

**TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
TALLINNA KOLLEDŽ**

Majandusarvestus

Tiina Laur

**KONKURENTSIVÕIME ANALÜÜS BERLIN-CHEMIE
MENARINI EESTI OÜ NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Silver Toompalu, *MSc*

Tallinn 2015

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. KONKURENTS JA KONKURENTSIANALÜÜSI MEETODID	5
1.1. Konkurents ja konkurentsianalüüs	5
1.2. Michael Porteri viie konkurentsijõu mudel	6
1.3. Horisontaal- ja vertikaalanalüüs, rahakäibe aruande analüüs	8
1.4. Suhtarvude analüüs	10
1.5. Tegevusala ja ettevõtete tutvustus	12
2. ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME ANALÜÜS	16
2.1. Ettevõtete tegevusala analüüs Porteri viie konkurentsijõu teooria põhjal	16
2.2. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs	18
2.3. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüs	25
2.4. Ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs	29
2.5. Ettevõtete suhtarvude analüüs	32
2.6. Analüüsi järeldused ja ettepanekud	46
KOKKUVÕTE	51
VIIDATUD KIRJANDUS	53
LISAD	55
SUMMARY	73

SISSEJUHATUS

Ettevõtte konkurentsivõime avaldub võrdluses teiste ettevõtetega ning näitab ettevõtte positsiooni nende hulgas. Ettevõtted, kes on oma tegevusalal konkurentsivõimelisemad, saavutavad ka paremaid tulemusi. (19, lk 4) Ettevõtetel on aeg-ajalt vaja analüüsida oma tegevust. Analüüsi käigus on võimalik välja töötada soovitusi, kuidas ettevõtet edasi arendada, tõsta konkurentsivõimet ning parandada tegevuse efektiivsust. Ravimitööstuse kasv, äärmiselt reguleeritud turg, majandusharu ebakindlus, ravimiseadusest tulenevad piirangud, võistlus konkurentidega, on viimastel aastatel suurenenud ning seetõttu uuritakse, kuidas on see mõjutanud ettevõtte konkurentsivõimet. Ettevõtte juhtkonna huvi on välja selgitada, kui konkurentsivõimeline on ettevõtte tegevus, võrreldes konkurentidega.

Lõputöö eesmärk on välja selgitada Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ konkurentsivõime ja teha seda läbi võrdluse konkurentidega. Eesmärgi täitmiseks püstitatakse järgmised uurimisülesanded: hinnata ettevõtte edukust, kasumlikkust ja jätkusuutlikkust ning teha analüüsi põhjal järeldused ja ettepanekud ettevõtte konkurentsivõime parandamiseks.

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ tegutseb Eestis Berlin-Chemie nime all ja on Menarini Grupi tütarettevõtte Eestis. Menarini Grupp on tegutsenud farmaatsiaalal juba palju aastaid ja on muutunud globaalseks farmaatsiaettevõtteks. Berlin-Chemie Eesti esinduse eesmärgiks on firma poolt toodetavate ravimite tutvustamine arstidele ja apteekritele. Eestis on ettevõttel tegutsemisalal suuremaid konkurente umbes 20. Lõputöös võrreldavad ettevõtted on rahvusvaheliste ravimitootjate Eesti esindused. Võrreldavad ettevõtted on välja valitud Berlin-Chemie Menarini OÜ juhataja ja tootejuhtide poolt, et välja selgitada, milline on ettevõtte konkurentsivõime võrreldes konkurentidega. Analüüsiks valitud ettevõtted on AstraZeneca Eesti OÜ, Sanofi-Aventis Estonia OÜ ning GlaxoSmithKline Eesti OÜ.

Lõputöö on jagatud kaheks osaks. Esimeses osas antakse ülevaade ettevõtte konkurentsist ja konkurentsianalüüsi meetoditest ning selgitatakse Michael Porteri viie konkurentsijõu mudelit, bilansi ja kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüsi, rahakäibe aruande analüüsi ja suhtarvude analüüsi olemust. Esimese osa lõpus tutvustatakse tegevusvaldkonda ja ettevõtteid.

Teises osas viiakse läbi ettevõtte konkurentsivõime analüüs, mille käigus teostatakse Porteri viie konkurentsijõu mudeli analüüs ettevõtete põhjal. Teostatakse bilansi ja kasumi-aruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs, rahakäibe aruannete analüüs ja finantssuhtarvude analüüs. Teise osa lõpus tehakse teostatud analüüsi põhjal järeldused ja ettepanekud.

Konkurentsivõime välja selgitamiseks ja eesmärgi saavutamiseks kasutatakse konkurentsianalüüsi kvantitatiivset uurimismeetodit – statistilist meetodit (andmete analüüsi), mis põhineb teisestel andmetel – majandusaasta aruannetel ja avalikul informatsioonil. Analüüsi aluseks on valitud ettevõtete majandusaasta aruanded aastatel 2011–2013.

Peamiste allikatena on siinses töös kasutatud erialast kirjandust ja publikatsioone. Erinevaid allikaid on kakskümmend neli. Välismaistest autoritest on kõige enam toetunud Michael Porteri, Charles H. Gibsoni ja Robert C. Higgins'i teostele. Eesti autoritest on kasutatud Ruth Alase ning Jaak Leimanni, Per-Hugo Skärvadi ja Juhan Tederi teoseid. Villu Zirnaski, Sander Karu, Jaan Alveri, Lauri Reinbergi, Asta Teearu, Erik Krummi, Rita Ilissoni teoseid ning Ursula Udrase artikleid.

1. KONKURENTS JA KONKURENTSIANALÜÜSI MEETODID

Tegutsemine konkurentsühiskonnas seab kõik ettevõtted surve alla olla täiuslik, olla teistest parem. Muidugi on erinevaid arvamusi selle kohta, milline on täiuslik ettevõtte ja kuidas suunduda täiuslikkuse poole. Euroopa Kvaliteedijuhtimise Sihtasutuse määratluse järgi on täiuslikkus töötamise viis, mille tulemuseks on klientide, töötajate, partnerite, ühiskonna ja omanike tasakaalustatud rahulolu, mis suurendab ettevõtte pikaajalise edukuse tõenäosust. Selge on aga see, et mingis suunas liikumiseks peab oskama ettevõtete praegustele positsioonidele ja senistele tegevustele hinnangut anda. (24)

1.1. Konkurents ja konkurentsianalüüs

Konkurents kui majanduslik võistlus on edasiviiv jõud. Konkurents innustab ettevõtteid efektiivsemalt tegutsema, taotlema pidevalt uuendusi, sunnib tootjaid ja vahendajaid kiirelt reageerima muutuvatele vajadustele. Konkurents aktiveerib ettevõtteid tõstma toodete kvaliteeti, alandama nende hindu ja parandama ostjaskonna teenindamist. (19, lk 3)

Konkurendid jagunevad järgnevalt (20).

- Otsesed konkurendid ehk esmased konkurendid – ettevõtted, mis pakuvad tarbijatele analoogseid tooteid või teenuseid.
- Potentsiaalsed konkurendid ehk teisesed konkurendid – ettevõtted, mis tulevikus võivad hakata analoogseid tooteid või teenuseid pakkuma.
- Kolmanda taseme konkurendid – ettevõtted, mis pakuvad tooteid või teenuseid, mis otseselt ei konkureeri, kuid võivad seda tehniliselt teatud tingimustel teha.

Lõputöös võrreldakse ettevõtte enda majandusseisu ja potentsiaali teiste samal tegevusalal tegutsevate ettevõtetega, kellel on sarnased omadused ja tingimused, ettevõtet tuleks kõige edukamatega konkurentidega võrrelda. Ettevõtete vaheline võistlus on kõige suurem otseste konkurentidega. Lõputöös võrreldakse omavahel ettevõtteid, kes pakuvad tarbijatele analoogset ravimireklaamiteenust. Tegevus hõlmab hulgiostjaile müüdavate ja viimaste poolt jaemüüjatele ning haiglatele edasimüüdavate ravimite registreerimist ja müügi edendamist.

Ettevõtte konkurentsivõime on kompleksivõime, mille tunnuseks on ettevõtete edukus, tulemuslikkus, arengu jätkusuutlikkus. Ettevõtte konkurentsivõime avaldub võrdluses teiste ettevõtetega ning näitab tema positsiooni teiste hulgas. Ettevõtted, kes on oma tegevusalal (turul) teistest konkurentsivõimelisemad, saavutavad ka teistest paremaid tulemusi. Konkurentsivõime avaldub suuremas läbimüügis, paremates finantstulemustes, efektiivsemas ressursside kasutamises. Konkurentsivõime näitab produktiivsust, millega ettevõtte kasutab oma ressursse. Ettevõtte konkurentsivõimet võib defineerida kui määra, mis näitab, kui palju ettevõtte suudab vabades turumajanduslikes tingimustes toota ja müüa kaupa ja teenuseid, mis vastavad sise- ja välisturgude nõuetele, samaaegselt suurendades oma töötajate sissetulekuid ning tagades ettevõtte arengu jätkusuutlikkuse. (19, lk 4)

Konkurentsivõime analüüs jaguneb kaheks (21).

- Statistiline analüüs – põhineb peamiselt majandusaruannete ja muu avaliku info analüüsil.
- Äriluure (*business intelligence*) – näiteks konkurendi klientide küsitlus, visiidid konkurentide objektidele, prooviostude tegemine, ja konkurendi teenuste tarbimine.

Lõputöös kasutab autor konkurentsivõimeanalüüsi läbi viimiseks Michael Porteri viie konkurentsijõu mudelit, bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi, bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüsi, rahakäibe aruannete analüüsi ja majandusnäitajate suhtarvude analüüsi. Selleks, et viia läbi analüüs, kasutatakse antud lõputöös statistilisi näitajaid (indikaatoreid ja kriteeriume), mis põhinevad avalikul informatsioonil ja majandusaruannetel. Ettevõtte näitajaid võrreldakse konkurentidega, kasutades selleks kolme aasta majandusaasta aruandeid.

1.2. Michael Porteri viie konkurentsijõu mudel

Michael Porteri viie konkurentsijõudu mudel on hea viis hindamiseks teenuse või toote konkurentsivõime olukorda. Konkurents ei sõltu ainult omavahel võistlevatest ettevõtetest, vaid ka mitmetest erinevatest asjaoludest.

Konkurentsivõime klassiku Michael Porteri viie konkurentsijõu mudel on analüüsimeetod, mille abil saab määrata ettevõtte tegevusvaldkonna konkurentsivõime olukorda. Porteri viie konkurentsijõu mudel aitab välja selgitada tegevusvaldkonna olukorra ning analüüsida ettevõtte kohta seal. Mida suuremad on konkurentsivõimed, seda väiksemad on ettevõtte võimalused hinna tõstmiseks ja suurema kasumi teenimiseks. Ideaaljuhul on kõik konkurentsivõimed nõrgad. Kui

ainult osa konkurentsijõude on nõrgad, siis võib tegevusharu osutada atraktiivseks tugeva turupositsiooniga ettevõttele, mille strateegia pakub kaitset konkurentsijõudude surve vastu. (22)

Michael Porteri järgi mõjutavad ettevõtte tegevust viis konkurentsijõudu (10, lk 117):

- konkurents tegevusharus konkureerivate ettevõtete vahel;
- teiste harude ettevõtete katsed lüüa tarbijaid üle asenduskaupadega;
- uute konkurentide potentsiaalne sisenemine;
- sisendite tarnijate mõjukus ja positsioon läbirääkimistel;
- toote ostjate mõjukus ja positsioon läbirääkimistel.

Tegevusharu on määratletav kui firmade rühm, mis pakub üksteist asendavaid tooteid ja teenuseid, kuna nad rahuldavad tarbijate ühtesid ja samu vajadusi. (1, lk 51)

Lõputöö ülesanne on analüüsida tegevusharu sees toimivaid konkurentsijõude. Konkreetsetes tegevusharus erinevad konkurentsijõud tugevuselt, lõputöös analüüsitakse põhjalikumalt tugevamate jõudude mõju, et kavandada kaitsemeetmeid.

Erinevates harudes võib konkurents ettevõtete vahel puududa või olla väga tugev. Enamasti on haru ettevõtete vaheline konkurents olulisim konkurentsijõud. Konkurentsi tugevnemisele kaasneb surve hindadele ja võivad puhkeda hinnasõjad, mistõttu väheneb ettevõtte kasumlikkus.

Tegevusharust sõltumatult mõjutavad konkurentsi järgmised tegurid (10, lk 118–120):

- konkurentide arv, suhteline suurus;
- nõudluse muutumine;
- väljumisbarjäärid;
- ettevõtete rahulolu oma positsiooniga;
- püsikulude suurus;
- kliendi kulud tarnija vahetamiseks (ümberlülituskulud);
- oluliste ettevõtete sisenemine.

Uued osalejad, kes turule tulevad, soovivad haarata turuosa. See avaldab survet hindadele, kuludele ja konkureerimiseks vajalike investeeringute määrale. Eriti tugevalt võimendavad nad konkurentsi ja rahavoogusid siis, kui nad tulevad teistelt turgudelt. Sisenemisbarjäärid ehk turutõkked on olemasolevate ettevõtete eelised uustulnukate ees.

Sisenemisbarjäärid tulenevad seitsmest allikast (13, lk 81–82):

- mastaabisääst;
- nõudlusepoolne mastaabieelis;
- pakkuja vahetamise kulud;
- kapitalinõudlus;
- olemasolevate ettevõtete eelised;
- ebavõrdne juurdepääs turustuskanalitele;
- valitsuse piirav poliitika.

Asenduskaupadeks on nende harude tooted, mis rahuldavad samu tarbijate vajadusi, mida vaatluse all oleva haru toodang (10, lk 122). Asendustoodete oht on kõrge juhul, kui see on hinna poolest atraktiivsem, kui algne toode. Ostja jaoks on asendustootete ülemineku kulud madalad, nt originaalravimi vahetamine geneerilise ravimi vastu ei ole tavaliselt eriti kulukas, mistõttu on üleminek geneerilistele ravimitele (ja hindade langus) nii ulatuslik ja kiire. (13, lk 84–85)

Mõjuvõimsad tarnijad haaravad endale rohkem väärtust, küsides kõrgemat hinda, piirates kvaliteeti või teenuseid või kandes oma kulud üle teiste tegutsejate õlgadele. Tarnijal on suur mõjuvõim juhul, kui ta on turul valdav, tema tulud ei sõltu oluliselt ainult ühest valdkonnast. Teised turul tegutsejad peavad kandma suuri vahetamiskulusid. Nad pakuvad eripäraseid tooteid, nt farmaatsiaettevõtetel kes pakuvad patenteeritud originaalravimeid, on haiglate, tervishoiuorganisatsioonide ja teiste ravimiosõtjate üle rohkem võimu kui ravimifirmadel, kes pakuvad kõigile mõeldud geneerilisi ravimeid. Pakutavatel toodetel või teenustel puudub asendus. (13, lk 82–83)

Ostjad võivad mõjutada haru ettevõtete kasumeid, surudes alla hindu, kaubeldes välja lisateenuseid või kõrgemat kvaliteeti ja mängides haru ettevõtteid üksteise vastu välja (10, lk 125). Ostjad on mõjuvõimsad, kui neil on läbirääkimistel suurem mõjuvõim kui ettevõtjatel, eriti kui nad on hinnatundlikud. Ostjad kasutavad oma võimu peamiselt selleks, et avaldada survet hindade alandamiseks. (13, lk 83)

1.3. Horisontaal- ja vertikaalanalüüs, rahakäibe aruande analüüs

Äritegevuse analüüsimiseks kasutatakse erinevaid finantsanalüüsi meetodeid – horisontaalanalüüsi, vertikaalanalüüsi ja finantssuhtarvusi. Järgnevalt kirjeldatakse bilansi-, kasumiaruande- ja rahakäibe horisontaal- ja vertikaalanalüüsi olemust.

Horisontaalanalüüsi puhul võrreldakse mitme erineva perioodi näitajaid ja tuuakse välja aruandekirjete muutused, kas rahalisel või protsentuaalsel kujul. Teisisõnu horisontaalanalüüs näitabki iga aruandekirje muutust aastast aastasse. (15, lk 6)

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

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

Horisontaalanalüüsil võib leida ka nn trendinäitajaid – valitakse lähteandmed jooksva aasta aruandest ja võrreldakse neid varasemate aastate näitajatega. Trendinäitajad toovad hästi esile arengutrende ja aitavad otsustada, kuivõrd olulised on toimunud muutused ettevõtte jaoks. Trendinäitajate leidmisel on soovitatav vaatluse alla võtta vähemalt kolme aasta näitajad. (*Ibid.*)

Vertikaalanalüüs on üksikute näitajate osakaalu arvutamine kogumis. Näiteks bilansis arvutatakse välja varade struktuur ning finantseerimisallikate struktuur, uuritakse nende dünaamikat ning võrreldakse normidega. Huvitavaid tulemusi annab kasumiaruande vertikaalanalüüs. Võetakse müügikäive 100%-na ja edasi määratakse kindlaks üksikute näitajate osakaal müügikäibest. Teisisõnu tuuakse välja müügikäibe 1 euro jagunemine kululiikideks ja kasumiks. Võrdlusbaasina võib kasutada tootmisharu ja ka konkurentide vastavaid näitajaid. (14, lk 17)

Bilansi vertikaalanalüüs näitab vaadeldava bilansikirje suhet bilansimahtu ja aitab näha erinevate aktiva- ja passivakirjete suhtelist osatähtsust bilansimahust. Kasumiaruande vertikaalanalüüs näitab iga kasumiaruandekirje suhet müügituludesse ning aitab seega hinnata erinevate kululiikide olulisust kasumi kujunemisel. (16, lk 6)

Rahakäibe aruande koostamisel on ettevõtetel valida kahe meetodi vahel: otsene meetod ja kaudne meetod. Peamine erinevus kahe meetodi vahel on äritegevuse rahavoogude kajastamisel. Otsese meetodi puhul kajastatakse raha reaalse liikumise järgi, kaudse meetodi puhul korrigeeritakse rahavoogude saldosisid. (11, lk 23)

Rahakäibe aruande horisontaal- ehk trendianalüüsil võrreldakse mitme erineva perioodi näitajaid ning tuuakse välja erinevate rahakäibe aruande elementide muutused. Võrreldakse nii näitajate

(arvude), hälvete kui ka suhtarvude muutusi. Praktikas kasutatakse horisontaalanalüüsi sageli erinevate perioodide rahakäivete võrdlemisel. Analüüsi käigus ei jälgita harilikult rahakäibe muutusi kõikide kirjete osas, vaid pööratakse tähelepanu olulisemate kirjete muutustele. (9, lk 228)

Rahakäibe aruande vertikaalanalüüsil ehk struktuurianalüüsil võrreldakse erinevate näitajate või kirjete suhet mõnda olulisemasse näitajasse. Rahakäibe aruandeid vertikaalanalüüsil analüüsitakse, mitu protsenti moodustavad erinevad rahakäibe aruande kirjed, kas laekumistest klientidelt või realiseerimise netokäibest (saadakse kasumiaruandest). (9, lk 232)

Rahakäibe aruanne näitab ettevõtte tegelikke rahavoogusid aruandeaasta jooksul. Rahakäibe aruanne koosneb kolmest kategooriast: rahakäibe põhitegevusest, rahakäibe investeerimistegevusest ja rahakäibe finantseerimistegevusest. (12, lk 108)

Lõputöös on analüüsitud ettevõtete rahakäivet äritegevusest, rahakäivet investeerimistegevusest ja rahakäibe muutust kokku.

1.4. Suhtarvude analüüs

Suhtarvuanalüüs on finantsanalüüsi peamine instrument. See võimaldab esile tuua erinevate finantsnäitajate seosed ning võrrelda omavahel ka erinevaid ettevõtteid. Analüüsi käigus võrreldakse ettevõtte finantssuhtarve tavaliselt eelnevate aastate samade näitajatega, kuid ka näiteks planeerituga, majandusharu keskmistega ning konkurentidega. (5, lk 14)

Suhtarv on kahe või enama aruandelise näitaja jagatis, mida väljendatakse kordades, protsentides, päevades või eurodes. (14, lk 17)

Ettevõtte kui terviku kohta hinnangu andmiseks tuleb määratlada baas, millega saadud analüüsitulemusi võrrelda. Võrdlusbaasi valik sõltub ennekõike analüüsi eesmärgist. (17, lk 12)

Lõputöös on valitud suhtarvude võrdlusbaasiks konkurentide vastavad näitajad.

Suhtarve võib tuletada sadu – kõik sõltub eesmärkidest. Järgnevalt eristatakse viit suhtarvude põhiliki, millest igaüks iseloomustab firma finantstegevuse üht tähtsat aspekti (4, lk 306):

- likviidsussuhtarvud (lühivõlgade kattekordaja);
- kapitali struktuuri näitajad;

- toimimissuhtarvud;
- rentablussuhtarvud;
- aktsiate väärtusnäitajad.

Lõputöös kasutatakse analüüsi teostamiseks järgnevaid suhtarve: likviidsussuhtarve, käibekapitali koostisosade suhtarve, kapitalistruktuuri suhtarve ja rentablussuhtarve.

Likviidsusanalüüs seisneb peaausjalikult lühiajalise maksevõime analüüsimises, mille käigus püütakse hinnata, kuivõrd ettevõtte saab oma lühiajalised kohustised tasutud. Firma võime lühiajalisi võlgu tähtajaliselt tasuda sõltub suuresti sellest, kas firmal on küllaldaselt raha ja/või kergesti rahaks muudetavat vara. Sellest lähtuvalt on likviidsusnäitajad seotud käibevara või selle osaga, kuna nimelt käibevarast tasutakse ettevõtte võlad. Kõige likviidsemad on raha kassas ja/või pangaarvetel. Järgnevad väärtpaperid, mida saab kiiresti rahaks muuta. Kolmandal kohal asuvad debitoorsed lühivõlad. (4, lk 307)

Likviidsussuhtarvudest on lõputöös välja arvatud puhaskäibekapital ja lühiajaliste kohustuste kate. Maksevalmidus ja äritegevuse rahavood müügituludest. Suhtarvude selgitused on välja toodud lisades (vt Lisa 1).

Toimimissuhtarvude (käibekapitali kasutamise suhtarvud) abil hinnatakse ettevõtte varade kasutamise intensiivsust ning efektiivsust müügitulu genereerimisel. Nende suhtarvudega võrreldakse mingit vara (nt varusid) mingi teise, selle vara kasutamise efektiivsust iseloomustava näitajaga (nt müügituluga). (4, lk 311)

Käibekapitali suhtarvudest on lõputöös välja arvatud käibekapitali osakaal müügituludest, kasumi kvaliteedimäär ja vara käibesagedus kordades.

Kapitali struktuuri suhtarvud näitavad ettevõtte võimet tasuda oma lühi- ja pikaajalisi kohustisi. Lisaks näitavad nad ka bilansi passiva struktuuri ning proportsiooni omakapitali ja võõrkapitali vahel. (4, lk 315)

Kapitali struktuuri suhtarvudest on lõputöös välja arvatud võlakordaja, omakapitali osatähtsus ja äritegevuse rahavood ettevõtte kohustistest.

Rentaablussuhtarvud näitavad ettevõtte võimet teenida kasumit. Rentaabluse analüüs on äärmiselt oluline, kuna isegi kõrge likviidsus või kapitali soodne struktuur ei pruugi tagada veel

piisavat kasumit. Rentaabluse analüüsimisel on suhtarvud olulisemad kui absoluutarvud. (3, lk 303).

Rentaablussuhtarvudest on lõputöös välja arvatud müügikäibe puhasrentaablus, omakapitali puhasrentaablus, koguvara puhasrentaablus.

Lõputöös on välja arvatud ka ettevõtete tegelik ja jätkusuutlik kasv.

1.5. Tegevusala ja ettevõtete tutvustus

Lõputöös võrreldavate ettevõtete peamine tegevusala on turundusteenuse osutamine emafirmale. Ettevõtted pakuvad turundusteenust nii käsimüügi- kui ka retseptiravimitele läbi erinevate koolitusprogrammide läbiviimise, tervisealase informatsiooni levitamise ning teaduskonverentside korraldamise, eesmärgiga tutvustada uusi teadussaavutusi tervishoiutöötajatele.

Informatsioon ettevõtete kohta on saadud nende kodulehelt ja majandusaasta aruannetest.

2011. aastal tõusis Eesti ravimiturg 4%. Tõusu taga oli haiglaravimite osa tõus 25% võrra. Ambulatoorne ravimiturg püsis samal tasemel 2010. aastaga. 2012. aastal tõusis Eesti ambulatoorne ravimiturg u 10%. Ravimituru tõus oli 20% käsimüügiravimitel ja 6,5% retseptiravimitel. Inimestel kasutamiseks mõeldud ravimite turumaht on viimastel aastatel stabiilselt kasvanud. 2013. aastal oli ravimituru maht 230,9 miljonit eurot, mis on võrreldes varasema aastaga suurenenud 4,2%. 2013. aastal moodustas 85% turumahust retseptiravimite müük, käsimüügiravimite osakaal oli 14% ning haiglapakenditel 1%. Kui 2012. aastal suurenes retseptiravimite käive märgatavalt (8%), siis 2013. aastal jäi kasv tagasihoidlikumaks (3%). Käsimüügiravimite müük näitab samuti tõusutrendi. Kui aastatel 2008–2010 võis pigem langust märgata, siis viimasel kolmel aastal on suurenenud käsimüügiravimite müük vastavalt 5%, 10% ja 9%.

2013. aastal jagunesid lõputöös võrreldavad ettevõtted turuosa järgi järgmiselt (vt Lisa 20):

- Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ 4,4%;
- Sanofi-Aventis Estonia OÜ 4,8%;
- AstraZeneca Eesti OÜ 5,3%;
- GlaxoSmithKline Eesti OÜ 4,7%.

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ tegutseb Berlin-Chemie nimel ning on Menarini Grupi tütarettevõtte Eestis. Menarini asutati 1886. aastal ning ettevõtte peakorter asub Firenzes. Menarini Grupp on olnud juhtival positsioonil Itaalia farmaatsiaturul juba palju aastaid ning ettevõtet on arendatud põlvkondade jooksul ning see on muutnud Menarini globaalseks farmaatsiaettevõtteks. Berlin-Chemie filiaalid on tihedalt koostöös ja lojaalsed oma peakorterile Berliinis. Filiaalid tegutsevad aktiivselt enam kui 30 Euroopa ja Aasia riigis ning ettevõttes on esindatud üle 70 erineva rahvuse.

Berlin-Chemie Menarini on tekkinud kahe firma Berlin-Chemie ja Menarini Grupi liitumisel 1992. aastal ning mõlemal firmal on seljataga pikk kujunemislugu. Berlin-Chemie Menarini tegutseb täna enam kui 30 riigis ning ettevõtte on tööandjaks ligikaudu 11 000 inimesele maailmas. Berlin-Chemie Eesti esindus filiaalina asutati 1994. aastal. Osühing Berlin-Chemie Menarini Eesti on registreeritud Eesti Äriregistris 31.05.2005. Berlin-Chemie Eesti esinduse eesmärgiks on firma poolt toodetavate ravimite tutvustamine arstidele ja apteekritele. Berlin-Chemie pakub pidevalt täienevate innovaatiliste ja kvaliteetsete ravimite portfelli, mille peamine rõhuasetus on järgnevatel valdkondadel: astmaravimid, analgeetikumid ja põletikuvastased ravimid, diabeediravimid, südameravimid, kilpnäärmeravimid, seedetraktiravimid, tromboosivastased ravimid ning uroloogilised ravimid.

Keskmine töötajate arv oli 2013. majandusaastal 30. Ettevõtte põhivara arvelevõtmise alampiir oli 400 eurot.

AstraZeneca Eesti OÜ on registreeritud Eesti Äriregistris 16.10.2009. Ettevõtte funktsiooniks on turundusteenuse osutamine, mis seisneb Rootsi-Inglise ravimitootja AstraZeneca ravimite turustamises ja Eesti arstkonna meditsiinilise koolituse organiseerimises. AstraZeneca Eesti OÜ turundusalane tegevus põhineb emafirma uurimissuundadel. AstraZeneca kuulub maailma juhtivate ravimitootjate hulka. Firma tegeleb aktiivselt uute ravimpreparaatide väljatöötamise ja teaduslike uuringutega. AstraZeneca põhilisteks uurimisvaldkondadeks on seedetrakti, südameveresoonkonna, suhkurtõve, hingamiseldite, neoplastilised ja kesknärvisüsteemi haigused. AstraZeneca tuntumateks kaubamärkideks on: Atacand®, Brilique®, Betaloc ZOK®, Crestor®, Arimidex®, Casodex®, Faslodex®, Zoladex®, Iressa®, Nexium®, Seroquel XR®, Symbicort Turbuhaler®, Vimovo®, Onglyza®, Komboglyze®, Bydureon®, Forxiga®.

Keskmine töötajate arv oli 2013. aastal 29. Ettevõtte põhivara arvelevõtmise alampiir oli 1700 eurot.

Majandusaasta aruandes Sanofi-Aventis Estonia OÜ (Sanofi) kirjeldab end, kui üks maailma tähtsamaid ravimiettevõtteid. Sanofi missiooniks on uuendusliku uurimis- ja arendustegevuse ning rahvusvahelise esindatuse kaudu parandada tervist üle maailma. Ettevõtte on esindatud 100 riigis ning ettevõtte annab tööd 100 000 inimesele, kes tegelevad uurimis- ja arendustööga, tootmisega ning korporatsiooni ravimite ja vaktsiinide levitamise ja turustamisega. Sanofi-Aventis Estonia OÜ on registreeritud Eesti Äriregistris 13.09.2005. Sanofi pakub Eestis ravimeid patsientide raviks mitmetes terapeutilistes valdkondades: kardioloogia, tromboos, onkoloogia, ainevahetushäired ja sisehaigused. Kõige olulisemad tooted on Plavix®, Taxotere® ja Lantus®.

Töötajate keskmine arv oli 2013. aastal 34. Ettevõtte põhivara arvelevõtmise alampiir oli 600 eurot.

GlaxoSmithKline Eesti OÜ on registreeritud Eesti Äriregistris 17.09.1997. GlaxoSmithKline (GSK) on maailma juhtiv ravimi- ja biotehnoloogiafirma, mille tegevus põhineb uute ravimite ja vaktsiinide teaduslikul väljatöötamisel ning arendamisel. Ettevõttel on peakorter Londonis ning on esindatud enam kui 150 riigis üle maailma. GSK on maailma ravimi- ja biotehnoloogiaturul juhtival positsioonil mitmes valdkonnas, millest olulisemad on kopsuhaiguste ja infektsioonivastaste ravimite ning vaktsiinide arendamine, tootmine ja turustamine. Ettevõtte panus onkoloogia vallas on oluliselt kasvava tähtsusega. Samuti on GSK maailmas juhtival positsioonil suuhügieeni toodete ja käsimüügiravimite alal. GSK gruppi kuulub ka maailma juhtiv dermatoloogiafirma Stiefel. Alates 2009. aastast on GSK ja Pfizer ühendanud jõud ühisfirmas ViiV Healthcare, mis tegeleb HIV / AIDS-i ravimite loomisega ja turustamisega.

Eestis esindab kontserni GlaxoSmithKline Eesti OÜ. 2013 aastal investeeriti 18,5% ravimite müügi käibest Eestis teostatavasse teadus- ja arendustöösse (*Research and development – R&D*), mis on oluliselt suurem kui teistel Eestis tegutsevatel ravimifirmadel. Ravimiameti andmeid aluseks võttes on GSK olnud aastaid kõige enam kliinilisi uuringuid läbi viiv ravimifirma Eestis. Sama võib väita ka uuringute mahtude kohta. Teadus-arendustööga (kliiniliste uuringute läbiviimine) on GSK Eesti OÜ-s seotud 10 töökohta, mis on finantseeritud GSK tsentraalse R&D poolt. Viimase 5 aastaga on ettevõtte kliiniliste uuringute kaudu Eestisse investeeritud üle 15 miljoni euro. Sedasorti investeeringuid võib tinglikult käsitleda ka meditsiiniteenuse ekspordi ühe variandina: koostöös Eesti meditsiinasutustega viiakse läbi teadusuuringuid, kuhu on kaasatud siinsed patsiendid. Ekspordi objektiks on uuringute käigus kogutud andmed. 2013. aastal oli GSK-l Eestis käigus 23 kliinilist uuringut, kuhu oli kaasatud ligi 3 600 patsienti. Investeeringute maht neisse uuringuisse oli 2 779 315 eurot (2012. aastal 1 920 617 eurot).

GlaxoSmithKline Eesti OÜ põhilised tegevusvaldkonnad, mille mahu- ja turuosa suurendamisega tegeleti, olid respiratoorsed ja uroloogia valdkonna ravimid, reuma- ja infektsioonivastased ravimid, mitmed lastele ja täiskasvanutele mõeldud vaktsiinid, peamiselt haiglatiingimustes kasutatavad ravimid, sh onkoloogilised ravimid ja antibiootikumid, dermatoloogia valdkonna ravimid ja kosmeetikumid ning mitmed käsimüügiravimid. Samuti olid prioriteetsed erinevate koolitusprogrammide läbiviimine, tervisealase informatsiooni levitamine ning teaduskonverentside korraldamine eesmärgiga uute teadussaavutuste tutvustamine tervishoiutöötajatele. Jätkuvalt on ettevõtte eesmärgiks järgmisel 2014. majandusaastal tagada GlaxoSmithKline Eesti OÜ poolt turustatavate ravimite kättesaadavuse tagamine läbi riikliku finantseeringu, uute teadussaavutuste tutvustamine tervishoiutöötajatele ja tervishoiutöötajate kaasamine ravimite teadus- ja arendustöösse.

Töötajate keskmine arv oli 2013. aastal 53. Ettevõtte põhivara arvelevõtmise alampiir oli 1600 eurot.

Kõigi nelja ettevõtte raamatupidamine on kooskõlas Eesti Vabariigi Hea Raamatupidamistavaga, mille põhinõuded on kehtestatud Eesti Vabariigi Raamatupidamise seaduses ning mida täiendavad Raamatupidamise Toimkonna Juhendid (RTJ-d). Kõigi ettevõtete nõuded ja ettemaksed kajastatakse bilansis korregeeritud soetusmaksumuses ning materiaalne ja immateriaalne põhivara kajastatakse bilansis soetusmaksumuses.

2. ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME ANALÜÜS

2.1. Ettevõtete tegevusala analüüs Porteri viie konkurentsijõu teooria põhjal

Järgnevas peatükis analüüsitakse Michael Porteri viie konkurentsijõu teooria põhjal konkurentsi tegevusala ettevõtete vahel, potentsiaalseid tegevusalasse sisenejaid, konkureerivate ettevõtete asenduskaupasad ning tarnijate ja ostjate mõjukust.

Konkurents tegevusharus konkureerivate ettevõtete vahel on suur ja ravimiturg on äärmiselt reguleeritud. Väiksematel firmadel on turul äärmiselt raske lõögile pääseda ning oma õiguste eest seista. Järgnevalt analüüsitakse konkurentsi ettevõtete tegevusalal.

Konkurentide arv tegevusalal on umbes 20. Nendest 5 ettevõtet, kelle turuosa on suurem kui 4%, on Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ põhilisteks konkurentideks. 2013. aasta seisuga on Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ turuosa suurus 4,4% ja ettevõtte on ravimifirmadest Eestis 5. kohal. Hinnates konkurentide turuosa suurust, siis 2013. aasta seisuga on 1. kohal AstraZeneca Eesti OÜ, 2. kohal Sanofi-Aventis Estonia OÜ, 3. kohal GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja 4. kohal Sandoz d.d. Eesti filiaal. Konkurentide turuosa % (vt Lisa 20) erineb väga vähe, seega võib konkurents kasvada veelgi võrdse suuruse ja võimalustega konkurentide arvu suurenedes ning Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ võib oma positsiooni kaotada.

Ettevõtete konkurentsi ja turuosa mõjutavad kliendid, kui turg kasvab uute klientide lisandumise tõttu, saavad ettevõtted suurendada oma käivet, ilma et võtaks konkurentidelt ära nende turuosa. Kui nõudlus väheneb, kliendid loobuvad kaupa/teenust ostmast või ostavad vähem kui varem, siis on ettevõtte tegevust võimalik laiendada ainult teiste firmade turuosa arvelt. Suurenev nõudlus loob firmadele võimaluse arenguoperatsioone laiendada. (1, lk 53). Hetkel võib öelda, et nõudluse kasv haru toodete järele kasvab aastatega ning see leevendab ettevõtete vahelist konkurentsi, annab kõigile võimaluse tegevust laiendada ja kasumit teenida.

Väljumisbarjäärid on kõrged ja takistavad ettevõtetel minna teistele tegevusaladele. Eelkõige võib olla selle põhjuseks majanduslik otsesõltuvus tegevusharust, kuna ettevõtetel puuduvad kõrvaltegevused. Seega, kui väljumisbarjäärid on kõrged, siis konkurentsitase ei lange.

Ettevõtete rahulolu oma kohaga – konkurentsipositsiooni muutmiseks tuleks Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-l luua eeliseid konkurentide ees. Mida väiksemad kulud klientide ülelöömiseks, seda suurem konkurents (22). Ettevõtte peaks leidma vahendeid klientide enda poole võitmiseks võimalikult väikeste kuludega. Konkurents kasvab, kui ettevõtted väljastpoolt tegevusharu või välisriikidest omandavad mõne ettevõtte ja alustavad hästi rahastatud samme oma turupositsiooni tugevdamiseks (22), nt globaalse kokkuleppe kohaselt tugevdas AstraZeneca oma positsiooni diabeediravimite valdkonnas, omandades Bristol Myers Squibbi diabeediravimite portfelli. Kokkuvõtvalt võib konkurentsi hinnata ettevõtete vahel keskmiseks, kuna enamik ettevõtteid saab rahuldavat kasumit.

Järgnevalt analüüsitakse teiste ettevõtete sisenemist tegevusalasse. Potentsiaalseid tegevusalasse sisenejaid on tõenäoliselt vähe või puuduvad need üldse. Põhjuseks on näiteks oskusteabe kaitse – turul olijatega ei saa võrdselt konkureerida, kui ei ole patentidega või salastatud tehnoloogiatega kaitstud teadmisi (22). Kogemuskurvi efekt e väiksemad kulud tulenevad kogemustest ja teadmistest (22). Toote diferentseeritus ja tarbija lojaalsus – turgu valitsevate kaubamärkide ja klientide lojaalsuse murdmiseks tuleb kulutada palju raha ja aega turundusele. Kapitalivajadus turule sisenemiseks – mida suurem on kapitalivajadus, seda vähem on turule soovijaid. Ravimifirmasid ei lisandu just sageli, juba tegutsevatel ettevõtetel on tagatud juurdepääs tervishoiutöötajatele, väiksemad tööjõu- või reklaamikulud. Suured kulutused turustuskanalitele, agentuuridele ja ravimireklaamile. Uutel sisenejatel jääb kasum saamata seni, kuni toode võidab piisava tunnustatuse. Turule sisenemist on võimalik piirata erinevate nõuete (litsents, tegevusluba, ravimiseadus, ravimite müügiloa) kehtestamisega või hoopis ära keelata. Uute osalejate turuletuleku oht on väike, kuna sisenemisbarjäärid on kõrged. See aga põhjustab olemasolevate ettevõtete vahel tiheda konkurentsi. Potentsiaalne tegevusalasse sisenemine, kui konkurentsijõud on tugev.

Konkureerivate ettevõtete originaalravimite asenduskaubaks on geneerilise ravimid ehk koopiad. Geneerilised ravimid seavad originaalravimite hinnale lae ja seega ka kasumile piiri. Asenduskaubad suunavad tarbijaid võrdlema toodete omadusi ja kvaliteeti. Vajadus veenda tarbijaid oma toodete eelistes võib suurendada kulusid. Mida väiksemad on ümberlülituskulud, seda tugevam on konkurentsijõud (22). Asendustoote oht on kõrge, kui ostjale on üleminekukulud madalad (originaalravimite asendamine odavamate koopiatega) (24, lk 29). Asenduskaupadest tulenev oht on kõrge ja mõjutab ettevõtete ravimite hinnataset.

Kui tarnijad on mõjukad, võivad nad tõsta analüüsitava ala ettevõtetele müüdavate toodete ja teenuste hinda. Sel juhul satuvad surve alla ala ettevõtete kasumid. Tarnijate teenustel ei ole sobivaid asendusteenuseid ja teenus ise on analüüsitava tegevusala ettevõtetele oluline. Hankival alal domineerib väike arv suurettevõtteid, kes ei sõltu üksikutest suurostjatest. Tarnijate teenused on unikaalsed või nii diferentseeritud, et ala ettevõtetele on kulukas ühelt tarnijalt teisele ümber lülituda. Tegevusala ettevõtetele puudub võimalus (või see läheks liialt kulukaks) vertikaalseks integratsiooniks tahapoole, et tagada endale ise vajalikud hanked (24, lk 29). Tarnijate ehk ravimite hulgimüüjate mõjukusest tulenev konkurentsivõim ettevõtetele on seega tugev.

Ostjad ehk lõpptarbijad ehk patsiendid ja tervishoiuasutused on mõjukad. Ostjatel on lihtne ja odav ümber lülituda konkureerivate toodete kasutamisele, seega saavad nad valida erinevate müüjate vahel. Näiteks ei ole keeruline vahetada üks käsimüügiravim teise vastu. Ostjate ostud moodustavad ettevõtete tegevusalast enamiku.

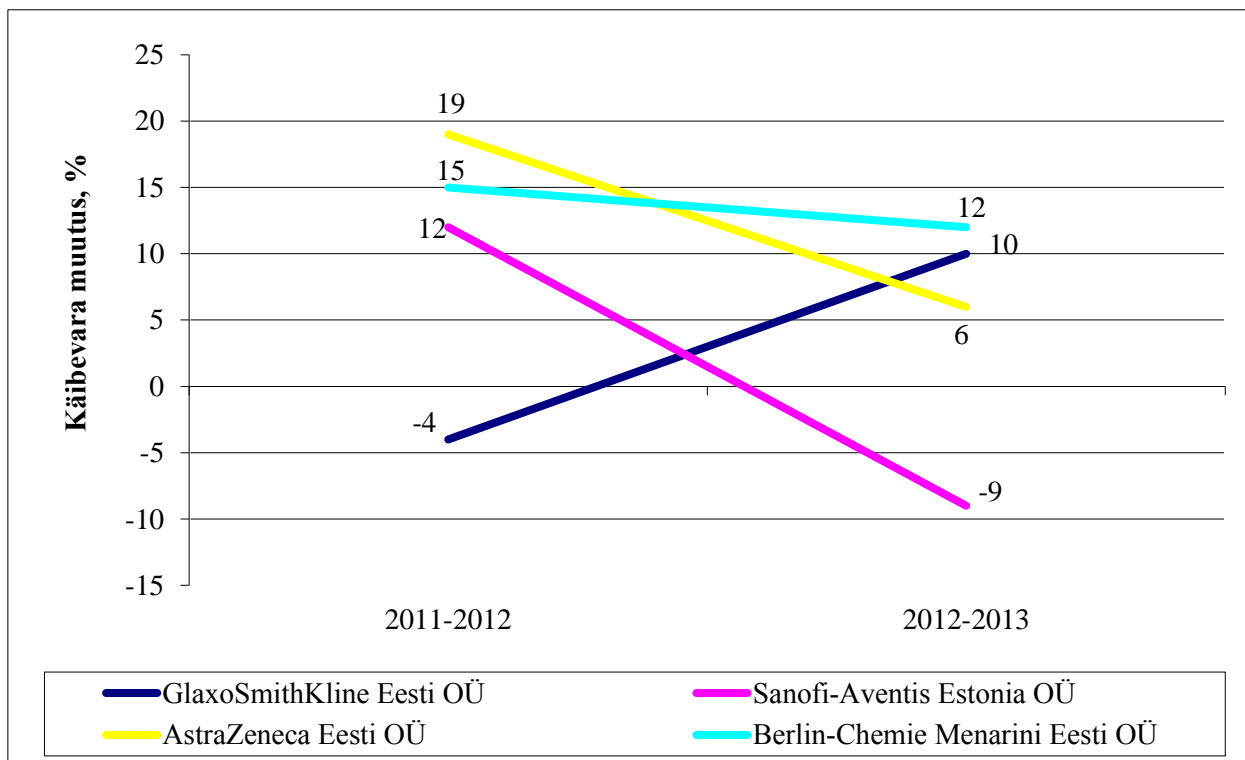
Läbi tarnijate ehk hulgimüüjate ostavad kliendid ettevõtete turustavaid tooteid. Klientide valikuid mõjutavad turustuskanalid, tervishoiutöötajad, kuid ka tarnijad. Retseptiravimeid ettevõtte reklaamida ei tohi, seega omab lõpptarbija väga vähe informatsiooni ravimite kohta. Vahendajad ehk hulgimüüjad teenivad ülikasumeid. Eestis on keelatud ka ravimite soodusmüügikampaaniad. Samas on 90% siinses ravimite hulgimüügist kahe firma käes – Tamro Eesti OÜ ja Magnum Medical OÜ. Kuna nii Tamro kui ka Magnum omavad arvukalt apteekke, suunavad nad jõuliselt lõpptarbija valikuid.

Ravimitootjad otsivad aina tihedamat sidet edasimüüjatega. Hulgimüüjad loovad strateegilisi liite apteekidega. Kõik need protsessid viitavad farmaatsiaspektori konsolideerumisele. Konsolideeritud tegevusharus võib hinnasõda olla tulutu ettevõtmine, ettevõtted peaksid võistleva omavahel eelkõige kvaliteedi ja tootekujunduse poolest, taotlemaks klientide margitruudust.

2.2. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs

Selles peatükis teostatakse ettevõtete bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs, kasutades ettevõtete kolme majandusaasta 2011–2013 aruandeid. Perioodide näitajate väärtuse võrdluse abil tuuakse välja muudatuste absoluutsummad ja protsendid, mille abil vaadatakse, millised kirjed on analüüsitavate aastate jooksul muutunud. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi tabelid on arvatud lisades (vt Lisa 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16).

Võrreldes nelja ettevõtte horisontaalanalüüsi tabelleid saab välja tuua mõned tähtsamad näitajad. Järgneva joonise (vt Joonis 1) abil analüüsitakse ettevõtete käibevara muutusi bilansi horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal.



Joonis 1. Ettevõtete käibevara muutus, %

Allikas: autori koostatud

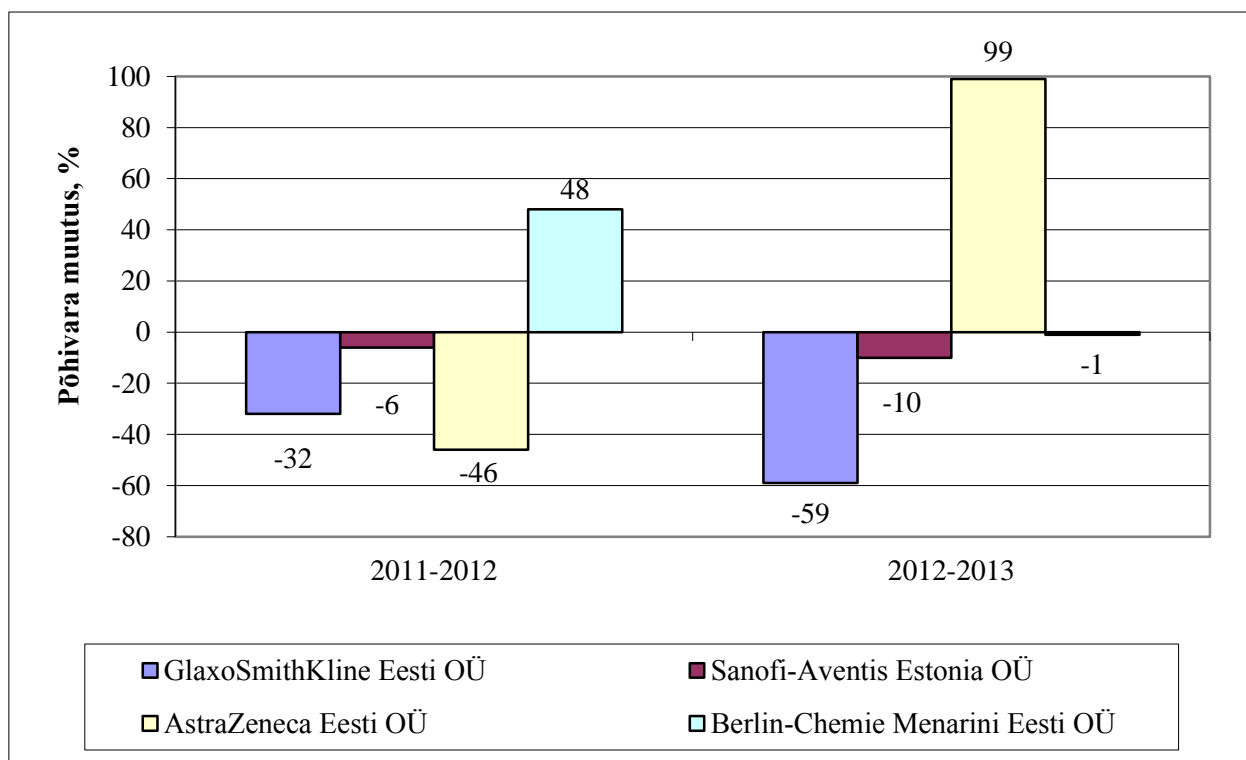
Horisontaalanalüüsi läbiviimise tulemusena selgus, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi-kirjete suurimad muutused võrreldaval perioodil olid nõuete ja ettemaksete oluline tõus – nii ostjate vastu kui ka muud nõuded. Ettevõtte käibevara suurenes 2012. aastal 15% ja 2013. aastal 12%.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ käibevara kirjete seast suurenesid 2012. aastal nõuded ja ettemaksed 67% ning 2013. aastal raha ja pangakontod 37%, seega käibevara suurenes 12%. Nõuded ja ettemaksed 2013. aastal vähenesid 36%. Ettevõtte käibevara vähenes 2013. aastal 9%.

Kui eelnevate ettevõtete puhul suurenes 2013. aastal käibevarade koosseisus raha bilansikirje, siis GlaxoSmithKline Eesti OÜ käibevara kirjete seast vähenes raha kirje 2013. aastal. Varud (müügiks ostetud kaubad) suurenesid 2012. aastal 25% võrra ja 2013. aastal 33%. Ettevõtte käibevarad vähenesid 2012. aastal 4% ja suurenesid 2013. aastal 10%.

AstraZeneca Eesti OÜ käibevara suurenes 2012. aastal 19%. Käibevara suurenes 2013. aastal 6%. Nõuded ja ettemaksed suurenesid 126% ning raha bilansikirje vähenes 14%.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete põhivara muutusi bilansi horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 2).



Joonis 2. Ettevõtete põhivara muutus, %

Allikas: autori koostatud

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ 2012. aasta põhivara suurenes 48%. Suurenemine oli tingitud materiaalse kui ka immateriaalse põhivara suurenemisest, vastavalt 19% ja 499%, nii suur muutus oli tingitud põhivara (nt arvutitarkvara) soetamisest. 2013. aastal vähenes materiaalne põhivara 12%, kuid immateriaalset põhivara osteti juurde 32%, seega kokku vähenes põhivara 2013. aastal 1% (vt Joonis 2).

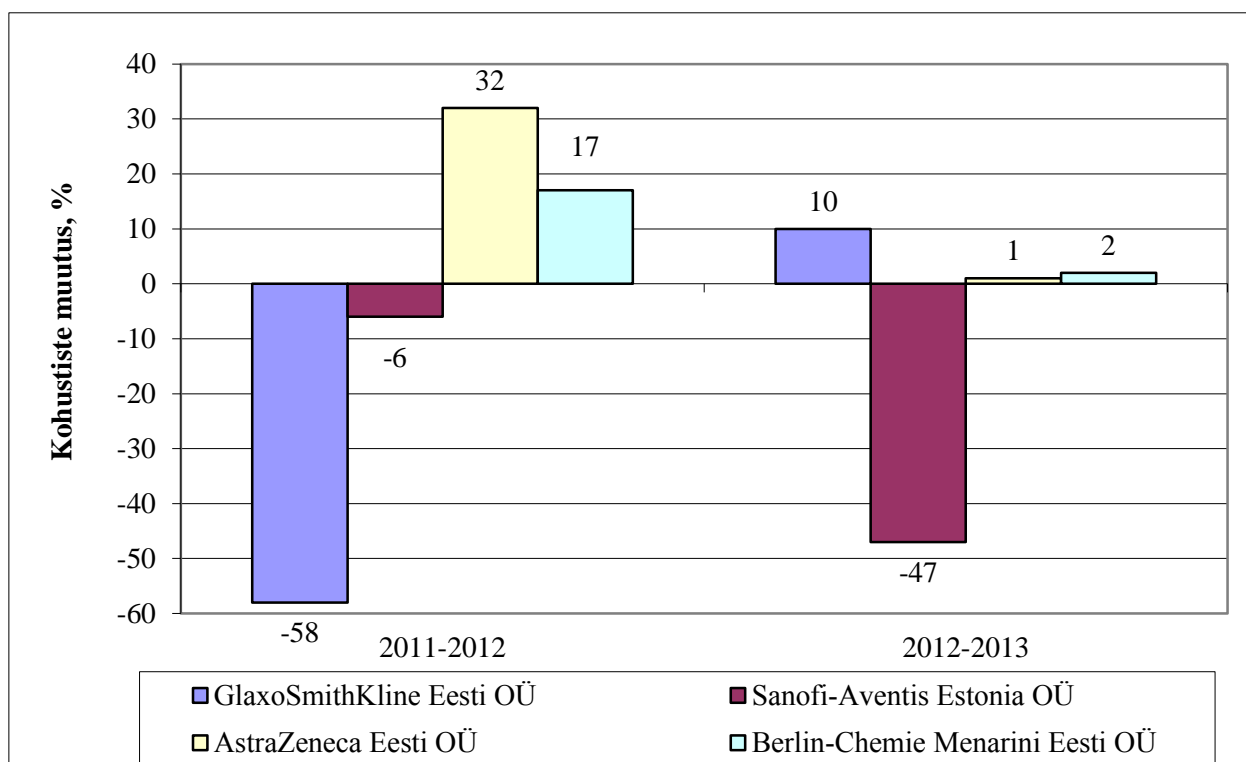
Sanofi-Aventis Estonia OÜ põhivara koosseisus vähenes materiaalne põhivara 5% ja immateriaalne põhivara 100%, bilansis 2013. aasta immateriaalset vara kajastatud ei ole, seega immateriaalset vara juurde ei soetatud. 2013. aastal suurenes põhivara nõuete ja ettemaksete kirje 45%, vähenes materiaalne põhivara 40%. Kokku vähenes põhivara aastal 2012 6% ja 2013 10% (vt Joonis 2).

GlaxoSmithKline Eesti OÜ põhivarade koosseisus vähenes materiaalne põhivara vastavalt 2012 39% ja 2013 44%. Aastal 2013 müüs ettevõtte oma finantsinvesteeringud, seega finantsinvesteeringud vähenesid 100%. Ettevõtte põhivarad vähenesid 2012. aastal 32% ja 2013. aastal 59% (vt Joonis 2).

Horisontaalanalüüsi läbiviimise tulemusena selgus, et AstraZeneca Eesti OÜ materiaalse põhivara kirjed vähenesid 2012. aastal 46% ja 2013. aastal suurenesid 99%. Nii suur muutus tulenes materiaalse põhivara soetamisest.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete kohustiste muutusi bilansi horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 3).

Kõigi nelja ettevõtte majandusaasta aruannetes on kohustiste kirjete all kajastatud lühiajalised kohustised (võlad ja ettemaksud), muid kirjeid ettevõtetel ei esine. Kõigil ettevõtetel puuduvad laenukohustised.



Joonis 3. Ettevõtete kohustiste muutus, %

Allikas: autori koostatud

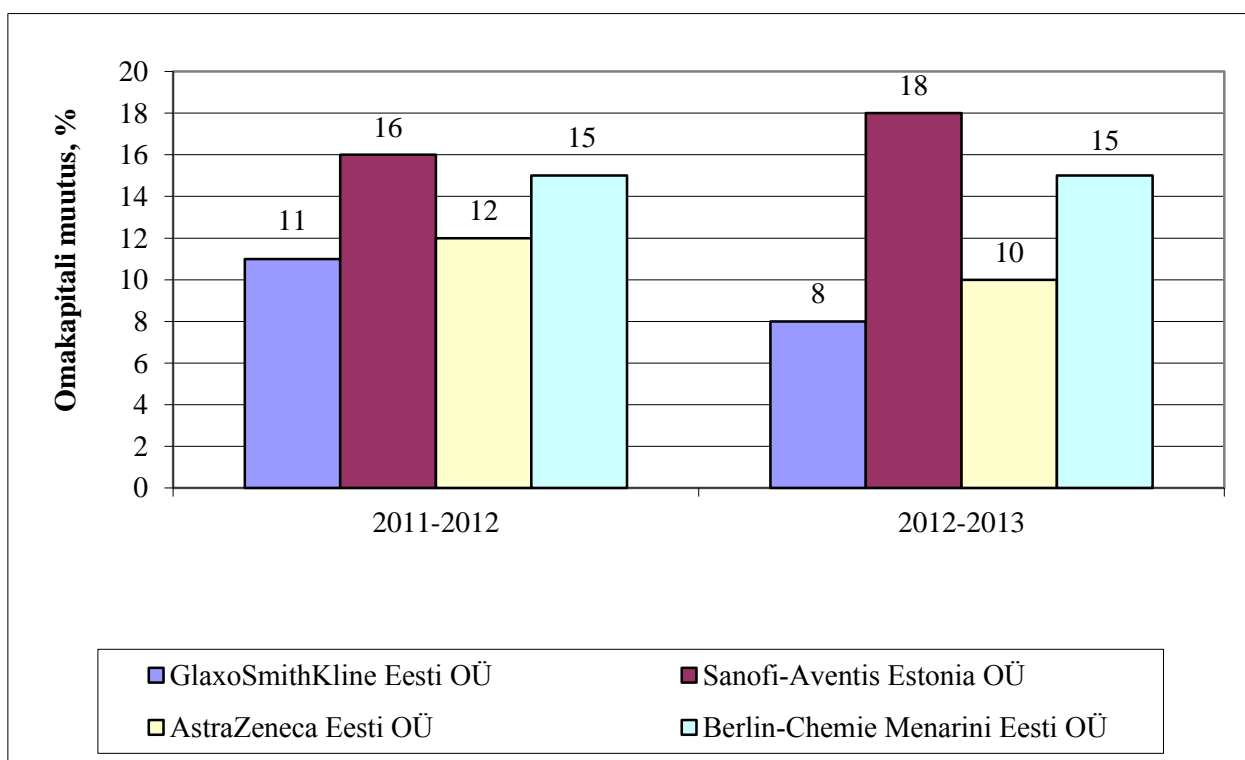
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kohustiste kirjed (võlad ja ettemaksud) suurenesid mõlemal aastal, 2012. aastal 17% ja 2013. aastal 2%. Võrreldes aastaid 2011 ja 2013, suurenesid võlad tarnijatele 19% (vt Lisa 2).

Sanofi-Aventis Estonia OÜ kohustiste kirjed (võlad ja ettemaksed) suurenesid 2012. aastal 6% ja vähenesid 2013. aastal 47%. Võrreldes aastaid 2011 ja 2013 vähenesid võlad ja ettemaksed 43% (vt Lisa 6).

AstraZeneca Eesti OÜ kohustiste kirjed (võlad ja ettemaksed) suurenesid 2012. aastal 32% ja 2013. aastal 1%. Võrreldes aastaid 2011 ja 2013 võlad ja ettemaksed suurenesid 32% (vt Lisa 14).

GlaxoSmithKline Eesti OÜ kohustiste kirjed (võlad ja ettemaksed) vähenesid 2012. aastal 58% ja 2013. aastal suurenesid 10%. Võrreldes aastaid 2011 ja 2013 võlad ja ettemaksed vähenesid 54% (vt Lisa 10).

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete omakapitali muutusi bilansi horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 4).



Joonis 4. Ettevõtete omakapitali muutus, %

Allikas: autori koostatud

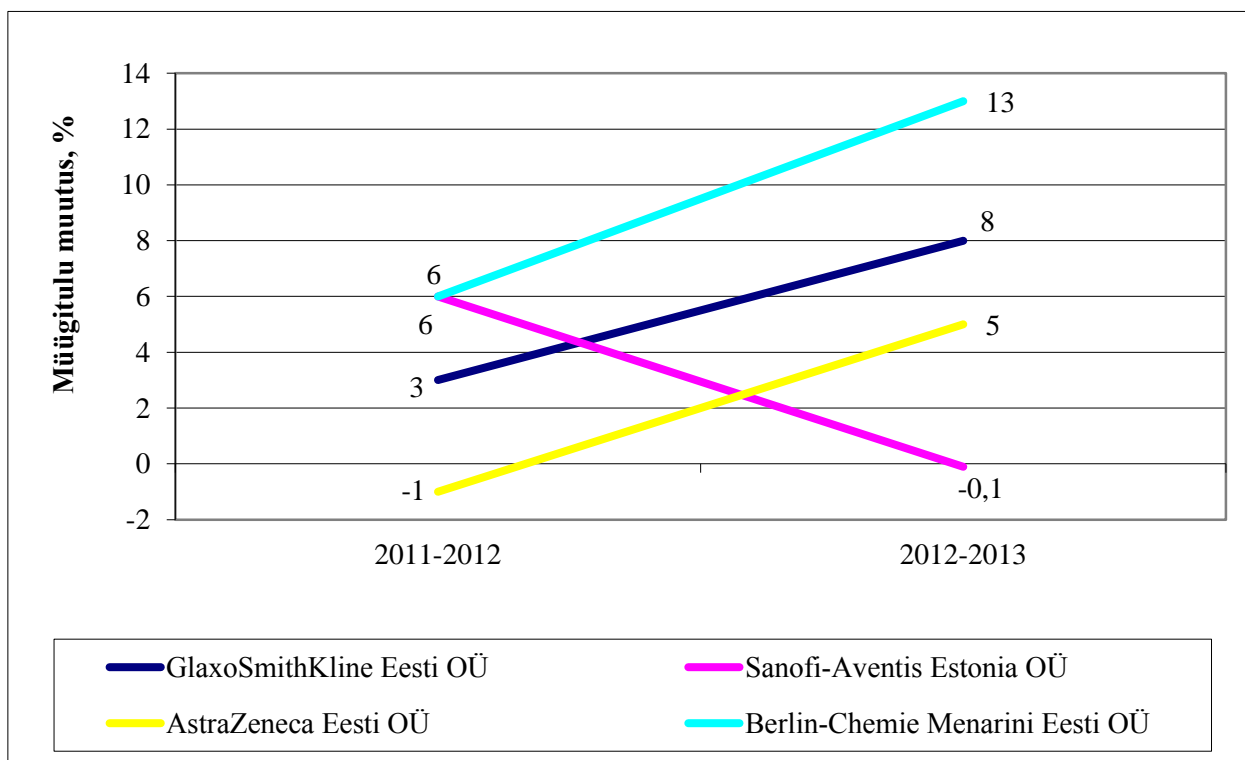
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ omakapitali kirjetest suurenes 2012. aastal aruandeaasta puhaskasum 0,4% ja 2013. aastal 13%. Omakapital suurenes 2012. ja 2013. aastal 15% (vt Joonis 4).

Sanofi-Aventis Estonia OÜ omakapitali kirjetest suurenes eelmiste perioodide jaotamata kasum 2012. aastal 22% ja aruandeaasta kasum vähenes 11%. Eelmiste perioodide kasum suurenes 2013. aastal 16% ja aruandeaasta kasum 31%. Omakapitali suurenes võrreldavatel aastatel 16% ja 18%.

GlaxoSmithKline Eesti OÜ omakapitali kirjetest suurenes 2012. aastal eelmiste perioodide jaotamata kasum 20% ja 2013. aastal 17%. Aruandeaasta kasum suurenes 2012. aastal 4% ja 2013. aastal vähenes aruandeaasta kasum 18%. Omakapital suurenes 2012. aastal 11% ja 2013. aastal 8%.

AstraZeneca Eesti OÜ omakapitali kirjetest suurenes 2012. ja 2013. aastal eelmiste perioodide jaotamata kasum 92% ja 35%. Suurenesid ka teised kirjed: kohustuslik reservkapital 2012. aastal 92% ja 2013. aastal 35% ning muud reservid 2013. aastal 167%. Aruandeaasta kasum vähenes 2012. aastal 27% ja 2013. aastal 6%. Ettevõtte omakapital suurenes 2012. aastal 12% ja 2013. aastal 10%.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete müügitulu muutusi kasumiaruande horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 5).



Joonis 5. Ettevõtete müügitulu muutus, %

Allikas: autori koostatud

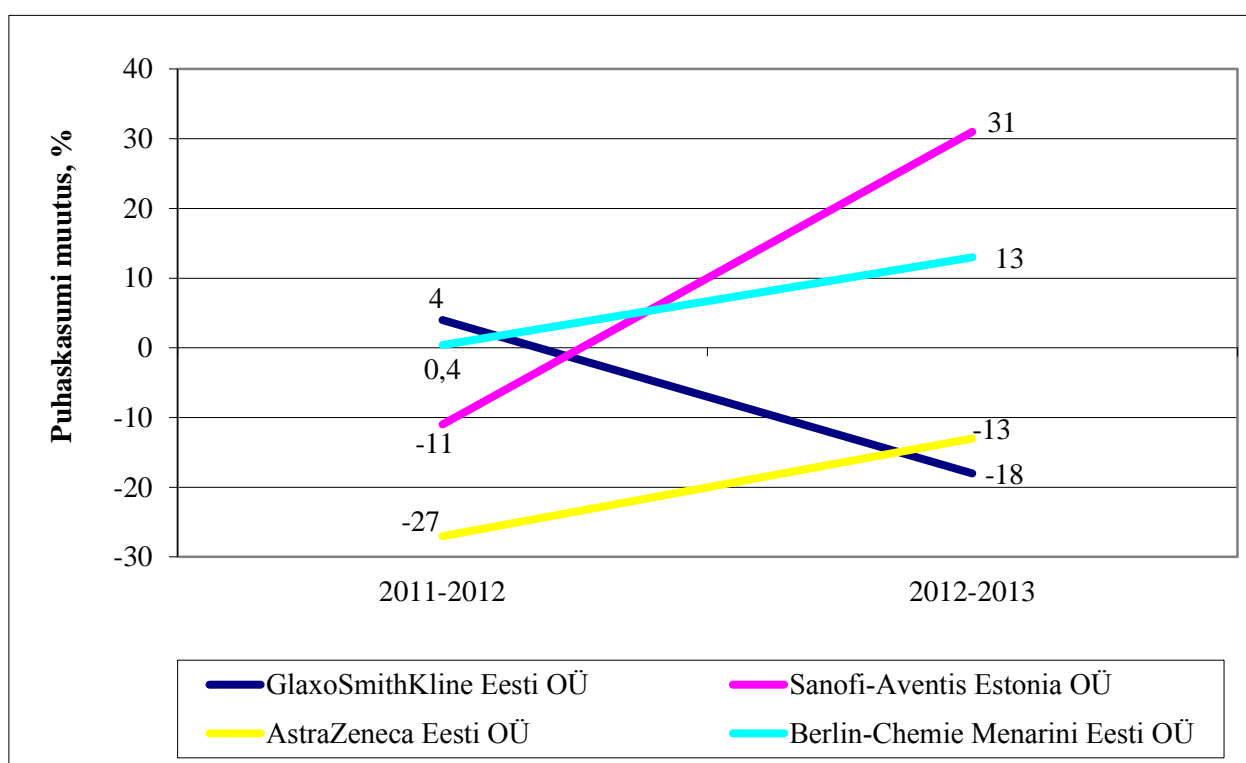
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ müügitulu (vt Joonis 5) analüüsitavate aastate lõikes kasvas, vastavalt 2012. aastal 6% ja 2013. aastal 13% võrra. Ettevõtte müügitulu kasvas võrreldes vaatluse all olevate ettevõtetega 2013. aastal kõige rohkem.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ müügitulu suurenes 2012. aastal 6%. Ettevõtte müügitulu vähenes ainsana 2013. aastal 0,1%, võrreldes teiste ettevõtetega.

GlaxoSmithKline Eesti OÜ müügitulu tõusis analüüsitavate aastate jooksul. 2012. aastal suurenes müügitulu 3% ja 2013. aastal 8%.

AstraZeneca Eesti OÜ müügitulu vähenes 2012. aastal 1%, kuid 2013. aastal suurenes 5%.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete puhaskasumi muutusi kasumiaruande horisontaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 6).



Joonis 6. Ettevõtete puhaskasumi muutus, %

Allikas: autori koostatud

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ puhaskasumi kasv oli 2012. aastal, võrreldes 2011. aastaga minimaalne 0,4%. Puhaskasumi 13%-ne kasv 2013. aastal tulenes müügitulu kasvust ja üldhalduskulude vähenemisest. Müüdüd toodangu kulu (sh ka tööjõukulud) suurenes 2013. aastal 15%.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ puhaskasum vähenes 2012. aastal 11%, mis tulenes mitmesuguste tegevuskulude suurenemisest 14%. Puhaskasumi muutus 2013. aastal tulenes peamiselt mitmesuguste tegevuskulude vähenemisest. 2013. aastal vähenes ka müügitulu, kuid see ei mõjutanud üldist puhaskasumi suurenemist 31%, mis oli suurim võrreldes vaatluse all olevate ettevõtetega 2013. aastal.

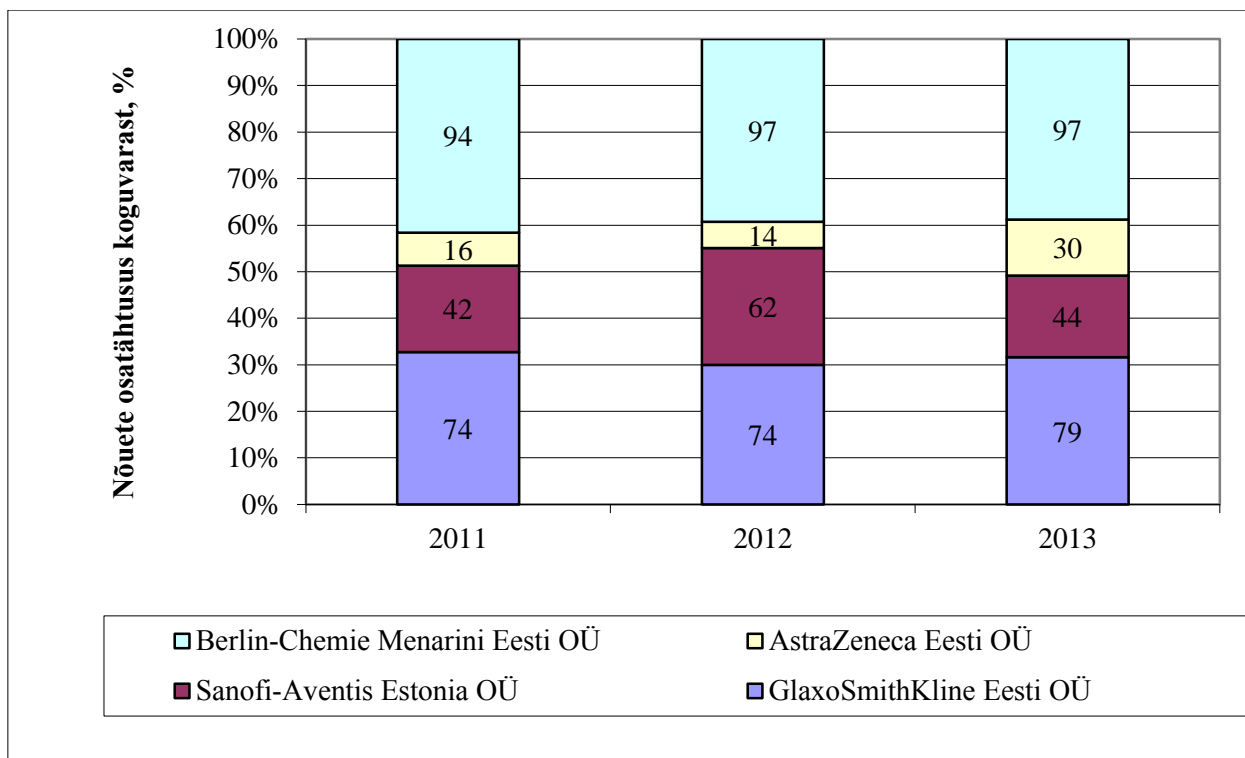
GlaxoSmithKline Eesti OÜ puhaskasumi suurenemine 4% 2012. aastal tulenes müügitulu kasvust ja mitmesuguste tegevuskulude ja tööjõukulude vähenemisest (vastavalt 19% ja 12%). Puhaskasumi 18%-ne vähenemine 2013. aastal tulenes kirje kaubad, toore, materjal ja teenused suurenemisest 12% ning tööjõukulud suurenemisest 6%. Võrreldes teiste ettevõtetega vähenes GlaxoSmithKline Eesti OÜ puhaskasum 2013. aastal kõige rohkem.

AstraZeneca Eesti OÜ puhaskasumi 27%-ne vähenemine tulenes peamiselt kasumiaruande kirjete müügikäive 1%-st vähenemisest ja mitmesugused tegevuskulud suurenemisest 9%. Puhaskasumi 6%-ne vähenemine 2013. aastal tulenes peamiselt kasumiaruande kirje muud äritulud 68%-st vähenemisest ja mitmesugused tegevuskulud suurenemisest 13%.

2.3. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüs

Vertikaalanalüüsi puhul analüüsitakse järgnevalt ettevõtte aruannete erinevate komponentide omavahelist suhet lähtuvalt baasist. Baasiks võetakse bilansi puhul bilansimaht ja kasumiaruande puhul müügitulu. Ettevõtete bilansi ja kasumiaruande vertikaalanalüüsid on toodud lisades (vt Lisa 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17).

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete nõuete ja ettemaksete osatähtsust koguvaradest (vt Joonis 7).



Joonis 7. Ettevõtete nõuete osatähtsuse osakaal koguarast

Allikas: autori koostatud

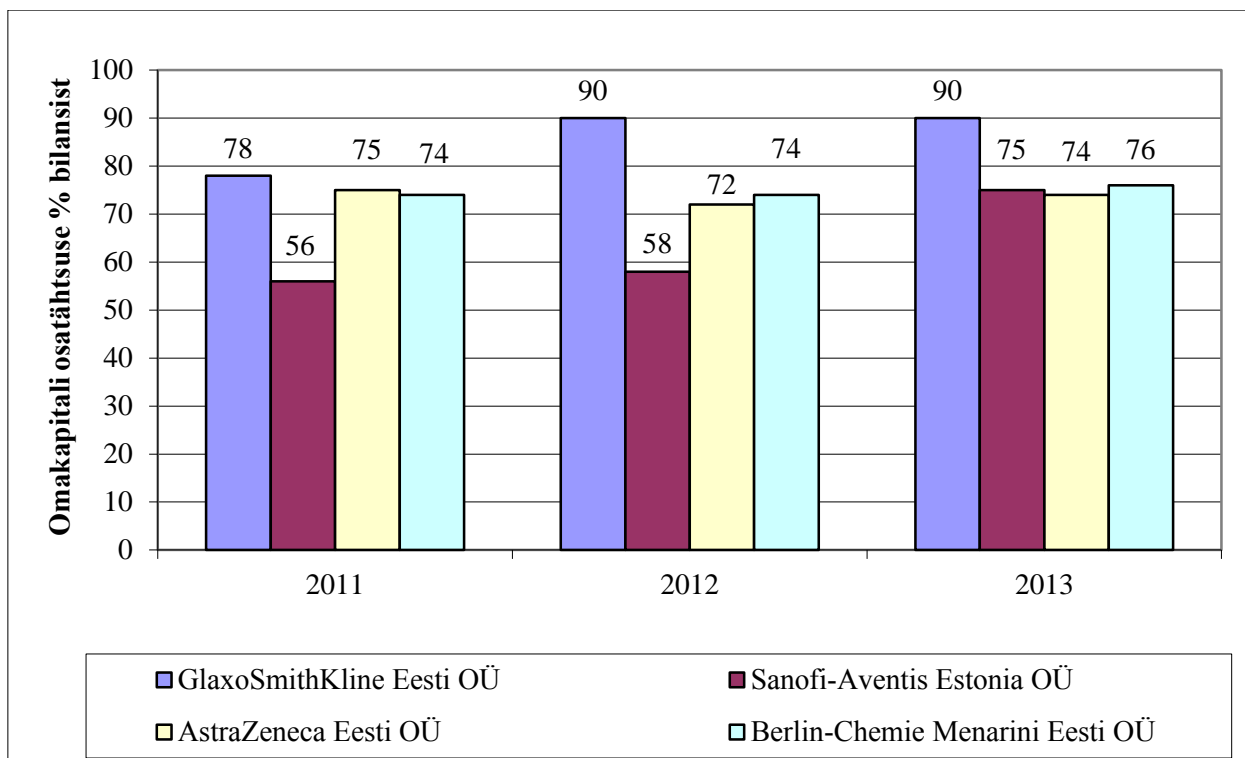
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ nõuete ja ettemaksete osatähtsus varadest oli 2011. aastal 94%. Nõuete ja ettemaksete osatähtsus tõusis 2012. ja 2013. aastal 3%, aga jäi mõlemal aastal samale tasemele, 97%. Võrreldes teiste ettevõtetega oli Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ nõuete ja ettemaksete osatähtsus koguarast kõige suurem (vt Joonis 7).

Sanofi-Aventis Estonia OÜ nõuete ja ettemaksete osatähtsus varadest oli 2012. aastal 62% ja 2013. aastal 44%. Selle põhjuseks oli nõuete vähenemine või nõuete kiirem laekumine.

GlaxoSmithKline Eesti OÜ nõuete ja ettemaksete osatähtsus koguaradest oli 2011. ja 2012. aastal 74%. Nõuete ja ettemaksete osatähtsus oli 2013. aastal 79%. Põhjuseks võib olla nõuete mitte õigeaegne laekumine või nõuete üldine suurenemine.

AstraZeneca Eesti OÜ nõuete ja ettemaksete osatähtsus koguarast oli 2011. aastal 16%. Nõuete ja ettemaksete osatähtsus koguarast 2012. aastal oli 14% ning 2013. aastal oli nõuete osatähtsus 30%, suurenedes võrreldes 2012. aastaga kaks korda, mis tuleneb ostjatelt laekumata arvetest.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete omakapitali osatähtsust bilansimahust bilansi vertikaalanalüüsi saadud tulemuste põhjal (vt Joonis 8).

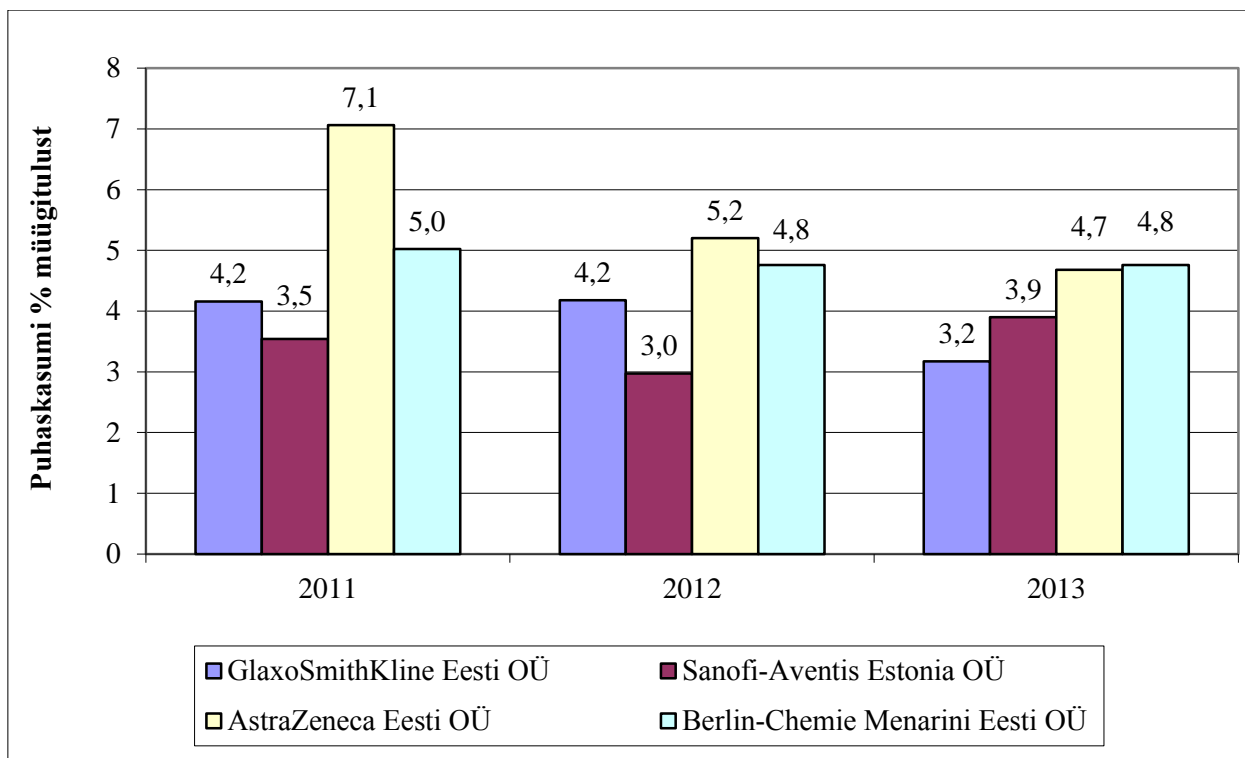


Joonis 8. Ettevõtete omakapitali osatähtsuse osakaal bilansimahust

Allikas: autori koostatud

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ omakapitali osatähtsus bilansimahust analüüsitavate aastate jooksul kasvas, ettevõtte on jätkusuutlik. 2013. aastal oli ettevõtte omakapital osatähtsus 76% bilansimahust, võrreldes teiste ettevõtetega oli omakapitali osatähtsuse osakaal Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l 75% ja AstraZeneca Eesti OÜ-l 74%. GlaxoSmithKline Eesti OÜ omakapitali osatähtsuse osakaal 2011. aastal oli 78%. Omakapital osatähtsus tõusis 2012. aastal 15,96%, kuna eelmiste perioodide jaotamata kasum suurenes 25,79%. 10% ületav muutus näitab, et ettevõtte on jätkusuutlik. Võrreldes 2012. ja 2013. aastat, GlaxoSmithKline Eesti OÜ omakapitali osatähtsuse osakaal ei muutunud, see oli mõlemal aastal 90%.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete puhaskasumi osakaalu müügitulust (vt Joonis 9).



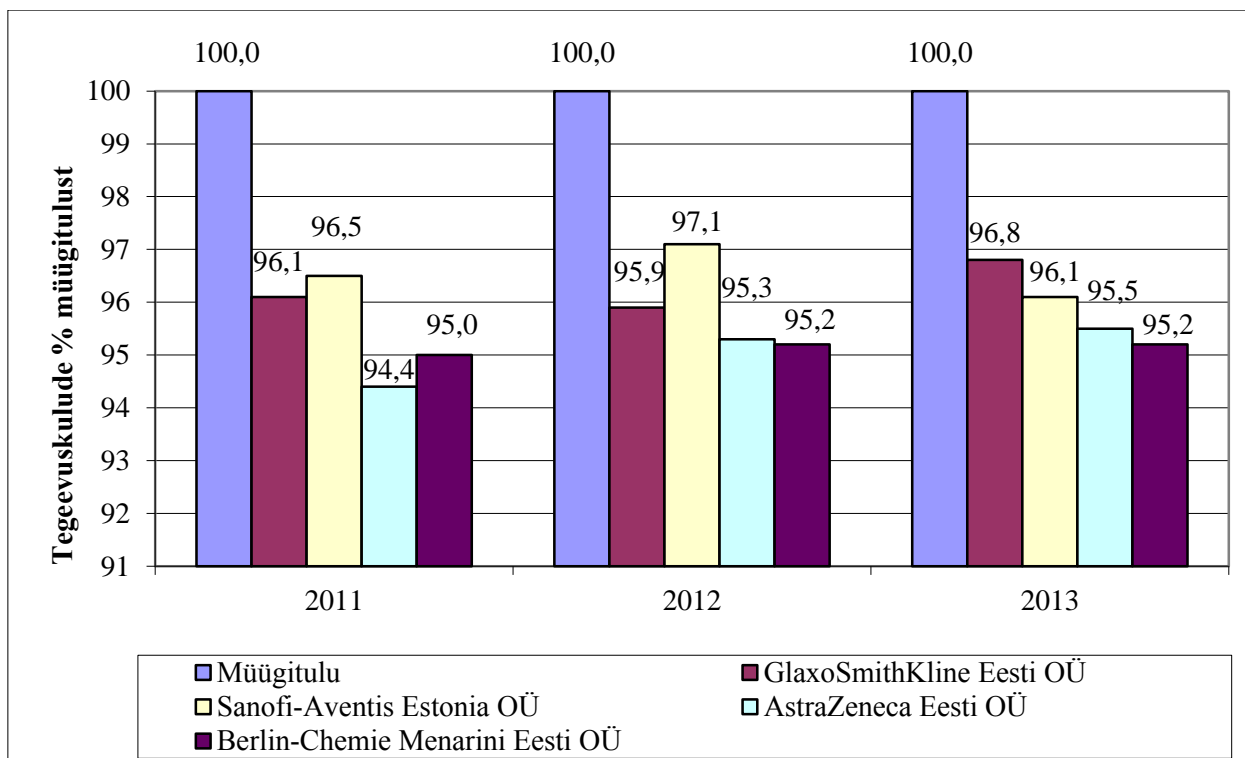
Joonis 9. Ettevõtete puhaskasumi osakaal müügitulust

Allikas: autori koostatud

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ puhaskasumi osakaal müügitulust analüüsitavatel aastatel langes. GlaxoSmithKline Eesti OÜ puhaskasumi osakaal oli 2013. aastal teistega võrreldes kõige väiksem – 3,2%.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ puhaskasumi osakaal müügitulust tõusis 2013. aastal võrreldes 2012. aastaga 31,05%, mis tulenes mitmesuguste tegevuskulude langusest. Ettevõtte puhaskasumi osakaal müügitulust oli 2013. aastal 3,9%.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete tegevuskulude osakaalu müügitulust (vt Joonis 10).



Joonis 10. Ettevõtete tegevuskulude osakaal müügitulust

Allikas: autori koostatud

Jooniselt 10 võib näha, et kõigi ettevõtete tegevuskulude (kõik ettevõtte kulud, nt üldhalduskulud, müüdüd toodangu kulu ja tööjõukulud) osakaal oli väiksem netokäibest. Järelikult olid ettevõtete kulud väiksemad tuludest, kuid siiski väga kõrged, üle 90%. Vaadates tegevuskulude osakaalu aastast aastasse, võiksid ettevõtted vähendada tegevuskulusid. Kuna muid äritulusid ettevõtetel ei ole või on väga väikesed ning kui müügitulud peaksid vähenema, siis võivad ettevõtted lõpetada järgnevatel aastatel kahjumiga.

Võrreldes teiste ettevõtetega oli 2013. aastal Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ tegevuskulude osakaal müügituludest kõige madalam.

2.4. Ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs

Järgnevalt teostatakse ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs. Analüüsi käigus jälgitakse rahakäibe muutusi järgmiste kirjete osas (vt Lisa 18).

- rahakäive äritegevusest;
- rahakäive investeerimistegevusest;
- rahakäive kokku.

Analüüsitakse, millistest tegevustest on ettevõttele raha laekunud ja millised tegevused on põhjustanud raha väljaminekut (vt Tabel 1, Lisa 18).

Tabel 1. Ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs

	Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ			GlaxoSmithKline Eesti OÜ			Sanofi-Aventis Estonia OÜ			AstraZeneca Eesti OÜ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Rahakäive äritegevusest	-	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-
Rahakäive investeerimistegevusest	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-
Rahakäive kokku	-	-	+	-	-	-	+	-	+	+	+	-

Allikas: autori koostatud

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ rahakäive äritegevusest oli 2011. ja 2012. aastal negatiivne, mis oli põhjustatud ettevõtte äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete ning võlgade suurenemisest. Ettevõtte ärikasum oli väiksem kui 2013. aastal. Rahakäive äritegevusest 2013. aastal oli positiivne, mis tulenes ettevõtte äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete ning võlgade vähenemisest tarnijatele. 2013. aastal oli ka ettevõtte ärikasum suurem kui eelnevatel aastatel. Rahakäive investeerimistegevusest oli kõikidel aastatel negatiivne, see tulenes materiaalse ja immateriaalse põhivara (peamiselt arvutitarkvara) soetamisest. 2013. aastal oli ka rahakäive kokku positiivne, kuna äritegevusest saadav raha suurenes ja investeerimistegevuse käigus maksti vähem raha materiaalse ja immateriaalse põhivara eest. Võrreldes aastaid 2012 ja 2013 oli ettevõtte rahakäibe muutus võrreldavatel aastatel positiivne (vt Lisa 18). Mõlemal aastal rahakäive kasvas, 2012. aastal 8 860 eurot ja 2013. aastal 47 461 eurot (vt Lisa 18).

GlaxoSmithKline Eesti OÜ rahakäive äritegevusest oli kõigil võrreldavatel aastatel positiivne. Nõuded ja ettemaksed vähenesid, võlad tarnijatele vähenesid ning 2012. aastal ärikasum suurenes. 2011. ja 2013. aastal ärikasum vähenes, kuid teised arvestuslikud kirjed ka vähenesid. Kõigil kolmel aastal oli rahakäive investeerimistegevusest negatiivne, ettevõtte soetas põhivara (nt kuuluvad põhivara alla transpordivahendid, masinad ja seadmed, arvutid ning muu inventar) ning andis laene (s.o. samasse konsolideerimisgruppi kuuluvale ettevõtjale antud laen). Kõigil kolmel aastal oli rahakäive kokku negatiivne, kuna investeerimistegevuse käigus antud laenude osakaal oli suurem kui äritegevusest saadud raha. Võrreldes aastaid 2011 ja 2012, siis ettevõtte rahakäive kokku oli negatiivne. 2013. aastal oli ettevõtte rahakäive kokku negatiivne (vt Lisa 18), ettevõtte andis rohkem laene ja äritegevusest saadi vähem raha.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ rahakäive äritegevusest oli positiivne 2011. ja 2013. aastal. Äritegevuse rahakäive 2012. aastal negatiivne. 2012. aastal ärikasum vähenes, nõuded ja ettemaksed (eelkõige nõuded ostjate vastu) suurenesid, mis mõjutas äritegevusest saadavat raha. Kõigil kolmel aastal oli rahakäive investeerimistegevusest negatiivne, kuna laekumine põhivara müügist oli väiksem, kui põhivara ostmisel makstud raha. 2012. aastal oli ettevõtte rahakäive kokku negatiivne, mis oli põhjustatud negatiivsest äritegevusest kui ka investeerimistegevuse rahakäivest. 2011. ja 2013. aastal oli ettevõtte äritegevusest saadud rahakäive positiivne, mis mõjutas ka rahakäivet kokku. Võrreldavatel aastatel oli rahakäive kokku positiivne. Võrreldes aastaid 2011 ja 2012, ettevõtte rahavood kokku vähenesid (vt Lisa 18). Ettevõtte soetas materiaalsel ja immateriaalsel põhivara ning äritegevusest saadi vähem raha. Võrreldes aastaid 2012 ja 2013 ettevõtte rahakäive kokk suurenes (vt Lisa 18). Äritegevusest saadi rohkem raha ja investeeriti vähem põhivarasse.

AstraZeneca Eesti OÜ rahakäive äritegevusest oli 2011. ja 2012. aastal positiivne. 2013. aastal oli rahakäive äritegevusest aga negatiivne, mis oli tingitud nõuete ja ettemaksete suurenemisest eelkõige ostjatel laekumata arvete tõttu. 2011. ja 2012. aastal oli ettevõtte rahakäive investeerimistegevusest positiivne, põhivara (transpordivahendid) müügist ja intressidest laekunud raha oli suurem, kui põhivara soetamisel tasutud raha. 2013. aastal oli rahakäive investeerimistegevusest negatiivne, ettevõtte soetas põhivara rohkem, kui olid põhivara müügist ja intresside laekumised kokku. 2011. ja 2012. aastal oli rahakäive kokku positiivne, kuna ettevõttele laekus äritegevusest ja investeerimistegevusest ettevõttele raha. 2013. aastal olid äritegevusest ja investeerimistegevusest laekumised negatiivsed ning ka rahakäive kokku negatiivne. Ettevõtte soetas investeerimistegevuse käigus rohkem põhivara ning äritegevusest saadav rahakäive vähenes 391 480 eurot (vt Lisa 18).

Kõige suurem positiivne rahakäive kokku oli Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l 2011. aastal 597 000 eurot (vt Lisa 18) ja kõige suurem negatiivne rahakäive kokku oli GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l 2011. aastal -4 580 903 eurot (vt Lisa 18).

2.5. Ettevõtete suhtarvude analüüs

Analüüsi käigus võrreldakse Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ suhtarve konkurentide andmetega, mis on soovitatav konkurentsieeliste ja -puuduste väljaselgitamiseks. Järgnevalt analüüsitakse suhtarvude abil ettevõtete likviidsust ja maksejõulisust. Analüüsi käigus kasutatavad suhtarvud on välja arvatud ja esitatud lõputöö Lisas 19.

Likviidsussuhtarvud

Ettevõtete likviidsussuhtarvud on esitatud lõputöö Lisas 19.

Puhaskäibekapital on ettevõtte maksevõime ja likviidsuse näitaja ning arvutatakse järgnevalt (6, lk 206):

$$\text{Puhaskäibekapital} = \text{käibevara} - \text{lühiajalised kohustised} \quad (1)$$

Puhaskäibekapital ei ole suhtarv. Tegemist on rahalise näitajaga, mis väljendub eurodes. Ettevõtte puhaskäibekapital peaks olema positiivne ja tuleks võrrelda eelnevate majandusaastatega (6, lk 206).

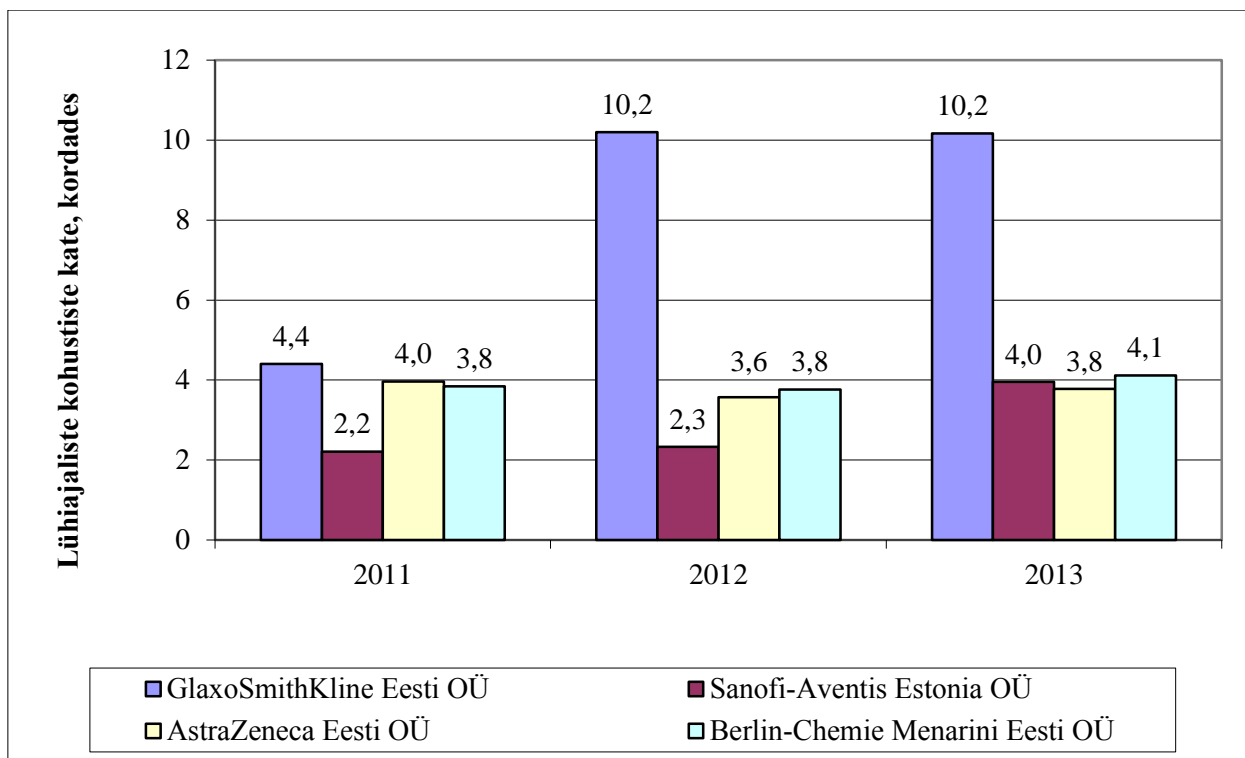
Kõigi konkureerivate ettevõtete puhaskäibekapital võrreldavatel aastatel on positiivne ja igal aastal kasvanud. Ettevõtted on maksevõimelised ja käibekapital on edukalt juhitud. Kõige kõrgem puhaskäibekapital on GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l, järgneb Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, AstraZeneca Eesti OÜ ning Sanofi-Aventis Estonia OÜ.

Lühiajaliste kohustiste kate on suhtarv, mis näitab ettevõtte võimet tasuda lühiajalisi võlgnevusi. Suhtarv arvutatakse järgnevalt (6, lk 206):

$$\text{Lühiajaliste kohustiste kate} = \frac{\text{käibevara}}{\text{lühiajalised kohustised}} \quad (2)$$

Suhtarv väljendub kordades ja käibevarade maksumus peaks ületama lühiajalisi kohustisi vähemalt 1,6 korda. Ettevõtte lühiajaliste kohustiste kate peab olema alati suurem, kui ettevõtte kiire maksevalmiduse kordaja e hapestest (7, lk 82).

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete lühiajaliste kohustiste katet kordades (vt Joonis 11).



Joonis 11. Ettevõtete lühiajaliste kohustiste kate, kordades

Allikas: autori koostatud

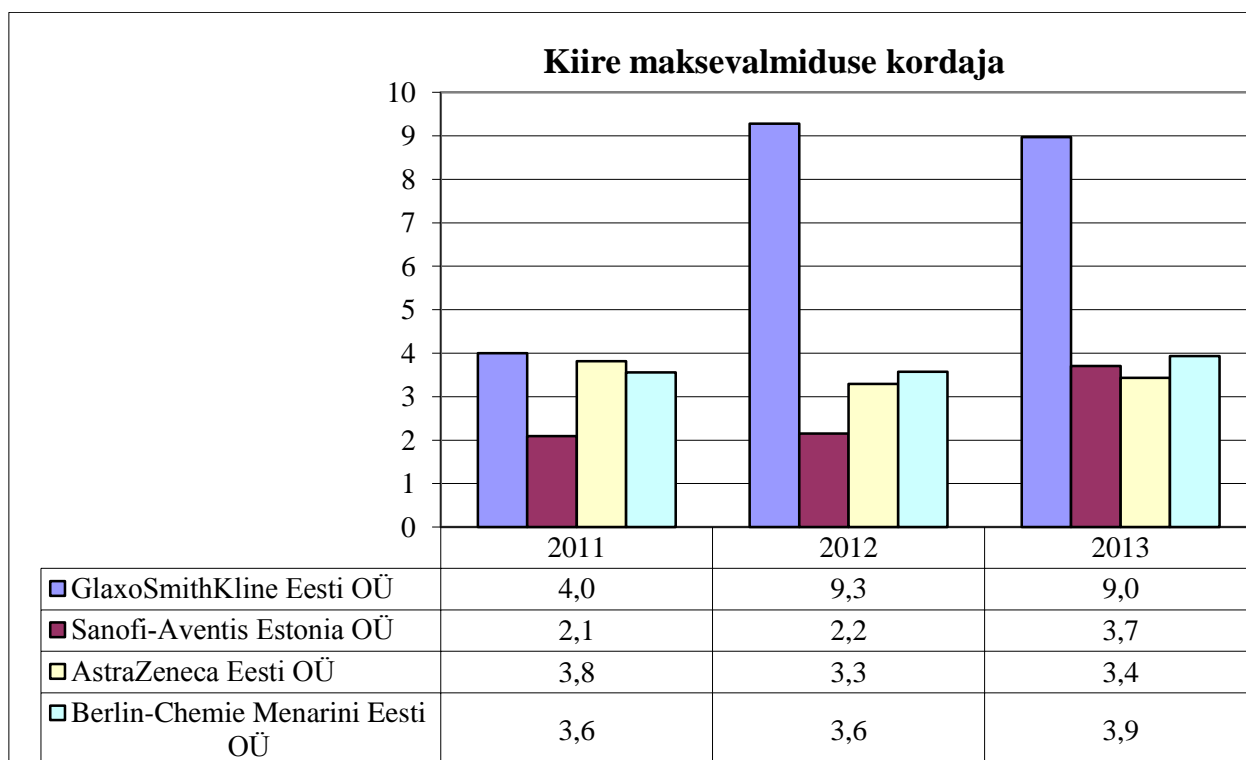
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ lühiajaliste kohustiste kate oli kõigil kolmel aastal suurem kui 1,6. Ettevõtete maksevõime oli võrreldavatel aastatel hea ja ettevõtetel likviidsusraskusi ei olnud. Berlin-Chemie Menarini Eesti lühiajaliste kohustiste kate tõusis iga aastaga. Kõige paremad näitajad olid GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l. Kui võrrelda 2013. aasta põhjal ettevõtteid, siis kõige paremad näitajad olid GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l, järgnes Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, Sanofi-Aventis Estonia OÜ ning AstraZeneca Eesti OÜ. Lühiajaliste kohustiste kate on kõigil neljal ettevõttel suurem, kui kiire maksevalmiduse kordaja, mis on arvutatud järgmisena.

Kiire maksevalmiduse kordaja e hapestest näitab ettevõtte suutlikust tasuta oma lühiajalised kohustised bilansipäeva seisuga. Hapestest näitab kõige likviidsemate varade suhet lühiajalistesse kohustistesse (4, lk 309). Maksevalmiduse arvutamisel jagatakse likviidsed käibevarad lühiajaliste kohustustega.

$$\text{Kiire maksevalmiduse kordaja} = \frac{\text{likviidsed käibevarad}}{\text{lühiajalised kohustised}} \quad (3)$$

Suhtarv väljendub kordades ja näitaja võiks olla vähemalt 0,9.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete maksevalmiduse osakaalu (vt Joonis 12).



Joonis 12. Ettevõtete kiire maksevalmiduse kordaja e hapestest

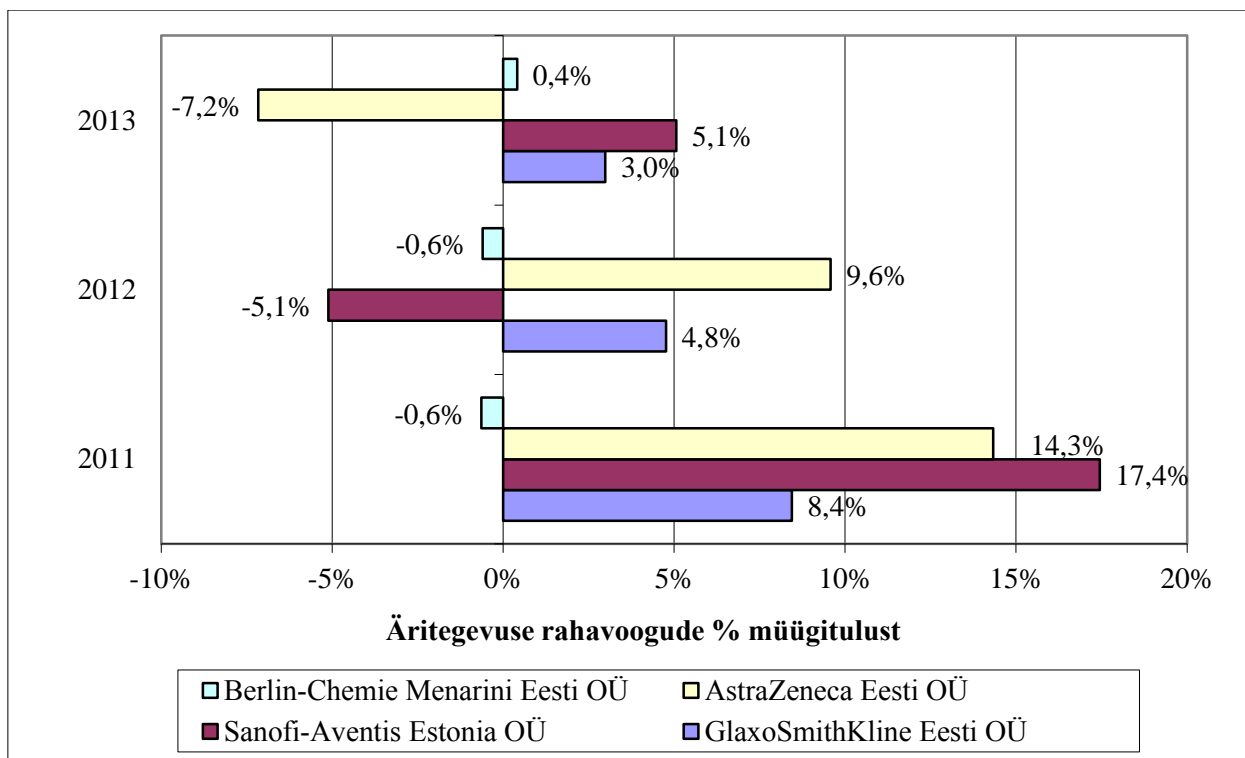
Allikas: autori koostatud

Jooniselt (vt Joonis 12) on näha, et maksevalmiduse tase on läbi aastate olnud kõige kõrgem GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l. Tulemus ületab ka näitajat, mis võiks olla vähemalt 0.9. Teisel kohal on Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, kolmas Sanofi-Aventis Estonia OÜ ja viimane AstraZeneca Eesti OÜ. Kui likviidsed varad suurenevad või lühiajalised kohustised vähenevad, siis lähtuvalt suureneb ka suhtarv. Kui ettevõtted lõpetaksid oma tegevuse, saaksid nad oma lühiajalised kohustised kaetud.

Järgnevalt analüüsitakse, millisel ettevõttel on kõige paremad väljavaated lisanduvate äritegevuse rahavoogude loomiseks (vt Joonis 13).

$$\text{Rahavood äritegevusest \% müügitulust} = \frac{\text{rahavood äritegevusest}}{\text{müügitulud}} \quad (4)$$

Äritegevuse rahavood peaksid olema positiivsed, see tähendab, et äritegevus peab raha ettevõttesse sisse tooma.



Joonis 13. Äritegevuse rahavoogude suhe müügitulusse

Allikas: autori koostatud

Ülal olevalt jooniselt (vt Joonis 13) on näha, et Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l oli aastatel 2011 ja 2013 kõige suurem potentsiaal luua lisaväärtust äritegevusest. Kõrgem äritegevuse rahavoogude suhe müügitulusse või varasse tähendab suuremat paindlikkust finantseerimise, investeerimise ja äritegevusega seotud otsuste langetamisel (8, lk 114). 2011. aastal ja 2012. aastal olid Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ äritegevuse rahavood negatiivsed, see tähendab, et äritegevus ei toonud ettevõttesse raha sisse, 2013. aastal oli äritegevuse rahavoog positiivne. GlaxoSmithKline Eesti OÜ äritegevuse rahavood on positiivsed, aga iga aastaga langevas trendis. 2011. ja 2012. aastal olid AstraZeneca Eesti OÜ äritegevuse rahavood positiivsed. 2013. aastal oli ettevõtte ainuke, mis ei toonud ettevõttesse raha sisse äritegevusest.

Käibekapitali suhtarvud

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete käibekapitali suhtarve. Käibekapitali suhtarvud on arvatud ja välja toodud lisades olevas tabelis (vt Lisa 19).

Käibekapitali juhtimise analüüsimist kasutatakse ettevõtte likviidsusele hinnangu andmiseks. Tootmisettevõtte käibekapital peaks olema positiivne. Teenindusettevõttel võib käibekapital olla

negatiivne, kaubanduses mõnikord samuti, kuid tuleb tähele panna varude muutumist ja varude kasvu finantseerimist. (8, lk 125)

$$\text{Käibekapitali \% müügitulust} = \frac{\text{käibekapital}}{\text{müügitulu}} \quad (5)$$

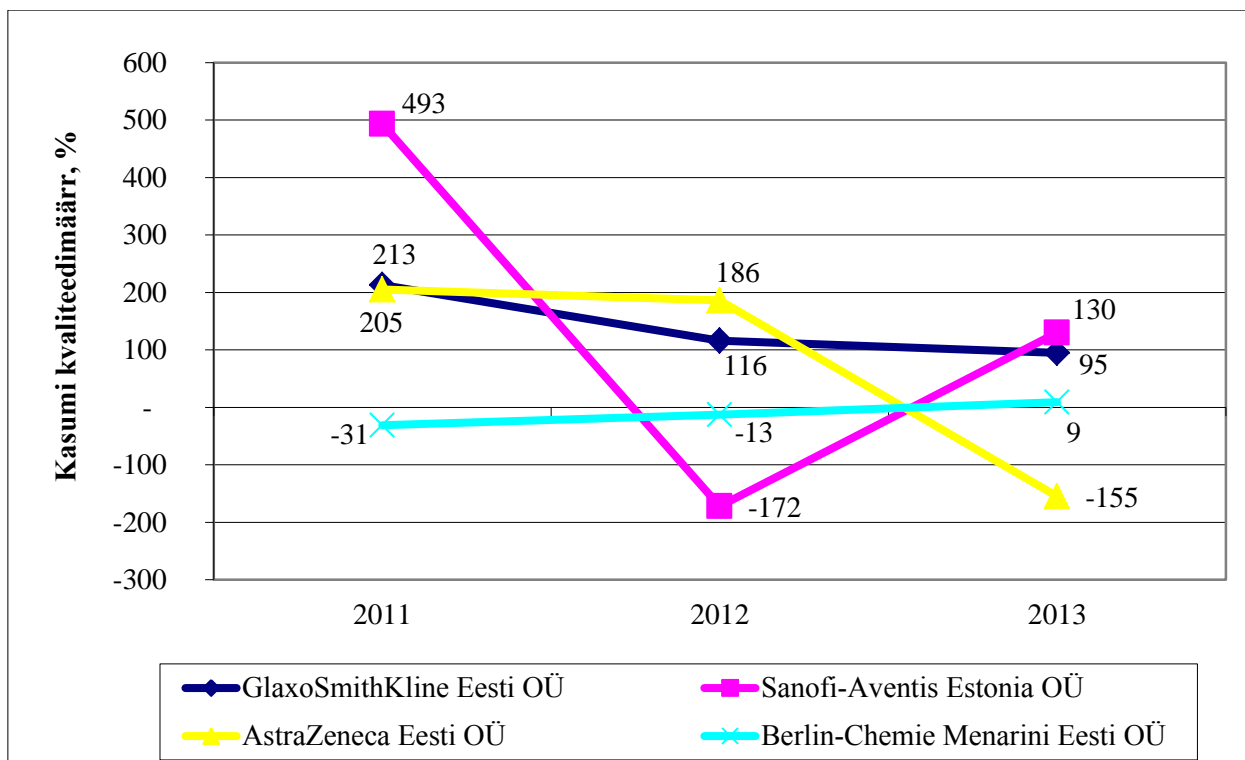
Käibekapitali osakaal müügitulust on kõigil ettevõtetel kasvanud iga aastaga, keskmiselt 3–4%. Kõige kõrgem käibekapitali osakaal müügituludest oli AstraZeneca Eesti OÜ-l 2013. aastal – 51%. Võrreldes teiste ettevõtetega on AstraZeneca Eesti OÜ käibekapitali osakaal ka kõige rohkem kasvanud, võrreldes 2012. aastat 2011. aastaga, oli kasv 7%. Võrreldes ettevõtteid 2013. aastal, siis kõige madalam käibekapitali osakaal müügituludest oli Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l – 25%, järgneb Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ 36%, seejärel GlaxoSmithKline Eesti OÜ 43% ja AstraZeneca Eesti OÜ 51%. Käibekapitali osakaal suurenemine müügitulust tähendab seda, et ettevõtetel on rohkem raha vaja, et käibekapitali suurenemist finantseerida. Ka müügitulude suurenemine nõuab lisaraha olemasolu.

Järgnevalt uuritakse ettevõtete kasumi kvaliteedimäära (vt Lisa 19).

Kui ettevõtte rahavood äritegevusest võrduvad või ületavad kasumit enne finantskulusid ja makse (EBIT), on kasumi kvaliteedimäär 100% või rohkem.

$$\text{Kasumi kvaliteedimäär} = \frac{\text{rahavood äritegevusest}}{\text{ärikasum}} \quad (6)$$

Lõputöös võrreldakse suhtarvu teiste ettevõtetega samal tegevusalal.



Joonis 14. Kasumi kvaliteedimäär, %

Allikas: autori koostatud

Jooniselt on näha, et Sanofi-Aventis Estonia OÜ kasumi kvaliteedimäär oli kõigist ettevõtetest parim aastal 2013 ja ületas ainukesena 100%. GlaxoSmithKline Eesti OÜ näitajad olid võrreldavatel aastatel positiivsed ja ainult 2013. aastal jäi kasumi kvaliteedi osakaal napilt alla 100%. AstraZeneca Eesti OÜ kasumi kvaliteedimäär oli 2011. ja 2012. aastal positiivne ning 2013. aastal ainukesena võrreldavatest ettevõtetest negatiivne -155%. Negatiivne tulemus oli põhjustatud 2013. aasta negatiivsest äritegevuse rahavoogudest. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kasumi kvaliteedimäär oli nii 2011. kui ka 2012. aastal negatiivne. 2013. aastal oli kasumi kvaliteedimäär positiivne, 9%, jäädes kõvasti alla 100%.

Käibekapitali kasutamise suhtarvudest analüüsitakse viimasena koguvara käibesiduvust (vt Joonis 15).

$$\text{Koguvara käibesiduvus} = \frac{\text{müügitulu}}{\text{keskmine koguvara}} \quad (7)$$

Koguvara käibesiduvus väljendub kordades ja on soovitatav, see näitaja oleks võimalikult kõrge.



Joonis 15. Ettevõtete koguvara käibesiduvus, kordades

Allikas: autori koostatud

Võrreldavatel aastatel oli koguvara käibesiduvus kõige madalam AstraZeneca Eesti OÜ-l. Võrreldes 2012. aastaga GlaxoSmithKline Eesti OÜ koguvara käibesiduvus paranes 2013. aastal veidi, aga jäi Sanofi-Aventis Estonia OÜ-le alla. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ koguvara käibesiduvus on aastatega langenud. AstraZeneca Eesti OÜ koguvara käibesiduvuse näitajatest võib tõdeda, et ettevõtted ei ole oma varasid müügitulu tekitamisel eriti efektiivselt kasutanud, kuna koguvara käibesiduvus jääb alla kahe korra.

Müügitulu tekitamisel on kõige paremini oma varasid kasutanud Sanofi-Aventis Estonia OÜ. Koguvara käibesiduvus on võrreldavatel aastatel langenud, aga konkureerivatest ettevõtetest on see siiski kõige kõrgem.

Kapitali struktuuri suhtarvud

Järgnevalt analüüsitakse kapitali struktuuri ja võimendussuhtarve, arvutatud väärtused on toodud lisades (vt Lisa 19).

Võlakordaja e kohustiste osatähtsust suhtarv näitab kohustiste osatähtsust bilansimahust ja arvutatakse järgnevalt (6, lk 241):

$$V\ddot{o}lakordaja\ e\ kohustiste\ osat\ddot{a}htsus = \frac{kohustised}{bilansimaht} \quad (8)$$

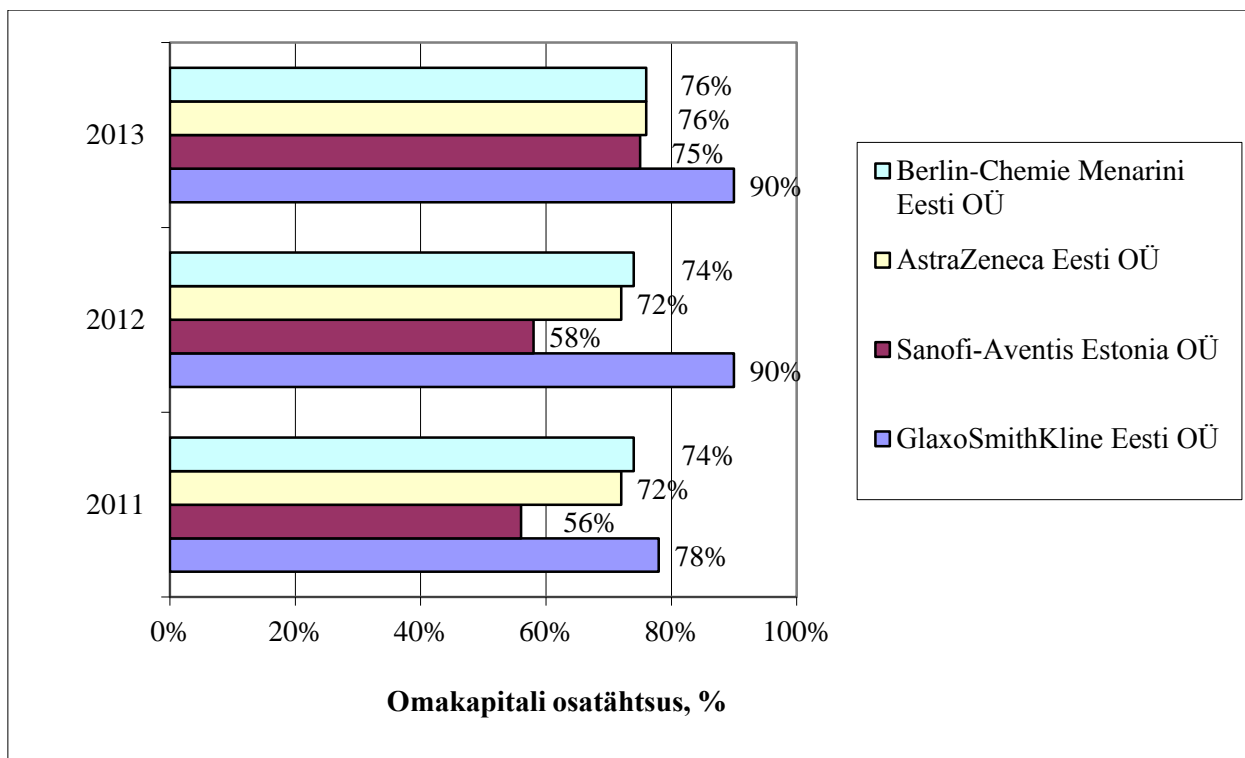
Suhtarv väljendub protsentides ja völakordaja vöiks olla vöimalikult madal. Kõrge völakordaja näitab, et ettevötte varasid finantseerivad põhiliselt kreditorid, mitte aga omanikud. (18, lk 11). Völakordajat tuleks vörrelda teiste konkureerivate ettevötetega (6, lk 242).

Analüüsitavatel aastatel oli kõige madalam kohustiste osatähtsus GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l. Kohustiste osatähtsus vähenes 2012. aastal ja 2013. aastal jäi osatähtsus samaks, 10% kogu passivast. Kõige suurem kohustiste osatähtsus oli Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l, kuid aastatega völakordaja vähenes (2012. aasta 42%-lt 2013. aastal 25%-le). Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kohustiste osatähtsus oli 2011. ja 2012. aastal 26% ja 2013. aastal langes kohustiste osatähtsus (kuna bilansimaht suurenes) 24%-ni. AstraZeneca Eesti OÜ oli kohustiste osatähtsuse alusel vörreldavate ettevötete seas kolmas. Kohustuste osatähtsus langes 2013. aastal 28%-lt 24%. Kõigi nelja konkureeriva ettevötte kohustiste osatähtsus aastatega vähenes ja ettevötete jätkusuutlikkus ei ole ohus.

Järgnevalt analüüsitakse, kui suurel määral on ettevötete vara finantseeritud omakapitaliga (vt Joonis 16).

$$Omakapitali\ osat\ddot{a}htsus = \frac{omakapital}{kogupassiva} \quad (9)$$

Suhtarvu väljendatakse protsentides. Mida väiksem on omakapitali osatähtsus, seda suurem on kreditori risk. Suure omakapitaliga ettevöttl on lihtsam pangast laenu saada, samuti näitab omakapitali suur osakaal väikest sõltuvust majanduskeskkonna muutustest. (18, lk 12)



Joonis 16. Ettevõtete omakapitali osatähtsuse osakaal bilansist

Allikas: autori koostatud

Kõigi nelja ettevõtte omakapitali osatähtsus näitajad olid head ja aastatega kasvanud. AstraZeneca Eesti OÜ omakapitali osatähtsus oli aastatega kasvanud 4% ning GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l näitajad oli võrreldes 2011. aastaga kasvanud 12%. Omakapitali osatähtsus 2012. ja 2013. aastal jäi samaks. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ omakapitali osatähtsus suurenes aastatega 4%. Omakapitali osatähtsus oli 2013. aastal 76%. Ettevõtete vara oli piisavalt finantseeritud omakapitaliga. Omakapitali saab suurendada kulude vähendamisega, ettevõtte puhaskasum suureneb. Omakapitali võib suurendada ka omanike finantseerimise arvelt (nt emaettevõtte finantseerimisest).

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete äritegevuse rahavoogude osakaalu kohustistest.

$$\text{Rahavood äritegevusest \% kohustistest} = \frac{\text{rahavood äritegevusest}}{\text{kohustised}} \quad (10)$$

Suhtarvu arengut tuleb jälgida pikema ajavahemiku kestel.

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ äritegevuse rahavood olid 2011. ja 2012. aastal negatiivsed (vt Lisa 19) ja ei katnud lühiajalisi kohustisi. Ettevõttel tuli kohustised katta omakapitalist. 2013. aastal olid äritegevuse rahavood positiivsed, kuid näitaja jäi konkurentidega võrreldes väga

madalaks. Kõige paremad näitajad olid GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l (vt Lisa 19). Ettevõtte äritegevuse rahavood katsid lühiajalised kohustised. Ka Sanofi-Aventis Estonia OÜ näitajad olid 2011. ja 2013. aastal head, seega ettevõtte oli võimeline tasuma oma kohustisi äritegevuse rahavoogudest. Äritegevuse rahavood 2012. aastal olid negatiivsed. AstraZeneca Eesti OÜ äritegevuse rahavood olid 2013. aastal negatiivsed, ettevõttel tuli kohustisi katta omakapitalist.

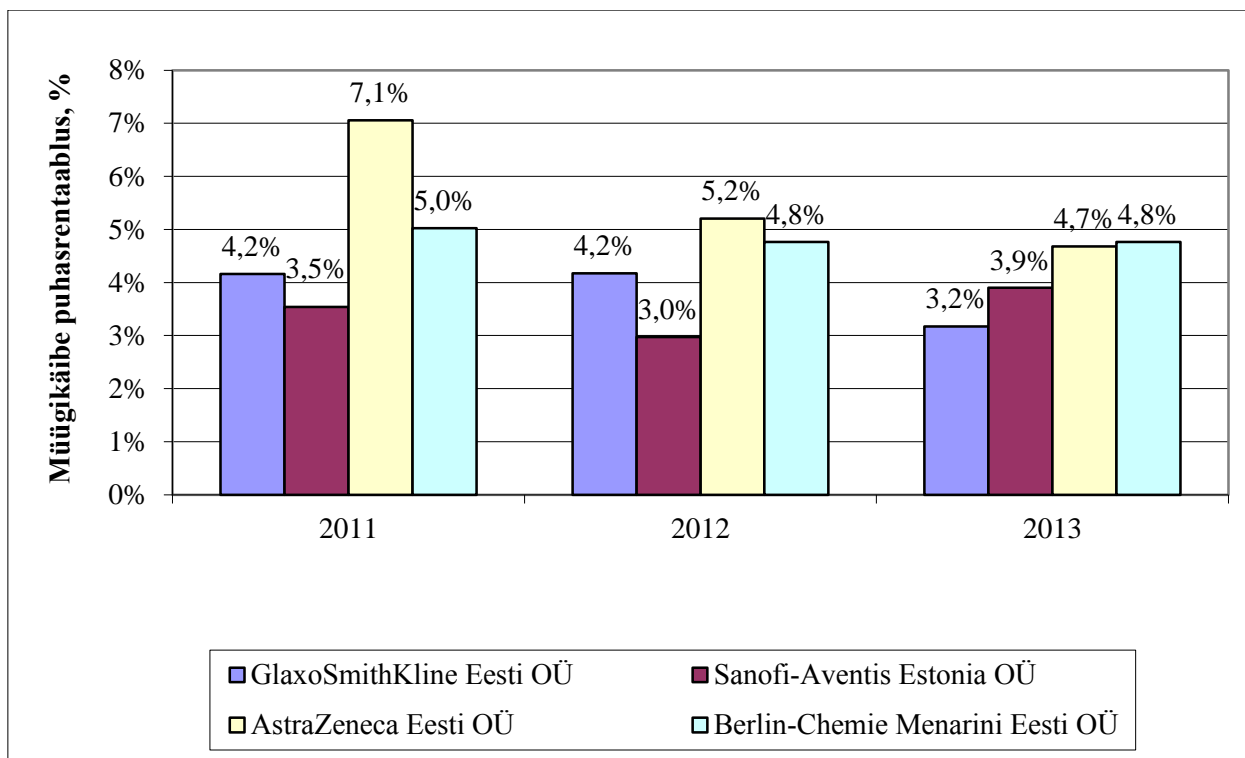
Rentaablussuhtarvud

Tegevuse marginaalide abil analüüsitakse kasumiaruandes esitatud või tuletatavate tulemite suhet müügituludesse. Neid suhtarve kasutatakse võrdluses teiste ettevõtetega. Kapitali tasuvus ja rentaablus on ettevõtte analüüsi A ja O. Kui ettevõtete tegevuse ei ole tasuv, pole mõtet investoritel investeerida (8, lk 191).

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete rentaablusnäitajaid (vt Joonis 17).

Müügikäibe puhasrentaablus (vt Lisa 19), näitab mitu % igast müügitulu eurost on alles pärast finantskulude mahaarvamist. Suhtarv väljendub protsentides ja peaks olema positiivne.

$$\text{Müügikäibe puhasrentaablus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{müügikäibe}} \quad (11)$$



Joonis 17. Ettevõtete müügikäibe puhasrentaablus, võrreldavatel aastatel

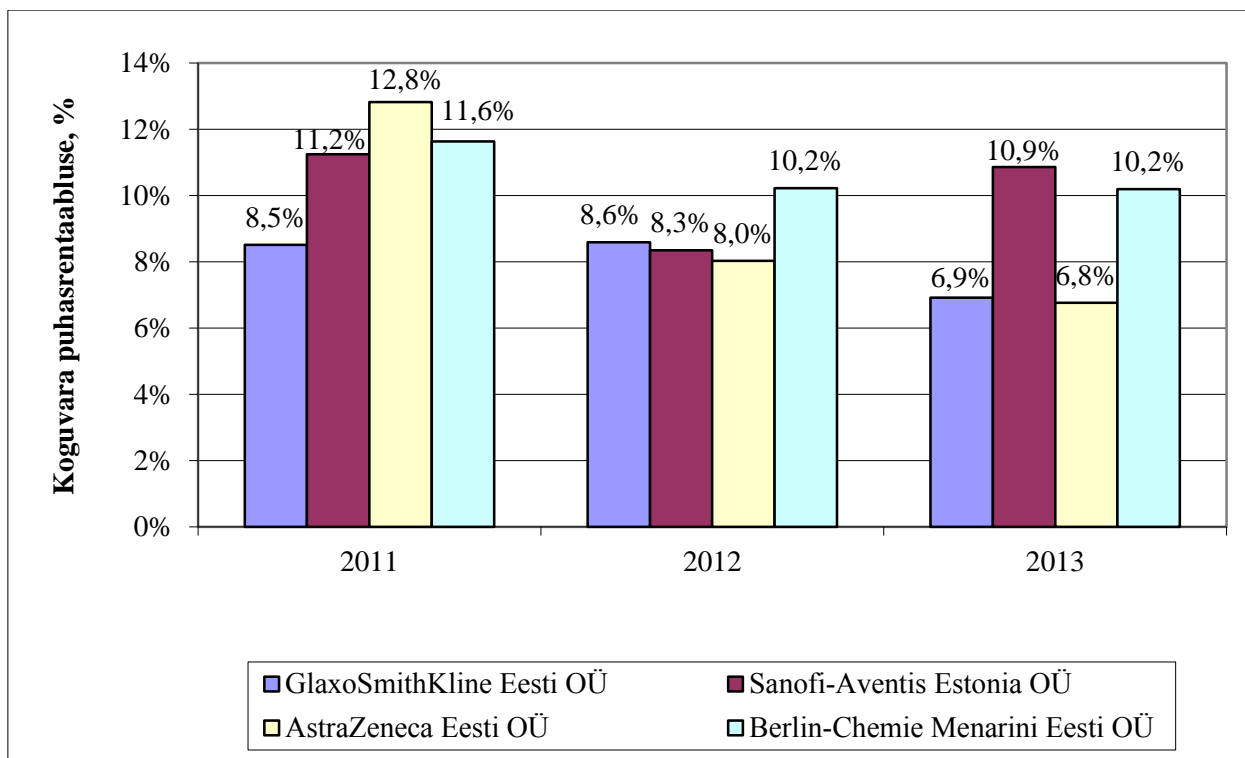
Allikas: autori koostatud

Jooniselt 17 (vt ülal) on näha, et kõige paremad müügikäibe puhasrentaabluse näitajad olid 2011–2012. aastal AstraZeneca Eesti OÜ-l. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ vastav müügikäibe puhasrentaablus oli 2013. aastal kõige parem – 4,8%. Paremuselt teine oli 2013. aastal AstraZeneca Eesti OÜ. GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja Sanofi-Aventis Estonia OÜ müügikäibe puhasrentaabluse näitajad olid madalamad. Isegi väike nihe (1-2%) puhasrentaabluses võib viidata edukale või ebaedukale aastale (4, lk 320). Tulemit saab parandada, kui suurendada puhaskasumit või vähendada müügitulu. Võrreldes 2012. ja 2013. aastat, siis langes kõige rohkem GlaxoSmithKline Eesti OÜ müügitulu puhasrentaablus, mis võib viidata ettevõtte mitte nii edukale aastale. Sanofi-Aventis Estonia OÜ müügikäibe puhasrentaabluse osakaal tõusis 2013. aastal, võrreldes 2012. aastaga.

Järgnevalt analüüsitakse ettevõtete koguvara rentaablust (vt Joonis 18). Koguvara rentaablus kajastab juhtimise tõhusust firma vara kasutamisel kasumi genereerimiseks (4, lk 321).

$$\text{Koguvara puhasrentaablus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{keskmine vara}} \quad (12)$$

Suhtarv väljendub protsentides ja peaks olema positiivne.



Joonis 18. Ettevõtete koguvara puhasrentaablus (ROA), võrreldavatel aastatel

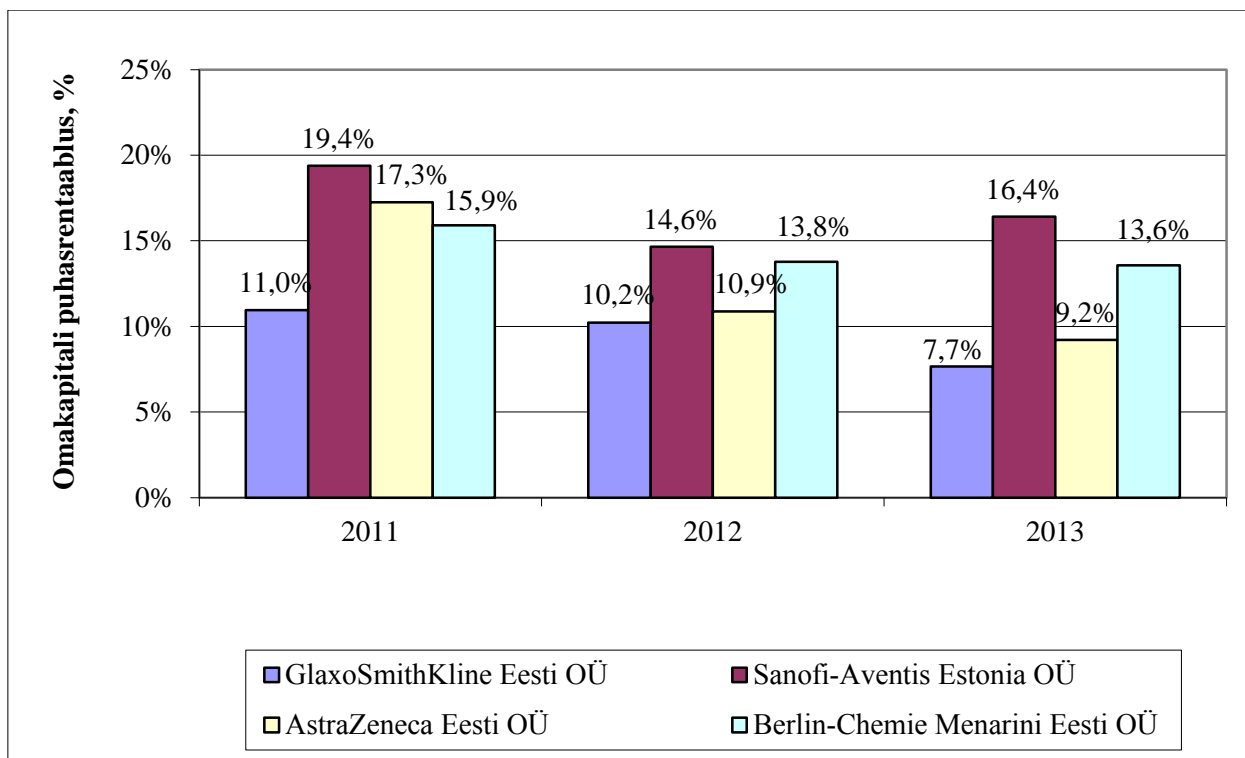
Allikas: autori koostatud

Jooniselt (vt Joonis 18) on näha, et kõigi ettevõtete koguvara puhasrentaabluse näitajad olid positiivsed. Võrreldes 2013. aastat 2011. ja 2012. aastaga, langesid näitajad kõigil kolmel ettevõttel: Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-l, AstraZeneca Eesti OÜ-l ja GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l. Ainukesena tõusid Sanofi-Aventis Estonia OÜ näitajad. 2013. aastal Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ näitajad olid ettevõtetega võrreldes paremuselt teised, kuid 2012. aastal näitaja langes. 2013. aastal jäi koguvara puhasrentaablus 2012. aastaga samale tasemele, 10,2%. AstraZeneca Eesti OÜ ja GlaxoSmtihKline Eesti OÜ koguvara rentaablus langes 2013. aastal. Olukorra parandamiseks peaksid mõlemad ettevõtted suurendama puhaskasumit – suurendama müügitulu, vähendama kulusid või keskmist vara.

Järgmisena analüüsitakse ettevõtete omakapitali puhasrentaablust (vt Joonis 19). Juhtkonna ülim eesmärk peaks olema aktsionäride rikkuse suurendamine. Omanike seisukohalt iseloomustab omakapitali puhasrentaablus firma efektiivsust aktsionäride rikkuse suurendamisel (4, lk 322).

$$\text{Omakapitali puhasrentaablus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{keskmise omakapital}} \quad (13)$$

Suhtarv väljendub protsentides ja tuleb sõltub finantsvõimendusest ja omakapitali suuruselt.



Joonis 19. Ettevõtete omakapitali puhasrentaablus (ROE), võrreldavatel aastatel

Allikas: autori koostatud

Võrreldes teiste vaatluse all olevate ettevõtetega olid Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ omakapitali puhasrentaabluse näitajad 2013. aastal paremuselt teised, kuid langesid aastatega. Omakapitali puhasrentaabluse suurendamiseks peaks ettevõtte kulused vähendada või müügitulu suurendama.

Sanofi-Aventis Estonia OÜ omakapitali puhasrentaablus näitajad on 2011., 2012. ja 2013. aastal kõige paremad, võrreldes teiste ettevõtetega. Et olukorda veel paremaks muuta, tuleks ettevõttel suurendada puhaskasumit või vähendada keskmist omakapitali.

AstraZeneca Eesti OÜ ja GlaxoSmithKline Eesti OÜ omakapitali puhasrentaabluse % langes kõigil kolmel võrreldaval aastal ja näitajad jäävad alla Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ ja Sanofi-Aventis Estonia OÜ näitajatele. Mõlemad ettevõtted peaksid suurendama müügitulu ja vähendada kuluseid. Ettevõtete omakapitali tasuvus tõuseks, kui makstaks dividende.

Tegelik ja jätkusuutlik kasv (%)

Järgnevalt võrreldakse ettevõtete tegelikku ja jätkusuutlikku kasvu 2011–2013. majandusaasta aruannete põhjal (vt Tabel 2).

$$\text{Jätkusuutlik kasv} = \text{ROA} * \frac{\text{varad}}{\text{omakpital}} * \text{reinvesteeritud kasum} \quad (14)$$

Tabel 2. Ettevõtete tegelik ja jätkusuutlik kasv (%)

	Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ			GlaxoSmithKline Eesti OÜ			Sanofi-Aventis Estonia OÜ			AstraZeneca Eesti OÜ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Jätkusuutlik kasv	18,3%	15,9%	15,3%	12,2%	10,5%	8,3%	24,4%	16,7%	17,0%	20,2%	12,4%	10,1%
Tegelik kasv	-0,9%	5,8%	12,9%	15,1%	3,3%	7,7%	22,1%	6,4%	-0,1%	-35,7%	-1,5%	4,7%

Allikas: autori koostatud

Tabelist (vt Tabel 2) on näha, et kõigi ettevõtete jätkusuutlik kasv ületab tegelikku kasvu (vt Lisa 1). Kõigi ettevõtete, välja arvatud Sanofi-Aventis Estonia OÜ, jätkusuutlik kasv on aastatega langenud, peamiselt selle tõttu, et ettevõtete tasuvuse marginaal (ROA) on langenud.

Öeldakse, et kui ettevõtete jätkusuutlik kasv ületab tegeliku kasvu, on ettevõtte ülekapitaliseeritud. Ülekapitaliseeritud ettevõtte ei pea pingsalt raha otsima kasvu finantseerimiseks, vaid peab leidma võimalusi liigse raha teenima panemiseks. Kui ettevõtte tegevus on küpsesse või kahanevasse faasi jõudnud, hakkab müügitulu vähenema, ettevõtte saab oma pangalaenu ja muud võlad ära tasuda ja vara käibesagedus langeb. Vara käibesagedus ei lange sellepärast, et tegevuse efektiivsus on langenud, vaid sellepärast, et bilanss on rahast ja raha ekvivalentidest pungil. Ettevõtted võivad üritada kasvu taastivustada või leida teisi investeerimisvõimalusi (8, lk 336).

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ jätkusuutlik kasv ületab tegeliku kasvu kõigil kolmel võrreldaval aastal. Antud tulemuste järgi võib väita, et ettevõtte on üle kapitaliseeritud ja seega peaks ettevõtte otsima uusi võimalusi üleliigsete rahaliste vahendite investeerimiseks nt põhitegevusse. Ettevõtte tasuvuse marginaal on kõikidel aastatel olnud positiivne. Et olukorda veelgi parandada, peaks ettevõtte puhaskasum suurenema või müügitulud vähenema. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ võiks hinnata olukorra kestvust ning investeerida oma vabad

vahendid, et kindlustada oma positsiooni järgnevatel aastatel. Tegelikku kasvu tõus 2012. ja 2013. aastal oli tingitud müügitulude kasvust.

2013. aastal jäi Sanofi-Aventis Estonia OÜ tegelik kasv jätkusuutlikule kasvule alla ja see oli negatiivne, mis tulenes müügitulude vähenemisest. Ettevõtte peaks hindama olukorra kestvust, analüüsima, kas müügitulude vähenemine on majandussektori (kahanev turg) või ettevõttele omane probleem. Kui ettevõtte ei ole sisemiste pingutuste abil võimeline kasvu genereerima, on kolm võimalust: probleemi ignoreerida, maksta rohkem dividende, kaaluda kasvu ostmist. (7, lk 138)

AstraZeneca Eesti OÜ jätkusuutlik kasv ületab võrreldavatel aastatel tegelikku kasvu. 2011. ja 2012. aastal oli tegelik kasv negatiivne.

GlaxoSmithKline Eesti OÜ tegelik kasv 2011. aastal ületas jätkusuutlikku kasvu. 2012–2013. aastal jäi ettevõtte tegelik kasv jätkusuutlikule kasvule alla. 2013. aastal ettevõtte tegelik kasv ja jätkusuutlik kasv on peaaegu tasakaalus, ettevõtte müügitulud vähenesid mõlemal aastal, kuna ettevõtte müügitulu suurenes ja ettevõtte tasuvusmarginaal langes.

Ettevõtete tegelik kasv ei pea olema alati võrdne või ligilähedane jätkusuutliku kasvuga. Ettevõtte juhtkond peab ette prognoosima tegeliku ja jätkusuutlikku kasvu erinevusi ning omama plaani, et võimalikke erinevustele leida lahendused. (7, lk 127)

2.6. Analüüsi järeldused ja ettepanekud

Michael Porteri viie konkurentsijõu mudeli abil ettevõtete tegevusala analüüsi tulemusena selgus, et konkurentsijõud on tegevusharus pigem tugevad kui nõrgad. Kui osa konkurentsijõude on tugevad, võib tegevusharu olla atraktiivne ettevõtetele, mille turupositsioon on tugev, näiteks mõni geneeriliste ravimite tootja.

Suuremate ravimifirmade turuosa kasvu kaudu väheneb lõpptulemusena konkurents tegevusharus, kuid olemasolevate ettevõtete vaheline konkurents suureneb. Suureneb võim tarnijate ja ostjate üle ning kasvab sisenemisbarjäär. Kuna toodete vahelised praktilised erinevused vähenevad, siis on ettevõtte jaoks oluline valdkonna tervikpildi nägemine, et tabada tegureid, mis määravad ravimite läbimüügi. Selleks, et säilitada või suurendada oma turuosa, tuleks ettevõttel näiteks analüüsida toodete hindasid, et need ei oleks liiga kõrged

konkurentidega. Ettevõtte võiks mõelda uute toodete tutvustamisele ja turule toomisele, reklaamikampaaniate suurendamisele või sellele, kuidas teenust paremini arstidele pakkuda ning ravimite edasimüüjate abiga turustuskanaleid paremini arendada. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-l tuleks suunata kultusi suhtekorralduse ja avaliku arvamuse mõjutamisele, kuna ettevõtte müügiimaht sõltub läbimüügi printsiibist, mida omakorda mõjutavad eelkõige turustuskanalites töötavad võtmeisikud.

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ turuosa on võrreldavatel aastatel kasvanud. 2011. aastal oli ettevõtte turuosa 3,6%, 2013. aastal juba 4,4%. Kui analüüsida lõputöös konkureerivaid ettevõtteid turuosa järgi, siis võib öelda, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ oli 2013. aastal Eesti turul viiendal kohal, GlaxoSmithKline Eesti OÜ kolmandal kohal, Sanofi-Aventis Estonia OÜ teisel kohal ja AstraZeneca Eesti OÜ esimesel kohal. Selleks, et turuosa tõuseks, tuleks ettevõttel suurendada müüki olemasolevatele tarnijatele. Suunata turundustegevus uutele arstidele – apteekidele, kes ettevõtte ravimeid ei kirjuta või nii tõhusalt ei müü. Kindlasti üks võimalus turuosa suurendamiseks on klientide ehk arstide-apteekide enda poole võitmine konkurentidelt.

Horisontaalanalüüsi läbiviimise tulemusena selgus, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi-kirjete suurimad muutused võrreldaval perioodil olid nõuete ja ettemaksete oluline tõus – nii ostjate vastu kui ka muud nõuded. Ettevõtte käibevara suurenes 2012. aastal 15% ja 2013. aastal 12% ning oli võrreldes konkurentidega kõige suurem. 2013. aastal suurenes ka konkurentide käibevara. 2013. ja 2012. aastal ettevõtte kohustised suurenesid vastavalt 17% ja 2%. See on tingitud võlgade ja ettemaksete suurenemisest tarnijatele. GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ kohustised suurenesid samuti, GlaxoSmithKline Eesti OÜ kohustiste kasv oli võrreldavatest ettevõtetest kõige suurem 2013. aastal, 10%. Ainukesena vähenesid 2013. aastal Sanofi-Aventis Estonia OÜ kohustised 47%. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ immateriaalse põhivara osatähtsus suurenes märkimisväärselt, nii summaarselt kui ka protsentuaalselt.

Kasumiaruande horisontaalanalüüs näitab, et puhaskasum suurenes 2013. aastal 13%, mis oli tingitud müügitulude suurenemisest ja üldhalduskulude (nt transpordi, büroo ja lähetuskulud) vähenemisest. Kõige suurem puhaskasumi tõus 2013. aastal oli Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l 31%. GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ puhaskasum 2013. aastal vähenes. 2013. aastaks oli Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ müügitulu kaks korda kõrgem bilansimahust, millest võib järeldada, et ettevõtte kasutas oma varasid efektiivselt. Ainukesena ei olnud AstraZeneca Eesti OÜ müügitulud kaks korda kõrgemad bilansimahust.

Bilansi vertikaalanalüüsi tulemustest on näha kirjel raha ja pangakontod aastal 2012 olulist langust 83,34% ja 2013. aastal raha ja pangakontode kirje tõusu 13,10%. See oli arvatavasti tingitud muudatustest muudel aktivakirjetel. Nõuded ja ettemaksed suurenesid mõlemal aastal. Võib järeldada, et raha ei ole laekunud pangakontole, vaid on varana aktivakirjel. Ettevõtte peaks karmistama maksetingimusi. Passivakirje (võlad ja ettemaksed) suurenesid 2012. aastal võlad 1,49% ja 2013. aastal vähenesid võlad tarnijatele 8,37%. Bilansi vertikaalanalüüsi tulemused näitavad, et ettevõtte ja konkurentide põhivarade osatähtsus koguvaradest oli kõigil võrreldavatel aastatel alla 80%, seega olid kõik ettevõtted jätkusuutlikud. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-1 2012. aastal vähenes omakapitali osatähtsus bilansimahust vähem kui 10% ning 2013. aastal ettevõtte omakapitali osatähtsus suurenes, seega ettevõtte on jätkusuutlik. Vaadates tegevuskulude osakaalu aastast aastasse, võiks ettevõtte vähendada tegevuskulusid, nt müüdü toodangu kulusid (reklaammaterjali ja toodete seminaride ning presentatsioonide kulusid).

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ rahakäive äritegevusest oli 2011. ja 2012. aastal negatiivne, mis oli põhjustatud ettevõtte äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete ning võlgade suurenemisest. Rahakäive äritegevusest 2013. aastal oli positiivne, et suurendada äritegevuse rahavoogusid võiks ettevõtte tarnijatega läbi rääkida pikemad maksetähtajad ning ematähtajatega kokku leppida lühemad maksetähtajad. Muidugi tuleb arvestada ettevõtete puhul kultuuride erinevusi, nt Leedu ettevõtete maksekäitumine ongi selline, et makstakse hiljem.

Analüüsides ettevõtte likviidsussuhtarve, võib öelda, et 2013. aastal näitajad paranesid puhaskäibekapital suurenes, lühiajaliste kohustuste kate suurenes ja ka äritegevuse rahavoo osakaal müügituludest oli positiivne. Võttes arvesse likviidsusnäitajate suurenemist 2013. aastal, siis ettevõtte oli oma tulemuste poolest paremusel teine. Et luua suuremat lisaväärtust äritegevusest, tuleks ettevõttel suurendada ärikasumit või vähendada nõudeid ja ettemakseid ning suurendada healoomulisi lühiajalisi kohustisi. Maksevalmiduse tase oli aastatega kasvanud ja tulemus ületas ka 0,9 korda. Et oma tulemust veelgi parandada, tuleks ettevõttel suurendada likviidsuse käibevarade osakaalu, millega oma lühiajalisi kohustisi tasuda. GlaxoSmithKline Eesti OÜ likviidsusnäitajad oli head (konkurentidest kõige kõrgemad), kuigi 2013. aastal näitajad langesid. Sanofi-Aventis Estonia OÜ likviidsusnäitajatest näeme, et 2013. aastal läks ettevõttel paremini kui 2012. aastal. Võrreldes 2012. ja 2013. aastat, siis ettevõtte kõik likviidsusnäitajad kasvasid konkurentidest kõige rohkem. AstraZeneca Eesti OÜ likviidsusnäitajad kasvasid. Ainukesena võrreldud ettevõtetest oli AstraZeneca Eesti OÜ äritegevuse rahavoo osakaal müügituludest negatiivne.

Käibekapitali suhtarve analüüsidest näeme, et käibekapitali suhe müügituludesse kasvas võrreldavatel aastatel. Kui käibekapitali suhe müügituludesse suureneb, on ettevõttel rohkem raha vaja selleks, et käibekapitali suurenemist finantseerida. Ettevõttel tuleks kindlasti jälgida, et äritegevuse rahavood kataksid käibekapitali kasvu. Ettevõtte kasumi kvaliteedimäär kasvas aastatega ja 2013. aastal oli see ka positiivne. Kasumi kvaliteedimäär võiks olla vähemalt 100%, 2013. aastal oli ettevõtte kasumi kvaliteedimäär 9%. Et suurendada kasumi kvaliteedimäära, tuleks ettevõttel suurendada äritegevuse rahavoogusid. Koguvara käibesiduvus langes võrreldavate aastate jooksul. 2013. aastal oli koguvara käibesiduvus 2,14, mis tähendab, et ettevõtte vara osaleb efektiivselt tulu tekkimisel. Et suurendada vara tasuvust, tuleks suurendada ettevõtte käibesagedust või tasuvuse marginaali. Käibekapitali suhe müügituludesse on võrreldavatel aastatel kasvanud. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kasumi kvaliteedimäär 2013. aastal oli 95%. 2013. aastal oli koguvara käibesiduvus 2,18, seega ettevõtte vara osales efektiivselt tulu tekkimisel. Sanofi-Aventis Estonia OÜ käibekapitali suhe müügituludesse kasvas võrreldavatel aastatel. 2013. aastal oli ettevõtte kasumi kvaliteedimäär 130% ja võrreldavatest ettevõtetest kõige parem. Koguvara käibesiduvus on võrreldavate aastate jooksul langenud. 2013. aastal oli koguvara käibesiduvus 2,79, võrreldes konkurentidega osales ettevõtte vara kõige efektiivsemalt tulu tekkimisel. Käibekapitali suhe müügituludesse kasvas võrreldavatel aastatel. AstraZeneca Eesti OÜ kasumi kvaliteedimäär langes kõikidel aastatel. 2013. aastal oli ettevõtte kasumi kvaliteedimäär -155%. Koguvara käibesiduvus langes võrreldavate aastate jooksul. Koguvara käibesiduvus oli 2013. aastal 1,45, seega ettevõtte vara osales tulu tekkimisel, aga ettevõtte peaks jälgima tulevikus koguvara käibesiduvuse langust. Võrreldes konkurentidega olid AstraZeneca Eesti OÜ-l kõige kehvemad käibekapitali suhtarvude analüüsil saadud tulemused.

Kapitali struktuuri suhtarvud näitavad, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kohustiste osatähtsus langes 2013. aastal 2%. Lühiajaliste kohustiste osatähtsus oli 2013. aastal bilansis 24%, mis jääb kõvasti alla 80%. Omakapitali osatähtsus oli 2013. aastal bilansis 76% ja tõusis aastatega 2%. Ettevõtte omakapital oli ülekapitaliseeritud ja see tõstab omakapitali väärtust. Ettevõtte äritegevuse rahavood katavad lühiajalisi kohustisi 3%. Näitaja on madal ning selleks, et tulemust parandada, peaks ettevõtte äritegevuse rahavoogusid suurendama. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kohustiste osatähtsus langes 2012. aastal 12%. Lühiajaliste kohustiste osatähtsus bilansis oli 2013. aastal 10%, mis jääb kõvasti alla 80%. Omakapitali osatähtsus bilansis oli 2013. aastal 90%, võrreldavate aastate jooksul tõusis see 12%. Ettevõtte omakapital on ülekapitaliseeritud ja see tõstab omakapitali väärtust. Ettevõtte äritegevuse rahavood katavad lühiajalisi kohustisi 64%. Sanofi-Aventis Estonia OÜ kohustiste osatähtsus langes 2013. aastal

17%. Lühiajaliste kohustiste osatähtsus oli 2013. aastal bilansis 25%, mis jäi kõvasti alla 80%. Omakapitali osatähtsus oli 2013. aastal 75% ja on aastatega tõusnud 19%. AstraZeneca Eesti OÜ kohustiste osatähtsus langes 2013. aastal 4%. Lühiajaliste kohustitise osatähtsus bilansis oli 2013. aastal 24%, mis jäi oluliselt alla 80%. Omakapitali osatähtsus bilansis oli 2013. aastal 76% ja on aastatega tõusnud 4%. Ettevõtte äritegevuse rahavood ei kata lühiajalisi kohustisi. Suhtarv on negatiivne, -39%.

Rentaablusnäitajad (müügikäibe puhasrentaablus ja koguvara puhasrentaablus) on Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-l 2013. aastal samad, mis 2012. aastal. Omakapitali puhasrentaablus langes 0,2%. Müügikäibe puhasrentaablus, mis näitab puhaskasumi osatähtsust müügikäibest, oli võrreldes teiste ettevõtetega 2013. aastal Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ-l kõige kõrgem. Ettevõttes oli aastal 2013 iga müügitulu euro tasuvus 4,8% e 0,048 eurot. Koguvara puhasrentaabluse näitajad on võrreldes teiste ettevõtetega paremuselt teisel kohal, mis tähendab, et ettevõttes tõi aastal 2013 iga varasse investeeritud euro kasumit 10,2% e 0,102 eurot. Ettevõtte omakapitali puhasrentaablus ületab võrreldavatel aastatel vahemikku 11–13%, mis näitab, et ettevõtte tegevus on kasumlik. Ettevõttes teenis iga omaniku investeeritud euro 2013. aastal kasumit 13,6% e 0,136 eurot. Rentaablusnäitajad paraneksid, kui suureneks ettevõtte puhaskasum ning väheneksid kohustised (nr võlad tarnijatele).

Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ ja tema konkurentide jätkusuutlik kasv ületab tegeliku kasvu. Ettevõtte peaks hindama olukorra kestvust. Analüüsi põhjal saadud tulemuste järgi võib väita, et 2011. ja 2012. aastal oli antud ettevõtte üle kapitaliseeritud ja seega peaks ettevõtte otsima uusi võimalusi üleliigsete rahaliste vahendite investeerimiseks. Kui ettevõtte ei ole sisemiste pingutuste abil võimeline kasvu tiivustama, on 3 võimalust: probleemi ignoreerida, maksta rohkem dividende, kaaluda kasvu ostmist (7, lk 137–140). 2013. aastal ettevõtte müügitulud suurenesid ja tegelik kasv suurenes, olles peaaegu võrdne jätkusuutliku kasvuga, mis on hea näitaja. Ettevõtte võib jätkata investeerimist põhitegevusse ning hinnata ja prognoosida olukorra kestvust.

Kokkuvõtvalt võib öelda, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ 2013. aasta analüüsi tulemused olid 2012. aastaga võrreldes samad või paremad. Ettevõtte on konkurentsivõimeline, jätkusuutlik, edukas ja kasumlik.

KOKKUVÕTE

Ettevõtte konkurentsivõime tunnuseks on edukus, tulemuslikkus ja jätkusuutlikkus. Et välja selgitada ettevõtte konkurentsivõime, tuleb viia läbi võrdlus konkurentidega. Analüüsi käigus võrreldi Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ 2011–2013. majandusaasta aruannete tulemusi konkurentide 2011–2013. aasta majandustulemustega. Konkurentsivõime analüüsimiseks valiti välja neli rahvusvahelistele ravimitootjatele turundusteenust osutavat ning omavahel konkureerivat ettevõtet. Käesolevas lõputöös kasutati Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ konkurentsivõime välja selgitamiseks statistilist meetodit.

Käesoleva lõputöö esimeses osas andis autor põhjalikuma ülevaate konkurentsist ja konkurentsianalüüsi meetoditest, milleks olid Porteri viie konkurentsijõu mudel, bilansi- ja kasumiaruande horisontaal- ja vertikaalanalüüs, rahakäibe aruande analüüs ja suhtarvude analüüs.

Lõputöö teises osas analüüsiti võrreldavate ettevõtete tegevust ja suhtarve. Uuritud meetodite abil selgitati välja Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ konkurentsivõime, ettevõtte edukus, tulemuslikkus ja jätkusuutlikkus.

Bilansi- ja kasumiaruande horisontaalanalüüsist selgus, et 2013. aastal kasvasid kolme ettevõtte (Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ) kohustised ja Sanofi-Aventis Estonia OÜ kohustised vähenesid ainukesena. Kõige suurem kohustiste kasv oli GlaxoSmithKline Eesti OÜ-l, 10%. Kõigi nelja konkureeriva ettevõtte omakapital suurenes 2012. ja 2013. aastal. Võrreldes 2012. aastat 2013. aastaga suurenes Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ müügitulu. Ainsana vähenes müügitulu Sanofi-Aventis Estonia OÜ-l. 2012. aastal suurenes Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ ja GlaxoSmithKline Eesti OÜ puhaskasum ning Sanofi-Aventis Estonia OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ puhaskasum vähenes. Aastal 2013 suurenes Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ puhaskasum veelgi. Ka Sanofi-Aventis Estonia OÜ puhaskasum suurenes võrreldes 2012. aastaga. GlaxoSmithKline Eesti OÜ puhaskasum vähenes ja AstraZeneca Eesti OÜ puhaskasum vähenes veelgi, võrreldes tulemust eelmise, 2012. aasta puhaskasumiga. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, Sanofi-Aventis Estonia OÜ ja GlaxoSmithKline Eesti OÜ 2013.

aasta müügitulud olid kaks ja enam korda kõrgemad bilansimahust, seega ettevõtte on oma varasid efektiivselt kasutanud. AstraZeneca Eesti OÜ müügitulud on ainsana alla kahe korra bilansimahust.

Bilansi- ja kasumiaruande vertikaalanalüüsist selgus, et kõigi nelja ettevõtte põhivarade osatähtsus koguvaradest oli kõigil võrreldavatel aastatel alla 80%, seega ettevõtte on jätkusuutlikud. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ ja AstraZeneca Eesti OÜ omakapitali osatähtsus bilansimahust 2012. aastal vähenes, kuid vähem kui 10% ning 2013. aastal mõlema ettevõtte omakapitali osatähtsus suurenes, seega ettevõtte on jätkusuutlikud. GlaxoSmithKline Eesti OÜ ja Sanofi-Aventis Estonia OÜ omakapitali osatähtsus bilansimahust suurenes 2012. aastal. Ainsana vähenes GlaxoSmithKline Eesti OÜ omakapitali osatähtsus, kuid see ei ohustanud ettevõtte jätkusuutlikust, kuna jäi alla 10%. Lisaks selgus, et 2013. aastal oli Berlin-Chemie Menarini Eesti puhaskasumi osatähtsus müügitulust kõige suurem. 2011. ja 2012. aastal oli ettevõtte puhaskasumi osatähtsuse näitajaga teisel kohal.

Suhtarvuanalüüsist selgus, et perioodil 2011–2013 kasvas Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ müügitulu. Suurem osa esitatavatest näitajatest muutusid tõusvas joones aastast aastasse paremaks. Ettevõtte tasuvuse marginaal oli kõikidel aastatel positiivne. Et olukorda veelgi parandada, peaks ettevõtte puhaskasum suurenema või müügitulud vähenema. Analüüsi käigus selgus, et ettevõtte jätkusuutlik kasv ületab tegelikku kasvu kõigil kolmel aastal. Ettevõtte rentaablusnäitajad langesid aastatega veidi, kuid olid konkurentidega võrreldes head.

Ettevõtte viimaste aastate tegevust majandusaruannete abil analüüsides ning bilansi, kasumiaruandeid, rahakäibe aruandeid ja suhtarve teiste vaatluse all olevate ettevõtetega võrreldes, võib väita, et Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ peamised finantsnäitajad on head ja ettevõtte suudab edukalt tihedas konkurentsias lüüa läbi. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ oli oma tulemustelt konkurentidega võrreldes paremuselt teisel kohal, ettevõtte tegevus on jätkusuutlik, edukas ja kasumlik.

VIIDATUD KIRJANDUS

1. **Alas, R.** (2005). *Strateegiline juhtimine*. Tallinn: Külim. 221 lk
2. **Alver, J., Alver, L.** (2011a). *Majandusarvestus ja rahandus : leksikon*. I, A-L. Tartu: Deebet. 709 lk.
3. **Alver, J., Alver, L.** (2011b). *Majandusarvestus ja rahandus : leksikon*. II, M-Y. Tartu: Deebet. 696 lk.
4. **Alver, J., Reinberg, L.** (2002). *Juhtimisarvestus*. Tallinn: Deebet. 431 lk.
5. **Aruste, V.** (2012). *Finantsanalüüs : Ettevõtte väärtuste juhtimine*. Digira. [E-raamat]. (17.03.2014).
6. **Gibson, C. H.** (2001). *Financial reporting analysis: using financial accounting information. Eight edition*. Ohio: South-Western College Publishing. 643 lk.
7. **Higgins, R. C.** (2009). *Analysis for Financial Management. International Edition*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc. 448 lk.
8. **Ilisson, R.** (2004). *Finantsanalüüs ja planeerimine*. Tallinn: Nõu. 451 lk.
9. **Karu, S., Zirnask, V.** (2001). *Rahakäibe juhtimine II osa*. Taru: Rafiko. 256 lk.
10. **Leimann, J., Skärvad, P.-H., Teder, J.** (2003). *Strateegiline juhtimine*. Tallinn: Külim. 310 lk.
11. **Palepu, K. G., Healy, P. M.** (2013). *Business analysis & valuation : using financial statements*. Fifth edition. Mason Ohio: South-Western, Cengage Learning. 307 lk.
12. **Peterson, M.** (2000). *Finantsanalüüs : Finantsjuhtimine. Kapitaliturud ja intressimäärad. Finantsaruanded. Finantsuhtarvud*. Tallinn: Külim. 168 lk.
13. **Porter, M. E.** (2008). The Five competitive forces that shape strategy. – (Stewart T.A., Edit.) *Harvard Business Review*. Vol. 86 No. 1. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation. Pp 78–93.
14. **Tearu, A., Krumm, E.** (2005). *Ettevõtte finantsjuhtimine*. Tallinn: Pegasus. 232 lk.
15. **Udras, U.** (2006). Ettevõtte finantsanalüüs hoiab laeva kursil – (Mulenok, K., Toim.) *Raamatupidamise praktik*. Nr 3. Tallinn: Raamatupidaja.ee OÜ. Lk 5–8.
16. **Udras, U.** (2006). Ettevõtte finantsanalüüs hoiab laeva kursil II osa – (Mulenok, K., Toim.) *Raamatupidamise praktik*. Nr 4. Tallinn: Raamatupidaja.ee OÜ. Lk 6–9.

17. **Udras, U.** (2006). Ettevõtte finantsanalüüs hoiab laeva kursil III osa – (Mulenok, K., Toim.) *Raamatupidamise praktik*. Nr 5. Tallinn: Raamatupidaja.ee OÜ. Lk 12–15.

18. **Udras, U.** (2006). Ettevõtte finantsanalüüs hoiab laeva kursil IV osa – (Mulenok, K., Toim.) *Raamatupidamise praktik*. Nr 6. Tallinn: Raamatupidaja.ee OÜ. Lk 9–13.

Lõputöö koostamisel täiendavalt kasutatud allikad

19. *Ettevõtete konkurentsivõime edetabeli koostamise organisatsioonilis-metoodilised juhised.*

(2014). Tallinn: Eesti Konjunkturiinstituut. [WWW]

http://konkurents.ee/public/Ettevotete_konkurentsivoime_METOODIKA_2014.pdf

(14.03.2015).

20. Konkurents ja konkurentsieelis. – *EAS*. [WWW] <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/olukorra-hinnang-oma-tegevusalal/konkurents-ja-konkurentsieelis> (14.03.2015).

21. **Kreegimäe, K.** (2013). *Konkurentsianalüüs*. Tartu: Eesti Maaülikool. [WWW]

<http://konkurentsianaluus.weebly.com/index.html> (14.03.2015).

22. **Pavlov, R.** *Poliitika ja strateegia : Porteri viie konkurentsijõu mudel*. [WWW]

http://www.juhtimine.ee/static/files/8.Poliitika_ja_strateegia.pdf (17.03.2015)

23. **Sloog, U.** (2008). *Milline on finantsuhtarvude roll... 2. osa*. [WWW]

<http://www.raamatupidaja.ee/uudised/2008/09/03/milline-on-finantsuhtarvude-roll-2-osa>

(16.05.2015)

24. **Varendi, M., Teder, J.** (2008). *Mis toimub ettevõttes? Ettevõtte hindamine ja arendamine*.

Tallinn: Infotrükk. [WWW]

http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Mis%20toimub%20ettev%C3%B5ttes_Ettev%C3%B5tte%20hindamine%20ja%20arendamine.pdf (17.03.2014)

LISAD

Lisa 1. Lõputöös välja arvatud finantssuhtarvude selgitused.....	56
Lisa 2. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs	58
Lisa 3. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs	59
Lisa 4. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs.....	60
Lisa 5. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs.....	60
Lisa 6. Sanofi-Aventis Estonia OÜ bilansi horisontaalanalüüs.....	61
Lisa 7. Sanofi-Aventis Estonia OÜ bilansi vertikaalanalüüs	62
Lisa 8. Sanofi-Aventis Estonia OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs	63
Lisa 9. Sanofi-Aventis Estonia OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs.....	63
Lisa 10. GlaxoSmithKline Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs.....	64
Lisa 11. GlaxoSmithKline Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs	65
Lisa 12. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs	66
Lisa 13. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs.....	66
Lisa 14. AstraZeneca Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs.....	67
Lisa 15. AstraZeneca Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs	68
Lisa 16. AstraZeneca Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs	69
Lisa 17. AstraZeneca Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs.....	69
Lisa 18. Ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs.....	70
Lisa 19. Ettevõtete finantssuhtarvude analüüs	71
Lisa 20. Ettevõtete turuosa võrdlus ravimite müügi põhjal Eesti turul	72

Lisa 1. Lõputöös kasutatud finantssuhtarvude selgitused

Puhaskäibekapitali (*net working capital, floating capital*) näitaja põhjal saadakse teada, kui palju on suunatud käibevaradesse pikaajalisi finantseerimise allikaid (pikaajalisi kohustisi ja omakapitali). Antud näitaja puhul ei ole tegemist suhtarvuga, vaid rahalise näitajaga. (14, lk 21)

Lühiajaliste kohustiste kate ehk maksevõime tase (*current ratio, working capital ratio*) näitab mitu korda on käibevara kogumaksumus suurem lühiajaliste kohustiste kogusummast. Kui maksevõime kordaja on madal, võib ettevõttel tekkida raskusi lühiajaliste kohustiste tasumisega. Madal näitaja väärtus viitab üldjuhul sellele, et mõnda liiki käibevara on liiga vähe või on võlad liiga suured. Samas kui näitaja on liiga kõrge, võib tegemist olla liigse investeerimisega käibevarasse või on ettevõttel probleeme lühiajalise krediidi saamisega. (4, lk 308)

Kiire maksevalmiduse kordaja e happetest (*acid test, quick ratio*), see suhtarv näitab ettevõtte suutlikkust tasuda oma lühiajalised kohustised bilansipäeva seisuga. Maksevalmiduse arvutamisel jagatakse likviidsed käibevarad (raha + nõuded) lühiajaliste kohustustega. Bilansi seisukohalt on likviidsed käibevarad raha ja panga saldod, lühiajalised väärtpaberid ja nõuded ostjate vastu. Ettemaksed ei ole likviidsed, kuna see raha ei tule kunagi tagasi. Kuna kogemused näitavad, et varud on vähem või rohkem likviidsed, ei kaasata neid arvutusse. (8, lk 104)

Rahavood äritegevusest % müügitulust (*cash flow to turnover*) – suhtarv näitab, millisel ettevõttel on kõige paremad väljavaated lisanduvate äritegevuse rahavoogude loomiseks. Äritegevuse rahavood peaksid olema positiivsed, see tähendab, et äritegevus peab raha ettevõttesse sisse tooma. (8, lk 114)

Kasumikvaliteet (*quality of earnings*) – äritegevuse rahavood peaksid olema positiivsed, s.t äritegevus peab raha ettevõttesse sisse tooma. Puhaskasumi rahasiduvus ehk kasumi kvaliteet näitab, kui oskuslikult firma oma kasumi rahaks suudab muuta. Soovitavalt võiks see suhtarv olla vähemalt 100%. (23)

Koguvara käibesiduvus (*total assets turnover*) näitab, kui intensiivselt kasutati firma koguvara müügitulu genereerimisel. Mida suurem on näitaja väärtus, seda paremini on firma kasutanud oma varasid. Näitaja adekvaatsus sõltub siiski olulisel määral firma tegevuse spetsiifikast (kas tegevus on kapitalimahukas või mitte). (4, lk 315)

Võlakordaja (*debt ratio* ehk *debt to total assets ratio*) – näitab võõrkapitali osatähtsust kogukapitalis, st kui suurel määral on firma vara finantseeritud laenukapitaliga. (4, lk 317)

Omakapitali osatähtsus kogukapitalist (*equity ratio*) näitab, kui suurel määral on majandusüksuse vara soetamist finantseeritud omakapitaliga. Seda näitajat võib ka tõlgendada, kui firma rahalise sõltumatuse määra välistest finantseerimisallikatest (võõrkapitalist). (3, lk 141)

Rahavood äritegevusest % kohustistest (*cash flow to liabilities*). Suhtarv näitab, millises ulatuses äritegevuse rahavood katavad ettevõtte lühiajalisi ja pikaajalisi bilansis arvelevõetud kohustusi. Finantskulud on kaasatud äritegevuse rahavoogudesse. (8, lk 183)

Müügikäibe puhasrentaablus e. tasuvusmarginaal (*net profit margin, net margin*) – suhtarv, mis arvutatakse puhaskasumi ja müügitulu suhtena. Näitab puhaskasumi osatähtsust müügitulust ehk müügikäibest (mitu senti puhaskasumit teeniti müügikäibe iga euro kohta) ja on üks kõige sagedamini kasutatavaid rentaablusnäitajaid. Kuna puhasrentaabluse näitaja arväärtus pole reeglina kuigi suur, siis isegi väike nihe (1–2%) puhasrentaabluses võib viidata edukale või ebaedukale tegevusele. (3, lk 96–97)

Vararentaablus (*return on total assets, ROTA, return on assets, ROA, reate earned on total assets*) – suhtarv, mis leitakse kasumi (kasutada võib erinevaid kasumeid: ärikasumit, puhaskasumit jne) ja vara perioodikeskmise maksumuse (kasutada võib nii koguvara jääkmaksumuses, soetusmaksumuses, asendusmaksumuses kui ka netorealiseerimismaksumuses) jagatisena. Vara rentaablust saab võrrelda nii teiste allüksuste kui ka teiste ettevõtete vastavate näitajatega. (3, lk 583)

Omakapitali puhasrentaablus (*return on equity, ROE, return on net worth*) puhaskasumi ja omakapitali perioodikeskmise maksumuse jagatisena leitav suhtarv, mis näitab kasumit omakapitali ühe euro (dollari, rubla jne) kohta. (3, lk 141)

Lisa 2. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	55 348	10 638	13 389	-44 710	-81%	2 751	26%
Nõuded ja ettemaksed	1 361 794	1 616 522	1 802 080	254 728	19%	185 558	11%
Varud	389	-	-	-389	-100%	-	-
Kokku Käibevara	1 417 531	1 627 160	1 815 469	209 629	15%	188 309	12%
Põhivara							
Materiaalne põhivara	24 414	29 070	25 672	4 656	19%	-3 398	-12%
Immateriaalne põhivara	1 574	9 424	12 430	7 850	499%	3 006	32%
Kokku Põhivara	25 988	38 494	38 102	12 506	48%	-392	-1%
VARAD KOKKU	1 443 519	1 665 654	1 853 571	222 135	15%	187 917	11%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksed	369 273	432 428	440 954	63 155	17%	8 526	2%
Kokku Lühiajalised kohustised	369 273	432 428	440 954	63 155	17%	8 526	2%
KOKKU KOHUSTISED	369 273	432 428	440 954	63 155	17%	8 526	2%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	22 369	22 369	22 369	0	0%	0	0%
Kohustuslik reservkapital	2 237	2 237	2 237	0	0%	0	0%
Eelmiste aastate jaotamata kasum (kahjum)	891 288	1 049 640	1 208 620	158 352	18%	158 980	15%
Aruande aasta kasum(kahjum)	158 352	158 980	179 391	628	0%	20 411	13%
KOKKU OMAKAPITAL	1 074 246	1 233 226	1 412 617	158 980	15%	179 391	15%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	1 443 519	1 665 654	1 853 571	222 135	15%	187 917	11%

Lisa 3. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	3,83%	0,64%	0,72%	-3,20%	-83,34%	0,08%	13,10%
Nõuded ja ettemaksud	94,34%	97,05%	97,22%	2,71%	2,87%	0,17%	0,18%
Varud	0,03%	0%	-	-0,03%	-100%	-	-
Kokku Käibevara	98,20%	97,69%	97,94%	-0,51%	-0,52%	0,26%	0,26%
Põhivara							
Materiaalne põhivara	1,69%	1,75%	1,39%	0,05%	3,19%	-0,36%	-20,64%
Immateriaalne põhivara	0,11%	0,57%	0,67%	0,46%	418,88%	0,10%	18,53%
Kokku Põhivara	1,80%	2,31%	2,06%	0,51%	28,37%	-0,26%	-11,05%
VARAD KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksud	25,58%	25,96%	23,79%	0,38%	1,49%	-2,17%	-8,37%
Kokku Lühiajalised kohustised	25,58%	25,96%	23,79%	0,38%	1,49%	-2,17%	-8,37%
KOKKU KOHUSTISED	25,58%	25,96%	23,79%	0,38%	1,49%	-2,17%	-8,37%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	1,55%	1,34%	1,21%	-0,21%	-13,34%	-0,14%	-10,14%
Kohustuslik reservkapital	0,15%	0,13%	0,12%	-0,02%	-13,34%	-0,01%	-10,14%
Eelmiste aastate jaotamata kasum (kahjum)	61,74%	63,02%	65,20%	1,27%	2,06%	2,19%	3,47%
Aruande aasta kasum(kahjum)	10,97%	9,54%	9,68%	-1,43%	-12,99%	0,13%	1,40%
KOKKU OMAKAPITAL	74,42%	74,04%	76,21%	-0,38%	-0,51%	2,17%	2,93%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Lisa 4. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulud	3 154 274	3 337 448	3 767 212	183 174	6%	429 764	13%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-2 485 529	-2 643 868	-3 035 426	-158 339	6%	-391 558	15%
Üldhalduskulud	-510 369	-534 658	-552 431	-24 289	5%	-17 773	3%
Muud ärikulud	-150	-	-	150	-100%	-	-
Ärikasum (kahjum)	158 226	158 922	179 355	696	0%	20 433	13%
Finantstulud ja -kulud	126	58	36	-68	-54%	-22	-38%
Kasum (kahjum) enne makse	158 352	158 980	179 391	628	0%	20 411	13%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	158 352	158 980	179 391	628	0%	20 411	13%

Lisa 5. Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulud	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-78,80%	-79,22%	-80,57%	-0,42%	0,53%	-1,36%	1,71%
Üldhalduskulud	-16,18%	-16,02%	-14,66%	0,16%	-0,99%	1,36%	-8,46%
Muud ärikulud	0%	0%	-	0%	-100%	-	-
Ärikasum (kahjum)	5,02%	4,76%	4,76%	-0,25%	-5,07%	0%	-0,02%
Finantstulud ja -kulud	0%	0%	0%	0%	-56,49%	0%	-45,01%
Kasum (kahjum) enne makse	5,02%	4,76%	4,76%	-0,26%	-5,11%	0%	-0,03%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	5,02%	4,76%	4,76%	-0,26%	-5,11%	0%	-0,03%

Lisa 6. Sanofi-Aventis Estonia OÜ bilansi horisontaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	694 000	492 000	675 000	-202 000	-29%	183 000	37%
Nõuded ja ettemaksud	518 000	867 000	559 000	349 000	67%	-308 000	-36%
Kokku Käibevara	1 212 000	1 359 000	1 234 000	147 000	12%	-125 000	-9%
Põhivara							
Nõuded ja ettemaksud	11 000	11 000	16 000	0	0%	5 000	45%
Materiaalne põhivara	21 000	20 000	12 000	-1 000	-5%	-8 000	-40%
Immateriaalne põhivara	1 000	-	-	-1 000	-100%	-	-
Kokku Põhivara	33 000	31 000	28 000	-2 000	-6%	-3 000	-10%
VARAD KOKKU	1 245 000	1 390 000	1 262 000	145 000	12%	-128 000	-9%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksud	549 000	584 000	312 000	35 000	6%	-272 000	-47%
Kokku Lühiajalised kohustised	549 000	584 000	312 000	35 000	6%	-272 000	-47%
KOKKU KOHUSTISED	549 000	584 000	312 000	35 000	6%	-272 000	-47%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	3 000	3 000	3 000	0	0%	0	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	570 000	693 000	803 000	123 000	22%	110 000	16%
Aruandeaasta kasum(kahjum)	123 000	110 000	144 000	-13 000	-11%	34 000	31%
KOKKU OMAKAPITAL	696 000	806 000	950 000	110 000	16%	144 000	18%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	1 245 000	1 390 000	1 262 000	145 000	12%	-128 000	-9%

Lisa 7. Sanofi-Aventis Estonia OÜ bilansi vertikaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	55,74%	35,40%	53,49%	-20,35%	-36,50%	18,09%	51,11%
Nõuded ja ettemaksud	41,61%	62,37%	44,29%	20,77%	49,91%	-18,08%	-28,99%
Kokku Käibevara	97,35%	97,77%	97,78%	0,42%	0,43%	0,01%	0,01%
Põhivara							
Nõuded ja ettemaksud	0,88%	0,79%	1,27%	-0,09%	-10,43%	0,48%	60,21%
Materiaalne põhivara	1,69%	1,44%	0,95%	-0,25%	-14,70%	-0,49%	-33,91%
Immateriaalne põhivara	0,08%	0%	-	-0,08%	-100%	-	-
Kokku Põhivara	2,65%	2,23%	2,22%	-0,42%	-15,86%	-0,01%	-0,52%
VARAD KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksud	44,10%	42,01%	24,72%	-2,08%	-4,72%	-17,29%	-41,16%
Kokku Lühiajalised kohustised	44,10%	42,01%	24,72%	-2,08%	-4,72%	-17,29%	-41,16%
KOKKU KOHUSTISED	44,10%	42,01%	24,72%	-2,08%	-4,72%	-17,29%	-41,16%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	0,24%	0,22%	0,24%	-0,03%	-10,43%	0,02%	10,14%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	45,78%	49,86%	63,63%	4,07%	8,90%	13,77%	27,63%
Aruandeaasta kasum(kahjum)	9,88%	7,91%	11,41%	-1,97%	-19,90%	3,50%	44,19%
KOKKU OMAKAPITAL	55,90%	57,99%	75,28%	2,08%	3,72%	17,29%	29,82%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Lisa 8. Sanofi-Aventis Estonia OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
Müügitulu	3 474 000	3 698 000	3 694 000	224 000	6%	-4 000	0%
Muud äritulud	3 000	1 000	1 000	-2 000	-67%	0	0%
Mitmesugused tegevuskulud	-1 844 000	-2 097 000	-2 031 000	-253 000	14%	66 000	-3%
Tööjõukulud	-1 492 000	-1 477 000	-1 508 000	15 000	-1%	-31 000	2%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-18 000	-15 000	-12 000	3 000	-17%	3 000	-20%
Ärikasum (kahjum)	123 000	110 000	144 000	-13 000	-11%	34 000	31%
Kasum (kahjum) enne makse	123 000	110 000	144 000	-13 000	-11%	34 000	31%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	123 000	110 000	144 000	-13 000	-11%	34 000	31%

Lisa 9. Sanofi-Aventis Estonia OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
Müügitulu	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Muud äritulud	0,09%	0,03%	0,03%	-0,06%	-68,69%	0,00%	0,11%
Mitmesugused tegevuskulud	-53,08%	-56,71%	-54,98%	-3,63%	6,83%	1,73%	-3,04%
Tööjõukulud	-42,95%	-39,94%	-40,82%	3,01%	-7,00%	-0,88%	2,21%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-0,52%	-0,41%	-0,32%	0,11%	-21,71%	0,08%	-19,91%
Ärikasum (kahjum)	3,54%	2,97%	3,90%	-0,57%	-15,99%	0,92%	31,05%
Kasum (kahjum) enne makse	3,54%	2,97%	3,90%	-0,57%	-15,99%	0,92%	31,05%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	3,54%	2,97%	3,90%	-0,57%	-15,99%	0,92%	31,05%

Lisa 10. GlaxoSmithKline Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	2 533 790	2 341 720	1 587 845	-192 070	-8%	-753 875	-32%
Nõuded ja ettemaksud	11 453 563	10 872 221	12 628 608	-581 342	-5%	1 756 387	16%
Varud	932 429	1 164 719	1 544 586	232 290	25%	379 867	33%
Kokku Käibevara	1 4919 782	14 378 660	15 761 039	-541 122	-4%	1 382 379	10%
Põhivara							
Finantsinvesteeringud	83 084	83 085	0	1	0%	-83 085	-100%
Materiaalne põhivara	375 624	229 911	128 227	-145 713	-39%	-101 684	-44%
Kokku Põhivara	458 708	312 996	128 227	-145 712	-32%	-184 769	-59%
VARAD KOKKU	15 378 490	14 691 656	15 889 266	-686 834	-4%	1 197 610	8%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksud	3 388 715	1 409 760	1 549 643	-1 978 955	-58%	139 883	10%
Kokku Lühiajalised kohustised	3 388 715	1 409 760	1 549 643	-1 978 955	-58%	139 883	10%
KOKKU KOHUSTISED	3 388 715	1 409 760	1 549 643	-1 978 955	-58%	139 883	10%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	4 154 257	4 154 257	4 154 257	0	0%	0	0%
Kohustuslik reservkapital	415 426	415 426	415 426	0	0%	0	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	6 174 378	7 420 092	8 712 213	1 245 714	20%	1 292 121	17%
Aruande aasta kasum(kahjum)	1 245 714	1 292 121	1 057 727	46 407	4%	-234 394	-18%
KOKKU OMAKAPITAL	11 989 775	13 281 896	14 339 623	1 292 121	11%	1 057 727	8%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	15 378 490	14 691 656	15 889 266	-686 834	-4%	1 197 610	8%

Lisa 11. GlaxoSmithKline Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	16,48%	15,94%	9,99%	-0,54%	-3,26%	-5,95%	-37,30%
Nõuded ja ettemaksud	74,48%	74,00%	79,48%	-0,48%	-0,64%	5,48%	7,40%
Varud	6,06%	7,93%	9,72%	1,86%	30,75%	1,79%	22,62%
Kokku Käibevara	97,02%	97,87%	99,19%	0,85%	0,88%	1,32%	1,35%
Põhivara							
Finantsinvesteeringud	0,54%	0,57%	0,00%	0,03%	4,68%	-0,57%	100,00%
Materiaalne põhivara	2,44%	1,56%	0,81%	-0,88%	-35,93%	-0,76%	-48,43%
Kokku Põhivara	2,98%	2,13%	0,81%	-0,85%	-28,58%	-1,32%	-62,12%
VARAD KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksud	22,04%	9,60%	9,75%	-12,44%	-56,45%	0,16%	1,64%
Kokku Lühiajalised kohustised	22,04%	9,60%	9,75%	-12,44%	-56,45%	0,16%	1,64%
KOKKU KOHUSTISED	22,04%	9,60%	9,75%	-12,44%	-56,45%	0,16%	1,64%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	27,01%	28,28%	26,15%	1,26%	4,67%	-2,13%	-7,54%
Kohustuslik reservkapital	2,70%	2,83%	2,61%	0,13%	4,67%	-0,21%	-7,54%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	40,15%	50,51%	54,83%	10,36%	25,79%	4,33%	8,56%
Aruande aasta kasum(kahjum)	8,10%	8,79%	6,66%	0,69%	8,57%	-2,14%	-24,31%
KOKKU OMAKAPITAL	77,96%	90,40%	90,25%	12,44%	15,96%	-0,16%	-0,17%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Lisa 12. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulu	29 950 569	30 947 267	33 328 895	996 698	3%	2 381 628	8%
Muud äritulud	6 168	873	146	-5 295	-86%	-727	-83%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-20 810 771	-23 041 423	-25 778 409	-2 230 652	11%	-2 736 986	12%
Mitmesugused tegevuskulud	-4 988 503	-4 035 796	-3 807 045	952 707	-19%	22 8751	-6%
Tööjõukulud	-2 810 655	-2 462 458	-2 614 326	348 197	-12%	-15 1868	6%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-147 267	-133 319	-71 914	13 948	-9%	61 405	-46%
Muud ärikulud	-10 766	-1 299	-6 515	9 467	-88%	-5 216	402%
Ärikasum (kahjum)	1 188 775	1 273 845	1 050 832	85 070	7%	-223 013	-18%
Finantstulud ja -kulud	56 939	18 276	6 895	-38 663	-68%	-11 381	-62%
Kasum (kahjum) enne makse	1 245 714	1 292 121	1 057 727	46 407	4%	-234 394	-18%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	1 245 714	1 292 121	1 057 727	46 407	4%	-234 394	-18%

Lisa 13. GlaxoSmithKline Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulu	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Muud äritulud	0,02%	0,00%	0,00%	-0,02%	-86,30%	0,00%	-84,47%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-69,48%	-74,45%	-77,35%	-4,97%	7,15%	-2,89%	3,88%
Mitmesugused tegevuskulud	-16,66%	-13,04%	-11,42%	3,61%	-21,70%	1,62%	-12,41%
Tööjõukulud	-9,38%	-7,96%	-7,84%	1,43%	-15,21%	0,11%	-1,42%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-0,49%	-0,43%	-0,22%	0,06%	-12,39%	0,22%	-49,91%
Muud ärikulud	-0,04%	0,00%	-0,02%	0,03%	-88,32%	-0,02%	365,70%
Ärikasum (kahjum)	3,97%	4,12%	3,15%	0,15%	3,71%	-0,96%	-23,40%
Finantstulud ja -kulud	0,19%	0,06%	0,02%	-0,13%	-68,94%	-0,04%	-64,97%
Kasum (kahjum) enne makse	4,16%	4,18%	3,17%	0,02%	0,38%	-1,00%	-23,99%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	4,16%	4,18%	3,17%	0,02%	0,38%	-1,00%	-23,99%

Lisa 14. AstraZeneca Eesti OÜ bilansi horisontaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	1 114 488	1 347 770	1 158 608	233 282	21%	-189 162	-14%
Nõuded ja ettemaksed	216 293	231 086	521 865	14 793	7%	290 779	126%
Kokku Käibevara	1 330 781	1 578 856	1 680 473	248 075	19%	101 617	6%
Põhivara							
Nõuded ja ettemaksed	-	-	18 361	-	-	18 361	#DIV/0!
Materiaalne põhivara	39 339	21 267	23 951	-18 072	-46%	2 684	13%
Kokku Põhivara	39 339	21 267	42 312	-18 072	-46%	21 045	99%
VARAD KOKKU	1 370 120	1 600 123	1 722 785	230 003	17%	122 662	8%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksed	336 160	442 064	444 367	105 904	32%	2 303	1%
Kokku Lühiajalised kohustised	336 160	442 064	444 367	105 904	32%	2 303	1%
KOKKU KOHUSTISED	336 160	442 064	444 367	105 904	32%	2 303	1%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	690 246	690 246	690 246	0	0%	0	0%
Kohustuslik reservkapital	8 974	17 186	23 151	8 212	92%	5 965	35%
Muud reservid	-	4 816	12 843	4 816	-	8 027	167%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	170 501	326 528	439 846	156 027	92%	113 318	35%
Aruande aasta kasum(kahjum)	164 239	119 283	112 332	-44 956	-27%	-6 951	-6%
KOKKU OMAKAPITAL	1 033 960	1 158 059	1 278 418	124 099	12%	120 359	10%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	1 370 120	1 600 123	1 722 785	230 003	17%	122 662	8%

Lisa 15. AstraZeneca Eesti OÜ bilansi vertikaalanalüüs

				2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
	2011	2012	2013				
VARAD							
Käibevara							
Raha	81,34%	84,23%	67,25%	2,89%	3,55%	-16,98%	-20,16%
Nõuded ja ettemaksed	15,79%	14,44%	30,29%	-1,34%	-8,52%	15,85%	109,75%
Kokku Käibevara	97,13%	98,67%	97,54%	1,54%	1,59%	-1,13%	-1,14%
Põhivara							
Nõuded ja ettemaksed	-	-	1,07%	-	-	1,07%	#DIV/0!
Materiaalne põhivara	2,87%	1,33%	1,39%	-1,54%	-53,71%	0,06%	4,60%
Kokku Põhivara	2,87%	1,33%	2,46%	-1,54%	-53,71%	1,13%	84,79%
VARAD KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Lühiajalised kohustised							
Võlad ja ettemaksed	24,54%	27,63%	25,79%	3,09%	12,60%	-1,83%	-6,64%
Kokku Lühiajalised kohustised	24,54%	27,63%	25,79%	3,09%	12,60%	-1,83%	-6,64%
KOKKU KOHUSTISED	24,54%	27,63%	25,79%	3,09%	12,60%	-1,83%	-6,64%
OMAKAPITAL							
Osakapital nimiväärtuses	50,38%	43,14%	40,07%	-7,24%	-14,37%	-3,07%	-7,12%
Kohustuslik reservkapital	0,65%	1,07%	1,34%	0,42%	63,98%	0,27%	25,12%
Muud reservid	0,00%	0,30%	0,75%	0,30%	-	0,44%	147,69%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	12,44%	20,41%	25,53%	7,96%	63,98%	5,12%	25,11%
Aruande aasta kasum(kahjum)	11,99%	7,45%	6,52%	-4,53%	-37,81%	-0,93%	-12,53%
KOKKU OMAKAPITAL	75,46%	72,37%	74,21%	-3,09%	-4,10%	1,83%	2,53%
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Lisa 16. AstraZeneca Eesti OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulu	2 326 937	2 292 641	2 401 196	-34 296	-1%	108 555	5%
Muud äritulud	33 772	9 921	3 165	-23 851	-71%	-6 756	-68%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-235 531	-205 169	-188 356	30 362	-13%	16 813	-8%
Mitmesugused tegevuskulud	-452 606	-493 653	-555 414	-41 047	9%	-61 761	13%
Tööjõukulud	-1 476 006	-1 470 053	-1 531 257	5 953	0%	-61 204	4%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-33 427	-15 873	-18 211	17 554	-53%	-2 338	15%
Muud ärikulud	-185	0	-39	185	-100%	-39	#DIV/0!
Ärikasum (kahjum)	162 954	117 814	111 084	-45 140	-28%	-6 730	-6%
Finantstulud ja -kulud	1 285	1 469	1 248	184	14%	-221	-15%
Kasum (kahjum) enne makse	164 239	119 283	112 332	-44 956	-27%	-6 951	-6%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	164 239	119 283	112 332	-44 956	-27%	-6 951	-6%

Lisa 17. AstraZeneca Eesti OÜ kasumiaruande vertikaalanalüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Müügitulu	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Muud äritulud	1,45%	0,43%	0,13%	-1,02%	-70,18%	-0,30%	-69,54%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-10,12%	-8,95%	-7,84%	1,17%	-11,59%	1,10%	-12,35%
Mitmesugused tegevuskulud	-19,45%	-21,53%	-23,13%	-2,08%	10,70%	-1,60%	7,42%
Tööjõukulud	-63,43%	-64,12%	-63,77%	-0,69%	1,09%	0,35%	-0,55%
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-1,44%	-0,69%	-0,76%	0,74%	-51,80%	-0,07%	9,54%
Muud ärikulud	-0,01%	0%	0%	0,01%	-100%	0%	#DIV/0!
Ärikasum (kahjum)	7,00%	5,14%	4,63%	-1,86%	-26,62%	-0,51%	-9,98%
Finantstulud ja -kulud	0,06%	0,06%	0,05%	0,01%	16,03%	-0,01%	-18,88%
Kasum (kahjum) enne makse	7,06%	5,20%	4,68%	-1,86%	-26,29%	-0,52%	-10,08%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	7,06%	5,20%	4,68%	-1,86%	-26,29%	-0,52%	-10,08%

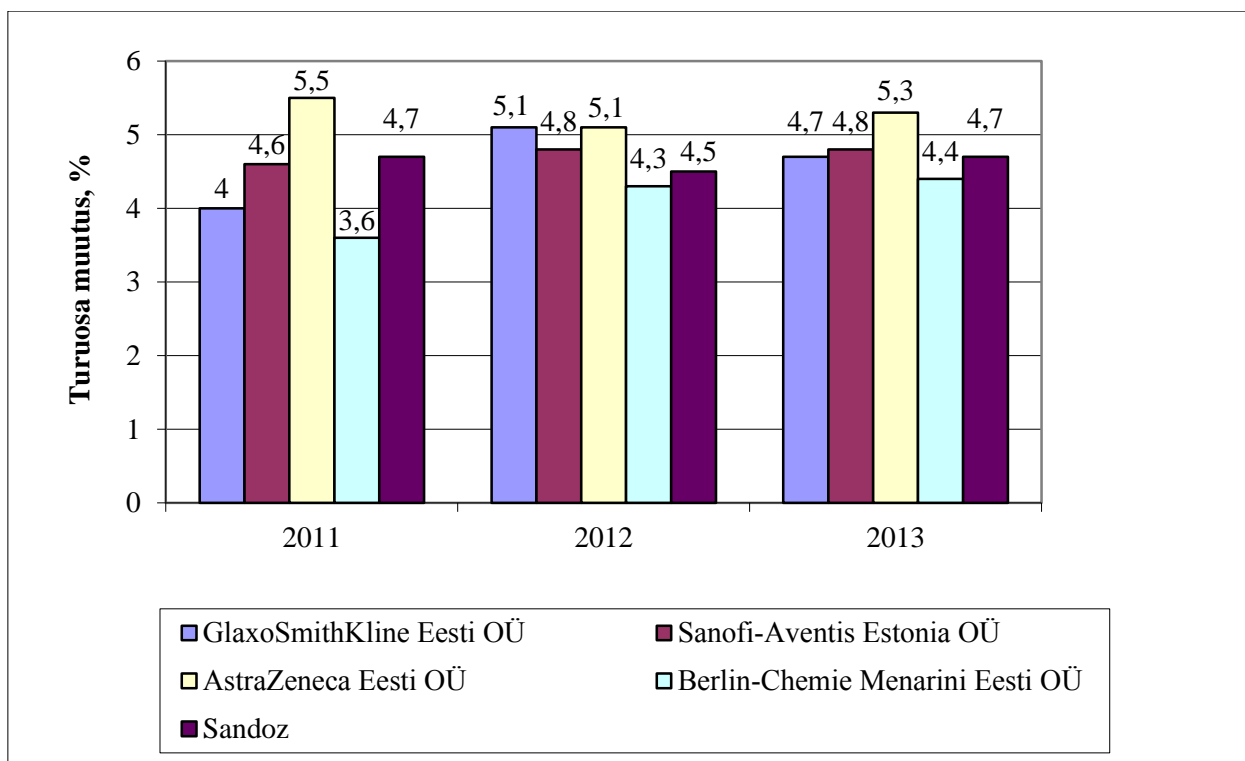
Lisa 18. Ettevõtete rahakäibe aruannete analüüs

	2011	2012	2013	2011–2012		2012–2013	
				Muutus abs	Muutus %	Muutus abs	Muutus %
Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ							
Rahavoog äritegevusest	-49 492	-20 154	15 325	29 338	-59,3%	35 479	-176,0%
Rahavoog investeerimistegevusest	-4 078	-24 556	-12 574	-20 478	502,2%	11 982	-48,8%
Rahavoog kokku	-53 570	-44 710	2 751	8 860	-16,5%	47 461	-106,2%
GlaxoSmithKline Eesti OÜ							
Rahavoog äritegevusest	2 528 185	1 474 875	995 582	-1 053 310	-41,7%	-479 293	-32,5%
Rahavoog investeerimistegevusest	-7 109 088	-1 666 945	-1 749 457	5 442 143	-76,6%	-82 512	4,9%
Rahavoog kokku	-4 580 903	-192 070	-753 875	4 388 833	-95,8%	-561 805	292,5%
Sanofi-Aventis Estonia OÜ							
Rahavoog äritegevusest	606 000	-189 000	187 000	-795 000	-131,2%	376 000	-198,9%
Rahavoog investeerimistegevusest	-9 000	-13 000	-4 000	-4 000	44,4%	9 000	-69,2%
Rahavoog kokku	597 000	-202 000	183 000	-799 000	-133,8%	385 000	-190,6%
AstraZeneca Eesti OÜ							
Rahavoog äritegevusest	333 514	219 549	-171 931	-113 965	-34,2%	-391 480	-178,3%
Rahavoog investeerimistegevusest	75 771	13 733	-17 231	-62 038	-81,9%	-30 964	-225,5%
Rahavoog kokku	409 101	233 282	-189 162	-175 819	-43,0%	-422 444	-181,1%

Lisa 19. Ettevõtete finantssuhtarvude analüüs

Suhtarvu nimetus	Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ			GlaxoSmithKline Eesti OÜ			Sanofi-Aventis Estonia OÜ			AstraZeneca Eesti OÜ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Likviidsussuhtarvud												
Puhaskäibekapital, eurodes	1443519	1665654	1853571	11989775	13281896	14339623	696000	806000	950000	1033960	1158059	1278418
Lühiajaliste kohustiste kate, kordades	3,84	3,76	4,12	4,40	10,20	10,17	2,21	2,33	3,96	3,96	3,57	3,78
Maksevalmidus, kordades	3,56	3,58	3,94	4,00	9,28	8,97	2,09	2,15	3,70	3,82	3,30	3,43
Äritegevuse rahavood % müügituludest	-0,6%	-0,6%	0,4%	8%	5%	3%	17%	-5%	5%	14%	10%	-7%
Käibekapitali suhtarvud												
Käibekapitali % müügitulust	33%	36%	36%	39%	42%	43%	19%	21%	25%	43%	50%	51%
Kasumi kvaliteedimäär	-31%	-13%	9%	213%	116%	95%	493%	-172%	130%	205%	186%	-155%
Koguvara käibesiduvus, kordades	2,32	2,15	2,14	2,12	2,06	2,18	3,18	2,81	2,79	1,82	1,54	1,45
Kapitali struktuuri suhtarvud												
Kohustiste osatähtsus e.võlakordaja %	26%	26%	24%	22%	10%	10%	44%	42%	25%	28%	28%	24%
Omakapitali osatähtsus %	74%	74%	76%	78%	90%	90%	56%	58%	75%	72%	72%	76%
Rahavood äritegevusest % kohustistest	-13%	-5%	3%	75%	105%	64%	110%	-32%	60%	99%	50%	-39%
Rentaablussuhtarvud												
Tasuvusmarginaal % (müügi käibe puhasrentaablus)	5,0%	4,8%	4,8%	4,2%	4,2%	3,2%	3,5%	3,0%	3,9%	7,1%	5,2%	4,7%
Koguvara puhasrentaablus (ROA), %	11,6%	10,2%	10,2%	8,5%	8,6%	6,9%	11,2%	8,3%	10,9%	12,8%	8,0%	6,8%
Omakapitali puhasrentaablus (ROE), %	15,9%	13,8%	13,6%	11,0%	10,2%	7,7%	19,4%	14,6%	16,4%	17,3%	10,9%	9,2%

Lisa 20. Ettevõtete turuosa võrdlus ravimite müügi põhjal Eesti turul



Joonis 20. Ettevõtete turuosa muutuse osakaal võrreldavatel aastatel

Allikas: autori koostatud

SUMMARY

THE ANALYSIS OF COMPETITIVENESS IN THE EXAMPLE OF BERLIN-CHEMIE MENARINI EESTI OÜ

Tiina Laur

Language:	Estonian	Figures:	20
Pages:	76	Tables:	2
References:	24	Appendices:	20
Equations:	14		
Keywords:	competition, competitiveness, Porter's five forces of competition model, horizontal and vertical analysis of balance sheet and income statement, analysis of cash flow statements, analysis of ratios.		

This graduation thesis analyses the competitiveness of a company based on Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ. Companies that have higher competitive strength in their area of activity also deliver better results and every company needs to analyse its activities from time to time. In the course of analysis, recommendations on how to develop the company, increase its competitiveness and improve the effectiveness of its operations can be worked out. The growth of the pharmaceutical industry, extremely regulated market, uncertainty in the sector, restrictions set out in the Medicinal Products Act and competition within the industry have increased in recent years and thus this thesis examines how this has influenced the competitiveness of the company. The management of the company is interested in finding out how competitive the operations of the company are in comparison with competitors.

The objective of this graduation thesis is to conduct a comparative analysis with competitors in order to determine the competitive strength, successfulness, productivity and sustainability of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ. The companies benchmarked have been selected by the management of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ.

In order to determine the competitive strength and achieve the objective, the author has used a quantitative research method for competition analysis, i.e. statistical method (data analysis),

which is based on secondary data – annual reports and public information. The analysis is based on the annual reports of the companies compared from 2011 to 2013.

The graduation thesis consists of two parts. Part 1 provides an overview of the company's competition and the methods of competition analysis and explains the nature of Porter's five forces of competition model, the horizontal and vertical analysis of balance sheet and income statement, the analysis of cash flow statements and the analysis of ratios. Part 1 ends with the area of activity and the companies analysed and also the key figures on their business activities.

Part 2 presents the companies competitiveness analysis. The competitiveness of the company is analysed by performing the analysis of Porter's five forces of competition model and the horizontal and vertical analysis of its balance sheet and income statement, the analysis of cash flow statements and the analysis of ratios. Part 2 ends with the conclusions and recommendations of the author.

The analysis performed by using Michael Porter's five forces of competition model revealed that the competitive forces of the companies within the industry are strong rather than weak. The growth of the market shares of major pharmaceutical companies ultimately leads to decreased competition, increases their bargaining power over suppliers and customers and raises barriers to entry. The company would have to invest in public relations and in influencing public opinion, as the sales volumes of the company depend on the principle of sales, which is in turn first and foremost influenced by the key people who work in distribution channels. As of 2013, the market share of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ was 4.4% and the company ranked 5th in Estonia.

The horizontal analysis of the balance sheet and income statement reveals that the 2013 sales revenues of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ, Sanofi-Aventis Estonia OÜ and GlaxoSmithKline Eesti OÜ were two times higher, or in some cases even more than two times higher than their balance sheet total, which indicates that the companies used their assets effectively. AstraZeneca Eesti OÜ was the only company with the sales revenue lower than its double balance sheet total. The net profit of the company reflects how profitable its activities are and how successfully it is managed. The vertical analysis of the balance sheet and income statement indicated that in 2013, the rate of the net profit of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ from the revenues was the highest. In 2011 and 2012, the rate of the net profit of the company ranked second. Consequently, it can be argued that the activities of the company are productive and it is managed successfully.

The analysis of ratios indicated that in between 2011 and 2013, the sales revenue of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ increased. All the indicators presented have improved significantly every year. The return rate of the company was positive in all these years. In order to improve the situation even further, the net profit of the company should increase. The return indicators of the company, i.e. profitability margin and the indicators of the net return on total assets were in 2013 the same as in 2012 (4.8% and 10.2%, respectively). The net return on equity decreased by 0.2% in 2013, however, in comparison with competitors, the company ranked second by its return rate. The sustainable growth of the company exceeded its actual growth and it is said that if the sustainable growth exceeds the actual growth, the company is overcapitalised. The company can continue to invest in its principal activity despite decreased profitability or, it should seek opportunities for earning from its excess funds, e.g. by investing in shares, investment funds, exchange-traded funds or bonds.

Based on the results of the analysis of the annual reports of Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ in the recent years, cash flow statements and ratios, it can be stated that the key financial indicators of the company are good in comparison with the other companies observed. By market share, the company ranked 5th in 2013 and during the period observed, its market share increased every year. Based on the above, it can be concluded that the company is able to operate successfully in intense competition. According to the analysis of economic indicators, Berlin-Chemie Menarini Eesti OÜ ranked among the top by its performance in comparison with the competitors and the activities of the company are sustainable, successful and profitable.

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

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

Autor:
(Tiina Laur, 2. juuni 2015)

Üliõpilaskood:

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(Silver Toompalu, 2. juuni 2015)

Kaitsmisele lubatud: ”.....” 2015

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)