

Juri Barinov

**KONKURENTSIVÕIME
ANALÜÜS
AURICU OÜ NÄITEL
LÕPUTÖÖ**

Mehaanikateaduskond
Tehnomaterjalide ja turunduse eriala

Tallinn 2015

Mina, Juri Barinov

tõendan, et lõputöö on minu kirjutatud. Töö koostamisel kasutatud teiste autorite, sh juhendaja teostele on viidatud õiguspäraselt.

Kõik isiklikud ja varalised autoriõigused käesoleva lõputöö osas kuuluvad autori/te/le ainuisikuliselt ning need on kaitstud autoriõiguse seadusega.

Lõputöö autor

.....

Nimi, allkiri ja allkirjastamise kuupäev

.....

Üliõpilase kood

Õpperühm

Lõputöö vastab sellele püstitatud kehtivatele nõuetele ja tingimustele.

Juhendajad

.....

Nimi, allkiri ja allkirjastamise kuupäev

.....

Konsultandid

.....

Nimi, allkiri ja allkirjastamise kuupäev

.....

Kaitsmisele lubatud „.....“20....a.

teaduskonna dekaan

Mehaanikateaduskond Nimi ja allkiri

SISUKORD

SISSEJUHATUS.....	6
1. KONKURENTS JA KONKURENTSIANALÜÜSI MEETODID.....	8
1.1. Konkurents, konkurentsi mõiste, konkurentsivormid.	8
1.2. Konkurentsianalüüs, konkurentsianalüüsi meetodid.....	10
1.3. Konkurentsianalüüsi protsess	10
1.4. Horisontaalanalüüsi ning suhtarvude analüüsi olemus	11
1.4.1. Horisontaalanalüüs	11
1.4.2. Suhtarvude analüüs.....	11
2. AURICU OÜ ÜLDISELOOMUSTUS	13
2.1. Auricu OÜ ajalugu	13
2.2. Auricu OÜ põhivarad	17
2.3. Auricu OÜ bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs	17
2.4. Auricu OÜ müügitulu jaotus tegevuala lõikes	19
2.5. Suhtarvude analüüs.....	20
2.5.1. Puhaskäibekapital = käibevara – lühiajalised kohustused.....	21
2.5.2. Lühiajaliste kohustiste kate = käibevara/lühiajalised kohustused.....	21
2.6. Kapitalstruktuuri ja finantsvõimenduse suhtarvud.....	22
2.6.1. Võlakordaja ehk kohustiste osatähtsus = kohustised/bilansimaht * 100.....	22
2.6.2. Omakapitali osatähtsus = omakapital/bilansimaht*100	22
2.6.3. Omakapitali võlasiduvus = kohustised/omakapital.....	23
2.7. Rentaabluse suhtarvud.....	23
2.7.1. Tegevustasuvus = kasum enne finantskulusid ja makse/müügitulu.....	23

2.7.2. Puhasrentaablus = puhaskasum/müügitulu	24
2.7.3. Vara tasuvus = kasum enne intresse ja makse/keskmine vara	24
2.7.4. Reaalinvesteeringu tasuvusaeg = investeeringu summa/aastane keskmine investeeringust saadav rahavoog	25
2.8. Üldine olukord vaadeldaval turul	25
3. ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME ANALÜÜS	28
3.1. Auricu OÜ peamised konkurendid turul	28
3.2. Konkurentide vaatlus	29
3.2.1. Msm OÜ	29
3.2.2. Pipenet OÜ	29
3.2.3. Põdra Maja OÜ	30
3.2.4. Suja Ehitus OÜ	30
3.2.5. VK Ehitus OÜ	31
3.3. Auricu OÜ SWOT analüüs	32
3.4. SWOT analüüs ja strateegia	33
3.5. Ettevõtete suhtarvude analüüs	35
3.5.1. Puhaskäibekapital	35
3.5.2. Lühiajaliste kohustuste kate	36
3.5.3. Võlakordaja ehk kohustite osatähtsus	36
3.5.4. Omakapitali võlasiduvus	37
3.5.5. Puhasrentaablus	37
3.6. Analüüsi järeldused ja ettepanekud	38
KOKKUVÕTE	40
SUMMARY	42
VIIDATUD ALLIKAD	44
LISAD	46
Lisa 1	47

Lisa 2	48
Lisa 3	49

SISSEJUHATUS

Kõikide ettevõtete tegevust mõjutavad kliendid/tarbijad, hankijad ja konkurendid, kelle tegevuse tulemusena on ettevõtte sunnitud oma tegevust kohandama, et mitte kliente kaotada ning seeläbi jääda ilma võimalikust tulust. Konkurentsi tingimustes heade majandustulemuste saavutamiseks on kasulik oma konkurente tunda ja siinkohal on üheks võimaluseks teadlikult konkurente analüüsida ning seeläbi kujundada oma strateegiat.

Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada, kas tehtud investeeringud seoses uue tegevusala lisandumisega on end ära tasunud, kuidas on muutunud ettevõtte majandustulemused pärast uue tegevusala lisandumist ning kui lihtne/raske on üldse sisendada uue teenusega turule. Sellisest analüüsist oli huvitatud ka ettevõtte juhtkond.

Käesolevas lõputöös viiakse läbi majandusanalüüs Auricu OÜ –s ning konkurentsivõime analüüs, et välja selgitada Auricu OÜ konkurentsivõime võrreldes tema konkurentidega, hindamaks ettevõtte edukust, tulemuslikkust ja jätkusuutlikkust.

Võrreldavad konkurendid valiti välja koos Auricu OÜ juhtkonnaga ning kuna konkurente on palju, siis valiti välja viis kõige suuremat ja otsesemat konkurenti antud tegevusalal.

Konkurentsivõimelisuse välja selgitamiseks ja eesmärgi saavutamiseks kasutatakse konkurentsianalüüsi staatilist meetodit, mis põhineb majandusaasta aruannete ja muu avalikku info baasil

Äriluure tegemine käesolevas lõputöös analüüsitavate ettevõtete kohta oleks liialt keerukas, kuna konkurentide teenuse tarbimine pole võimalik.

Käesolev lõputöö on jagatud kolmeks osaks.:

- Esimeses osas antakse ülevaade konkurentsist ja konkurentsianalüüsi meetoditest ning selgitatakse bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi ning suhtarvude analüüsi olemust ning nende analüüsides läbiviimist.
- Teises osas analüüsitakse põhjalikult Auricu OÜ majandusnäitajaid viie viimase

aasta andmete põhjal. Teostatakse ettevõtte SWOT analüüs, bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs. Lisaks antakse ülevaade ettevõtte tegevusvaldkonnast, ajaloost ning tehtud töödest.

- Kolmandas osas viiakse läbi välja valitud ettevõtete konkurentsivõime analüüs, mille käigus teostatakse bilansi ja kasumiaruande horisontaal ja finantssuhtarvude analüüs.

Konkurentsianalüüs annab täpse ülevaate konkurentsituatsioonist vaadeldaval turul ning tehakse kindlaks, kui suur on Auricu OÜ turuosa antud tegevusharus.

Lõputöö kolmanda osa lõpus tehakse teostatud analüüsi põhjal oma järeldused ja ettepanekud, millega ettevõtte saaks oma majandustulemusi parandada, tegevust elavdada, edasi areneda ning parandada tegevuse efektiivsust.

1. KONKURENTS JA KONKURENTSIANALÜÜSI MEETODID

Käesolev peatükk annab lühidalt ülevaade nii konkurentsist kui ka kasutatavatest meetoditest

1.1 Konkurents, konkurentsi mõiste, konkurentsivormid.

Konkurents on võitlus klientide pärast, mida peavad kõik samu vajadusi rahuldavad ettevõtted ning ka tarbijad (ostjad) võitlevad ettevõtete (müüjate) pärast. Üldiselt konkurents on kahe või enama isiku püüdlemine ühe eesmärgi suunas, eesmärgi saavutamine ühe isiku poolt vähendab selle võimalikkust teisele. Konkurents muutub üha teravamaks, mis on tingitud eelkõige ettevõtete arvu suurendamisest, toote/teenusehindade üleüldisest alanemisest ning tarbija ja ettevõtte targemaks muutumisest.

Konkurendid jagunevad kolmeks [14] :

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

Kõige tõsisem võitlus turu ja kliendi pärast käib otseste konkurentidega. Ettevõtte on konkurentsivõimeline, kui tema tegevus on üheaegselt nii kasumlik kui ka jätkusuutlik [26].

Konkurentsi iseloomustamisel ja liigitamisel lähtutatakse turu neljast olulisest tunnusest:

- ettevõtete arvu;
- ettevõtete poolt pakutava kauba või teenuse eripära;
- uute ettevõtete võimalused turule sisenemiseks;
- ettevõtete võimet mõjutada hindu.

Ülaltoodud tunnustest tulenevalt eristatakse nelja põhilist konkurentsivormi:

- täielik (täiuslik) konkurents;
- monopolistlik konkurents;
- oligopol;
- monopol.

Täielik konkurents

Täieliku konkurentsi turgu isloomustab see, et ükski ostja ega müüja ei saa oma tegevusega turuhinda mõjutada. Täieliku konkurentsi turg on üldjuhul efektiivseim turg. Täieliku konkurentsi turgu isloomustab suur ettevõtete arv, kõik tooted on ühesugused, sõltumata sellest, milline firma seda toodab. Seetõttu on ka tarbijal ükskõik, missuguselt müüjalt ta kaupa ostab. Antud turul ei eksisteeri mingeid sisenemis (väljumis) barjääre.

Monopolistik konkurents

Monopolistik konkurentsi on tegemist siis, kui turul on suur hulk tootjaid, kes kõik toodavad sarnast, ent mingil määral eristatud toodet. Antud turul on palju ettevõtteid, kapitali sissepääs harusse on vaba, toode/kaup on eristatav ning kontroll hinna üle on väike.

Oligopool

Oligopoolset turgu iseloomustab väike arv vastastikuses sõltuvuses olevaid ettevõtteid, kes konkureerivad omavahel.

Monopool

Monopol on turuvorm, kus on üks müüja, teenus või ressurss, millel ei ole lähedasi asenduskaupu ning eksisteerivad turule sisenemise barjäärid. Kapitali sissepääs harusse on takistatud ning kontroll hinna üle on täielik.

Alltoodud tabel annab kokkuvõtva pildi konkurentsivormide iseloomilike näitajate kohta.

Tabel 1

Konkurentsivormide iseloomulikud näitajad

	Täiuslik konkurents	Monopolistik konkurents	Oligopol	Monopol
Ettevõtete arv	Väga palju	Palju	Mõned	Üks
Ettevõtete poolt pakutava kauba või teenuse eripära	Puudub	Eristatud	Eristatud	Ainulaadne
Uue ettevõtte võimalused turule sisenemiseks	Vaba	Vaba	Takistatud	Blokeeritud
Ettevõtete võime mõjutada hindu	Puudub	Vähene	Arvestatav	Tugev või reguleeritud

Tabel 1(järg)

	Täiuslik konkurents	Monopolistlik konkurents	Oligopol	Monopol
Näited	Eraomandis olevad ettevõtted	Linnatakso, Coca-cola, Mikrolink, Adidas	Edela Raudtee, Eesti Telefon, General Motors	Eesti Energia

1.2 Konkurentsianalüüs, konkurentsianalüüsi meetodid

Ettevõtte edu aluseks on kõrgem ostjale pakutav väärtus kui tema konkurentidel ning konkurentsianalüüs annabki täpse ülevaate konkurentsistatsiooni vaadeldaval turul.

Konkurentsianalüüsi käigus vaadeldakse millised on üldised konkurentsijõud tegevusvaldkonnas, kes on peamised konkurendid turul, kui suur on nende turuosa ning mis eelised on analüüsitava ettevõtte oma konkurentide ees. Konkurentsianalüüs selgitab ettevõtte konkurentsipositsiooni - eeliseid, ainulaadsust, unikaalsust.

1.3 Konkurentsianalüüsi protsess

1. turu konkurentsistatsiooni hindamine
2. konkurentide hindamine
3. konkurentsieelse hindamine
4. enda positsioneerimine
5. strateegiate valik

Porter E. M. loodud konkurentsianalüüsi mudeli järgi saab konkurentsianalüüsida viie konkurentsijõu järgi:

- konkurents tegevusharus konkureerivate ettevõtete vahel;
- teiste harude ettevõtete katsed lüüa tarbijaid üle asenduskaupadega;
- uute konkurentide potentsiaalne sisenemine;
- hankijate mõjukus ja positsioon läbirääkimistel;
- toote ostjate mõjukus ja positsioon läbirääkimistel. [22]

Konkurentsianalüüsi meetoodika võib jaotada kaheks:

- statistiline analüüs – põhineb peamiselt majandusaruannete ja muu avaliku info analüüsil;

- äriluure – levinumateks versioonideks on konkurendi kliendi küsitlus, visiidid konkurentide objektidele, prooviosside tegemine, konkurendi teenuse tarbimine jne. [23]

1.4 Horisontaalanalüüsi ning suhtarvude analüüsi olemus

Järgnevalt kirjeldatakse lõputöös bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi olemust.

Aruandeaasta bilanss kajastab ettevõtte varade, kohustiste (seadusest või kokkulepetest tulenevad kohustused teise poole suhtes) ja omakapitali olukorda aruandeaasta lõpuks [24].

1.4.1. Horisontaalanalüüs

Horisontaalanalüüsi puhul võrreldakse mitme erineva perioodi näitajaid ja tuuakse välja aruandekirjete muutused kas rahalisel või protsentuaalsel kujul. Horisontaalanalüüs näitab iga aruandekirje muutust aastast aastasse.

Bilansi horisontaalanalüüs võimaldab analüüsida, millised on toimunud muutused ettevõtte varade kirjetel, kuidas on muutunud kohustised – kas ettevõtte on suurendanud või vähendanud laenukohustisi ja kas need muutused on olnud ettevõttele soodsad või mitte [24]

Aruandeaasta kasumiaruanne kajastab aruandeaasta kulusid ja tulusid ning saadud kasumeid ja kahjumeid. Kasumiaruanne iseloomustab ettevõtte toimimist kahe järjestikuse bilansikuupäeva vahel ning aruande koostamise aluseks on tulude ja kulude õige vastandamine. Kasumi analüüs on eriti oluline ettevõtte omanike jaoks, kes saavad tulu dividendi näol, kuna ettevõtte kasum on dividendi kätteallikas. Lisaks on kasum tähtis ka laenuandjatele või võimalikele investoritele, kuna kasum on üheks põhiliseks võlgade ja intresside kätteallikaks.

Kasumiaruande horisontaalanalüüs näitab kulude ja tulude kasvu või vähenemist, samuti milline kulukirje on oluliselt mõjutanud kasumit (kas on oluliselt muutunud tegevuskulud, tööjõukulud jne) [24]

1.4.2. Suhtarvude analüüs

Suhtarvude analüüs võimaldab esile tuua finantsnäitajate seoseid ning teostada võrdlevanalüüsi eri suundades ja eri tasemetel – nii on võimalik hästi võrrelda erinevaid ettevõtteid, erinevaid ajaperioode jne.

Käesolevas lõputöös on arvutatud ettevõtete likviidsussuhtarvud, toimimissuhtarvud, kapitali struktuur ja võimendussuhtarvud ning rentaablussuhtarvud.

Likviidsussuhtarvud

Likviidsussuhtarvud näitavad ettevõtte võimet tasuda oma lühiajalised kohutused. Likviidsusnäitajad on seotud käibevaraga või selle osaga, kuna käibevarast tasutakse ettevõtte võlad [25].

Tootmissuhtarvud

Tootmissuhtarvude abil hinnatakse ettevõtte varade kasutamise intensiivsust ning efektiivsust müügitulu genereerimisel. Käesolevas lõputöös on nendest suhtarvudest välja arvatatud raha keskmine laekumisperiood, põhivara käibesiduvus ning keskmine tasumisperiood.

Kapitali struktuur

Kapitali struktuuri suhtarvud näitavad ettevõtte võimet tasuda oma lühi- ja pikaajalisi kohustusi.

Võimendussuhtarvud

Võimendussuhtarvudes eristatakse kahte võimendust – finantsvõimendust ja tegevusvõimendust.

Rentaablussuhtarvud

Rentaablussuhtarvud näitavad ettevõtte võimet teenida kasumit. Käesolevas lõputöös on välja arvatatud tegevustasuvus, puhasrentaablus, vara tasuvus, koguvara rentaablus ja omakapitali puhasrentaablus.

2. AURICU OÜ ÜLDISELOOMUSTUS

Käesolev peatükk annab ülevaate Auricu OÜ ajaloost, ettevõtte tegevusvaldkondadest ning Auricu OÜ kasutuses olevatest ressurssidest. Lisaks hõlmab peatükk endas ettevõtte SWOT analüüsi, bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi ning suhtarvude analüüsi.

2.1 Auricu OÜ ajalugu

Auricu OÜ on kodumaisel kapitalil põhinev ettevõtte, mis alustas oma tegevust 2007 aastal. Ettevõtte põhitegevusalaks esimesel viiel aastal oli korteriühistute välisseinte soojusisolatsioonitööd ja haldusteenused, vähesel määral sisseehitatava köögimööbli paigaldus ning sanitaarremonditööd. Viimased kolm aastat on ettevõtte teinud ka suures mahus trassitöid – vesi, kanalisatsioon ning sadevesi. Uue tegevusala lisandumisel on ettevõtte teinud ka suures mahus investeeringuid põhivarasse masinate/seadmete (eskavaator) soetamise näol. Oma töös kasutatakse kvaliteetseid ja tunnustatud materjale, mis garanteerivad pikaajalise vastupidavuse ja hea väljanägemise. Ettevõtte teeb koostööd tunnustatud ettevõtetega nagu Espak AS, Stroman OÜ, Malmerk OÜ, Splitter OÜ, Cramo AS, Iss Eesti AS jpt.

Auricu OÜ poolt pakutavate tööde nimekiri on aastast- aastasse täienenud ning ettevõtte tööde nimekirjast lisaks fassaadide soojustamisele ja renoveerimisele leida näiteks teemantpuurimise, mosaiikkivi ladumise, trepikodade renoveerimise, akenda ja uste paigalduse jpm. Lisaks tegeleb ettevõtte projekteerimise, ehitusliku järelvalve ning kopateenuste pakkumisega (kaevetööd), kuna ettevõttel on olemas vajalik rasketehnika.

Enamus korteriühistuid on teinud koostööd Sihtasutus KredEx'iga, kes on tööde teostamiseks andnud toetust 15-35 % tööde kogumahust. Lisaks osaleb Auricu OÜ aktiivselt riigihangetel.

Alates 2012. aastast alustas ettevõtte ka trassitöödega, mis hõlmas endast vee-, kanalisatsiooni ja trassitöid. Näiteks 2011-2013. aastal on tehtud tödvõtulepingu alusel koostööd Espak Tartu AS-iga – teostatud töödeks oli fassaadi (vt.Joonis1), kanalisatsiooni, vee- ja sadevee renoveerimine ning ettevõtte poolt ehitatud torustiku pikkus oli 1119 m.(vt.Joonis 2)



Joonis 1 ESPAK AS fassaaditööde näidis Tartus



Joonis 2 ESPAK AS Trassitööd, Tartu

Alltöövõtu korras on tehtud koostööd ka valdadega – nt. 2012-2013 aastatel Võru Valla asulate kanalisatsioonisüsteemide rekonstrueerimine ning laiendamine, torustiku pikkus 4867 m. Lisaks on tehtud kanalisatsioonitöid Kohta-Järvel Järve linnaosas, kus Auricu OÜ poolt ehitatud torustiku pikkus oli 4811 m. Enamus nendest töödest on jõudnud Auricu OÜ-le riigihangete korras.

Kanalisatsioonisüsteemide rekonstrueerimise läbi parendatakse ühisvee- ja kanalisatsiooni teenuse tingimusi, rekonstrueeritakse amortiseerunud torustik, mille tulemusel vee kvaliteet paraneb ning olemasolev ühisveevarustuse- ja kanalisatsiooni teenus viiakse vastavusse kehtivate nõuetega. Miinumumini viiakse ka veelekete võimalus. Samuti luuakse ka tingimused uutele liitujatele, et tagada jätkusuutlik ühisveevarustuse ja –kanalisatsiooni teenuse pakkumine. Tööde käigus paigaldatakse liitumispunktidega maakraanid ja püstakkraan, et luua veevarustusega liitumise tingimused ka uutele soovijatele.

Auricu OÜ tegeleb ka sadevee kogumis ja immutussüsteemidega, mis aitavad niiskuse ja vee ära juhtida hoonete ümbert. (vt. Joonis 3)



Joonis 3. Elumaja sadevee ja drenaazi süsteem

Sademevesi kogutakse kokku kas restkaevudega või rennkanalitega. Restkaevud on tavaliselt standardsed, kaevu kõrgus $H=1,2\text{ m} + \text{settepesa}$ ja kaevu läbimõõt D on kas 400/315 mm või 560/500 mm. Restkaev töötab ka liivapüüdurina. Restkaevu tuleb regulaarselt puhastada, et tagada sademevee äravool tänavatelt ja muudelt pinnastelt.

Restkaevu sees kasutatakse vesilukku juhul, kui sealt tulev vesi suubub edasi ühiskanalisatsiooni. See takistab kanalisatsioonitorustikust tuleva lõhna väljapääsu ümbrusesse läbi restkaane. Vesilukk kaitseb ka okste ja muu suurema prahi sattumise eest torustikku.

Tagasilöögiklappi kasutatakse alates De 400/315 mm sademevee kottkaevudes siseneva dreanaazitorustiku otsas. See takistab intensiivsete sademete korral vee tagasivoolu dreanaazisüsteemi. Samuti paigaldatakse restkaevu teleskoobi sisse külmumiskaitse, mis omakorda takistab vee külmumist kaevu sees.

Alternatiiviks restkaevudele on rennkanalid, mida kasutatakse kohtades, kus restkaevusid on raske paigaldada. Näiteks hoonete sees asuvad betoonpõrandad, katuseparklad, autopesulad, remonditöökojad jms.

Auricu OÜ tegeleb ka dreanaazitorustiku paigaldusega, mis kogub kokku pinnases oleva liigvee ja suunab selle siis kas sademeveekanalisatsiooni või kraavi. Sageli on tulnud oma tööde käigus paigaldada dreanaaz ka terve hoone alla, eriti keldrikorrusega eramajade puhul. See takistab maapinnas leiduva vee tungimist hoonesse. Dreanaazitoru põhi peab olema vähemalt 0,2 m allpool kuivendatava pinna alumisest äärest, sest siis see väldib hoone või vundamendialuse tühjaks uhtumist. Dreen paigutatakse külmumissügavusest madalamale. Dreanaazisüsteemi on vaja aeg ajalt kontrollida ja vajadusel puhastada kontrollkaevud, vahest tuleb teha ka kogu süsteemi läbipesu.

Auricu OÜ poolt pakutavad sadevee süsteemid:

- kraavid
- sadevee kaevud
- truubid
- äravoolu torustikud
- imbväljakud
- sadevee kraavi voolusängi rajamine betoon renniga

Trassitööde lisandumisel Auricu OÜ müügikäibe tõus on minimaalne ning täpsemalt on analüüsitud majandusnäitajate muutust pärast trassitööde lisandumist kolmandas peatükis.

2.2 Auricu OÜ põhivarad

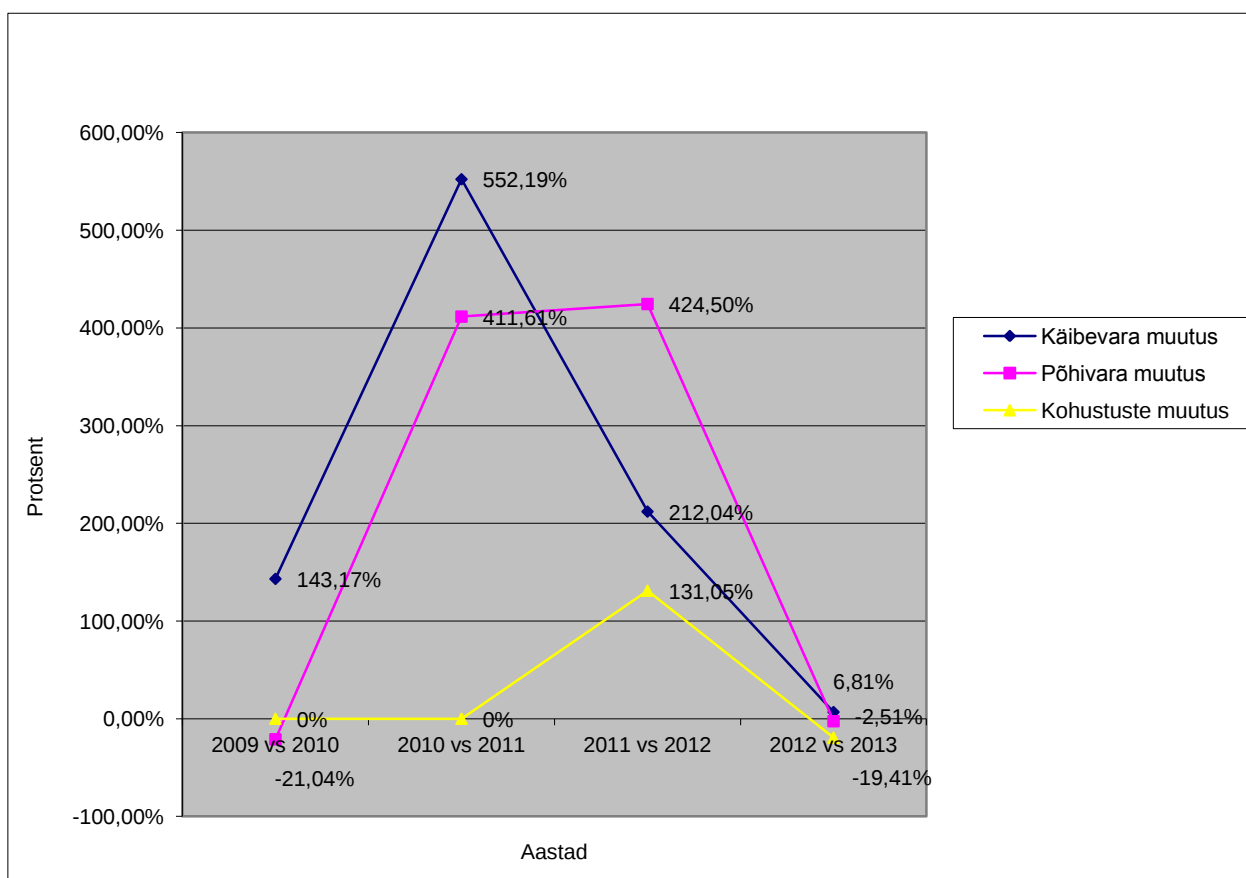
Ettevõtte põhivara väärtus bilansis on stabiilselt kasvanud ning kõige suurema tõusu tegi 2012. aastal kui soetati juurde rasketehnikat uue tegevusala lisandumisel.

Ettevõtte kasutuses on kaks väikebussi, kaks rataskoppa JCB 4CX, kaks lintkoppa JCB, kaks pinnasetihendajat, torulaserid. Lisaks suurel hulgal tööks vajalikke väikevahendeid ja käsitööriistu – elektritrellid, akutrell, ketaslõikajad, elektrikeevitus aparaat, generaatorid, veepumbad jpm.

Põhivara väärtus bilansis oli 2009. aastal 9500,00 euri, 7500,00 euri 2010 aastal ning seejärel hakkas jõudsalt kasvama – 2011. aastal 38 371,00 euri, 2012. aastal 201 256,00 euri ning 2013. aastal 196 188,00 euri.

2.3 Auricu OÜ bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüs

Järgnevalt võrreldakse ettevõtte Auricu OÜ perioodi 2009-2013 näitajaid ja on välja toodud muutused protsentuaalsel kujul. Jooniste aluseks oleva ettevõtte bilansi ja kasumiaruande horisontaalanalüüsi tabelid on toodud lisades (vt.Lisa 1 ja Lisa 2).



Joonis 4. Ettevõtte bilansi näitajate muutuste % aastatel 2009-2013

Auricu OÜ käibevara muutuse seast tegi 2010. aastal kõige suurema muutuse bilansikirje nõuded ja ettemaksed ning 2011. aastal raha ja pangakontod. Raha kassas ja pangakontol näitab ettevõtte likviidsust, mis omakorda tähendab ettevõtte maksejõulisust. Likviidsed varad bilansis näitavad, milline on ettevõtte võime tasuda lühiajalisi kohustusi ning kõige likviidsem vara on raha kassas ja pangakontol. Likviiduselt järgmised varad on väärtpaberid, mis Auricu OÜ ettevõttel puuduvad. Kolmandal kohal likviidsetest varadest on debitoorne võlgnevus ehk ostjate tasumata arved, mille protsent on Auricu OÜ-s aastast aastasse kasvanud va. 2012 aastal, kui see langes 15,5 %. Ettevõtte poolt esitatavad arved laekuvad eelduste kohaselt vastavalt märgitud maksetähtajale, kuid omal kohal on siinkohal kontroll arvete laekumise üle, et võimalikult kiiresti selguksid maksetähtaja ületanud arved ning põhjused nende taga. Siinohal tuleb arvestada ka kindlasti vähetõenäoliselt laekuvate arvetega, mis mingi perioodi möödudes kantakse ettevõtte kuludesse ning see muudab ettevõtte tulemit. Ettevõtte majandusaasta aruandeid analüüsides ei tohiks Auricu OÜ-l vähetõenäolisi laekuvaid nõudeid olla. Kui raha või kiiresti rahaks muudetavaid vahendeid on bilansis vähe, siis ei ole ettevõtte võimeline tasuma oma kohustusi.

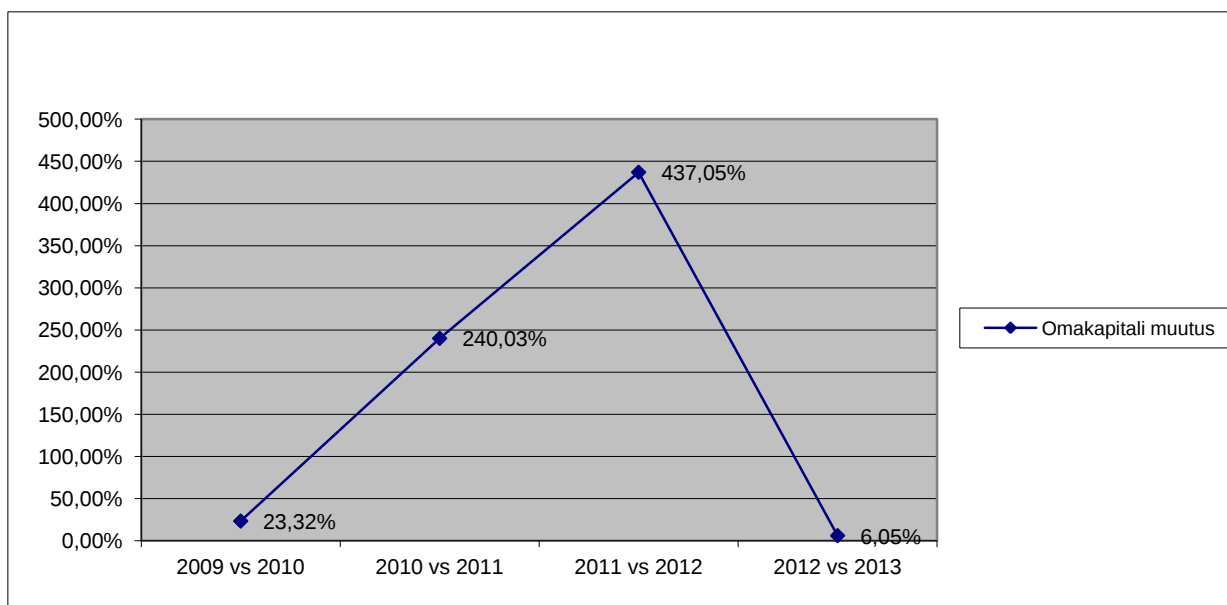
Auricu OÜ ettevõtte maksevõime tase on hea, kuna ettevõtte käibevara kogumaksumus aastatel 2009-2013 on suurem lühiajaliste kohustuste summast ehk 2009. aastal 55,59 %, 2010. aasta 2,57%, 2011. aastal 1,77%, 2012. aastal 2,43% ning 2013. aastal 2,36%. Kui see arv on 1 või suurem, siis näitab see, et ettevõtte on võimeline oma arveid õigeaegselt tasuma, kui see on alla ühe, siis ilmselt esineb ettevõttel makseraskusi.

Auricu OÜ põhivara % on jõudsalt kasvanud ning tegi 2011. aastal suure "hüppe", kuna ettevõtte investeeris töömashinadesse ja seadmetesse, mis on kasutusel välistööl – vee, kanalisatsiooni ja sadevee ärajuhtimise töödel.

Ettevõtte laenukohustuste näitajad on aastast-aastasse tõusnud, kuid see on seoses põhivara näitajatega. 2011. aastal on ettevõttel ka kapitalirendi ja kasutusrendi kohustused, mis hõlmavad ekskavaatori renti ning masinate/seadmete renti.

Muutused omakapitalis on kujutatud joonisel 5. Omakapital on muutunud vaid tõusujoones. 2009. Aastal oli Auricu OÜ omakapital väärtusega 24513,00 euri, 2010. aastal 30230,00 euri, 2011 ja 2012 aastatel vastavalt 102791,00 ning 552041,00 euri. 2013. aastal 31.12.2013 seisuga oli ettevõtte omakapital 585423,00 euri.

Omakapital on Auricu OÜ omanikele kuuluv vara ehk kui palju on omanikud ettevõttesse raha sisse pannud ja kui palju on ettevõtte kasumit teeninud.



Joonis 5. Omakapitali muutuste % aastatel 2009-2013

Kasumiaruandes kajastatud müügitulu on stabiilselt kasvanud aastate lõikes va. aastal 2013, kui müügitulu langes võrreldes 2012. aastaga

2.4 Auricu OÜ müügitulu jaotus tegevuala lõikes

EMTAK - Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaator (EMTAK). EMTAK on aluseks tegevusala määramisel, mis on omakorda oluliseks allikas erineva valdkonnastatistika tootmisel

Tabel 2.

Auricu OÜ müügitulu jaotus tegevusala lõikes

Tegevusvaldkond	EMTAK kood	2009	2010	2011	2012	2013
Hoonete ja üürimajade haldus	68321					
Müügitulu		13402	15148	11524	6249	1789
Müügitulu %		33,25	6,8	1,26	0,18	0,06
Isolatsioonitööd	43291					
Müügitulu		26736	206204	833977	3303185	2621086
Müügitulu %		66,33	92,6	91,38	93,4	81,92
Seadmete rentimine ja kasutusrent	77399					
Müügitulu		168	228	26388	4830	8160
Müügitulu %		0,42	0,1	2,89	0,13	0,26

Tabel 2 (järg)

Tegevusvaldkond	EMTAK kood	2009	2010	2011	2012	2013
Ehituslik projekteerimine ja nõust.	71121					
Müügitulu		0	1092	1848	155	0
Müügitulu %		0	0,5	0,2	0	0
Enda kinnisvara ost ja müük	68101					
Müügitulu		0	0	38879	0	0
Müügitulu %		0	0	4,27	0	0
Veetorustiku ja sanitaarseadmete paigaldus	43222					
Müügitulu		0	0	0	222342	561661
Müügitulu %		0	0	0	6,29	17,56
Sõiduautode ja väikebusside müük	45111					
Müügitulu		0	0	0	0	6400
Müügitulu %		0	0	0	0	0,2
Müügitulu % kokku		100	100	100	100	100

Auricu OÜ põhitegevusalaks on olnud 2009-2013 aastatel korteriühistute välisseinte soojusisolatsioonitööd. 2012. aastal lisandus ettevõtte olulisemale tegevusvaldkonnale ka vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus ning 2013. aastal kasvatati sellega käivet 2,5 korda. Ettevõtte tegevus on toimunud analüüsitavate aastate lõikes 100% Eestis.

2.5 Suhtarvude analüüs

Suhtarvude analüüs võimaldab esile tuua finantsnäitajate seoseid ning teostada võrdlevanalüüsi eri suundades ja eri tasemetel – nii on võimalik hästi võrrelda erinevaid ettevõtteid, erinevaid ajaperioode jne

2.5.1. Puhaskäibekapital = käibevara – lühiajalised kohustused.

Puhaskäibekapital ehk töökapital näitabki ettevõtte maksevõimet tasuta oma kohustusi ning on rahaline suurus. Puhaskäibekapital on rahaline näitaja ning see väljendub eurodes. Vastavad andmed on toodud tabelis 3

Tabel 3

Auricu OÜ puhaskäibekapital aastatel 2009-2013

Aasta	Käibevara	Lühiajalised kohustused	Puhaskäibekapital
2009	15288	276	15012
2010	37179	14449	22730
2011	242476	136751	105725
2012	756610	310390	446220
2013	808151	342007	466144

Auricu OÜ puhaskäibekapital on analüüsitavaate aastate lõikes positiivne ning tõuseb igal aastal, mis näitab, et ettevõtte maksevõime oli hea ning ettevõtte on likviidne. Puhta käibekapitali välja arvestamisel on võimalik hinnata likviidsete rahade reservi, mis on kasutatav rahaliste sissetulekute ja väljaminekute tasakaalustamiseks kriisi korral. Samuti ka võimalike kahjumite katmiseks, mis võivad tekkida näiteks ebatõenäoliselt laekuvatest arvetest, laovarude turuväärtuse kahanemisest jms. Auricu OÜ puhaskäibekapital on tõusnud analüüsitavatel aastatel vähemalt 4,5 % ja kõige rohkem 2012. aastal 340 495 euri.

2.5.2. Lühiajaliste kohustuste kate = käibevara/lühiajalised kohustused

Lühiajaliste kohustuste kate väljendub kordades ja reegel ütleb, et käibevarade maksumus peaks ületama lühiajalisi kohustusi vähemalt 1,6 korda [1]

Tabel 4

Lühiajaliste kohustuste kate

Aasta	Käibevara	Lühiajalised kohustused	Lühiajaliste kohustuste kate
2009	15288	276	55,39
2010	37179	14449	2,57
2011	242476	136751	1,77
2012	756610	310390	2,44
2013	808151	342007	2,36

Auricu OÜ-s on see näitaja olnud analüüsitavate aastate lõikes kordagi mitte alla 1,77 nagu nähtub tabelist 4, seega ei olnud ka ettevõtte riskusi oma lühiajaliste kohustuste tasumisega.

2.6 Kapitalstruktuuri ja finantsvõimenduse suhtarvud

Finantsvõimenduse suhtarvud näitavad ettevõtte kapitalstruktuuri koosseisu

2.6.1. Võlakordaja ehk kohustiste osatähtsus = kohustised/bilansimaht * 100

Võlakordaja ehk kohustiste osatähtsus väljendub protsentides ning kõige suurem on see olnud 2011. aastal, kuid see pole nii suur et ettevõtte jätkusuutlikkus oleks ohus ning ohtu omakapital miinusesse viia ei ole. (vt. tabel 5)

Tabel. 5

Võlakordaja aastatel 2009-2013

Aasta	Kohustused kokku	Bilansimaht	Võlakordaja
2009	275	24788	1,11
2010	14449	44679	32,34
2011	178056	280847	63,40
2012	405825	957866	42,37
2013	418916	1004339	41,71

Võlakordaja suurenemine tähendab seda, et ettevõtte kohustised on suurenenud. Auricu OÜ kohustiste suurenemine on seotud investeeringutega põhivarasse – rasketehnika kapitalirent. Võlakordaja näitab, kui suure osa kogukapitalist moodustab laenukapital. Mida kõrem on võlakordaja, seda suurem on risk laenuandja poolt vaadatuna. Tavaliselt on laenuandjatel (pangad, võlausaldajad) seatud piir võlakordajale, millest alates rohkem laenu ei anta. Mida kõrgem on võlakordaja, seda kõrgem on intressimäär iga uue laenu puhul.

2.6.2. Omakapitali osatähtsus = omakapital/bilansimaht*100

Omakapitali osatähtsus näitab, kui suures ulatuses on ettevõtte finantseeritud omakapitaliga ning mida väiksem on omakapitali osatähtsus (vt.tabel 6), seda suurem on omaniku ja kreditori risk [1]

Tabel 6

Omakapitali osatähtsus aastatel 2009-2013

Aasta	Omakapital	Bilansimaht	Omakapitali osatähtsus
2009	24513	24788	98,89

Tabel 6 (järg)

Aasta	Omakapital	Bilansimaht	Omakapitali osat
2010	30230	44679	67,66
2011	102791	280847	36,60
2012	552041	957866	57,63
2013	585423	1004339	58,29

Omakapitali osatähtsus väljendub protsentides ning Auricu OÜ näitajad on head.

2.6.3. Omakapitali võlasiduvus = kohustised/omakapital

Ettevõtete tulukust näitav omakapitali ja vara puhasrentaablus on omakapitali võlasiduvus

Omakapitali võlasiduvus väljendub kordades ja reegel on, et kohustised ei tohi ületada omakapitali 1,25 korda [1]

Tabel 7

Omakapitali võlasiduvus

Aasta	Kohustused kokku	Omakapital	Omakapitali võlasiduvus
2009	275	24513	0,01
2010	14449	30230	0,48
2011	178056	102791	1,73
2012	405825	552041	0,74
2013	418916	585423	0,72

Auricu OÜ-s on see kordaga olnud 2011. aastal 1,73, kuid järgnevatel aastatel on see kordaja olnud taas madalam.

2.7 Rentaabluse suhtarvud

Rentaabluse suhtarvud mõõdavad, kui efektiivselt suudab ettevõtte juhtkond genereerida kasumit läbimüügilt, koguvaralt ja omakapitalilt [1]

2.7.1. Tegevustasuvus = kasum enne finantskulusid ja makse/müügitulu

Tegevustasuvus väljendub protsentides ning peab olema positiivne (vt. tabel 8)

Tabel 8

Tegevustasuvus

Aasta	kasum enne finantskulusid	müügitulu	Tegevustasuvus
2009	16285	17975	90,60
2010	5853	26294	22,26
2011	74586	107277	69,53
2012	452054	674899	66,98
2013	33359	535777	6,23

. Kui ettevõtte näitaja oleks negatiivne, siis tähendab see seda, et ettevõtte teenus kahjumit.

2.7.2. Puhasrentaablus = puhaskasum/müügitulu

Puhasrentaablus väljendub protsentides ning peab olema positiivne.

Tabel 9

Puhasrentaablus

Aasta	Puhaskasum	Müügitulu	Puhasrentaablus
2009	16286	17975	90,60
2010	5717	26294	21,74
2011	72561	107277	67,64
2012	454698	674899	67,37
2013	33359	535777	6,23

Puhasrentaabluse näitaja analüüsitava ettevõtte on väga hea, mis näitab, et ettevõtte teenis kasumit, müügitulu kasvas.

2.7.3. Vara tasuvus = kasum enne intresse ja makse/keskmise vara

Vara tasuvus väljendub protsentides ning peaks olema positiivne suurus. Selleks et hinnata investeeringute tasuvust, tuleb investeeringuteks tehtud kulud võrrelda investeeringult saadava tuluga ning siinkohal arvestatakse välja ka tasuvusaeg.

Tabel 10

Vara tasuvus

Aasta	Kasum enne finantskulusid	Keskmine vara	Vara tasuvus
2009	16285	24788	65,70

Tabel 10 (järg)

Aasta	Kasum enne finanskulusid	Keskmne vara	Vara tasuvus
2010	5853	44679	13,10
2011	74586	280847	26,56
2012	452054	957866	47,19
2013	33359	1004339	3,32

Vara tasuvus näitab ettevõtte varadesse tehtud investeeringute tasuvust

2013. aastal on Auricu OÜ-l see näitaja kõige madalam. 2012. aastal lisandunud uue tegevusharu trassitööde tegemisega tehti suuremahulisi investeeringuid 2012. aastal ka põhivarasse rasketehnika näol. Nii suured investeeringud aga ei suudagi end paari aastaga ära tasuda vaid vajavad pikemat perioodi tehtud kulutuste tagasiteenimiseks.

Tasuvusaeg – aeg, mille jooksul tagastunud rahavood saavad võrduma esialgse investeeringu summaga ehk siis aeg, mis kulub esialgsest raha väljavoost selle katmiseni raha sissevooga. See kriteerium mõõdab, kui kiiresti projekt teenib tasa esialgsed kulutused projekti käivitamiseks.

Auricu OÜ suunas oma investeeringud põhivarasse ning põhivarainvesteeringuid nimetatakse ka kapitalimahutusteks.

2.7.4.Reaalinvesteeringu tasuvusaeg = investeeringu summa/aastane keskmine investeeringust saadav rahavoog

Reaalinvesteeringu põhivarasse tegi Auricu OÜ aastal 2012 summas 162885 euri. 2012. aasta müügitulu veetorustiku ja sanitaarseadmete paigalduses (EMTAK kood 43222) oli 222 342 euri moodustades kogu müügitulust vaid 6,29 %. 2013. aasta müügitulu samal tegevusalal oli 561 661 euri, moodustades kogu müügitulust juba 17,56 %.

Tasuvusaeg = 162885/392001. Tasuvuaja näitaja järgi peaks antud investeering ära tasuma 4,15 aasta pärast, mil investeeringuna tehtud kulutus põhivarasse on kaetud sissetulekuga.

Praegune projekti puhasväärtus (net present value, NPV) on tulevaste rahavoogude nüüdisväärtuste summa, millest on maha lahutatud esialgne investeering. NPV mõõdab projekti efektiivsust. [27]

2.8 Üldine olukord vaadeldaval turul

Ehitusturgu iseloomustab 2015. aastal majanduslanguse järgne stabiliseerumine. Ehitustegevus on küll hoogustunud, kuid seda peamiselt avaliku sektori tellimuste ja Euroopa Liidu abirahade toel.

Vaatamata tööhõive mõningasele vähenemisele ehitussektoris on jätkuvalt ehitusettevõtjate jaoks üheks olulisemaks probleemiks kvalifitseeritud tööjõu suur defitsiit. Ehitusinvesteeringute osakaal Euroopa Liidu 2014-2020 rahastamisperioodiks on Eesti Ehitusettevõtjate Liidu andmeil tunduvalt väiksem kui seni. See mõjutab tugevalt ehitussektori hetkeolukorda Eestis. Vaatamata erasektori ehitusinvesteeringute hiljutisele elavnemisele ei suuda see siiski lähima paari aasta jooksul riiklike investeeringute vähenemist katta, mistõttu prognoosib Eesti Ehitusettevõtjate Liidu tegevjuht Indrek Peterson lähiperioodil ehitusmahtude mõõdukat langust (5-7 %). Juhul kui ehitusmahud lähiajal vähenevad siis hindade langust see siiski kaasa ei too. Ühelt poolt toob ehitushangete vähenemine kaasa konkurentsi tihenemise, mis ehitushindasid alla surub, teiselt poolt jätkub aga teatud aeg sisendhindade tõus, mis survestab hindasid altpoolt.

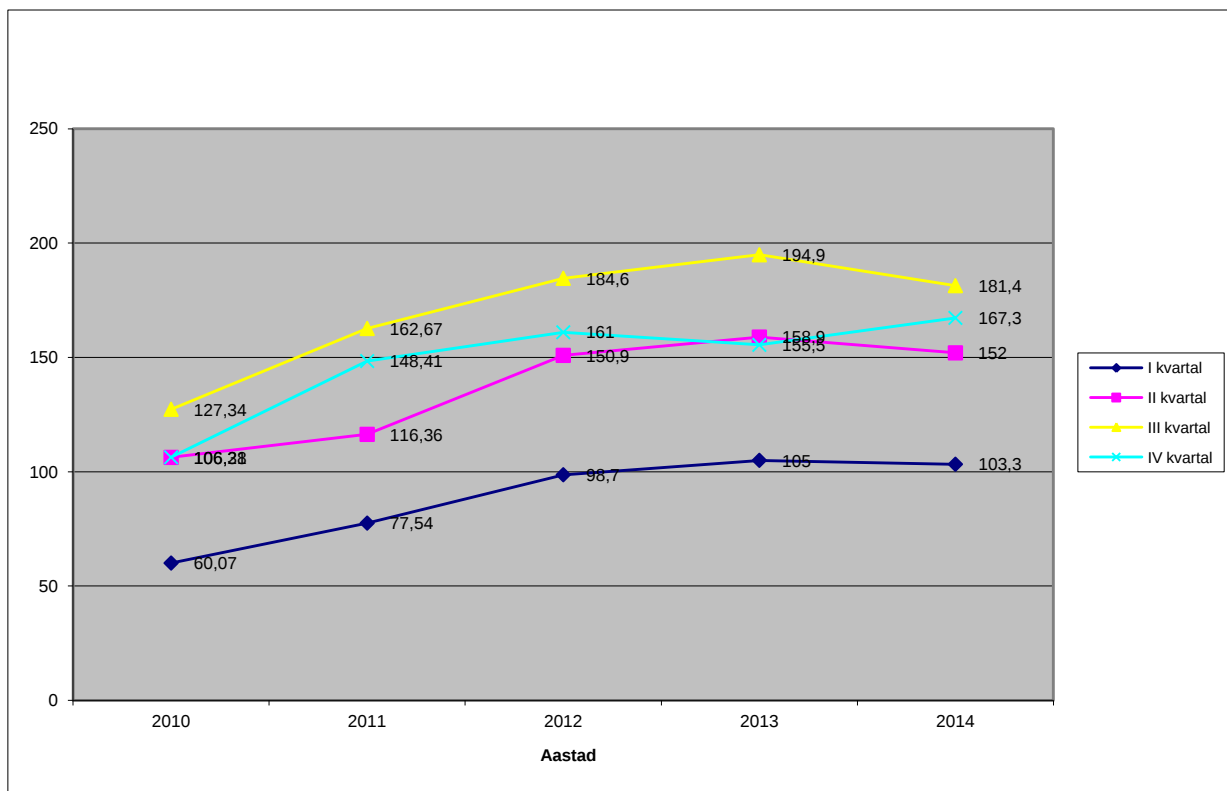
Eesti Statistikaameti andmetel ehtasid Eesti ettevõtted 2014. Aastal Eestis ja välisriikides kogu 2,1 miljardi euro eest, mis oli 3% vähem kui 2013. Aastal. Eesti turul vähenesid ehitusmahud 2%.

2014. aasta teisel poolel pöördus langusesse ka hoonete remondi-rekonstrueerimistööde maht. Kolmandat aastat järjest kasvas uute eluruumide arv ning ehitusregistri andmeil lubati 2014. Aastal kasutusse 2756 uut eluruumi, s.o 677 eluruumi rohkem kui aasta varem. Enim valmis eluruume osteti Tallinnas, järgnesid Tallinna lähiümbrus ning Tartumaa.

Nõudlus uute hea asukohaga kvaliteetsete elamispindade järele püsib. 2014. Aastal väljastati ehitusluba 3941 eluruumi ehitamiseks, mis on võrreldes aasta varasemaga ligi kolmandiku võrra rohkem. Eelistatuim elamutüüp oli korterelamu.

.

Joonisel 6 on näidatud ehitusmahu indeksi muutusi aastatel 2010-2014 kvartalite lõikes



Joonis 6. Ehitusmahu indeks aastatel 2010-2014. aastal kvartalite kaupa

Kõige kõrgem on ehitusmahu indeks aastate lõikes olnud III kvartalis ning kõige madalam I kvartalil. See tuleneb kindlasti ka sellest, et ehitus on siiski sesoonne valdkond, mis sõltub paljuski ilmast ning paljusid töid ei saa iga ilmaga teha.

3. ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME ANALÜÜS

Antud peatükkis viiakse läbi välja valitud ettevõtete konkurentsivõime analüüs, mille käigus teostatakse bilansi ja kasumiaruande horisontaal ja finantssuhtarvude analüüs.

3.1 Auricu OÜ peamised konkurendid turul

Käesoleva lõputöö aluseks olevad konkurendid aitas välja valida ettevõtte juhtkond.

Auricu OÜ otsesed konkurendid asuvad Tartus ja Tallinnas, kes pakuvad turul samasugust teenust. Lõputöö autorit huvitavad ennekõike vee- ja kanalisatsioonitrasside paigaldusega tegelevad ettevõtted EMTAK tegevusala koodiga 43222 veevarustus- ja kanalisatsiooni ehitus. Äriregistri kinnitusel on Eestis 2150 sama tegevusala koodiga registreeritud ettevõtet – 1469 ettevõtet on registreeritud Tallinnas ning Harjumaal (sh. Tallinn 1201 ettevõtet) ning 268 ettevõtet on registreeritud Tartus ning Tartumaal.

Lõputöö analüüsi aluseks olevad konkurendid on järgmised ja on toodud Lisas 1 :

- 1) MSM OÜ.
- 2) Pipenet OÜ.
- 3) Põdra Maja OÜ.
- 4) Suja Ehitus OÜ.
- 5) VK Ehitus OÜ.

Informatsioon ettevõtete kohta on saadud nende kodulehelt ja majandusaasta aruannetest.

3.2 Konkurentide vaatlus

Antud alatükk annab lühidalt ülevaadet konkurentide tegvusaladest ja nende tugevatest külgedest

3.2.1.Msm OÜ

MSM OÜ asub Harku vallas, Harju maakonnas, Tiskre külas, aadressil Hansu 34-9. MSM OÜ alustas oma tegevust 2007. aasta mais. Ettevõtte põhitegevusalaks on vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitamine ja renoveerimine ning pinnasetööd. Ettevõtte meeskond on kvalifitseeritud ning omab üle 25 aastast töökogemust keskkonnaehituse alal. MSM OÜ tegeleb ka vee- ja kanalisatsioonitorustike projekteerimisega ning omab sertifikaate vee- ja kanalisatsioonitööde ehitustöödel. Ettevõtte kvaliteedijuhtimissüsteem vastab standardile ISO 14001:2004 ja töötervishoiu ja tööohutuse juhtimissüsteem vastab standardi EVS 18001:2007 nõuetele. Ettevõtte tegeleb peatrasside ja majaühenduste ehitusega, pumplate ja survekanalisatsioonide paigaldusega ning torustike renoveerimisega. Lisaks pinnasetööd ning kraavide ja truupide ehitus.

Tugevused:

- pikaldane turul olek - ettevõtte tegutseb alates 2007. aastast
- ettevõtte on keskendunud keskkonnaehitusele – vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus, torustike renoveerimine, pinnasetööd;
- kvalifitseeritud meeskond;

3.2.2.Pipenet OÜ

Pipenet OÜ asub Tartus, Ilmatsalu 3b. Ettevõtte on asutatud 08.06.2007 aastal ning põhitegevuseks on samuti vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus. Ettevõtte tegutseb 100 % Eestis ning kõrvaltegevusalasid sellel konkurendil ei ole.

Tugevused:

- pikaldane turul olek;
- ettevõtte on keskendunud keskkonnaehitusele – vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus, torustike renoveerimine, pinnasetööd;
- märkimisväärne põhivara suurendamine 2011 aastal – ostetud töömasinaid ja –seadmeid

3.2.3.Põdra Maja OÜ

Põdra Maja OÜ asutatud 1998 aastal ettevõtte, ning on turul olnud juba 17. aastat. Põdra Maja OÜ on konkureerivatest ettevõtetest üks kauem tegutsenud ettevõtetest. Põdra Maja OÜ kontor asub Tartus, Tiigi tn. 6. Ettevõtte põhitegevuseks on vee-, gaasi- ja kanalisatsioonitrasside ehitus.

Tugevused:

- pikaldane turul olek – 17. aastat;
 - tegevusalade rohkus – ettevõtte põhitegevusala on vee- gaasi ja kanalisatsioonitrasside ehitus
- Lisategevusalad: puidust tarbe- ja dekoratiivesemete tootmine, ehitusmasinate ja –seadmete rentimine (kasutusrent), kaeve- mullatööd, kaubavedu maanteedel, kinnisvara üürileandmine ja käitus, elektrijuhtmete ja –seadmete paigaldus.
- ehitusmasinate ja –seadmete olemasolu – suur masinapark;
 - lepinguluste töötajate arv on viimasel viiel aastal tõusnud. 2009-2010 oli ettevõttel 17 töötajat, 2011. aastal oli 22 töötajat, 2012. aastal 27 töötajat ning 2013 aastal 29 töötajat.
 - kiire reageerimine kliendi vajadustele – vajaminevate ehitusmasinate/seadmete olemasolu ning tööjõu olemasolu aitab kiiresti regeerida kliendi soovidele. Antud olukorras jääb ära ajakulu masinate ja tööjõu leidmiseks.

3.2.4.Suja Ehitus OÜ

Suja Ehitus on asutatud 12. septembril 1996. aastal ja tegutseb turul kui trasside projekteerija ja ehitaja. Ettevõtte asub Viljandi maakonnas, Peetrimõisa külas, aadressil Tallinna mnt. 86. Ettevõtte tegutseb üle Eesti.

Tugevused:

- pikaldane turul olek – 19. aastat;
- ettevõttel on 5 põhitegevusala – side- ja telekommunikatsioonitrasside projekteerimine, konsultatsioonid, ehitus ja hooldustööd, kaabel – ja välisvalgusliinide ehitus, vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus, kaevetööd väikemehhanismidega (vee-, kanalisatsiooni-, drenaaži-, gaas- ja soojatrasside ehitajatele), haljastus- ja asfalteerimistööd, kiviparketi paigaldamine, horisontaalsed pinnasepuurimised trasside tarbeks.

- koostöö tuntud ja tugevate ettevõtetega – AS Linnahooldus, AS Leviehitus, AS Ratex, AS Viljandi Veevärk, AS Esro, AS Skania EMV, AS Starman, AS Eesti Gaas, AS Eleväli, AS Eltel Networks, AS Baltifalt, AS Esvika Elekter, OÜ Kintek Tehnika, AS SLO Eesti jp.
- suur masinapark, mis koosneb järgmistest masinatest – ETZ freesid, miniekskavaatorid, kompaktlaadurid, ratasekskavaatorid, horisontaalpuur P-80,

3.2.5.VK Ehitus OÜ

Auricu OÜ konkurent VK Ehitus asub Tartus, Vasara 52 aadressil. Ettevõtte vanus on 12 aastat, asutatud 2003 aasta märtsikuus. Ettevõtte tegeleb välistrasside ehitusega, lammutustöödega, kaeve- ja mullatöödega, välisplatside ehitusega ning kallurvedudega. Ettevõtte põhitegevusalaks ongi kaeve- ja mullatööd ning kogu majandustegevus toimus Eesti Vabariigis.

Tugevused:

- pikaldane turul olek – 12. aastat;
- ettevõtte põhitegevusalaks on vee- gaasi ja kanalisatsioonitrasside ehitus

Lisategevusalad: lammutustööd, kaeve- ja mullatööd, välisplatside ehitus, kallurveod.

- ehitusmasinate ja –seadmete olemasolu – suur masinapark, mis näitab töö efektiivsust;
- lepinguluste töötajate keskmine arv aastatel 2009-2013 oli 13.
- kiire reageerimine kliendi vajadustele – vajaminevate ehitusmasinate/seadmete olemasolu ning tööjõu olemasolu aitab kiiresti reageerida kliendi soovidele. Antud olukorras jääb ära ajakulu masinate ja tööjõu leidmiseks.

3.3 . Auricu OÜ SWOT analüüs

SWOT analüüs on väga tuntud, lihtne ja laialt levinud analüüsi mudel, mille kaudu kaardistatakse organisatsiooni tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud [21] , ning on toodud tabelis 11

Tabel 11

Auricu OÜ SWOT – analüüs

Tugevused	Nõrkused
• ettevõtte juhtkonna kutseoskused, kompetentsus ja töökogemus, mis ulatub kümnete aastate taha; • koostööpartnerid; • teenusest huvitatud kliendid • tähtaegadest kinnipidamine ja paindlikkus; • kulutusi tehakse arukalt ja mõõdukalt; • aktiivne enesetäiendus ja õpe; vastustustunne; tootja tehasepoolsete tehnoloogiate kasutamine; kõrgkvaliteediliste sertifitseeritud materjalide kasutamine; kvalifitseeritud tööjõud; esmaklassilised töövahendid ja seadmed; piisavalt pikk tegutsemine antud tegevusvaldkonnas. palgaliste põhikohaga töötajate arvu igaaastane suurenemine.	• Trassitöödele omane hooajaline majandustegevus. Tegevus on sessoonne ning langeb perioodile mai – oktoober, mis on tingitud Eesti kliimast. tööturu probleemid – töötuse määra kasv ning järkuv surve palkadele rõhub jätkuvalt tarbijaid, survestab eratarbimist ja tarbijausaldust.

Tabel 11(järg)

Auricu OÜ SWOT – analüüs

Võimalused	Ohud
• majanduslik olukord • pidevalt muutuv ehitusmugavus – ettevõtja loobub tegelemast asjaga, millest tal puuduvad teadmised ja kogemused, seetõttu loobutakse ise kanalisatsioonitrasside rajamisest, elamute väisfassaadi soojustamisest; • uute tehnoloogiate tulek – uued tehnoloogiad ja uued tööriistad ning lähenemine töödele; • läbi praktikakoha pakkumise leida endale hea ja kõrge kvalifikatsiooniga tööjõud; • konkurentsi vähenemine; • võimalus laieneda tänu turunõudluse kasvule; • keskmise palga kasv; • müügikäibe suurendamine alltöövõtjatega • sisenemine uuele turule (lähisriigid - Soome, Norra, Rootsi)	• konkurents – uute konkurentide tekkimine; • klientide ostujõu langus/turu kasvu aeglustumine; • toodete ja teenuste kallinemine – materjalide ja tööriistade kallinemine; • tööriistade tõrked; • teenust odavamalt pakkuvad konkurendid; • tegevuskulude/püsikulude tõus.

3.4 . SWOT analüüs ja strateegia

SWOT – meetodil koostatud ettevõtte nõrkuste ja võimaluste tabelleid analüüsides selgub, et OÜ Auricu konkurendid jagunevad tööstrateegiast lähtused kaheks:

ettevõtted, kes omavad tööjõudu ning suurt masinaparki. Siia alla kuuluvad konkurendid Põdra Maja OÜ, Suja Ehitus OÜ, VK Ehitus OÜ.

ettevõtted, kelle tegevus on projektipõhine – tööjõud ostetakse sisse ning on suuremalt jaolt projektipõhine, vajalikud töömasinad ja – seadmed renditakse. Siia alla kuuluvad konkurendid MSM OÜ, Pipenet OÜ

OÜ Auricul puudusid 2009. aastal põhikohaga töötajad, projektipõhiseid töötajaid oli ettevõttel 2009. aastal kolm. 2010. aastal oli aga ettevõttel palgalisi põhikohaga töötajaid 10. 2011. aastal oli

põhipalgalisi töötajaid ettevõtetel 6 ning kasutati ka projektipõhiseid töötajaid. 2012. aastal oli OÜ Auricu 7 palgalist põhikohaga töötajat ning 2013. aastal oli ettevõtetel 10 lepingulist põhikohaga töötajat.

Lepinguliste töötajate arv on ettevõtete jaoks oluline näitaja – näitab ettevõtte tööviljakust, efektiivsust, stabiilsust ja kohest valmisolekut reageerimaks kliendi soovidele.

Töötajate arvu alusel liigitatakse Auricu OÜ konkurendid kas mikro- või väikeettevõtete alla – Põdra Maja OÜ, Suja Ehitus OÜ, VK Ehitus OÜ – väikeettevõtted ning MSM OÜ ja Pipenet OÜ mikroettevõtted. Kuigi Auricu OÜ on olnud ettevõtte algusaastatel ainult projektipõhiste töötajatega ettevõtte, siis nüüdseks võib ka Auricu OÜ liigitada väikeettevõtete kategooriasse.

Töötajate arvu alusel liigitatakse ettevõtteid:

mikroettevõtted – töötajaid 0-9

väikeettevõtted – töötajaid 10-49

keskettevõtted – töötajaid 50-249

suurettevõtted – töötajaid üle 250

Samuti on oluline näitaja antud tegevusvaldkonnas masinapargi olemasolu ehk põhivara olemasolu, mis näitab müügi- ja kasvu võimalusi tulevikus, pidevat valmisolekut kliendi tellimusele ehk tööde efektiivsust.

2012. aastal suurendas oluliselt põhivara väärtust ka OÜ Auricu uue tegevusala lisandumisel. Antud investeering tasub end ära ca. 5. aastaga arvestades 2012-2013 aasta müüginäitajaid.

Ettevõtte konkurentidest omab esmaklassilist masinaparki Põdra Maja OÜ, Pipenet OÜ, kes suurendas oluliselt oma masinaparki 2011. aastal, Suja Ehitus OÜ ning VK Ehitus OÜ. MSM OÜ suurimaks nõrkusena töömasinate vähesuse.

Olulise nõrkusena on välja toodud antud tegevusvaldkonnas hooajalisus ehk sessoonsus. Lisategevusaladel tegutsevad Auricu OÜ konkurentidest Põdra Maja OÜ, Suja Ehitus OÜ ning lammutus- ja kaevetöid ning kallurvedusid teeb VK Ehitus OÜ. Ülejäänud konkurentudel on vee- ja kanalisatsioonitrasside ehitus ainsaks tegevusvaldkonnaks. Lisategevusalal toimetamine aitab maandada maksejõuetuse riske töövabal perioodil.

Väliskeskkonnast tulenevate paratamatute võimaluste ja ohtudena nähakse eelkõige muutuseid üldises majanduskliimas. See mõju võib olla nii positiivne kui ka negatiivne olenevalt tehtud otsustest. Võimalus on ka krediitvõimaluste paranemine ning seeläbi näiteks vajadusel tulevikus ettevõtet laenu abil laiendada või muid suuremaid investeeringuid teha.

Lõputöö raames kontrolliti www.krediidiinfo leheküljelt ka kõikide konkurentide maksehäireid ning seisuga 01.05.2015 kõikidel konkurentidel maksehäired puudusid.

3.5 .Ettevõtete suhtarvude analüüs

Suhtarvude analüüs näitab ettevõtte positsiooni kasumlikkuse, kapitaliseerituse ja likviidsuse järgi [1]

3.5.1.Puhaskäibekapital

Puhaskäibekapital näitab rahalist suurust lühiajaliste kohustuste tasumiseks [19]

Tabel 12

Puhaskäibekapital

Puhaskäibe kapital	Auricu OÜ	MSM OÜ	Pipenet OÜ	Põdra Maja OÜ	Suja Ehitus OÜ	VK Ehitus OÜ
2009	15012	64940	21586	246693	-220640	177011
2010	22730	116037	16451	221915	-174419	176365
2011	105723	176676	-17825	154249	336168	215016
2012	446220	248367	46875	19268	98338	121318
2013	466144	1398604	195814	188878	13862	377666

Puhaskäibekapitali näitajad on kõige kõrgemad ja stabiilsel suureneval analüüsitaval ettevõttel ehk Auricu OÜ-l – eriti viimasel kahel aastal, nagu näitab Tabel 12. Samuti on MSM OÜ-l puhaskäibekapitali näitaja stabiilselt suurenenud aastate lõikes, mis tähendab ettevõtte head maksevõimet lühiajaliste kohustuste tasumisel. Pipenet OÜ-l on käibekapitali näitaja 2011. aastal miinuses (-17825 euri), mis on seotud väikevahendite ostuga. Põdra Maja OÜ puhaskäibekapital on aastate jooksul langenud, kuid samas on ettevõtte suutlik tasuma oma lühiajalisi kohustusi. Suja Ehituse OÜ puhaskäibekapital oli miinuses 2009-2010. aastal, kuid on seejärel hakanud kasvama. Käibekapitali kasvu põhjustas omanike tagastamata omafinantseering ettevõttele. VK Ehituse käibekapitali näitajad on aastate jooksul nii tõusnud kui langenud – see võib olla seotud lühiajaliste kohustuste ootamatu suurenemise/vähennemisega.

3.5.2.Lühiajaliste kohustuste kate

Lühiajaliste kohustuste kate näitab likviidsete varade suhet lühiajalistesse kohustustesse [19], ning on toodud tabelis 13

Tabel 13

Lühiajaliste kohustuste kate

Aasta	Auricu OÜ	MSM OÜ	Pipenet OÜ	Põdra Maja	Suja Ehitus	VK Ehitus OÜ
2009	55,39	1,12	1,20	1,79	0,17	2,57
2010	2,57	1,21	1,14	1,68	0,32	2,26
2011	1,77	1,12	0,92	1,39	9,70	2,46
2012	2,44	1,69	1,47	1,03	1,46	1,89
2013	2,36	4,46	3,03	1,37	1,07	4,26

Reegli kohaselt peaks peaks käibevarade kordaja ületama lühiajalisi kohustusi 1,6 kordselt. Majandusnäitajate järgi on lühiajaliste kohustuste tasumisel hetkelisi raskusi enamusel analüüsitavatel ettevõtetel – ometi on viimastel aastatel kõikide ettevõtete näitajad paranenud va. Suja Ehitus OÜ, kelle näitaja langes.

3.5.3.Võlakordaja ehk kohustite osatähtsus

Võlakordaja näitaja on seotud otseselt ettevõtte kohustistega. Kui võlakordaja suureneb, siis tähendab see seda, et ettevõtte kohustised on suurenenud. Vastavad andmed on toodud tabelis 14.

Tabel 14

Võlakordaja

Aasta	Auricu OÜ	MSM OÜ	Pipenet OÜ	Põdra Maja	Suja Ehitus	VK Ehitus OÜ
2009	1,11	89,18	72,815	39,58	86,67	32,69
2010	32,34	82,92	77,564	49,06	79,31	29,92
2011	63,4	86,59	90,255	60,68	66,21	26,01
2012	42,37	55,97	45,069	72,88	40,63	21,63
2013	41,71	22,31	29,310	58,58	37,66	34,61

Kõige suuremad näitajad on MSM OÜ-l,Suja Ehitus OÜ-l ning Pipenet OÜ-l. Samas 2013. aastal polnud see näitaja enam nii kõrge ning ettevõtte jätkusuutlikkus ei olnud enam ohus ning

omakapital miinusesse viimiseks polnud samuti enam ohtu. Kõige väiksemad on näitajad Auricu OÜ-l, mis näitab ettevõtte jätkusuutlikkust ja arengut.

3.5.4. Omakapitali võlasiduvus

Reegli kohaselt ei tohiks see kordaja ettevõttel ületada omakapitali 1,25 kordselt, kuna kõrgem näitaja tähendab ettevõtte liiga suuri kohustusi ja maksehäireid. Omakapitali võlasiduvus on toodud tabelis 15.

Tabel 15

Omakapitali võlasiduvus

Aasta	Auricu OÜ	MSM OÜ	Pipenet OÜ	Põdra Maja OÜ	Suja Ehitus OÜ	VK Ehitus OÜ
2009	0,01	8,24	2,68	0,65	6,50	0,49
2010	0,48	4,86	3,46	0,96	3,83	0,43
2011	1,73	6,46	9,26	1,54	1,96	0,35
2012	0,74	1,27	0,82	2,69	0,68	0,28
2013	0,72	0,29	0,41	1,41	0,60	0,53

VK Ehitus OÜ-l on see näitaja kõige parem võrreldes teiste konkurentidega. MSM OÜ-l oli see näitaja 2009-2011 aastatel liiga kõrge, kuid viimasel paaril aastal on see näitaja taas madalam.

3.5.5. Puhasrentaablus

Puhasrentaablus ehk ROA näitab kui, palju puhaskasumit teenis ettevõttesse paigutatud iga euro [19] ja on toodud tabelis 16.

Tabel 16

Puhasrentaablus

Aasta	Auricu OÜ	MSM OÜ	Pipenet OÜ	Põdra Maja OÜ	Suja Ehitus OÜ	VK Ehitus OÜ
2009	90,6	3,97	6,75	-49,02	-11,53	-4,28
2010	21,74	3,44	-5,47	-27,98	3,09	0,05
2011	67,64	3,19	0,31	-17,42	8,01	0,33
2012	67,37	0,51	16,96	1,93	7,08	1,95
2013	6,23	26,18	13,24	16,60	-0,37	13,15

Puhasrentaabluse näitajad on Põdra Maja OÜ-l kõige halvemad, kuid see on seotud põhivara soetamisega ning hüppelise varade kasvuga. Auricu OÜ puhasrentaabluse näitajad aastate lõikes on kõige paremad.

3.6 Analüüsi järeldused ja ettepanekud

Eesti ehitusturg on stabiliseerumas ning uusi ehitusettevõtteid tuleb turule juurde ning olemasolevad ehitusvaldkonnas tegutsevad ettevõtted laiendavad oma tegevust võimaluste piires. Tiheda konkurentsi tingimustes on oluline pöörata tähelepanu oma konkurentidele, nende tegevusele, teenusepakkumisele ja hindadele, et püsida konkrentsis. Analüüsi tulemusena keskendub Auricu OÜ hetkel oma positsiooni hoidmisele ja kindlustamisele konkrentsis turul läbi teenuste mitmekesistamise ja töö kvaliteedi parandamisele. Kuna ehitustegevuse aktiivsus on hooajaline, siis tuleb rahavoogusid hoolikalt planeerida – aktiivsel tööperioodil tuleb säästa talvekuudel tekkivate kulude katmiseks. Auricu OÜ põhitegevusalaks on soojustus- ja isolatsioonitööd, keskendudes siiski ehituse peatöövõtule ja projektijuhtmisele. Ettevõtte põhitegevuse toetamiseks on teenuste valikusse lisandunud järk-järgult tugitegevusi : veetorustike ja sanitaarseadmete paigaldus, ehitus- ja töömasinate rentimine, hoonete ja üürimajade haldus. Viimane tegevusvaldkond ei ole hooajaline vaid aastaringselt pakutav teenus, mis aitab madalperioodil kulusid hajutada ning vähendab tegevusriske. Tänapäevaste tehnoloogiate abil on võimalik ehituses töid teha ka külmal ajal, kuid sellega kaasneb paratamatult suurem raha- ja ajakulu, mistõttu on ratsionaalsem ehitada soojematel aastaaegadel. Muidugi on soe talv kõigile ehitajatele meeldmööda, kuna soojad ilmad aitavad tavapärasest kahjumiaega vähendada. Kahel viimasel aastal on talv soosinud ehitustegevust ka talveperioodil pikendades mitmeid ehitusprotsesse, mis oleks muidu juba tervikuna või osaliselt seiskunud.

Oluline takistus ehitusvaldkonnas on tööjõu kvalifikatsiooniga seonduvad küsimused. Ettevõtluse arengut ja laienemist takistab kvalifitseeritud tööjõu puudumine, mistõttu on oluline lepinguliste töötajate olemasolu ettevõttes, kuna vaid nii saab ettevõtte olla kindel töötaja ehitusalastes oskustes ja kogemustes. Auricu OÜ lepinguliste töötajate keskmine arv aastatel 2009-2013 on 10. Antud uuringus on püsiva tööjõu omamine tähtis, kuna professionaalsed ehitajad kasutavad asjakohaseid töövõtteid ja tehnoloogiaid ning järgivad kvaliteedistandardeid. Nad on tulemustele orienteeritud ja uuendusmeelsed, ühendades edukalt pikaajalise kogemuse innovatsiooni poolt pakutavate võimalustega.

Töö käigus läbi viidud juhtkonna küsitlemisena leiti, et Auricu OÜ hoiab hetkel keskmist turupositsiooni nii tööde hinna kui ka teenuste mitmekülsuse, kompaktsuse ja kvaliteedi poolest. Olukord on selline, et tähtsaim ei olegi turupositsioon, vaid oluline on efektiivsus ja olla kliendikeskne. Auricu OÜ kasutab diferentseerimise strateegiat eristudes konkurentidest kompaktse teenuse, hea teeninduse ja parema töö kvaliteediga, kuna ettevõttes on tööl kvalifitseeritud lepinguline tööjõud ning ettevõtte tööjõu värbamine ei ole projektipõhine. Antud uuringu seisukohal, et iseenesest säästaks projektipõhise tööjõu kasutamine oluliselt ettevõtte raha, kuid samas ei saa olla kindel selle tööjõu kompetentsuses ja oskuste tasemes. Ettevõtte jaoks on vajalik koolitatud, professionaalne ja motiveeritud tööjõud, kes on erialaselt oma oskustes kompetentsed ning oma asjaajamistes tõhusad. Kuna Auricu OÜ-l on oma ehitustööliste brigaad saab konstruktiivsemad tööd teha ära oma tööjõuga, olles seejuures efektiivsemad ja paindlikud ning paremini reageerida tellija soovidele.

Kokkuvõtvalt :

- hoida lepinguliste ehitustöötajate arv ettevõttes vähemalt 10 inimest;
- rasketöömashinate efektiivne kasutamine – kui enda igapäevatöös konkreetset seadet ei kasutata, siis masina väljarent konkurendile/koostööpartnerile;
- ehituse peatöövõttud – eeliseks ülevaade kogu konkreetse projektiga seotud töödest algusest lõpuni, suurem tegutsemisvabadus;
- olla tööde tegemisel efektiivne ja kliendikeskne;
- näha samas valdkonnas tegutsevates ettevõtetes pigem koostööpartnereid kui konkurente.

KOKKUVÕTE

Eesti ehitusturgu iseloomustab 2015. aastal stabiliseerumine. Ehitustegevus on küll hoogustunud, kuid seda peamiselt avaliku sektori tellimuste ja Euroopa Liidu [EL] abirahade toel. Samas on aga Euroopa Liidu rahastamisperioodil 2014-2020 ehitusinvesteeringute osakaal tunduvalt väiksem kui seni ning see mõjutab tugevalt ehitussektori hetkeolukorda Eestis. Ehitusmahud on 2015 aastal vähenenud, kuid ehitustööde hinnatasemed on pigem kõikuvad ning hinnalangust ehitusmahtude vähenemine kaasa ei too. Ühelt poolt toob ehitushangete vähenemine kaasa konkurentsi tihenemise, mis ehitushindu alla surub. Teiselt poolt jätkub kindlasti veel teatud aeg sisenõudluse tõus, mis survestab hindasid altpoolt. Siit saab ka järeldada, et keskmine kasumimarginaal ehitusettevõtetal lähitulevikus väheneb.

Käesoleva lõputöö teemaks oli konkurentsivõime analüüs Auricu OÜ –s. Töö tegemiseks ja eesmärgi saavutamiseks kasutati konkurentsianalüüsi statistilist meetodit, mis põhineb majandusaasta aruannete ja muu avaliku info baasil. Lõputöö eesmärgiks oli välja selgitada, turupositsioon ning uue tegevusala lisandumisega tehtud kulutuste efektiivsus ning tasuvus. Samuti analüüsida ka seda, kui lihtne või raske on siseneda uue teenusega turule. Töö käigus läbi viidud juhtkonna küsitlemisena leiti, et Auricu OÜ hoiab hetkel keskmist turupositsiooni nii tööde hinna kui ka teenuste mitmekülgsuse, kompaktsuse ja kvaliteedi poolest. Selle uurimuse raames selgus, et tähtsaim ei olegi turupositsioon, vaid oluline on efektiivsus ja olla kliendikeskne. Auricu OÜ kasutab diferentseerimise strateegiat eristudes konkurentidest kompaktse teenuse, hea teeninduse ja parema töö kvaliteediga, kuna ettevõttes on tööl kvalifitseeritud lepinguline tööjõud ning ettevõtte tööjõu värbamine ei ole projektipõhine. Ettevõtte jaoks on vajalik koolitatud, professionaalne ja motiveeritud tööjõud, kes on erialaselt oma oskustes kompetentsed ning oma asjaajamistes tõhusad.

Antud tegevusvaldkonnas on konkurentsieeliseks ka masinapargi olemasolu, mis näitab müügikasvu võimalusi tulevikus, pidevat valmisolekut kliendi tellimusele ehk tööde efektiivsust. Kuna rasketehnika on kallis ning rentimine kulukas, siis näitab oma masinapargi omamine ettevõtte tugevust ja pidevat valmisolekut kliendi vajadustele.

2012. aastal lisandunud uue tegevusharu trassitööde tegemisega tehti suuremahulisi investeeringuid 2012. aastal ka põhivarasse rasketehnika näol summas 162 885 euri. Nii suured investeeringud aga ei suudagi end paari aastaga ära tasuda vaid vajavad pikemat perioodi tehtud kulutuste tagasiteenimiseks. Selleks et osata hinnata investeeringu otstarbekust, arvutati välja tasuvusaja näitaja, mille järgi peaks antud investeering ära tasuma 4,15 aasta pärast ehk siis aastaks 2019. aastaks. See ei ole pikk aeg selleks, et oluline osa põhivarainvesteeringust sissetulekutega kaetud saaks.

Sisenemine turule uue tegevusalaga ei olnud aga sugugi keeruline, kuna ettevõtte tegutseb ehitusvaldkonnas juba aastast 2007, omab pikaajalisi koostööpartnereid ning kontakte erinevatelt tegevusaladelt. Suureks edu eeliseks olid ka head kliendisuhted, koostöö ning efektiivne töökorraldus ning kompetentne ja kvalifitseeritud meeskond.

Konkurentsipüsimiseks ei pea omama turul liidripositsiooni, vaid oluline on olla oma töödes ja tegemistes efektiivne ning kliendikeskne.

Lõputöö valmimisel olid suureks abiks analüüsitava ettevõtte Auricu OÜ juhtkonnaliikmed, kes võimaldasid ligipääsu vajalikele andmetele ja informatsioonile

SUMMARY

Analysis of competitiveness based on the example of Auricu OÜ

In 2015 the Estonian construction market will be characterized by stabilization. Construction activity has indeed picked up, but mainly thanks to public procurement and grants of the European Union (EU). At the same time, construction investments by the European Union on the funding period of 2014-2020 are significantly smaller than they have been until now, and that strongly influences the current situation of the construction sector in Estonia. Construction volumes have decreased in 2015, however the valuation of construction works is rather volatile and the decline of construction volumes will not lead to a drop in prices. On one hand, the decline of construction procurements increases competition, which represses construction prices. On the other hand, we can be sure that domestic demand will continue rising for quite some time, which will pressure prices for bellow. So it can be concluded that the average profit margin in construction firms will be reduced in the near future.

The subject of this work is the analysis of competitiveness in Auricu OÜ. In order to complete the work and accomplish the purpose, a method of statistical analysis of competitiveness was used, which was based on annual reports and other public information. The aim of the thesis was to determine the market position and the efficiency and profitability of costs made for the addition of a new field of activity. Also to analyse how easy or difficult it is to enter the market with a new service. Through the interviewing of the board during the work, it was found that Auricu OÜ currently holds a average market position regarding the prices of the work, as well as versatility, compactness and quality of services. The author of the subject finds that the key does not lie in the market position, but in efficiency and being customer driven. Auricu OÜ uses a strategy of differentiation distinguishing itself from competitors through a compact service, good providing service and better quality of work, because it employs qualified contractual labour force and the company's recruiting is not project-based. The author of the thesis believes that project-based labour force would save the company a significant amount of money, but also the company could not be sure of the competence and skill levels of that kind of labour force. The company requires trained,

professional and motivated labour force, who are professionally competent in their abilities and efficient in their dealings.

In this area of service the existence of a machinery park is also a competitive advantage, which shows potential for sales growth in the future and constant readiness to customers' orders, ie work efficiency. As the rental of heavy equipment is expensive and leasing costly, owning a machinery park shows the strength and constant readiness of the company to the customers' needs.

With the pipeline works of the new field of activity, which was added in 2012, large investments were made in the same year into fixed assets in the form of heavy machinery in the amount of 162,885 EUR. Investments as large as these will not be worthwhile after a few years, but need a longer period to earn back the expenditure. In order to assess the feasibility of the investment the author of the thesis calculated the payback indicator, according to which the investment should pay off after 4,15 years, ie by the year 2019. It is the opinion of the author that that is not a long time for a important part of the fixed assets to be covered by the income of the investment.

Entering the market with a new service was not very difficult at all, because the company had been operating in the construction industry since 2007, owns long-term cooperation partners and contacts in various areas of activity. At this point, the author finds that the bigger advantages for success were also good customer relations, effective labour organization and a competent and qualified team.

In conclusion, the author of the thesis wishes to say that to stay in competition one does not need to be in a leader's position, but instead, it is important to be effective and customer-oriented in their works and doings.

The board members of Auricu OÜ, who facilitated access to the necessary data and information, were of great help to the completion of the thesis.

VIIDATUD ALLIKAD

- [1] Krediidiinfo kodulehekül. [Võrgumaterjal]. Available:
<http://www.krediidiinfo.ee/>. [Kasutatud 12.05.2015]
- [2] Statistikaameti otsingusüsteem. [Võrgumaterjal]. Available:
<http://www.stat.ee/andmebaas>. [Kasutatud 12.05.2015]
- [3] M. Täks, Uurimismetoodikate loengukonspekt, 2013
- [4] Kornel, E. (1988). Mitte konkurents, vaid koostöö. Eesti Raamat 1988.
- [5] Sirkel, R. (2001) Turundusuuring. Tallinn: AS Kirjastus Ilo. 141 lk.
- [6] Riley.J.Competitor Analysis. Business Strategy.(23.09.2012). [Võrgumaterjal]. Available:
http://www.tutor2u.net/business/strategy/competitor_analysis.htm. [Kasutatud 22.04.2015].
- [7] Ehituse majandusnäitajad – Eesti Statistika andmebaas. [Võrgumaterjal]. Available:
<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/databasetree.asp> [Kasutatud 25.04.2015]
- [8] Ehitismahuindeksid - Eesti Statistika andmebaas. [Võrgumaterjal]. Available:
<http://pub.stat.ee/pxweb.2001/Database/Majandus/01Ehitus/05Ehitismahuindeksid/05Ehitismahuindeksid.asp>. [Kasutatud 25.04.2015]
- [9] Vihalem A. (2001). Turundusuuringu alused. Tallinn: Külim. 152 lk.
- [10] Tvede, L. Ohnemus, P. (2001). Marketing Strategies for the New Economy. England: John Wiley & Sons, Ltd. 246 p.
- [11] Muring T. (2001). Turunduse alused I. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 197 lk.
- [12] OÜ Auricu majandusaasta aruanded 2009-2013.
- [13] Konkurentide OÜ MSM, OÜ Suja Ehitus, OÜ VK Ehitus, OÜ Põdra Maja, OÜ Pipenet majandusaasta aruanded 2009-2013.
- [14] Konkurents ja konkurentsieelis. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. [Võrgumaterjal]. Available:
<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/olukorra-hinnang-oma-tegevusalal>
<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/olukorra-hinnang-oma-tegevusalal/konkurents-ja-konkurentsieelis>

- <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/olukorra-hinnang-oma-tegevusalal/konkurentide-analueues>. [Kasutatud 22.04.2015]
- [15] Kotler, P. (2002). Kotleri turundus. Kuidas luua, võita ja valitseda turgusid. Kirjastus Pegasus. 236 lk.
- [16] Czepiel, A. J. Kerin, A. R. (2011). Competitor analysis.[Võrgumaterjal]. Available: http://w4.stern.nyu.edu/economics/docs/Syllabi/Fall12/Abrantes-Metz_ECON-GB-%202314%2030_12-13-Empirical%20Business.pdf. [Kasutatud 22.04.2015]
- [17] Hooley, G. J., Saunders, J. A., Piercy, N. F., (1998). Marketing Strategy & Competitive Positioning. Second Edition. England: Prentice Hall. 482 p.
- [18] Päringute tegemine. [Võrgumaterjal]. Available: <https://www.e-seif.ee/> [Kasutatud 10.04.2015]
- [19] Päringute tegemine. [Võrgumaterjal]. Available: www.inforegister.ee [Kasutatud 12.05.2015]
- [20] Infosüsteem. [Võrgumaterjal]. Available: <http://www.rik.ee/et/e-ariregister/emtak-tegevusalad>
- [21] [Võrgumaterjal] Available: http://www.lvrkk.ee/kristiina/ariplaani/6_swotanals.html [Kasutatud 22.04.2015]
- [22] Porter, M. E. (2000), Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly
- [23] Vahtramäe, E. (2009). Turunduse juhtimine. http://www.eope.ee/_download/euni_repository/file/351/Turunduse%20juhtimine%20p%C3%B5hikonspekt.pdf
- [24] Udras, U. (2006). Finantsanalüüs hoiab laeva kursil. —Raamatupidaja. [e-ajakiri] Available: <http://www.raamatupidaja.ee/167921art>
- [25] Jaan Alver, Lauri Reinberg "Juhtimisarvestus" 2002
- [26] "Ettevõtlusaktiivsus Eestis" Arro, T.; Elenurm, T.; Küttim, M.; Liigus, E.; Masso, J.; Mets, T.; Paes, K.; Raudsaar, M.; Rebane, K.; Reino, A.; Põder, K.; Venesaar, U.. [Võrgumaterjal]. Available: <http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/Arengufond%20GEM%20uuringu%20raport.pdf>. [Kasutatud 12.05.2015]
- [27] . [Võrgumaterjal]. Available: www.local.ee/.../5-kapitali_eelarvestamine.pdf. [Kasutatud 18.05.2015]

LISAD

Lisa 1 Firmade reg.koodid

Lisa 2 Auricu OÜ bilansi horisontaalanalüüsi tabel

Lisa 3 Auricu OÜ kasumiaruannde horisontaalanalüüs

Lisa 1

1. MSM OÜ, Harku valld, Harju maakonnd, Tiskre küla, Hansu 34-9, reg. kood 11372058
2. Pipenet OÜ, Tartu, Ilmatsalu 3b, reg kood 11378760
3. Põdra Maja OÜ, Tartu, Tiigi tn. 6, reg. kood 10385751
4. Suja Ehitus OÜ, Viljandi maakonnd, Peetrimõisa küla, Tallinna mnt. 86, reg. kood 10124393
5. VK Ehitus OÜ, Tartu, Vasara 52, reg. kood 10914273

Lisa 2

Auricu OÜ bilansi horisontaalanalüüsi tabel

						Muutus		Muutus		Muutus		Muutus	
	2009	2010	2011	2012	2013	2009 vs 2010	Muutus %	2010 vs 2011	Muutus %	2011 vs 2012	Muutus %	2012 vs 2013	Muutus %
Aktiva													
Käibevarad													
Raha ja pangakontod	14404	17736	38177	500647	342464	3332	23,13	20441,00	115,25	462470	1211,384	-158183	-31,5957
Nõuded ja ettemaksed	885	17526	204299	172630	456270	16641	1880,34	186773,00	1065,69	-31669	-15,5013	283640	164,305
Varud	0	1917	0	83333	9417	1917	0,00	-1917,00	-100,00	83333	-	-73916	-88,6996
Käibevara kokku	15289	37179	242476	756610	808151	21890	143,17	205297,00	552,19	514134	212,035	51541	6,8121
Põhivara													
Materiaalne põhivara	9499	7500	38371	201256	196188	-1999	-21,04	30871,00	411,61	162885	424,5003	-5068	-2,51819
Aktiva kokku	24788	44679	280847	957866	1004339	19891	80,24	236168,00	528,59	677019	241,0633	46473	4,85172
Passiva													
Kohustused													
Lühiajalised kohustused													
Laenukohustused	0	0	3423	17816	18526	0	0,00	3423,00	-	14393	420,4791	710	3,98518
Võlad ja ettemaksed	275	14449	133328	292574	323481	14174	5154,18	118879,00	822,75	159246	119,4393	30907	10,5638
Lühiajalised kohustused kokku	275	14449	136751	310390	342007	14174	5154,18	122302,00	846,44	173639	126,9746	31617	10,1862
Pikaajalised kohustused													
Laenukohustused	0	0	41305	95435	76909	0	0,00	41305,00	-	54130	131,0495	-18526	-19,4122
Pikaajalised kohustused kokku	0	0	41305	95435	76909	0	0,00	41305,00	-	54130	131,0495	-18526	-19,4122
Laenukohustused kokku	275	14449	178056	405825	418916	14174	5154,18	163607,00	1132,31	227769	127,9199	13091	3,22577
Omakapital													
Omakapital nimiväärtuses	2556	2556	2556	2556	2556	0	0,00	0,00	0,00	0	0	0	0
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256	0	0,00	0,00	0,00	0	0	0	0

Lisa 3

Auricu OÜ kasumiaruande horisontaalanalüüs

						Muutus	%	Muutus	%	Muutus	%	Muutus	%
	2009	2010	2011	2012	2013	2009 vs 2010		2010 vs 2011		2011 vs 2012		2012 vs 2013	
Müügitulu	40306	222671	912616	3536761	3199096	182365	452,45	689945	309,85	2624145	287,54	-337665	-9,55
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brutokasum (-kahjum)	22331	-196378	-805339	2861862	-2663319	-174047	779,40	-608961	310,10	-2056523	255,36	198543	-6,94
Turustuskulud	17975	26293	107277	674899	535777	8318	46,28	80984	308,01	567622	529,12	-139122	-20,61
Üldhalduskulud	-579	-5400	-16156	-156889	-271004	-4821	832,64	-10756	199,19	-140733	871,09	-114115	72,74
Üldhalduskulud	-1110	-18367	-21115	-60195	-124609	-17257	1554,68	-2748	14,96	-39080	185,08	-64414	107,01
Muud äritulud	0	4582	6633	438	10190	4582	-	2051	44,76	-6195	-93,40	9752	2226,48
Muud ärikulud	1	-1255	-2053	-6199	-113060	-1256	-125600,00	-798	63,59	-4146	201,95	-106861	1723,84
Äri kasum (-kahjum)	16285	5853	74586	452054	37294	-10432	-64,06	68733	1174,32	377468	506,08	-414760	-91,75
Finantstulud ja -kulud	1	-136	-2025	4092	-3935	-137	-13700,00	-1889	1388,97	6117	-302,07	-8027	-196,16
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	16286	5717	72561	456146	33359	-10569	-64,90	66844	1169,21	383585	528,64	-422787	-92,69
Tulumaks				-1448	0		-			-1448		1448	-100,00
Aruandeaasta kasum (kahjum)	16286	5717	72561	454698	33359	-10569	-64,90	66844	1169,21	382137	526,64	-421339	-92,66

Kõik numbrilised arvvaartused aastatest 2009-2010 on konverteeritud eurodesse.