

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Kaisa Parve

**KIIRESTI KASVAVA ETTEVÕTTE FINANTSARUANNETE
ANALÜÜS (BOLT TECHNOLOGY OÜ NÄITEL)**

Magistritöö

Õppekava ÄRIRAHANDUS JA MAJANDUSARVESTUS, peeriala majandusarvestus

Juhendaja: Ester Vahtre, EMBA

Tallinn 2021

Deklareerin, et olen koostanud magistritöö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkus on 11 736 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Kaisa Parve

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 183102TARM

Üliõpilase e-posti aadress: kaisaa6@hotmail.com

Juhendaja: Ester Vahtre

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE	6
SISSEJUHATUS	7
1. BOLT TECHNOLOGY OÜ JA MAJANDUSKESKKONNA TUTVUSTUS	10
1.1. Ettevõtte tutvustus	10
1.2. Majanduskeskkonna tutvustus	13
1.2.1 Maailmamajanduse ülevaade	14
1.2.2 Jagamismajanduse mõiste	15
1.2.3 Sõidujagamisturu ülevaade ja peamised suundumused	17
1.3. Kasutatav meetodika	19
2. FINANTSARUANNETE ANALÜÜS 2014–2019	22
2.1. Kasumiaruande analüüs	22
2.2. Bilansi analüüs	29
2.3. Rahakäibe aruande analüüs	33
2.4. Suhtarvuanalüüs	37
2.5. Pankrotiohu analüüs	41
2.6. Majandusliku jätkusuutliku kasvu hindamine	42
2.7. Konkurentsianalüüs	45
KOKKUVÕTE	51
SUMMARY	55
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	58
LISAD	63
Lisa 1. Konsolideeritud kasumiaruanded aastatel 2014–2019 eurodes	63
Lisa 2. Konsolideeritud bilanss aastatel 2014–2019 eurodes	64
Lisa 3. Konsolideeritud rahakäibe aruanded 2014–2019 eurodes	65
Lisa 4. Kasumiaruande vertikaalanalüüs	66
Lisa 5. Kasumiaruande horisontaalanalüüs	67
Lisa 6. Bilansi vertikaalanalüüs	69
Lisa 7. Bilansi horisontaalanalüüs	70
Lisa 8. Suhtarvude valemid	72
Lisa 9. Suhtarvud	73
Lisa 10. Altmani Z-skoor arvutused	74

Lisa 11. Uber Technologies, Inc. bilanss ja kasumiaruanne	75
Lisa 12. Lyft, Inc. bilanss ja kasumiaruanne	76
Lisa 13. Bolt Technology OÜ investorid (seisuga 12. november 2020)	77
Lisa 14. Uber Technologies, Inc. investorid (seisuga 12. november 2020)	78
Lisa 15. Lyft, Inc. investorid (seisuga 12. november 2020)	81
Lisa 16. Ankeetküsitlus	84
Lisa 17. Lihtlitsents	85

LÜHIKOKKUVÕTE

Magistritöö eesmärk on välja selgitada läbi finantsaruannete analüüsi, kas Bolt Technology OÜ on majanduslikult jätkusuutlik ettevõtte (ettevõtte pole tegutsemisaja jooksul kasumit teeninud). Magistritöö uurimisprobleemiks on kas ettevõtte, mis pole alates asutamisest (2013. aastal) kasumit teeninud, on majanduslikult jätkusuutlik. Vastuolu seisneb investorite suures huvis ettevõtte vastu, mis pole ühelgi majandusaastal kasumit teeninud.

Magistritöös on analüüsitud Bolt Technology OÜ 2014–2019 majandusaasta aruandeid. Autor kasutab magistritöös horisontaal-, vertikaal-, suhtarvu- ning pankrotianalüüsi. Autor hindab ka majandusliku jätkusuutlikku kasvu kasutades R.C. Higginsi valemit jätkusuutliku kasvu määra leidmiseks. Viiakse läbi konkurentsianalüüs ja tutvustatakse ettevõtte majanduskeskkonda, keskendudes tuleviku suundumustele.

Analüüsist selgus, et ettevõtte võiks olla majanduslikult jätkusuutlik. Selle tulemuseni jõuti nii majanduskeskkonna ülevaatest kui finantsaruannete analüüsi tulemusena. Kuna makrokeskkona suundumused on positiivsed, võib see kaasa aidata majanduslikule jätkusuutlikusele. Finantsaruannete analüüsist selgus, et ettevõtte on suutnud iga-aastaselt suurendada müügitulu (tingitud pidevast laienemisest uutele turgudele); ettevõtte on agressiivse laienemisega; ettevõttel pole pikaajalisi kohustisi ning omakapitalis olevat kahjumit katab ülekurss, mis on saadud osakute emiteerimisest. Autor teeb ettepanekud keskenduda uutele ärisuundadele; tegeleda turgude kasumlikkuse uurimisega, et vähendada tegevuskulusid; kasutada tegevuse finantseerimiseks ka laenukapitali. Ettevõtte võib olla majanduslikult jätkusuutlik, kuid võiks ärimudelile täiendusi sisse viia.

Võtmesõnad: finantsaruannete analüüs, finantssuhtarvud, Altmani Z-skoor, sõidujagamine

SISSEJUHATUS

Maailmas on aktuaalsemaks muutunud ettevõtete sotsiaalne vastutus ning loodusvarade säästlik tarbimine, mille üheks näiteks on ka jagamismajanduse esilekerkimine. Globaalses majanduses muutuvad üha olulisemaks kiiresti kasvavad uutes tegevusharudes toimivad teenusepakkujad. Kuigi paljud jagamismajanduse ettevõtted on esimestel tegevusaastatel (või pikemalt) kahjumlikud, on nad suutnud kaasata arvestatavaid investeeringuid.

Bolt Technology OÜ, endine Taxify OÜ, pakub kaubamärgi Bolt all globaalset transpordiplatvormi, eesmärgiga muuta linnas liiklemine lihtsaks, kiireks ja usaldusväärseks. Bolt platvormi kaudu osutatakse sõidujagamisteenust, mida 2019. aasta seisuga pakutakse rohkem kui 35 riigis ja 150 linnas üle maailma, ja elektriliste tõukerataste renditeenust ning toidu kojuveo teenust. (Bolt Technology OÜ...2019)

Teema on aktuaalne, sest Bolt Technology OÜ on praegusel ajal oma valdkonna kõige kiirema kasvuga ettevõtte ning asub viimase viie aasta tulemuste põhjal The Financial Timesi Euroopa kõige kiiremini kasvavaid ettevõtteid reastava edetabelis FT1000 kolmandal kohal (Maxine 2020). Samuti on Bolt Technology OÜ hea näide ühe idufirma kasvamisest rahvusvaheliseks firmaks.

Käesoleva magistritöö uurimisprobleemiks on kas ettevõtte, mis pole alates asutamisest (2013. aastal) kasumit teeninud, on majanduslikult jätkusuutlik. Vastuolu seisneb investorite suures huvis ettevõtte vastu, mis pole ühelgi majandusaastal kasumit teeninud.

Magistritöö eesmärk on välja selgitada läbi finantsaruannete analüüsi, kas Bolt Technology OÜ on majanduslikult jätkusuutlik ettevõtte (ettevõtte pole tegutsemisaja jooksul kasumit teeninud).

Töö eesmärgi saavutamiseks püstitas autor järgmised uurimisülesanded:

- anda ülevaade ettevõtte senisest tegevusest;
- tutvustada majanduskeskkonda, milles ettevõtte tegutseb;
- analüüsida ettevõtte finantsnäitajaid, kasutades horisontaal- ja vertikaalanalüüsi (dünaamika- ja struktuurianalüüsi);
- läbi viia suhtarvuanalüüs;
- läbi viia pankrotiohu analüüs;
- leida Higgins'i valemi järgi jätkusuutliku kasvu määr;
- hinnata uuritavat ettevõtet läbi konkurentsianalüüsi.

Magistritöö põhineb Bolt Technology OÜ majandusaasta aruannetes kajastatud informatsioonil ning muul avalikult kättesaadaval informatsioonil. Töö käigus analüüsib autor Bolt Technology OÜ tegevust, majandusaasta aruandeid ja finantsnäitajaid aastatel 2014 kuni 2019.

Majandusliku jätkusuutlikuse hindamine põhineb majandusaruannete analüüsil. Magistritöös kasutatakse struktureeritud kvantitatiivset metoodit. Kvantitatiivse uurimuse korral tuginetakse varasematele teooriatele ning järeldused tehakse vaatlusandmete statistilise analüüsi põhjal. Finantsaruannete analüüsil on tegemist majandusaasta aruannetest saadavate arvandmete tõlgendamisega, mis võimaldavad anda hinnangu ettevõtte finantsseisundile. Ettevõtte kohta kogutakse andmeid struktureeritud dokumendivaatluse põhjal. Uurimiseks vajaliku info saamiseks kasutati erinevaid kirjandusallikaid – raamatuid, teadusartikleid ja teatmeteoseid.

Magistritöö koosneb kahest peatükist. Esimeses peatüki esimeses jaotises antakse lühiülevaade Bolt Technology OÜ ettevõtte tegevusest, muutustest ettevõtte tegevuses ja ettevõttega seotud isikutest. Esimese peatüki teises jaotises tutvustatakse majanduskeskkonda, milles ettevõtte tegutseb. Majanduskeskkonna ülevaates vaadeldakse lähemalt maailma majanduskeskkonda, kuna ettevõtte tegutseb 35 riigis. Tutvustatakse jagamismajandust, kuna tegemist on uue majandusvaldkonnaga ning võrreldakse erinevate autorite käsitlust jagamismajandusest. Antakse ülevaade sõidujagamisteenuse turust ning selle turu peamistest suundumustest, kuna sõiduajagamine on Bolt Technology OÜ peamine tegevusala. Esimese peatüki kolmandas jaotises kirjeldab autor töös kasutatavat metoodikat. Kirjeldatakse lühidalt horisontaal- ja vertikaalanalüüsi kasutamise eesmärke ja vajalikkust. Tuuakse välja, miks on suhtarvuanalüüs oluline. Antakse ülevaade majandusliku jätkusuutlikuse mõistest, Altmani Z-skoorist ja konkurentsianalüüsist.

Teine peatükk ehk empiiriline osa põhineb peamiselt autori teostatud vertikaal-, horisontaal-, suhtarvu-, jätkusuutliku kasvu- ning pankrotianalüüsil. Teises peatükis keskendub autor teostatud analüüside selgitamisele ja selgitab läbi teostatud analüüside, millised muutused on toimunud ettevõttes. Samuti analüüsib autor arvutatud suhtarvude ja pankrotianalüüsi tulemusi. Läbi viiakse ka konkurentsianalüüs. Leitakse Higgins'i valemi järgi jätkusuutliku kasvu määr. Järeldused iga meetodi kasutamisest saadud tulemustest on toodud välja alapeatükkide lõpuosas.

1. BOLT TECHNOLOGY OÜ JA MAJANDUSKESKKONNA TUTVUSTUS

1.1. Ettevõtte tutvustus

Bolt (endise nimega Taxify, algselt mTakso) on Eesti tarkvaraettevõtte, mille põhitegevus on taksotellimistarkvara loomine. Bolti mobiilirakenduse abil saavad kliendid tellida isiklikuks transpordiks sõiduki - Bolt vahendab nii taksosid kui privaatujuhte ehk sõidujagajaid. 2019. aasta seisuga tegutseb Bolt kolmekümne viies riigis ja saja viiekümnes linnas Euroopas, Aafrikas, Lääne-Aasias, Mehhikos ja Austraalias. Bolti platvormil on üle 25 miljoni kasutaja. Bolti peakontor asub Tallinnas, Eestis. (Lunden 2019)

Ettevõtte asutati 2013. aastal Markus Villigu poolt visiooniga luua ühine platvorm Eesti ja Läti taksode jaoks. Markus Villing oli asutamise ajal kõigest 19-aastane gümnaasiumiõpilane. Teenus avati Tartus ja Tallinnas 2013. aasta augustis. 2014. aastal muutus Bolt rahvusvaheliseks ning laienes Riiga ja Vilniusesse. Teenuse esialgset hoogsat levikut pärssis ettevõtte valik eelistada lepingupartnerina taksofirmadele taksojuhte. Sellega kaasnes otsus rakenduses mitte näidata taksofirmade logosid, mistõttu hakkasid paljud taksofirmad suunama oma kliente kasutama teisi taksotellimise vahendajaid, näiteks Taxofoni ja Taxigot. (Treija 2016)

Ettevõtte on iga-aastaselt jõudsalt laienenud erinevatesse riikidesse ning igal aastal kaasanud uusi investeeringuid.

Olulisemad sündmused:

07.02.2013 asutati mTakso OÜ

2013. aasta peamised sündmused:

- ettevõtte avas uue toote taksofirmadele, mis võimaldas taksofirmadel väga lihtsalt tööprotsesse automatiseerida (dispetšerliides taksofirmadele);
- teenuse avamine Tallinnas ja Riias;

- finaalkoht Eesti suurimal ettevõtluskonkursil Ajujaht;
- valiti Eesti 2014. aasta parimaks mobiilirakenduseks.

23.01.2014 muudeti ettevõtte nimi Taxify OÜ-ks

2014. aasta peamised sündmused:

- ettevõtte laiendas tegevust – Soome, Leedu, Valgevene, Holland, Gruusia jms.;
- töötajate arv kasvas oluliselt ja aasta lõpuks töötas Eestis 14 inimest;
- ettevõtte kaasas investoritelt 1,4 miljonit eurot, et finantseerida tootearendust ja laienemist välisriikidesse.

2015. aasta peamised sündmused:

- ettevõtte laiendas tegevust Hollandisse (Amsterdam), Serbiasse (Belgrad), Tšehhi (Praha).

2016. aruandeaasta peamised sündmused:

- ettevõtte laienes Aafrikasse- tegevus käivitati Johannesburgis, Cape Townis, Lagos ja Nairobis;
- Euroopas laienedi Ungarisse, Poola, Slovakkiasse ja Rumeeniasse;
- Baltikumis hoiti turupositsiooni;
- Eestis töötas 40 inimest ja globaalselt kokku 90 inimest.

2016. aastal investeringuid ei kaasatud.

2017. aasta peamised sündmused:

- augustis alustati koostööd maailma suurima sõidujagamisteenust pakkuva platvormiga Didi Chuxing. Partnerlusega investeeris Didi Bolti ning toetas ettevõtte edasist kasvu Aafrikas ja Euroopas;
- ettevõtte tegutses 30 linnas 23 riigis;
- aasta lõpuks töötas Eestis 150 inimest ja globaalselt kokku 350 inimest.

2018. aasta peamised sündmused:

- maikuus anti teada investeerimisringist, mida juhtis Saksa autotootja Daimler. Selles osalesid teiste seas ka Hiina sõidujagamisteenuste Didi Chuxing, riskikapitalifond Korelya Capital, Eesti riskikapitalifond United Angels ja TransferWise'i kaasasutaja Taavet Hinrikus. Investeering suunati edasisse laienemisse;
- 175 miljoni euro suuruse investeeringuga tõusis ettevõtte turuväärtus üle miljardi dollari, viies Bolti ükssarviku staatusesse.

2019. aasta juunis taasavas Bolt teenuse Londonis 20 000 registreerunud juhiga.

Seoses jõudsa laienemisega erinevatesse riikidesse on laiendatud ka ettevõtte poolt pakutavaid teenuseid. Ettevõtte tegevusaladesse on juurde lisandunud peale sõidujagamise elektriliste tõukerataste rent, elektriliste jalgrataste rent, autode rent ja toidu kojuveo teenus.

Augustis 2019. aastal käivitas ettevõtte Tallinnas toidukulleri teenuse Bolt Food, lähitulevikus on plaanitud teenust laiendada ka teistesse Euroopa ja Aafrika linnadesse.

2019. aasta algul võttis ettevõtte globaalselt kasutusele kaubamärgi Bolt. Ettevõtte ärinimi muudeti 29. mail 2019 toimunud osanike koosoleku otsusega Bolt Technology OÜ-ks.

Tabelis 1 on näha ettevõtte müügitulu tegevusalade lõikes aastatel 2014 kuni 2019.

Ettevõtte põhitegevusalaks on jäänud transpordiplatvormi teenus (aastatel 2014 ja 2015 kasutati eelnevalt nimetatud termini asemel „mobiilirakenduste müük“. Transpordiplatvormi teenuse moodustavad kõikidel aastatel müügitulust üle 95%.

Tabel 1. Müügitulu tegevusalade lõikes (eurodes)

Tegevusala	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Transpordiplatvormi teenused, mobiilirakenduste müük	144 733	610 098	2 773 667	20 208 688	77 219 235	141 804 934
Autode rent	-	-	11 655	95 116	769 344	683 073
Elektritõukerataste rent	-	-	-	-	142 444	1 335 461
Tehingud partneritega	-	-	-	795 039	1 546 039	4 403 962
Kokku müügitulu	144 733	610 098	2 785 322	21 098 843	79 677 062	148 227 430

Allikas: autori koostatud, aluseks Taxify OÜ 2014 ja 2016 ning Bolt Technology OÜ 2018 ja 2019 majandusaasta aruanded

Ettevõtte jaoks on olnud alates asutamisest saati pidev laienemine. Tegevust alustati 2013. aastal Eestis ning järgnevatel aastatel on toimunud pidev laienemine erinevatesse riikidesse. Tabelis 2 on näha, et ettevõtte suurimateks turgudeks 2019. aastal on Lõuna-Aafrika Vabariik, Nigeeria ja Poola.

Tabel 2. Müügitulu geograafilisite piirkondade lõikes (eurodes)

Riik/piirkond	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Suurbritannia	-	-	-	-	-	7 615 893
Prantsusmaa	-	-	-	2 043 937	9 157 071	-
Poola	-	-	-	332 703	5 440 999	12 874 560
Eesti	136 968	536 751	1 505 254	1 674 811	3 673 848	-
Müük Euroopa Liidu riikidele, muud	7 765	74 480	717 182	6 051 148	21 048 544	45 504 313
Müük Euroopa Liidu riikidele, kokku	144 733	611 231	2 222 436	10 102 599	39 320 462	73 253 844
Lõuna-Aafrika Vabariik	-	-	557 364	6 546 687	18 026 248	37 411 433
Mehhiko	-	-1 133	5 522	451 332	5 462 464	-
Nigeeria	-	-	-	710 081	5 316 124	12 396 365
Ukraina	-	-	-	-	-	5 555 047
Müük väljaspool Euroopa Liidu riike, muud	-	-	-	3 288 144	11 551 764	19 610 741
Müük väljapoole Euroopa Liidu riike, kokku	-	-1 133	562 886	10 996 244	40 356 600	74 973 586
Kokku müügitulu	144 733	610 098	2 785 322	21 098 843	79 677 062	148 227 430

Allikas: autori koostatud, aluseks Taxify OÜ 2014 ja 2016 ning Bolt Technology OÜ 2018 ja 2019 majandusaasta aruanded

Väga oluline roll ettevõtte heaolul ja tuleviku osas on juhatuse liikmetel. 25.10.2020 seisuga on ettevõtte tegevjuhtkonnas: Fraiz Abdul Mohamed Fazal Bhanji (juhatuses alates 15.06.2020), Jiaqi Liu (al. 13.09.2018), Emir Osmanovic (al. 01.02.2019), Markus Villig (tegevjuht ning juhatuses alates 07.02.2013) ja Martin Villig (al. 03.03.2015). Endised tegevusjuhtkonna liikmed on Jan-Niclaus Mewes (periood 08.06.2018-01.02.2019) ja Heichen Wang (periood 01.08.2017-29.12.2017).

1.2. Majanduskeskkonna tutvustus

Majanduskeskkonna tutvustuses antakse ülevaade maailmamajandusele, kuna ettevõtte tegutseb 35 riigis, tutvustatakse lühidalt maailmamajanduse keskkonda. Keskendutakse 2020. aastale, mil algas ülemaailme COVID-19 pandeemia. Antakse ülevaade, kuidas erinevad autorid on käsitlenud jagamismajanduse mõistet ning antakse ülevaade sõidujagamisturust ja selle peamistest suundumustest.

1.2.1 Maailmamajanduse ülevaade

Maailma kaubandusorganisatsioon (World Trade Organisation – WTO) andis teada 10.04.2020, et koroonaviiruse leviku tõkestamiseks sisse viidud meetmed viivad maailma kaubanduse sügavamasse langusesse kui 2008. aasta globaalse finantskriisi ajal. WTO andmetel langevad rahvusvahelise kaubanduse mahud 2020. aastal 13-32%, mis on oluliselt ulatuslikum kui 2008. aasta peamiselt rahandusliku iseloomuga kriisi ajal. Kaubandusorganisatsiooni väitel pole välistatud, et maailma kaubandus kahaneb tasemele, mida nähti viimati II maailmasõja eel suure depressiooni ajal 1930ndatel aastatel. WTO peadirektori Roberto Azevêdo sõnul muudab olukorra veelgi keerulisemaks asjaolu, et maailma kaubandusmahud olid languses juba enne kriisi USA administratsiooni poliitika tõttu. (Azevêdo 2020)

Maailma kaubanduse tase on üks peamisi globaliseerumise ning riikide ja regioonide majandusliku integratsiooni näitajaid. Sellel on ajalooliselt väga tugev korrelatsioon üldise heaolu ja majandusliku tasemega. Kriiside ja sõdade korral on drastiline langus nii üldise majandusaktiivsuse kui ka rahvusvahelise kaubandustegevuse osas tavapärane. Seega toob ühiskondade ülemaailme isoleerimine koroonaviiruse tõkestamise nimel endaga kaasa globaalse tarbe- ja kapitalikaupade ringluse järsu languse, mis on ühtlasi nii globaalse majanduslanguse põhjus kui ka tagajärg. (Bachmann 2020)

Kõik märgid näitavad, et koroonaviiruse mõju globaalsele kaubandusele saab olema viimase sajandi rängim, kui välja arvata II maailmasõja aastad. Kuigi globalismi pooldajad väidavad vastupidist, pole välistatud, et julgeolekukaalutlustel leiab aset kas ajutine või alaline de-globaliseerumisprotsess, milles riigid võtavad loobumiskuluna vastu langenud kaubandusmahtude poolt tingitud madalama materiaalse heaolu, mis on vajalik hind sõltumatu tootmistsükli saavutamiseks ülalpool maailmaturul konkurentsivõimelist hinnataset. (*Ibid.*)

Enim kannatavad koroonapandeemia meetmete tõttu kokku variseva rahvusvahelise kaubanduse käes need väikeriigid, mille tööstus pole autonoomne ning mis sõltuvad väliskaubandusest. Eesti kuulub paraku rahvusvahelisest kaubandusest kõige enam sõltuvate riikide hulka, meie majanduslik heaolu sõltub nii kapitali kui tarbekaupade osas nii ekspordi kui impordi poolest täielikult välisturgudest. Maailma 195 riigi seast asub Eesti väliskaubanduse osakaalu suhtes riigi kogutoodangusse 27. kohal. Elimineerides suurte turgude sisenemis- või vahesadamaks olevad riigid (Holland, Singapur) ning transiidimaad, kuulub Eesti maailma 10% kõige enam

väliskaubandusest sõltuva riigi hulka, sellest tulenevalt on meil maksimaalne oht saada rahvusvahelise kaubanduse kokkukukkumisest enim mõjutatud. (*Ibid.*)

1.2.2 Jagamismajanduse mõiste

Bolt Technology OÜ tegutseb uues majandusvaldkonnas, milleks on jagamismajandus. Järgnevalt võrreldakse, kuidas erinevad autorid on tõlgendanud jagamismajanduse mõistet.

Ärikeskkond on pidevas muutuste voos paljude uuendustega, mis loob otsustajatele tohutu surve. „Ettevõtete eesmärk on luua muutusi teiste ettevõtete jaoks. Konkurents seisneb muutuste loomises; tehnoloogia seisneb muutuste loomises. Määruste ilmumine ja kadumine põhjustab täiendavaid muudatusi. Mõnikord mõjutavad need muudatused ainult ettevõtet, teinekord aga tervet tööstusharu. Ettevõtte tuleviku seisukohalt on ülioluline oskus ära tunda vajadus muutusteks ja võtta asjakohaseid meetmeid.”(Grove 1999, 21)

Tänapäeval toimub neljas tööstusrevolutsioon. Tekkiv Industry 4.0 kontseptsioon on tööstusparadigma üldnimetus, mis hõlmab tulevaste tööstusarengute komplekti, sealhulgas küberfüüsikalised süsteemid (CPS), asjade Internet (IoT), teenuste Internet (IoS), robotika, suured andmed, pilvetootmine ja liitreaalsus (Nagy *et al.* 2018). Neljas tööstusrevolutsioon on loonud ka uue jagamismajanduse süsteemi. Jagamismajandus hõlmab suurt hulka ettevõtteid, mis on jaotatud paljudele tööstusharudele ja ametitele. Jagamismajanduse süsteemiga ettevõtetel on õnnestunud turgu valitsevaid ettevõtteid kõigutada - digitaliseerimine pakub mugavust selliste teenuste hankimiseks, mida varem pole saanud senistelt ettevõtetelt. Suurem osa neljandast tööstusrevolutsioonist käsitlevast hiljutisest kirjandusest keskendub tööstus 4.0 tehnoloogilisele innovatsioonile. Muret teeb see, kas tehnoloogia arengu ja digitaliseerimise kiire kasv jätab positiivset mõju üksikisikutele ja ühiskonnale. (Morrar *et al.* 2017)

Jagamismajanduse mõiste on semantiline konstruktsioon, mille eesmärk on sünteesida teooriaid ja tavasid, mille kaudu jagamisest saab majandusprotsessi allikas. Jagamine on võimas kontseptsioon, millel on palju tähendusi ja mis kajastavad nii materiaalseid kui ka mittemateriaalseid asju ning nii majanduslikke kui ka mittemajanduslikke eesmärke.

Schor (2015) määratleb jagamismajandust kui majandustegevust, mis on võrdõiguslik või inimeselt inimesele, mida soodustavad digitaalsed platvormid. Kuigi ühiskondlikus keskkonnas jagamistegevusi ei tunta, tähendab jagamismajandus tundmatute inimeste vahel tegevuste jagamist ja omandit. Uudsus tuleneb tundest jagada midagi, mis inimestel on, võõraste inimestega.

Unustatakse privaatsus ja omanditunne, muutes jagamise emotsionaalse tegevuse rahateenimise teenuseks.

Belk (2014) märgib, et jagamine on kõigi nende tegevuste keskmes, mis on integreeritud kindlasse organisatsiooni lahustamiseks ja erineva juhtimisskaalaga võrgustikuks integreeritud ärraamistikku. Samal ajal toimub ettevõtte omandi lagunemine, kuna üksikud töövõtjad jagavad oma autosid, eramuid jne. Selle taustal näib jagamine digitaalse platvormi võimaldatud tarbimise alternatiivse lahendusena ja pakub välja uue paradigma ettevõtluse jaoks. Richardson (2015) rõhutab, et „Jagamismajandus viitab vahetusvormidele, mida hõlbustavad veebiplatvormid, hõlmates mitmesugust kasumit teenivat ja mittetulunduslikku tegevust, mille kõigi eesmärk on üldjuhul avada juurdepääs alakasutatud ressurssidele nimetatakse "jagamiseks". Jagamismajandus on näiline paradoks”. Paradoks tuleneb vastuolulistest aspektidest, olles samal ajal osa kapitalistlikust majandusest ja alternatiiviks tarbimise kultuurile. Digitaalne platvorm võimaldab jagada mikroettevõtjaid ning jagada teadmisi ettevõtte, teenuseosutajate ja tarbijate vahel. Teisisõnu hõlmab teadmiste jagamine uusi aspekte, mis süvendavad selle tähendust ja mõju. Keskendudes digitaalsete platvormide rollile, võib jagamismajandust pidada „veebiplatvormideks, mis aitavad inimestel jagada juurdepääsu varadele, ressurssidele, ajale ja oskustele” (Richardson 2015, 122). See tähendab juurdepääsu küberkultuuri digitaalsele ühisvarale (Stalder 2010) nagu eramu, transport (autod) ja tööjõud (taksojuhid).

Jagamismajandus on ka palju kriitikat saanud ning esile toonud uusi probleeme. Suurimateks probleemideks on riikide regulatsioonid, kasutajate turvalisus, kindlustus, maksustamine, privaatsus ja ebaõiglane konkurents.

Kindel on see, et jagamismajandus on tekkiva uue majanduse jäämäe tipp, mis põhineb uutel väärtustel ja mõtteviisil. Alates täpselt määratletud kindlatest organisatsioonistruktuuridest ja juhtimisfilosoofiast, mis keskenduvad kasumi maksimeerimisele, vähendades drastiliselt organisatsiooni korrapäratust, kuvatakse uues majanduses uusi ja paindlikke organisatsioonistruktuure ning juhtimisfilosoofiaid, mis on suunatud võrgustike loomisele ja organisatsiooniliste entropiate suurendamisele. Uus majandus kujundab uut kultuuri, mis põhineb äritegevuse jagamisel ja avatud juurdepääsul. „Kui uued jõumudelid integreeruvad inimeste igapäevaellu ning kogukondade ja ühiskondade operatsioonisüsteemidesse, siis luuakse uus väärtuste ja veendumuste kogum. Võim ei voola lihtsalt erinevalt; inimesed tunnevad ja mõtlevad selle üle erinevalt ” (Heimans, Timms 2014).

Erinevad autorid käsitlevad käsitlevad jagamismajandust erinevalt. Neljas tööstusrevolutsioon on loonud uue jagamismajanduse süsteemi. Jagamismajandus muudab nii sotsiaalset kui

majanduslikku keskkonda ning annab uue tähenduse omandile. Jagamismajandus on uus paradigma ettevõtluse jaoks – toimub omandi lagunemine, kuna üksikud töövõtjad jagavad oma varasid ning teenivad omandilt kasu. See kujundab uut kultuuri – luuakse uus väärtuste ja veendumuste kogum. Jagamisturg muudab toote ettevõtte kliendi jaoks väärtuslikumaks.

1.2.3 Sõidujagamisturu ülevaade ja peamised suundumused

Jagamismajanduse üheks oluliseks osaks on sõidujagamine. Sõidujagamine on Bolt Technology OÜ peamine tegevusala. Järgnevalt annab autor ülevaate sõidujagamisturust ja turu peamistest suundumustest.

Sõidujagamisturu väärtuseks hinnati 2019. aastal 73,07 miljardit USA dollarit ja see peaks 2025. aastaks ulatuma 209,60 miljardi dollarini, prognoosiperioodil 2020–2025 on *CAGR* (*Compound Annual Growth Rate*- aastane liit juurdekasvumäär) 19,2%. Kulude kokkuhoiu ja ajasäästliku transpordi nõudluse kasv juhib turgu. Sõidukite omandiõiguse suurenemine, liikluse vähendamise vajadus keskkonnasäästlikkuse huvides ja valitsuse määrused, mis propageerivad sõidujagamise võimalusi, on mõned peamised tegurid, mis ajendavad sõidujagamisteenuseid üle kogu maailma. (Mordor Intelligence 2019)

Ameerika Ühendriikide idufirmad, nagu Waze, Carma, eRideShare ja CarpoolWorld, on kindlad, et digitaalsed võrgud ja nutitelefonid juhivad sõidujagamisturgu. Liiklus on veel üks tegur, mis suurendab vajadust sõidujagamisteenuste järele, et vähendada autode arvu liikluses. Seetõttu reklaamivad paljud valitsused ka sõidujagamisplatvorme. San Francisco Bay Area kiirtranspordi süsteem (BART) käivitas programmi, et julgustada ühiskasutust. (*Ibid.*)

Aasia ja Vaikse ookeani piirkonnas ning Ladina-Ameerikas kasvab ebapiisavate ühistranspordisüsteemide ning suureneva elanikkonna ja äritegevuse tõttu nõudlus taskukohase ja tõhusa liikuvuse järele. Paljud riigid on viimase 2-3 aasta jooksul oma sõidujagamisturu drastilist kasvu täheldanud. (*Ibid.*)

Need suundumused suurendavad veelgi sõidujagamise rakendust, mis on nutika transpordi aluseks. Dalia uuringu kohaselt on 45% nutitelefoniga elanikest, kes elavad linnapiirkondades, kasutanud sõidujagamise rakendust, kusjuures Mehhiko on esikohal: 58%. (Lusting 2018)

Oma teenuste laiendamiseks on uuritavale turule sisenemas ka paljud autorendi teenuse pakkujad koos juhiga üheks sõiduks (*ride hailing*) pakkujad. Näiteks Hiinas asuv teenusepakkuja Didi, mille väärtus oli 2019. aastal 56 miljardit USA dollarit ja kes väitis, et on kogu maailmas kogunud üle

550 miljoni kasutaja (kuid nad pole suutnud kasumit teenida). Seetõttu on ettevõtte turu konkurents püsimiseks taaskäivitanud oma ühiskasutusteenuse. Ettevõtete segment on turul tekkimas ja pakub uuritud turul uusi kasvuvõimalusi. Näiteks käivitas kontorisoõidu platvorm MoveInSync 2019. aastal GetToWork, tellimuspõhise B2C (*Business to customer*) sõidujagamise rakenduse igapäevastele kontorisoõtjatele. (Mordor Intelligence 2019)

Turu peamistel suundumustel kajastamisel eeldatakse, et COVID-19 kujutab turule märkimisväärset ohtu.

Hiljutise COVID -19 puhangu tõttu on olnud sõidujagamisteenuse nõudluse tohutu langus. Kuid paljud usuvad, et sõidujagamisturg võib taas elavneda, kuna paljud inimesed lähevad nüüd üle isiklikele autodele. See võib anda hoogu sõidujagamisteenustele, nagu fikseeritud ja ettevõtte sõidujagamine. Vastavalt hiljutisele ülemaailmsele uuringule, mille Cars.com korraldas 2020. aasta märtsi keskel, viitab see sellele, et enam kui 40% vastanutest on viiruse ohu tõttu lõpetanud sõidujagamisteenuste kasutamise. Üle 90% ütles, et on hakanud oma autosid kasutama ja 20% vastanutest on juba hakanud investeerima uue sõiduki ostmisse. (Newman 2020)

CarGuruse hiljutine uuring COVID-19 näitab, et pandeemia tõenäoliselt pikemas perspektiivis autode müüki ei mõjuta. 79% vastanutest lükkas pandeemia tõttu auto ostu edasi. 39% teatas, et nad vähendaksid oma sõidujagamisteenuste tarbimist või lõpetaksid nende kasutamise täielikult. (CarGurus 2020)

Lähikuudel muudab aga COVID-19 epideemia kahtlemata transpordisektorit, eriti rahvastikutihedates riigis nagu Hiina ja India. Paljud ettevõtted muudavad oma teenuseid ja pakkumisi pandeemia ajal. Näiteks Saksamaal pakub Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) sõidujagamisteenust BerlKönig, mis peatas oma regulaarse tegevuse COVID-19 puhangu ajal. Selle asemel pakub ettevõtte meditsiinitöötajatele öhtuti ja öösel tasuta sõite. (Mordor Intelligence 2019)

Bolt Technology OÜ puhul polegi enam tegemist ainult sõidujagamisteenust pakkuva ettevõttega, vaid nende teenuste nimekirjas on veel tõukerataste rent ja toiduvedu. Investorite TOPi liikme Frank Öimi arvates on ettevõttel potentsiaali kaugemas tulevikus, mil suur osa uusi sõidukeid on elektrisõidukid, hakata tegelema elektriturul, suunates oma sadu tuhandeid sõidukeid laadima siis, kui elektripakkumine ületab nõudlust ning vastupidi, tipuaegadel müües oma autopargi akudesse talletatud elektrit turule tagasi. (Allik 2020)

Sõidujagamisturu väärtus peaks hinnanguliselt aastaks 2025 olema 209,6 miljardit dollarit. Sõidujagamisturu ülemaailmset kõrget kasvu prognoositakse, kuna sõidujagamine on: keskkonna säästlik (väheneb liiklus); kasvab linnastumine; kasvab nutitelefonide kasutamine; inimestele

kulude kokkuvõid auto mitteomamisest. COVID-19 pandeemia on vähendanud sõidujagamisteenuse nõudlust, kuid andis hoogu juurde kiiremini laiendada selle sektori ettevõtete tegevusvaldkondi – toidu kojuvedu, tõukerataste rent ning elektriliste jalgrataste rent.

1.3. Kasutatav metoodika

Magistritöös kasutatakse Bolt Technology OÜ analüüsimiseks kasumiaruande (vt lisa 1) ja finantsseisundi aruande (vt lisa 2) horisontaal- ja vertikaalanalüüsi (dünaamika- ja struktuurianalüüsi), analüüsitakse rahakäibe aruandeid (vt lisa 3), teostatakse suhtarvuanalüüsi ning pankrotiohu analüüsi aastatel 2014 kuni 2019. Leitakse Higgins'i valemi järgi jätkusuutliku kasvu määr ja tehakse võrdlusanalüüs konkurentidega. Autor soovis ka investoritega läbi viia küsitlust (ankeetvaatlus), kuid kahjuks erinevatele investorile saadetud ankeetlehele ei saanud ühtegi vastust. Ankeetküsitlus on lisatud Lisade all lisa 16.

Finantsaruannete analüüsi tehakse ettevõttes otsuste tegemise eesmärgil. Välised sidusrühmad kasutavad seda nii organisatsiooni üldise seisundi mõistmiseks kui ka finantstulemuste ja ärilise väärtuse hindamiseks. Sisemised komponendid kasutavad seda finantsvahendite haldamise jälgimisvahendina. (Kenton 2020)

Finantsaruannete analüüs on hea metoodika, mis aitab tuvastada ettevõtte tugevusi ja nõrkusi, andes sellega sisendi ka juhtimisotsuste tegemiseks.

Ettevõtte finantsaruannetes registreeritakse olulised finantsandmed ettevõtte kõigi aspektide kohta. Sellisena saab neid hinnata varasema, praeguse ja planeeritava soorituse põhjal.

Finantsaruannete analüüsi osana kasutatakse tavaliselt mitut tehnikat. Kolm kõige olulisemat tehnikat hõlmavad horisontaalset analüüsi, vertikaalset analüüsi ja suhtarvuanalüüsi. (Kenton 2020)

Horisontaalanalüüsi käigus võrreldakse ettevõtte samasid näitajaid erinevatel perioodidel. Parema tulemuse saamiseks on soovitatav analüüsis kasutada võimalikult palju aruandeaastaid. Muutuseid võib kajastada nii rahalistes kui protsentuaalsetes väärtustes. Baasaastaks on võrreldavale aastale eelnenud aasta. Horisontaalanalüüs võimaldab finantsaruannete kasutajatel

hõlpsasti tuvastada trende ja kasvumustreid. Samuti võimaldab see hinnata erinevate kirjete suhtelisi muutusi ajas ja prognoosida nende tulevikku. (Ross *et al.* 2010, 51-54)

Vertikaalanalüüs on finantsaruannete analüüsi meetod, kus iga rida on esitatud protsendina aruande baasnäitajast. Seega võib kasumiaruande ridu kirjendada protsentsuhtena müügitulust, bilansi ridu aga protsentsuhtena varadest või kohustistest. Vertikaalse analüüsi abil on lihtsam võrrelda ühe ettevõtte finantsaruandeid teisega ja võrrelda tööstusharude lõikes. Seda seetõttu, et analüüs võimaldab näha kasumiaruande kirjete suhtelisi proportsioone. See hõlbustab ka varasemate perioodide võrdlemist aegridade analüüsil, kus võrreldakse kvartali- ja aastanäitajaid mitme aasta jooksul, et saada ülevaade sellest, kas tulemusnäitajad paranevad või halvenevad.

Näiteks, näidates kasumiaruandes erinevaid kuluread protsendina müügitulust, on näha, kuidas need panustavad kasumimarginaali ja kas kasumlikkus aja jooksul paraneb. (Grant 2020)

Bilansi vertikaalanalüüsis võetakse tavaliselt aluseks aktiva poolel koguvarad ja passiva poolel kohustiste ja omakapitali kogusumma. Kasumiaruande vertikaalanalüüsis võetakse aluseks tavaliselt müügitulu. Vertikaalanalüüs hõlbustab võrdlemist teiste ettevõtetega, sest suurusefektid kõrvaldatakse tulemuste väljendamisel protsentides. (Ross *et al.* 2010, 51-52)

Suhtarvuanalüüs on väga oluline, kuna võib aidata ettevõtte omanikel ja juhtidel mõõta ettevõtte arengut vastavalt seatud eesmärkidele, võrrelda ettevõtte näitajad konkurentide omadega ja võrrelda näitajaid kogu tööstusega. Suhtarvud on vahendid ettevõttes varajases staadiumis trendide äratundmiseks ja võimaldavad ettevõtte omanikel uurida toodete vahelisi suhteid ja mõõta selle suhte ulatust. (Almansoori, Nobanee 2019)

Finantsaruannete analüüs hõlmab finantsandmete ja muu asjakohase teabe valimist, hindamist ja tõlgendamist ettevõtte tegevuse tulemuslikkuse hindamiseks ja seeläbi ettevõtte finantsseisundi mõõtmiseks. Ettevõtte majandustulemus näitab, kui hästi on ettevõtte oma ressursse kasutanud tasuvuse saavutamiseks. (Fabozzi, Drake 2009, 57)

Üks tuntumaid ja enim kasutatud mudeleid jätkusuutlikuse ja pankrotiohu hindamisel on E. Altmani mitmemõõtmelist diskriminantanalüüsi kasutades välja töötatud Z-skoor pankrotiohu mudel, mida hakati kasutama 1968. aastal. See oli mõeldud kasutamiseks tootmisettevõtetele

(Henry *et al.* 2011, 328). Autor otsustas kasutada E. Altmani Z-skoori mudelit, mida uuendati 1995. aastal ning mida kasutatakse mitte-tootmisettevõtete jaoks.

Majanduslikult jätkusuutliku kasvu hindamiseks kasutatakse jätkukasvu mudelit. Jätkusuutlik majanduskasv on tähtis tänu ettevõtte väärtuse kasvamiseks üheks terviklikuks meetmeks, ühendades ettevõtte tegevuse (kasumimarginaal ja varade tõhusus) ja finantsvaldkonna (kapitali struktuuri ja hoidmise suhe) (Jagadish 2011). Jätkusuutlikku kasvu määra määratletakse kui maksimaalset kasvutempot, millega ettevõtte saab kasvatada tulusid ilma oma finantsressursse ammendamata (Higgins 2007).

Majanduskeskkonna ülevaates keskendutakse makromajanduslikele prognoosidele (2020. aasta mõju ja seal edasi), kuna makrokeskkonnainfo kajastab enamasti minevikku. Keskendutakse just 2020. aastale ja sealt edasi, kuna 2020. aastal algas COVID-19 pandeemia ning see omab mõju kõikidele ettevõtetele. Põhjalik info minevikust tänases kiiresti muutuv keskkonnas ei anna eeldusi tulevikuperspektiivide tekkimiseks. Autor pöörab majanduskeskkonna ülevaates rohkem tähelepanu tulevikku kirjeldavale infole, mis on seotud prognooside ja suundumustega. Antakse ülevaade, kuidas erinevad autorid on käsitlenud jagamismajanduse mõistet ning antakse ülevaade sõidujagamisturust ja selle peamistest suundumustest.

Konkurentsianalüüsis võrreldakse Bolt Technology OÜ suhtarve ja rahakäibe aruannetest rahavoogusid erinevate konkurentidega (Uber ja Lyft) ja tehakse järeldused. Kuna võrreldavate sõidujagamisettevõtete rahavood on sarnased Amazoni algusaastatega, tuuakse magistritöös välja, mis ühise joone on erinevad autorid leidnud Amazoni ja sõidujagamisettevõtete vahel.

2. FINANTSARUANNETE ANALÜÜS 2014–2019

Finantsaruannete analüüs on traditsiooniline finantsvaldkonna distsipliin, mille alusel on võimalik anda ettevõtte finantsolukorrale hinnang ja välja selgitada, kas ettevõtte on jätkusuutlik või selle tegutsemine on pankroti äärel. Antud peatükis vaadeldakse, mis on peamised finantsaruannete analüüsi meetodid, kuidas neid kasutatakse ning milleks on neid vaja rakendada antud lõputöö raames.

Vertikaal- ehk struktuurianalüüsis toob autor välja bilansikirjete suhte bilansimahtu ning kasumiaruande kirjete suhte müügitulusse perioodil 2014 kuni 2019. Kasumiaruande vertikaal- ja horisontaalanalüüsi tulemused on toodud lisades 4 ja 5. Bilansi vertikaal- ja horisontaalanalüüsi tulemused on lisades 6 ja 7. Suhtarvuanalüüsi valemid ning arvutustulemused on toodud lisades 8 ja 9 ning pankrotianalüüsi arvutused lisas 10.

Bolt Technology OÜ, endine Taxify OÜ, 2019. aasta konsolideeritud raamatupidamise aastaaruanne on koostatud kooskõlas Eesti finantsaruandluse standardiga. Finantsaruandluse standardi põhinõuded on kehtestatud Eesti Vabariigi raamatupidamise seaduses, mida täiendavad Raamatupidamise Toimkonna poolt välja antud juhendid. Konsolideeritud aruandes kajastuvad Bolt Technology OÜ ning tema tütarettevõtete finantsnäitajad. (Bolt Technology OÜ ... 2019, 10)

Bolt Technology OÜ (endine Taxify OÜ) majandusaasta aruanded on auditeeritud alates aastast 2016: 2016. aastal Epner Audit OÜ poolt ja sealt edasi PricewaterhouseCoopers poolt.

2.1. Kasumiaruande analüüs

Kasumiaruanne annab väärtusliku ülevaate ettevõtte müügitegevuse tasuvusest ja kulutõhususest. See hõlmab ettevõtte tegevust, selle juhtimise tõhusust, võimalikke kahjumlikke alasid, mis võivad kasumit kahandada, ja seda, kas ettevõtte töötab tulemuslikult võrreldes sama ala konkurentidega. (Chen 2020)

Kuigi kasumiaruande peamine eesmärk on edastada sidusrühmadele ettevõtte kasumlikkuse ja äritegevuse üksikasju, annab see ka üksikasjaliku ülevaate ettevõtte muudest kirjetest, et neid saaks erinevate ettevõtete ja sektorite vahel võrrelda. Selliseid aruandeid koostatakse ka osakondade ja segmentide tasandil sagedamini, et anda ettevõtte juhtkonnale ülevaade erinevate tegevuste kontrollimiseks kogu aasta vältel. Kasumiaruannete põhjal saab juhtkond langetada otsuseid, näiteks laienemine uutele geograafilistele piirkondadele, müügi suurendamine, tootmisvõimsuse suurendamine, varade suurem kasutamine või otsemüük või osakonna või tootesarja sulgemine. Konkurendid võivad neid kasutada ka teadmiste saamiseks ettevõtte edukuse parameetrite ja fookusvaldkondade kohta, kuna teadus- ja arendustegevuse kulutused suurenevad. (*Ibid.*)

Bolt Technology OÜ kasumiaruannetes kajastatakse tulu teenuse müügist teenuse osutamise järel. Tulu kajastatakse saadud või saadaoleva tasu õiglases väärtuses. Tulu teenuste müügist kajastatakse vastavalt osutatava teenuse valmidusastmele bilansipäeval. Kulude kajastamine toimub tulude - kulude vastavuse printsiibil. Kulude liigitamine toimub vastavalt kasumiaruande skeemi nr. 1 kirjetele. (Taxify OÜ konsolideeritud majandusaasta aruanne 2014, 10).

Kasumiaruande skeemis 1 on ärikulud liigitatud olemuspõhiselt, st sisu järgi. Kaubakulud näidatakse kauba- ja materjalikulude kirjel, palgakulud palgakulu kirjel, muud tegevusega seotud igapäevased kulud (kantseleikulud, kindlustuskulud, reklaamikulud jm) mitmesuguste tegevuskulude kirjel jne. (RTJ 2)

Ettevõtte jaoks on olnud kolm kõige suuremat kulugruppi aastate jooksul kaubad, toore, materjal ja teenused, mitmesugused tegevuskulud ja tööjõukulud.

Järgnevalt autor analüüsib mitmesuguseid tegevuskulusid. 2014. aastal on olnud kõige suurem kulukirje mitmesugused tegevuskulud (vt lisa 4).

Järgnevatel aastatel on näha mitmesuguste tegevuskulude langust võrreldes müügituluga - 2014. aastal 256% ning 2019. aastal 58% (vt lisa 4). Arvestades, et tegemist oli alustava ettevõttega, on vastav osakaal müügitulust tavapärane.

Mitmesugused tegevuskulud on kasvanud 2017. aastal võrreldes 2016. aastaga 632% ehk 923 501 eurolt 10 419 976 euroni. Mitmesuguste tegevuskulude sees on ka turunduskulud ning selline muutus tuleneb asjaolust, et 2017. aastal kaasati Hiina investor Didi Chuxing strateegilise

partnerina (Härma 2017). Uue investori kaasamine võimaldas ettevõttel rohkem turundada ja teha rohkem boonuseid ja allahindlusi klientidele, mis kiirendas kasvu. Hiina investor tõi kaasa ka omapoolse kogemuse - sellel ajal olid nad Bolt Technology OÜ-st mitu aastat ees ja Aasias liidrid-ettevõttel avanes võimalus ära kasutada ka investori äri-ja tehnoloogiakogemust.

Mitmesugused tegevuskulud on võrreldes müügituludega läbi aastate moodustanud 256% kuni 51% kuni. Viimasel kolmel analüüsitaval aastal on püsinud mitmesugused tegevuskulud 51-58% vahel müügitulust. Kõige suurem osakaal tegevuskuludest on reklaamil (vt tabel 3). Tabelis 3 on analüüsitud aastaid 2016–2019, kuna 2014. ja 2015. majandusaasta aruannetes ei olnud lisasid „Mitmesugused tegevuskulud“. Ettevõtte kulutab turundusele väga suure osa kuludest.

Tabel 3. Mitmesuguste tegevuskulude struktuur perioodil 2016-2019

Kulukirje	2016	2017	2018	2019
Üür ja rent	5,2%	4,8%	4,4%	4,1%
Mitmesugused bürookulud	1,5%	2,8%	3,1%	3,4%
Lähetuskulud	1,3%	2,0%	5,2%	4,6%
Kulu ebatöenäoliselt laekuvatest nõuetest	6,2%	4,4%	11,0%	8,8%
Ostetud teenused	24,3%	19,9%	19,1%	20,5%
Reklaam	29,9%	39,3%	22,1%	21,2%
Panga teenustasud	6,3%	13,0%	18,2%	17,8%
IT-teenused	10,1%	6,6%	14,8%	17,2%
Muud	15,2%	7,3%	2,2%	2,5%
Kokku mitmesugused tegevuskulud	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Allikas: autori koostatud, aluseks Taxify OÜ 2017. ja Bolt Technology OÜ 2018 ja 2019 majandusaasta aruanne

Turgudele sisenedes on ettevõttel suured kulud, mis on suunatud peamiselt reklaamile. See on vajalik, et kindlustada endale positsioon uuel turul. Autojuhtidele ja reisijatele antavad nn „boonused“ aitavad ettevõttel turul kasvada. Eeldusel, et see kinnitab positsiooni turul, saab ettevõtte turul hindu tõsta ja stiimuleid vähendada. Kaugemas tulevikus kui kasutusele võetakse autonoomsed sõidukid, võib autojuhtide kaotamine kaasa tuua suurema kasumlikkuse.

Mitmesuguste tegevuskulude protsentsuhte vähenemine müügituludesse aastate jooksul näitab, et ettevõtte igapäevaseid kulutusi ettevõtte kasvu korral suudetakse vähendada ning tegevuskulusid on suudetud optimeerida.

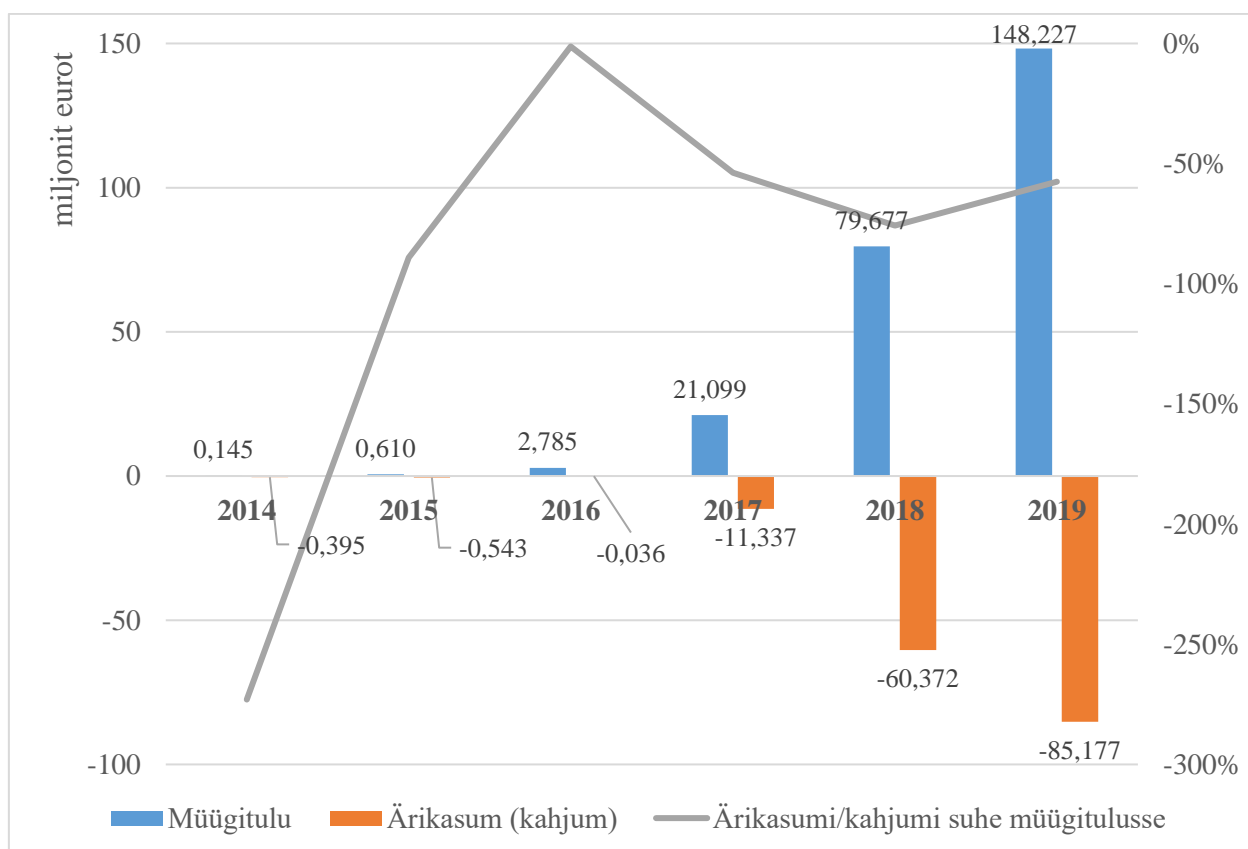
Kui alustamisaastatel oli kõige suurem kulugrupp mitmesugused tegevuskulud, siis viimasel kahel analüüsitaval aastal on selleks olnud kaubad, toore, materjal ja teenused.

Kirje „kaubad, toore, materjal ja teenused“ real on toimunud hüppeline kasv 2017. ja 2018. aastal, vastavalt 2993% ja 378% võrreldes eelneva perioodiga. Kirje „kaubad, toore, materjal ja teenused“ protsentsuhe võrreldes müügituluga on tõusnud vastavalt 101% 2018. aastal ja 75% 2019. aastal. 2016. aastal oli selle kulukirje osakaal müügitulust 20% (vt lisa 4 ja 5).

Selline muutus alates 2017. aastast on tingitud arvestuspõhimõtete muudatusest: aastaaruande koostamisel vaadati ümber sõidukijuhtidelt teenitud müügitulu ning juhtidele makstavate kompensatsioonide klassifitseerimist kasumiaruandes. Juhtidele makstavad kompensatsioonid kajastatakse alates 2017. aastast lähtuvalt turu staatusest kas kuludena real "kaubad, toore, materjal ja teenused", kui tegemist on alles ettevõtte jaoks teenuse osutamisel alustavate riikidega või müügitulu vähendusena, kui tegemist on juba stabiilse mahu saavutanud riikidega. Kuni 2017. aasta lõpuni kajastati suurem osa juhtidele makstud kompensatsioonidest real vähendusena "Müügitulu", vähesel määral real "Kaubad, toore, materjal ja teenused".

2018. aastal jagunes müügitulu järgnevalt: arenevad riigid 33 165 709 eurot ja stabiilse mahu saavutanud turud 46 511 353 eurot. 2019. aastal jagunes müügitulu: arenevad riigid 9 651 471 eurot ja stabiilse mahu saavutanud turud 138 575 959 eurot. Kui 2018. aastal oli arenevate riikide osakaal kogu müügitulust 42%, siis 2019. aastaks on see osakaal 6,5%. See näitab, et ettevõtte müügitulu kasvab stabiilse mahu saavutanud turgudel ning jõuline sisemine uutele turgudele on müügitulu juurde toonud. Uutele turgudele sisenemine on olnud edukas ning need turud on saavutanud stabiilse turumahu.

Ettevõtte pole kogu tegutsemise aja jooksul kasumit teeninud ning allolevalt jooniselt 1 on näha, et aastal 2014 oli ärikahjumi suhe müügitulusse 273%, mis on arusaadav alustava ettevõtte kohta. Aastal 2016 oli vastav suhe 1%. 2016. aastal käive kasvas kiiresti: 357% võrreldes eelneva aastaga ning 2016. aasta viimases kvartalis saavutati positiivne rahavoog (Taxify OÜ..2016). 2016. aasta kokkuvõttes tuli väike kahjum. 2016. aastal ei leitud sobivat investorit ning ei kaasatud täiendavat kapitali laienemise kiirendamiseks. Sellest tulenevalt on ka 2016. aasta ärikahjumi osakaal müügitulust ainult 1%.

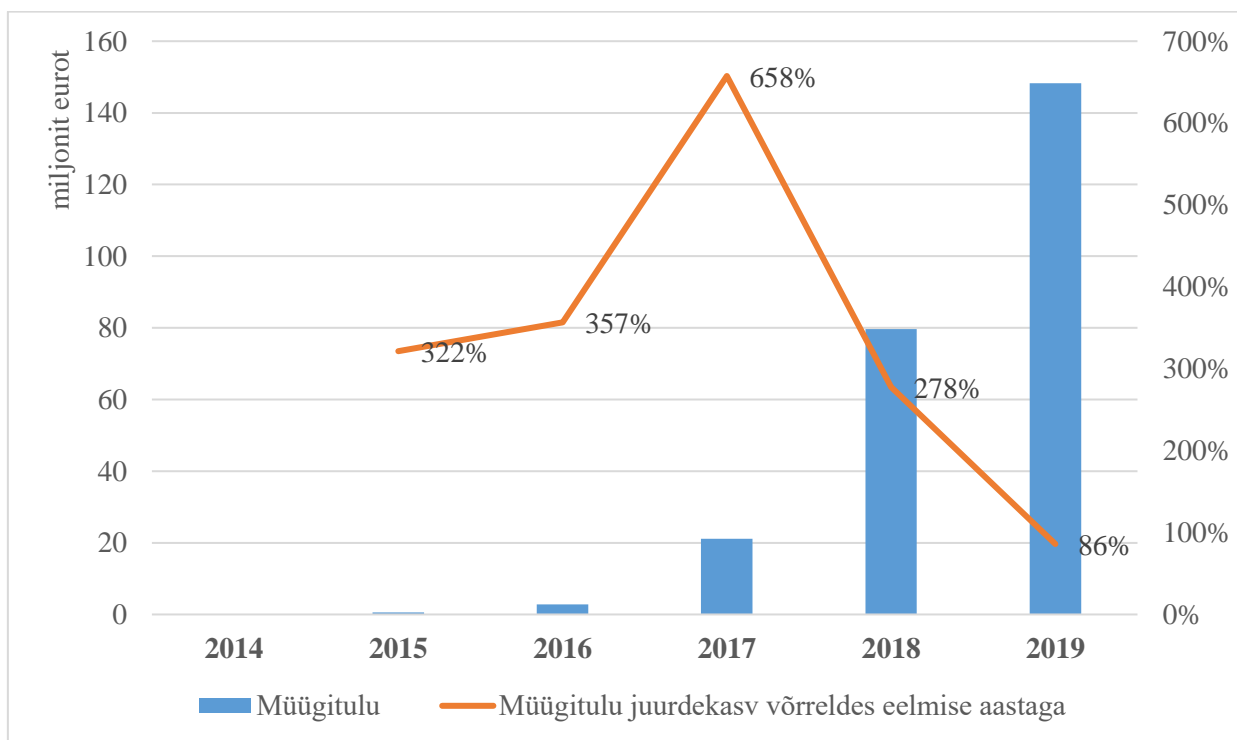


Joonis 1. Ärikasumi/kahjumi suhe müügitulusse
Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1 ja lisa 4

Jooniselt 2 on näha, et ettevõtte müügitulu on jõudsalt kasvanud igal aastal. Kõige suurem müügitulu juurdekasv võrreldes eelneva aastaga oli 2017 +658% (vt joonis 2). 2017. aastal siseneti uutele turgudele: Austria, Prantsusmaa, Malta, Gruusia, Keenia, Nigeeria, Austraalia jne.

2018. aasta algusest saadik on Bolt Technology OÜ laienenud mitmetes uutes ja olemasolevates sihtriikides, sealhulgas Austraalias, Portugalis ja Mehhikos. Müügitulu kasv igal aastasel näitab, et ettevõtte laieneb jõudsalt ning inimesed kasutavad seda teenust aastast aastasse järjest rohkem.

Ettevõtte arengut toetavad mitmed ülemaailmsed trendid - inimeste kasvav eelistus mitte omada isiklikku autot, vaid maksta transporditeenuste eest vastavalt vajadusele, transporditeenuste taskukohasemaks muutuv hind ning nutitelefoni kasutamise kasv.

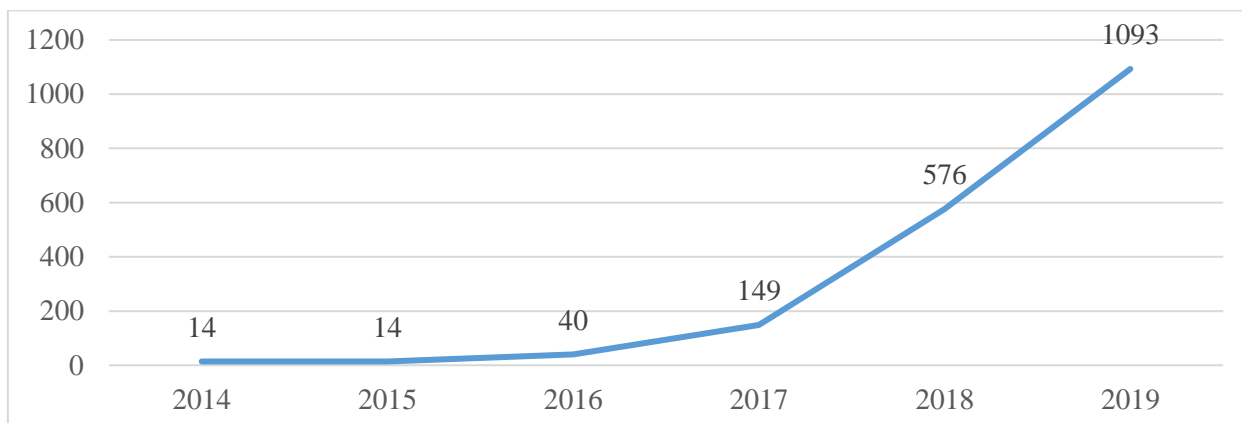


Joonis 2. Müügitulu ja selle juurdekasv võrreldes eelmise aastaga
Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1 ja lisa 4

Kolmas suurem kulude grupp on tööjõukulud.

Tööjõukulude suhe müügitulusse 2014. aastal oli 125% ning järgnevatel aastatel on seda suudetud vähendada 27%-ni müügitulust 2019. aastal. (vt lisa 4). See on positiivne, sest tööjõukulude osakaalu müügitulust on suudetud vähendada vaatamata sellele, et töötajate arv on iga-aastaselt kasvanud (vt joonis 3). 2014. aastal alustati 14 töötajaga ning 2019. aastal oli töötajate arv taandatud täistööajale 1093. Töötajate kasv on tingitud kiirest laienemisest. Suurim kasv toimus 2019. aastal, mil tegutseti juba enam kui 35 riigis ja 150 linnas üle maailma.

Jooniselt 3 on näha, et töötajate arv on kasvanud igal aastal.



Joonis 3. Töötajate keskmine arv taandatuna täistööajale

Allikas: autori koostatud, aluseks Taxify OÜ/ Bolt Technology OÜ majandusaasta aruanded

Tööjõukulude osakaalu langus (viimased kolm aastat 24..18% vahel) näitab, et võrreldes alustamise aastatega müügitulu pidevalt suureneb ning tööjõukulude osakaal sellest suudetakse hoida stabiilsena. (Lisa 4)

Kasumiaruande analüüsi põhjal võib väita, et Bolt Technology OÜ on vaatamata iga-aastasele kahjumile aastast aastasse suurendanud müügitulu, mis on tingitud laienemisest uutele turgudele. Suurim müügitulu kasv võrreldes eelmise perioodiga (+658%) saavutati aastal 2017, kui kaasati Hiina investor strateegilise partnerina - see võimaldas rohkem turundada ning ettevõttel avanes võimalus kasutada investori äri-ja tehnoloogiakogemust.

Pidevale kasvamisele vaatamata on suudetud langetada tööjõu kulude osakaalu müügitulust alates alustamisest ning viimastel aastatel on need püsinud stabiilsena 18% kuni 27% juures. Samuti on suudetud langetada igapäevaste kulude osakaalu müügitulust ning hoida need stabiilsena viimased kolm aastat. Viimasel kahel analüüsitaval aastal on kasvanud aga kaubad, toore, materjal ja teenused kulutuste suhe müügitulusse - see on põhjustatud arvestuspõhimõtete muutusest alates 2017. aastast. Juhtidele makstavad kompensatsioonid kajastatakse alates 2017. aastast lähtuvalt turu staatusest kas kuludena real "Kaubad, toore, materjal ja teenused", kui tegemist on alles ettevõtte jaoks teenuse osutamisel alustavate riikidega või müügitulu vähendusena, kui tegemist on juba stabiilse mahu saavutanud riikidega. Kuni 2017.aasta lõpuni kajastati suurem osa juhtidele

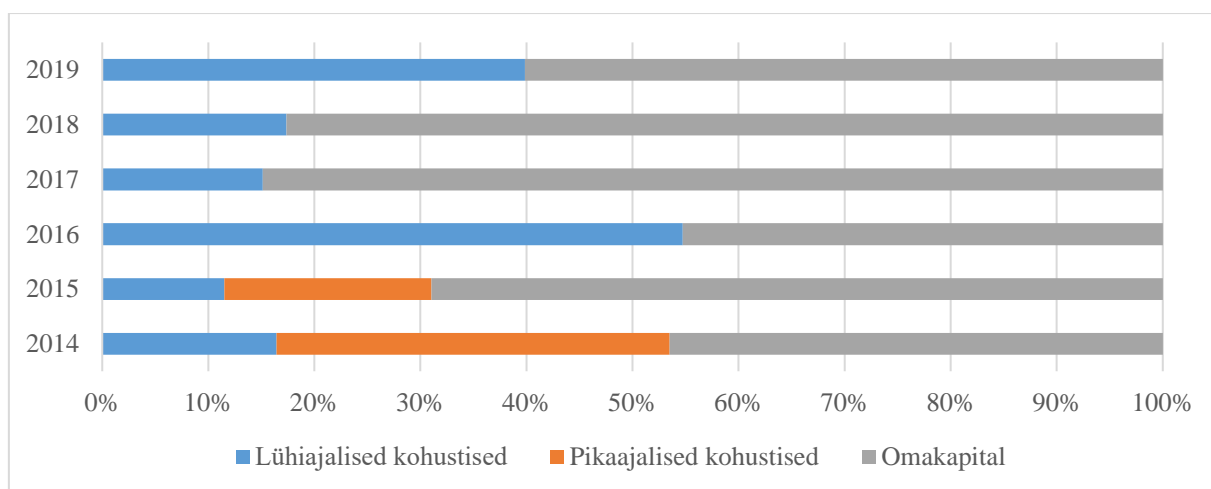
makstud kompensatsioonidest real vähendusena "Müügitulu", vähesel määral real "Kaubad, toore, materjal ja teenused".

Autor näeb võimalust kulumühmadest vähendada mitmesuguste tegevuskulude all reklaamikulusid, kuna pärast jõulist laienemist uutele turgudele, peaks seal tekkima stabiilsus või on mõttekas sealt turult lahkuda, et mitte tekitada ebavajalikke lisakulutusi. Autor teeb ettepaneku tegeleda turgude kasumlikkuse uurimisega, et vähendada tegevuskulusid.

2.2. Bilansi analüüs

Bilanss on raamatupidamisaruanne, mis kajastab teatud kuupäeva seisuga raamatupidamiskohustuslase finantsseisundit (vara, kohustusi ja omakapitali) (Raamatupidamise seadus § 18 lg 1). Bilanss annab ülevaate, millises majanduslikus olukorras ettevõtte oma eelneva tegevuse tulemusena on. Bilansi aktiva osa kajastab ettevõtte varasid, milleks on põhivarad ja käibevarad, bilansi passiva osa aga ettevõtte kohustusi, mis jagunevad lühiajalisteks ja pikaajalisteks.

Järgnevalt vaadatakse lähemalt bilansi passivat. Jooniselt 4 on näha, et passivast valdava osa moodustab omakapital. Omakapitali osakaal on aastast aastasse suurenenud. Aastal 2014 oli osakaal 46% ning aastaks 2019 oli see 60%. See on toimunud pikaajaliste kohustiste vähendamise arvelt: aastal 2014 oli laenukohustised 300 000 eurot ja aastal 2015 oli laenukohustis 200 000 eurot. Need laenud on 100% tagasimakstud ning aastaks 2016 enam laenukohustisi pole.



Joonis 4. Kohustiste ja omakapitali osatähtsused kogupassivas

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 6

Lühiajaliste kohustiste all on suurenenud võlad ja ettemaksud, 2018. aastal oli absoluutjuurdekasv 6 3030 406 eurot, millest valdava osa moodustab võlad tarnijatele 6 459 116 eurot (vt lisa 7).

Lühiajalised kohustised on pidevalt tõusnud, kuna ettevõtte tegeles agressiivselt laienemisega uutele turgudele ning seega suureneb ka tarnijate ring ning tarnijatele makstavad summad. 2016. aastat võrreldes 2017. aastaga tõusis omakapital 1 180 916 eurolt 18 984 990 euroni. Selle põhjustas osakapitali nimiväärtuses tõus, ülekursi (emiteeritud osakapitali) muutus 1 990 239 eurolt 31 804 609 euroni ja aruandeaasta kahjumi tõus -49 367 eurolt -11 413 741 euroni. 2017. aastal suurendati osakapitali 466 211 osa võrra summas 262 730 eurot ja ülekursiga 29 814 370 eurot, kokku 30 277 100 eurot. Osakapitali suurendamise eest tasuti rahalise sissemaksega 30 002 500 eurot ja mitterahalise sissemaksega nõude tasaarveldamise teel summas 274 600 eurot. 2019. aasta lõpuks jõuti omakapitalis 36 784 309 euroni ja lühiajaliste kohustiste osa 24 381 290 euroni. Lühiajalised kohustised on pidevalt tõusnud, kuna ettevõtte tegeles agressiivselt laienemisega uutele turgudele ning seega suureneb ka tarnijate ring ning tarnijatele makstavad summad. Kõik osakapitali suurendamised on seotud täiendavate investeeringute kaasamisega. See tähendab, et ettevõtte on iga-aastaselt suutnud kaasata täiendavaid investeeringuid (välja arvatud 2016. aasta).

Omakapitali vertikaalanalüüsis (vt tabel 4) on näha, et omakapitalist moodustab valdava osa ülekurs. Ülekursi kasv on tingitud iga-aastasest osakapitali suurendamisest.

Tabel 4. Omakapitali kirjete osatähtsus kokku omakapitalist

Kirje	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Osakapital nimiväärtuses	1%	0%	0%	2%	1%	62%
Registreerimata osakapital	175%	0%	0%	0%	0%	0%
Ülekurs	19%	205%	169%	168%	258%	463%
Muud reservid	0%	0%	0%	0%	2%	8%
Realiseerimata kursivahed	0%	0%	0%	0%	-1%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	10%	-30%	-65%	-10%	-29%	-201%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-103%	-76%	-4%	-60%	-131%	-232%
Kokku emattevõtja aktsionäridele või osanikele kuuluv omakapital	102%	100%	100%	100%	100%	100%
Vähemusosalus	-2%	0%	0%	0%	0%	0%
Kokku omakapital	100%	100%	100%	100%	100%	100%

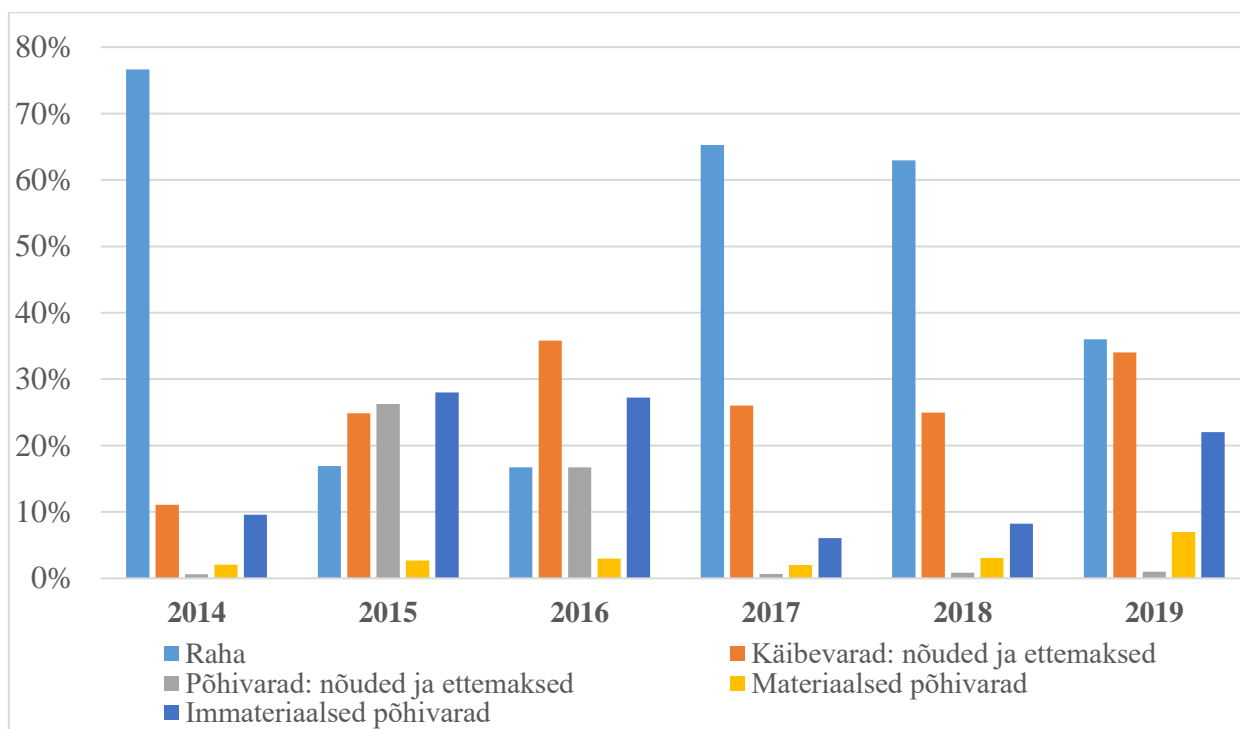
Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 2

2019. aastal suurendati osakapitali kahes osas kokku 22 098 005 osa võrra summas 22 098 005 eurot. Sellest fondiemissiooni kaudu suurendati osakapitali 20 619 105 osa võrra summas 20 619 105 eurot ning uute osade emiteerimise teel 1 478 900 osa võrra summas 1 478 900 eurot ja ülekursiga 72 322 048 eurot, kokku 73 800 948 eurot. Osakapitali suurendamise eest uute osade emiteerimisel tasuti rahalise sissemaksega 73 800 948 eurot. Osakapitali suurendamine on seotud juulis 2019 ettevõtte väljakuulutatud C-seeria finantseerimisringiga, kus kaasati rahvusvaheliselt tunnustatud investoreid.

2019. aastal kasvasid muud reservid 2 867 864 euron. Selle põhjuseks on väljastatud optioonid. Ettevõttes on kasutuses alates 2018. aastast optiooniprogramm, mille alusel väljastatakse töötajatele optioone. Optiooniprogrammi eesmärgiks on ettevõtte töötajate motiveerimine osanikeks kaasamise kaudu, et tagada majandustulemuste paranemine ning võimaldada töötajatel saada kasu oma töö tulemusel osade väärtuse suurenemisest. Osakute eest töötajate poolt ettevõttele osutatud teenuste (tööpanuse) õiglase väärtus kajastatakse kuluna kasumiaruande ning omakapitalis kirjel "Ülekurs" omandi üleandmisperioodi jooksul (optiooni väljaandmisest kuni konverteerimisperioodi alguseni). (Bolt Technology OÜ ... 2019, 13)

Immateriaalse põhivarana kajastatakse omavalmistatud tarkvara soetusmaksumus. Soetusmaksumusse kapitaliseeritakse lisaks ostetud teenustele ettevõtte tarkvaraarendajate tööjõukulud lähtudes arendajate tööaja osakaalust, mis kulub tarkvara arendamiseks (Bolt Technology OÜ ... 2019, 12). Sellest võib ka tingitud olla immateriaalsete varade kasv, kuna ettevõtte töötajate arv pidevalt kasvab (vt joonis 3) ning sellega seoses kasvab ka immateriaalsele varale lisaks ka tarkvaraarendajate tööjõukulud.

Jooniselt 5 bilansi aktivat analüüsidest on näha, et varadest moodustavad valdava osa käibevarad (raha, nõuded ja ettemaksed) ning väikese osa põhivarad. Raha moodustab enamiku varadest, kuna kaasatakse palju investoreid ning raha on laekunud osade emiteerimisest. Olulise osa varadest moodustavad ka lühiajalised nõuded ja ettemaksed.



Joonis 5. Aktivakirjete struktuurianalüüs

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 6

2019. aastal on raha osakaal varadest langenud ning kasvanud on käibevarad ja immateriaalse põhivarad. Nõuded ostajate vastu on kasvanud ostjatelt laekumata arvete näol.

Bilansi analüüsist selgus, et ettevõtte varadest moodustavad viimasel kahel aastal enamuse käibevarad (raha, nõuded ja ettemaksed) ning väikese osa põhivarad. Raha moodustab enamiku varadest, kuna kaasatakse palju investoreid ning raha on laekunud osade emiteerimisest.

Bilansi passiva poole moodustab viimastel analüüsitavatel aastatel üle kolmveerandi omakapital ning ülejäänud osa kohustised. Ettevõttel viimasel kolmel aastal pikaajalisi kohustisi pole olnud. Omakapitalis olevat kahjumit katab ülekurs, mis on saadud iga-aastaselt osakute emiteerimisest üle nimiväärtuse. Autor teeb ettepaneku kasutada tegevuse finantseerimiseks ka laenukapitali, kuna investorite kaasamine pikas perspektiivis võib tähendada kalli kapitali kasutamist.

2.3. Rahakäibe aruande analüüs

Rahakäibe aruandest saab ülevaate sellest, kuidas mingil perioodil raha teeniti, seda kasutati ja kuidas rahavoog on perioodi jooksul muutunud. Rahakäibe aruanne on kassapõhine täiendus bilansile ja kasumiaruandele.

Rahakäibe aruanne annab informatsiooni, mis võimaldab kasutajatel hinnata muutusi majandusüksuse netovaras, kapitalistruktuuris ning võimet mõjutada rahavoogude summasid ja ajastust, et kohaneda muutuvate tingimuste ja võimalustega. Rahakäivet käsitlev informatsioon on kasulik majandusüksuse raha ja raha ekvivalentide teenimise hindamiseks ning see võimaldab kasutajatel töötada välja eri majandusüksuste tulevaste rahavoogude nüüdisväärtuse hindamise ja võrdlemise mudelid. Samuti parandab see erinevate majandusüksuste põhitegevuse tulemuste võrreldavust, kuna sellega kõrvaldatakse ühesugustele tehingutele ja sündmustele rakendatavate erinevate arvestuslike käsitluste kasutamise mõju. (EK määrus 1126/2008 IAS 7)

Rahakäibe aruanne on saanud üheks olulisemaks finantsaruandeks bilansi ja kasumiaruande kõrval. Strateegilised otsused sõltuvad suuresti finantsinformatsioonist - täpsemalt rahavoogudest ja tuludest (Chang *et al.* 2000). Rahakäibe aruanne võimaldab juhtidel, analüütikutel, laenuandjatel ja investeerimispankuritel põhjalikke selgitusi muudatustest, mis toimusid kindlal perioodil ettevõtte raha jääkides. Juhtkond võib kasutada rahakäibe aruannet, et määrata dividendipoliitikat, suutlikus tekitada tulevikusraha ja investeerimise ja finantseerimise strateegia jaoks. Kreditorid ja investorid võivad kasutada rahakäibe aruannet, et teada saada ettevõtte võimekusest maksta dividende, ettevõtte võimekusest maksta kohustisi rahavoogudega põhitegevusest ja võrrelda rahavooge põhitegevusest rahavoogudega finantseerimistegevusest. (Gibson 2001, 358)

Kuigi rahakäibe andmete analüüs on tekkepõhiste andmete analüüsi kõrval keerulisem, siis aitab see mõista paremini ettevõtte toimimise efektiivsust.

Mitmed uuringud on näidanud, et tulude prognoosimise võimet kasvavatavate tulude ja toimivate rahavoogude koondamine suurendab kasumi prognoosimise võimet (Barth *et al.* 2001).

Ettevõtte rahakäibe aruande kolme rahavoo analüüs annab hea ülevaate ettevõtte tegevusest. Kui ettevõttel on negatiivne rahavoog põhitegevusest kuid positiivne rahavoog finantseerimistegevusest (tegevust finantseeritakse suures osas välise finantseerimisega), võib

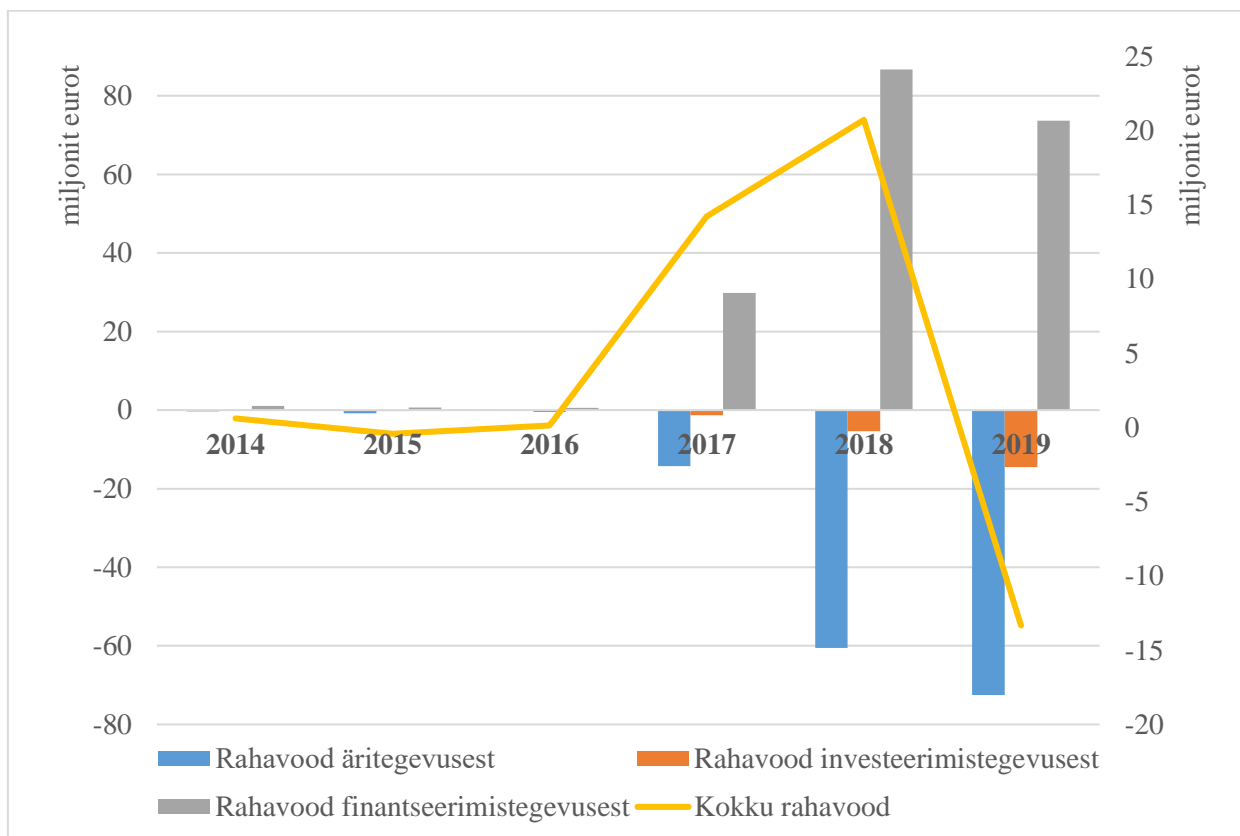
tegemist olla noore ja kiiresti kasvava ettevõttega. Ettevõtte kasvades võiks väline finantseerimine hakata vähenema. Tüüpiline küps ettevõtte teenib raha põhitegevusest ja reinvesteerib selle osaliselt või täielikult ettevõttesse tagasi. Seetõttu on rahavood äritegevusest positiivsed ja rahavood investeerimistegevusest negatiivsed. Kui ettevõtte jõuab küpsusfaasi otsib ta vähem finantseerimist väljaspoolt ja võib vähendada raha sõltuvust välisest rahastamisest (nt laenude tagasimaksmine). Sel juhul on küpsusfaasi ettevõttel ka finantseerimistegevuse rahavood negatiivsed. Finantsraskustele ettevõttes võib viidata kui kõik kolm rahavoogu on negatiivsed – nii rahavood äritegevusest, investeerimistegevusest kui finantseerimistegevusest. (Fabozzi, Drake 2009, 90-91)

Analüüsitavate perioodide jooksul on ettevõtte kogurahavoog tõusnud viimased kaks aastat, kogurahavoog oli negatiivne 2015. aastal ning 2016. aastal oli see madalam kui näiteks 2014. aastal.

2015. aastal oli kogurahavoog negatiivne sellepärast, et ärikahjum oli 804 111 eurot ning osade emiteerimisest laekus ainult 450 000 eurot, 2014. aastal olid vastavad näitajad: ärikahjum 395 109 eurot ning osade emiteerimisest laekus 730 000 eurot.

Rahajäägi muutus investeerimistegevusest on kõikidel aastatel olnud negatiivne (vt joonis 6). Iga aastaga on suurenenud tasumised materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel: 2014. aastal oli tasumised 92 400 eurot ja 2019. aastal 14 460 6247 eurot. Bilansi horisontaalanalüüsisist selgus, et põhivarad olid 2018. aastal kasvanud 246% ehk 4 803 891 eurot võrreldes 2017. aastaga. Põhivarade kasvust moodustasid immateriaalsed põhivarad 3 221 140 eurot. Kasumiaruande analüüsisist selgus, et 2018. aastal on kulude vähendusena kajastatud real „kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivarade valmistamisel“ 3 529 005 eurot. «Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivara valmistamisel» – materjalid ja teenused, mida on kasutatud põhivara valmistamiseks ning mis on kajastatud mõnel teisel kasumiaruande kirjel kuluna, kajastatakse sellel kirjel kulude vähendusena (“negatiivse kuluna”). (RTJ 2)

Raha puhaskäive finantseerimistegevusest (vt joonis 6) on olnud positiivne kõikidel analüüsitavatel aastatel. Suurim kasv on järjekordselt 2017. ja 2018. aastal: 2017. aastal 29 818 701 eurot ja 2018. aastal 86 685 578 eurot. See on tingitud laekunud osade emiteerimisest: 2017. aastal laekus 30 miljonit eurot ja 2018. aastal 87 miljonit eurot. Selle järelalusena võib öelda, et ettevõtte rahastab oma tegevust täiendava kapitali kaasamisega osakute emiteerimisel. Positiivseks võib lugeda, et ettevõtte ei rahasta oma tegevust erinevate laenudega.



Joonis 6. Rahakäibe aruannete struktuur aastatel 2014–2018

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 3

Rahavood äritegevusest on olnud negatiivsed kõikidel aastatel, välja arvatud 2016. aastal, kui ärikahjum oli kõige väiksem (vt tabel 5). Negatiivsed rahavood äritegevusest on suurenenud iga-aastaselt, kuna ärikahjum suureneb igal aastal. Igal aastal suurenevad ka äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus: 2014. aastal -89 757 eurot ja 2019. aastal -6 925 185 eurot. Kõige suurem muutus toimus võrreldes eelneva aastaga 2017: aastal 2016 oli äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus -412 793 ja 2017. aastal oli see -5 422 313 eurot. Põhjuse sellisele hüppelisele kasvule võib leida 2017. majandusaasta aruandest – sõltumatu vandeaudiitori aruandes on märkusega arvamuse alus, milles on alusena selgitatud, et kontserni konsolideeritud bilansis ja

emaettevõtte eraldiseisvas bilansis kajastuvad seisuga 31. detsember 2017 nõuded summas 3,2 miljonit eurot. Ettevõtte kiire kasvuperioodil on ettevõtte poolt kasutatav raamatupidamistarkvara olnud pidevas arengus, mistõttu ei olnud võimalik aruande koostamise faasis usaldusväärset nõudeid vanuse järgi rühmitada ning hinnata nõuete võimalikku väärtuse langust. Audiitorite poolt kasutatavad muud praktilised auditiprotseduurid ei võimaldanud saada piisavat kindlust nõuete korrigeeritud soetusmaksumuse osas 31. detsembri 2017 seisuga. Bilansis seisuga 31. detsember 2017 kajastatud nõuete saldo mõjutab 31. detsembril 2017 lõppenud majandusaasta tegevuse tulemust ning rahavoogusid. (Taxify OÜ...2017, 31)

Nõuetest suurema osa moodustavad ostjatelt laekumata arved. Kuna audiitori märkusele oli välja toodud, et nõudeid ei ole majandusaasta aruandes jaotatud järelejäänud tähtaja järgi, on need kõik rühmitatud laekumisperioodiga 12 kuud. Seega on keeruline välja selgitada, kui paljud nendest nõuetest võivad olla pikaajalised ning kuidas see mõjutab ettevõtte rahavoogusid tuleviku perspektiivis. 2018. majandusaasta aruandes pole sarnast audiitori märkust ning kõik nõuded peaksid realiseeruma 12 kuu jooksul. Nõuete laekumine võib ettevõtte rahavoogudele järgmise aasta jooksul positiivselt mõjuda.

Tabel 5. Rahakäibe aruande põhikirjed aastatel 2014-2019 (eurodes)

Kirje	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Rahavood äritegevusest	-352 895	-800 591	39 261	-14 287 432	-60 555 151	-72 501 689
Rahavood investeerimistegevusest	-52 600	-276 501	-473 372	-1 314 866	-5 399 165	-14 460 627
Rahavood finantseerimistegevusest	1 025 000	650 000	570 000	29 818 701	86 685 578	73 633 401
Kokku rahavood	619 505	-427 092	135 889	14 216 403	20 731 262	-13 328 915

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 3

Kokkuvõtlikult võib öelda, et ettevõtte äritegevuse rahavood on olnud negatiivsed, investeerimistegevuse rahavood negatiivsed ning finantseerimistegevuse rahavood positiivsed-sellises olukorras kaasatakse kapitali. Probleeme on põhitegevusest tuleva rahaga, kuid siiski saadakse täiendavaid investeeringuid. Investeerimistegevus annabki enamasti negatiivsed rahavood, eriti kasvavate ettevõtete puhul.

Kui nii äritegevuse kui investeerimistegevuse rahavood on negatiivsed, saab neid katta üksnes finantseerimistegevuse positiivsete rahavoogudega. Antud juhul on tegemist mitte laenukapitali, vaid omakapitali tõusuga uute investorite kaasamisel. Rahakäibe aruande analüüsist saab välja lugeda, et ettevõttel ei oleks ilma täiendavate investeeringuteta raha põhitegevuseks.

2.4. Suhtarvuanalüüs

Suhteanalüüs pakub investoritele tööriistu ettevõtte finantsaruannete analüüsimiseks, kuna see on seotud riski, tasuvuse (kasumlikkuse), maksevõimega ja ettevõtte toimimisega. Investorid kasutavad tavaliselt suhtarvuid ettevõtete hindamiseks ja võrdluste tegemiseks valdkonna ettevõtete vahel. Suhteanalüüs lihtsustab mitme ettevõtte finantsaruannete võrdlemise protsessi. Kasutatakse viit põhitüüpi finantsuhtarve (Gibson 2001, 162):

- likviidsussuhtarvud
- kapitali struktuuri suhtarvud
- toimimissuhtarvud
- rentablussuhtarvud
- aktsiate väärtusnäitajad

Likviidsussuhtarvud näitavad ettevõtte võimet täita oma lühiajalisi kohustisi. Likviidsussuhtarvud võrdlevad kõige kiiremini realiseeritavad varasid potentsiaalsete tasumisele kuuluvate kohustistega.

Likviidsussuhtarvud võrdlevad ettevõtte kõige likviidsemad varasid potentsiaalsete tasumisele kuuluvate kohustistega. Likviidsussuhtarvud aitavad kiiresti hinnata, kui likviidne on ettevõtte ning kas ja kuidas ettevõtte tuleb toime oma lühiajaliste kohustiste tasumisega. (Boronenkova *et al.* 2019)

Lühiajalise võlgnevuse kattekordajaga hinnatakse ettevõtte üldist likviidsuspositsiooni, võttes arvesse käibevarasid ja lühiajalisi kohustisi. Lühiajalist kattekordaja näitajat peetakse heaks, kui suhtarv on vahemikus 1,5–2. Kui ettevõtte lühiajalise võlgnevuse kattekordaja jääb sinna vahemikku, siis näitab see head lühiajalist finantsseisundit. Kui lühiajalised võlgnevused ületavad käibevara (kattekordaja on alla 1), võib ettevõttel esineda raskusi lühiajaliste kohustiste täitmisega. Liiga suur lühiajaline kordaja võib tähendada, et ettevõtte ei kasuta oma käibevara tõhusalt. Samuti võib see näidata probleeme käibekapitali haldamisega. Väike väärtus (alla 1) näitab, et lühiajaliste kohustiste täitmine võib olla raskendatud. Kuid väike väärtus ei ole siiski kriitiline probleem. Näiteks kui organisatsiooni pikaajalised väljavaated on head, saab vahel lühiajalisi kohustisi katta pikemaajaliste investeeringute arvelt. (Cagle *et al.* 2013)

Analüüsides likviidsussuhtarve (vt tabel 6) on näha, et ettevõtte lühivõlgade üldine kattekordaja on olnud alati üle 1. Kõige madalam oli see aastal 2016 1,43 korda ning kõige kõrgem aastal 2017

olles 6,03 korda. See tähendab, et 1 euro lühiajaliste kohustiste kohta oli ettevõttel 6,03 eurot käibevarasid. 2016. aastal ei kaasatud investoreid ega lisakapitali ning 2017. aastal kaasas ettevõtte maailma suurima sõidujagamise platvormi Didi käest strateegilise investeringu ettevõtte laiendamise kiirendamiseks. Kuigi liiga suur lühiajaline kordaja võib tähendada, et ettevõtte ei kasuta oma käibevara tõhusalt, siis hetkel seda riskiks ei saa pidada, kuna suur käibekapital on soetud iga-aastaste investeringute kaasamisega.

Tabel 6. Likviidsussuhtarvud

Näitaja	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja (korda)	5,34	3,63	1,43	6,03	5,06	1,75
Kiire maksevalmiduse kordaja (korda)	5,30	1,35	0,97	5,98	5,01	1,72

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 9

Kiire maksevalmiduse kordaja leidmiseks eemaldatakse varud ja ettemaksed käibevaradest. Kiire maksevalmiduse kordaja puhul jäetakse lisaks varudele välja ka ettemaksed, sest neid ei saa muuta rahaks ning nendega ei ole võimalik tasuda lühiajaliste kohustiste eest. Näitajat loetakse heaks, kui see on minimaalselt 1 (Gibson 2001, 208-209). Bolt Technology OÜ-l on need näitajad olnud alati üle ühe, välja arvatud 2016. aastal, kui see oli 0,97. Liiga kõrge väärtus näitab omakorda rahaliste vahendite ebaefektiivset kasutamist. Kui nagu ka lühivõlgade üldise kattekordaja järgi saab öelda, et ettevõtte ei kasuta oma rahalisi vahendeid ebaefektiivselt, vaid on kaasanud investeringuid.

Kapitali struktuuri suhtarvud näitavad, kui suures ulatuses ettevõtte kasutab tegevuse finantseerimiseks võõrkapitali ehk laenukapitali. Ettevõtte võib oma tegevust rahastada omakapitali või võõrkapitaliga. Peamised võõrkapitaliga finantseerimiseallikad on laen, liising, võlakirjaemissioonid ja peamised omakapitaliga finantseerimiseallikad on omavahendid, eelmiste perioodide jaotamata kasum ja investorite kaasamine. Finantseerimisvõimaluste vahel valiku tegemisel on oluline alati kapitali hind. Omakapitali peetakse üldjuhul alati kallimaks kui võõrkapitali, kuigi seadusest tulenevalt ei ole võimalik kogu tegevust rahastada ainult võõrkapitaliga. (Fabozzi, Drake 2009, 375-378, 397-402)

Võlakordaja näitab, kui suurt osa ettevõtte varadest finantseeritakse laenudega. Näitaja ei tohiks olla suurem kui 0,7-0,8, sest siis on ettevõtte liialt sõltuv võõrkapitalist ning see võib kreditoridele

mõjuda ohumärgina (Gibson 2001, 213). Liiga kõrge võlakordajaga võib kaasneda oht, et ettevõtte ei ole suuteline kreditoridele tasuma. Bolt Technology OÜ-l jääb võlakordaja vahemikku 0,17 kuni 0,54 (vt tabel 7). Alustamisaastatel see oli kõrgem, sest 2014. aastal oli laenukohustis 300 000 eurot ja 2015. aastal oli see 200 000 eurot. Järgnevatel aastatel enam laenukohustisi ei olnud.

Intressikulude kattekordaja mõõdab mitu korda ettevõtte kasum enne tulumaksustamist (koos intressikuluga) suudab katta intressimakseid. Kõrgem intressikulude kattekordaja näitab suuremat intressikulude maksevõimet. See pakub kindlustunnet, et ettevõtte tuleb toime intressikulude tasumisega. Intressikulude kattekordaja võiks olla kõrgem kui 1. Kui näitaja on alla 1, võib ettevõttel tekkida probleeme intresside tasumisega. (Henry *et al.* 2011, 306)

Intressikulusid Bolt Technology OÜ-l 2014, 2018 ja 2019. aastal polnud ning aastatel 2015-2017 on kordaja olnud alati üle ühe.

Tabel 7. Kapitali struktuuri suhtarvud

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Võlakordaja (korda)	0,54	0,31	0,37	0,15	0,17	0,40
Omakapitali võlasiduvus (korda)	1,15	0,45	0,58	0,18	0,21	0,66
Intressikulude kattekordaja (korda)	-	73,96	3,68	225,49	-	-

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 9

Tasuvussuhtarvud on finantsmõõdikud, mida analüütikud ja investorid kasutavad, et mõõta ja hinnata ettevõtte võimet teenida kasumit tulude, varade, tegevuskulude ja omakapitali suhtes kindla ajavahemiku jooksul. Need näitavad, kui hästi kasutab ettevõtte oma vara aktsinäridele (osanikele) kasumi ja väärtuse tootmiseks. (Gibson 2001, 285)

Tasuvusnäitajate puhul soovitakse, et need oleksid positiivsed ning mida kõrgemad need näitajad on, seda paremaks olukorda peetakse. Bolt Technology OÜ-l on kõik arvutatud (vt tabel 8) tasuvussuhtarvud negatiivsed. See tähendab, et ettevõtte kulutab rohkem kui teenib. Perioodil 2014–2016 on tasuvussuhtarvud kasvanud, kuid see on sellepärast, et 2016. aastal ei kaasatud investeeringuid ning võrreldavate perioodide 2014–2019 jooksul selletõttu ka kõige väiksem kahjum. Pärast 2016. aastat on tasuvussuhtarvud jälle langenud, kuna on kaasatud investeeringuid.

Tabel 8. Tasuvussuhtarvud

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Vara puhasrentaablus (%)	-48,83	-59,09	-3,39	-94,17	-155,02	-145,66
Omakapitali puhasrentaablus (%)	-105,03	-99,89	-5,19	-113,21	-186,18	-205,54
Müügikäibe ärirentaablus (%)	-272,99	-89,07	-1,27	-53,73	-75,77	-57,21
Müügitulu puhasrentaablus (%)	-272,99	-89,89	-1,77	-54,1	-76,04	-57,46

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 9

Toimimissuhtarvud näitavad, kui efektiivselt kasutatakse ettevõttes varasid müügitulu genereerimiseks. Mida suurem on näitaja, seda efektiivsemalt ettevõtte varasid kasutab. (Gibson 2001, 287–288) Need suhtarvud kajastavad kapitali ja pikemaajaliste varade juhtimise tõhusust. Tõhusesel on otsene mõju likviidsusele (ettevõtte võimele täita oma lühiajalisi kohustusi, seega on need suhtarvud kasulikud ka likviidsuse hindamisel. Toimimissuhtarvude arvutamisel kasutatakse bilansikirjete keskmisi, vältimaks liiga suuri hälbeid. (Henry *et al.* 2011, 293–296)

Põhivara tulusiduvus on kasvanud 1,46 korralt 2014. aastal 7,99 korra peale 2019. aastal. See tähendab, et iga põhivarasse investeeritud euro pealt teeniti müügitulu 7,99 eurot. See näitab, et kolmel viimasel analüüsitaval aastal on põhivara kasutamise efektiivsus tõusnud müügitulu teenimisel. Samamoodi on varade kasutamise efektiivsus müügitulu teenimisel kasvanud. Varade tulusiduvus on kasvanud 0,18 korra pealt 2014. aastal 2,53 korra peale 2019. aastal. Nendest näitajatest saab teha positiivseid järeldusi – ettevõtte müügitulu kasvades 1024 korda (2019. aastal võrreldes 2014. aastaga) kasvas vara vaid 75 korda. Juhtkond suutis saavutada müügitulu kasvu suhteliselt tagasihoidliku varade kasvuga, mis tõi kaasa põhivara tulusiduvuse ja vara tulusiduvuse kasvu.

Tabel 9. Toimimissuhtarvud

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Põhivara tulusiduvus (korda aastas)	1,46	1,00	3,14	10,82	11,8	7,99
Vara tulusiduvus (korda aastas)	0,18	0,66	1,91	1,74	2,04	2,53

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 9

Erinevad suhtarvude kategooriad pakuvad huvi eri osapooltele ning on vajalikud erinevate otsuste langetamiseks. Likviidsussuhtarvudest ja kapitali struktuuri suhtarvudest on huvitatud peamiselt

laenuandjad, finantsasutused ning tarnijad. Toimimissuhtarvud võiksid huvitada peamiselt juhtkonda. Töötajate huvides on ettevõtte jätkusuutlikkus. Tasuvussuhtarvud ja aktsiate väärtusnäitajad huvitavad peamiselt ettevõtte praeguseid ja tulevaseid aktsionäre.

2.5. Pankrotiohu analüüs

Teadlaste ja praktikute seas on olnud viimase viie aastakümne jooksul oluline uurimisteema, miks ja millal ettevõtted ebaõnnestuvad või pankrotti lähevad. Pankrot mõjutab tervet ettevõtet kui ka neid, kes sellega seotud on – näiteks investoreid, juhte, töötajaid kui ka tarnijaid. Seetõttu on kompaktse ja täpse pankrotiennustusmudeli olemasolu suurte kahjude vältimiseks oluline.

Üks tuntumaid ja enim kasutatud mudeleid jätkusuutlikuse ja pankrotiohu hindamisel on E. Altmani mitmemõõtmelist diskriminantanalüüsi kasutades välja töötatud Z-skoor pankrotiohu mudel, mida hakati kasutama 1968. aastal. See oli mõeldud kasutamiseks tootmisettevõtetele. (Henry *et al.* 2011, 328)

Autor otsustas kasutada E. Altmani Z-skoori mudelit, mida uuendati 1995. aastal ning mida kasutatakse mitte-tootmisettevõtete jaoks. Sellest valemist eemaldati näitaja X_5 .

$$Z = 6,56 \times X_1 + 3,26 \times X_2 + 6,72 \times X_3 + 1,05 \times X_4 \quad (1)$$

kus

X_1 – puhaskäibekapital / vara kokku,

X_2 – jaotamata kasum / vara kokku,

X_3 – EBIT / vara kokku,

X_4 – omakapitali bilansiline väärtus / kohustised.

Kui Z väärtus on suurem kui 2,60, siis on ettevõtte nn ohtutus tsoonis ning pankrotiohtu pole ette näha. Kui Z-skoor jääb vahemikku 1,11–2,6, siis asub ettevõtte nii-öelda hallis tsoonis. See tähendab, et on risk pankrotiks. Kui saadud tulemus on alla 1,1, siis tähendab see, et ettevõtte finantsolukord on halvas seisus ning ettevõtte võib lähitulevikus pankrotti minna. (Altman 2000)

Z-skoori arvutuste tulemustest (vt tabel 10) selgub, et aastatel 2014, 2016 ja 2018 asub ettevõtte pankrotimudelil hallil alal.

Tabel 10. Altmani Z-skoori näitajate arvutused

Näitajad	2014	2015	2016	2017	2018	2019
$6,56 \times X_1$	4,68	1,99	1,03	4,99	4,63	1,95
$3,26 \times X_2$	0,16	-0,67	-1,33	-0,27	-0,78	-3,94
$6,72 \times X_3$	-3,28	-3,49	-0,13	-3,41	-7,27	-9,32
$1,05 \times X_4$	0,91	2,33	1,80	5,88	4,99	1,58
Z	2,46	0,16	1,37	7,20	1,57	-9,72

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1, 2 ja 10

Aastal 2015 ja 2019 asub punases alas, ehk saadud arvutuse tulemus on alla 1,1, mis tähendab, et finantsolukord on halvas seisus. Aastal 2017 saadud tulemus on 7,20 ehk panktoriohtu pole ette näha. X_2 ja X_3 väärtused on olnud kõikidel aastatel negatiivsed (va X_2 2014. aastal). X_2 väärtused on negatiivsed, sest jaotamata kasum on olnud negatiivne kõikidel aastatel ning ärikasum on olnud kõikidel aastatel negatiivne. Sellele vaatamata on olnud ainult kahel aastal arvutuse tulemus alla 1,1 ehk halvas olukorras. See on selletõttu, et X_4 näitajad on suhteliselt kõrged. Kohustiste osakaal omakapitalist on väga väikene, see tähendab, et ettevõttel on kapitali palju ning laene/muid kohustisi vähe. See on tingitud investorite kaasamisest.

2.6. Majandusliku jätkusuutliku kasvu hindamine

Majandusliku jätkusuutlikkuse määratlused on erinevad sõltuvalt lähenemisviisist. Sisemises lähenemisviisis tõlgendatakse majanduslikku jätkusuutlikkust kas väga nõrga või nõrga jätkusuutlikkuse vaatenurgast. Esimene rõhutab, kuidas organisatsioonid püsivad äris, vaadeldes ettevõtete käibe ja maine probleeme ning pidades neid majanduse jätkusuutlikkuse keskmeks (Doane ja MacGillivray 2001). Viimane seob kontseptsiooni tootlikkuse efektiivsuse ja majanduskasvuga (Foladori 2005).

Majanduslik jätkusuutlikkus tähendab ettevõtte kasvu ja selle kasvu jätkusuutlikkust (Chang 2012). Tihti arvatakse, et suurem kasvutempo on parem. Liigne kasv on aga ärile kahjulik. See võib põhjustada ettevõtetele finantsraskusi, näiteks märkimisväärselt kõrgeid kulusid, millest

tulenevad rahalised kahjud ja võlakooormuse kasv. Liiga kõrge kasvutempo võib viia ka turuosa vähenemiseni ja isegi pankrotini. Kasv on kasulik ainult teatud tasemeni. Sellest tasemest kõrgemal pole see ettevõttele kasulik. Jätkusuutlikku kasvu võib nimetada võimeks hõlbustada tasakaalu ja jätkusuutlikku laienemist ning see aitab lisaks ellujäämisele hoida ka konkurentsivõimet. Iga ettevõtte seab sageli eesmärgiks jätkusuutliku kasvu. Nende eesmärkide saavutamise võib parandada ettevõtte finantsseisundit või suurendada ettevõtte finantsraskusi ning surve nõuab muutusi tegevus- ja/või finantspoliitikas. See on kaasaegses finantsjuhtimise kontekstis praktiliselt rakendatav kontseptsioon, mida saab kasutada ettevõtte strateegilises planeerimisel. (Foneska *et al.* 2012)

Kui ettevõtte müügitulude kasv on kõrgem kui jätkusuutlik kasv, ei suuda ettevõtted sellistes tingimustes täita oma finantsilisi eesmärke. Kui ettevõtte tegelik kasvumäär on alla jätkusuutliku kasvu määra, tähendab et ettevõttel on küllaldaselt kapitali investeerimistegevusteks, kuid ettevõtte ei oska oma potentsiaale rakendada kasu saamiseks. (Amouzesh *et al.* 2011)

Jätkusuutlikku kasvu määra määratletakse kui maksimaalset kasvutempot, millega ettevõtte saab kasvatada tulusid ilma oma finantsressursse ammendamata (ilma uute kohustiste võtmisega) (Higgins 2007). Seda peetakse väärtuslikuks, kuna ühendab ettevõtte tegevuse (kasumimarginaal ja varade tõhusus) ning finantsilised (kapitali struktuur ja hoidmise suhe) elemendid üheks mõõdikuks (Manaf *et al.* 2018).

Kiire kasvu finantseerimiseks saavad ettevõtted kasvatada oma tegevuse efektiivsust, parandada varade käibekiirust ning ettevõtte väliselt täiendava kapitali kaasamisega - laen või täiendav aktsiaemissioon (De Wet 2004).

Jätkusuutlik majanduskasv on tähtis tänu ettevõtte väärtuse kasvamiseks üheks terviklikuks meetmeks, ühendades ettevõtte tegevuse (kasumimarginaal ja varade tõhusus) ja finantsvaldkonna (kapitali struktuuri ja hoidmise suhe) (Jagadish 2011).

Majanduslikult jätkusuutliku kasvu hindamiseks kasutatakse jätkukasvu mudelit.

Allpool on R. C. Higginsi valem jätkusuutliku kasvu määra leidmiseks (Higgins 2007).

$$g = P \times R \times A \times T \quad (2)$$

kus

g- jätkusuutliku kasvu määr,

P- müügitulu puhasrentaablus,

R- jaotamata kasumi osakaal maksudejärgses kasumis,

A- vara käibesagedus,

T- finantsvõimendus.

Ettevõtte tegelik müügitulude juurdekasv peab olema võrdne või väiksem, kui on jätkusuutlik kasv, sest ainult siis on ettevõtte suutnud raha genereerida.

Tabel 11. R. C. Higginsi valemi näitajate arvutused

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Müügitulu puhasrentaablus %	-272,99	-89,89	-1,77	-54,10	-76,04	-57,46
Vara käibesagedus, kordades	0,18	0,66	1,91	1,74	2,04	2,53
Jaotamata kasumi osakaal puhaskasumist %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Finantsvõimendus, kordades	2,15	1,45	1,58	1,18	1,21	1,66
Jätkusuutlik kasv %	-105,69	-86,05	-5,36	-110,94	-187,73	-241,75
Tegelik kasv (müügitulude juurdekasv) %	-	321,53	356,54	657,50	277,64	86,04

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 9

Bolt Technology OÜ jätkusuutlik kasv on olnud kõikidel aastatel negatiivne (vt tabel 11), kuna kasumimarginaal on negatiivne. Negatiivne kasumimarginaal tuleneb iga-aastasest kahjumist. Tegelik müügitulude juurdekasv on olnud võrreldes eelneva aastaga alati mitmekordne. Kuna tegelik kasv ettevõttes on pidevalt üle jätkusuutliku kasvu, siis selline tegevus võib viia ettevõtte pankrotini.

Kiiresti kasvavate ettevõtete puhul, mille finantstulemuseks on esimestel ja agressiivse kasvu aastatel enamasti kahjum, ei sobi jätkusuutliku kasvu valem otseseks analüüsiks. Samas on

negatiivne kasumimarginaal ka signaaliks investoritele pikaajalisel investeerimisel. Kuna ettevõtet on pidevalt finantseeritud täiendava omakapitali kaasamise kaudu, siis tähendab see pikas perspektiivis kalli kapitali kasutamist. Samuti peaksid investorid siiski olema ettevaatlikud, sest kiiresti kasvavatel ettevõtetel on oht pankrotti kasvada.

2.7. Konkurentsianalüüs

Turumajandus põhineb konkurentsil. Ettevõtte tulemusi mõjutab ka konkurentide arv ning tegutsemine. Ettevõtted peavad pidevalt arvestama teiste organisatsioonide ja isikute käitumise ja plaanidega – nad tegutsevad spetsiifilises ettevõtluskeskkonnas. Ettevõtet ümbritseva keskkonna saab jaotada kaheks: väliskeskond ja sisekeskkond. Välises keskkonnas toimuv on ettevõtte jaoks kontrollimatu, näiteks valitsuse otsused, tehnoloogiline areng, konkurentide käitumine. Sisekeskkonna moodustavad töötajad, organisatsioonikultuur, ressursid, tingimused ja ka näiteks pakutav tootevalik. (Masterson, Pickton 2004, 58).

Suurimad sõidujagamisteenuse pakkujad on Uber Technologies, Inc., Lyft, Gett, Grab, Didi, Yandex. Järgnevalt analüüsitakse lähemalt kahte suurimat pakkujat Uber Technologies ja Lyft Inc. Autor valis konkurentsianalüüsiks need ettevõtted, kuna nende äritegevus on kõige sarnasem Bolti tegevusele ning Uber ja Lyft on oma valdkonna suurimad ettevõtted.

- Uber Technologies, Inc.:

Uber Technologies, Inc. arendab ja opereerib varalisi tehnoloogiarakendusi peamiselt Ameerika Ühendriikides, Kanadas, Ladina-Ameerikas, Euroopas, Lähis-Idas, Aafrikas ja Aasia Vaikse ookeani piirkonnas. See ühendab tarbijaid sõidujagamisteenuste sõltumatute sõiduteenuste pakkujatega, samuti ühendab tarbijaid söögivalmistamise ja kohaletoimetamise teenuse pakkuvate restoranide ja toidu kohaletoimetamise teenuse pakkujatega. Uber Technologies, Inc. pakub rentimiseks sõidukeid, toidu kohaletoimetamist (Uber Eats), pakkide kohaletoimetamist, kullereid, kaubavedusid ning partnerluse kaudu Lime'iga elektriratta ja -motorrolleri rentimist. Sõitude segmendis pakuvad nad teenuseid, mis ühendavad tarbijaid sõidujuhtidega, kes pakuvad sõitu autodega, rikšadega, mootorrattastega, väikebusside või taksodega. Söögikohtade segmendid pakuvad tarbijatele võimalust otsida ja avastada kohalikke restorane, tellida eine ja restoranis järele tulla või tellida eine. Kaubaveosegment ühendab vedajad ettevõtte platvormil saatjatega ja

võimaldab vedajatel algselt läbipaistvat hinda ja võimalust saadetist broneerida. ATG ja muude tehnoloogiaprogrammide segment tegeleb autonoomsete sõidukite ja sõidujagamistehnoloogiate ning Uber Elevate arendamise ja turustamisega. Ettevõtte oli varem tuntud kui Ubercab, Inc. ja muutis oma nime Uber Technologies, Inc.-ks 2011. aasta veebruaris. Uber Technologies, Inc. asutati 2009. aastal ja selle peakontor asub Californias San Franciscos.

Uber tegutseb üle 900 linna kogu maailmas. Uber on jagamismajanduses üks suurimaid pakkujaid ja on ka pioneer isejuhtivate autode arendamisel.

Uberil on hinnanguliselt üle 110 miljoni igakuise aktiivse kasutaja kogu maailmas. Ameerika Ühendriikides on Uberil 67% sõidujagamise turuosa ja 24% toidu kohaletoimetamise turuosa. Uber on jagamismajanduses olnud nii silmapaistev, et selle tagajärjel toimunud muutusi tööstusharudes on nimetatud uberisatsiooniks.

Sarnaselt sarnaste ettevõtetega kritiseeritakse Uberit autojuhtide kohtlemise eest sõltumatute töövõtjatena, taksoettevõtete häirimise ja liiklusummikute suurenemise pärast. Kui see oli endise tegevjuhi Travis Kalanicki juhtimisel, kritiseeriti ettevõtet mitmete ebaetiliste tavade pärast. Uber esitas dokumendid börsile minekuks samal päeval kui Lyft, 6.12.2018. (Finance Yahoo)

- Lyft, Inc.:

Lyft, Inc. on Californias San Franciscos baseeruv transpordivõrgustiku ettevõtte, mis tegutseb 640 linnas Ameerika Ühendriikides ja 9 linnas Kanadas. Firma arendab, turustab ja haldab mobiilirakendust Lyft, pakkudes autosõite, tõukerattaid ja jalgratta ühiskasutussüsteemi.

Lyftil on ka Express Drive programm, paindlik autorendiprogramm, mis ühendab autole juurdepääsu vajavaid autojuhte kolmandate osapoolte rendiautofirmadega; ja süsteem organisatsioonidele oma klientide ja töötajate transpordivajaduste haldamiseks. Lisaks integreerib see Lyfti rakendusse kolmandate isikute ühistranspordi andmed, et pakkuda sõitjatele erinevaid transpordivõimalusi; pakub erinevaid ettevõtlusprogramme, sealhulgas igakuiste sõidu krediiti igapäevaste reiside jaoks. Ettevõtte oli varem tuntud kui Zimride, Inc. ja muutis 2013. aasta aprillis oma nime Lyft, Inc.-ks. Lyft, Inc. asutati 2007. aastal ja selle peakontor asub Californias San Franciscos. Ettevõttel on täistööajaga töötajaid 4 973. Lyft läks Nasdaq börsile märts 2019. Ettevõtte väärtuseks hinnati 2018. aastal 15 miljardit dollarit. (Finance Yahoo)

Bolt Technology OÜ võrdlus konkurentidega on teostatud 2019. aasta finantsandmete järgi, mille alusel on arvatud peamised suhtarvud, mis olid kirjeldatud peatükis 1. Käesoleva töö kirjutamisel olid need näitajad viimased avalikustatud andmed.

Suhtarvud on esitatud tabelis 12.

Tabel 12. Bolt Technology OÜ suhtarvude võrdlus konkurentidega 2019. aasta andmete põhjal

Suhtarv	Bolt	Uber	Lyft
Omakapitali puhasrentaablus	-205,54%	-59,94%	-91,17%
Vara puhasrentaablus	-145,66%	-26,78%	-45,72%
Võlakordaja (korda)	0,40	0,55	0,50
Omakapitali võlasiduvus (korda)	0,66	0,96	0,14
Lühivõlgade üldine kattekordaja (korda)	1,75	3,50	1,32
Müügitulu puhasrentaablus	-57,46%	-60,13%	-71,96%
Maksevõime kordaja	1,72	2,03	1,60

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1, 2, 11 ja 12

Kõik võrreldavad ettevõtted lõpetasid 2019. aasta kahjumiga. Boltil oli omakapitali puhasrentaablus kõige madalam: -205,54%, mis näitab, et investeeritud omakapitali kasutamise efektiivsus puhaskasumi teenimiseks on väga madal. See tuleneb Bolti suurest kahjumist 2019. aastal, mis oli 84 807 981 eurot. Vara puhasrentaablus on samuti kõige madalam Boltil -145,66% ning kõige kõrgem Uberil, ehk varade kasutamise efektiivsus puhaskasumi teenimisel on väga madal. Kõige madalam võlakordaja on Boltil (0,40 korda) - ettevõtte koguvarast moodustab laenukapital väikese osa. See tähendab, et ettevõtte ei ole oma tegevuse finantseerimisel laenudest sõltuv. Kõige suurem võlakordaja on Uberil 0,55 korda, sest Uberil on kõige rohkem nii lühi- kui pikaajalisi kohustisi. Lühivõlgade üldine kattekordaja on kõige kõrgem Uberil 3,50 korda, see tähendab, et 1 euro lühiajaliste kohustiste kohta oli ettevõttel 3,50 eurot käibevara. Kõige madalam lühivõlgade üldine kattekordaja on Lyftil, milleks on 1,32 korda. Heaks peetakse näitajat kui see on vahemikus 1,5-2 korda. Müügitulu puhasrentaablus on olnud kõige kõrgem võrreldavatest ettevõtetest Boltil: -57,46%. Maksevõime kordaja on Boltil 1,72, see tähendab, et lühiajalisi kohustisi on vähe ning raha pangakontol on palju.

Omakapitali võlasiduvus peegeldab võõrkapitali kasutamisega seotud riski. Liiga kõrge võla-omakapitali suhe viitab sellele, et ettevõtte panustab liiga palju laenatud kapitalile ning on avatud erinevatele keskkonna muutustega seotud riskidele. Omakapitali võlasiduvus on kõige madalam Lyftil 0,14 ning kõige kõrgem Uberil 0,96.

Kokkuvõtlikult on tasuvuse ehk rentaabluse suhtarvud kõige madalamad Bolt Technology-l ning seda suurte kahjumite tõttu. Ettevõtte ei suuda efektiivselt oma varasid kasutada. Positiivseks Bolti

puhul võib lugeda, et ettevõttel on varadega võrreldes kohustisi vähe. Boltil on kõige kõrgem maksevõime kordaja, kuna ettevõtte kontol on raha palju.

Tabel 13. Bolt Technology OÜ rahavoogude võrdlus konkurentidega 2019. aasta andmete põhjal (miljonites)

Rahavood	Uber (USD)	Lyft (USD)	Bolt (EUR)
Rahavood äritegevusest	-4321	-105	-72
Rahavood investeerimistegevusest	-790	-1611	-14
Rahavood finantseerimistegevusest	8939	1574	73
Kokku rahavood	3828	-142	-13

Allikas: autori koostatud, aluseks Finance Yahoo

Tabelis 13 on näha, et Uberi ja Lyfti 2019. aasta äritegevuse ja investeerimise rahavood on negatiivsed ja finantseerimise rahavood on positiivsed. Rahavoogude liikumine on konkurentidel sarnane Bolti omaga. Kõik kolm võrreldavat ettevõtet rahastavad oma tegevust täiendavate investeeringute kaasamisega ning pole 2019. aasta jooksul suutnud positiivseid rahavoogusid äritegevusest saavutada.

Eelnevalt analüüsid Bolt Technology OÜ ja tema konkurentide rahavoogusid selgus, et ettevõtted finantseerivad oma tegevust erinevate investorite kaasamisega. Järgnevalt toob autor välja suurimad investorid nimetatud ettevõtetesse ning leiab ühise seose ettevõtetesse investeerijate vahel.

Bolti suurimad investorid: European Investment Bank, Daimler, Didi Chuxing, Korelya Capital, Naya Capital (vt lisa 13).

Uberi suurimad investorid: Techstars, New Enterprise Associates, Sequoia Capital, PayPal, Toyota Motor Corporation, Morgan Stanley, Goldman Sachs Investment Partners, Benchmark jt. (vt lisa 14).

Lyfti suurimad investorid: Andreessen Horowitz, Founders Fund, Mayfield Fund, Floodgate, Coatue, Fidelity Management and Research Company, CapitalG, Rakuten, fbFund, K9 Ventures, General Motors, Magna International, Icahn Enterprises (vt lisa 15).

Üheks suurimateks investeerijateks Bolti, Uberisse ja Lyfti on olnud autotootjad – näiteks General Motors Lyfti, Toyota Uberisse ja Daimler AG Bolti. Selle peamiseks põhjuseks võib-olla võidujooks autonoomsetele sõidukitele. Kui nende autode arendus saab valmis, on see suur tagasilööök autotootjatele ja sel juhul ei ole auto enam omand, vaid pigem teenus. Juba praegusel hetkel autotootjate partnerlus sõidujagamisettevõtetega lubab autotootjatel juurdepääsu kliendibaasile teenuse pakkumiseks.

Autor otsis erinevatest allikatest sarnase rahavoogude mudeliga (rahavoog äritegevusest ja investeerimistegevusest negatiivne ning rahavood finantseerimistegevusest positiivne) ettevõtteid ning leidis kokkuvõtvalt, et sõidujagamisettevõtteid (eelkõige Uberit) on võrreldud e-kaubanduse turuliidri Amazon-ga. Selle ajendil toob autor välja, mis on olnud võrdluse põhjuseks ning miks see võiks oluline olla ka Bolt Technology OÜ majandusliku jätkusuutlikuse hindamisel.

Amazon ei teeninud esimese üheksa tegutsemisaasta jooksul kordagi puhaskasumit. Amazonil kulus esimese kasumliku kvartalini jõudmiseks umbes seitse aastat ja varasemate kahjumite likvideerimiseks rohkem kui 12 aastat. Kui võrrelda sõidujagamisteenuse pakkujaid Amazoniga, vajab Amazon vähe välist rahastamist. Ettevõtte juht suutis suurema osa oma ettevõtte kasvust finantseerida positiivse rahavooga: kliendid maksavad kõigepealt Amazonile ning Amazon maksab hiljem müüjatele. Amazoni põhitegevuse rahavoog on olnud positiivne alates 2002. aastast. (Sherman 2019)

Viimastel aastatel on Amazoni äritegevuse suhtes tekkinud üha suurem kriitikalaine. See pärineb peamiselt Amazoni väljakujunenud ja pidevalt kasvavast turupositsioonist. On seatud kahtluse alla, kas Amazon on kasutanud nn röövelikku hinnakujundamist (*predatory pricing*). (Khan 2017)

EÜ artikli 82 (tänapäevane ELTL-i artikkel 102) arutlusdokumendi kohaselt defineeritakse röövellikku hinnakujundust käitumisena, kus turgu valitsev ettevõtte alandab hindu, tekitades tahtlikult kahjumit või loobudes lühiajalisest kasumist, elimineerimaks või distsiplineerimaks ühte või mitut rivaali või vältimaks nende turule sisenemist.

Röövelliku hinnakujunduse eesmärk on turult välja tõrjuda olemasolevad konkurendid, kes võivad olla isegi sama tugevad kui valitseva seisundiga ettevõtte, kuid oma väiksemate finantsvõimaluste tõttu ei ole nad võimelised turul vastu pidama. Röövellike hindade kehtestamine võib takistada ka uute konkurentide turule sisenemist. Eesmärgi saavutamiseks langetavad turuvalitsejad oma hindu, loobudes lühiajaliselt kasumist või kannatades lausa kahjumit. (Mägi 2015, 10)

Suured ettevõtted tegutsevad üha suurenevate pikaajaliste negatiivsete äritegevuse rahavoogudega. Need sularaha väljavooluettevõtted tutvustavad monopolide vastases valdkonnas uut ärinähtust. Eelkõige esitavad need ettevõtted väljakutseid olemasolevatele regulatsioonide mehhanismidele, mis peaksid pakkuma kaitset röövelliku hinnakujunduse äristrateegiate eest.

Praegu võivad ettevõtted, mis tegutsevad pikaajaliselt ja pidevalt negatiivsete põhitegevuse rahavoogudega (potentsiaalse röövelliku hinnakujundusega), tegutseda ilma, et teised osapooled seda tegevust kunagi avastaksid. Röövelliku hinnakujunduse tuvastamisel peab olema tõendatud, et ettevõtja teenis hiljem kahjumi tagasi või kas tal oli selleks reaalne võimalus. Seetõttu ei ole sularaha väljavooluga opereerivate ettevõtete reguleerivatel asutustel praegu võimalust sellist röövelliku tegevuse esinemist tõkestada ega kindlaks teha. (Susman 2019)

Teisalt olid paljud teadlased Amazoni poolel. Nad juhtisid tähelepanu sellele, kuidas ettevõtte taaslustas ja raputas turgu, mis oli stagneerunud või tegelikult oligopoolse kontrolli all. Samuti väidavad nad, et Amazonit ei tohiks karistada selle eest, et ta on lihtsalt konkurentidest tõhusam, ja peaks juhtima tähelepanu olulistele eelistele, mida Amazon pakub oma tarbijatele. (Khan 2017)

Eeldatavasti lähitulevikus väiksemad sõidujagamisteenuse pakkujad ühinevad suurematega või kaovad turult ära, kuna suuremad ettevõtted määravad turul hinnad ning suunavad suure osa investeeringutest jõuliselt laienemisse. Väiksemad sõidujagamisteenuse pakkujad turul olevate hindadega suuremate pakkujatega ei suuda konkureerida.

KOKKUVÕTE

Bolt Technology OÜ kaheksa tegutsemisaastat on olnud erakordsed. Ettevõtte on teinud hämmastavaid edusamme, vaadates ettevõtte väärtust, laienemise kiirust ning müügitulude kasvu.

Magistritöö eesmärk oli välja selgitada läbi finantsaruannete analüüsi, kas Bolt Technology OÜ on majanduslikult jätkusuutlik ettevõtte (ettevõtte pole tegutsemisaja jooksul kasumit teeninud).

Magistritöö uurimisprobleemiks on kas ettevõtte, mis pole alates asutamisest (2013. aastal) kasumit teeninud, on majanduslikult jätkusuutlik. Vastuolu seisneb investorite suures huvis ettevõtte vastu, mis pole ühelgi majandusaastal kasumit teeninud. Majanduslikku jätkusuutlikkust võib nimetada ettevõtte jaoks oluliseks aspektiks, mis väärrib tähelepanu. Viimast väidet toetab asjaolu, et ettevõtte usaldusväärsus tuleb kõne alla, kui soovitakse laiendada majandustegevust, laiendada turgu või tootmist või kaasata investoreid.

Finantsaruannete analüüsi aluseks võeti ettevõtte bilansi, kasumiaruande ja suhtarvude võrdlev analüüs, mis hõlmas ajavahemikku 2014–2019. aastal. Uurimuse läbiviimisel on kasutatud nelja peamist analüüsimeetodit, milleks on: horisontaal-, vertikaal-, suhtarvude ja pankrotiohu analüüsi. Samuti leiti järkusuutlikuse kasvu määr ning tutvustati jagamismajandust ja sõidujagamisturgu ning teostati võrdlusanalüüs konkurentidega.

Ettevõtte tegutseb 35 riigis ning uues majandusharus, milleks on jagamismajandus. Neljas tööstusrevolutsioon on loonud uue jagamismajanduse süsteemi. See on uus paradigma ettevõtluse jaoks – toimub ettevõtte omandi lagunemine, kuna üksikud töövõtjad jagavad oma varasid ning teenivad omandilt kasu. See kujundab uut kultuuri – luuakse uus väärtuste ja veendumuste kogum. Jagamisturg muudab toote ettevõtte kliendi jaoks väärtuslikumaks.

Sõidujagamine on üks jagamismajanduse osa ning Bolt Technology OÜ peamine tegevusala. Sõidujagamisturul nähakse tohutut kasvupotentsiaali, kuna maailmas kasvab jõuliselt

linnastumine, kasvab nutitelefonide kasutamine, ühistranspordisüsteemid on tihti ebatõhusad ning keskkonnasäästlikuse huvides isegi valitsused propageerivad sõidujagamise võimalusi.

Ettevõtte tulemusi hakkab kindlasti mõjutama COVID-19 pandeemia – inimeste liikumiskeeldude tõttu ülemaailmselt langes sõidujagamisteenuse nõudlus. Samas andis pandeemia hoogu juurde tendentsile kiiremini laiendada ettevõtte tegevusvaldkondi – toidu kojuvedu, tõukerataste rent ning elektriliste jalgrataste rent. Autor teeb ettepaneku keskenduda nendele uutele ärisuundumustele.

Kasumiaruande analüüsist selgus, et vaatamata iga aastasele suurenevale kahjumile, on suudetud suurendada iga-aastaselt müügitulu. Müügitulu on kasvanud 2014. aastat võrreldes 2019. aastaga 1024 korda. See on tingitud pidevast laienemisest uutele turgudele. Suuremad kulurühmad on ettevõttel kaubad, toore, materjal ja teenused, mitmesugused tegevuskulud ja tööjõukulud. Autor näeb võimalust kulurühmadest vähendada mitmesuguste tegevuskulude all reklaamikulusid, kuna pärast jõulist laienemist uutele turgudele, peaks seal tekkima stabiilsus või on mõtekas sealt turult lahkuda, et mitte tekitada ebavajalikke lisakulusi. Autor teeb ettepaneku tegeleda turgude kasumlikkuse uurimisega, et vähendada tegevuskulusid.

Bilansi analüüsist selgus, et ettevõtte varadest moodustavad viimasel kahel aastal enamuse käibevarad (raha, nõuded ja ettemaksed) ning väikese osa põhivarad. Raha moodustab enamiku varadest, kuna kaastakse palju investoreid ning raha on laekunud osade emiteerimisest.

Bilansi passiva poole moodustab viimastel analüüsitavatel aastatel üle kolmveerandi omakapital ning ülejäänud osa kohustised. Ettevõttel viimasel kolmel aastal pikaajalisi kohustisi pole olnud. Omakapitalis olevat kahjumit katab ülekurs, mis on saadud iga-aastaselt osakute emiteerimisest üle nimiväärtuse. Autor teeb ettepaneku kasutada tegevuse finantseerimiseks ka laenukapitali, kuna investorite kaasamine pikas perspektiivis võib tähendada kalli kapitali kasutamist.

Ettevõtte äritegevuse rahakäive on olnud kõikidel aastatel negatiivne, välja arvatud 2016. aastal kui ärikahjum oli kõige väiksem. Äritegevuse negatiivne rahavoog tuleneb iga-aastasest kahjumist. Investeerimistegevuse rahavood on olnud negatiivsed ning finantseerimistegevuse rahavood positiivsed. Antud juhul on tegemist mitte laenukapitali, vaid just omakapitali tõusuga uute investorite kaasamisel. Rahakäibe aruande analüüsist saab välja lugeda, et ettevõttel ei oleks ilma täiendavate investeeringuteta raha põhitegevuseks.

Suhtarvuanalüüsist selgus, et likviidsussuhtarvud on ettevõttel kõrged. Liiga kõrged näitajad võivad viidata käibekapitali ebaefektiivsele kasutamisele, kuid seda ei saa Bolt Technology puhul

riskiks nimetada, sest kõrge puhaskäibekapital tuleneb investeeringute kaasamisest. Kapitali struktuuri suhtarvud on ettevõttel madalad, kuna laenukohustusi ettevõttel pole. Tasuvussuhtarvud on ettevõttel kõik negatiivsed - see tähendab, et ettevõtte kulutab rohkem kui teenib. Toimimissuhtarvud on kahe viimase analüüsitava aastaga kasvanud, see tähendab, et varade kasutamise efektiivsus on müügitulu teenimisel kasvanud.

Pankrotianalüüsis kasutas autor E. Altmani pankrotiohu prognoosimudelit, mida uuendati 1995. aastal ning mida kasutatakse mitte-tootmisettevõtete jaoks. Peamiselt näitas pankrotimudel, et ettevõtte asub nii-öelda hallis tsoonis. See tähendab, et on risk pankrotiks.

Konkurentsianalüüsis võrdles autor Bolt Technology suhtarve ja rahakäibe aruandeid Uber ja Lyft-ga, kuna nende ettevõtete tegevusalad on kõige sarnasemad. Analüüsist selgus, et kõik võrreldavad ettevõtted lõpetasid 2019. aasta kahjumiga ning kõige madalamad tasuvuse suhtarvud võrreldes konkurentidega olid Boltil. Konkurentsianalüüs näitas, et kiiresti kasvavatel uue majanduse ettevõtetel on analoogilised probleemid kasumlikkusega.

Higgins'i jätkusuutliku kasvu määr näitas, et tegelik kasv ettevõttes on pidevalt üle jätkusuutliku kasvu, siis selline tegevus võib viia ettevõtte pankrotini. Autor leidis, et kiiresti kasvavate ettevõtete puhul, mille finantstulemuseks on esimestel ja agressiivse kasvu aastatel enamasti kahjum, ei sobi jätkusuutliku kasvu valem otseseks analüüsiks. Samas on negatiivne kasumimarginaal ka signaaliks investoritele pikaajalisel investeerimisel.

Autori arvates on magistritöö eesmärk täidetud – analüüsist selgus, et ettevõtte võiks olla majanduslikult jätkusuutlik. Selle tulemuseni jõuti nii majanduskeskkonna ülevaatest kui finantsaruannete analüüsi tulemusena. Kuna makrokeskkona suundumused on positiivsed, aitab see kaasa majanduslikule jätkusuutlikusele: sõidujagamise turg on väga suure väärtusega ja kiiresti kasvav; trendid ühiskonnas – mitte omada isiklikku autot, soov transpordi eest maksta vastavalt vajadusele, nutitelefoni kasutamise kiire kasv; Bolt on turuliider juba Euroopas ja Aafrikas; trendid tehnoloogias – autonoomsed sõidukid (autojuhi mittekasutamine võib kaasa tuua suurema kasumlikkuse). Finantsaruannete analüüsist selgus, et ettevõtte on suutnud iga-aastaselt suurendada müügitulu (tingitud pidevast laienemisest uutele turgudele); ettevõtte on agressiivse laienemisega; ettevõttel pole pikaajalisi kohustisi ning omakapitalis olevat kahjumit katab ülekurs, mis on saadud osakute emiteerimisest. Kokkuvõttes toodud järelduste ja ettepanekute tulemusena võiks ettevõtte täiendada oma ärimudelit.

Kiiresti kasvavate uute ettevõtete majandusliku jätkusuutlikuse hindamiseks peaks kindlasti kasutama ka peale finantsaruannete analüüsi teisi meetodeid, et hinnata ka tulevikuperspektiive, eelkõige väliskeskkonna ja tegevusharu arengut. Teema edasiarenduseks võib majandusliku jätkusuutlikuse hindamiseks analüüsida ettevõtte strateegilisi eesmärke, juhtimisfilosoofiat ja muid tegureid.

SUMMARY

FINANCIAL STATEMENTS ANALYSIS OF A FAST GROWING COMPANY (EXAMPLE OF BOLT TECHNOLOGY OÜ)

Kaisa Parve

Bolt Technology OÜ, formerly Taxify OÜ, offers a global transport platform under the Bolt brand, with the aim of making city traffic easy, fast and reliable. Bolt platform ridesharing services are provided in more than 35 countries and 150 cities.

The research problem of this master's thesis is whether a company that has not made a profit since its establishment (in 2013) is economically sustainable. The contradiction lies in the great interest of investors in a company that has not made a profit in any financial year.

The aim of the master's thesis is to find out through the analysis of the financial statements whether Bolt Technology OÜ is a economically sustainable company (the company has not made a profit during its operation).

In order to achieve the aim of the master thesis, the author set the following research tasks:

- to give an overview of the company's current activities;
- introduce the economic environment in which the company operates;
- analyze the company's financial indicators using horizontal and vertical analysis (dynamic and structural analysis);
- perform a ratio analysis;
- perform a bankruptcy risk analysis;
- find a sustainable growth rate according to the Higgins formula;
- evaluate the investigated company through a competition analysis.

The master's thesis consists of two chapters. The first section of the first chapter provides a brief overview of the activities of Bolt Techonoly OÜ, changes in the company's activities and persons related to the company. The second section of Chapter 1 conducts an analysis of the economic environment. The analysis of the economic environment takes a closer look at the world economic environment and introduces the sharing economy. An overview of the market of ridesharing and the main trends of this market are given. In the third section of the first chapter, author describes

the methodology used in the work. The objectives and necessity of using horizontal and vertical analysis are briefly described. It also describes the ratios are used and what is the output and importance of these ratios for the company. An overview of the concept of economic sustainability, Altman's bankruptcy risk forecasting model and competition analysis is provided.

The second chapter, the empirical part, is based mainly on the author's analysis of vertical, horizontal, ratio, sustainable growth rate and bankruptcy. In the second chapter, the author focuses on explaining the performed analyzes and explains through the performed analyzes what changes have taken place in the company.

The analysis of the income statement showed that despite the increasing losses every year, company has increased the sales revenue annually. Sales revenue has increased 1024 times in 2014 compared to 2019. This is due to the constant expansion into new markets. Author sees an opportunity to reduce advertising costs from various operating costs, because after a strong expansion into new markets, there should be stability or it makes sense to leave the market so as not to incur unnecessary additional costs. Author proposes to study the profitability of markets in order to reduce operating costs.

The analysis of balance sheet revealed that in the last two years the majority of the company's assets are current assets and a small part are fixed assets. Cash is the majority of assets, as many investors are involved and cash comes from issuing shares. Company has not had any long-term liabilities for the last three years. The author proposes to use loan capital to finance activities, as involving investors in the long run can mean using expensive capital.

Company's cash flows from operating and investing activities have been negative and cash flows from financing activities have been positive. In this case, it is not a matter of loan capital, but of an increase in equity from new investors. Company would not have cash for operating activities without additional investments.

The ratio analysis showed that the company has high liquidity ratios. Too high figures may indicate inefficient use of working capital, but this cannot be considered as a risk for Bolt Technology, as high net working capital is due to the involvement of investments. The company's capital structure ratios are low because the company has no loan liabilities. The company's profitability ratios are all negative - company spends more than it earns.

The bankruptcy model mainly showed that the company is located in a so-called gray zone. This means that there is a risk of bankruptcy.

In the competitors analysis, the author compared the Bolt Technology ratio and cash flow reports with Uber and Lyft, as these companies have the most similar activities. The analysis showed that all comparable companies ended 2019 with a loss and that Bolt had the lowest profitability ratios compared to its competitors. The competition analysis showed that fast-growing companies in the new economy have similar problems with profitability.

Higgins' sustainable growth rate showed that the actual growth of the company is constantly above sustainable growth, this could lead to the company's bankruptcy. The author found that in the case of fast-growing companies, whose financial results are mostly losses in the first years of aggressive growth, the formula of sustainable growth is not suitable for direct analysis. At the same time, a negative profit margin is also a signal to investors in long-term investment.

According to the author, the goal of the master's thesis has been met - the analysis revealed that the company could be economically sustainable. This result was reached both from the review of the economic environment and as a result of the analysis of the financial statements. As the macro-environmental trends are positive, it contributes to economic sustainability: the car-sharing market is very valuable and fast-growing; trends in society - not owning a personal car, the desire to pay for transport as needed, the use of smartphones; Bolt is already the market leader in Europe and Africa; trends in technology - autonomous vehicles (not using a driver can lead to higher profitability). The analysis of the financial statements showed that the company has been able to increase its sales revenue annually (due to its constant expansion into new markets); the company is aggressively expanding; the company has no long-term liabilities and the loss in equity is covered by the premium received from the issue of units. As a result of the conclusions and suggestions presented in the summary, the company could improve its business model.

In order to assess the economic sustainability of fast-growing companies, methods other than the analysis of financial statements should certainly be used to assess future prospects, in particular the development of the external environment and the industry. To further develop the topic, the company's strategic goals, management philosophy and other factors can be analyzed to assess economic sustainability.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Allik, K. (2020). Sõidujagamise turuliidrid jätkavad kahjumis. Kättesaadav: <https://www.aripaev.ee/borsiuudised/2020/02/12/soidujagamise-turuliidrid-jatkavad-kahjumis> , 07.oktoober 2020
- Almansoori, A., Nobanee, H. (2019) How Sustainability Contributes to Shared Value Creation and Firms' Value. Kättesaadav: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3472411 , 07.november 2020
- Altman, E. I. (2000). Predicting Financial Distress of Companies. Revisiting The Z-Score and Zeta Models. Kättesaadav: https://www.researchgate.net/publication/2413921_Predicting_Financial_Distress_Of_Companies_Revisiting_The_Z-Score_And_Zeta , 09. november 2020
- Amouzesh, N., Moeinfar, Z., Mousavi, Z. (2011). Sustainable growth rate and firm performance: Evidence from Iran Stock Exchange. International Journal of Business and Social Science, 2(23).
- Azevêdo, R. (2020). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. Kättesaadav: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm, 07.oktoober 2020
- Bachmann, A. (2020). WTO: maailma kaubandus liigub sügavamasse langusesse kui 2008 finantskriisi ajal. Kättesaadav: <https://tavid.ee/uudised-wto-maailma-kaubandus-liigub-sugavamasse-langusesse-kui-2008-finantskriisi-ajal/> , 08.oktoober 2020
- Barth, M.E., Cram, D.P., Nelson, K.K. (2001). Accruals and the prediction of future cash flows. The Accounting Review 76 (1): 27–58
- Belk, R. (2014). You are what you access: Sharing and collaborative consumption online. Journal of Business research, 67: 1595–1600
- Bolt Crunchbase. Kättesaadav: <https://www.crunchbase.com/organization/mtakso> , 11. november 2020
- Bolt Technology OÜ 2018. majandusaasta aruanne.

- Boronenkova, S.A., Mironova, O.A., Popov, A.Y. (2019). Assessment of Liquidity Ratios as Indicators of an Organization`s Economy Security: Accounting Aspects. Kättesaadav: https://www.researchgate.net/publication/339190242_Assessment_of_Liquidity_Ratios_as_Indicators_of_an_Organization's_Economic_Security_Accounting_Aspects, 27. oktoober 2020
- Cagle, C. S., Campell, S. N., Jones, K.T. (2013). Analyzing liquidity using the cash conversion cycle. Kättesaadav: <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2013/may/20126764.html#sthash.yE7xri3z.dpuf> , 25.oktoober 2020
- Chang, Y. C. (2012). Strategy formulation implications from using a sustainable growth model. *Journal of Air Transport Management*, 20. Kättesaadav: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S096969971100055X> , 12.12.2020
- Chang, J., Khana, T., Palepu, K. (2000). Analyst Activity Around the World. *HBS Strategy Unit Working Papers*, No. 01-061.
- Chen, J. Income statement. Kättesaadav: <https://www.investopedia.com/terms/i/incomestatement.asp>, 02. oktoober 2020
- De Wet , J.H (2004). Growth sales and value creation terms of the financial strategy matrix. Chapter 6. university of Pretoria etd. Kättesaadav: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/27371/06chapter6.pdf?sequence=7>, 12. detsember 2020
- Doane, D., MacGillivray, A. (2001). Economic Sustainability. The business of staying in business. Economic Sustainability – The business of staying in business, r&dreport. The SIGMA Project. Kättesaadav: <https://www.semanticscholar.org/paper/Economic-Sustainability-The-business-of-staying-in-Doane-Macgillivray/a3c16301f63ba432df3f131895a94e12b605bfd9> , 11. detsember 2020
- Euroopa Komisjonimäärus (EÜ) nr 1126/2008, 3.november 2008, millega võetakse vastu teatavad rahvusvahelised raamatupidamisstandardid kooskõlas Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrusega (EÜ) nr 1606/2002, ELT L 320, 29.11.2008, IAS 7.
- European Commission DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. Brussels, December 2005, p93. Kättesaadav: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf> , 03. november 2020
- Fabozzi, F.J., Drake, P.P. (2009). *Finance. Capital Markets, Financial Management, and Investment Management*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Finance Yahoo. Kättesaadav: <https://finance.yahoo.com/quote/UBER?p=UBER> , 15. oktoober 2020
- Finance Yahoo. Kättesaadav: <https://finance.yahoo.com/quote/LYFT?p=LYFT&.tsrc=fin-srch> , 15.oktoober 2020

- Foladori, G. (2005). Advances and limits of social sustainability as an evolving concept. *Canadian Journal of Development Studies*, XXVI(3), 501–510. Kättesaadav: https://www.researchgate.net/publication/254251724_Advances_and_Limits_of_Social_Sustainability_as_an_Evolving_Concept , 05. detsember 2020
- Foneska, M., Ramos, C.G., Tian, G. (2012). The most appropriate sustainable growth rate model for managers and researchers. *The Journal of Applied Business Research*. Kättesaadav: <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Most-Appropriate-Sustainable-Growth-Rate-Model-Fonseka-Ramos/371f9f876afd270f95d41b55fc8d94ccf0c2dd58> , 02. detsember 2020
- CarGurus U.S. COVID-19 Sentiment Study 2020. Kättesaadav: <https://www.cars.com/articles/ride-sharing-drops-online-car-shopping-increases-in-coronavirus-wake-419581/> , 15. oktoober 2020
- Gibson, C.H. (2001). *Financial Ratio Analysis: Using Financial Accounting Information* (8th ed.). USA: South-Western College Publishing.
- Grant, M. (2020). Vertical analysis. Kättesaadav: https://www.investopedia.com/terms/v/vertical_analysis.asp , 01.oktoober 2020
- Grove, A. (1999) Only the paranoid survive: How to exploit the crisis points that challenge every company, Crown Business, New York.
- Heimans, J., Timms, H. (2014). Understanding „new power“. *Harvard Business Review*, December 2014. Kättesaadav: <https://hbr.org/2014/12/understanding-new-power> , 07.oktoober 2020
- Henry, E., Robinson, T.R., Greuning, J.H. (2011). *Financial Analysis Techniques*. CFA Institute.
- Higgins, R.C. (2007). *Analysis of Financial Management* (8th ed.). Irwin-McGraw-Hill: new York.
- Härma, K. (2017). Taxify: kasvame jälle viis korda. Kättesaadav: <https://www.aripaev.ee/uudised/2017/08/24/taxify-kasvame-jalle-neli-viis-korda>, 02. oktoober 2020.
- Jagadish, R. R. (2011). Performance Analysis with Sustainable Growth Rate: A Case Study *International Journal of Research in Commerce, Economics and Management*, 1(1), 2231- 4245. Kättesaadav: <http://ijrcm.org.in/uploaddata/31304702817.pdf> , 17. detsember 2020.
- Kenton, W. (2020). Financial statement analysis. Kättesaadav: <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-statement-analysis.asp>, 03.oktoober 2020
- Khan, L.M. (2017). Amazon’s Antitrust Paradox. *The Yale Law Journal* 126(3): 710-805

- Lunden, I. (2019). Taxify rebrands as Bolt to expand its transport options beyond private cars. Kättesaadav: <https://techcrunch.com/2019/03/06/taxify-rebrands-as-bolt-as-it-expands-transport-options-beyond-private-cars/>
- Lusting, N. (2018). Latin America is the next stage in the race for dominance in the ride-hailing market. Kättesaadav: <https://techcrunch.com/2018/09/07/latin-america-is-the-next-stage-in-the-race-for-dominance-in-the-ride-hailing-market/> , 05. oktoober 2020
- Lyft Crunchbase. Kättesaadav: <https://www.crunchbase.com/organization/lyft> , 10. november 2020
- Manaf, N. B. A., Saad, N. B. M., Mohamad, N. E. A. B., Ali, I. B. M., Rahim, N. B. (2016). Determinants of sustainable growth rate (SGR) by using Zakon's model to encounter with Shariah compliance requirements for Shariah securities compliance firms in Malaysia. Institutional Journal of Industrial Management.
- Masterson, R., Pickton, D. (2004). Marketing. An Introduction. The MacGrawHill Companies. 58.
- Maxine, K. (2020). FT1000: the fourth annual list of Europe's fastest-growing companies. Kättesaadav: <https://app.ft.com/content/691390ca-53d9-11ea-90ad-25e377c0ee1f> , 25. september 2020
- Mordor Intelligence, (2019). Ridesharing market- Growth, trends and forecasts (2020-2025). Kättesaadav: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/ridesharing-market>, 03.oktoober 2020
- Morrar, R., Arman, H., Mousa, S. (2017). The Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0): A Social Innovation Perspective. Technology Innovation Management Review, 7(11), 12–21. Kättesaadav: https://www.timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Morrar_et_al_TIMReview_November2017.pdf , 15. oktoober 2020
- Mägi, M. (2015). *Röövellik hinnakujundus Euroopa Liidu ja Eesti Konkurentsioiguses*. (Magistritöö) Tartu Ülikooli Õigusteaduskond, Tallinn.
- Nagy, J., Oláh, J., Erdei, E., Máté, D., Popp, J. (2018). The Role and Impact of Industry 4.0 and the Internet of Things on the Business Strategy of the Value Chain-the case of Hungary. Sustainability, 10. Kättesaadav: <https://pdfs.semanticscholar.org/0429/ccb5c4b97af8a3378a7d487079c3d81d7c7d.pdf?ga=2.258884809.29805395.1605349282-35330004.1605349282> , 15. oktoober 2020
- Newman, J. (2020). Ride-sharing drops, online car shopping increases in Coronavirus wake. Kättesaadav: <https://www.cars.com/articles/ride-sharing-drops-online-car-shopping-increases-in-coronavirus-wake-419581/> , 08. oktoober 2020
- Raamatupidamise toimkonna juhendid. RT I, 23.12.2017, 54
- Richardson, L. (2015) Performing the sharing economy. Geoforum, 67: 121-129

- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jordan, B.D. (2010). *Fundamentals of Corporate Finance* (9th ed). New York, USA: McGraw-Hill/Irwin.
- Schor, J.B. (2015). Getting sharing right. *Context*. 14(7). Kättesaadav: <https://contexts.org/articles/on-the-sharing-economy/#schor> , 14. oktoober 2020
- Sherman, L. (2019). Uber should be judged on its own merits, not Amazon`s. Kättesaadav: <https://www.forbes.com/sites/lensherman/2019/05/06/uber-should-be-judged-on-its-own-merits-not-amazons/?sh=15d423441fc3> , 14. november 2020
- Stalder, F. (2010). Digital commons. In Hart, K., Laville, J.L. and Cattani A.D. (eds). *The human economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sussman, S. (2019). Prime Predator: Amazon and the Rational of Below Average Variable Cost Pricing Strategies Among Negative-Cash Flow Firms. *Journal of Antitrust Enforcement* 7(2). Kättesaadav: https://www.researchgate.net/publication/331153611_Prime_Predator_Amazon_and_the_Rational_of_Below_Average_Variable_Cost_Pricing_Strategies_Among_Negative-Cash_Flow_Firms , 13. november 2020
- Taxify OÜ 2014. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Taxify OÜ 2015. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Taxify OÜ 2016. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Taxify OÜ 2017. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Trejja, I. (2016). Uber, what? Taxify is the most popular taxi startup in the Baltics. Kättesaadav: <https://www.eu-startups.com/2016/02/uber-what-taxiy-is-the-most-popular-taxi-startup-in-the-baltics/>
- Uber Crunchbase. Kättesaadav: <https://www.crunchbase.com/organization/uber> , 10. november 2020

LISAD

Lisa 1. Konsolideeritud kasumiaruanded aastatel 2014–2019 eurodes

Kasumiaruande kirje/rühm	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Müügitulu	144 733	610 098	2 785 322	21 098 843	79 677 062	148 227 430
Muud äritulud	8 389	8 188	3 380	6 361	13 115	242 678
Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivarade valmistamisel	73 316	202 023	240 222	935 859	3 529 005	9 351 799
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-63 369	-98 798	-543 827	-16 821 335	-80 409 096	-111 489 878
Mitmesugused tegevuskulud	-370 653	-724 677	-1 648 178	-12 068 154	-40 897 083	-85 599 617
Tööjõukulud	-181 294	-487 113	-657 932	-3 869 200	-17 499 209	-40 492 232
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	-4 209	-46 459	-106 328	-273 696	-902 116	-2 747 718
Muud ärikulud	-2 022	-6 659	-108 169	-346 034	-3 883 590	-2 300 443
Ärikasum (kahjum)	-395 109	-543 397	-35 510	-11 337 356	-60 371 912	-84 807 981
Intressitulud	0	0	5 061	297	23 307	34 970
Intressikulud	0	-7 517	-18 170	-50 739	0	-59
Muud finantstulud ja -kulud	2	179	14	-2 366	0	5 120
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	-395 107	-548 420	-48 605	-11 390 164	-60 348 605	-84 767 950
Tulumaks	0	0	-762	-24 671	-234 428	-409 089
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-395 107	-548 420	-49 367	-11 414 835	-60 583 033	-85 177 039
Emaettevõtja aktsionäri/osaniku osa kasumist (kahjumist)	0	0	0	-11 413 741	-60 582 958	-85 176 815
Vähemusosaluse osa kasumist (kahjumist)	0	0	0	-1 094	-75	-226

Allikas: autori koostatud, aluseks majandusaasta aruanded 2014–2019

Lisa 2. Konsolideeritud bilanss aastatel 2014–2019 eurodes

Bilansikirje/rühm	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Raha	620 062	176 956	312 845	14 602 535	35 118 209	21 761 687
Nõuded ja ettemaksud	89 767	260 436	669 403	5 820 698	13 916 233	20 841 418
Kokku käibevara	709 831	437 392	982 248	20 423 233	49 034 442	42 603 105
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtjatesse	0	7 881	9 497	0	0	0
Finantsinvesteeringud	0	5 000	0	0	0	0
Nõuded ja ettemaksud	5 000	275 116	312 799	143 060	464 782	632 329
Materiaalne põhivara	16 846	28 258	55 949	447 660	1 708 689	4 276 721
Immateriaalne põhivara	77 437	293 327	508 897	1 359 756	4 580 896	13 653 444
Kokku põhivara	99 283	609 582	887 142	1 950 476	6 754 367	18 562 494
KOKKU VARA	809 114	1 046 974	1 869 390	22 373 709	55 788 809	61 165 599
Laenukohustised	0	0	270 000	0	0	0
Võlad ja ettemaksud	132 928	120 412	418 474	3 388 719	9 692 125	24 381 290
Kokku lühiajalised kohustised	132 928	120 412	688 474	3 388 719	9 692 125	24 381 290
Laenukohustised	300 000	200 000	0	0	0	0
Võlad ja ettemaksud	0	4 679	0	0	0	0
Kokku kohustised	432 928	325 091	688 474	3 388 719	9 692 125	24 381 290
Osakapital nimiväärtuses	2 815	3 357	3 499	466 229	528 695	22 626 700
Registreerimata osakapital	660 000	0	0	0	0	0
Ülekurs	69 685	1 481 981	1 990 239	31 804 609	118 749 443	170 452 386
Muud reservid	0	0	0	0	948 019	2 867 864
Realiseerimata kursivahed	0	0	0	-2 898	-264 116	-120 462
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	38 793	-215 035	-763 455	-1 865 897	-13 279 638	-73 862 596
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-387 119	-548 420	-49 367	-11 413 741	-60 582 958	-85 176 815
Kokku emettevõtja aktsionäridele või osanikele kuuluv omakapital	384 174	721 883	1 180 916	18 988 302	46 099 445	36 787 077
Vähemusosalus	-7 988	0	0	-3 312	-2 761	-2 768
Kokku omakapital	376 186	721 883	1 180 916	18 984 990	46 096 684	36 784 309
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	809 114	1 046 974	1 869 390	22 373 709	55 788 809	61 165 599

Allikas: autori koostatud, aluseks majandusaasta aruanded 2014–2019

Lisa 3. Konsolideeritud rahakäibe aruanded 2014–2019 eurodes

Rahakäibe aruaande kirje/rühm	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ärikasum (kahjum)	-395 109	-804 111	-35 510	-11 337 356	-60 371 912	-84 807 981
Põhivara kulum ja väärtuse langus	4 209	47 222	112 402	273 696	902 116	2 747 718
Kasum (kahjum) põhivara müügist	0	-650	333	2 738	15 375	20 307
Muud korrigeerimised	-5 143	-1 503	82 253	145 767	943 649	1 924 870
Kokku korrigeerimised	-934	45 069	194 988	422 201	1 861 140	4 692 895
Äritegevusega seotud nõuete ja ettemaksete muutus	-89 757	-67 090	-412 793	-5 422 313	-8 095 535	-6 925 185
Äritegevusega seotud kohustiste ja ettemaksete muutus	132 902	25 369	292 563	2 906 661	6 303 406	14 689 166
Laekunud intressid	5	172	13	297	23 307	34 970
Makstud ettevõtte tulumaks	0	0	0	0	-36 043	-185 554
Makstud intressid	-2	0	0	0	0	0
Muud rahavood äritegevusest	0	0	0	-856 922	-239 514	0
Kokku rahavood äritegevusest	-352 895	-800 591	39 261	-14 287 432	-60 555 151	-72 501 689
Tasutud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamisel	-92 400	-276 501	-352 015	-1 274 800	-5 399 165	-14 460 627
Tasutud tütarettevõtjate soetamisel		-4 557	-2 690	-40 066	0	0
Laekumised sihtfinantseerimisest	4 800	0	0	0	0	0
Laekunud tütarettevõtjate müügist	40 000	0	0	0	0	0
Antud laenud	-5 000	0	-274 667	0	0	0
Antud laenude tagasimaksed			156 000	0	0	0
Kokku rahavood investeerimistegevusest	-52 600	-276 501	-473 372	-1 314 866	-5 399 165	-14 460 627
Saadud laenud	302 500	200 000	320 000	497 000	0	0
Saadud laenude tagasimaksed	-7 500	0	-50 000	-487 000	0	0
Makstud intressid	0	0	0	-50 739	0	0
Laekunud aktsiate või osade emiteerimisest	730 000	450 000	300 000	30 002 500	87 007 300	73 800 948
Muud väljamaksed finantseerimistegevusest	0	0	0	-143 060	-321 722	-167 547
Kokku rahavood finantseerimistegevusest	1 025 000	650 000	570 000	29 818 701	86 685 578	73 633 401
Kokku rahavood	619 505	-427 092	135 889	14 216 403	20 731 262	-13 328 915
Raha ja raha ekvivalendid perioodi alguses	557	620 062	176 956	357 455	14 602 535	35 118 209
Raha ja raha ekvivalentide muutus	619 505	-427 092	135 889	14 216 403	20 731 262	-13 328 915
Valuutakursside muutuste mõju	0	22 199	0	28 677	-215 588	-27 607
Raha ja raha ekvivalendid perioodi lõpus	620 062	215 169	312 845	14 602 535	35 118 209	21 761 687

Allikas: autori koostatud, aluseks majandusaasta aruanded 2014–2019

Lisa 4. Kasumiaruande vertikaalanalüüs

Kasumiaruande kirje/rühm	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Müügitulu	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Muud äritulud	6%	1%	0%	0%	0%	0%
Kapitaliseeritud väljaminekud	51%	33%	9%	4%	4%	6%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-44%	-16%	-20%	-80%	-101%	-75%
Mitmesugused tegevuskulud	-256%	-119%	-59%	-57%	-51%	-58%
Tööjõukulud	-125%	-80%	-24%	-18%	-22%	-27%
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	-3%	-8%	-4%	-1%	-1%	-2%
Muud ärikulud	-1%	-1%	-4%	-2%	-5%	-2%
Ärikasum (kahjum)	-273%	-89%	-1%	-54%	-76%	-57%
Intressitulud	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Intressikulud	0%	-1%	-1%	0%	0%	0%
Muud finantstulud ja -kulud	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kasum (kahjum) enne	-273%	-90%	-2%	-54%	-76%	-57%
Tulumaks	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-273%	-90%	-2%	-54%	-76%	-57%
Emattevõtja aktsionäri/osaniku	0%	0%	0%	-54%	-76%	-57%
Vähemusosaluse osa kasumist (kahjumist)	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Allikas: autori koostatud/ aluseks lisa 1

Lisa 5. Kasumiaruande horisontaalanalüüs

Kasumiaruande kirje/rühm	2015		2016		2017	
	aj	jt	aj	jt	aj	jt
Müügitulu	465 365	322%	2 175 224	357%	18 313 521	658%
Muud äritulud	-201	-2%	-4 808	-59%	2 981	88%
Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivarade valmistamisel	128 707	176%	38 199	19%	695 637	290%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	35 429	56%	445 029	450%	16 277 508	2993%
Mitmesugused tegevuskulud	354 024	96%	923 501	127%	10 419 976	632%
Tööjõukulud	305 819	169%	170 819	35%	3 211 268	488%
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	42 250	1004%	59 869	129%	167 368	157%
Muud ärikulud	4 637	229%	101 510	1524%	237 865	220%
Ärikasum (kahjum)	148 288	38%	-507 887	-93%	11 301 846	31827%
Intressitulud	0	-	5 061	-	-4 764	-94%
Intressikulud	7 517	-	10 653	142%	32 569	179%
Muud finantstulud ja -kulud	177	8850%	-165	-92%	-2 380	-17000%
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	153 313	39%	-499 815	-91%	11 341 559	23334%
Tulumaks	0	-	-762	-	23 909	3138%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	153 313	39%	-499 053	-91%	11 365 468	23022%
Emaettevõtja aktsionäri/osaniku osa kasumist (kahjumist)	0	-	0	-	-11 413 741	-
Vähemusosaluse osa kasumist (kahjumist)	0	-	0	-	-1 094	-

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1

Lühendid: aj — absoluutjuurdekasv (eurodes) ; jt — juurdekasvutempo

Kasumiaruande kirje/rühm	2018		2019	
	aj	jt	aj	jt
Müügitulu	58 578 219	278%	68 550 368	86%
Muud äritulud	6 754	106%	229 563	1750%
Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivarade valmistamisel	2 593 146	277%	5 822 794	165%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	63 587 761	378%	31 080 782	39%
Mitmesugused tegevuskulud	28 828 929	239%	44 702 534	109%
Tööjõukulud	13 630 009	352%	22 993 023	131%
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	628 420	230%	1 845 602	205%
Muud ärikulud	3 537 556	1022%	-1 583 147	-41%
Ärikasum (kahjum)	49 034 556	433%	24 436 069	40%
Intressitulud	23 010	7747%	11 663	50%
Intressikulud	-50 739	-100%	-59	-
Muud finantstulud ja -kulud	2 366	-100%	5 120	-
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	48 958 441	430%	24 419 345	40%
Tulumaks	209 757	850%	174 661	75%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	49 168 198	431%	24 594 006	41%
Emaettevõtja aktsionäri/osaniku osa kasumist (kahjumist)	49 169 217	431%	24 593 857	41%
Vähemusosaluse osa kasumist (kahjumist)	-1 019	-93%	151	201%

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1

Lühendid: aj — absoluutjuurdekasv (eurodes) ; jt — juurdekasvutempo

Lisa 6. Bilansi vertikaalanalüüs

Bilansikirje/rühm	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Raha	77%	17%	17%	65%	63%	36%
Nõuded ja ettemaksed	11%	25%	36%	26%	25%	34%
Kokku käibevara	88%	42%	53%	91%	88%	70%
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtjatesse	0%	1%	1%	0%	0%	0%
Finantsinvesteeringud	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Nõuded ja ettemaksed	1%	26%	17%	1%	1%	1%
Materiaalne põhivara	2%	3%	3%	2%	3%	7%
Immateriaalne põhivara	10%	28%	27%	6%	8%	22%
Kokku põhivara	12%	58%	47%	9%	12%	30%
KOKKU VARA	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Laenukohustised	0%	0%	14%	0%	0%	0%
Võlad ja ettemaksed	16%	12%	22%	15%	17%	40%
Kokku lühiajalised kohustised	16%	12%	37%	15%	17%	40%
Laenukohustised	37%	19%	0%	0%	0%	0%
Võlad ja ettemaksed	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kokku pikaajalised kohustised	37%	19%	0%	0%	0%	0%
Kokku kohustised	54%	31%	37%	15%	17%	40%
Osakapital nimiväärtuses	0%	0%	0%	2%	1%	37%
Registreerimata osakapital	82%	0%	0%	0%	0%	0%
Ülekurss	9%	142%	106%	142%	213%	279%
Muud reservid	0%	0%	0%	0%	2%	5%
Realiseerimata kursivahed	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	5%	-21%	-41%	-8%	-24%	-121%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-48%	-52%	-3%	-51%	-109%	-139%
Kokku emattevõtja aktsionäridele või osanikele kuuluv omakapital	47%	69%	63%	85%	83%	60%
Vähemusosalus	-1%	0%	0%	0%	0%	0%
Kokku omakapital	46%	69%	63%	85%	83%	60%
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Allikas: autori koostatud/ aluseks lisa 2

Lisa 7. Bilansi horisontaalanalüüs

Bilansikirje/ rühm	31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017	
	aj	jt	aj	jt	aj	jt
Raha	-443 106	-71%	135 889	77%	14 289 690	4568%
Nõuded ja ettemaksed	170 669	190%	408 967	157%	5 151 295	770%
Kokku käibevara	-272 439	-38%	544 856	125%	19 440 985	1979%
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtjatesse	7 881	-	1 616	21%	-9 497	-100%
Finantsinvesteeringud	5 000	-	-5 000	-100%	0	-
Nõuded ja ettemaksed	270 116	5402%	37 683	14%	-169 739	-54%
Materiaalne põhivara	11 412	68%	27 691	98%	391 711	700%
Immateriaalne põhivara	215 890	279%	215 570	73%	850 859	167%
Kokku põhivara	510 299	514%	277 560	46%	1 063 334	120%
KOKKU VARA	237 860	29%	822 416	79%	20 504 319	1097%
Laenukohustised	0	-	270 000	-	-270 000	-100%
Võlad ja ettemaksed	-12 516	-9%	298 062	248%	2 970 245	710%
Kokku lühiajalised kohustised	-12 516	-9%	568 062	472%	2 700 245	392%
Laenukohustised	-100 000	-33%	-200 000	-100%	0	-
Võlad ja ettemaksed	4 679	-	-4 679	-100%	0	-
Kokku kohustised	-107 837	-25%	363 383	112%	2 700 245	392%
Osakapital nimiväärtuses	542	19%	142	4%	462 730	13225%
Registreerimata osakapital	-660 000	-100%	0	-	0	-
Ülekurss	1 412 296	2027%	508 258	34%	29 814 370	1498%
Muud reservid	0	-	0	-	0	-
Realiseerimata kursivahed	0	-	0	-	-2 898	-
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	-253 828	-654%	-548 420	255%	-1 102 442	144%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-161 301	42%	499 053	-91%	-11 364 374	23020%
Kokku emattevõtja aktsionäridele või osanikele kuuluv omakapital	337 709	88%	459 033	64%	17 807 386	1508%
Vähemusosalus	7 988	-100%	0	-	-3 312	-
Kokku omakapital	345 697	92%	459 033	64%	17 804 074	1508%
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	237 860	29%	822 416	79%	20 504 319	1097%

Allikas: autori koostatud/ aluseks lisa 2

Lühendid: aj — absoluutjuurdekasv (eurodes); jt — juurdekasvutempo

Bilansikirje/ rühm	31.12.2018		31.12.2019	
	aj	jt	aj	jt
Raha	20 515 674	140%	-13 356 522	-38%
Nõuded ja ettemaksed	8 095 535	139%	6 925 185	50%
Kokku käibevara	28 611 209	140%	-6 431 337	-13%
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtjatesse	0	-	0	-
Finantsinvesteeringud	0	-	0	-
Nõuded ja ettemaksed	321 722	225%	167 547	36%
Materiaalne põhivara	1 261 029	282%	2 568 032	150%
Immateriaalne põhivara	3 221 140	237%	9 072 548	198%
Kokku põhivara	4 803 891	246%	11 808 127	175%
KOKKU VARA	33 415 100	149%	5 376 790	10%
Laenukohustised	0	-	0	-
Võlad ja ettemaksed	6 303 406	186%	14 689 165	152%
Kokku lühiajalised kohustised	6 303 406	186%	14 689 165	152%
Laenukohustised	0	-	0	-
Võlad ja ettemaksed	0	-	0	-
Kokku kohustised	6 303 406	186%	14 689 165	152%
Osakapital nimiväärtuses	62 466	13%	22 098 005	4180%
Registreerimata osakapital	0	-	0	-
Ülekurss	86 944 834	273%	51 702 943	44%
Muud reservid	948 019	-	1 919 845	203%
Realiseerimata kursivahed	-261 218	9014%	143 654	-54%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	-11 413 741	612%	87 142 234	-656%
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-49 169 217	431%	-24 593 857	41%
Kokku emattevõtja aktsionäridele või osanikele kuuluv omakapital	27 111 143	143%	-9 312 368	-20%
Vähemusosalus	551	-17%	-7	0%
Kokku omakapital	27 111 694	143%	-9 312 375	-20%
KOKKU KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	33 415 100	149%	5 376 790	10%

Allikas: autori koostatud/ aluseks lisa 2

Lühendid: aj — absoluutjuurdekasv (eurodes); jt — juurdekasvutempo

Lisa 8. Suhtarvude valemid

Valemi nimetus	Valem
Lühivõlgade üldine kattekordaja (korda)	käibevara / lühiajalised kohustised
Kiire maksevalmiduse kordaja (korda)	(käibevara – varud – ettemaksud) / lühiajalised kohustised
Kapitali struktuuri suhtarvud	
Võlakordaja (korda)	kohustised / vara
Omakapitali võlasiduvus (korda)	kohustised / omakapital
Intressikulude kattekordaja (korda)	(kasum enne tulumaksustamist + intressikulu) / intressikulu
Rentaablus- ehk tasuvussuhtarvud	
Vara puhasrentaablus (%)	$(\text{puhaskasum} / \text{keskmine vara}) \times 100$
Omakapitali puhasrentaablus (%)	$(\text{puhaskasum} / \text{keskmine omakapital}) \times 100$
Müügikäibe ärirentaablus (%)	$(\text{ärikasum} / \text{müügitulu}) \times 100$
Müügitulu puhasrentaablus (%)	$(\text{puhaskasum} / \text{müügitulu}) \times 100$
Toimimissuhtarvud	
Põhivara tulusiduvus (korda aastas)	müügitulu / põhivara keskmine maksumus
Vara tulusiduvus (korda aastas)	müügitulu / keskmine vara

Allikas: autori koostatud, aluseks (Gibson 2001, 206–298)

Lisa 9. Suhtarvud

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Lühivõlgade üldine kattekordaja (korda)	5,34	3,63	1,43	6,03	5,06	1,75
Kiire maksevalmiduse kordaja (korda)	5,30	1,35	0,97	5,98	5,01	1,72
Kapitali struktuuri suhtarvud						
Võlakordaja (korda)	0,54	0,31	0,37	0,15	0,17	0,40
Omakapitali võlasiduvus (korda)	1,15	0,45	0,58	0,18	0,21	0,66
Intressikulude kattekordaja (korda)	-	73,96	3,68	225,49	-	-
Rentaablus- ehk tasuvussuhtarvud						
Vara puhasrentaablus (%)	-48,83	-59,09	-3,39	-94,17	-155,02	-145,66
Omakapitali puhasrentaablus (%)	-105,03	-99,89	-5,19	-113,21	-186,18	-205,54
Müügikäibe ärirentaablus (%)	-272,99	-89,07	-1,27	-53,73	-75,77	-57,21
Müügitulu puhasrentaablus (%)	-272,99	-89,89	-1,77	-54,10	-76,04	-57,46
Toimimissuhtarvud						
Põhivara tulusiduvus (korda aastas)	1,46	1,00	3,14	10,82	11,80	7,99
Vara tulusiduvus (korda aastas)	0,18	0,66	1,91	1,74	2,04	2,53

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 8 ja majandusaastaruanded 2014–2019

Lisa 10. Altmani Z-skoor arvutused

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
X ₁	0,71	0,30	0,16	0,76	0,71	0,30
X ₂	0,05	-0,21	-0,41	-0,08	-0,24	-1,21
X ₃	-0,49	-0,52	-0,02	-0,51	-1,08	-1,39
X ₄	0,87	2,22	1,72	5,60	4,76	1,51

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1 ja 2

$$Z = 6,56 \times X_1 + 3,26 \times X_2 + 6,72 \times X_3 + 1,05 \times X_4 \quad (1)$$

kus

X₁ – puhaskäibekapital / vara kokku,

X₂ – jaotamata kasum / vara kokku,

X₃ – EBIT / vara kokku,

X₄ – omakapitali bilansiline väärtus / kohustised.

Näitaja	2014	2015	2016	2017	2018	2019
6,56×X ₁	4,68	1,99	1,03	4,99	4,63	1,95
3,26×X ₂	0,16	-0,67	-1,33	-0,27	-0,78	-3,94
6,72×X ₃	-3,28	-3,49	-0,13	-3,41	-7,27	-9,32
1,05×X ₄	0,91	2,33	1,80	5,88	4,99	1,58
Z	2,46	0,16	1,37	7,20	1,57	-9,72

Allikas: autori koostatud, aluseks lisa 1, 2 ja 10

Lisa 11. Uber Technologies, Inc. bilanss ja kasumiaruanne

Kasumiaruanne

Miljonit USD	2019
Müügitulu	14 147
Kaubad, toore, materjal ja teenused	7 208
Brutokasum	6 939
Müük ja halduskulud	7 925
Teadus- ja arendustegevuse kulud	4 836
Muud tegevuskulud	2 774
Tegevuskulud	15 535
Ärikasum	-8 596
Intressikulud/tulud	559
Muud kulud/tulud	-694
Kasum enne tulumaksu	-8 461
Tulumaks	45
Puhaskasum	-8 506

Allikas: Investing.com

Bilanss

Miljonit USD	31.12.2019
Raha ja raha ekvivalendid	12 507
Nõuded	1 214
Muu käibevara	204
Käibevara kokku	13 925
Materiaalne põhivara	3 325
Pikaajalised investeeringud	11 891
Firmaväärtus ja immateriaalsed varad	238
Muu pikaajaline vara	2 382
Pikaajaline vara kokku	17 836
Varad kokku	31 761
Lühiajalised kohustised	3 984
Pikaajalised kohustised	13 587
Kohustised kokku	17 571
Omakapital	14 190
Kohustised ja omakapital kokku	31 761

Allikas: Investing.com

Lisa 12. Lyft, Inc. bilanss ja kasumiaruanne

Kasumiaruanne

Miljonit USD	2019
Müügitulu	3616
Kaubad, toore, materjal ja teenused	2176
Brutokasum	1439
Tegevuskulud	4142
Ärikasum	-2702
Muud kulud/tulud	-103
Kasum enne tulumaksu	-2600
Tulumaks	2
Puhaskasum	-2602

Allikas: Stockanalysis.com

Bilanss

Miljonit USD	31.12.2019
Raha ja raha ekvivalendid	358
Muu käibevara	2889
Käibevara kokku	3247
Materiaalne põhivara	630
Pikaajalised investeeringud	0
Firmaväärtus ja immateriaalsed varad	242
Muu pikaajaline vara	1572
Pikaajaline vara kokku	2444
Varad kokku	5691
Lühiajalised kohustised	2451
Pikaajalised kohustised	386
Kohustised kokku	2837
Omakapital	2854
Kohustised ja omakapital kokku	5691

Allikas: Stockanalysis.com

Lisa 13. Bolt Technology OÜ investorid (seisuga 12. november 2020)

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
Startup Wise Guys	184	3	Tallinn, Harjumaa, Estonia
Creandum	154	28	Stockholm, Stockholms Lan, Sweden
European Investment Bank	118	28	Luxembourg, Luxembourg, Luxembourg
TMT Investments	56	11	St. Helier, NA - Jersey, Jersey
Taavet Hinrikus	55	3	London, England, United Kingdom
G Squared	53	16	Chicago, Illinois, United States
Daimler	46	11	Stuttgart, Baden-Wurtemberg, Germany
Didi Chuxing	26	6	Beijing, Beijing, China
Superangel	25	—	Tallinn, Harjumaa, Estonia
Korelya Capital	20	1	Paris, Ile-de-France, France
NordicNinja VC	13	—	Helsinki, Southern Finland, Finland
United Angels VC	12	—	Tallinn, Harjumaa, Estonia
Mikko Silventola	9	—	Singapore, Asia
Andrus Purde	7	—	Estonia, Europe
Mobi	6	1	Tartu, Tartumaa, Estonia
RubyLight	6	—	Riga, Riga, Latvia
Veljo Otsason	4	—	Tallinn, Estonia, Europe
Märt Kelder	4	19.	Berlin, Berlin, Germany
Adcash	2	—	Tallinn, Harjumaa, Estonia
Naya Capital	2	—	London, England, United Kingdom
Bolt Start Up Development	2	—	Prague, Czech Republic
Thomas Berman	1	—	—

Allikas: Crunchbase.com

Lisa 14. Uber Technologies, Inc. investorid (seisuga 12. november 2020)

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
Techstars	3039	250	Boulder, Colorado, United States
New Enterprise Associates	1694	390	Menlo Park, California, United States
Sequoia Capital	139	290	Menlo Park, California, United States
Kleiner Perkins	12	265	Menlo Park, California, United States
Goldman Sachs	786	254	New York, New York, United States
First Round Capital	750	153	San Francisco, California, United States
GV	745	161	Mountain View, California, United States
Menlo Ventures	604	143	Menlo Park, California, United States
Benchmark	600	158	San Francisco, California, United States
Brand Capital	570	86	Mumbai, Maharashtra, India
Foundation Capital	551	129	Palo Alto, California, United States
Tencent Holdings	517	89	Shenzhen, Guangdong, China
Data Collective DCVC	387	69	San Francisco, California, United States
Founder Collective	379	98	Cambridge, Massachusetts, United States
Jason Calacanis	377	35	San Francisco, California, United States
Techstars Ventures	346	64	Boulder, Colorado, United States
Summit Partners	344	202	Boston, Massachusetts, United States
IVP	301	104	Menlo Park, California, United States
Tuesday Capital	273	73	San Francisco, California, United States
General Atlantic	264	87	New York, New York, United States
Kapor Capital	211	40	Oakland, California, United States
Eniac Ventures	200	40	New York, New York, United States
Vulcan Capital	194	43	Seattle, Washington, United States

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
Lowercase Capital	182	49	San Francisco, California, United States
Innovation Endeavors	167	26	Palo Alto, California, United States
ACE & Company	160	27	Geneva, Geneve, Switzerland
Morgan Stanley	156	68	New York, New York, United States
TPG	156	57	Austin, Texas, United States
Naval Ravikant	151	47	San Francisco, California, United States
Sherpa Capital	141	32	San Francisco, California, United States
Microsoft	140	36	Redmond, Washington, United States
Scott Banister	134	45	San Francisco, California, United States
Coatue	132	19	New York, New York, United States
Wellington Management	130	57	Boston, Massachusetts, United States
SoftBank Vision Fund	127	16	London, England, United Kingdom
Signatures Capital	126	48	Redwood Shores, California, United States
Cota Capital	124	14	San Francisco, California, United States
BlackRock	106	33	New York, New York, United States
Baidu	102	24	Beijing, Beijing, China
TPG	99	29	San Francisco, California, United States
Scott Belsky	89	21	New York, New York, United States
Citigroup	86	20	New York, New York, United States
Square Peg Capital	80	7	Melbourne, Victoria, Australia
Barclays	75	20	London, England, United Kingdom
SharesPost Investment Management	73	38	Menlo Park, California, United States
Lead Edge Capital	71	18	New York, New York, United States

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
Sway Ventures	67	10	San Francisco, California, United States
Dragoneer Investment Group	65	20	San Francisco, California, United States
Kevin Hartz	56	16	San Francisco, California, United States

Allikas: Crunchbase.com

Lisa 15. Lyft, Inc. investorid (seisuga 12. november 2020)

Investor	Investeerin- gute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
Andreessen Horowitz	837	138	Menlo Park, California, United States
Founders Fund	576	98	San Francisco, California, United States
Mayfield Fund	548	150	Menlo Park, California, United States
Tencent Holdings	517	89	Shenzhen, Guangdong, China
Comcast Ventures	318	75	San Francisco, California, United States
Floodgate	315	76	Palo Alto, California, United States
Alibaba Group	215	50	Hangzhou, Zhejiang, China
Kohlberg Kravis Roberts	203	64	New York, New York, United States
QueensBridge Venture Partners	133	37	Los Angeles, California, United States
Coatue	132	19	New York, New York, United States
Fidelity Management and Research Company	121	54	Boston, Massachusetts, United States
Aslanoba Capital	98	8	Istanbul, Istanbul, Turkey
Baillie Gifford	86	18	Edinburgh, Edinburgh, United Kingdom
CapitalG	78	18	Mountain View, California, United States
Rakuten	73	11	Tokyo, Tokyo, Japan
SharesPost Investment Management	73	38	Menlo Park, California, United States
Benjamin Ling	72	27	Menlo Park, California, United States
Fontinalis Partners	69	13	Detroit, Michigan, United States
Third Point Ventures	63	16	New York, New York, United States
Keith Rabois	56	31	San Francisco, California, United States
fbFund	56	11	Palo Alto, California, United States
K9 Ventures	55	14	Palo Alto, California, United States

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
G Squared	53	16	Chicago, Illinois, United States
SuRo Capital	53	19	San Francisco, California, United States
Arjun Sethi	51	19	San Francisco, California, United States
Kortschak Investments, L.P.	51	19	Aspen, Colorado, United States
Rancilio Cube	50	9	Milano, Lombardia, Italy
M13	48	11	Santa Monica, California, United States
AFSquare	44	22	Culver City, California, United States
SierraMaya360	42	8	Los Angeles, California, United States
AllianceBernstein	39	16	New York, New York, United States
EquityZen	37	27	New York, New York, United States
Manhattan Venture Partners	37	12	New York, New York, United States
Counterpart Advisors	36	5	Manhattan Beach, California, United States
Melo7 Tech Partners	34	15	New York, New York, United States
Green Bay Ventures	32	6	San Francisco, California, United States
Fortress Investment Group	31	16	New York, New York, United States
Autotech Ventures	31	3	Menlo Park, California, United States
Cherry Tree Investments	31	6	Los Angeles, California, United States
UTA Ventures	30	9	Beverly Hills, California, United States
Bracket Capital	28	4	Beverly Hills, California, United States
Glade Brook Capital Partners	27	6	Greenwich, Connecticut, United States
Chromo Invest	27	2	Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brazil
Didi Chuxing	26	6	Beijing, Beijing, China

Investor	Investeeringute arv	Investeeringutest väljumise arv	Asukoht
InMotion Ventures	24	3	London, England, United Kingdom
All Blue Capital	23	15	New York, New York, United States
Uprising Ventures	21	1	San Francisco, California, United States
Irving Investors	19	8	New York, New York, United States

Allikas: Crunchbase.com

Lisa 16. Ankeetküsitlus

1. Why You/Your company invested in Bolt Technology OÜ?
2. Bolt Technology hasn't made profits from estimation date, does this affected anyway investment desicion to this company?
3. Based on what criteria would You choose ridesharing companies to invest in?
4. What is Bolt Technology OÜ competitive advantage, compared to other ridesharing companies?
5. How global COVID-19 pandemic has affected investment desicions?
6. Will You invest to Bolt Technology OÜ again?
 - a. *Why?*
7. What do you see happening in mergers and acquisitions in ridesharing industry?
 - a. *Is there consolidation happening?*
8. What do you think is the most difficult aspect of a ridesharing business in future?

Lisa 17. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina, Kaisa Parve,

1. Annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose Kiiresti kasvava ettevõtte finantsaruannete analüüs (Bolt Technology OÜ näitel),

mille juhendaja on Ester Vahtre,

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh Tallinna Tehnikaülikooli raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tallinna Tehnikaülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas Tallinna Tehnikaülikooli raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.

04.01.2021

¹ Lihtlitsents ei kehti juurdepääsupiirangu kehtivuse ajal vastavalt üliõpilase taotlusele lõputööle juurdepääsupiirangu kehtestamiseks, mis on allkirjastatud teaduskonna dekaani poolt, välja arvatud ülikooli õigus lõputööd reprodutseerida üksnes säilitamise eesmärgil. Kui lõputöö on loonud kaks või enam isikut oma ühise loomingulise tegevusega ning lõputöö kaas- või ühisautor(id) ei ole andnud lõputööd kaitsvale üliõpilasele kindlaksmääratud tähtjaks nõusolekut lõputöö reprodutseerimiseks ja avalikustamiseks vastavalt lihtlitsentsi punktidele 1.1. jq 1.2, siis lihtlitsents nimetatud tähtaja jooksul ei kehti.