

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Teija Heiskonen

COVID-19 MÕJU AUTOMÜÜGIETTEVÕTTE MAJANDUSTULEMUSTELE

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Ülle Pärl, *PhD*

Tartu 2024

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1. COVID-19 kriisi teoreetiline käsitlus.....	7
1.1. COVID-19 kriisi mõju autotööstusele.....	7
1.2. COVID-19 kriisi keskkonnast väljumine.....	11
2. Automüügiettevõtte majandusnäitajate analüüs COVID-19 kriisi mõjutusel.....	15
2.1. Metoodika ning algandmed.....	15
2.2. Majandusnäitajate analüüs.....	17
2.2.1 Ettevõtte bilansside analüüs.....	17
2.2.2 Kasumiaruande analüüs.....	26
2.2.3 Suhtarvude analüüs.....	34
2.3 Tulemused ja arutelu.....	42
Kokkuvõte.....	47
Viidatud allikad.....	50
Lisad.....	55
Lisa A.....	55
Lisa B.....	57
Lisa C.....	58
Lisa D.....	61
Lisa E.....	63
Lisa F.....	65
Lisa G.....	65
Lisa H.....	67
Lisa I.....	68
Lisa J.....	69
Lisa K.....	71
Summary.....	73

Sissejuhatus

Tänapäeva maailmas, kus kriise on tekkimas üha enam, on oluline uurida, kuidas ebamäärase tulevikuga majanduskeskkond ettevõtte toimimist mõjutab. Koroonaviirus näitas selgelt, kui tihedalt on maailm omavahel seotud ning haiguse kiire levik omas suurt rolli uue elukorralduse välja kujunemisel. Sotsiaalsed distantseerimismeetmed, nagu töökohtade sulgemine, liikumise piiramine ja karantiin (Kinlaw & Levine, 2007), muutusid COVID-19 leviku tõkestamisel uueks normaalsuseks. 12. märtsil 2020 kuulutas Eesti Vabariigi Valitsus välja eriolukorra, et peatada COVID-19 haiguse levik Eestis ning vähendada pandeemia ülemaailmset laienemist (Vabariigi Valitsus, 2020). Ootamatult esile kerkinud kriis lukustas inimesed kodudesse ning viis selle tagajärjel majandustegevuse miinimumi. Ettevõtted peaksid seetõttu oma tegevuses rohkem arvesse võtma ühiskonnas toimuvaid muutuseid ning nende muutustega kaasnevaid võimalikke probleeme (Bapuji et al., 2020). Pandeemia põhjustas ligi kaks korda suurema majanduslanguse kui 2008. aasta finantskriis, seda eelkõige sotsiaalse distantseerumise tõttu (Clemente-Suárez et al., 2021), mis vähendas majandustegevust ja tööhõivet.

Pandeemia tõstis päevakorda inimeste tervise, turvalisuse ning vajaduse inimestevaheliste kokkupuudete arvu kiiresti vähendada. Sotsiaalsete kontaktide vähendamise eesmärgi saavutamiseks võis eeldada, et väheneb ühistranspordi kasutamise nõudlus (De Vos, 2020). Eeldusest saab püstitada hüpoteesi, et sotsiaalse distantseerimiseks kasutavad inimesed liikumiseks rohkem autosid, mis on peamine motoriseeritud asendus ühistranspordile. Sel põhjusel on aktuaalne uurida, kas see avaldub automüügiettevõtte majandustulemustes.

Lähtudes makroökoonoomika säästude ja investeringute mudeli eeldustest, kasvasid COVID-19 kriisi ajal tarbijate säästud. Tarbimisharjumuste muutus, mis tulenes piiratud tarbimisvõimalustest, suurendasid säästude mahtu. Võimalusi, milleks sääste kasutada on mitmeid ning need on iga inimese puhul erinevad. Iirimaa keskpanka ülevaate kohaselt võivad kogunenud säästud finantseerida edaspidiseid suuremaid väljaminekuid (Byrne et al., 2020). Nii on võimalik, et inimesed finantseerisid kogunenud säästudest auto ostmist, tuues sellega kaasa autode müüginumbrite suurenemise.

2019. aasta lõpust alguse saanud koroonakriis kestis pikaajaliselt ning on avaldanud mõju ka kriisijärgsele perioodile. Käesolev töö uurib 2019-2022. aastat, et uurida kriisi mõju automüügiettevõtte majandusnäitajate muutustele, mille kujunemisel on klientidel tähtis roll. Töö autor analüüsib ning mõtestab ettevõtte finantsnäitajaid vastavas ajaraamistikus, mille

põhjal teha järeldusi kriisi mõju kohta. Kuidas kriisidega tulevikus toime tulla ning mida saame COVID-19 kriisist õppida, mis oli ja on siiani umbkaudse väljavaatega majanduslik seisund, on ettevõtte majandusnäitajate analüüsimine uurimisväärne. Pandeemiajärgse majanduskeskkonna analüüsimist väliste seoste kaudu on soovitanud uurimissuunana hinnata ka Sorin Krammer (2022).

Käesoleva uurimuse keskmeks on Eestis tegutsev automüügiettevõtte, mis on nelja automargi edasimüüja. Ettevõtte finantstulemuste muutuste analüüsimisele COVID-19 mõju võimalikuks väljaselgitamiseks kasutatakse andmeid aastatel 2019-2022. Selle uurimistöö panus on toetudes varasematele teadmistele ja akadeemilistele aruteludele, analüüsida ühe konkreetse Eestis tegutseva automüügiettevõtte majandustulemuste näitel hiljutise COVID-19 pandeemia mõju. Bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada, kuidas COVID-19 kriis on mõjutanud automüügiettevõtte majandusnäitajaid kuni 2022. aastani.

Selgitamaks koroonakriisi võimalikku mõju ettevõtte majandustulemustele püstitatakse kaks uurimisküsimust:

1. Kuidas on COVID-19 pandeemia automüügivaldkonna majanduskeskkonda mõjutanud?
2. Kuidas on muutunud automüügiettevõtte majandustulemused alates koroonakriisi algusest kuni 2022. aastani?

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. Välja selgitada COVID-19 kriisi olemus ja kirjeldada sellest tulenevat majanduskeskkonda.
2. Selgitada erialaste artiklite ja varasemaste uurimuste abil välja (tervise)kriisi mõjud ettevõtte majandusnäitajatele globaalsest kriisist mõjutatud ebastabiilses keskkonnas.
3. Selgitada teaduskirjanduse põhjal automüügi valdkonna olemust.
4. Selgitada välja, kuidas on COVID-19 kriis mõjutanud automüügiettevõtte majandusnäitajaid.
5. Esitada analüüsist tulenevalt järeldused COVID-19 kriisi mõjust automüügiettevõtte majandusnäitajatele.

Bakalaureusetöö koosneb kahest osast: teoreetilisest ja empiirilisest peatükist. Teoreetilises osas antakse ülevaade COVID-19 kriisi olemusest ning analüüsitava ettevõtte majandusharu iseloomust. Samuti tuuakse välja varasematest uurimustest selgunud

teadmised, mis majanduskeskkonda koroonapandeemia perioodil kirjeldavad ja kuidas kriis seeläbi majandusnäitajaid mõjutada võis. Töö fookus on suunatud automüügi tegevusvaldkonnale ning annab ülevaate sektorit vaadeldaval perioodil tabanud kriisidest, mis said alguse COVID-19-ga kaasnenud tagajärgedest. Ettevõtte turu mõistmine aitab paremini aru saada, kuidas keskkond, milles ettevõtte tegutseb, selle toimimist mõjutab.

Empiiriline uurimus käsitleb uurimistöö metoodikat, andmete analüüsi ja sellest tehtavaid järeldusi. Finantsanalüüs võimaldab hinnata, kuidas möödunud, käesoleva ja tulevase perioodi oodatav rahanduslik olukord ettevõttel on (Teearu & Krumm, 2005). Andmete analüüsi teostamiseks kasutatakse ühe Eestis tegutseva automüügi ettevõtte kvantitatiivseid andmeid, näiteks müügitulusid ja ärikulusid, mis on kättesaadavad raamatupidamise aruandlusest. Nii näiteks kasutatakse töös vaadeldava perioodi majandusaasta aruandeid, sealhulgas bilansse ja kasumiaruandeid, ja aruannete lisasid. Analüüsi teostamiseks kasutatakse horisontaal- ning vertikaalanalüüsi ning valitud finantssuhtarvude analüüsi tulemusi. Autor viib lisaks läbi telefoniintervjuu ettevõtte raamatupidajaga. Töö teises ehk empiirilises osas analüüsitakse majandusnäitajaid COVID-19 pandeemia ajal ning selle järgselt, et välja selgitada kriisi mõju. Eelkõige pöörates tähelepanu sellele, millises suunas muutusid ettevõtte finantsseisund, resultatiivsus ja erinevad suhtarvud. Tulemuste ja arutelu peatükis keskendutakse peamistele järeldustele, mida finantsanalüüs COVID-19 mõju kohta ettevõttes võimaldab.

1. COVID-19 kriisi teoreetiline käsitus

Bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks antakse peatükis ülevaade COVID-19 kriisiga seotud varasematest uurimustest, mis kirjeldavad, kuidas pandeemia rahvusvaheliselt majandust muutis. Seejuures keskendutakse automüügi valdkonna olemusele ning ettevõtete pandeemia tingimustes tegutsemisele. Alapeatükis antakse ülevaade automüügitegevust pärssinud kahest väiksemast kriisist, mille koroonakriis endaga kaasa tõi. Samuti käsitleb peatükk seda, millises suunas on muutumas automüügiturg ning kuidas ettevõtted on COVID-19 kriisi olukorrast edasi liikunud.

1.1. COVID-19 kriisi mõju autotööstusele

Selleks, et välja selgitada, kuidas automüügiettevõtted reageerisid COVID-19 tekitatud kriisile, tuuakse alapeatükis välja peamised muutused majanduskeskkonnas. Samuti käsitleb alapeatükk automüügi tegevusvaldkonna olemust ning pandeemia mõju ehk miks ja kuidas COVID-19 muutis olukorda autotööstussektoris.

COVID-19 pandeemia põhjustatud majanduslangus algas enamikes riikides 2020. aasta veebruaris. Aktsiaturu krahhi, mille käigus langesid peamised indeksid 20–30%, oli esimene selge märk majanduslangusest (Reinicke, 2020). Majandustsüklit iseloomustavad lühikesed hälbimused peamiste makromajanduslike näitajate üldisest trendist, kus peamised majandustsükli langusfaasi tunnused on eratarbimise, toodangu, investeeringute ja tulenevalt nimetatud näitajatest ka SKP vähenemine (Eamets et al., 2005: 288). Inimkontaktide vähendamine oli viis COVID-19 piisnakkuse leviku piiramiseks. Selle tõttu majanduskasv aeglustus ning blokeeringud ja muud kaitsemeetmed viisid maailmamajanduse kriisi. Arenenud riikide majandused liikusid seitsme kuuga äritsükli langusfaasi (IMF, 2020). See tähendab, et koroonakriis takistas tegutsemisvõimet globaalselt ning seda ettenägematu kiirusega.

Pandeemia levis kiiresti ning hõlmas väga suure ala, mis tõi kaasa teadmatuse ja ebakindluse. Mõju tõttu majandustele ja ühiskondadele nimetas ÜRO säästva arengu organisatsioon COVID-19 pandeemiat enamaks kui vaid tervisekriisiks (United Nations, 2020). Mõju majandusele avaldus tarneahelate häiretes, valitsuste piirangutes inimeste liikumisele ja ettekirjutustes piiride sulgemisel, tootmisvõimsuste alandamisel ning need kõik rahvusvahelistes mõõtmetes (Attinasi et al., 2022). Sel põhjusel on oluline tuvastada kõrvalekaldeid ning analüüsida kuidas erinevad muutused majanduskeskkonnas ettevõtete toimimist mõjutavad. Kriisiga toimetulek tõi paratamatult kaasa aeglustumise majanduses,

arvestades riikide rahvusvahelist majanduslikku seotust avaldavad ulatuslikud kriisid suuremal või väiksemal määral kõikidele riikidele mõju.

Koroonakriis põhjustas tõrkeid tarneahelates, sest piirangud inimeste liikumisele ning majandustegevuse järsk vähenemine tekitas olukorra, kus tekkisid paratamatult ootamatud viivitused. Tarneahela viivitusi põhjustas tehaste lühiajaline sulgemine või tootmismahu vähenemine (Lu et al., 2021). Tarneahela juhtimise valitud lähenemine ja selle kvaliteet määravad ettevõtte konkurentsi- ja ka kohanemisvõime, jätkusuutlikkuse, kasumlikkuse ja üldise väärtuse (Richey et al., 2022). Seega tarneahel on süsteem, mis sünkroniseerib äriprotsesse ja tegevusi, luues aluse ettevõtte konkurentsivõimele ja jätkusuutlikkusele.

Globaalses mastaabis toimunud muutused tekitasid ebakindlust tootmiskoguse valimises. Teadmatus kui pikalt kriis kestab tekitas raskusi toodete valmistamise ning ka selle tarnimise suutlikkuses (Raj et al., 2022). Tööstused, kus tooraine varud olid suuremad, olid esialgu mõjutatud ainult tootmisvõimsuse vähendamisest, seda eelkõige töötajate tervise turvalisuse seisukohta silmas pidades (Matthews et al., 2022). Ent olukorras, kus domineerib teadmatus ning piirangud tegutsemisele, on väga raske logistilist ahelat harmoniseerida (Ivanov, 2020). Pandeemia ootamatu ilmumine põhjustas suuri muutusi nii inimeste ootustes kui ka ettevõtete toodangu planeerimises.

Logistika on ettevõtte konkurentsi ja kohanemisvõime jaoks väga oluline ning selle peatumine põhjustab viivitusi ning puudujäägi tekkimist edasistes protsessides. Automüügi tegevusvaldkond on tarneahela kaudu väga suurel määral globaalsetest suunitlusest sõltuvuses, mis põhjustab nii positiivsete kui ka negatiivsete majanduslike muutuste kiiret avaldumist igapäevases toimimises (Homolka et al., 2019). Kapitalimahukas tootmine lisab produktile igas etapis suurt lisandväärtust, mistõttu optimeerivad autotootjad tootmistegureid. Pikk väärtusahel lõpptoote valmimisel võimaldab pooltooteid ülemaailmselt valmistada, kus tihtilugu spetsialiseeruvad tööstused ühe kindla autoosa tootmisele. Seejuures on vajalike osade tootmine ja nende transport ühe auto valmimisel mitmest erinevast osapoolast sõltuv. Tarneahela probleemid avaldasid sel põhjusel COVID-19 piirangutest tulenevalt autotööstuses kahe kindla probleemina, mida käsitletakse töös järgnevalt.

Valitsuste kehtestatud piirangud tööjõu ja kaubanduse vabale liikumisele tekitasid raskusi sõidukiosade tootmisel ning nende tarnimisel (Raza & Masmoudi, 2020). 2020. aasta esimeses poolaastas vähenes autode tootmine 7,7 miljoni auto võrra, mis on ligikaudu 9,6%, see tähendab, et COVID-19 pandeemia efekt autoturule oli tugevalt tsükliline (Frieske & Stieler, 2022). Tsükel põhjustas kriisi alguses automüügi mahtude kiire vähenemise, mis aga

seejärel järsult suurenenud nõudlusega tõi omakorda kaasa kaks uut probleemi: kiipide puuduse ning laevatranspordi graafikute muutuste tõttu tarneraskused ja hilinemised.

Autotööstuses on pooljuhtkiibid vajalikud ning auto valmimine pole nendeta võimalik. Kiibid on olulised elektri- ja hübriidautode akusüsteemide, mootori ja toitejaotuse juhtimiseks, aidates kaasa ka energiatõhususe maksimeerimisele (Kuke Electronics Limited, 2023). 2020. aasta teises pooles sai autotööstusest alguse kiipide puudus, mis avaldas mõju ka teistele tööstusharudele (Wu et al., 2021). Tõsiasi, et kiipide defitsiit tingis tootmiste ajutise sulgemise või vähenemise, illustreerib taaskord erinevate riikide majanduslikku seotust ning tarneahela rahvusvahelist sõltuvust. Tarneahelate pikenedamine mõjutas autode valmimisaega ning tekitas raskusi tootmisliinide koormuse täitmiseks - põhjus seisnes tootmismahu ja -võimsuse vähenemises, mis oli tingitud tööliste omavaheliste kontaktide piiramisest (Ishak et al., 2023). Tingimused ei võimaldanud tarneid õigel ajal ja koguses teostada. Lisaks võib ühe põhjusena välja tuua pessimistlikud tuleviku ootused, võttes arvesse autode tootmise vähenemist leidsid kiipide tootjad, et tuleb oma tootmist seetõttu samuti vähendada. Turu viisi tasakaalust välja ootamatu nõudluse kasv, näiteks 2020. aasta lõpus oli Hiinas sõiduautode müügi arv 500 000 võrra suurem kui prognoositud (Frieske & Stieler, 2022). Kiipide puudujääk oli seega tugev mõjutaja, miks tasakaal autotööstuses muutus.

Teine probleem, mille koroonapandeemia põhjustas oli kaubalaevade hilinemisest tulenev pikem tarneaeg. Autode ülemaailmset tarneahela edasi nihkumist mõjutas suurel määral ka rahvusvaheline merekaubandus. Kiiret tegutsemist nõudev muutus majanduses avaldus rahvusvahelises haardes selgelt merekaubanduses (Dirzka & Acciaro, 2022). Laevandus katab ligi 80% rahvusvahelise kaubanduse mahust, olles seega ülemaailmse majanduse käekäigu muutustest sõltuv (Millefiori et al., 2021). Pandeemia eksogeenne iseloom tõi kaasa muutuseid igapäevaellu, kus tarnevõrkude häired takistasid tööstuste kiiremat taastumist. COVID-19 pandeemia piiras sissepääsu sadamatesse, mis põhjustas olukorra, kus kaubalaeva inspektorid ei saanud laeva seisundit ning dokumentatsiooni kooskõlastada ega seetõttu sertifikaati laevale anda (Nam & Kim, 2021). Seega, tulenevalt koroonakriisist oli laevade liikumine raskendatud kahe probleemi tõttu, esiteks Rahvusvahelise Mereorganisatsiooni nõuete täitmisega ning teiseks, kaubamahu täitumisega. Samuti kuna vähenesid tootmismahud, pikenesid kaubalaevade laadimine ja varasemalt paika pandud graafikud hakkasid hilineama. Autotööstuse tarneahel oli seetõttu majanduse suunitlustest rohkem mõjutatud ning võis põhjustada järgmise etapi viivitusi ehk tarnet autoedasimüüjatele.

Ootamatus ja ebakindlus, mis koroonakriisiga kaasnesid, tekitasid ettevõtetele raskusi ning tõid kaasa mitmeid uusi probleeme. Nii näiteks millistes kogustes ja kuidas kehtivate piirangute tingimustes ebapüsivate ootustega turul oma toodangut müüa (Ghadir et al., 2022). Paljud ettevõtted olid sunnitud hoopiski täielikult või osaliselt sulgema, mille tulemuseks oli töökohtade kaotus või töötajate töötundide vähenemine (Bartik et al., 2020). COVID-19 kriis avaldas ebaproportsionaalset mõju erinevatele sektoritele ja töötajate olukorrale tööturul (Cortes & Forsythe, 2023). Kiirelt ning ettearvamatult muutuv koroonaviirus oli ettevõtetele suureks väljakutseks.

Pandeemia tingimustes olid tuleviku ootused pessimistlikud – kui pikalt pandeemia kestab ning milliseks koroonakriis elu muudab, polnud teada. László Török (2020) täheldab oma doktoritöö tulemustes, et auto ostmisest loobutakse või lükatakse see edasi, kui ebakindlus töökohtade ja tuleviku suhtes suureneb, sisaldades nii emotsionaalset kui ka majanduslikku komponenti. Nii on mitmed varasemad uuringud leidnud automüügi ja reaalse sissetuleku vahel positiivse seose (Pavelková et al., 2018). Auto ostmist mõjutavad paljud mõjurid, eelmainitule lisaks ka sotsiaalsed, keskkondlikud ning psühholoogilised tegurid. Globaalne kriis näitas selgelt, kui tihedalt on maailm omavahel seotud, nii majandust suunavad inimesed kui ka ettevõtted.

Kokkuvõttes saab välja tuua, et 2020. aasta veebruaris alguse saanud majanduslangus, mis tulenes koroonapandeemia ohjeldamisest, viis välja ülemaailmse kriisini ning muutis majandust mitmest aspektist. Raskusi põhjustasid valitsuste piirangud tööjõu liikumisele ning ka tehaste ajutised sulgemised, mis tähendasid kaubanduse, toomise- ja tarnefaaside aeglustumist. Koroonakriis avaldas mõju autotööstusele eelkõige läbi tarneahelate ning tööstuste tootmisvõimsuse vähenemise. Sõidukite tootmise tarneahelate rahvusvahelises tekitab olukorra, kus vajalike osade tootmine ja transport sõltub mitmetest osapooltest. Šoki põhjustatud teadmatuse tõttu muutus autotööstus väga tsükliliseks. Kiipide defitsiit oli üks peamine autotööstust tugevalt mõjutav COVID-19 pandeemia tagajärg. Suur mõjur oli ka rahvusvahelise merekaubanduse viivitused. See tähendab, et eksogeenset päritolu pandeemia põhjustas autode globaalse tarneahela pikenemist. COVID-19 kriis oli enam kui vaid haiguspuhang, see tekitas häireid laiemalt ettevõtete tegutsemises. Müük ning tootmiskoguste määramine ebastabiilsetes turutingimustes tekitas ettevõtetele väljakutseid. COVID-19 pandeemia tõttu kasvasid pessimistlikud ootused, seetõttu oli auto ostmise protsess mõjutatud läbi erinevate aspektide.

Käesolev alapeatükk andis ülevaate muutustest majanduses, mis olid tingitud koroonapandeemiast. Töö eesmärgi saavutamiseks andis alapeatükk panuse kirjeldades

täpsemalt uuritavat majandusharu ja seda, kuidas COVID-19 kriis mõjutas autotööstus- ja müügiettevõtteid. Järgmine alapeatükk keskendub kriisist väljumise selgitamisele ja uuele suundumusele autode müümise turul.

1.2 COVID-19 kriisi keskkonnast väljumine

Olles eelnevas alapeatükis selgitanud COVID-19 kriisi põhjustatud muutuseid majanduses ning muutuseid spetsiifilisemalt autotööstuses, on järgnevalt oluline kindlaks teha, kuidas ettevõtted koroonapandeemia kriisist väljusid.

Pandeemia viis nõudluse ja pakkumise järsult tasakaalust välja. Oli tooteid, mille järele nõudlus kiiresti kasvas, ning tooteid, mille järele nõudlus peaaegu peatus. Kõige ekstreemsemad nõudlusšokid (nt. esmatarbekaubad) olid siiski lühiajalised. Riikide kehtestatud liikumiskiirangud seoses COVID-19 epideemiaga avaldasid otsust mõju ettevõtete nõudlusele ja pakkumisele (Chowdhury et al., 2021). Kriisist väljumine tähendas seega, et nõudlus ja pakkumine hakkasid liikuma tavapärase tasakaalu poole. Oma rolli tasakaalupunkti liikumises oli ka piirangute ranguse vähendamises ning ajapikku nende kaotamises.

Piirangutel oli mõju autotööstuse toibumise kiiruses ja võimekuses. Autotööstuse tootmistehaste taaskäivitamine oli raske ning toimus astmeliselt, seda erinevate riiklike piirangute tõttu (Klein et al., 2021). Siinkohal on raskuse defineerimiseks hea näide Pichler ja Farmer (2022) uurimus, kus väideti, et majandusšokke võimendavad tööstuste omavahelise seotuse tugevus, struktuur ja heterogeensus. Tugevasti seotud tööstuste vahel pidi järelikult kõigepealt esimese astme tööstus taastuma, et järgmised tööstused saaksid kriisiolukorrast väljuda. Seega, kriisist väljumine oli mõjutatud nii piirangutest kui ka tööstuste omavahelistest astmelistest sidemetest.

Koroonapandeemia põhjustas ettevõtetele katsumusi mitmes aspektis. Kompenseerimaks müüginumbrite ja ka tootmismahtude suurt langust, tuleb leida uusi väljundeid, et majanduskulud tasuda. Toimijad, kes iseseisvalt seda ei suutnud, said taotleda riigipoolset abi. Rahandusministeeriumi dokumendi alusel oli riigiabi ajutine raamistik majanduse toetamiseks COVID-19 kontekstis kuni 30. juunini 2022. Euroopa Komisjon eristas neljateistkümnet erinevat riigiabi vormi, hõlmates nii abi piiratud summas, abi laenude ja investeerimisega seotud võimalike raskuste tekkimisel ja ka palgatoetusi. (Rahandusministeerium, 2022). Niisamuti avaldus toimetuleku keerukus ka eraisikute seas, ühest küljest sattusid inimesed majanduslikesse raskustesse, teised aga suurendasid oma

sääste. Ebavõrdsuse kasvu täheldas ka Ameerika Ühendriikide andmete näitel Rahvusvaheline Valuutafond, vähenenud tarbimine, millele lisandusid riiklikud abiprogrammid, suurendasid säästusid (Allen & Rebillard, 2021).

Abiprogrammid, mida riik raskustes majandussektoritele ning inimestele rakendas, tekitasid riikidele eelarvepuudujäägi suurenemist. Siiski oli majanduse elavdamiseks see vajalik samm ning majandusteoreetilise käsitluse seisukohast abinõu, millega liikumist tasakaalupunkti alustada. Avaliku sektori kulutuste kasv tähendab riigivõla kasvu, kuid lähtudes Keynesi teooriast ei ole fiskaalstiimuli kasutamine majanduse jaoks alati halb, sest valitsuse kulutused suurendavad kogunõudlust, mis toob kaasa majanduskasvu (Clemente-Suárez et al., 2021). Nii valitsuste vastu võetud stiimulpaketid kui ka piiravad meetmed, sotsiaalsete ja majanduslike mõjude juhtimiseks, on varasemate uuringute kohaselt COVID-19 tingimustes suurendanud ettevõtete kindlustunnet ning seeläbi kiirendanud majanduse taastumise tempot (Hoang et al., 2022). Seega on võimalik eelnevate uuringute põhjal välja tuua, et valitsuse tavapärasest suurem sekkumine majandusse soodustas kriisist kiiremat väljumist.

Paigalseis tarbijate aktiivsuses, mille koroonapiirangud endaga kaasa tõid, hakkas 2021. aasta lõpus vähenema. Eurostati andmetel langes 2020. aastal majandus 5,9%, seda COVID-19-ga seotud majanduslike tagajärgede tõttu, siis olgugi et SKP kasvas 2021. aastal 5,4%, jäi see siiski 0,8% alla COVID-eelsele tasemele 2019. aastal (Eurostat, 2021). 2022. aasta aprilliks olid enamik suurimaid majanduseid SKT pandeemiaeelse taseme saavutanud või selle isegi juba ületanud (Chohan, 2022). Majanduslangus järgis üldjoontes koroonapiirangute ajaraamistikku, mis tähendab, et peale enamike piirangute lõppemist, hakkas ka majandus jõudsamalt kasvama.

Peale COVID-19 kriisi muutusid paljude inimeste hoiakud isikliku sõiduauto omamise suhtes. Nii näiteks Vega-Gonzalo et al. (2022) uurimusest selgus, et COVID-i - järgsel ajal ostsid rohkem autosid inimesed, kes kasutasid erinevaid jagatud liikumisteenuseid. Uurimuses toodi välja, et ligi 35% sõidujagamisteenuse kasutajaid ostsid COVID-19 tõttu auto (Vega-Gonzalo et al., 2022). Saab järeldada, et inimesed ostsid omale auto, et vähendada sotsiaalseid kontakte ühises liikumisteenuses hoidmaks ära viiruse levikut. Siinkohal võib pandeemia-järgse käitumise põhjal teha eelduse, et inimesed on tuleviku osas ebakindlad ning eelistavad omada isiklikku autot juhuks, kui pandeemia peaks tulevikus taas korduma. Siinkohal ei saa jätta tähelepanuta ka eelmise lõigu mõtet, ehk siis oma osa autode ostmise suurenemises oli ka majanduskasvul.

COVID-19 pandeemia tõi üldisemalt päevakorda vajaduse olla valmis kriisideks, nii eksogeenseteks kui ka endogeenseteks. Majanduse langusfaasi seaduspärasus on, et konkurentsivõimetus ettevõtted pankrotistuvad. Kui teisalt need ettevõtted, kes suudavad kriisist väljuda, on tõenäoliselt veelgi tugevamad ning võimalikele edaspidistele muutustele paremini ettevalmistunud. Ettevõtte edu võtmeks oli võime muuta oma protseduure, et lahendada pakilisi probleeme ja leida uusi võimalusi (Chervenkova & Ivanov, 2023). Kriisist väljudes on seega paljude ettevõtete jaoks tähtis hakata arendama vastupidavusstrateegiaid.

COVID-19 puhang oli majanduse kontekstis haruldane, kahjude ettearvamatus tõttu tekkis turul olukord, mis takistas ettevõtetel tavapärasest tegevust teostada. Võttes arvesse, et pandeemia ei piirdu teatud geograafilise piirkonna või konkreetse ajaga, siis Raj et al. (2022) uurimuse põhjal on ettevõttel mõistlik hankimisstrateegia ümber kujundada eesmärgiga vähendada sõltuvust olemasolevast tarnijatest. Autotootjad muutsid COVID-19 puhangu tõttu oma tarneahelaid, toiminguid ja hankimistaktikat (Klein et al., 2021). Fabian Hoefti (2021) empiirilise uurimuse tulemustest selgus, et COVID-19 pandeemia tõi kaasa automüügikeskkonna paindlikumaks muutmise ning vajaduse uurida uusi turu võimalusi. Koroonakriis rõhutas senitundmatute toimimisviiside leidmist ning nende integreerimist.

Kriisist väljumist autotööstuse puhul raskendasid vajalikud investeeringud edasiseks toimimiseks. Alates aastast 2019 on autotööstuse turul hakanud toimuma muutused, mis hõlmavad nii autode kütusetüüpe kui ka nende tootmise ülesehitust. Euroopa Liidu uute saastanormide rakendumine 2020. aastast (Euroopa Liidu Teataja, 2019) kiirendab autoturul erinevat tüüpi kütust kasutavate autode vahetamist. Selle tulemusena tuleb turule üha rohkem täiselektrilisi kui ka hübriidsõidukeid. Muutuv turg tähendab, et autoedasimüüjad peavad tegema ümberkorraldusi ja investeeringuid (Klein et al., 2021). Seda nii esinduste müügisaalis kui ka järelteeninduses, et vastata nõuetele uute sõidukite edasimüümiseks ja hoolduseks. Sellest saab eeldada, et planeeritud investeeringutele, mis nõuavad hoolikat finantside planeerimist, sundis lisandunud kriis autoedasimüüjaid oma finantstegevust veelgi hoolikamalt kavandama.

Lisaks toob uus turu suundumus endaga kaasa toodete üldise hinnatõusu, seda kahel põhjusel. Esiteks, hübriid- ja elektritehnoloogia vajab suurt investeeringut, mis muudab tooted kallimaks (Hald-Mortensen, 2023). Kallinenud sisendid tähendavad paratamatult toodangu kõrgemat lõpphinda. Teiseks, tuleb tootjatel, kes kasutavad vanemat tehnoloogiat maksta trahve iga ületava CO₂ ühiku kohta (Hald-Mortensen, 2023). Selle eesmärk on suunata tootjaid võtma kasutusele uus tehnoloogia, et püsida konkurentsivõimeline ning arendada jätkusuutlikku autotööstust. Teisalt võib uus suundumus kaasa tuua müügiimahtude

vähendamise, sest klientide jaoks võivad uue põlvkonna autode maksumus olla liiga kõrge. Ent ülemaailmne keskkonnahoidlik suundumus on kasutada taastuvaid energiaallikaid.

Autode tootmise turul on toimumas muudatused ka korporatsioonides. Suured rahvusvahelised autotootmisettevõtted laiendasid ja/või muutsid oma äristrateegiat, nii et edaspidi on fookuses kasutaja (Kuhnert et al., s.a.). Uus suund turul tähendab paratamatult, et edasimüüjaid jääb järjest vähemaks ning autotootjad suhtlevad kasutajaga ilma vahendajateta. Autode müügiesindusi pole tulevikus enam vaja, kui sõidukiga seotud korraldusi tootja ise organiseerib (Kuhnert et al., s.a.). Edasimüüjate turule jäämisel on tähtis ka konkurents. Kui tegemist on peamiselt alltöövõtja, kes logistiliselt autotööstusest kaugel, siis omavad korporatsiooni tütarettevõtted nende ees ulatuslikku eelist (Szabo, 2023). Tulemusena muutuvad raskemaks nõuded autode edasimüüjatele, sest suundumus on autotööstusel ise autosid müüma hakata ja vahendajaid vähendada. See tekitab lähiaastatel olulisi muutusi edasimüüjate jätkusuutlikuses ning raskusi edasimüügilubade saamisel.

Kokkuvõtteks, COVID-19 pandeemia on oluliselt mõjutanud ettevõtete nõudlust ja pakkumist, millest taastumine on käinud koos piirangute vähendamisega. Taastumist mõjutas samuti ettevõtete omavahelise seotuse tugevus. Raskustest väljumiseks pakutud riiklikud abiprogrammid suurendasid ettevõtete kindlustunnet ning kiirendasid majanduse taastumist. Olgugi et riigieelarve puudujääk kasvas ootamatute väljaminekute tõttu, on majandusteooriast lähtuvalt kogunõudluse suurendamine fiskaalstiimulite abil majanduse taastumist ning selle kasvu soodustav. Pandeemia on jätnud tugeva jälje inimeste hoiakutesse ning autode ostmise pandeemia järgselt kasvas. Kokkuvõtteks on pandeemia päevavalgele toonud (ettevõtete) valmiduse tähtsuse kriisiolukordades toimimiseks ja muutustega kohanemiseks. Kriis on toonud kaasa paindlikuma automüügikeskkonna, mis rõhutab eduka integratsiooni ja kohanemise vajadust. Autotootjad on pidanud kohandama oma tarneahelaid, toiminguid ja hankimise taktikat, et vähendada sõltuvust teistest osapooltest. Autoturu suundumus on elektri- ning hübriidautod, mille tootmistehnoloogia kõrge hind põhjustab üldist hinnatõusu autotööstus valdkonnas. Autoturul on toimumas olulisi muutusi rahvusvaheliste korporatsioonide laienemise tõttu otse kliendini, mis raskendab edasimüüjate olukorda.

Alapeatükk andis teadmised, kuidas ettevõtted ja majandus väljusid koroonakriisist ning millised on peamised uuendused nii majanduslikus suunitluses kui ka autotööstuses.

2. Automüügiettevõtte majandusnäitajate analüüs COVID-19 kriisi mõjutusel

Käesolev peatükk on bakalaureusetöö empiiriline osa. Esmalt tutvustatakse meetodikat, algandmeid ning kasutatavate dokumentide omadusi. Seejärel keskendutakse arvutustele andmete analüüsimiseks, mille põhjal tehakse järeldused esimesest peatükist saadud teadmiste põhjal. Peatüki kolmandas alapeatükis kirjeldatakse uuringutulemusi lähtudes teooriast ja andmete analüüsi tulemustest, et täita bakalaureusetöö eesmärk.

2.1. Meetodika ning algandmed

Bakalaureusetöö eesmärgiks on selgitada välja COVID-19 kriisi mõju automüügiettevõtte majandusnäitajatele. Töös kasutatakse eelkõige kvantitatiivset uurimismeetodit. Andmete analüüsimiseks kasutatakse finantsanalüüsi meetodeid eesmärgiga hinnata ettevõtte finantsseisundit. Autor kontakteerus uuritava ettevõttega, mille tulemusel lubati autoril kasutada ettevõtte andmeid, kuid paluti diskreetsust konkurentsi tõttu tegevusalal.

Uurimuse empiirilise osa koostamiseks kasutab autor ettevõtte majandusaasta aruandeid ja selle lisasid, sealhulgas bilansse, kasumiaruandeid ning tegevusaruandeid. Töö koostamiseks vajalikele majandusaasta aruannetele aastatest 2019-2022 sai autor ligipääsu E-Äriregistri vahendusel. Ettevõtte võimaldas autorile kasutada ka ettevõtte kvartaalseid kasumiaruandeid. Lisaks viib autor läbi telefoni intervjuu ettevõtte raamatupidajaga. Eesmärk on ettevõtte majandusandmete põhjal selgitada kuidas COVID-19 kriis majandustulemusi muutis. Majandusandmete muutuste põhjal teeb autor järeldused koroonakriisi mõjust konkreetsele ettevõttele.

Töös vaadeldavad aastad võetakse lähtuvalt koroonakriisi toimumise ajaraamistikust. Võrdlemaks kriisieelset aega, kasutatakse 2019. aasta majandusnäitajaid, mil pandeemia Eestis veel mõju ei avaldanud. 2020. aasta kui koroonakriisi esimene laine aset leidis on uurimisväärne, et teha järeldusi kas ja kuidas majandustulemused muutusid. Töös käsitletakse 2021. aastat kui kriisist väljumist, mil piirangud hakkasid vähenema ning inimesed õppisid haigusega koos elama. 2022. aasta liigitab autor kriisist väljumise teiseks aastaks.

COVID-19 mõju analüüsimiseks vaadeldaval perioodil ning trendide ja arengutendentsi väljaselgitamiseks kasutab autor horisontaal- ning vertikaalanalüüsi. Samuti kirjeldatakse muutuseid teatud näitajate jagatise tulemuste ehk suhtarvude abil, mis annavad läbilõike ettevõtte majanduslikust seisust. Horisontaalanalüüsis võrreldakse eelmiste aruande

aastate majandusnäitajaid baasaasta andmetega, et teha kindlaks, kui palju on need absoluutsummas ja protsentuaalselt muutunud. Vertikaalanalüüsimeetodi puhul vaadeldakse erinevate elementide omavahelisi suhtelisi osatähtsusi (Kõomägi, 2006: 112). Andmete analüüsi tulemused esitatakse uurimuses lisaks kirjeldustele ka illustreerivate tabelite ja joonistega.

Majandusarvestuse süsteemi kuuluv finantsanalüüs võimaldab käesoleva töö eesmärgini jõuda, välja selgitades, kas ja kuidas koroonapandeemia ettevõtte majandusnäitajaid mõjutas. Töös kasutatakse uuritava perioodi analüüsimiseks erinevaid dokumente, millest saavad infot mitmed ettevõtte tegutsemises osalevad pooled. Nii huvitab näiteks ettevõtte töötajaid töötasu maksmise võimekus. Rentaablus, varade ja omakapitali kasutamise efektiivsus, konkurentsivõime huvitab omanikke (Kõomägi, 2006: 113). Likviidsus ja tegevuste planeerimine huvitab juhte, hõlmates korralduslikke, majanduslikke ja juhtimist puudutavaid äriotsuseid (Kõomägi, 2006: 113).

Analüüsi läbiviimiseks kasutab autor mitmeid dokumente, mille põhjal tuvastada COVID-19 mõju majandustulemustele. Töö autor kasutab bilansse, mis on üks raamatupidamise aastaaruande osis, kus raamatupidamiskohustuslase finantsseisundit kajastatakse teatud kuupäeva seisuga (*Raamatupidamise seadus–Riigi Teataja*, 2002). Teine põhiaruanne, mida töös kasutatakse on kasumiaruanne. Kasumiaruanne on üks aastaaruande põhiaruannetest, mille eesmärk on dokumenteerida raamatupidamiskohustuslase aruandeperioodi majandustulemust (*Raamatupidamise seadus–Riigi Teataja*, 2002). Uuritav automüügiettevõtte kasutab Raamatupidamise seadusest tulenevat kasumiaruande skeemi number 1, mis liigitab ärikulud olemuspõhiselt. Rõhutatud on kulutused tööjõule, materjalidele, toorainele, kaubale ja teenustele koos põhivara maksumusega. Samuti kasutab autor tegevusaruannet, ettevõtte kodulehte ja majandusaasta aruannete lisasid.

Töö autor viis 22. märtsil 2024 läbi telefoniintervjuu ettevõtte raamatupidajaga, mis kestis 14 minutit. Intervjuu käigus tegi autor märkmeid. Autori eesmärk oli intervjuu käigus saada selgitusi tegevusvaldkonna uue suundumuse (vt. ptk 1.2) kohta, et mõista kuidas autode edasimüüjate roll on muutumas. Nii arvulised kui ka intervjuu käigus kogutud andmed annavad võimaluse teha nende põhjal järeldusi COVID-19 pandeemia mõjust ning kriisist väljumise edukuses uuritavas ettevõttes.

Lõputöö uurimisobjektiks on Eestis tegutsev automüügiettevõtte. Ettevõtte on tegutsenud 26 aastat ning selle kontserni moodustavad põhifirma ja 100%-ne tütarettevõtte. Kontserni põhitegevuseks on uute ja kasutatud sõidu- ja tarbeautode müük. Lisaks pakutakse hooldus-, remondi- ja garantiiteenuseid ning varuosade ja tarvikute müüki sõidukitele ja

kaubikutele. Samuti nii pika- kui lühiajalise autorendi teenust ning ka kasutatud autode kapitaliliisingut.

Uuritava automüügiettevõtte võrreldavaks konkurendiks on samal alal tegutsev ettevõtte, mis on tegutsenud 27 aastat. Konkurendi majandusaasta aruandeid saab autor kasutada E-Äriregistrissse laetud dokumentide kaudu. Tegevusala keskmised tulemused on Statistikaameti kodulehelt, kus tegevusvaldkonnaks on hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont.

2.2. Majandusnäitajate analüüs

Alapeatükis analüüsib autor ettevõtte bilansse ja kasumiaruandeid, et selgitada välja töö eesmärk ehk COVID-19 pandeemia mõju majandusnäitajatele. Majandustulemuste analüüs võimaldab tuvastada, millisel viisil ning suunades muutusid erinevad näitajad vaadeldaval perioodil. Eraldi alapeatükk on suhtarvude analüüsi kohta. Bakalaureusetöö esimesest peatükist saadud teadmiste põhjal võib eeldada, et COVID-19 kriis mõjutas ettevõtte majandustulemusi, sest tegevusvaldkond on suuresti sõltuvuses majanduse üldisest suunast.

Autor analüüsib 2019-2022. aasta bilansse ning kasumiaruandeid, mis võimaldavad uurimuse teostamiseks kasutada nii kuiseid, kvartaalseid ja aastaseid näitajaid. Ettevõtte bilanss aastatel 2019-2022 on toodud lisas A ning kasumiaruanded lisas B. Lisad C-F on autori poolt koostatud horisontaal- ja vertikaalanalüüsi tabelid ettevõtte bilansside ja kasumiaruannete kohta. Konkurendi bilansi ja kasumiaruande analüüsid on lisades G-I. Lisa J on tabel suhtarvude arvutamise valemite ning neis kasutatavatest sümbolitest, lisa K suhtarvude arvutuste tabel.

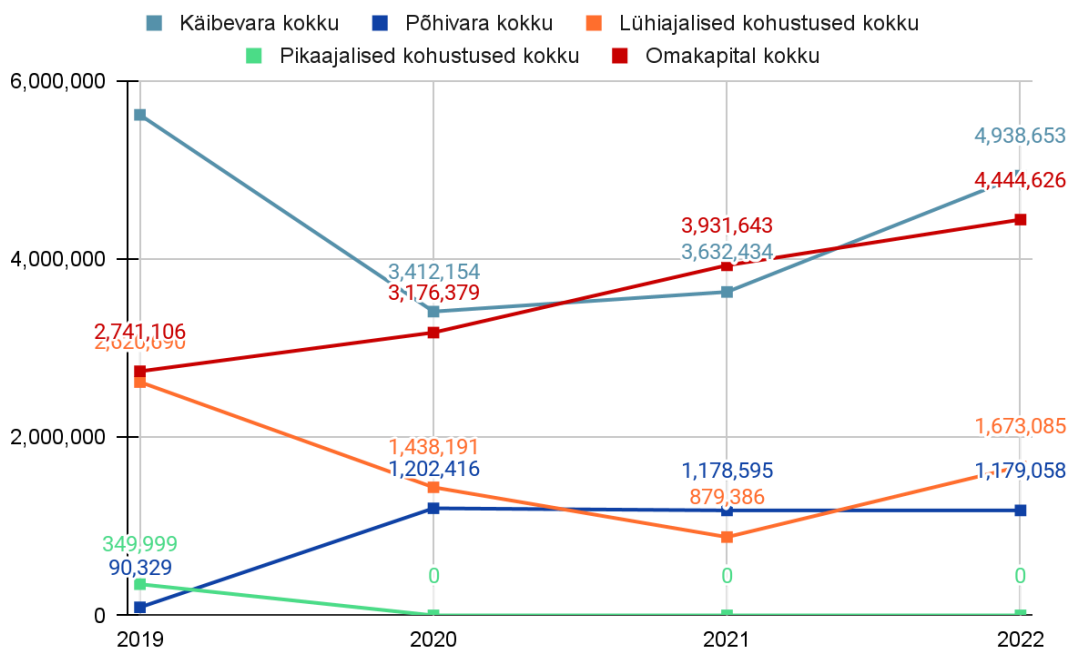
Selles alapeatükis selgitas autor analüüsi läbiviimise järjekorda ning algandmete kättesaadavust lugejale. Järgnevad alapeatükid on erinevate majandusaasta aruannete analüüsid, et täita käesoleva töö eesmärk.

2.2.1 Ettevõtte bilansside analüüs

Järgnevalt analüüsib autor uuritava ettevõtte bilansse ning arutleb seoste põhjuste ning väljenduste üle. Lisas A on välja toodud ettevõtte bilansid täies mahus.

Automüügiettevõtte bilansi analüüsimist alustas autor horisontaalanalüüsist, et tõsta esile muutused varade, kohustuste ja omakapitali kohta vaadeldaval perioodil. Joonis 1

kirjeldab automüügiettevõtte bilansi aktiva- ja passivakirjete muutusi 2019. aasta lõpust kuni 2022. aasta lõpuni.



Joonis 1. Automüügiettevõtte bilansikirjete summade muutused eurodes aastatel 2019 – 2022 kuupäevaga 31.12

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

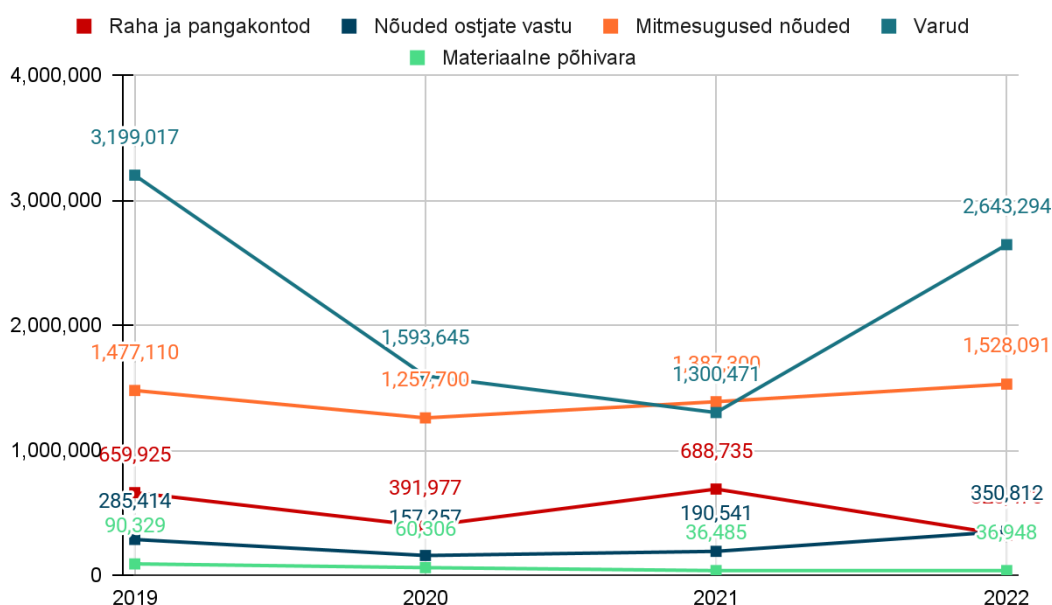
Ettevõtte tegevus ei ole olnud stabiilne, kirjete amplituudid on olnud suured, mis tõestab, et COVID-19 pandeemia tekitas majanduslanguse. 2020 ja 2021. a bilansimaht vähenes, nii näiteks 2020/2019 vähenes aktiva 19,21% (vt. Lisa C). Ka konkurendi bilansimaht vähenes aastatel 2020 ja 2021 (vt. Lisa G). Käibevara järsku langust 2020. a põhjustas nii raha ja pangakontod kui ka nõuete vähenemine. Piirangud inimeste liikumisele vähendasid tegutsemise potentsiaali. Teadmatus ja tõrked tarneahelates tekitasid raskuseid koguse planeerimises. Lühiajalised kohustused kokku vähenesid, sest laofinantseeringu kogumaht ja võlad hankijatele vähenesid. Sõidukiosade tarne autoedasimüüjatele oli piirangute ja tootmismahu vähenemise tagajärjel häiritud, ettevõtte ei saanud varusid suurendada. Horisontaalanalüüsi tulemuste põhjal toimus ettevõttes suurim muutus 2020. aastal aktiva pooles kirje varud vähenemine ning passiva pooles kirjes ostjate ettemaksed toodete ja kaupade eest suurenemine.

Põhivara kokku on bilansi aktivas moodustanud 2019-2020. a vaid alla 5%. Materiaalne põhivara on kasvanud igal aastal, ettevõtte on ostanud masinaid ja seadmeid ning

pidevalt muud inventari. Vertikaalanalüüsist nähtub, et 2020. a oli põhivara kokku 26% aktivast, samas kui konkurendil vaid 7,65% (vt. Lisa H).

2020. aastal investeeriti tütarettevõttesse ja osteti aktsiaid summas üle ühe miljoni euro. Töö autori läbi viidud intervjuus selgitas ettevõtte raamatupidajaga investeeringu vajadust, milleks on arengustrateegia abil pikaajalise eesmärgi saavutamine (Ettevõtte raamatupidaja, isiklik suhtlus, 22. märts 2024). Täpsemaid selgitusi raamatupidaja investeeringu kohta ei andnud, autor võib oletada, et tegemist on haarangu laiendamisega Eesti automüügiturul, mis pikemas perspektiivis tagab konkurentsivõime (vt. ptk 1.2 lk 14).

Joonis 2 kirjeldab ettevõtte bilansi aktivakirjete dünaamikat aastatel 2019 – 2022 kuupäevaga 31.12.



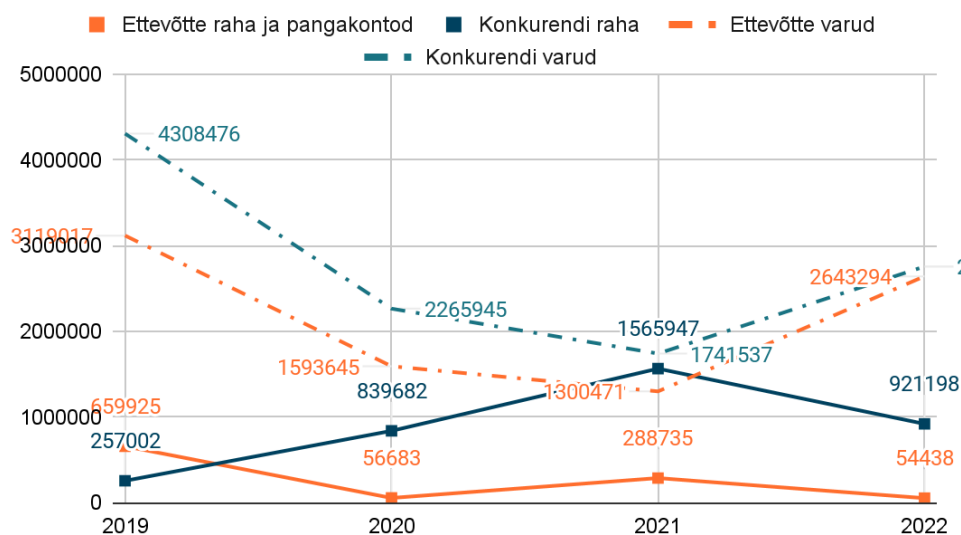
Joonis 2. Automüügiettevõtte bilansi aktivakirjete summade muutus (eurodes) aastatel 2019 – 2022 kuupäevaga 31.12

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

Aktivakirjetes on näha, et 2020. a lõpuks vähenesid varud ligi poole ulatuses, moodustades 2020. a lõpuks aktivast ligi 35% (vt. Lisa E), samas kui konkurendil 56%. Varud vähenesid seetõttu, et kliendid jätkasid autode ostmist ning samal ajal tootjad vähendasid tootmist. Viimasel oli varude vähenemises suur roll, ettemaksed hankijatele langesid üle 90%, mis näitab, et tootjad ei müünud oma kaupu edasi ja varude täiendamine oli võimalik vaid minimaalselt. 2020. a lõpuks moodustas varude kirje peaaegu ainult ostetud kaubad müügiks ehk olemasolevad laovarud. Ostetud kaubad müügiks vähenesid 2020. a

umbes 50%, mis näitab, et siiski osteti kriisi ajal autosid. See lükkab ümber Török 2020. a uurimuse, teadmatus pandeemia ajal ei põhjustanud autode ostmisest loobumist.

Järgnevalt on joonisel 3 esitatud ettevõtte ja konkurendi kirje raha ja pangakontod summade muutused koos varude summade muutustega.

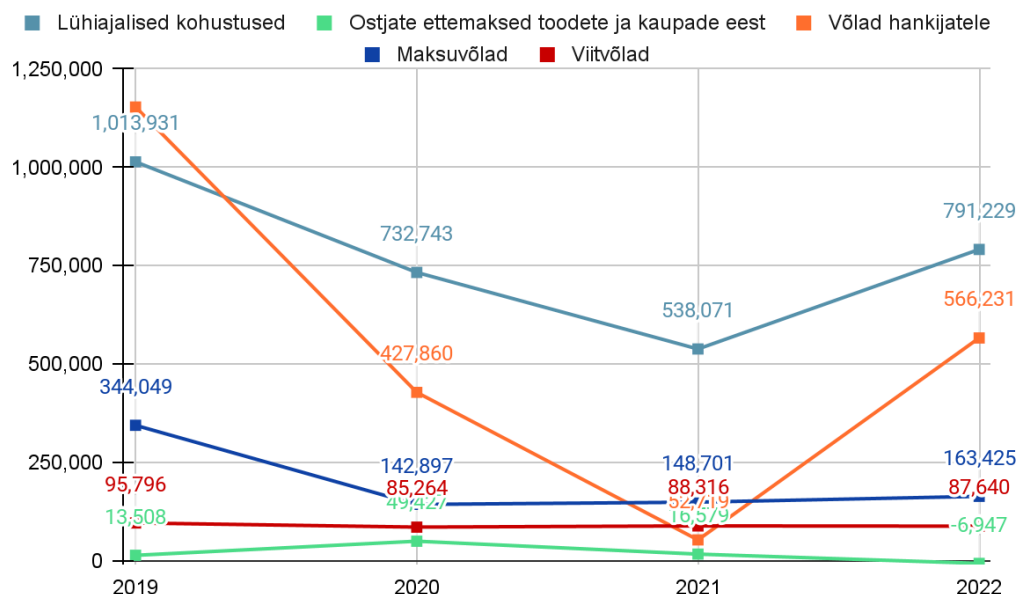


Joonis 3. Raha ja pangakontod, varud summalised muutused (eurodes) aastatel 2019 – 2022 kuupäevaga 31.12

Allikas: Autori koostatud ettevõtte ja konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Olgugi, et varusid müüdi 2020. aastal suures mahus ära, siis vähenes kirje raha ja pangakontod. Konkurendi varud järgivad amplituudi, et kui varud vähenevad, siis raha suureneb ning vastupidi. Konkurendi raha ja pangakontod kirje kasvas 2020. aasta lõpuks ja selle osakaal aktivas oli 20,72%, kui ettevõttel raha vähenes ja moodustas vaid 8,5% aktivast. Ettevõttel on raha ja pangakontod kirje pidevas languses, aga seda selgitab investeeringute tegemine. Peatükis 1.2 selgitas töö autor tuginedes Klein et al. (2021) uurimusele tulevikusuundumust autotööstuses, investeeringute tegemist hübriidtehnoloogia ja elektrifitseerimise valmisoleku loomiseks, mis võis olla põhjus raha vähenemises. Ettevõtte peab tegema täiendusi nii müügisaalis kui ka hooldussaalis, et müüja ja remontida hübriid- ja elektriautosid. Raha ja pangakontod kirjet on vähendanud ka kirje mitmesugused nõuded, seda välja antud laenude näitel tütarettevõttele. Omakorda näitab see, et kriisiaeg ei pannud ettevõtet investeeringuid edasi lükkama ega tekitanud ohtu võlgadesse jääda.

Joonisel 4 on kujutatud bilansi passiva kirje lühiajalised kohustused kokku moodustavate kirjete summalised muutused.



Joonis 4. Automüügiettevõtte lühiajalised kohustused kokku kirjete summa muutused (eurodes) aastatel 2019 – 2022 kuupäevaga 31.12

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

Autori arvates on tähelepanuväärne kirje võlad hankijatele muutus, mis avaldus ka konkurendi bilansis. Kõige tõenäolisem seletus sellele on autori arvates tarneahela ja vähenenud tootmismahu probleemid. Kui hankijate käest ei saa osta, siis ei teki nende ees ka võlgu. Autosid ei tulnud juurde, mistõttu vähenes laoseis ja pikas trendis kirje võlad hankijatele langes. Kiipide puudus ei võimaldanud autosid kiiresti toota ning müüdavate autode arv jäi väiksemaks. Võlad hankijatele vähenemine sel perioodil vähendas ka kohustused kokku kirjet, sest kui tarnijad ei saa ettevõtte nõudlust rahuldada pole võimalik suurendada võlgu hankijatele. Peatükis 1.1 kirjeldas autor logistika ühtluse olulisust, mis käesolevas näites põhjustas olukorra, kus majandustegevus võis teadmatuse tõttu olla häiritud. Seda kinnitab ka Raza ja Masmoudi uurimus 2020. aastal, et auto(varu)osade tarnimist komplitseeris lisaks piirangutele ka tarneahela süsteemi tõrked.

Ostjate ettemaksed toodete ja kaupade eest kasvasid 2020. aastal. Kliendid broneerisid autosid, mida ettevõttel veel füüsiliselt ei olnud, neid polnud kiipide puuduse või teiste osade tarneahela probleemide tõttu veel toodetud või olid viivitused autode saatmisel edasimüüjale. Nii nagu eelnevas lõigus märgitud, ei tulnud autosid varudesse juurde ja see suurendas ettevõtte kohustusi ostjate ees. Tekkinud ootejärjekorrad olid taaskord mitme COVID-19 kriisi tekitatud probleemi tulemus. Merekaubanduse kui ka toodete valmimise viivitused (vt.

ptk 1.1 lk 8-9) ei võimaldanud varusid kiiresti täiendada ja need kasvatasid ettevõtte kohustusi klientide ees.

Kohustused kokku olid ettevõtte vertikaalanalüüsis 2020. aastal 31,17%, konkurendil olid kohustused kokku 36,80%. Aastal 2020 lisandus 2019. aastast allesjäänud laofinantseeringule kaks lühiajalist laenu krediidasutustelt. Ettevõtte võttis arvelduslaenu 400 tuhande euro väärtuses ootamatute kulude katteks, mille raha tegelik kasutus ei ole autorile teada. Lisaks võeti laenu 50 tuhat eurot investeerimistegevuseks, mis maksti 2021. aasta lõpuks täies mahus tagasi. Investeerimislaenu võtmine oli kriisi ajal vajalik seetõttu, et jätkata ettevõtte müügiesinduses elektrifitseerimise ja hübriidtehnoloogia integreerimist (vt. ptk 1.2 lk 13). Siiski ei suurendanud laenu ettevõtte bilansis lühiajaliste kohustuste mahtu ega osakaalu, summaarselt kui ka protsentuaalselt lühiajalised kohustused vähenesid. Seda põhjustas laofinantseeringu tagasimaksed ja ka võlad hankijatele langus. Tulemus kinnitab, et kuigi ettevõtte võttis laenu, siis nende tulevikuväljavaated olid optimistlikud, investeerimine isegi kriisiolukorras ei tekita raskuseid ning on tasuv see ette võtta.

Analüüsitulemused näitavad, et kriisi mõjul tuli esile bilansimahu langus. Küll aga kasvatas ettevõtte kriisiajal põhivara kokku, osteti muud inventari ja tehti investeeringuid tütarettevõtte aktsiatesse. Varud vähenesid, sest jätkuvalt müüdi klientidele autosid kui samas langesid võlad hankijatele, sest tootjate tootmiskaht vähenes. Ostjate ettemaksed toodete ja kaupade eest kasvasid põhjusel, et tootjate vähenenud tootmiskaht ei võimaldanud autosid varudes täiendada. Ootejärjekorrad tekkisid nii tootmise vähendamisest, osade puudusest ja logistika probleemidest nii autode kui varuosade tarnimisel. Käibevara langes, seda raha ja pangakontod, varude ja nõuded ostjate vastu vähenemise tõttu. Langesid lühiajalised kohustused kokku, langust põhjustas laofinantseeringu ja võlad hankijatele vähenemine. Konkurendil oli kriisiajal aktivas suurem osakaal rahal ja varudel, ent bilansimaht, käibevara, kohustused kokku olid pigem võrdväärset tasandil. Kriisiolukorras ei kaotanud ettevõtte oma pikaajalisi sihte. Jätkati siiski investeeringutega põhivarasse, et vastata tuleviku suundumusele autode müügiturul. See näitab, et ettevõtte ei lasknud pessimistlikel ootustel majanduse toimimisel oma plaane varjutada.

COVID-19 kriisist väljumine 2021-2022

COVID-19 kriisist väljumine tähendas, et šokk majanduses hakkas taanduma. Järelikult hakkas nõudlus ja pakkumine liikuma tasakaaluseisundi poole ning seda liikumist mõjutas nii autotööstuste seotus kui ka tarbijate aktiivsuse kasv (vt. ptk 1.2 lk 11).

2021. a uut investeeringut varudesse ei tehtud, mida eeldaks 2019-2021 tendentsi põhjal, vaid varusid suurendati 2022. aasta jooksul. Autori arvates seisneb peatüki 1.1 põhjal

põhjused tootmisvõimsuse vähenemises autode tootmisel ning teiseks, müügi mahust ennustamise keerukuses ning selles, et kriisi mõju autode müümises oli tugevalt tsükliline. Nii nagu eelnevalt bilansianalüüsis selgitatud võivad nii võlad hankijatele vähenemine kriisiajal olla põhjus, miks ettevõtte ei saanud 2021. aastal varusid suurendada. Teisalt, peatükis 1.2 selgitas töö autor tulevikusuundumust autotööstuses, investeringute tegemist hübriidtehnoloogia ja elektrifitseerimise valmisoleku loomiseks automüügiesinduses, mis võis olla samuti põhjus varude suurendamise edasi lükkamises. Ehk siis ettevõtte kasutas ära võimalust, kus autosid varude täiendamiseks oli keeruline saada, ja suunas raha ettevõtte põhivara kasvatamisele.

Käibevara 2021. a suurenes veidi, sest peale varude kasvasid kõik kirjed. Jätkuvalt vähenesid võlad hankijatele, ent kasvasid võlad, ettevõtte võttis laenu oma tütar-ettevõttelt, mida 2022. aastal ka veelgi suurendati. Varud 2021. a vähenesid ja kasvas kirje raha ja pangakontod, samuti nõuded ostjate vastu. Varude all kinni olnud raha sai ettevõtte taaskord kasutama hakata. Selle põhjal saab välja tuua, et toimus kriisist väljumine ja tegevus liikus tavapärase rütmi poole.

Kriisist väljuti aastal 2022, varude maht suurenes ligi poole võrra, raha ja pangakontod vähenes mahult samuti poole võrra. Oluline on ka meeles pidada, et kiipide defitsiidi ja uute sisendite tõttu on hinnad autotööstuses kallinenud. Konkurent suurendas oma varusid samuti 2022. aastal. Autor leiab, et varude suurendamine on märk kriisieelse olukorrani tagasi jõudmisest. Ettevõtte suurendas 2022. aasta lõpuks taaskord oma lühiajaliste kohustuste mahtu laofinantseeringuks. Horisontaalanalüüsi tulemused näitavad, et käibevara kasvas enim kirje varud 103% kasvu tõttu. Nelja aasta trendianalüüsis on käibevara ja lühiajalised kohustused jäänud üprisriki võrdväärsele tasemele, kuid joonise 1 abil oli näha, et aastate lõikes olid 2020. aastal hüppelised muutused. 2022. a käibevara siiski eelneva kahe aasta võrdluses kasvas jõudsalt.

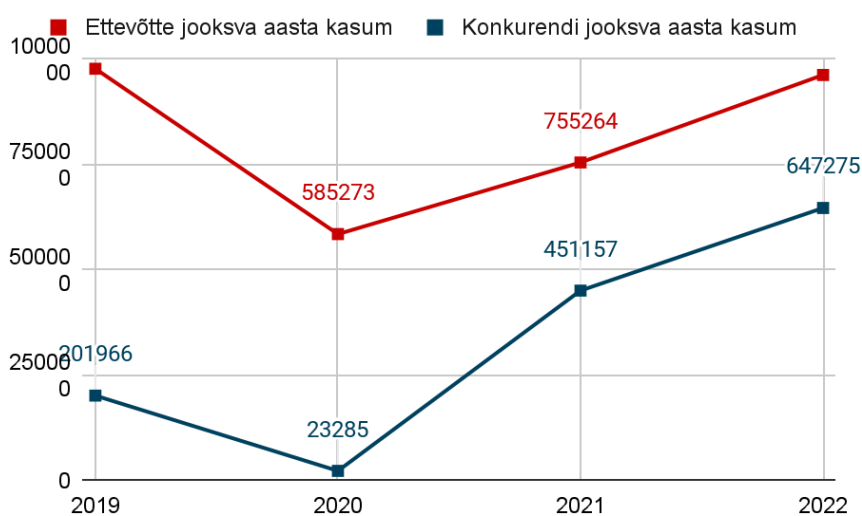
Väljumist kriisist oli samuti näha võlad hankijatele muutuses. Horisontaalanalüüsi põhjal 2022/2021 suhteline muutus oli 974%. Vertikaalanalüüsi tulemustel moodustas passivast võlad hankijatele 2022. a 9,26%. Konkurendi puhul olid võlad tarnijatele 2022. a 16,54% passiva mahust, arvuliselt poole suuremad kui aasta varem. Uuritava ettevõtte puhul oli arvuliselt võlad hankijatele kasv kümnekordne. Joonisel 4 kajastus võlad hankijatele kirje suur muutus 2021. a ja 2022. a vahel. Erinevuse suur põhjus võib seisneda erinevates hankijate strateegiates. Tulemuse põhjal järeldab autor, et analüüsitava ettevõtte on globaalsetest tarnijatest rohkem sõltuvuses, kui seda on tema konkurent. Peatükis 1.2 kirjeldas autor, kuidas COVID-19 kriisist tulenevalt peaksid ettevõtted hakkama oma

hankimisstrateegiaid ümber kujundama, mida analüüsitav ettevõtte peaks kaaluma, et võimalike tulevaste kriiside jaoks paremini valmistunud olla.

2022. a majandusaasta aruannete põhjal tuleb väga selgelt esile, et kuigi bilansimahud on ettevõttel ja konkurendil mahult pigem võrdväärsed, siis on suur erinevus põhivarade mahus. Konkurendi põhivarad on pidevalt vähenenud, olles aastaks 2022 vaid 211 tuhat eurot, samas kui uuritaval ettevõttel üle miljoni euro. Teisalt on konkurendi materiaalne põhivara poole suurem ning neil ei ole tütarettevõtet.

Põhivara kokku on bilansi aktivas alates 2021. a moodustanud 20-25%. Kriisist väljumise aastatel jätkati muu inventari soetamist, nii näiteks 2021. a ligi 25 tuhande euro ulatuses. Samas kui tegevusala keskmine investeering põhivaradesse kokku oli sel aastal rohkem kui 72 tuhat eurot (Statistikaamet, s.a.). Sellest ning kriisiaja analüüsist jäeldub, et suuremad investeeringud materiaalsesse põhivarasse olid 2019. ja 2021. aastatel. 2022. aastal alustati ehitustöödega ja investeeriti summas ligi 17 tuhat eurot. Bilansi põhivara osas kajastuvad ka lõpetamata ja pooleliolevad investeeringud.

Joonisel 5 on ettevõtte ja konkurendi jooksva aasta kasumi summalsed muutused 2019-2022. a.



Joonis 5. Jooksva aasta kasumi summalsed muutused (eurodes) kuupäevaga 31.12.2019-31.12.2022

Allikas: Autori koostatud ettevõtte ja konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Jooniselt on näha, et 2020. a aruandeaasta kasum vähenes. 2021. aastast on aruandeaasta kasum hakanud taaskord kasvama. Ettevõtte ja konkurendi jooksva aasta kasumi trend on väga sarnane. Aruandeaasta kasum lisandub eelmiste perioodide jaotamata

kasumisse, mis mõjutab selle läbi omakapitali ja omakorda passiva mahtu. 2023. aastaks on bilansimaht võrdluses 2019. aastaga kasvanud 7,1%. Konkurendi puhul hoopiski bilansimaht aastate võrdluses vähenes 11,7%. COVID-19 mõjuna leiab autor, et ettevõtte oleks kasvanud 2022. a lõpuks rohkem kui see päriselus juhtus. Kriis vähendas bilansimahtu ning tekitas paigalseisu, mis küll 2022. a lõpuks hüppe tegi, kuid siiski ei võimaldanud kriis jätkata tavapärasest kasvamisest.

Ettevõtte omakapital kokku on bilansis absoluutsummates iga aruandeaastaga kasvanud (vt. joonis 1). Bilansikirje eelmiste perioodide jaotamata kasum on tõusvas trendis, ka konkurendil. See näitab, et kriisi ajal teenisid ettevõtted kasumit. Eelmiste perioodide jaotamata kasum ning jooksva aasta kasum on kaks suurimat omakapitali osakaalu mõjutajat passivas. 2022. a oli ettevõtte passivas eelmiste perioodide jaotamata kasumi osakaal 56,45%, konkurendi puhul oli see 55,23%. Omakapital kokku on alates 2020. a moodustanud passivas rohkem kui poole, mis näitab, et ettevõttel on rohkem varasid kui neil on kohustusi ja võimaldab seega maksta dividende. 2022. a kasumiaruandes (vt. Lisa B) kajastub, et sel aastal maksti omanikele suurim summa dividende vaadeldava perioodi jooksul. Sellest järeldub, et ettevõtte tuli kriisist edukalt välja ja teenis piisavalt kasumit, et dividende maksta.

Dividendide väljamaksmist lihtsustab ka asjaolu, et lühiajalised kohustused kokku on vähenenud. See on positiivne suundumus, kui ettevõtte suudab oma kohustusi vähendada, sest sellisel juhul on ootamatuste korral tegutsemise jätkamine tõenäolisem. Töö autori arvamuse kohaselt kirjeldab see hästi peatükis 1.1 väljatoodut, et tekkinud muutused majanduskeskkonnas nõudsid erakorraliste tingimustega hakkama saamist ning neile lahenduste leidmist. Lisaks peatüki 1.2 põhjal, muutused tootjate ja edasimüüjate suhte vahel tekitavad konkurentsi ning ettevõtte, kes on võimeline kohustusi vähendada, on vähem sõltuv muutustest laenuturul ja seega konkurentsivõimelisem.

Võrreldes käibevara ja lühiajaliste kohustuste mahtu, siis saab väita, et ettevõtte suutis toimida edukalt. Maksevõime on ettevõttel hea, millest järeldub, et ettevõtte on suuteline tasuma võetud kohustusi õigeaegselt. Ettevõtte tulevikuväljavaade on laieneda Eesti turul ning tagada uue põlvkonna sõidukite müügiõigus läbi investeringute tegemise oma esindusse. Mõlemad eesmärgid kinnitavad peatüki 1.2 autode müügituru suundumusi ja tähendab seega, et ettevõtte soovib tulevikus oma tegevust kindlasti jätkata. Olgugi et COVID-19 põhjustas majanduslanguse ning seadis piiranguid, oli ettevõtte kogunud piisava puhvri, et kriisiolukorras hakkama saada. Tarneahela tõrked põhjustasid kohustuste vähenemist ning võimalik, et ka varude vähenemine oli põhjustatud logistika puudustest.

Kokkuvõttes, kriisist väljumine algas 2021. aastal. Käibevara suurenes, raha, nõuded ostjate vastu kasvasid, küll aga ei suurendatud varude mahtu. Koroonapandeemia mõjud avaldusid jätkuvalt ettevõtte tegevuse suunamisel, turu tsüklilisuse põhjustanud tootmisvõimuse vähenemine ja tarneahela probleemid ei olnud veel tasakaalustunud. 2021. a suunas ettevõtte raha põhivara suurendamisse, mis võis olla tark otsus olukorras, kus kiipide puudus uute autode tootmist veel pärssis ja raha oleks olnud varude all kinni, kus autode andmine klientidele toimunuks alles siis, kui auto valmis saab ja kohale jõuab. 2022. aastaks ületas ettevõtte bilansimaht 2019. a taseme, kasvas nii käibevara kui ka lühiajalised kohustused kokku. Suurendati varusid ning selleks kasutati laofinantseeringut. Väga suures mahus, ligi kümnekordselt, kasvasid võlad hankijatele, mis näitab, et viivitused tootmismahu ja tarneahela tõrgete tõttu võimaldasid viimaks täita varusid. Varudes kasvasid nii uute kui ka kasutatud autode maht. Nõuded ostjatele suurenesid taaskord, raha ja pangakontod vähenesid, sest osteti varusid ja alustati ehitusega. Aruandeaasta kasum kasvas ja saavutas samaväärse taseme kui 2019. aasta lõpus.

Alapeatükk analüüsis automüügiettevõtte bilanssi ning kirjeldas, kuidas koroonapandeemia mõjutas erinevaid majandusnäitajaid nii eraldi kui ka omavahel. Järgnevalt analüüsib autor uuritava ettevõtte kasumiaruandeid, et täita bakalaureusetöö eesmärk COVID-19 mõju väljaselgitamiseks.

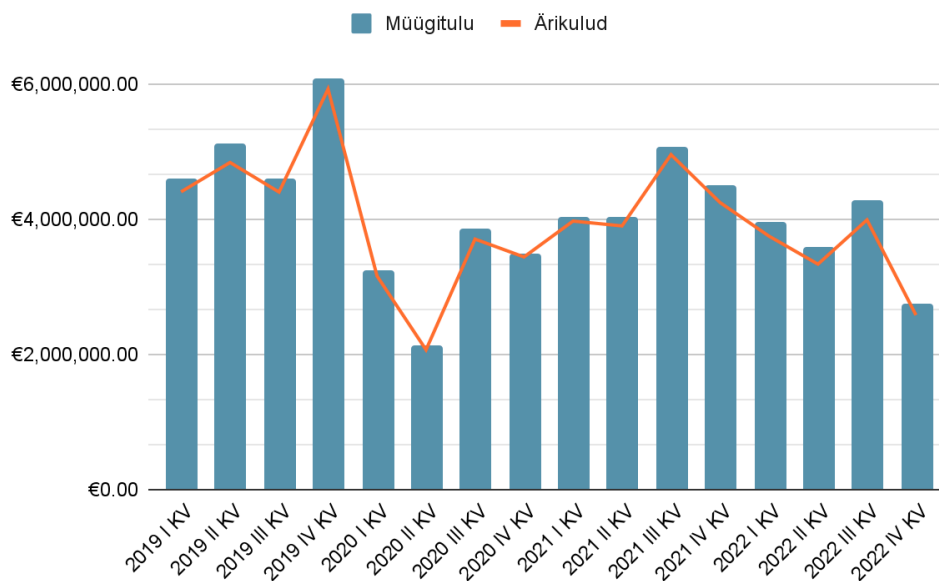
2.2.2 Kasumiaruande analüüs

Selles alapeatükis analüüsitakse kasumiaruandeid, et selgitada välja, kuidas COVID-19 mõjutas konkreetse automüügiettevõtte majandustulemusi.

Perioodi jooksul teenitud müügitulu, äritegevuse kulud ja perioodi kasum/kahjum on kajastatud kasumiaruandes. Ettevõtte kasumiaruanded aastate lõikes on täies mahus välja toodud lisas B.

Kasumiaruande horisontaalanalüüsi tulemus näitab, et müügitulu langes 2020. a rohkem kui 37%. See kinnitab, et koroonakriis tekitas majanduslanguse ja aktiivsus vähenes. Müügi langus vähendab omakorda ettevõtte võimet erakorraliste sündmuste korral hakkama saada. Kasum kajastub bilansi omakapitalis. Bilansi horisontaalanalüüsist selgus, et eelmiste perioodide jaotamata kasum vähenes 2020. aastaks ligikaudu 48%, mida selgitab eelmainitud müügitulu vähenemine.

Joonis 6 illustreerib müügitulu ning ärikulude jaotumist kvartaalselt.



Joonis 6. Müügitulu ja ärikulude kvartaalne võrdlus eurodes aastatel 2019 – 2022

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

COVID-19 kriis vähendas müügitulu ja vähenesid ka ärikulud. 2020. a tuleb esile, et piirangud liikumisele ja majanduse aeglustumine mõjutasid müügitulu ja ärikulude mahtu. Pessimism majanduse edasise suuna suhtes avaldas ebaühtlast mõju. 2019. a tasemele taastus müügitulu alles 2021. aasta teises pooles, ent 2022. a vähenes müügitulu ja ärikulud taaskord, kuid ei langenud nii madalale kui 2020. a.

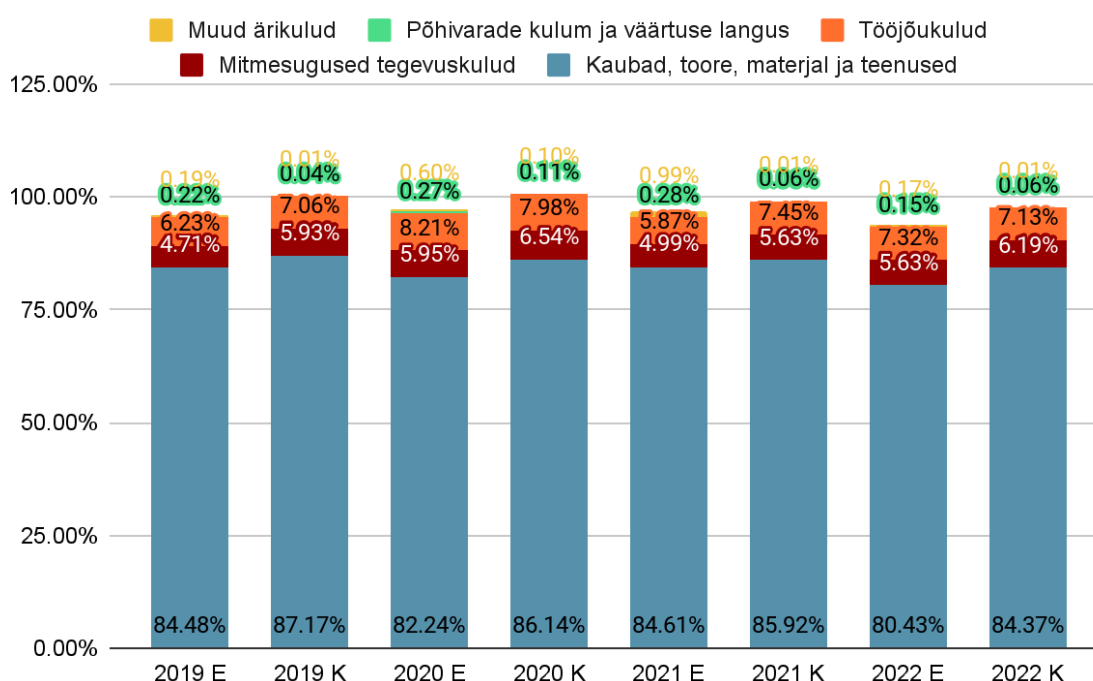
Müügitulu ja ärikulude näitajad järgivad ühist trendi, kus ärikulude kirje kaubad, toore, materjal ja teenused on üldjuhul kolm miljonit väiksemad kui müügitulu. Ärikuludes on tendents, et uute autode jaemüügi käive on 400 tuhande euro võrra väiksem kui nende äritulu, samamoodi on see kasutatud autode jaemüügi käibe korral. Põhjus, miks nii kasumiaruandes neid kajastatakse, seisneb selles, et ettevõtte ei osta kõiki autosid endale lattu, vaid on suures osas vaid edasimüüjaks. Peatükis 1.1 kirjeldas autor automüügi tegevusvaldkonna kapitalimahukust. Autori arvates on see põhjuseks, miks ettevõtte ei osta müügituluga võrdses koguses autosid oma varudesse. Tegemist on valdkondliku iseäralikkusega ja sel määral mõjutatud universaalselt tarneahela trendist (vt. ptk 1.1 lk 8). Ärikulude vähenemise taga oli tõsiasi, et tootmisvõimsuse langus ning tarneahela tõrked ei võimaldanud autosid ettevõttele tarnida ja seega vähenes jaemüügi käive ligi 7 miljonit eurot.

Teine valdkonnale iseloomulik kallak on varuosade jaemüük, mis moodustab vaid alla 10% müügitulust, kuid on tegevussfäärile omane. Varuosade jaemüügi summa on ärikuludes ligi poole väiksem kui see on ärituludes ning seda saab seletada juurdehindlusega,

mastaabisäästu ja lisandväärtuse loomisega. See tähendab, et klient saab varuosa osta automüügiettevõttest, mitte ise autotehasest.

COVID-19 põhjustas äritulude ja ärikulude langustrendi. 2020. aastal olid nii äritulude kui ka ärikulude suhteline muutus 2019. aastaga võrreldes ligi -37% (vt. Lisa D). Konkurendil oli muutus väiksem, -21,35%. Selle põhjal võiks kinnitada peatükis 1.1 välja toodut, et COVID-19 põhjustas majanduslanguse, sest ettevõtte majandusnäitajate langus oli lühikese ajaperioodi jooksul suur. Koroonapandeemia mõjutas olulisel määral tulude ja kulude mahtu. Nii oli näiteks 2020. a äritulud kokku ning -kulud kokku seitsme miljoni euro võrra väiksemad kui 2019. a.

Joonis 7 ilmestab vertikaalanalüüsi tulemuste kulude kirjete osakaalu ettevõtte ja konkurendi võrdluses aastate kaupa.



Joonis 7. Ärikulude kirjete kasumiaruande vertikaalanalüüs, protsentides, 2019 – 2022. a

Märkus: Ettevõtet tähistab aastaarvu järgselt täht E ning konkurenti tähistab täht K

Allikas: Autori koostatud ettevõtte ja konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Vertikaalanalüüsi tulemustest nähtub, et kaubad, toore, materjal ja teenused moodustavad keskmiselt 83%-lise osakaalu müügitulust. Teine suurim kulude kirje on tööjõukulud, keskmiselt 7%, ning kolmas mitmesugused tegevuskulud, mis on keskmiselt 5%. Konkurendi puhul moodustavad kaubad, toore, materjal ja teenused müügitulust keskmiselt 86%, tööjõukulud 7%, mitmesugused tegevuskulud 6%. Tootmisvõimsuse

vähenevamine tingis olukorra, kus kulude osakaalud muutusid ja oluliseks sai töötajate tervise kaitsmine. Piirangute raames tegutsemine ei võimaldanud jätkata tegutsemist endises mahus. Tulemus kinnitab Matthews et al. 2022. a uurimust. Muud ärikulud ja mitmesugused tegevuskulud omasid suuremat osakaalu, need võivad olla seotud meetmetega viiruse leviku tõkestamiseks.

Tööjõukulud langesid 2020. a jaanuari kuus ligi 30%, ent aasta lõikes oli ettevõtte tööjõukulu tegevusala keskmisest siiski üle kolme korra suurem, kui konkurendil tegevusala keskmisest 5 korda suurem. Languse 2020. a alguses võis põhjustada tütarettevõtte liitmine, mille tulemusena vähenes emavettevõttes töötajate arv, kes läksid üle tütarettevõttesse. Paratamatult tõi töömahu vähenemine ja inimkontaktide vähendamine kaasa olukorra, kus töötunnid vähenesid ja mõnel juhul ka koondamine. Selle näitel kinnitab ettevõtte tegevus Bartik et al. 2020. aasta uurimust.

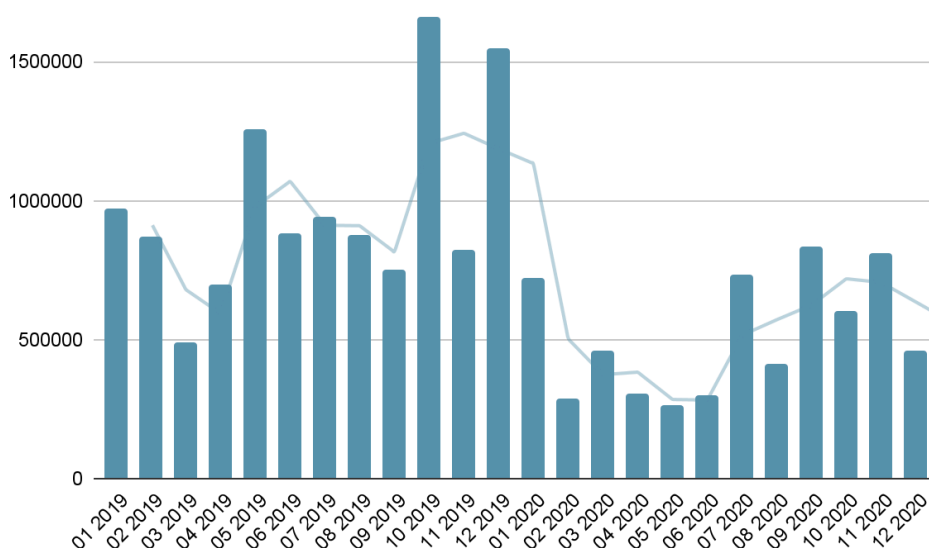
Vertikaalanalüüsi tulemused (vt. Lisa F) näitavad, et 2020. aastal olid muud äritulud vaadeldava perioodi suurimad, moodustades 2,24% ärituludest. Muud ärituludest umbes poole moodustas tulu sihtfinantseerimisest (125 676€). Tegemist oli riigipoolse palgatoetusega. Ettevõtte sai 2020. a teises kvartalis riigipoolset abi palgatoetuse näol, sest töötajatele polnud võimalik pakkuda tööd 100%-ses mahus (Ettevõtte raamatupidaja, isiklik suhtlus, 22. märts 2024). Uuritava ettevõtte näitel polnud võimalik saata kõiki töötajaid kodukontorisse, sest tegevusvaldkond seda ei võimalda, nii näiteks käisid pandeemia ajal vahetuste ja väikeste kindlate gruppidega tööl automehaanikud (Ettevõtte raamatupidaja, isiklik suhtlus, 22. märts 2024). Seega kinnitasid ka siinse töö tulemused Hoang et al. 2022. a järeldusi, mille kohaselt abiprogrammid toetasid ettevõtete tegutsemist koroonapandeemia tingimustes. Kui riik sellise võimaluse pakkus ning ettevõtte kategoriseeris, tegutses juhtkond taaskord ratsionaalselt ning majanduslikult kaalukalt. Teisalt on väga keeruline oletada, milline oleks olukord, kui riigipoolset abi ei oleks olnud.

Kui muud äritulud 2020. a kasvasid suures mahus, siis edasi on muud äritulud siiski vähenenud. Tegevusala keskmiselt oli 2020. a muud äritulud ligi 26 tuhat eurot (Statistikaamet, s.a.), siis vaadeldaval ettevõttel 10 korda suuremad (vt. eelnev lõik), nagu ka konkurendil. Kasumiaruandest nähtub, et teine osa muudest tuludest tuli autorendist ja liisingu vahendustasudest.

Kasum kriisi ajal langes ning omas järjest väiksemat osakaalu. 2020. aastal oli tegevusala keskmine aruandeaasta kasum üle 102 ning 2022. aastal 260 tuhande euro (Statistikaamet, s.a.). Samas kui ettevõttel nendel aastatel 585 tuhat ja 963 tuhat eurot. Võrdluseks konkurent, kelle 2020. a aruandeaasta kasum vaid 23 tuhat ja 2022. a 647 tuhat

eurot. Ettevõttel oli aruandeaasta kasum 29 korda kõrgem kui konkurendil, erinevus on väga suur. Kasumiaruande horisontaalanalüüsi põhjal mõjutas pandeemia eelkõige ettevõtte müügitulu vähenemise põhjal aruandeaasta puhaskasumi suurust.

Peatükis 1.1 esitas autor Frieske ja Stieler 2022. a uurimuse põhjal, et uute autode müümine kriisiperioodil oli tsükliline. Joonisel 8 on kujutatud uute autode müügitulu kuude lõikes 2019. aasta jaanuarist kuni 2020. aasta detsembrini.



Joonis 8. Müüdnud uute sõidukite müügitulu eurodes jaanuar 2019 - detsember 2020. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

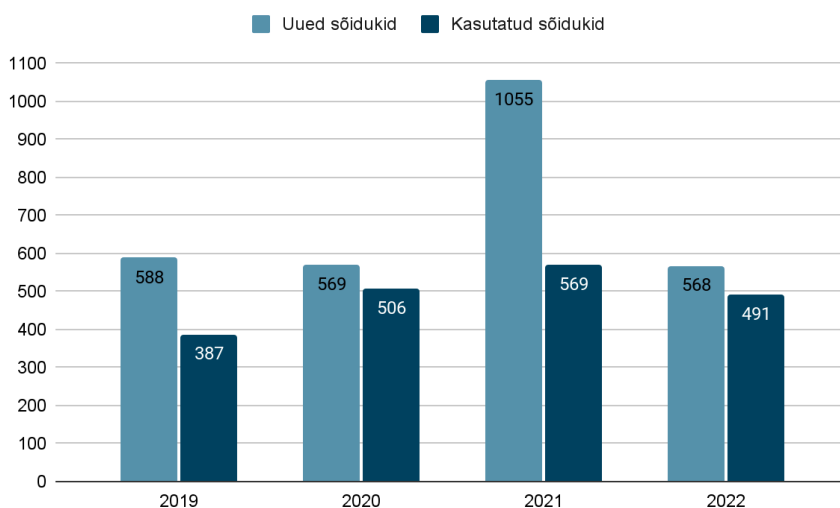
COVID-19 põhjustas uute autode müügitulu langust ning müügitulu jaotumine oli ebaühtlane. Erinevused kuude vahel on suured, nii näiteks oli oktoobris 2019. aastal müügitulu üle ühe miljoni euro suurem kui oktoobris 2020. a. Aasta arvestuses langes uute sõidukite müügitulu 2020. a kokku 5,5 miljonit eurot. Tulemus kinnitab peatükis 1.1 välja toodud varasemaid uurimusi, et koroonakriis põhjustas languse äri tsüklis ning tegevuse planeerimine oli tugevalt häiritud. Pandeemia tõttu harjumuspärane majanduslik keskkond muutus, mis tähendas majandusnäitajate vähenemist.

Kokkuvõtteks põhjustas COVID-19 kriis paljude kasumiaruande põhinäitajate langust. Nii langesid müügitulu, äritulud kokku, ärikulud kokku, kaubad, toore, materjal ja teenused, mitmesugused tegevuskulud ja tööjõukulud. Piirangud liikumisele, edasimüüja roll ja kriisi tekitatud probleemid tootmismahu ja logistiliste ahelatega mõjutasid tugevalt kasumiaruande kirjete kujunemist. Autotööstuste tootmisvõimsuse vähendamine kandus nii öelda järgmise lainena edasimüüjatele. Kuna edasimüüja on sõltuvuses tööstusest, siis

avaldub mõju paratamatult. Muud äritulud kasvasid, mille suureks mõjutajaks oli sihtfinantseering. Kasvasid ka muud ärikulud, tõenäoliselt seotud viiruse leviku tõkestamisega. See näitab, et kriisi tõttu muutusid erinevate kirjete osakaalud ja COVID-19 põhjustas mitmeid muutuseid igapäevases äritegevuses (vt. ptk 1.1 lk 10). Kriis vähendas läbi majanduslanguse ärikasumit, dividendide väljamakseid ja aruandeaasta puhaskasumit.

COVID-19 kriisist väljumine 2021-2022

2021. aastaks suurenesid äritulude ja -kulude kirjed, olles üle 17 miljoni euro, mis näitab esimest märki kriisist taastumisest. Ettevõtte suurimaks ärituluks on uute autode müük, mis moodustab keskmiselt poole äritulude mahust. Suuruselt teine tuluallikas on kasutatud autode jaemüügi käive ning kolmandaks varuosade jaemüük. Joonisel 9 on kujutatud müüdüd autode arv aastate lõikes.



Joonis 9. Müüdüd sõidukite arv aastate 2019-2022 lõikes

Allikas: Autori koostatud ettevõtte majandusaasta aruannete põhjal

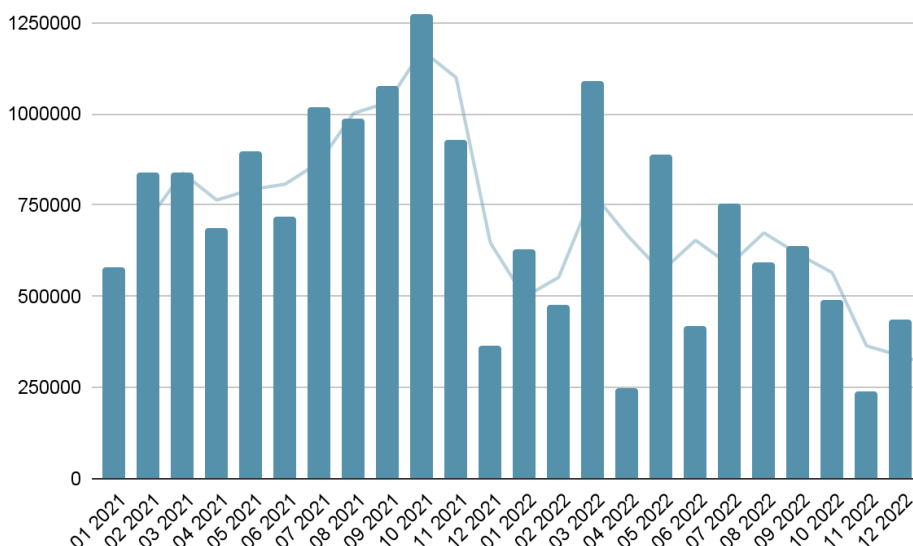
2021. a müüdi suurim arv autosid kokku, nii uusi kui kasutatud autosid, mis näitab, et ettevõtte jaoks oli see tulemusrikas aasta. Kusjuures uute autode müük on suurim kasumimarginaali allikas. 2021. a suurenes bilansis raha, nõuded ostjate vastu ja vähenesid varud. Sissejuhatuses esitatud Byrne et al. 2020. aasta uurimus võib leida siinkohal kinnitust, et kriisi ajal tekkinud säästud võimaldasid inimestel rahastada suuremat väljaminekut, käesolevas näites uut autot. Joonisel 8 oli näha, et 2020. a müügitulu langus oli suur, ent joonisel 9 nähtub, et müüdüd sõidukite arv ei langenud. Põhjus võib seisneda selles, et ettevõtte müüs uusi autosid väiksema kasumiga. Müüdüd kasutatud sõidukite arv tõusis 2020.

a 119 auto võrra. Varud on kõige ebalikviidsemad käibevarad, mistõttu nende müük võis kriisiperioodi ületamiseks olla ettevõtte eesmärk.

Aastal 2021 uued autod varudes õigustasid end. Teadmine, et just 2021. a oli uute autode müük edukam kui 2020. aastal, on kooskõlas peatükis 1.1 Allen ja Rebillard 2021. a uuringuga, mille järgi olid inimestel suuremad säästud tänu pandeemia põhjustatud vähenenud tarbimisele. Sellise järelduse saab esitada ka käesoleva töö analüüsi tulemusena, et suuremate säästude abil oli inimestel võimalik finantseerida uute autode ostmist, mis on üldjuhul kallimad kui kasutatud autod. Lisaks kinnitab tulemus Vega-Gonzalo et al. (2022) uurimust, et peale pandeemiat suurenes autode ostmine.

2019 ning 2021. a oli uute autode jaemüügi käive kaheksa miljoni võrra suurem kui kasutatud autode jaemüügi käive, ent nii 2020 kui 2022 oli kirjete erinevus vaid kolm miljonit eurot. 2019 ja 2021 aastal ületas uute autode jaemüügi käive kümne miljoni euro piiri, samas kui 2020 ja 2022. a oli see veidi vähem kui seitse miljonit eurot. Tulemus näitab, et ettevõtte müügitulust väga suure protsendi moodustab sõidukite müük. Samuti illustreerib see nõudluse tasakaalupunkti nihet, kus nõudlus erinevatele toodetele varieerus ning oli ebaühtlane. Seega mõjutab suuresti kasumi tekkimist müüdnud sõidukite arv, kus COVID-19 kriisi ajaraamistikus ei toimunud suuri languseid (vt. joonis 9).

Joonisel 10 on kujutatud müüdnud uute sõidukite müügitulu kriisist väljumise aastatel.



Joonis 10. Müüdnud uute sõidukite müügitulu eurodes jaanuar 2021 - detsember 2022

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

Jooniselt on näha, et 2022. a oli väga tsükliline. Põhjus on tarneahela probleemides. Tulevad selgelt esile teatud kuud, kus tõenäoliselt jõudis kaup tarnijatelt kohale ja seega oli seda võimalik klientidele edasi ka müüa. Võrdluses 2020. a on müügitulu mahult suuremad, aga siiski mõjutavad COVID-19 tagajärjed veel 2022. aastalgi turgu. See-eest 2021. a tulemus kinnitab Vega-Gonzalo et al. 2022. a uurimust, et COVID-19 järgsel ajal suurenes nõudlus isikliku sõiduvahendi järele.

2022. a vähenes äritulu, mida ilmestas joonis 10, uute autode müügitulu langes. Turgu mõjutas jätkuvalt vajalike osade puudus ja probleemid tarneahelatega. Siiski kasvas ärikasum, sest ärikulud langesid rohkem kui äritulud. Lähtudes peatükist 1.2 peaks ettevõtte tulevaste võimalike kriiside jaoks end ettevalmistama ja arendama strateegiaid, mis võimaldaksid kiiresti muutuvale majanduskeskkonnale reageerida. Nii näiteks hankijatest sõltuvuses olemist vähendama ja/või muutma tarneahelat, mis vastaks rohkem klientide vajadustele. Uuritava ettevõtte puhul avaldus muutustele reageerimine eesmärgiga Eesti turul laieneda. See suurendab võimalust, et infrastruktuuri loomiseга ostavad suurkorporatsioonid tulevikus ettevõtte ära, kui et selle turult välja tõrjuvad (vt. ptk 1.2 lk 14).

Kaubad, toore, materjal ja teenused moodustavad vertikaalanalüüsi tulemuste põhjal kasumiaruandest 80-85%. Jätkates alapeatükis 2.2.1 eeldust, et ettevõtte oli suures osas mõjutatud tarneahela ja tootjate tootmisvõimsuse vähendamise probleemidest, siis analüüsid kasumiaruandes kaubad, toore, materjal ja teenused kirjet nähtub sama trend. Mahu poolest on 2021 ja 2022. a kirjed suuremad kui 2020. a, ent väiksemad kui 2019. aastal. Siinkohal võib probleem avalduda ka selles, et autotööstused on omavahel tugevalt seotud ja ühe tehase taastumise kiirus kriisiperioodist määrab järgmise astme tööstuse tootmisvõimsuse (vt. ptk 1.2 lk 11).

2021. aastaks aruandeaasta puhaskasum kasvas 200 tuhande võrra. Siiski jäi aruandeaasta puhaskasum alla sama suures mahus 2019. aastale. 2022. aastaks saavutas ettevõtte aruandeaasta puhaskasumi, mis oli võrdväärne 2019. a tasemele. Põhjusel, et äritulud on suuremad kui ärikulud, teenib ettevõtte kasumit. Kui ettevõtte ei soovi kasumit dividendideks välja maksta, siis kasutatakse seda kasumit ettevõttes investeerimiseks (põhivarasse või varudesse). 2022. aastal oli dividendi tulumaksukulu suurim, 0,71%, võrdluseks 2019 oli see 0,16% ning 2020. a 0,23%. Siinkohal tuleb tähele panna, et kuigi 2020 oli protsent suurem kui 2019. a, siis väärtuselt oli 2020. a dividendide tulumaksukulu väiksem. 2021. aasta dividende ei makstud. Töö autor arvab, et dividendide väljamaksmisest loobuti, sest sel aastal sooviti tasakaalustada ettevõtte üldist finantsseisu. Samuti oli mõju sellel, et 2020. a vähenes aruandeaasta kasum (vt. ptk 2.2.1).

Kokkuvõtteks, väljumist kriisist 2021. aastal tähistas äritulude ja ärikulude suurenemine. Müügitulu kasvas, sest müüdi suurim arv uusi ja kasutatud autosid vaadeldava perioodi kohta. Müüdnud autode arv võib kinnitada töö teoreetilises osas välja toodud mitme autori uurimusi, et kasvanud säästud võimaldasid finantseerida autode ostmist. 2021. a aruandeaasta puhaskasum suurenes. COVID-19 kõrvalmõjuna avaldus tarneahela tõrgetest tekkinud tsüklilisus toodangu edasimüümisel klientidele ja see avaldus kasumiaruandes müügitulu trendis. Nii avaldusid 2022. aastal uute autode müügitulus teatud kuud, kus müügitulu oli võrdväärne 2021. aastale, samas kui enamus kuid oli müügitulu sarnane 2020. aastale. Tarneahel ja tööstuste omavaheline seotus avaldas ka veel 2022. a ettevõttele tugevat mõju. 2022. aasta maksti välja perioodi suurimad dividendid ning aruandeaasta puhaskasum oli võrdväärne kriisieelsele puhaskasumi summale.

Järgnevalt analüüsib autor erinevaid suhtarvusi, et saavutada bakalaureusetöö eesmärk välja selgitamiseks COVID-19 mõju ettevõtte majandustulemustele.

2.2.3 Suhtarvude analüüs

Käesolev alapeatükk toetab töö eesmärgi täitmist, et mõista, kuidas ja millises suunas mõjutas koroonakriis automüügiettevõtte majandusnäitajaid. Autor võrdleb uuritava ettevõtte suhtarvusi ühe peamise konkurendi ning tegevusvaldkonna (hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont) keskmise suhtarvudega. Konkurendi suhtarvud arvutas autor majandusaasta aruannete põhjal ning tegevusala keskmised suhtarvud võttis autor Statistikaameti kodulehelt. Kõik suhtarvude arvutusvalemid koos sümbolite selgitustega on toodud lisas J. Lisas K on tabel suhtarvude tulemustega.

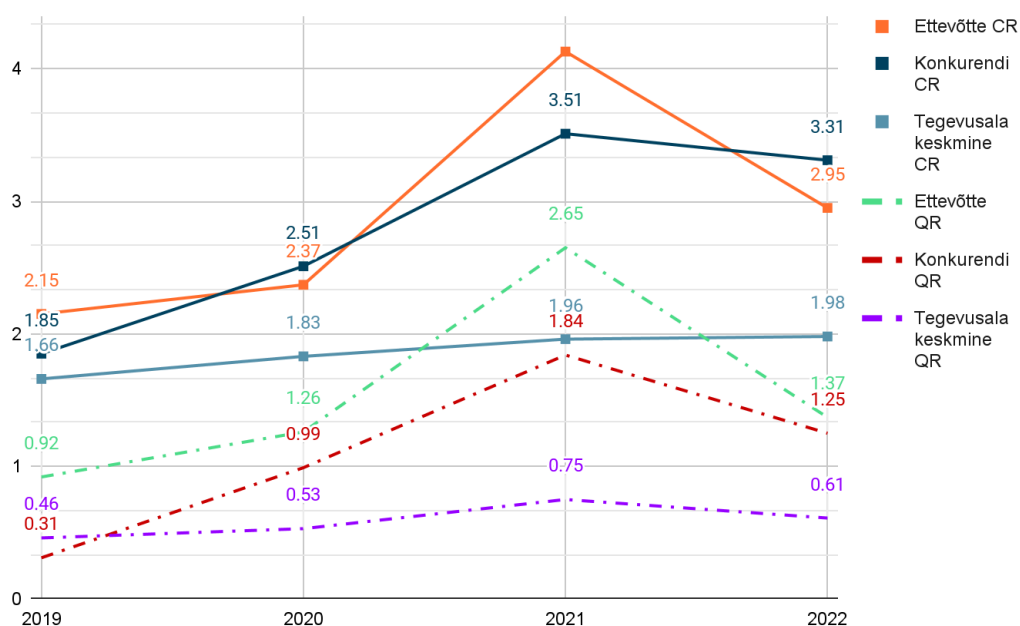
Lühiajaline likviidsus

Ettevõtte majanduslikku toimetulekut lühiajaliste võlgnevuste tasumisel näitavad likviidsuse suhtarvud. Seda, milline on ettevõtte võime tasuda lühiajalisi kohustusi, saab hinnata bilansist, mis näitab käibevara hetkeseisu (Teearu & Krumm, 2005: 19). Likviidsus on seega ettevõtte võime varad lühiajaliselt ehk kuni aasta jooksul rahaks muuta. COVID-19 põhjustas majanduslanguse ning bilansi analüüsist on teada, et käibevara langus oli suur. Samas vähenesid ka lühiajalised kohustused, kuid palju väiksemas mahus kui käibevara. Nendel põhjustel uurib autor järgnevalt, kuidas muutus ettevõtte lühiajaline likviidsus.

Ettevõtte võimet tasuda lühiajalisi kohustusi käibevaraga näitab lühiajaliste kohustuste kattekordaja (CR) (vt. Lisa J). Kui CR on suurem või võrdne 1,6-ga on suhtarv

hea. (Kõomägi, 2006: 122-123). Lühiajaliste kohustuste võimekus on seda suurem, mida suurem on suhtarv. Likviidsust on võimalik hinnata ka likviidsuskordaja (QR) abil, mis näitab kiireloomuliste kohustuste täitmise võimet ilma varusid müümata. Kui QR on suurem või võrdne 0,9-ga loetakse suhtarvu heaks. (Kõomägi, 2006: 122-123). 2020. a analüüsis on teada, et varud, mille maht moodustas käibevarast ligikaudu poole, vähenesid ja samal ajal vähenesid ka käibevara teised näitajad.

Joonisel 11 on esitatud likviidsussuhtarv CR ja QR vaadeldava automüügiettevõtte, tema konkurendi ja üldise tegevusvaldkonna keskmise muutusi aastate lõikes.



Joonis 11. CR ja QR muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete ja Statistikaamet EM001 põhjal

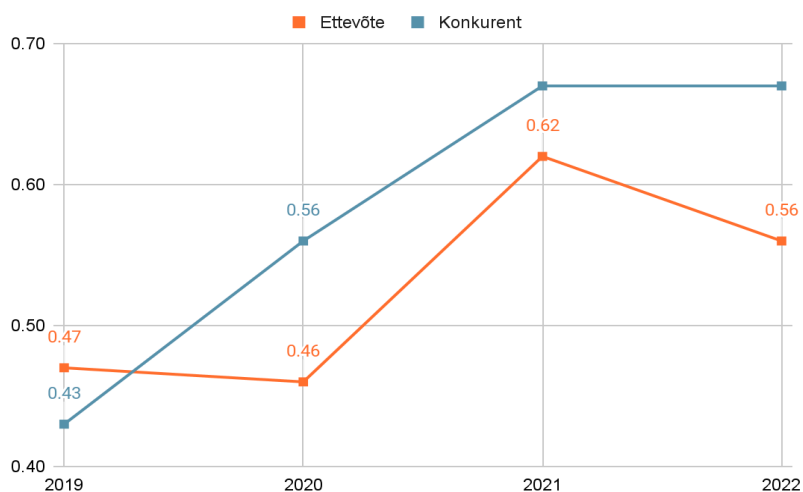
Analüüsitulemustest on näha, et lühiajaliste kohustuste kattekordaja on ettevõttel olnud eeskujulik, mis tähendab, et võime tasuda võlgasid on kõrge. Ka hindamiskriteeriumiga võrreldes on ettevõtte CR kõrgem. Seega, saab öelda, et ettevõtte tulemused on pidevalt üle nii tegevusala keskmistest kui ka kriteerium lühiajaliste kohustuste kattekordaja tulemustest. Suhtarv näitab, et ettevõttel ei ole probleeme lühiajaliste kohustuste tasumisega.

Aastal 2021 oli CR tulemus eriti kõrge, rohkem kui kaks korda kõrgem kui tegevusala keskmise, mis oli 1.11 (Statistikaamet, s.a.). Ettevõtte ei kasutanud sel aastal oma vahendeid väga efektiivselt. 2021. a tulemust selgitab lühiajaliste kohustuste vähenenud maht, samas kui varade mahus suurt muutust ei toimunud. 2022. a suurendas ettevõtte laofinantseeringuga on

lühiajalisi kohustusi, mis põhjustas kattekordaja languse. 2022. a lõpuks oli ettevõttel käibevara lühiajaliste kohustuste euro kohta 2,95€.

Likviidsuskordaja on küll heal tasemel, kuid vähemal määral üle vahemikhinnangu kui CR, seda sel põhjusel, et kiireloomuliste kohustuste likvideerimisel ei võeta arvesse varusid. Kiireloomuline maksevõime on ettevõttel taaskord üle tegevusala keskmise. Kiirus lühiajaliste kohustuste tasumisel on seda kiirem, mida kõrgem on likviidsuskordaja. Kõige kõrgem tulemus oli aastal 2021, raha ja pangakontod, nõuded ostjate vastu kirjed võrdluses kriisiajaga kasvasid. Kõrget tulemust 2021. a selgitab ka vertikaalanalüüsi põhjal asjaolu, et varudel oli väikseim osakaal käibevaras. 2022. a suhtarv langes, mida põhjustas suurenenud varude maht, mis moodustas käibevarast poole, ja lühiajaliste kohustuste kasv.

Ettevõtte maksevõimet saab hinnata veel ka puhaskäibekapitali näitaja põhjal (vt. Lisa K), mille alusel arvutas autor puhaskäibekapitali varadest. Mida kõrgem puhaskäibekapital varadest, seda kõrgem on maksevõime tase (Tearu & Krumm, 2005: 21). Joonis 12 näitab puhaskäibekapital varadest muutust 2019-2022. a ettevõtte võrdluses konkurendiga.



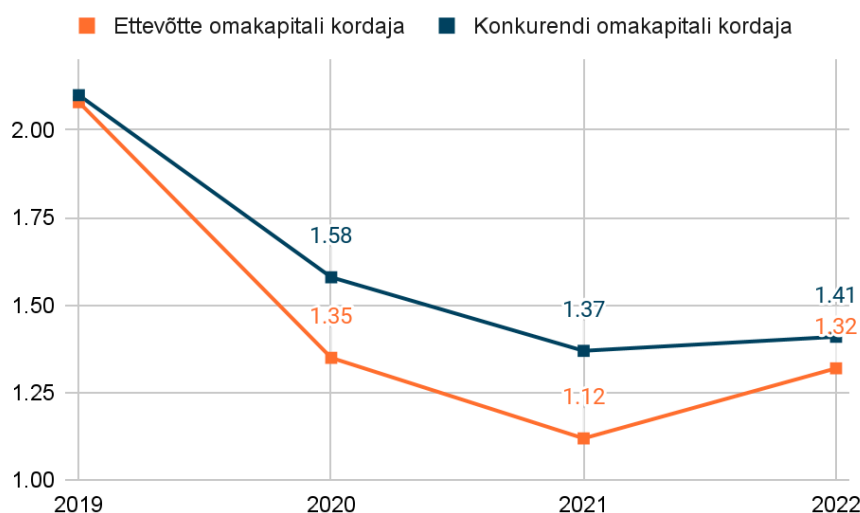
Joonis 12. Puhaskäibekapital varadest muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Konkurendi puhaskäibekapital varadest on kasvutrendis, kuid ettevõttel kõikum. Jooniselt on näha, et kriisiperioodil ettevõtte maksevõime kasvas, kuid kriisist väljudes hakkas maksevõime taaskord vähenema, ettevõtte vähendas omakapitali suunamist käibevarasse. Siiski ei langenud niivõrd madalale kui see oli 2019 ja 2020. a. Kriisiaja kõrget tulemust võib põhjustada asjaolu, et tarneprobleemide tõttu ei tekkinud ettevõttel võlgu hankijatele. Kriisist väljudes lühiajalised kohustused vähenesid, käibevara ja vara suurenes

veidi. Puhaskäibekapital oli positiivne ja tähendab, et ettevõtte käibevara ületab lühiajalisi kohustusi.

Omakapitali kordaja, mis näitab varade suhet omakapitaliga (Teearu & Krumm, 2005: 21), mille muutus perioodi jooksul on näidatud joonisel 13.



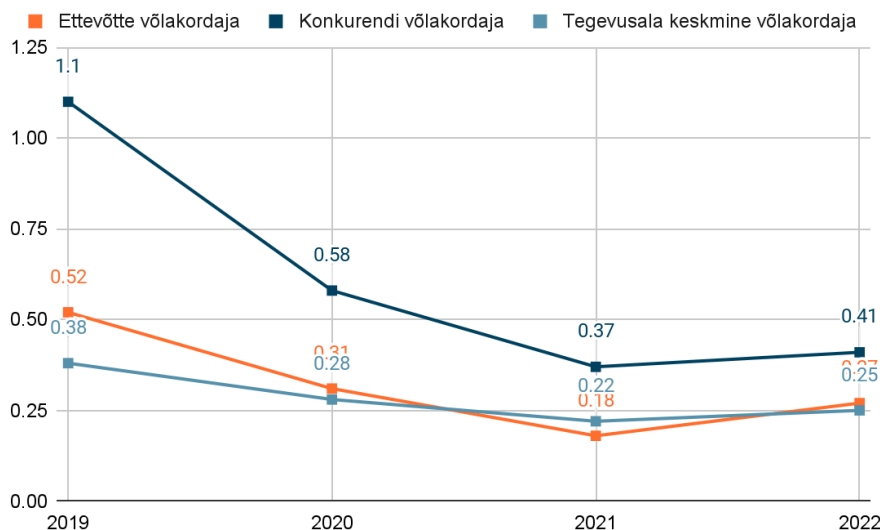
Joonis 13. Omakapitali kordaja muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Kriisi ajal suhtarv langes, mis jätkus 2021. aastani. 2022. aastal näitaja nii ettevõttel kui konkurendil taaskord suurenes. Varad vähenesid kriis ajal, sest käibevara langes suures mahus. Langust põhjustas varade vähenemine, eelkõige käibevara arvelt. Omakapitali kasv oli kriisi ajal väiksem, mida kinnitas nii bilansi kui kasumiaruande analüüs (vt. ptk 2.2.1 ja 2.2.2).

Finantsvõimendus

Hindamaks kapitali struktuuri ehk varade finantseerimist ja võlakoormat, arvutab autor võlakordaja. Võlakordaja on kohustiste ja varade suhe. See näitab kui suure osa varadest moodustab laenatud kapital (Teearu & Krumm, 2005: 25). Tulenevalt COVID-19 ootamatust ilmnemisest sattusid paljud ettevõtted raskustesse (vt. ptk 1.1 lk 10). Lisaks mõjutab autotööstust ka tulevikusuundumus (vt. ptk 1.2 lk 13-14), mistõttu on kapitali struktuuri hindamine oluline, et mõista, kuidas muutus ettevõtete võlakoormus. Joonisel 14 on võrreldud automüügiettevõtte võlakordaja tulemusi konkurendi ja üldise tegevusvaldkonna keskmisega aastatel 2019-2022.



Joonis 14. Võlakordaja muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

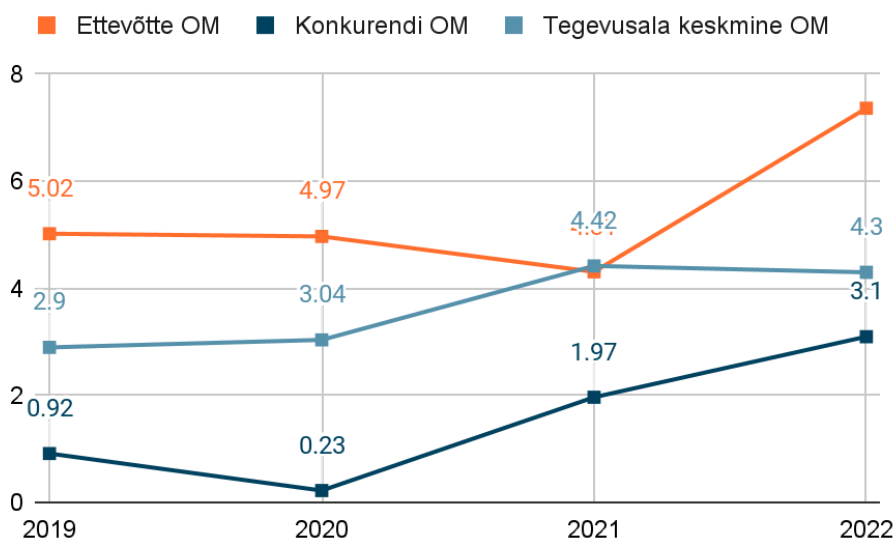
Võlakordaja võiks jääda 0,5 lähedale (Teearu & Krumm, 2005). Uuritaval ettevõttel on võlakordaja pigem madal ning viitab seega, et tegevuste rahastamisel pole ettevõtte suures sõltuvuses laenudest. Enamik varasid on finantseeritud ettevõtte omakapitalist. Tegevusala keskmisega võrreldes on ettevõtte finantseerinud oma varasid võõrkapitalist rohkem kui samal tegevusalal tegutsevad ettevõtted. 2019. aasta, mil võlakordaja oli kõrgeim, olid kohustused perioodi suurimad, mis tõstab võlakordaja väärtust. 2021. aasta oli ettevõtte võlakordaja parem võrreldavatest. Põhjus on selles, et kohustused olid 880 tuhat eurot ning aktiva üle 4,8 miljoni euro. Ettevõtte lühiajaline kohustus laofinantseeringu näol oli vähenemas ning uusi kohustusi ei võetud. Küll aga 2022. a suurenesid kohustused, mis avaldub ka kõrgemas võlakordaja tulemuses. Kreditoridele on näitaja väga heal tasemel, sest on vähetõenäoline, et ettevõtte makseraskustesse satub.

Intressikulude katekordaja analüüsist nähtub, et nii ettevõtte kui konkurendi puhul rahuldab ärikasum mitmekümne kordselt intressikulud (Teearu & Krumm, 2005: 26). Laenude teenindamisega pole raskuseid, kõik näitajad olid positiivsed, ettevõtte kattis ärikasumiga intressikulud ja lõpetas kõik aastad kasumiga, mida näitasid ka kasumiaruande ja bilansi analüüs.

Rentaablus ehk tasuvus

Müügitulu ärirentaablus (OM) näitab ettevõtte tegevuse efektiivsust tervikuna (Teearu & Krumm, 2005: 28). Koguarade rentaablus (ROA) näitab tasuvust ettevõtte varadesse investeeritud rahaühiku kohta, seda suhtarvu peab ettevõtte maksimeerima. Omakapitali

rentaablus (ROE) on oluline näitaja, mis aitab määrata investeeringute tasuvust hinnates sellega ettevõtte juhtimist. (Kõomägi, 2006: 127-129). Rentaablussuhtarvude arvutamine on oluline, sest koroonakriis vähendas tasuvust olulisel määral. Vähenenud tootmisvõimsus ja probleemid logistikas on näited, miks uurida ettevõtte terviku, varade ja omakapitali tasuvust. Joonisel 15 on kujutatud müügitulu ärirentaabluse muutuseid.

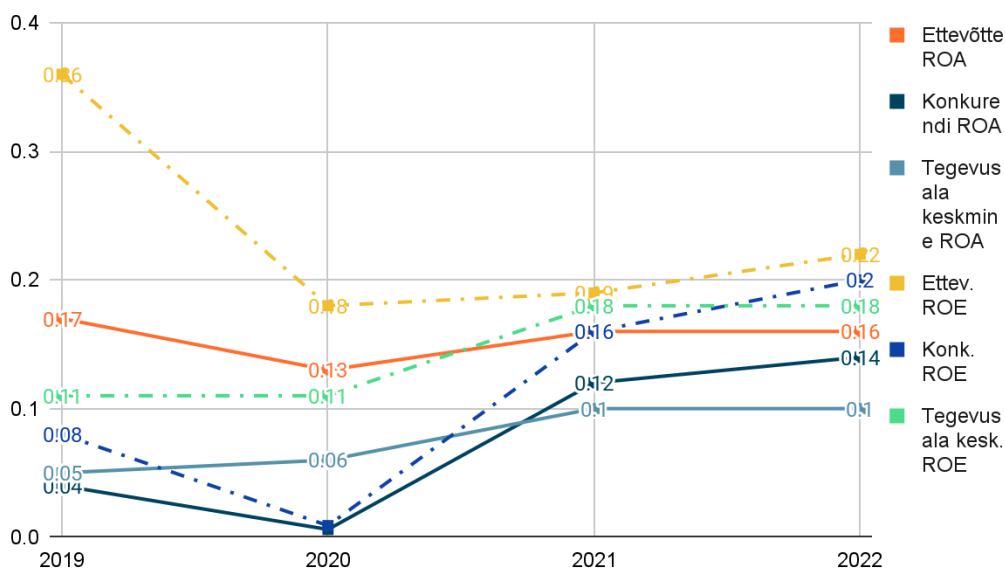


Joonis 15. Müügitulu ärirentaablus muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete ja Statistikaamet EM001 põhjal

Müügitulu ärirentaablus langes ettevõttel kuni 2021. a lõpuni, konkurendil aga 2021. a see juba kasvas ning tegevusala keskmine alustas langust alles 2022. a. Kõige kõrgem müügitulu ärirentaablus oli ettevõttel 2022. aastal, kus ettevõtte teenis üle 7 senti kasumit ühe müügitulu euro kohta. Tulemused näitavad, et ettevõtte kui tervik tegutses kriisiajal efektiivsemalt kui tegevusala keskmised ja konkurent. Siiski vähendas kriis tasuvust ja kinnitab varasemaid uuringuid koroonapandeemia põhjustatud efektiivsuse langusest.

Joonisel 16 on omakapitali rentabluse ja koguvarade rentabluse muutused.



Joonis 16. ROA ja ROE muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete ja Statistikaamet EM001 põhjal

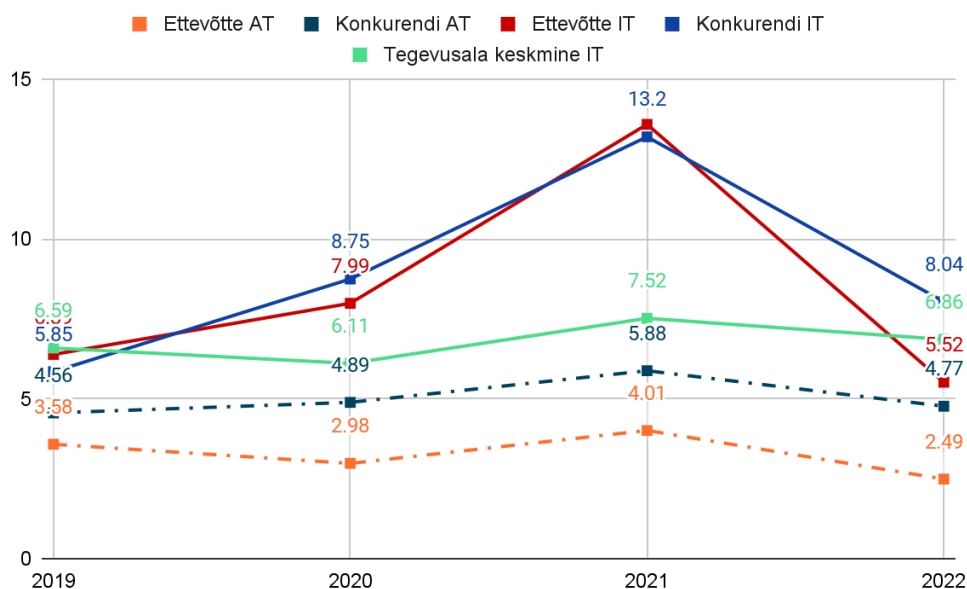
Ettevõtte varade puhasrentaablus oli perioodi jooksul kõrgem nii konkurendist kui tegevusala keskmisest. Kui aastal 2019 teenis tegevusala keskmine ettevõtte 5 eurosentit igalt eurolt, mis varadesse paigutatud, siis uuritav ettevõtte 17 senti. Tulemused näitavad ka seda, et ettevõtte tegutses 2019-2020. aastal efektiivsemalt kui teised tegevusvaldkonna ettevõtted ja konkurent, kelle ROA kõikus suure amplituudiga. Järelikult kasutas ettevõtte varadesse paigutatud investeeringuid tulemuslikumalt ja kohandas tegevust nii, et näitaja jääks heale tasemele.

Omakapitali rentaablus on ettevõttel samuti üle tegevusala keskmise, seega on investeeringud, mida ettevõttesse tehtud, olnud tõhusad. Üks euro, mis omakapitali omanike poolt paigutatud, teenis vaadeldava perioodi kohta suurima kasumi, 36 eurosentit, aastal 2019. ROE oli 2019. a ettevõttel kordades suurem kui konkurendil ja tegevusala keskmisel. Saab järeldada, et ettevõtte omakapitali muutvad kirjed langesid vähem kui võrreldavatel, mida selgitab suhtarvu kõrgem tulemus. Seda, et kasum vähenes ettevõttel vähem kui konkurendil või tegevusalas keskmiselt, kinnitas ka kasumiaruannete analüüs.

Efektiivsus

Ettevõtte varade kasutamise tootlikkust näitab koguvara käibekordaja (AT), mis on efektiivsuse suhtarv (Kõomägi, 2006: 113-114). Mida kõrgem on suhtarv, seda tõhusamalt on ettevõtte oma varasid kasutanud. Koguvara käibekordaja (IT), näitab varude kasutamise

tõhusust. Joonisel 17 on kujutatud efektiivsuse suhtarvude muutused ettevõttel, konkurendil ning tegevusala keskmisel.



Joonis 17. AT ja IT muutused 31.12.2019-31.12.2022. a

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete ja Statistikaamet EM001 põhjal

Üks euro, mis on varadesse suunatud, tootis 2022. aastal 2,49 senti müügikäivet, samas kui konkurendil 4,77 senti. Koguvara käibekordaja on ettevõttel madalam kui konkurendil, mis näitab, et konkurent kasutab oma vara müügitulu genereerimisel tõhusamalt. Suhtarv kriisi ajal langes, mis järgib majanduse üldist trendi koroonapandeemia tingimustes. Müügikäive langes 2020. a järsult erinevate piirangute tõttu, mis põhjustas olukorra, et ettevõtte ei saanud oma varasid kasutada tavapärasel tootlikkuse tasemel.

Koguvarede käibekordaja tulemustest on näha, et varusid kasutatakse pigem efektiivselt, 2020. aastaks suhtarv isegi tõusis. Matthews et al. 2022. a uurimus leiab kinnitust, et varude olemasolul oli ettevõtte mõjutatud eelkõige tootmisvõimsuse vähenemisest tervise seisukohast. 2021. a oli IT kõrgeim, kasumiaruande analüüsist on teada, et sel aastal müüdi suurim arv autosid vaadeldava perioodi kohta. 2022. aastaks langes näitaja üpris palju, mille põhjus võib seisneda selles, et varusid kasutati müügikäibe loomisel mitte eriti tõhusalt. Varude maht oli suur, kuid müügikäive ei kasvanud võrdväärses osakaalus.

Kokkuvõtteks, saab öelda, et ettevõtte võime katta oma lühiajalised kohustused ehk likviidsussuhtarvud CR ja QR on kõikidel aastatel olnud üle kriteeriumite, mis klassifitseerivad suhtarvud heaks. Maksevalmidus on vaadeldava perioodi jooksul kasvanud

nii ettevõtetel, konkurendil kui ka tegevusalal keskmiselt. Puhaskäibekapital varadest on kriisist väljudes hakanud kasvama. Varade suhe omakapitaliga kriisi ajaraamistikus langes.

Ettevõtte võlakooormus on langenud, sest kohustused vähenesid ning mitme koroonapandeemia põhjustatud probleemi tagajärjel ei saanud ettevõtte jätkata tavapärasel tegutsemisel mahus ega suurendada sel põhjusel võlgasid. Vähenenud kohustused aitasid positiivselt kaasa sellele, et intressikulud olid väikesed ja ettevõtte tasus need ilma raskusteta.

Tasuvusnäitajate analüüs näitas, et näitajad olid langustrendis kuni 2020. a. Kriis mõjutas nii ettevõtte müügitulu ja kasumit, kuid näitajad ei langenud miinustesse. COVID-19 kriis mõjutas konkurenti eriti tugevalt 2020. aastal, kui nii ROA kui ROE langesid väga tugevalt. Samas taastus konkurent väga kiiresti, juba aastaga olid rentaablus suhtarvud ligilähedased ettevõtte ja tegevusala keskmiste tulemustega. Rentaablusuhtarvud kasvasid 2021. aastal, mida põhjustas majandustegevuse intensiivsemaks muutumine.

Kokkuvõtvalt oli ettevõtte vara ja varu tõhusus vaadeldava perioodi jooksul pigem ebahühtlane. Konkurendi koguvara käibekordaja on ettevõtte omast suurem, koguvarude käibekordaja vaheldub, niisamuti tegevusala keskmisega võrreldes. Efektiivsuse seisukohalt on ettevõtetel arenemisruumi, töötamaks välja strateegia, mis võimaldaks tõhusust hoida ühtlasemal tasemel või vähemalt kõrgemal tegevusala keskmisest ja jõuda lähemale konkurendi tulemustele.

2.3 Tulemused ja arutelu

Koroonapandeemia tõttu kehtestatud piirangud põhjustasid majanduskeskkonnas aktiivsuse langemise, mis avaldas mõju ettevõtete majandusnäitajatele. Töö teoreetilisest osast selgus, et kriisi toime oli majandusele mitmekülgne ehk majandustulemusi muutis mitut erinevat aspekti, mis olid COVID-19 otsesed või kaudsed tagajärjed.

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli selgitada välja, kuidas COVID-19 kriis 2019. aastast kuni 2022. aastani automüügiettevõtte majandusnäitajaid mõjutas. Töö autor soovis leida vastuseid sissejuhatuses püstitatud koroonakriisi mõju kohta ehk mismoodi muutus ettevõtte finantsiline seisund, selle tulemuslikkus ning erinevad suhtarvud. Alljärgnevalt tuakse välja, kuidas püstitatud ülesanded eesmärgi täitmiseks võimaldasid selgitada majandusnäitajate tulemusi peatükis 2.2.

Piirangud liikumisele ei võimaldanud inimestel tarbimist samal tasemel hoida, aktiivsus vähenes ning avaldas mõju majandusnäitajatele (vt. ptk 1.1 lk 7). Samuti oli ettevõtetel väga keeruline kriisiolukorras hoida igapäevase tegutsemise mahtu kui klientide

nõudlus järsult langes. Sel põhjusel vähenes tootmisvõimsus, millele avaldas mõju loomulikult ka piirangud tööjõu liikumisele (vt. ptk 1.1 lk 7). Liikumispiirangute mõju hakkas avalduma tootmismahu häiretes, toodangu õigeaegses valmimises ning selle transpordis järgmise astme tööstustele või klientidele (vt. ptk 1.1 lk 8). COVID-19 tekitatud majanduslangus vähendas bilansimahtu ning mitmeid selle kirjeid. Samuti kasumiaruande puhul, äritulud ja ärikulud vähenesid 2020. aasta esimesel poolaastal suures mahu. Mõju aruandeaasta kasumile oli üpris tugev, kuid arvuliselt oli ettevõtte kasum siiski kordades suurem konkurendi ja tegevusvaldkonna keskmisest. Nii tarbimise aktiivsuse vähenemine kui pikenenud tarneahel mõjutas majandusnäitajaid negatiivselt ning tõi kaasa langustrendi.

Autotööstust mõjutas tugevalt tarneahelate probleemid, pooljuhtide ja kiipide puudus ning nende puudusest tekkinud viivitused lõpptoodangu valmimisel (vt. ptk 1.1 lk 8-9). Rahvusvaheline tootmisahel raskendas olukorda veelgi, muutudes üha enam tsüklilisemaks (vt. ptk 1.1 lk 8) Analüüsitava ettevõtte puhul ei andnud oletatavasti tarneahela tõrked võimalust kasumiaruandes kirjet kaubad, toore, materjal ja teenused suurendada. COVID-19 mõju avaldus selles, et tarneahelate probleemid ja kiipide defitsiit ei võimaldanud tõenäoliselt ettevõttele ühest küljest kohustusi suurendada ning teisest küljest ka varusid täiendada. Tähendades seega kohustuste langemist, eelkõige võlad hankijatele ja täiendava laofinantseeringu tegemisest loobumist, seda ka põhjusel, et nõudlus oli ebaühtlane. Varusid ei täiendatud 2020. ega 2021. a, üks põhjus võis seisneda logistilistes probleemides.

Teadmatus koroonapandeemia ajalisest kestvusest tekitas raskusi müügiimahu ennustamisel (vt. ptk 1.1 lk 10). Ka see võib olla põhjus, miks varusid ei suurendatud ning mis võimaldas kohustuste vähendamist. Käibevara ja lühiajalised kohustused aastate erinevused olid COVID-19 kriisi ajal suured. Niisamuti varude muutused aastate vahel on olnud järsud. Äritulu ja -kulu kirjed olid COVID-19 kriisi poolt mõjutatud, mis tekitas nelja aasta keskmisena kirjete langustrendi. Inimeste ootused ei olnud optimistlikud, turul oli mitmeid segaseid signaale, kus ühelt poolt liikumine vähenes, kuid teisalt tekkis vajadus vältida kontakte, mis peaks suunama isikliku sõiduvahendi kasutamisele.

Pandeemia alguses autode ostmise nõudlus langes järsult, kuid taastus kiiresti ja suuremas mahu kui prognoositud (vt. ptk 1.1 lk 9-10). Ettevõtte aastases müüdud autode arvus nõudluse langus siiski ei kajastunud. Edukaim aasta autode müügis oli aasta 2021, müüdi rekordarv nii uusi kui kasutatud sõidukeid vaadeldava perioodi kohta. Siinkohal võib osutada tõeks, et inimestel olid pandeemia ajal säästnud suurenenud ning sellest rahastati auto ostmist (vt. ptk 1.2 lk 11-12).

Autoturu jätkusuutlikumaks muutmine langes ajaliselt kokku koroonakriisiga. Ühelt poolt algas sel ajal ootamatu eksogeenset päritolu pandeemia ning teisalt pidid ettevõtted tegema vältimatuid investeeringuid, et uue autoturu suundumustele vastata (vt. ptk 1.2 lk 13-14). Raha ja pangakontod kirje oli ettevõttel pidevas langustrendis. Nagu eelnevalt välja toodud, siis varusid ei täiendatud 2020. a ega 2021. a, kus välistada ei saa seda, et ettevõttel ei jätkunud raha. Investeeringuid ei saanud edasi lükata ning ka tavapärane tegutsemine vajab raha, mida pole võimalik samuti edasi lükata. Bilansi aktivas on kasvanud materiaalne põhivara iga aastaga, sest on ostetud juurde peamiselt muud inventari, alustati ehitust ning investeeriti tütarettevõtte aktsiatesse (vt. ptk 1.2 lk 13-14). Järjepidevalt on vaja kohanduda uue muutuva turu suunaga.

Riigipoolne abiprogramm avaldas positiivset mõju tööjõukuludega hakkama saamiseks (vt. ptk 1.2 lk 11-12), sest tööd polnud võimalik täies mahus töötajatele pakkuda. Positiivselt aitas kriisiga toimetulekul see, et ettevõtte on tegutsenud juba üle kahekümne viie aasta, võimaldades selle ajaga koguda piisav rahaline puhver ootamatute olukordadega hakkama saamiseks ning ka teadmised tegevusvaldkonnas edukaks toimimiseks, mis võimaldasid kriisiolukorras oma tegevusi planeerida (vt. ptk 1.2 lk 13).

Kriisist väljumist tähistas bilansimahu järk-järguline kasv, mis tulenes tagasi jõudmises nõudluse tasakaalupunkti (vt. ptk 1.2 lk 11). Vähem tähtsaks ei saa pidada asjaolu, et piirangud liikumisele vähenesid. 2021. aastal müüs ettevõtte rekordarv autosid analüüsitava perioodi kohta. Suurenema hakkas käibevara, raha ei olnud enam nii palju varude all kinni. Jätkuvalt oli probleeme tarnega ja varude suurendamisega, sest paljud autotööstused on struktuurselt omavaheliselt sõltuvad (vt. ptk 1.2 lk 11). Jätkuvate logistika probleemide tõttu ettevõtte varudesse lisaraha ei suunanud, vaid hoopis soetas juurde materiaalselt põhivara muu inventari näitel. Samuti vähenesid veelgi võlad hankijatele, sest kui pole tooteid, ei saa tekkida ka võlad. Aruandeaasta kasumi ning bilansimahu langus peatus ja hakkasid taaskord tõusma.

Rekordiline arv müüdnud autosid suurendas äritulusid, müügitulu jäi kolme miljoni euro võrra alla pandeemia-eelsele tasemele. Majanduskasv julgustas inimesi tegema suuremaid väljaminekuid ja nagu Vega-Gonzalo et al. (2022) uurimuses esitatud, siis kasvas nõudlus autode järele (vt. ptk 1.2 lk 12). Riiklikud abinõud, mida kriisis rakendati, täitsid oma eesmärgi, finantsiline seisund oli taaskord kasvutrendis (vt. ptk 1.2 lk 12). Jooksva aasta kasum suurenes, sest varusid müüdi vähemaks.

Kriisist väljumise indikaatoriks oli 2022. a varude suurendamine, et vastata nõudlusele, see suurendas ka käibevara. Madalama astmete tööstuste taastumine aitas kaasa

sellele, et edasimüüjad saaksid oma varusid täiendada ning seeläbi klientide vajadusi täita (vt. ptk 1.2 lk 11). Ettevõtte loomupärane tegevus taastus, suurenenud varud ilmestavad, et tegutsemise võimsus lähenes pandeemia-eelsele töökorraldusele. Väga suures mahus kasvasid võlad hankijatele, mis tõenäoliselt olid tasumata arved varude eest. Seejuures on tähelepanuväärne, et uute autode ja nende varuosade hinnad kallinevad (vt. ptk 1.2 lk 13). Lühiajaliste kohustuste suurenemist põhjustas lisaks võlgadele hankijatele ka laofinantseering. Majandustegevuse hoogustumine suurendas jooksva aasta kasumit ja ka aruandeaasta kasumit, mis võimaldas 2022. a maksta välja perioodi suurimad dividendid.

2022. a oli müüdud uute sõidukite müügitulu taaskord väga tsükliline, mille selgitus seisneb logistiliste ahelate tõrgetes. Ettevõtte konkureerimises on logistika väga oluline, kus globaalsed trendid võivad tekitada nihkeid, nii positiivseid kui ka negatiivseid (vt. ptk 1.1. lk 8). Esile kerkisid teatud kuud, kus müügitulu oli kõrgem, ent üldine müügitulu vähenemine langetas kokkuvõttes siiski äritulusid kokku. Küll aga aruandeaasta puhaskasum saavutas pandeemia-eelse taseme, kusjuures dividendi väljamaksed 2022. aastal olid kolm korda suuremad kui 2019. aastal.

Ettevõtte rahandussuhtarvud olid pigem paremad kui tegevusala keskmine. Kriisi vallandumise tõttu ei suurendanud ettevõtte varasid ning vähendas seeläbi oma kohustusi. Konkurendiga võrdluses on ettevõtte näitajad vaid efektiivsuse osas halvemad, ent siiski tegevusvaldkonna keskmisest kõrgemad. Ettevõtte oleks saanud toimida tõhusamalt, aga tegevusala keskmisega võrdluses oli efektiivsus parem. Maksevõime on püsivalt olnud hea, kus käibevaras toimuvad muutused on pigem tugevaks mõjutajaks suhtarvude tulemustes. Ettevõtte on juhitud kaalutletult ning jälgitakse kohustuste ja varade suhet. Kapitali struktuurilt kasutab ettevõtte omakapitali üle laenukapitali. Rentaabluse näitajad on ettevõttel eeskujulikud ning investeringud on olnud tasuvad.

Tabelis 1 on esitatud olulisemate näitajate koondtabel, kus on võrdluses kriisiaeg ning sellest väljumise esimene aasta.

Tabel 1

Olulisemate näitajate koondtabel

Ettevõtte 2020. a	Konkurent 2020. a	Tegevusal a keskmine 2020. a	Ettevõtte 2021. a	Konkurent 2021. a	Tegevusal a keskmine 2021. a
----------------------	----------------------	---------------------------------------	----------------------	----------------------	---------------------------------------

Varud suhteline muutus eelneva aastaga	-50.18%	-47.41%		-18.40%	-23.14%	
Võlad ja ettemaksete suhteline muutus eelneva aastaga	-56.10%	-41.98%		-56.52%	-25.99%	
Aruandeaasta kasum % müügitulust	4.60%	0.12%	2.59%	4.27%	1.96%	4.57%
Müügitulu suhteline muutus eelneva aastaga	-37.73%	-21.35%	-9.48%	38.79%	15.98%	27.75%
ROA	0.13	0.006	0.06	0.16	0.12	0.10
ROE	0.18	0.009	0.11	0.19	0.16	0.18

Allikas: Autori arvutused ettevõtte ja konkurendi majandusaasta aruannete, Statistikaamet EM001 põhjal

Järelduvalt vastates bakalaureusetöö uurimisküsimusele, ettevõtte finantsseisund kriisi ajal halvenes, langes tulemuslikkus. Ettevõtte varade ja omakapitali kasutamise efektiivsus langes, sest puhaskasum vähenes. COVID-19 mõju majandusnäitajate tulemustes avaldus selles, et vähendas tulusid ning aeglustas väljakujunenud trendi järgivat kasvu. Autoturg muutus pandeemia tõttu tsüklilisemaks, mille mõjud avalduvad veel pandeemia vallandumisest palju hiljem. Tootmisvõimsuse vähenemine ja logistilised probleemid põhjustasid viivitusi ja osad kliendid on jätkuvalt olukorras, kus peavad ootama oma tellimuse kättesaamist. Kriisist väljumist märkis majandusliku aktiivsuse kasv, mille mõjul majandustulemused hakkasid suurenema. Ettevõtte finantsseisund paranes niisamuti kasvas võrdluses kriisiajaga kasumlikkus. 2022. aastaks lähenesid nii bilansimaht kui aruandeaasta kasum pandeemia-eelsele tasemele.

Kokkuvõte

Koroonapandeemia tõi esile maailma vastastikuse seotuse ja vajaduse sotsiaalse distantseerumise meetmete järele viiruse leviku tõkestamiseks. Eesti Vabariigi Valitsus kuulutas 2020. aasta märtsis välja eriolukorra, mis tõi kaasa majandusaktiivsuse languse. COVID-19 pandeemia mõjutas nii autotööstusvaldkonda kui automüügiettevõtteid.

Bakalaureusetöö empiirilises osas viidi automüügiettevõtte majandusaasta aruannete põhjal läbi horisontaal-, vertikaalanalüüs ja rahandussuhtarvude analüüs, lisaks intervjuu ettevõtte raamatupidajaga. Ettevõtet võrreldi konkurendiga ning tegevusala keskmisega.

Teaduskirjandusest selgus, et COVID-19 kriis tekitas majanduslanguse. Vältimaks viiruse levikut kehtestasid riigid sotsiaalse distantseerumise reeglid, mis põhjustasid majandusaktiivsuse vähenemist. Majanduse üldises suundumuses oli palju teadmatust, ebakindlust ja seetõttu vähenes tootmismahut. Tarbimise langus avaldus kasumiaruandes eelkõige äritulude ja seeläbi kasumi vähenemises. Uute sõidukite müügitulu langus oli 2020. aastal suur. Bilansis vähendas kriis jooksva aasta kasumit ning bilansimaht langes. Rentaablussuhtarvud ehk efektiivsus puhaskasumi teenimiseks vähenes, puhaskasum kriisi mõjul kahanes.

Maksevõimes kriisi mõjud negatiivselt ei avaldunud, vaid hoopiski suhtarvud paranesid. Lühiajalisi kohustusi oli ettevõtte võimeline tasuma oma likviidse varaga. Võlakoorumust hindavad suhtarvud vähenesid, mis näitab, et ettevõtte tegevuse finantseerimine toimus eelkõige omakapitalist. Samuti ületas ärikasum mitmekümnekordselt intressikulud.

Tootmisvõimsuse vähendamine ülemaailmselt oli paratamatu, sest inimeste liikumist piiras kehtestatud eriolukord. Vähenenud toodang tekitas viivitusi nõudluse täitmisel ja logistiline ahel oli samuti piirangute tõttu häiritud. Kriisi tagajärjena avaldunud tõrked logistilistes ahelates ei võimaldanud töötada täies mahus, tootmiskoguse valimine oli keeruline ülesanne. Ettevõtte vahendaja rolli tõttu langesid logistiliste tõrgete tagajärjel äritulud ja ärikulud. COVID-19 kriis tekitas ebastabiilsete turutingimuste tõttu ettevõtetele väljakutseid müügi- ja tootmiskoguste määramisel häirides sellega äritegevust ja pikendas ülemaailmseid tarneahelaid.

Autotööstusele andis tugeva löögi tekkinud kiipide defitsiit, merekaubanduse tööruutini koost lagunemine ning sõltuvus rahvusvahelisest tarneahelast. Viivitused esimese astme tööstustest viisid välja olukorrani, kus järgmise astme tööstused olid sunnitud tööaega suures mahus vähendama või tööstuse ajutiselt sulgema. Tarneahela probleemid avaldusid

bilansis selles, et võlad hankijatele vähenesid suures mahus ja ettevõtetel polnud võimalik varusid täiendada. Viimasest tulenevalt vähenesid ettevõtte lühiajalised kohustused, eelkõige laofinantseeringu näitel. Tõhusus varade ja varude suhtarvude näitel oli rahuldav, kuid ettevõtte peaks tulevikus suunama tähelepanu sellele, et varad ja varud looksid müügitulu efektiivsemalt. Seega, ettevõtte majandusnäitajad kriisi tõttu langesid.

Teaduskirjanduses toodi välja, et COVID-19 kriisist väljumine algas tagasi liikumisest nõudluse ja pakkumise tasakaalupunkti. Taastumine toimus järk-järgult, mida mõjutas tööstuste omavaheliste sidemete tugevus. Suur abi kriisist väljumisel oli riikide valitsustel, kes jagasid erinevaid toetuseid ja abiprogramme, et majandust elavdada. Tööjõukulud langesid 2020. aasta jaanuaris, kuid seda põhjendab autor kontserni loomisega, kus osad töötajad läksid tütarettevõtte nimistusse. Küll aga oli ettevõtetel tööjõukuludega seotult palju abi riigipoolsest toetusest, kuna ettevõtetel polnud võimalik pakkuda täiskoormusega tööd.

Kriisist väljumisel tarbimine kasvas, autode müüginumbrid hakkasid suurenema, ettevõtted asusid välja töötama strateegiaid kriiside ületamiseks, pessimism asendus optimismiga ning majandus kasvas jõudsalt. 2022. aastaks olid enamik majandusi kriisi ületanud ja majanduslik aktiivsus oli taastunud pandeemia-eelsele tasemele. Müüdnud autode arvus aasta kokkuvõttes kriisi tekkitatud nõudluse vähenemine ei avaldunud. 2021. aastal oli müüdnud autode arv rekordiline vaadeldava perioodi jooksul. Seisak tarbimises oli ületatud ning majandustegevus aktiveerus, nõudlus kasvas. Äritulud ja ärikulud suurenesid taaskord, jaemüügikäive kasvas. Maksevõime, varade ja omakapitali rentaablus suurenesid. Ettevõtte finantsseisund ja kasumlikkus samuti paranesid.

Pandeemia ilmestas, kuivõrd sõltuvuses on autotööstus rahvusvahelisest tarneahelast ja ettevõtted pidid muutuva turu tingimustes leidma lahendused kriisi tekitatud languse tasakaalustamiseks. Autotööstuses hakkasid toimuma muutused, et vähendada sõltuvust globaalsest tarneahelast ja erinevatest tarnijatest, tulevikusuundumus on jõuda kliendini läbi vähemate vahendajate. Lisaks on hinnaklass autoturul muutumas kallimaks, sest sihiks on üle minna taastuenergiat kasutavatele sõidukitele. Muutused nõuavad konkurentsipüsimeks ettevõtete poolt investeringuid oma esindustesse, mida pole võimalik kaugesse tulevikku lükata. Uuritava perioodi jooksul suurenes pidevalt ettevõtte põhivara, investeeriti tütarettevõtte aktsiatesse ja soetati muud inventari. Tegevused olid tõenäoliselt seotud konkurentsiga ja hübriid- ning elektritehnoloogia integreerimisega ettevõtte esindusse.

2022. aastal lühiajalise likviidsuse ja efektiivsuse suhtarvud vähenesid, võlakordaja suurenes, nagu ka rentaabluse suhtarvud. Taastunud tootmisvõimsus võimaldas varusid suurendada, nõuded ostjate vastu kasvasid. Võlad hankijatele kasvasid mitmekordselt, samuti

suurendas ettevõtte laofinantseeringut ning nende suurenemise mõjul kasvasid lühiajalised kohustused kokku. Teatud osa tegevusest finantseeriti kirjest raha ja pangakontod, mis sel aastal vähenes. Varude suurendamine näitab, et ettevõtte tavapärase tegevus taastus.

Seega saab kokkuvõttes öelda, et uuritav automüügiettevõtte oli COVID-19 pandeemiast mõjutatud. Piirangute tõttu vähendasid tootjad tootmismahtu, mis ei võimaldanud ettevõttel varusid suurendada, seega vähenesid võlad hankijatele. Vähenenud majandusaktiivsus põhjustas käibevara langust, samuti vähenesid äritulud, sest müügitulu langes. Paratamatult oli äritegevus kriisiolukorra tõttu häiritud, millega kaasnes ärikasumi ja aruandeaasta puhaskasumi langus. Müügitulu ja kasumi vähenemise tõttu langesid tasuvuse suhtarvud. 2021. aastal algas kriisist väljumine, piirangute leevendamine soodustas majanduse kasvamist. Tarbijad muutusid taaskord aktiivsemaks, müügitulu kasvas ja selle läbi ka aruandeaasta kasum. 2022. aastal suurendas ettevõtte varusid, mis tõi kaasa kirje võlad hankijatele suure kasvu. Kohustuste kasv põhjustas maksevõime väikese languse, kuid tuleml jäi siiski heale tasemele. 2022. aastaks saavutas ettevõtte aruandeaasta kasumi, mis oli võrdväärne pandeemia-eelsele tasemele.

Käesolevat bakalaureusetööd saaks edasi arendada uurides, kuidas tarneahel ning viivitused mõjutavad autotööstust alates 2022. aastast, et selgitada välja tsüklilisuse mõju tänasele autoturule. Logistilised probleemid on siiani aktuaalsed ning mõjutab kriisi vallandumisest veel aastaid hiljem nõudluse rahuldamist.

Viidatud allikad

1. Allen, C., & Rebillard, C. (2021, september 11). *The Unequal COVID Saving and Wealth Surge*. IMF.
<https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2021/11/09/the-unequal-covid-saving-and-wealth-surge>
2. Attinasi, M. G., Balatti, M., Mancini, M., & Metelli, L. (2022). *Supply chain disruptions and the effects on the global economy*.
https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2022/html/ecb.ebbox202108_01~e8ceebe51f.en.html
3. Bapuji, H., de Bakker, F. G. A., Brown, J. A., Higgins, C., Rehbein, K., & Spicer, A. (2020). Business and Society Research in Times of the Corona Crisis. *Business & Society*, 59(6), 1067–1078. <https://doi.org/10.1177/0007650320921172>
4. Bartik, A. W., Marianne Bertrand, Zoë B. Cullen, Edward L. Glaeser, Michael Luca, & Christopher T. Stanton. (2020). *HOW ARE SMALL BUSINESSES ADJUSTING TO COVID-19? EARLY EVIDENCE FROM A SURVEY*. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.
https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26989/w26989.pdf
5. Byrne, S., Hopkins, A., & Sherman, M. (2020). *The impact of Covid-19 on consumer spending*. 2020(15), 1–20.
6. Chervenkova, T., & Ivanov, D. (2023). Adaptation strategies for building supply chain viability: A case study analysis of the global automotive industry re-purposing during the COVID-19 pandemic. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 177, 103249. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2023.103249>
7. Chohan, U. W. (2022). The return of Keynesianism? Exploring path dependency and ideational change in post-covid fiscal policy. *Policy and Society*, 41(1), 68–82.
<https://doi.org/10.1093/polsoc/puab013>
8. Chowdhury, P., Paul, S. K., Kaiser, S., & Moktadir, Md. A. (2021). COVID-19 pandemic related supply chain studies: A systematic review. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 148, 102271.
<https://doi.org/10.1016/j.tre.2021.102271>
9. Clemente-Suárez, V. J., Navarro-Jiménez, E., Moreno-Luna, L., Saavedra-Serrano, M. C., Jimenez, M., Simón, J. A., & Tornero-Aguilera, J. F. (2021). The Impact of the COVID-19 Pandemic on Social, Health, and Economy. *Sustainability*, 13(11), Article

11. <https://doi.org/10.3390/su13116314>
10. Cortes, G. M., & Forsythe, E. (2023). Heterogeneous Labor Market Impacts of the COVID-19 Pandemic. *ILR Review*, 76(1), 30–55.
<https://doi.org/10.1177/00197939221076856>
11. De Vos, J. (2020). The effect of COVID-19 and subsequent social distancing on travel behavior. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, 5, 100121.
<https://doi.org/10.1016/j.trip.2020.100121>
12. Dirzka, C., & Acciaro, M. (2022). Global shipping network dynamics during the COVID-19 pandemic's initial phases. *Journal of Transport Geography*, 99, 103265.
<https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2021.103265>
13. Eamets, R., Kaasa, A., Kaldaru, H., Parts, E., & Trasberg, V. (2005). *Sissejuhatus majandusteooriasse*. Tartu Ülikooli Kirjastus.
<https://dspace.ut.ee/server/api/core/bitstreams/e6dfea3c-5019-4aa6-9186-ba5cb64c32d8/content>
14. Ettevõtte raamatupidaja. (2024, märts 22). *Telefoniintervjuu* [Isiklik suhtlus].
15. Euroopa Liidu Teataja. (2019). *EUROOPA PARLAMENDI JA NÕUKOGU MÄÄRUS (EL) 2019/ 631,—17. Aprill 2019,—Millega kehtestatakse uute sõiduautode ja uute väikeste tarbesõidukite CO2-heite normid ning millega tunnistatakse kehtetuks määrused (EÜ) nr 443/ 2009 ja (EL) nr 510/ 2011*.
16. Eurostat. (2021, juuni 29). *EU's GDP up by 5.4% in 2021 but still below 2019 level*.
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20220629-2>
17. Frieske, B., & Stieler, S. (2022). The “Semiconductor Crisis” as a Result of the COVID-19 Pandemic and Impacts on the Automotive Industry and Its Supply Chains. *World Electric Vehicle Journal*, 13(10), Article 10.
<https://doi.org/10.3390/wevj13100189>
18. Ghadir, A. H., Vandchali, H. R., Fallah, M., & Tirkolaei, E. B. (2022). Evaluating the impacts of COVID-19 outbreak on supply chain risks by modified failure mode and effects analysis: A case study in an automotive company. *Annals of Operations Research*. <https://doi.org/10.1007/s10479-022-04651-1>
19. Hald-Mortensen, C. (2023, mai). The Acceleration of Electrification. *Nykredit Asset Management*.
<https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=63809608201312001806801202003109509105303902300402206009611202807200108809101708700510000703200702402601412310707301703100007504500501007905107502809009507002011708802801>

- 301600011512308508709912411910907012707303111602611502212712206908608
8064096065127&EXT=pdf&INDEX=TRUE
20. Hoang, K., Arif, M., & Nguyen, C. (2022). Corporate investment and government policy during the COVID-19 crisis. *International Review of Economics & Finance*, 80, 677–696. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.03.005>
 21. Hoefft, F. (2021). The case of sales in the automotive industry during the COVID-19 pandemic. *Strategic Change*, 30(2), 117–125. <https://doi.org/10.1002/jsc.2395>
 22. Homolka, L., Ngo, V., Pavelková, D., Le, B., & Dehning, B. (2019). Short- and Medium-Term Car Registration Forecasting Based on Selected Macro and Socio-Economic Indicators in European Countries. *Accounting Faculty Articles and Research*. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2019.100752>
 23. IMF. (2020). *The great lockdown*. International Monetary Fund.
 24. Ishak, S., Shaharudin, M. R., Salim, N. A. M., Zainoddin, A. I., & Deng, Z. (2023). The Effect of Supply Chain Adaptive Strategies During the COVID-19 Pandemic on Firm Performance in Malaysia's Semiconductor Industries. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 24(3), 439–458. <https://doi.org/10.1007/s40171-023-00347-y>
 25. Ivanov, D. (2020). Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 136, 101922. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.101922>
 26. Kinlaw, K., & Levine, R. (2007, veebruar 15). *ETHICAL GUIDELINES in PANDEMIC INFLUENZA*. https://web.archive.org/web/20200205095942/https://www.cdc.gov/od/science/integrity/phethics/docs/panflu_ethic_guidelines.pdf
 27. Klein, C., Høj, J., & Machlica, G. (2021). *The impacts of the COVID-19 crisis on the automotive sector in Central and Eastern European Countries* (OECD Economics Department Working Papers 1658; OECD Economics Department Working Papers, Kd 1658). <https://doi.org/10.1787/a7d40030-en>
 28. Krammer, S. M. S. (2022). Navigating the New Normal: Which firms have adapted better to the COVID-19 disruption? *Technovation*, 110, 102368. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2021.102368>
 29. Kuhnert, F., Strümer, C., & Koster, A. (s.a.). Five trends transforming the Automotive Industry. *PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*, 45.
 30. Kuke Electronics Limited. (2023, märts 7). *What are Chips Used in Automotive*

Industry? KUKE ELECTRONICS LIMITED.

[//www.kukelec.com/index.php?r=article&article_id=5339189725502452&language_id=2](http://www.kukelec.com/index.php?r=article&article_id=5339189725502452&language_id=2)

31. Kõomägi, M. (2006). *Ärerahendus*. Tartu Ülikooli Kirjastus.
32. Lu, L., Peng, J., Wu, J., & Lu, Y. (2021). Perceived impact of the Covid-19 crisis on SMEs in different industry sectors: Evidence from Sichuan, China. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 55, 102085.
<https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2021.102085>
33. Matthews, R., Rutherford, B. N., Edmondson, D., & Matthews, L. (2022). Uncertainty in industrial markets: The COVID-19 pandemic. *Industrial Marketing Management*, 102, 364–376. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.02.006>
34. Millefiori, L. M., Braca, P., Zissis, D., Spiliopoulos, G., Marano, S., Willett, P. K., & Carniel, S. (2021). COVID-19 impact on global maritime mobility. *Scientific Reports*, 11(1), Article 1. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-97461-7>
35. Nam, D., & Kim, M. (2021). Implication of COVID-19 outbreak on ship survey and certification. *Marine Policy*, 131, 104615.
<https://doi.org/10.1016/j.marpol.2021.104615>
36. Pavelková, D., Homolka, L., Vychytilová, J., Ngo, V. M., Bach, L. T., & Dehning, B. (2018). Passenger Car Sales Projections: Measuring the Accuracy of a Sales Forecasting Model. *Ekonomický Časopis*, 66(3), 227–249.
37. Pichler, A., & Farmer, J. D. (2022). Simultaneous supply and demand constraints in input–output networks: The case of Covid-19 in Germany, Italy, and Spain. *Economic Systems Research*, 34(3), 273–293. <https://doi.org/10.1080/09535314.2021.1926934>
38. *Raamatupidamise seadus–Riigi Teataja*. (2002).
<https://www.riigiteataja.ee/akt/229287>
39. Rahandusministeerium. (2022). *Riigiabi seoses COVID-19-ga ja Eesti kohta tehtud otsused (seisuga 3.11.22)*.
<https://www.fin.ee/riigihanked-riigiabi-osalused-kinnisvara/riigiabi/riigiabi-materjalid>
40. Raj, A., Mukherjee, A. A., de Sousa Jabbour, A. B. L., & Srivastava, S. K. (2022). Supply chain management during and post-COVID-19 pandemic: Mitigation strategies and practical lessons learned. *Journal of Business Research*, 142, 1125–1139. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.037>
41. Raza, S., & Masmoudi, M. (2020). Consumer Vehicle Purchase Decision-making during COVID-19. *2020 International Conference on Decision Aid Sciences and*

- Application (DASA)*, 692–696. <https://doi.org/10.1109/DASA51403.2020.9317187>
42. Reinicke, C. (2020, märts 20). *Goldman Sachs now says US GDP will shrink 24% next quarter amid the coronavirus pandemic—Which would be 2.5 times bigger than any decline in history*. Markets Insider. <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/us-gdp-drop-record-2q-amid-coronavirus-recession-goldman-sachs-2020-3-1029018308>
43. Richey, R. G., Roath, A. S., Adams, F. G., & Wieland, A. (2022). A Responsiveness View of logistics and supply chain management. *Journal of Business Logistics*, 43(1), 62–91. <https://doi.org/10.1111/jbl.12290>
44. Seletuskiri Vabariigi Valitsuse 12. märtsi 2020. a korralduse nr 76 „Eriolukorra väljakuulutamise Eesti Vabariigi haldusterritooriumil’ muutmine“ eelnõu juurde, 8 (2020).
45. Szabo, J. (2023). *A Just Transition in the European Car Industry*.
46. Statistikaamet. (s.a.). *EM001: ETTEVÕTETE MAJANDUSNÄITAJAD | Näitaja, Tegevusala, Tööga hõivatud isikute arv ning Vaatlusperiood. Statistika andmebaas. Salvestatud 30. aprill 2024*, https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus__ettevetete-majandusnaitajad__ettevetete-tulud-kulud-kasum__aastastatistika/EM001/table/tableViewLayout2
47. Teearu, A., & Krumm, E. (2005). *Ettevõtte finantsjuhtimine*. Pegasus.
48. Török, L. (2020). The Link Between Car Sales and the Economic Crisis in the European Union at the Time of the Covid-19 Epidemic. *International Journal of Economics and Business Administration*, VIII(Issue 4), 1033–1042. <https://doi.org/10.35808/ijeba/648>
49. United Nations. (2020). *A UN Framework for the Immediate Socio-economic Response to COVID-19* (UN Executive Office of the Secretary-General (EOSG) Policy Briefs and Papers 6; UN Executive Office of the Secretary-General (EOSG) Policy Briefs and Papers, Kd 6). <https://doi.org/10.18356/420812ce-en>
50. Vega-Gonzalo, M., Christidis, P., & Gomez, J. (2022). Car Ownership and Post-COVID Urban Mobility across European Cities. *Transportation Research Procedia*, 69, 305–312.
51. Wu, X., Zhang, C., & Du, W. (2021). An Analysis on the Crisis of “Chips shortage” in Automobile Industry—Based on the Double Influence of COVID-19 and Trade Friction. *Journal of Physics: Conference Series*, 1971(1), 012100. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1971/1/012100>

Lisa A
Automüügiettevõtte bilanss 2019-2022. a

Ettevõtte bilanss (eurodes)	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
<u>AKTIVA</u>				
Raha ja pangakontod	659 925	391 977	688 735	320 473
Nõuded ostjate vastu	285 414	157 257	190 541	350 812
Arveldused ostjatega Eesti	275 726	137 399	125 669	284 237
Arveldused ostjatega EL	9 687	19 858	64 871	66 574
Mitmesugused nõuded	1 477 110	1 257 700	1 387 300	1 528 091
Ettemakstud tulevaste perioodide kulud	0	11 575	65 387	95 983
Varud	3 199 017	1 593 645	1 300 471	2 643 294
Ostetud kaubad müügiks	3 181 029	1 592 277	1 297 685	2 627 175
Ettemaksed hankijatele	17 988	1 368	2 786	16 119
KÄIBEVARA KOKKU	5 621 466	3 412 154	3 632 434	4 938 653
Pikaajalised finantsinvesteeringud	0	1 142 110	1 142 110	1 142 110
Materiaalne põhivara	90 329	60 306	36 485	36 948
PÕHIVARA KOKKU	90 329	1 202 416	1 178 595	1 179 058
AKTIVA KOKKU	5 711 795	4 614 570	4 811 029	6 117 711
<u>PASSIVA</u>				
Lühiajalised kohustused	1 013 931	732 743	538 071	791 229
Liisingukohustused	1 013 931	282 743	138 071	391 229

(laofinantseering)

Lühiajalised laenud krediitiasutustelt	0	450 000	400 000	400 000
Ostjate ettemaksud toodete ja kaupade eest	13 508	49 427	16 579	-6 947
Võlad hankijatele	1 153 406	427 860	52 719	566 231
Arveldused hankijatega Eesti	189 805	41 416	44 567	38 822
Arveldused hankijatega EL	963 600	386 443	8 152	527 408
Maksuvõlad	344 049	142 897	148 701	163 425
Maksud Maksuametile	267 890	104 999	109 931	118 868
Viitvõlad	95 796	85 264	88 316	87 640
Võlad töövõtjatele	78 496	68 231	70 922	70 340
LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU	2 620 690	1 438 191	879 386	1 673 085
Pikaajalised võlakohustused	349 999	0	0	0
KOHUSTUSED KOKKU	2 970 689	1 438 191	879 386	1 673 085
Jooksva aasta kasum	977 692	585 273	755 264	962 982
Aktsiakapital nimiväärtuses	25 688	25 688	25 688	25 688
Ülekurss	61	61	61	61
Reservid	2 556	2 556	2 556	2 556
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	1 735 109	2 562 801	3 148 074	3 453 339
OMAKAPITAL KOKKU	2 741 106	3 176 379	3 931 643	4 444 626
PASSIVA KOKKU	5 711 795	4 614 570	4 811 029	6 117 711

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

Lisa B
Automüügiettevõtte kasumiaruanne 2019-2022. a

Ettevõtte kasumiaruanne Skeem 1 (tuhandetes eurodes)	2019	2020	2021	2022
Äritulud				
Müügitulu	20 451	12 734	17 674	14 589
Muud äritulud	174	285	185	155
KOKKU ÄRITULUD	20625	13019	17859	14744
Ärikulud				
Kaubad, toore, materjal ja teenused	17276	10473	14954	11735
Mitmesugused tegevuskulud	964	757	881	821
Tööjõukulud	1275	1046	1038	1068
a) palgakulu	955	783	778	799
b) sotsiaalmaks	313	258	254	263
c) töötuskindlustus	7	6	6	6
Põhivara kulum	45	34	49	22
Muud ärikulud	39	76	175	24
KOKKU ÄRIKULUD	19599	12386	17097	13670
Ärikasum (-kahjum)	1027	633	762	1074
Finantstulud (€-des)	29.96	0	0	0
Finantskulud	16	19	7	7
Kasum (-kahjum) enne maksustamist	1011	614	755	1067
Tulumaks	33	29	0	104
Dividendi tulumaksukulu	33	29	0	104
ARUANDEAASTA PUHASKASUM (-KAHJUM)	978	585	755	963

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

Lisa C
Automüügiettevõtte bilansi horisontaalanalüüs baasaasta 2019-2021. a

Ettevõtte bilanss	$\Delta X=2020-2019$, (eurodes)	2020/2019 suhteline, %	$\Delta X=2021-2020$, (eurodes)	2021/2020 suhteline, %	$\Delta X=2022-2021$, (eurodes)	2022/2021 suhteline, %
AKTIVA						
Raha ja pangakontod	-267 948	-40.60%	296 758	75.71%	-368 262	-53.47%
Nõuded ostjate vastu	-128 157	-44.90%	33 284	21.17%	160 271	84.11%
Arveldused ostjatega Eesti	-138 327	-50.17%	-11 730	-8.54%	158 568	126.18%
Arveldused ostjatega EL	10 171	105.00%	45 013	226.67%	1 703	2.63%
Mitmesugused nõuded	-219 410	-14.85%	129 600	10.30%	140 791	10.15%
Ettemakstud tulevaste perioodide kulud	11 575	#DIV/0!	53 812	464.90%	30 596	46.79%
Varud	-1 605 372	-50.18%	-293 174	-18.40%	1 342 823	103.26%
Ostetud kaubad müügiks	-1 588 752	-49.94%	-294 592	-18.50%	1 329 490	102.45%
Ettemaksed hankijatele	-16 620	-92.39%	1 418	103.65%	13 333	478.57%
KÄIBEVARA KOKKU	-2 209 312	-39.30%	220 280	6.46%	1 306 219	35.96%
Pikaajalised finantsinvesteeringud	1 142 110	#DIV/0!	0	0.00%	0	0.00%
Materiaalne põhivara	-30 023	-33.24%	-23 821	-39.50%	463	1.27%
PÕHIVARA KOKKU	1 112 087	1231.15%	-23 821	-1.98%	463	0.04%
AKTIVA KOKKU	-1 097 225	-19.21%	196 459	4.26%	1 306 682	27.16%
PASSIVA						

Lühiajalised kohustused	-281 188	-27.73%	-194 672	-26.57%	253 158	47.05%
Liisingukohustused (laofinantseering)	-731 188	-72.11%	-144 672	-51.17%	253 158	183.35%
Lühiajalised laenud krediidasutustelt	450 000	#DIV/0!	-50 000	-11.11%	0	0.00%
Ostjate ettemaksud toodete ja kaupade eest	35 919	265.91%	-32 848	-66.46%	-23 526	-141.90%
Võlad hankijatele	-725 546	-62.90%	-375 141	-87.68%	513 512	974.05%
Arveldused hankijatega Eesti	-148 389	-78.18%	3 151	7.61%	-5 745	-12.89%
Arveldused hankijatega EL	-577 157	-59.90%	-378 291	-97.89%	519 256	6369.68%
Maksuvõlad	-201 152	-58.47%	5 804	4.06%	14 724	9.90%
Maksud Maksuametile	-162 891	-60.81%	4 932	4.70%	8 937	8.13%
Viitvõlad	-10 532	-10.99%	3 052	3.58%	-676	-0.77%
Võlad töövõtjatele	-10 265	-13.08%	2 691	3.94%	-582	-0.82%
LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU	-1 182 499	-45.12%	-558 805	-38.85%	793 699	90.26%
Pikaajalised võlakohustused	-349 999	-100.00%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
KOHUSTUSED KOKKU	-1 532 498	-51.59%	-558 805	-38.85%	793 699	90.26%
Jooksva aasta kasum	-392 419	-40.14%	169 991	29.04%	207 718	27.50%

Aktsiakapital nimiväärtused	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ülekurss	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Reservid	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	827 692	47.70%	585 273	22.84%	305 265	9.70%
OMAKAPITAL KOKKU	435 273	15.88%	755 264	23.78%	512 983	13.05%
PASSIVA KOKKU	-1 097 225	-19.21%	196 459	4.26%	1 306 682	27.16%

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

Lisa D

Automüügiettevõtte kasumiaruande horisontaalanalüüs baasaasta 2019-2021. a

Ettevõtte kasumiaruanded Skeem 1	$\Delta X=2020-2019$, (tuhandetes eurodes)	2020/2019 suhteline, %	$\Delta X=2021-2020$, (tuhandetes eurodes)	2021/2020 suhteline, %	$\Delta X=2022-2021$, (tuhandetes eurodes)	2022/2021 suhteline, %
Äritulud						
Müügitulu	-7717	-37.73%	4940	38.79%	-3084	-17.45%
Muud äritulud	111	63.57%	-100	-35.02%	-31	-16.62%
KOKKU ÄRITULUD	-7606	-36.88%	4840	37.17%	-3115	-17.44%
Äriikulud						
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-6804	-39.38%	4481	42.79%	-3219	-21.53%
Mitmesugused tegevuskulud	-207	-21.44%	124	16.32%	-60	-6.84%
Tööjõukulud	-229	-17.96%	-8	-0.79%	31	2.95%
a) palgakulu	-172	-18.02%	-4	-0.56%	21	2.71%
b) sotsiaalmaks	-55	-17.61%	-4	-1.67%	9	3.69%
c) töötuskindlustus	-2	-24.21%	0	8.16%	0	3.85%
Põhivarakulum	-11	-24.05%	15	43.10%	-27	-55.67%
Muud äriikulud	38	97.32%	99	129.85%	-151	-86.03%
KOKKU ÄRIKULUD	-7212	-36.80%	4710	38.03%	-3427	-20.04%
Ärikasum (-kahjum)	-394	-38.36%	129	20.44%	312	40.89%
Finantstulud (eurodes)	-30	-100.00%	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
Finantskulud (eurodes)	3 002	19.07%	-11 889	-63.44%	139	2.03%

Kasum (-kahjum) enne maksustamis t	-397	-39.25%	141	23.00%	311	41.24%
Tulumaks	-4	-13.16%	-29	-100.00%	104	#DIV/0!
Dividendi tulumakskul u	-4	-13.16%	-29	-100.00%	104	#DIV/0!
ARUANDE AASTA PUHASKA SUM (-KAHJUM)	-392	-40.14%	170	29.04%	208	27.50%

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

Lisa E
Automüügiettevõtte bilansi vertikaalanalüüs 2019-2022. a

Bilansi vertikaalanalüüs	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
<u>AKTIVA</u>				
Raha ja pangakontod	11.55%	8.49%	14.32%	5.24%
Nõuded ostjate vastu	5.00%	3.41%	3.96%	5.73%
Arveldused ostjatega Eesti	4.83%	2.98%	2.61%	4.65%
Arveldused ostjatega EL	0.17%	0.43%	1.35%	1.09%
Mitmesugused nõuded	25.86%	27.25%	28.84%	24.98%
Ettemakstud tulevaste perioodide kulud	0.00%	0.25%	1.36%	1.57%
Varud	56.01%	34.54%	27.03%	43.21%
Ostetud kaubad müügiks	55.69%	34.51%	26.97%	42.94%
Ettemaksed hankijatele	0.31%	0.03%	0.06%	0.26%
KÄIBEVARA KOKKU	98.42%	73.94%	75.50%	80.73%
Pikaajalised finantsinvesteeringud	0.00%	24.75%	23.74%	18.67%
Materiaalne põhivara	1.58%	1.31%	0.76%	0.60%
PÕHIVARA KOKKU	1.58%	26.06%	24.50%	19.27%
AKTIVA KOKKU	100%	100%	100%	100%
<u>PASSIVA</u>				
Lühiajalised kohustused	17.75%	15.88%	11.18%	12.93%
Liisingukohustused (laofinantseering)	17.75%	6.13%	2.87%	6.40%

Lühiajalised laenud krediitiasutustelt	0.00%	9.75%	8.31%	6.54%
Ostjate ettemaksud toodete ja kaupade eest	0.24%	1.07%	0.34%	-0.11%
Võlad hankijatele	20.19%	9.27%	1.10%	9.26%
Arveldused hankijatega Eesti	3.32%	0.90%	0.93%	0.63%
Arveldused hankijatega EL	16.87%	8.37%	0.17%	8.62%
Maksuvõlad	6.02%	3.10%	3.09%	2.67%
Maksud Maksuametile	4.69%	2.28%	2.28%	1.94%
Viitvõlad	1.68%	1.85%	1.84%	1.43%
Võlad töövõtjatele	1.37%	1.48%	1.47%	1.15%
LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU	45.88%	31.17%	18.28%	27.35%
Pikaajalised võlakohustused	6.13%	0.00%	0.00%	0.00%
KOHUSTUSED KOKKU	52.01%	31.17%	18.28%	27.35%
Jooksva aasta kasum	17.12%	12.68%	15.70%	15.74%
Aktsiakapital nimiväärtuses	0.45%	0.56%	0.53%	0.42%
Ülekurss	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Reservid	0.04%	0.06%	0.05%	0.04%
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	30.38%	55.54%	65.43%	56.45%
OMAKAPITAL KOKKU	47.99%	68.83%	81.72%	72.65%
PASSIVA KOKKU	100%	100%	100%	100%

Allikas: Autori koostatud ettevõtte bilansside põhjal

Lisa F
Automüügiettevõtte kasumiaruande vertikaalanalüüs 2019-2022. a

Kasumiaruanne (skeem 1)	2019	2020	2021	2022
Äritulud				
Müügitulu	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Muud äritulud	0.85%	2.24%	1.05%	1.06%
KOKKU ÄRITULUD	100.85%	102.24%	101.05%	101.06%
Äriikulud				
Kaubad, toore, materjal ja teenused	84.48%	82.24%	84.61%	80.43%
Mitmesugused tegevuskulud	4.71%	5.95%	4.99%	5.63%
Tööjõukulud	6.23%	8.21%	5.87%	7.32%
a) palgakulu	4.67%	6.15%	4.40%	5.48%
b) sotsiaalmaks	1.53%	2.02%	1.43%	1.80%
c) töötuskindlustus	0.04%	0.04%	0.03%	0.04%
Põhivara kulum	0.22%	0.27%	0.28%	0.15%
Muud äriikulud	0.19%	0.60%	0.99%	0.17%
KOKKU ÄRIKULUD	95.83%	97.27%	96.74%	93.70%
Ärikasum (-kahjum)	5.02%	4.97%	4.31%	7.36%
Finantstulud	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Finantskulud	0.08%	0.15%	0.04%	0.05%
Kasum (-kahjum) enne maksustamist	4.94%	4.82%	4.27%	7.31%
Tulumaks	0.16%	0.23%	0.00%	0.71%
Dividendi tulumaksukulu	0.16%	0.23%	0.00%	0.71%
ARUANDEAAST A PUHASKASUM (-KAHJUM)	4.78%	4.60%	4.27%	6.60%

Allikas: Autori koostatud ettevõtte kasumiaruannete põhjal

Lisa G
Konkurendi bilansi horisontaalanalüüs baasaasta 2019-2021. a

Konkurendi bilanss	2020/2019 suhteline, %	2021/2020 suhteline, %	2022/2021 suhteline, %
Raha	226.72%	86.49%	-41.17%
Nõuded ja ettemaksud	4.69%	-43.23%	111.24%
Varud	-47.41%	-23.14%	58.34%
Kokku käibevarad	-27.66%	-1.97%	21.09%
Nõuded ja ettemaksud	-16.76%	-20.45%	-26.10%
Materiaalsed põhivarad	4.15%	-31.52%	52.30%
Kokku põhivarad	-13.23%	-22.69%	-12.02%
Kokku varad	-26.73%	-3.55%	19.06%
Laenukohustused	-77.82%	-98.68%	79.77%
Võlad ja ettemaksud	-41.98%	-25.99%	28.39%
Kokku lühiajalised kohustused	-46.57%	-29.85%	28.45%
Laenukohustused	-100.00%	-	-
Kokku pikaaj. kohustused	-100.00%	-	-
Kokku kohustused	-48.45%	-29.85%	28.45%
Eelmiste per. jaotamata kasum	4.35%	-5.18%	10.83%
Aruandeaasta kasum	-88.47%	1837.54%	43.47%
Kokku omakapital	-2.91%	11.76%	15.62%
Kokku kohustised ja omakapital	-26.73%	-3.55%	19.06%

Allikas: Autori koostatud konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Lisa H
Konkurendi bilansi vertikaalanalüüs 2019-2022. a

Konkurendi bilanss	2019	2020	2021	2022
Raha	4.65%	20.72%	40.06%	19.79%
Nõuded ja ettemaksed	11.00%	15.72%	9.26%	16.42%
Varud	77.89%	55.91%	44.55%	59.25%
Kokku käibevarad	93.54%	92.35%	93.87%	95.47%
Nõuded ja ettemaksed	5.37%	6.10%	5.03%	3.12%
Materiaalsed põhivarad	1.09%	1.55%	1.10%	1.41%
Kokku põhivarad	6.46%	7.65%	6.13%	4.53%
Kokku varad	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Laenukohustused	6.45%	1.95%	0.03%	0.04%
Võlad ja ettemaksed	44.01%	34.85%	26.74%	28.84%
Kokku lühiaj. kohustused	50.46%	36.80%	26.77%	28.88%
Laenukohustused	1.84%	0.00%	0.00%	0.00%
Kokku pikaaj. kohustused	1.84%	0.00%	0.00%	0.00%
Kokku kohustised	52.31%	36.80%	26.77%	28.88%
Aktsiakap. nimiväärtuses	0.46%	0.63%	0.65%	0.55%
Kohustuslik reservkapital	1.21%	1.65%	1.71%	1.44%
Eelmiste per. jaotamata kasum	42.37%	60.34%	59.32%	55.23%
Aruandeaasta kasum	3.65%	0.57%	11.54%	13.91%
Kokku omakapital	47.69%	63.20%	73.23%	71.12%
Kokku kohustised ja omakapital	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Allikas: Autori koostatud konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Lisa I
Konkurendi kasumiaruande vertikaalanalüüs 2019-2022. a

Konkurendi kasumiaruanne	2019	2020	2021	2022
Müügitulu	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Muud äritulud	1.14%	1.12%	1.03%	0.86%
Kaubad, toore, materjal ja teenused	87.17%	86.14%	85.92%	84.37%
Mitmesugused tegevuskulud	5.93%	6.54%	5.63%	6.19%
Tööjõukulud	7.06%	7.98%	7.45%	7.13%
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	0.04%	0.11%	0.06%	0.06%
Muud ärikulud	0.01%	0.10%	0.01%	0.01%
Ärikasum	0.92%	0.23%	1.97%	3.10%
Intressikulud	0.04%	0.03%	0.00%	0.02%
Muud finantstulud ja -kulud	0.00%	0.00%	0.11%	0.01%
Kasum enne tulumaks.	0.88%	0.20%	2.07%	3.10%
Tulumaks	0.08%	0.08%	0.11%	0.18%
Aruandeaasta kasum	0.80%	0.12%	1.96%	2.92%

Allikas: Autori koostatud konkurendi majandusaasta aruannete põhjal

Lisa J
Suhtarvude arvutamise valemid

Näitaja	Valem	Sümbolid
Lühiajaliste võlgnevuste kattekordaja	$CR = \frac{\text{käibevara}}{\text{lühiajalised kohustused}} = \frac{CA}{CL}$	CR – lühiajaliste võlgnevuste kattekordaja CA – käibevara CL – lühiajalised kohustused
Likviidsuskordaja	$QR = \frac{\text{käibevara} - \text{varud}}{\text{lühiajalised kohustused}} = \frac{CA-IRY}{CL}$	QR – likviidsuskordaja CA – käibevara IRY – varud CL – lühiajalised kohustused
Puhaskäibekapital	PKK= CA - CL	PKK - puhaskäibekapital CA – käibevara CL – lühiajalised kohustused
Puhaskäibekapital varadest	$PKKV = \frac{\text{puhaskäibekapital}}{\text{vara}} = \frac{PKK}{A}$	PKKV - puhaskäibekapital varadest PKK - puhaskäibekapital A – vara
Omakapitali kordaja	$AE = \frac{\text{vara}}{\text{omakapital}} = \frac{A}{E}$	AE - omakapitali kordaja A – vara E – omakapital
Võlakordaja	$DR = \frac{\text{kohustused kokku}}{\text{koguvara}} = \frac{D}{A}$	DR - võlakordaja D- kohustused kokku A- koguvara ehk aktiva
Intressikulude kattekordaja	$IKK = \frac{\text{ärikasum}}{\text{aastane intressikulu}} = \frac{EBIT}{IK}$	IKK - intressikulude kattekordaja EBIT - ärikasum IK - aastane intressikulu
Müügitulu ärirentaablus	$OM = \frac{\text{ärikasum}}{\text{müügitulu}} = \frac{EBIT}{SL}$	OM - müügitulu ärirentaablus EBIT - ärikasum SL - müügitulu
Varade rentaablus	$ROA = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{varad}} = \frac{NI}{A}$	ROA – varade rentaablus NI – puhaskasum A – varad ehk aktiva

Omakapitali rentaablus	$ROE = \frac{puhaskasum}{omakapital} = \frac{NI}{E}$	<i>ROE</i> – omakapitali rentaablus <i>NI</i> – puhaskasum <i>E</i> – omakapital
Koguvara käibekordaja	$AT = \frac{müügikäive}{varad} = \frac{S}{A}$	<i>AT</i> – koguvara käibekordaja <i>S</i> – müügikäive <i>A</i> – varad
Koguvaru käibekordaja	$IT = \frac{müügikäive}{varud} = \frac{S}{IRY}$	<i>IT</i> – koguvaru käibekordaja <i>S</i> – müügikäive <i>IRY</i> – varud

Allikad: (Kõomägi, 2006) ja (Tearu & Krumm, 2005)

Lisa K
Suhtarvude arvutused

	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
Ettevõtte CR	2.15	2.37	4.13	2.95
Konkurendi CR	1.85	2.51	3.51	3.31
Tegevusala keskmine CR	1.66	1.83	1.96	1.98
Ettevõtte QR	0.92	1.26	2.65	1.37
Konkurendi QR	0.31	0.99	1.84	1.25
Tegevusala keskmine QR	0.46	0.53	0.75	0.61
Ettevõtte PKK	2700776	1973962	2753047	3265568
Konkurendi PKK	2382869	2251429	2622933	3099015
Ettevõtte PKKV	0.47	0.46	0.62	0.56
Konkurendi PKKV	0.43	0.56	0.67	0.67
Ettevõtte omakapitali kordaja	2.08	1.35	1.12	1.32
Konkurendi omakapitali kordaja	2.10	1.58	1.37	1.41
Ettevõtte võlakordaja	0.52	0.31	0.18	0.27
Konkurendi võlakordaja	1.10	0.58	0.37	0.41
Tegevusala keskmine võlakordaja	0.38	0.28	0.22	0.25
Ettevõtte IKK	34217.83	-	111.23	153.57
Konkurendi IKK	21.91	6.83	894.00	177.13
Ettevõtte OM	5.02	4.97	4.31	7.36
Konkurendi OM	0.92	0.23	1.97	3.10
Tegevusala keskmine OM	2.90	3.04	4.42	4.30
Ettevõtte ROA	0.17	0.13	0.16	0.16
Konkurendi ROA	0.04	0.006	0.12	0.14
Tegevusala keskmine ROA	0.05	0.06	0.10	0.10
Ettevõtte ROE	0.36	0.18	0.19	0.22
Konkurendi ROE	0.08	0.009	0.16	0.20
Tegevusala keskmine ROE	0.11	0.11	0.18	0.18
Ettevõtte AT	3,58	2,98	4,01	2,49

Konkurendi AT	4,56	4,89	5,88	4,77
Ettevõtte IT	6,39	7,99	13,59	5,52
Konkurendi IT	5,85	8,75	13,20	8,04
Tegevusala keskmise IT	6,59	6,11	7,52	6,86

Allikas: Autori koostatud ettevõtte, konkurendi majandusaasta aruannete ja Statistikaamet

EM001 põhjal

Summary

IMPACT OF COVID-19 ON THE FINANCIAL RESULTS OF A CAR SALES COMPANY

The COVID-19 pandemic has considerably impacted the automotive industry and car sales companies. Crisis caused uncertainty in the economy and decline in economic activity. The pandemic caused a downturn, production diminished and led to disruptions in the logistics chain. The crisis also disordered business operation and extended global supply chains. Shortage of chips, collapse of maritime trade and dependency on the international supply chain were components that affected the automotive industry badly.

In 2020 there was a significant decrease in current assets and short-term liabilities. The problems of the supply chain were manifested in the balance sheet in that the debts to the suppliers decreased to a large extent and the company was not able to replenish the stocks. In the balance sheet, the crisis reduced the undistributed profit of previous periods, the current year's profit, and the balance sheet volume decreased. Downturn in new vehicles sales revenue was substantial. Logistical failures affected the company's ability to maintain pre-crisis level of production power. Analysis of a car sales company revealed a reduction in sales revenue, net income and profit. The company received state support for some employees, which helped to overcome the crisis. Company's profitability ratios fell slightly. The debt burden decreased, indicating that financing was mainly done from equity capital. The efficiency of assets and inventory ratios was satisfactory, but the company should focus on improving the company's ability to use its assets to generate income in the future.

The recovery from the COVID-19 crisis began with a return to equilibrium between supply and demand, influenced by inter-industry linkages and government aid. Consumption recovered, car sales began to increase and the economy started growing again. In 2021 the company sold a record number of cars. Business income and business expenses increased once again, retail turnover was almost two times bigger than what it was in 2020. Inventories were not increased yet, therefore, debts to suppliers and short-term liabilities continued to decrease. The balance sheet increased, current assets increased, and the current year's profit on the liability side. By 2022 most economies had recovered. Company increased inventory and due that debts to suppliers grew multiple times. The financial year's reports also revealed that the company's fixed assets increased, and investments were made in subsidiary shares.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Teija Heiskonen,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose COVID-19 MÕJU AUTOMÜÜGIETTEVÕTTE MAJANDUSTULEMUSTELE, mille juhendaja on Ülle Päril, reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Teija Heiskonen

09.05.2024