

Lõputöö lühikokkuvõte

Asutus <i>(eesti ja inglise keeles)</i>	Tallinna Tehnikaülikool Tallinn University of Technology
Õppekava	Majandusarvestus ja ettevõtluse juhtimine
Autor	Eha Lamp
Juhendaja	Kristo Krumm
Töö pealkiri <i>(eesti keeles)</i>	Strateegilise investeringu tasuvusanalüüs jaekaubandusettevõtte näitel
Töö pealkiri <i>(inglise keeles)</i>	<i>Feasibility analysis of a strategic investment in the case study on retail enterprise</i>
Töö lühikokkuvõte <i>(eesti keeles, 1-2 lk)</i>	

Paljude ettevõtete tegutsemisaja jooksul tekib olukordi, mil tuleb otsustada edasised tegevussuunad. Võimalus on piirduda olemasolevaga ning jääda tegutsema koduturule või kasvada uute välisurgude vallutamise läbi. Väiksemad ettevõtted piirduvad enamasti kohalikul turul tegutsemisega, kuid kasvule orienteeritud ettevõtte jaoks on laienemine välisurgudele loogiline, põhjendatud ja arenguvajadustest tingitud samm. Eesti on Euroopa ja maailma mastaabis piiratud turg ning kasvule orienteeritud ettevõtete jaoks tähendab laienemine välisurgudele ainuvõimalikku teed ettevõtte edasiseks arenguks. Rahvusvahelist äritegevus võib tänapäeval lugeda rohkem firmade ellujäämiseks, sest nendel ettevõtetel, kes ei suuda rahvusvaheliseks muutuda, võib olla oht kaotada koduturg välisfirmadele, kellele on loodud soodsad võimalused Eestis äri alustamiseks.

Töö eesmärgiks on koostada investeringu tasuvusanalüüsi arvutused vastavalt ettevõtte äristrateegiale ja anda ettevõtte juhtkonnale informatsiooni otsuste tegemiseks. Tasuvusanalüüs peab andma ettevõtte juhtkonnale kontsentreeritud ülevaate, millal ja millistel tingimustel saaks välisurgudele laieneda või puuduvad selleks eeldused. Käesolevas töös käsitletav jaekaubandusettevõtte on otsustanud laieneda Soome turule, mis on Eestiga võrreldes suurem ja maksuvõimelisem, kuid samas on konkurents tihe ning uute kaubamärkide pakkumine soomlastele võib osutuda aeganõudvaks protsessiks. Kiiret edu ei maksa Soomes loota, vaid tuleb teha pikemaajalisi plaane ja olla valmis esimesed aastad kahjumiga tegutsema. Hindamaks ettevõtte laienemisvõimalusi Soome turule, koostas töö autor strateegilise investeerimisprojekti raames kolm alternatiivset eelarveprojekti. Põhistsenaariumi puhul võetakse aluseks ettevõtte praegust tegevust arvestades tuludekulude prognoosid, optimistliku stsenaariumi puhul lähtutakse Soome turu suuremast müügiipotentsiaalst ning arvestatakse otseselt müügiga seotud kulude suurenemisega, pessimistliku stsenaariumi käivitamisel ei suuda ettevõtte saavutada planeeritud müügitaset, samas peamised tegevuskulud säilivad.

Investeeringiprojekti tasuvusarvutused on teostatud nüüdispuhasväärtuse (NPV) ja sisemise tulumäära (IRR) meetodikat kasutades, lisaks teostab autor arvutused ka kasumiindeksi (PI) ja diskonteeritud tasuvusaja (DPP) meetodil, kasutades tasuvusanalüüsi läbiviimiseks kahe erinevat tulumäära.

Investeeringu tasuvusanalüüs näitab, et kõik investeeringu hindamise kriteeriumid nii madalama tulumäära kui ka kõrgema tulumäära juures on täidetud ainult optimistliku stsenaariumi puhul. Põhistsenaariumi puhul on madalama tulumäära juures NPV, IRR, PI ja DPP positiivsed, kõrgema tulumäära juures on tasuvusnäitajad allapoole nõutavat tulumäära. Pessimistliku stsenaariumi puhul ei ole tasu investeering etteantud tingimustel ennast ära.

Lõputöö tulemusena selgus, et investeerides Soome turule on ettevõtte jaoks oluline kindlustada uute kaupluste müügitulud põhistsenaariumis prognoositust kõrgemal tasemel. Kõrgema müügitulu saavutamiseks on vajalik läbi viia põhjalikud turu-uuringud kaubasortimendi ja hinnatasemete kohta samuti kaardistada konkurentsiolukord ning sõlmida kokkulepped sobilike kaubanduskeskustega.

Arvestades Soome jaekaubanduse üldist olukorda, kus jaemüük spetsialiseeritud kauplustes on olnud mitmed eelnevad aastad langustrendis, on oluline jälgida edaspidiseid arenguid.