

Lõputöö lühikokkuvõte

Asutus (eesti ja inglise keeles)	Tallinna Tehnikaülikool, Tallinna Kolledž <i>Tallinn University of Technology, Tallinn College</i>
Õppekava	Majandusarvestus
Autor	Oliver Lätte
Juhendaja	Ester Vahtre
Töö pealkiri (eesti keeles)	IT valdkonna ettevõtete konkurentsianalüüs Soome turu näitel
Töö pealkiri (inglise keeles)	<i>Competitiveness analysis of IT companies by the example of Finnish market</i>
Töö lühikokkuvõte (eesti keeles, 1-2 lk)	

Rahvusvahelises IT äris on käsil olulised muutused konkurentsi seisukohast. Euroopa turule on kümnekond India päritolu teenusepakkujat, kes sunnivad turul juba tegutsevaid ettevõtteid sisse viima suuri struktuurseid muutusi, et ellu jääda. Autor on valinud oma uurimustöö läbiviimiseks Eestile lähima arvestatava IT turuga riigi, Soome ning uurib Soome näitel milline on ettevõtete konkurentsiolukord. Valimisse võetud ettevõtted on rahvusvaheliste IT firmade Atos, Capgemini, HCL Technologies ja Tieto Soome üksused.

Töö läbiviimiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- Uurida konkurentsi – ja finantsanalüüsi olemust;
- Teostada kasumiaruande ja bilansi horisontaal- ja vertikaalanalüüs;
- Anda hinnang ettevõtete finantsseisundile;
- Hinnata Porteri viie konkurentsijõu mõju Soome turul tegutsevatele ettevõtetele;
- Hinnata firmade konkurentsivõimelisust, välja pakkuda lahendused olukorra parandamiseks.

Lõputöö on jagatud kaheks osaks. Esimeses osas tutvustatakse ettevõtteid, antakse turuülevaade, räägitakse ettevõtete konkurentsisisituatsioonist, tutvustatakse Porteri viie konkurentsijõu teoreetilist poolt ning viiakse läbi ka sellest lähtuv analüüs. Esimese osa lõpus tehakse konkurentsianalüüsist lähtuvalt järeldusi ning ettepanekuid.

Teises osas tutvustatakse finantsanalüüsi teoreetilist poolt ning viiakse läbi horisontaal-, vertikaal ning suhtarvuanalüüsid ning tehakse samuti järeldusi ning ettepanekuid.

Ettevõtete analüüsimine läbi Porteri viie konkurentsijõu mudeli andis autorile ülevaate valdkonda mõjutavates jõududest. Suurimad ettevõtteid mõjutavad konkurentsijõud olid ettevõtete omavaheline konkurents, kõrge uute tulijate oht ning ostjate suur mõjuvõim. Omavahelise konkurentsi ning uute tulijate ohuga rinda pistmiseks on äärmiselt oluline kulude kontroll, mille ettevõtted võivad saavutada läbi oma enda *offshore* võimekuse

parandamise ja selle produktiivse ärakasutamise. See pole küll nii lihtne kui esialgu tunduda võib, kuna see eeldab klientide nõusolekut ning esialgu kaasnevad sellega üldjuhul kvaliteediprobleemid. Kuid kindlasti tuleb selles suunas liikuda. Lisaks on ostjate jõud tugev. Lepingud on üldjuhul pikkusega aasta kuni kaks ning neid on vaja pidevalt pikendada. Seetõttu on ettevõtetele äärmiselt oluline järjepidev proaktiivsus iga olemasoleva kliendi suunal, et aidata neil oma tegevust efektiivsemaks muuta ja kokku hoida. Kuid mitte ainult kokku hoida, vaid ka aidata leida võimalusi nende käivete kasvatamiseks. Vaid kliendi rahulolu tagab tugeva positsiooni igal järgmisel lepingu pikendamise läbirääkimisel.

Rentaablussuhtarvude võrdlus valdkonna keskmistega näitas, et kasumi osas on valimi tugevamad ettevõtted valdkonna keskmiste hulgas ning nõrgemad jäävad alla keskmise näitaja. Samas *ROA* ja *ROE* näitajad on üle tegevusvaldkondade keskmiste näitajate, erandina Atose ja Tieto kahjumiaastad.

Üldiselt võib valimi ettevõtete põhjal teha järeldusi, et ettevõtted, kelle võimekus tarnida oma klientidele teenuseid madalama palgatasemega ehk *offshore* riikidest on tugevam, suudavad teha väga kasumlikku äri ka Soomes. Nagu ka varem töös välja toodud, on HCL siin vaieldamatu liider, olles ise India taustaga. Müügitulu Soomes kasvab väga kiirelt kuigi ettevõtte on sisuliselt alles alustanud. Ka kasumlikkuse numbrid paranevad. Ka CapGemini globaalne *offshore* võimekus on tugev. Ettevõtte on õigel ajal ja edukalt alustanud võimekuse loomist ning täna nopitakse Soomes selle vilju. Ettevõtte käive ja kasumlikkus paranevad aasta-aastalt. Ka Soome kohalik tegija, Tieto on hea võimekusega ning seetõttu tugevas positsioonis. Atose puhul on väga oluline viia sisse tugev kulude kontroll, maksimeerida ettevõtte rahvusvaheline *offshore* võimekus ning tegeleda aktiivselt klientide rahulolu tõstmisega, et tagada olemasolevate lepingute pikendamine. Nendes õnnestumine murraks negatiivse trendi ning aitaks ettevõtte tagasi kasvule Soome turul.