kokku	-8 230	-22%	20 074	113%	167%	213%	100%	30%	42%	25%
Põhivara										
Finantsinvesteeringud	23 872	---						24%	0%	0%
Nõuded ja ettemaksud	-657	-24%	-2 664	-50%	38%	50%	100%	2%	3%	8%
Materiaalne põhivara	-5 934	-12%	2 200	5%	92%	105%	100%	42%	53%	64%
Immateriaalne põhivara	-367	-17%	-87	-4%	80%	96%	100%	2%	2%	3%
Põhivara kokku	16 914	32%	-550	-1%	131%	99%	100%	70%	58%	75%
VARAD KOKKU	8 685	10%	19 524	27%	140%	127%	100%	100%	100%	100%

Lisa 11 (järg)

Tele2 Eesti AS

Bilansikirje/-rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	31.12.2012		31.12.2011		31.12. 12	31.12. 11	31.12. 10	31.12. 12	31.12. 11	31.12. 10
	Absoluut muutus	Suhteline muutus	Absoluut muutus	Suhteline muutus						
Võlad ja ettemaksud	-291	-3%	1 290	14%	111%	114%	100%	10%	12%	13%
Eraldised	0	---	-150	-100%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
Lühiajalised kohustused kokku	-291	-3%	1 140	12%	109%	112%	100%	10%	12%	13%
KOHUSTUSED KOKKU	-291	-3%	1 140	12%	109%	112%	100%	10%	12%	13%
Omakapital										
Aktsiakapital nimiväärtuses	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Ülekurss			0	0%	100%	100%	100%	14%	16%	20%
Kohustuslik reservkapital	0	0%	0	0%	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	18 384	39%	15 908	50%	208%	150%	100%	66%	52%	44%
Aruande aasta kasum (kahjum)	-9 408	-51%	2 476	16%	56%	116%	100%	9%	20%	22%
OMAKAPITAL KOKKU	8 976	11%	18 384	30%	144%	130%	100%	90%	88%	87%
KOHUSTUSED JA OMAKAPITAL KOKKU	8 685	10%	19 524	27%	140%	127%	100%	100%	100%	100%

Lisa 11 (järg)

EMT AS

Kasumiaruande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Müügitulu	-3 230	-2%	4 530	3%	101%	103%	100%	100%	100%	100%
Muud äritulud	-708	-52%	669	98%	94%	198%	100%	0%	1%	0%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-9 447	10%	-8 314	10%	121%	110%	100%	-58%	-52%	-48%
Mitmesugused tegevuskulud	417	-3%	-3 791	40%	136%	140%	100%	-7%	-7%	-5%
Tööjõukulud	2	0%	-170	1%	101%	101%	100%	-7%	-7%	-7%
Põhivara kulum ja väärtuste langus	-910	5%	554	-3%	102%	97%	100%	-11%	-11%	-11%
Muud ärikulud	175	-40%	-254	140%	144%	240%	100%	0%	0%	0%
Ärikasum (-kahjum)	-13 701	-32%	-6 776	-14%	58%	86%	100%	16%	24%	28%
Finantstulud ja -kulud	-167	15%	-1 077	13463%	15650%	13563%	100%	-1%	-1%	0%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-13 868	-34%	-7 853	-16%	56%	84%	100%	16%	23%	28%
Tulumaks	5 601	-47%	-4 442	60%	84%	160%	100%	-4%	-7%	-4%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-8 267	-28%	-12 295	-29%	51%	71%	100%	12%	17%	24%

Lisa 11 (järg)

Elisa Eesti AS

Kasumiaruande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Müügitulu	11 846	12%	10 026	11%	124%	111%	100%	100%	100%	100%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-8 337	13%	-7 641	13%	127%	113%	100%	-67%	-66%	-65%
Brutokasum (-kahjum)	3 509	10%	2 385	8%	119%	108%	100%	33%	34%	35%
								0%		
Turustuskulud	317	-15%	76	-3%	82%	97%	100%	-2%	-2%	-2%
Üldhalduskulud	-1 767	11%	-1 481	10%	122%	110%	100%	-16%	-16%	-17%
Muud äritulud	139	732%	5	36%	1129%	136%	100%	0%	0%	0%
Muud äriksulud	16	-31%	105	-67%	22%	33%	100%	0%	0%	0%
Äriksusum (-kahjum)	2 214	15%	1 090	8%	123%	108%	100%	16%	15%	16%
								0%		
Finantstulud ja -kulud	1 600	224%	420	143%	789%	243%	100%	2%	1%	0%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	3 814	24%	1 510	10%	137%	110%	100%	18%	16%	16%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	3 814	24%	1 510	10%	137%	110%	100%	18%	16%	16%

Lisa 11 (järg)

Tele2 Eesti AS

Kasumiaruande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluutmuutus	Suhteline muutus	Absoluutmuutus	Suhteline muutus						
Müügitulu	-4 176	-4%	314	0%	96%	100%	100%	100%	100%	100%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-5 630	10%	1 773	-3%	106%	97%	100%	-70%	-61%	-63%
Brutokasum (-kahjum)	-9 806	-26%	2 087	6%	78%	106%	100%	30%	39%	37%
Turustuskulud	-957	8%	660	-5%	102%	95%	100%	0%	0%	0%
Üldhalduskulud	-572	7%	-647	9%	117%	109%	100%	-14%	-13%	-13%
Muud äritulud	713	150%	15	3%	259%	103%	100%	-9%	-8%	-7%
Muud äriksulud	-89	254%	196	-85%	54%	15%	100%	1%	0%	0%
Äriksusum (-kahjum)	-10 713	-59%	2 310	14%	47%	114%	100%	0%	0%	0%
Finantstulud ja -kulud	1 304	1410%	166	-226%	-1906%	126%	100%	8%	19%	17%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-9 408	-51%	2 476	16%	56%	116%	100%	0%	0%	0%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-9 408	-51%	2 476	16%	56%	116%	100%	10%	19%	17%

Lisa 11 (järg)

EMT AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Rahakäive äritegevusest										
Ärikasum (kahjum)	-13 701	-32%	-6 776	-14%	58%	86%	100%	100%	100%	100%
Korrigeerimised										
Põhivara kulum ja väärtuse langus	910	5%	-554	-3%	102%	97%	100%	69%	44%	39%
Kasum (kahjum) põhivara müügist	-1	33%	-7	-175%	-100%	-75%	100%	0%	0%	0%
Kokku korrigeerimised	909	5%	-561	-3%	102%	97%	100%	69%	44%	39%
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	1 357	-18%	-9 839	-398%	-243%	-298%	100%	-21%	-17%	5%
Varude muutus	-3 190	220%	2 382	-62%	121%	38%	100%	-16%	-3%	-8%
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-1 331	-36%	4 972	-388%	-184%	-288%	100%	8%	9%	-3%
Makstud intressid (Laekunud intressid)	-359	182%	56	-22%	220%	78%	100%	-2%	0%	-1%
Muu rahakäive äritegevusest										
Kokku rahakäive äritegevusest	-16 315	-29%	-9 766	-15%	60%	85%	100%	138%	132%	133%
Rahakäive investeerimistegevusest										
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	2 098	-9%	-3 851	21%	110%	121%	100%	-70%	-52%	-37%
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	-7	-54%	8	160%	120%	260%	100%	0%	0%	0%

Lisa 11 (järg)

EMT AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Laekunud tütarettevõtjate müügist	245	–	0	–	–	–	–	1%	0%	0%
Laekunud intressid	310	212%	124	564%	2073%	664%	100%	2%	0%	0%
Laekunud dividendid	–70	–100%	–92	–57%	0%	43%	100%	0%	0%	0%
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	2 576	–12%	–3 811	21%	107%	121%	100%	–67%	–52%	–37%
Rahakäive finantseerimistegevusest										
Arvelduskrediidi saldo muutus	–12 936	–57%	35 846	–274%	–75%	–174%	100%	34%	54%	–27%
Kapitalirendi põhiosa tagasimaksed	0	–	25	–100%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
Laekumised sihtfinantseerimisest										
Makstud dividendid	21 138	–47%	–16 617	59%	84%	159%	100%	–82%	–105%	–57%
Makstud ettevõtte tulumaks	5 601	–47%	–4 442	60%	84%	160%	100%	–22%	–28%	–15%
Kokku rahakäive finantseerimistegevusest	13 803	–41%	14 812	–30%	41%	70%	100%	–70%	–80%	–99%
Kokku rahakäive	64	103%	1 235	–105%	–11%	–5%	100%	0%	0%	–2%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	81	29%	–1 161	–80%	25%	20%	100%	1%	1%	3%
Raha ja raha ekvivalentide muutus	64	103%	1 235	–105%	–11%	–5%	100%	0%	0%	–2%
Valuutakursside muutuste mõju	–4	–21%	7	58%	125%	158%	100%	0%	0%	0%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	141	39%	81	29%	178%	129%	100%	2%	1%	1%

Lisa 11 (järg)

Elisa Eesti AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Rahakäive äritegevusest										
Ärikasum (kahjum)	2 214	15%	1 090	8%	123%	108%	100%	100%	100%	100%
Korrigeerimised										
Põhivara kulum ja väärtuse langus	180	2%	470	4%	106%	104%	100%	68%	76%	79%
Kasum (kahjum) põhivara müügist	2	-100%	-6	-150%	0%	-50%	100%	0%	0%	0%
Muud korrigeerimised										
Kokku korrigeerimised	182	2%	464	4%	106%	104%	100%	68%	76%	79%
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-7 181	757%	1 564	-62%	324%	38%	100%	-47%	-6%	-18%
Varude muutus	-3 057	-1238%	1 382	-122%	248%	-22%	100%	-16%	2%	-8%
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-43	-8%	-1 217	-68%	29%	32%	100%	3%	4%	13%
Makstud intressid (Laekunud intressid)	1 600	224%	419	143%	787%	243%	100%	13%	5%	2%
Muu rahakäive äritegevusest										
Kokku rahakäive äritegevusest	-6 285	-23%	3 702	16%	89%	116%	100%	121%	180%	168%
Rahakäive investeerimistegevusest										
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	4 536	-36%	-2 000	19%	76%	119%	100%	-46%	-83%	-75%
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	-6	-100%	1	20%	0%	120%	100%	0%	0%	0%
Tasutud muude finantsinvesteeringute soetamisel	32	-100%	0	0%	0%	100%	100%	0%	0%	0%
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	4 562	-36%	-1 999	19%	76%	119%	100%	-46%	-83%	-75%

Lisa 11 (järg)

Elisa Eesti AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	Absoluut- muutus	Suhteline muutus	Absoluut- muutus	Suhteline muutus						
Kokku rahakäive	-1 723	-12%	1 703	13%	100%	113%	100%	75%	97%	93%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	14 811	30%	13 108	36%	176%	136%	100%	370%	327%	260%
Raha ja raha ekvivalentide muutus	-1 723	-12%	1 703	13%	100%	113%	100%	75%	97%	93%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	13 088	20%	14 811	30%	156%	130%	100%	446%	424%	352%

Tele2 Eesti AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	absoluut- muutus	suhteline muutus	absoluut- muutus	suhteli- ne muutus						
Rahakäive äritegevusest										
Ärikasum (kahjum)	-10 713	-59%	2 310	14%	47%	114%	100%	100%	100%	100%
Korrigeerimised										
Põhivara kulum ja väärtuse langus	7 148	104%	14	0%	204%	100%	100%	185%	38%	43%
Kasum (kahjum) põhivara müügist	3	-94%	-4	-	-	-	-	0%	0%	0%
Muud korrigeerimised										
Kokku korrigeerimised	7 152	104%	11	0%	204%	100%	100%	185%	38%	43%
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-863	50%	-1 063	163%	395%	263%	100%	-34%	-9%	-4%

Lisa 11 (järg)
Tele2 Eesti AS

Rahakäibearuande kirje/rühm	Horisontaalanalüüs				Trendianalüüs			Vertikaalanalüüs		
	2012		2011		2012	2011	2010	2012	2011	2010
	absoluut- muutus	suhteline muutus	absoluut - muutus	suhteli ne muutus						
Varude muutus	2 372	-144%	-797	94%	-85%	194%	100%	10%	-9%	-5%
Äritegevusega seotud kohustuste ja ettemaksete muutus	-1 585	-182%	306	54%	-127%	154%	100%	-9%	5%	4%
Muu rahakäive äritegevusest	-29	-	-34	-100%	-87%	0%	100%	0%	0%	0%
Kokku rahakäive äritegevusest	-3 667	-16%	733	3%	87%	103%	100%	251%	124%	137%
Rahakäive investeerimistegevusest										
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	1 664	-19%	-2 923	48%	121%	148%	100%	-96%	-49%	-38%
Laekunud materiaalse ja immateriaalse põhivara müügist	-231	-97%	239	-	-	-	-	0%	1%	0%
Tasutud tütarettevõtja soetamisel	-22 747	-	-	-	-	-	-	300%	0%	0%
Antud laenud	-2 966	-	16 745	-100%	18%	0%	100%	-39%	0%	105%
Antud laenude tagasimaksed	1 499	50%	2 952	5095%	7784%	5195%	100%	59%	16%	0%
Laekunud intressid	-62	-84%	68	1204%	211%	1304%	100%	0%	0%	0%
Kokku rahakäive investeerimistegevusest	-22 431	397%	17 080	-75%	124%	25%	100%	370%	-31%	142%
Kokku rahakäive	-26 098	-153%	17 813	-2290%	1165%	-2190%	100%	120%	93%	-5%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	17 036	2488%	-778	-53%	1212%	47%	100%	234%	4%	9%
Raha ja raha ekvivalentide muutus	-26 098	-153%	17 813	-2290%	1165%	-2190%	100%	120%	93%	-5%
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	-9 062	-51%	17 036	2488%	1265%	2588%	100%	114%	97%	4%

Lisa 12. Aktiivsussuhtarvud

	EMT			Elisa			Tele2		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Vara käibesagedus	1,8	1,8	1,6	0,9	0,9	0,8	0,6	1,2	1,0
Varude käibesagedus	26,5	19,4	14,3	37,6	35,3	27,2	63,5	34,8	28,5
Ostjate arvete käibesagedus	7,9	6,9	5,3	7,1	6,9	5,7	10,8	7,9	6,8
Kapitali käibesagedus	2,1	2,1	1,9	1,0	1,0	0,9	0,6	1,2	1,0
Käibekapitali käibesagedus	9,5	8,4	6,8	1,7	1,5	1,3	6,0	3,8	3,1
Raha ja selle ekvivalentide käibesagedus	201,2	549,8	402,3	2,1	1,7	1,6	89,1	10,4	7,0
Materiaalse põhivara käibesagedus	3,0	2,9	2,7	2,7	3,0	3,4	2,1	2,0	2,2
Ostjate arvete käibevälde (päeva)	46	61	75	54	58	77	41	51	54
Varude kuluvälde (päeva)	37	39	52	18	15	27	12	22	16
Varude käibevälde (päeva)	18	20	30	12	10	18	7	14	11
Operatsioonitsükli pikkus (päeva)	83	101	127	72	72	104	53	74	70
Ostjate ettemaksete käibevälde (päeva)	4	4	4	6	5	5	4	6	5
Hankijate arvete kuluvälde (päeva)	51	62	71	56	43	48	7	19	26
Rahatsükli pikkus (päeva)	28	35	53	11	25	51	42	49	40
Käibekapitali vajaduse ja müügitulu suhe (%)	1%	-7%	-11%	8%	7%	13%	8%	10%	12%

Allikas: Autori arvutused, lisas 10 esitatud andmete põhjal