

Uku Maitsalu

# Investeeringu analüüs Eco Point OÜ näitel

Tehnoloogia ja ringmajanduse instituut  
Tööstustehnoloogia ja turunduse õppekava

Juhendaja: Anna Truver, Evelin Vaab

Tallinn 2022

Mina, Uku Maitsalu, tõendan, et lõputöö on minu/meie kirjutatud. Töö koostamisel kasutatud teiste autorite, sh juhendaja teoste, on viidatud õiguspäraselt.

Kõik isiklikud ja varalised autoriõigused käesoleva lõputöö osas kuuluvad autorile ainuisikuliselt ning need on kaitstud autoriõiguse seadusega.

Juhendajad Anna Truver, Evelin Vaab (allkirjastatud digitaalselt)

Lõputöö on kaitsmisele lubatud tehnoloogia ja ringmajanduse instituudi direktori korraldusega nr 1-14/59 (kuupäev digiallkirjas).

### **Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Uku Maitsalu

sünnikuupäev: 2. juuni, 1998

annan Tallinna Tehnikakõrgkoolile (edaspidi kõrgkool) tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

#### **Investeeringu analüüs Eco Point OÜ näitel**

1. reprodutseerimiseks paber kandjal kõrgkooli raamatukogus avaldamise ja säilitamise eesmärgil;
2. elektroonseks avaldamiseks kõrgkooli repositooriumi kaudu;
3. kui lõputöö avaldamisele on instituudi direktori korraldusega kehtestatud tähtajaline piirang, lõputöö avaldada pärast piirangu lõppemist.

Olen teadlik, et nimetatud õigused jäävad alles ka autorile ja kinnitan, et:

1. lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid ega muid õigusi;
2. PDF-failina esitatud töö vastab täielikult kirjalikult esitatud tööle.

Tallinnas (allkirjastatud digitaalselt, kuupäev digiallkirjas)

## SISUKORD

1. ETTEVÕTTE TUTVUSTUS NING TEGEVUSVALDKOND .....	5
1.1 Ettevõtte tutvustus ning tegevusvaldkond .....	5
1.2 Kaugküte.....	6
1.3 Tootmise hetkeolukord .....	6
1.4 Potentsiaalsete eksport turgude analüüs .....	7
1.4.1 Saksamaa.....	8
1.4.2 Rootsi .....	9
1.4.3 Taani.....	9
2. ETTEVÕTTE MAJANDUSARVESTUS .....	10
2.1 Ettevõtte majandusanalüüsi teoreetilised alused .....	10
3. ECO POINT OÜ MAJANDUSARVESTUS.....	13
4. INVESTEERINGU ANALÜÜS .....	15
4.1 Tootmisehoone vajaduse välja selgitamine .....	15
4.2 Käibeprognoos ning investeeringu rentaablus.....	16
5. RISKIANALÜÜS .....	18
5.1 SWOT.....	18
5.1.1 Tugevused .....	18
5.1.2 Nõrkused .....	18
5.1.3 Võimalused.....	19
5.1.4 Ohud.....	19
KOKKUVÕTE.....	21
LISAD .....	27
Lisa 1. Intervjuu küsimused .....	28
Lisa 2. ECO POINT OÜ bilanss .....	29
Lisa 3. ECO POINT OÜ kasumiaruanne .....	30

## **SISSEJUHATUS**

Igal ettevõttel on arengut piiravad faktorid näiteks, teenindussektoris on töajõupuudus, tootmisettevõtetel tootmisressursi puudus. Töötleva tööstuse suurim väljakutse on piisava tootmismahu omamine, ilma liiga suurte riskide võtmiseta. Investeeringud ettevõtte põhivarasse peavad olema piisavalt ettevalmistatud ning riskid võimalikult maandatud.

Käesoleva töö põhieesmärk on analüüsida Eco Point OÜ võimekust teostada investeering uude tootmishoonesse. Hetkel on ettevõtte saavutanud enda maksimaalse võimekuse ning käibe piiri. Äri ettevõtteks on firma arengu jaoks vaja suurendada oluliselt ettevõtte tootmisvõimekust.

Ettevõtte planeerib laienemist välisturgudele, töö käigus uuriti potentsiaalseid turge, eesmärgiga selgitada välja turule laienemise otstarbekuse.

Investeeringut on planeeritud juba mitu aastat kuid siiani on investeeringut edasi lükatud erinevate väliste tegurite tõttu. Eelkõige COVID - 19 tervisekriisi tõttu ning ebakindlus majandus tõusu jätkusuutlikkuse ees. Töö teises osas analüüsitakse ettevõtte finantsseisundit ning kasumlikust. Laienemisel tuleb arvestada ettevõtte kasumlikust, vastasel juhul on tõsine likviidsusrisk.

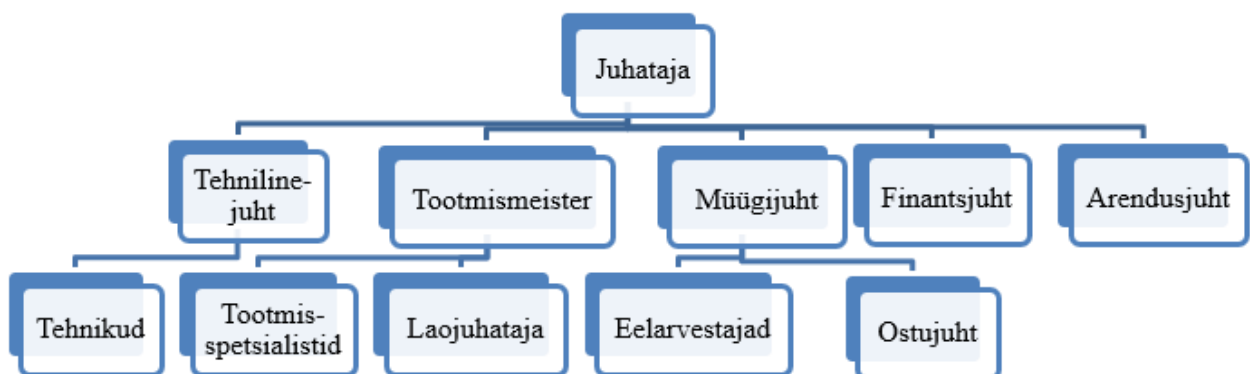
Ettevõtte juhatusega tehti intervjuud, eesmärgiga selgitada välja organisatsiooni visioon, riskid ning tugevused. Intervjuude tulemused esitatakse kokkuvõtvalt ning koostatakse SWOT analüüs.

# 1. ETTEVÕTTE TUTVUSTUS NING TEGEVUSVALDKOND

## 1.1 Ettevõtte tutvustus ning tegevusvaldkond

Eco Point OÜ on erakapitalil põhinev ehitussektoris tegutsev ettevõtte. Ettevõtte on rajatud 2002 aastal erakapitalil. Peamiseks tegevusvaldkonnaks on soojussõlmede tootmine, müük ning arendamine. Müügi peamiseks protsessideks on eelarvestamine ning tehniline konsultatsioon. Valdkonna eripära on puuduv turundus ning aktiivne müük. Eesti soojussõlmede turg meenutab oligopoolset turgu, kus on turg jaotub 90% ulatuses 2 suurema tootja vahel. Ettevõtte tellimustest 80% tuleb püsiklientidelt ning ülejäänud ühekordsetest hangetest või juhuklientidelt.

Ettevõttel on kontorid Tallinnas, Tartus ning Jõhvis. Kontorid on avatud erinevates Eesti osades, et olla lähemal klientidele ning luua parem usaldusside kohalike ettevõtetega. Ettevõtte omab ISO9001:2015 kvaliteedijuhtimissüsteemi sertifikaati, mis on oluline aspekt, tagamaks klientide usalduse ning toodete kvaliteedi.



Joonis 1. Eco Point OÜ organisatsiooniline struktuur

Soojussõlmede turg on suure sisenemisbarjääriga ning nõuab tegutsemiseks spetsiifilisi teadmisi soojustehnikast ja mehaanikast. Olulisel kohal on ka teadmised eelarvestamisest ning tootmisprotsessidest. Turule sisenemis barjäär uutele tootjatele on keeruline, kuna turu eripäraks on

ebastandardised tooted ning Eesti turu piiratus. Lisaks on piiravaks faktoriks komponentide tarnijate hinnakujundus poliitika, komponentide sisse ostu hind kujuneb mahu pealt ehk suuremate kogustega saab seadme omahinna madalamaks.

Ettevõtte on tegutsenud edukalt ekspordiga. Kuni 2014. aastani moodustas ettevõtte käibest pool eksport Vene Föderatsiooni. Seoses poliitiliste pingetega Euroopa liidu ning Vene Föderatsiooni vahel, muutus turul opereerimine keeruliseks ning otsustati turult lahkuda.

## **1.2 Kaugküte**

Kaugküte fundamentaalne idee on kasutada kohalikku kütust või ressursse, mis vastasel juhul läheksid raisku ning selle abil varustada kohalikke elanike küttega, kasutades kaugküte torustikku. Traditsiooniliselt kasutatakse sooja tootmiseks elektri tootmisest ülejäänud energiat. [1]

Kaugküte maailmaturu mahuks hinnatakse hetke 165 miljardit eurot, millest 135 miljardit moodustab Euroopa turg ning 2028. aastaks eeldatakse turu suuruseks 256 miljardit eurot. Peamisteks kasvu tagant tõukajaks on energia kallinemine ning vajaduse suurenemine urbaniseerumise tõttu. Urbaniseerumise tõttu suurendatakse investeeringuid jätkusuutlikesse kütteallikatesse ja seadmetesse.[2]

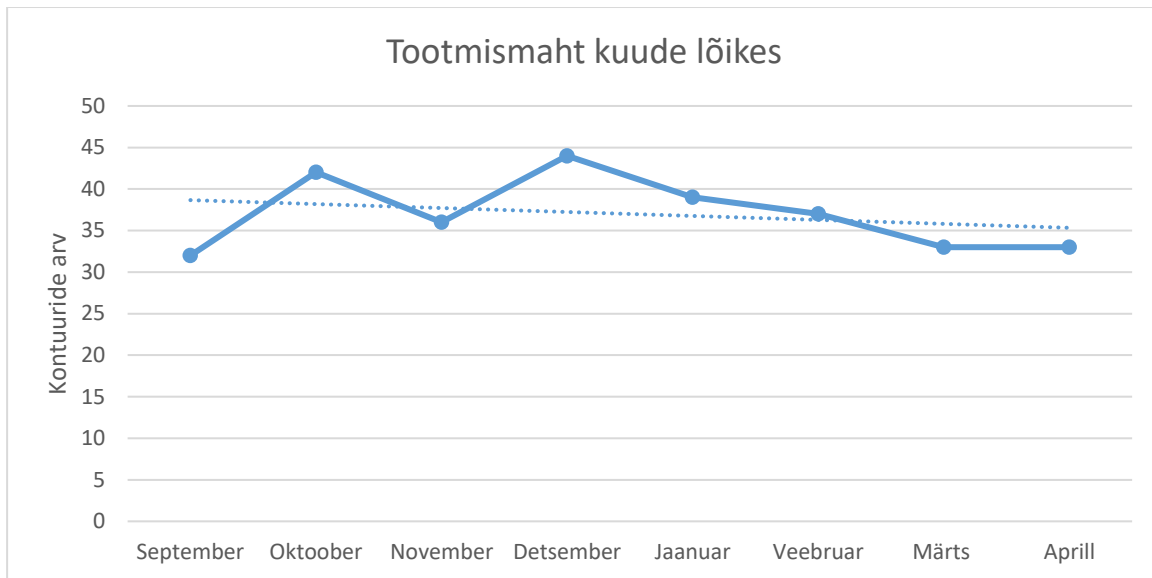
## **1.3 Tootmise hetkeolukord**

Hetkel töötab ettevõttes kokku 14 töötajat, kellest kaheksa töötab tootmises ning ülejäänud kuus kontoris. Tootmise ajakulukam protsess on soojussõlmede koostamine, võttes kogu tootmisajast 75%. Ülejäänud 25% ajast kulub automaatika paigaldamiseks ning lisa seadmete komplekteerimiseks.

Tootmisspetsialistide peamiseks ülesandeks on soojussõlmede koostamine algkomponentidest. Koostajate peamiseks vajalikuks oskuseks on keevitamine ning keermes ühenduste pakkimine. Kuid tegemist ei ole lihtsalt toru keevitamisega, vaja on täpset visiooni milline sõlm peab valmima, kuna tihti on soojussõlme ruumid väikesed ning seade on vaja teha võimalikult kompaktne.

Aastal 2021 tootis ettevõtte 164 soojussõlme. Soojussõlmede tootmisega mõjutab oluliselt soojussõlmede suurus ning keerukus. Seadmed koosnevad erinevatest küttekontuuridest, näiteks küte ja tarbevesi. Keskmine ajakulu ühe soojussõlme kontuuri valmistamiseks on 1 päev. Tootmismahude hindamiseks on kasulik lihtsustada kogu tootmine kontuuride arvule. Kuigi antud lähenemisega loetakse kõikide kontuuride töömaht võrdseks, annab see ülevaate tootmise

trendidest. Järgneval graafikul (Joonis 2) on näha ettevõtte tootmisemahtu kontuuride löikes viimase 8 kuu jooksul. Üldiselt on näha, et tootmismahd püsib stabiilsena kuid on langus trendis. Langust võib põhjustada aastaajast tulenev produktiivsuse langus. Antud perioodil on ettevõtte töötanud maksimaalsel võimekusel.



Joonis 2. Eco Point OÜ 8 kuu tootmismahd

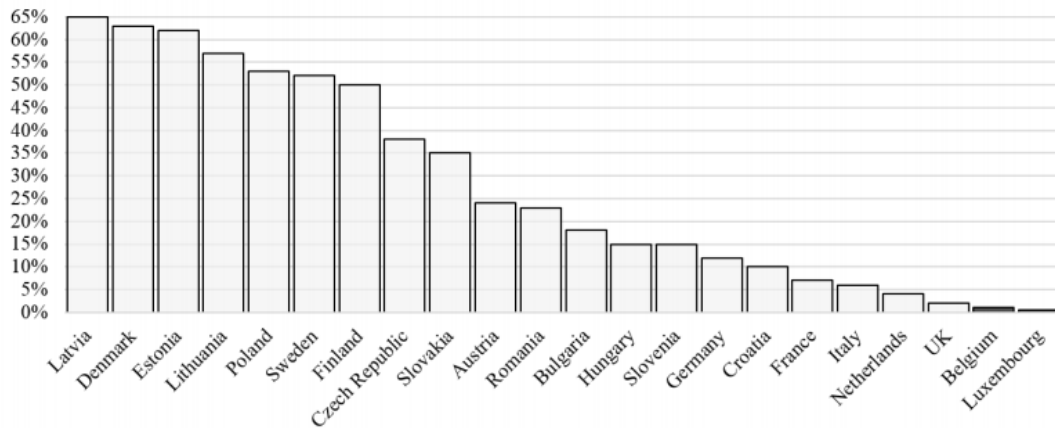
Tootmist võib nimetada töökoja tüüpi tootmiseks. Ettevõttel puudub seeria tootmine ning täpne ajakulu on raskesti prognoositav. Planeerimine sõltub tellimustest ning toote vajadust on keeruline prognoosida. Iga toode on individuaalne ning eriti oluline on tootmise täpne planeerimine. Juhtimise tüübiks on tõmbav juhtimise põhimõtte mis tähendab, et iga tootmisüksus sõltub eelneva astme järgi.[3]

Oluline komponent tootmisvõimekuse tõstmiseks on soojussõlme detailide ettevalmistamine ning detailide universaalsus. Hetkel on detailide hinnanguline ettevalmistuse aste 75% võimalikust tasemest. Valmistatud detailide sobivust mõjutavad erinevad lisaseadmed, näiteks soojusarvestite olemasolu. Soojusarvestite jaoks on vaja sirget torulõiku, vastasel juhul ei ole mõõtmine täpne.

## 1.4 Potentsiaalsete eksport turgude analüüs

Kaugkütte on Euroopa kütte ja jahutus sektorite kliimanetraalse saavutamiseks olulisel kohal. Kahjuks on puuduvad kaugkütte võrgud enamuse Euroopa suurlinnades.[4] Kaugkütet peetakse üheks kõige kuluefektiivsemaks viisiks Euroopa kütte- ja jahutussüsteemide, kliimanetraalseks

viimisel, kuna on võimalik ära kasutada heitsoojus hoonete kütmiseks majanduslikult kasulikul viisil. Sõltumata sellest on Euroopas kaugküte kasutusel ainult 10% linnades. Kasutus ei jaotu võrdselt kogu Liidus, vaid sõltub regioonist. [5]



Joonis 3. Kaugküttega varustavate elanike osakaal EU liikmesriikides [5, lk 71]

Loomulikult nähakse suurimate turgudena riike kus on suured kaugküttevõrgud, kuid arvesse tuleb võtta ka riikide ostujõudu ning riigi suurust. Suurimad kaugküttevõrgud asuvad Skandinaavias ja Balti riikides, mis on soodne Eestis tegutsevatele ettevõttele. Riikidel on kultuurilised sarnasused ja ühised eesmärgid kliimaneutraalsuse saavutamisel.

#### 1.4.1 Saksamaa

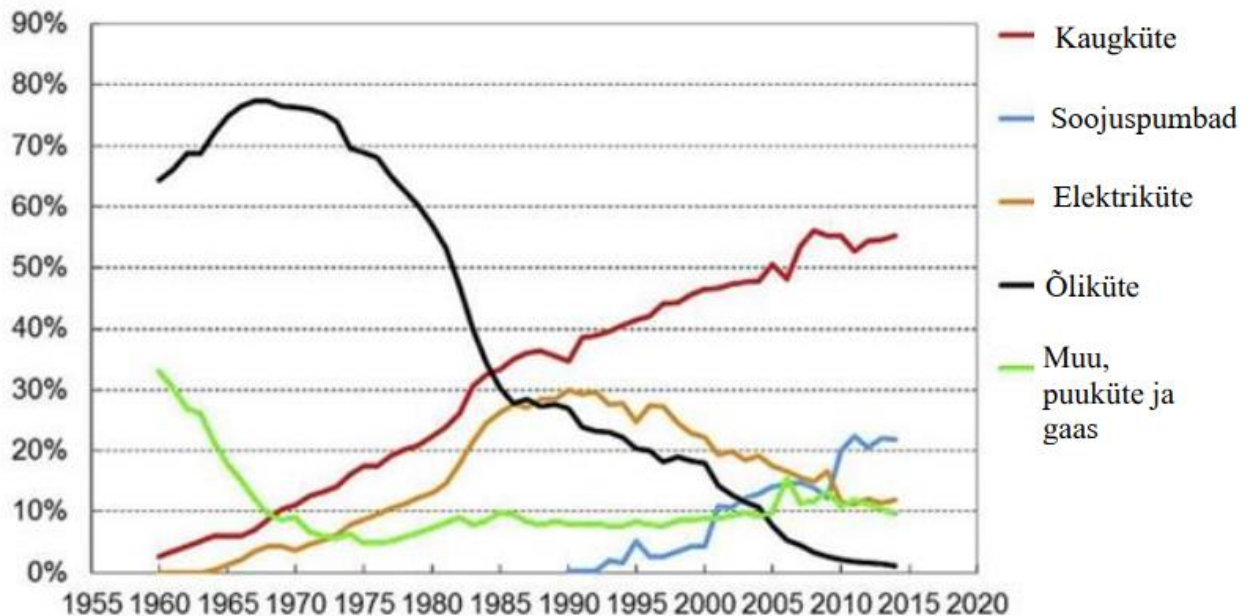
Saksamaa on föderaalne parlamentaarne vabariik, mis koosneb kuueteistkümnest liidumaast. Riigis elab 83,2 miljonit inimest ning suurimaks linnaks on Berliin 3,3 miljoni elanikuga. Saksamaa majandus on Euroopa suurim ning maailma viies suurim majandus. Riigi peamiseks ekspordi artiklaks on autod, tööstuslikud seadmed, kemikaalid ning tarbija elektroonika.[6]

Aastal 2017 tagati korterelamute kütte vajadusest 76 % ulatuses fossiilse päritolu kütustega ning kaugküte moodustas ainult 14%. Prognooside järgi moodustab kaugküte kogu Saksamaa küttevajadusest 45% aastaks 2050. Mis on oluline samm kliimaneutraalsuse saavutamiseks. [7]

Võttes arvesse elanikkonna suurust võib hinnata, et 11,6 miljonit elanikku elavad hoonetes kus on olemas kaugküte. Aastaks 2050 kasvab arv drastiliselt 37,5 miljonini. Arv võib muutuda, sõltuvalt elanikkonna kasvust või vähenemisest.

## 1.4.2 Rootsi

Rootsi esimene kaugkütte võrk rajati juba 1948. aastal ning järgneva kümne aasta jooksul avati veel üheksas linnas kaugküttevõrk. Tänapäeval on kõikides linnades kaugküttevõrk, kokku umbes 500 süsteemi, koos väiksemate linnade ja küladega. Hetkel moodustab kaugküte 55%, kogu riigi küttevarustusest ning 93% mitme pereelamutest on ühenduses kaugküttevõrguga.[1]



Joonis 4. Kütteallikate turu jagunemine Rootsis [1]

Suurimaks konkureerivaks kütteallikaks on soojuspumbad, mis on oluliselt suurendanud turuosa, viimase 10 aasta jooksul. Soojuspumpasid kasutatakse eelkõige eramajade kütteks ning peamiselt asendatakse pumpadega elektrikütet ja õlikütet hooned.

Rootsis elab 10,5 miljonit inimest, tehes sellest Skandinaavia suurima elanikkonnaga riigi. Suurim linn on Stockholm, kus elab ligi miljon inimest.

## 1.4.3 Taani

Taanis võeti aastal 1903 kasutusele üks maailma esimesi soojuselektrijaamu, millega varustati soojaga kohaliku haiglat. Järgneva 70 aasta jooksul arendati kaugküttevõrke oluliselt ning 1970. aastaks varustati KK 30% kogu riigi kodudest ja 2020. aastaks 63%. Kaugküte laialdase leviku taga on soojuse ja elektri koostootmisjaamad, millel on väga kõrge efektiivsus. Koostootmisjaama efektiivsus võib olla kuni 90%, tootes soojusenergiat ja elektrienergiat eraldi on ka kütte materjali kulu 30% suurem.[8].

## 2. ETTEVÕTTE MAJANDUSARVESTUS

### 2.1 Ettevõtte majandusanalüüsi teoreetilised alused

Erinevate ettevõtete analüüsimiseks kasutatakse finantssuhtarve. Antud arvudega on võimalik võrrelda ettevõtte rahalise seisundi erinevaid külgi või võrrelda teiste ettevõtetega. Andmed edastatakse läbi kordajate ning väldete, muutes erinevate ettevõtte näitaja võrreldavaks.[9]

Äärmiselt oluline on jälgida, et ettevõtte poolt kasutatava raha hulk on minimaalsel tasemel, see vähendab finantseerimisvajadust. Käibe ja käibekapitali suhtega on võimalik raha kogust, mis on vajalik kindla käibetaseme hoidmiseks.[10]

Puhaskäibekapitali abil selgitakse välja ettevõtte likviidsus. Ettevõtte on likviidne juhu kui, puhaskäibekapital on positiivne. Summa mille võrra käibevara on suurem lühiajalistest kohustustest nimetatakse puhaskäibekapitaliks.[11]

$$\text{Puhaskäibekapital} = \text{käibevara} - \text{lühiajalised kohustused} \quad (1)$$

Parimaks viisiks varade kasutamise efektiivsuseks on varade käibekordaja ehk varade tootlus. Antud näitaja järgi saab hinnata vara kasutust kindla müügikäibe juures. Varade puudumisel ei suudeta tekitada piisavalt käivet ning sellest tulenevalt ka kasumit.[11]

Suhtarvu järgi saab määrata varadesse investeeritud rahaühiku võimet tekitada mingi kindla koguse käivet. Olulisel kohal on ettevõtte ning tegutsemisvaldkonna eripära. Ettevõtte võib töötada maksimaalsel võimsusel, kui võrreldes eelnevate aastatega on suhtarvus toimunud suur tõus. See tähendab, et ilma lisainvesteeringuteta võib tekkida ettevõtte tegevuses raskusi. [11]

$$\text{Varade käibekordaja} = \frac{\text{müügikäive}}{\text{varad}} \quad (2)$$

Parem on hinnata varade efektiivsust läbi käibevälte, kuna näitab varade käibimist päevades. Mis on paremini rakendatavad reaalelulisse keskkonda.

$$\text{Varade käibevälde} = \frac{360}{\text{varade käibekordaja}} \quad (3)$$

Debitoorse võlgnevuse käibekordajaga näitab mitu korda ettevõtte majandusaasta jooksul tasuvad kliendid võlgnevused ettevõtte ees.

$$\text{Debitoorse võlgnevuse käibekordaja} = \frac{\text{krediitmüügi käive}}{\text{debitoorne võlgnevus}} \quad (3)$$

Debitoorse võlgnevuse käibevälde näitab nõuete laekumise aega kindlas perioodis. Lihtsamini võib suhtarvu nimetada laekumata arvete konversiooniperioodiks ning arvutuse tulemusega saadakse teada mitme päevad jooksul laekub müügist raha.[11]

Ettevõtte rahavajaduse täitmiseks on olulisel kohal debitoorse võlgnevuse laekumisperiood. Pikk laekumisperiood näitab ettevõtte suutlikust efektiivselt jälgida võimalik maksmisest kõrvalehoiduvate klientide vältimisega ning tähtaja ületanud arvete sisse nõudmisega. Kasulik on võrrelda näitajat klientidele võimaldatava krediidi pikkusega.[10]

$$\text{Debitoorse võlgnevuse käibevälde} = \frac{360}{\text{deb. võlgnevuse käibekordaja}} \quad (4)$$

Varude käibekordajaga hinnatakse ettevõtte varude kasutuse efektiivsust. Heaks näitajaks peetakse, kui näitaja on 6. Suhtarv näitab kui palju käivet tekitas varudes olev raha. Käibevältega leitakse päevade arv mis kulub kauba ostmise ning müügi vahel. Välte hindamisel tuleb tunda ettevõtte tootmise eripärasid.[11]

$$\text{Varude käibekordaja} = \frac{\text{müüdud kaupade kulu}}{\text{varud}} \quad (5)$$

$$\text{Varude käibevälde} = \frac{360}{\text{varude käibekordaja}} \quad (6)$$

Varade likviidsuse alla loetakse ettevõtte varade võimet muutuda likviidsemaks maksevahendiks. Likviidsus näitab ettevõtte suutlikus oma võlakohustuste täitmiseks. Näiteks kas on olemas võimekus maksta kreditoridele õigeaegselt võlgnevused. Likviidsuse hindamiseks on kaks

meetodit, hinnata vara ning võrrelda võlgadega või vaadata kui kiiresti suudab firma likviidset vara, arved ja laovarud, realiseerida.[9]

Ettevõtte võimekus tagada tarnijate nõuete tasumine käibevaraga nimetatakse lühiajaliste võlgnevuste kattekordajaks. Suhtarv näitab käibevara kohustuste ühe rahaühiku kohta. [11]

Üldiselt hinnatakse näitajat järgnevalt:

- Käibevara >1,6 hea
- $1,11 < \text{Käibevara} < 1,59$  rahuldav
- $\text{CR} < 1,1$  nõrk

$$\text{Lühiajaliste võlgnevuste kattekordaja} = \frac{\text{Käibevara}}{\text{lühiajalised kohustused}} \quad (7)$$

Kõige ülevaatlikumalt saab hinnata ettevõtte maksevõimet läbi võlakordaja, mis näitab laenatud vahenditega finantseeritud varade osakaalu ettevõttes. Heaks loetakse olukorda kus võlakordaja jääb alla 70%. [11]

$$\text{Võlakordaja} = \frac{\text{koguvõlgnevus}}{\text{varad}} \quad (8)$$

Ettevõtte kasumlikusse hindamiseks on vajalik leida käiberentaablus. Käiberentaablus näitab kasumi ja käibe suhte. Kasumlikus sõltub oluliselt tegevusvaldkonnast. Tulu toob ka 1% näitaja, kuid mida suurem on protsent, seda rohkem teenitakse iga euro kohta kasumit.[11]

$$\text{Käiberentaablus} = \frac{\text{puhaskasum}}{\text{müügikäive}} \quad (9)$$

### 3. ECO POINT OÜ MAJANDUSARVESTUS

Ettevõtte majandusarvestus on koostatud lähtuvalt teatme teostes esitatud teooriale ning näidetele. Arvestuse eesmärk on saada arusaam, ettevõtte käekäigust ning trendidest. See on oluline hindamiseks ettevõtte likviidsus ning investeringu suutlikust. Ettevõtte juhatajaga läbi viidud intervjuu käigus tuli välja, et 2020. aasta oli ettevõtte jaoks keeruline. Eelkõige seoses riikliku karantiiniga, mis tõttu külmutati mitmed tellimused ning ettevõttel puudusi uued tellimused mitme kuu vältel. Tellimuste vähenemist on näha ka käibes suuruses. Aastal 2019 oli müügi käive 1,249 miljonit eurot ja aastal 2020 1,139 miljonit (LISA3). Müügi käive langes 9% ning ettevõtte lõpetas aasta kahjumiga. Õnneks järgmisel aastal elavnes ehitusturg ning käive kasvas eelneva aastaga võrreldes 16%.

Tabel 1. Eco Point OÜ käibe suhtarvude aastatel 2019-2021

	Valem	2019	Muutus	2020	Muutus	2021
Puhaskäibekapital	1	543 211 €	103%	562 945 €	117,30%	660 346 €
Varade käibekordaja	2	1,48		1,32		1,40
Varade käibevälde	3	243 päeva	31,2	274 päeva	-16,7	257 päeva

Puhaskäibekapital on positiivne ning on iga aastaselt kasvanud. Käibekapitali trend liigub üles, andes märku ettevõtte investeringutest varudesse. Ettevõtte varudes toimus 2020. aastal langus, selle peamiseks põhjustajaks oli COVID 19 põhjustatud mitme kuuline seisak ehitusturul.

Varade käibevältes on toimunud muutusi, ning on pikenenud kolme aasta lõikes. Varade käibevälte pikkust ei saa lugeda heaks. Töötleva tööstuse keskmine varude välde jääb oluliselt madalamaks. Statistikaameti andmetel jääb töötleva tööstuse antu näitaja 60-65 päeva vahele[12].

Tabel 2. Kohustuste ning rentaabluse suhtarvud, aastatel 2019-2021

	Valem	2019	Muutus	2020	Muutus	2021
Deb. Võlgnevuse käibekordaja	4	4,6		3,2		3,8
Deb. Võlgnevuse käibevälde	5	78 päeva	34,7 päeva	112 päeva	-18 päeva	95 päeva
Varude käibevälde	6	239 päeva	-43,5 päeva	195 päeva	20 päeva	215 päeva
Lühiajaliste võlgnevuste katekordaja	7	2,8		2,9		3,4
Võlakordaja	8	0,3		0,3		0,3
Käiberentaablus	9	8,47	-10,28	-1,82	9,91	8,10

Riskina tuleb välja tuua debitoorse võlgnevuse käibevälde. Ettevõttele laekuvad müügiarved vägapikalt, vahemikus 78-112 päeva. Ettevõtte pakub enda klientidele valdavalt 30 päeva makseaga. Välte pikkus võib tekitada probleeme käibe järsul suurenemise, kui on vaja suunata rohkem raha varudesse.

Varude käibevälte pikkusest saab järeldada, et tootmisprotsess on liiga aeglane. Ettevõtte laos varud on liiga suured. Arvestades ettevõtte tootmise spetsiifikat on ettevõttel laos lõpetamata toodang, komponendi millest valmistatakse toode. Välte vähendamiseks on vaja suurendada tootmisvõimsust.

Võlgnevuste katekordaja saab pidada levinud andmete järgi väga heaks ning trend on positiivne. Kuid võttes arvesse antud sektori keskmist, mis on Statistikaameti andmete järgi vahemikus 4,42-4,48 [13], ei saa lugeda antud ettevõtte puhul näitajat heaks. Võlakordajas märkimisväärseid muudatusi ei ole toimunud ning näitajat võib lugeda heaks. Kohu kapitalist moodustavad võlgnevused 30%.

Käiberentaablus on üks ettevõtte tegutsemise olulisemaid faktoreid. See näitab kasumi potentsiaali ning tegutsemise efektiivsust. Ettevõtte on käiberentaablus on üldiselt hea, väljaarvatud 2020 aasta. Antud aastal langes ettevõtte käive 9% ning ettevõtte ei olnud enam kasumlik. Sellest võib järeldada, et müügi langemise korral ei võetud piisavalt kiiresti vastu otsuseid personaali vähendamiseks. Seetõttu jäid püsikulud sama suureks aga käive langes. Võttes arvesse 2019. ja 2020. aastat on rentaablus hea ning saab järeldada, et ettevõttel on olemas vahendid investeeringuteks ning ootamatuteks kulutusteks.

## **4. INVESTEERINGU ANALÜÜS**

### **4.1 Tootmisehoone vajaduse välja selgitamine**

Tootmisehoone vajaduse väljaselgitamiseks teostati intervjuud ettevõtte juhataja/omanikuga, müügijuhiga ning tootmisjuhiga.

Ettevõtte tootis aastal 2021 164 soojussõlme, kuid tellimusi esitati 191. Mis tähendab, et ettevõtte ei suutnud piisavalt kiiresti täita tarneid ning tarnete venimise tõttu ei suudetud valmistada kõiki tellitud seadmeid, 26 tellimust täideti järgmisel aastal. Ettevõtte juhataja sõnul on suurimaks takistuseks ruumide puudus ning sellest tulenev uute töötajate palkamise piiratus – ettevõtte puuduvad vastavad ruumid. Turu eripäraks on tellimuste koondumine aasta teise poole. Aasta teises pooles esitatid 110 tellimust, mis on 64% kogu tellimuste mahust. Müügijuhi sõnul sai tellimusi piiravaks faktoriks ka pikk tarneaeg. Kõrghooajal oli ettevõtte tarneaeg 12 nädalat aga konkurendi tarneage 6-8 nädalat. Uusehitiste puhul soovitakse hoonet kütma hakata esimeste külmade ilmadega, vastasel juhul ei ole võimalik ehitusega jätkata ning kulud peatöövõtjale on suured. Seetõttu kaotas ettevõtte tellimusi, kuna tarneaeg oli liiga pikk, müügijuht ei osanud öelda kui palju tellimusi eelmisel aastal kaotati konkurentidele.

Juhataja hinnangul on võimalik saavutada suurenenud tootmisvõimekusega oluline eelis konkurentide ees ning suurendada koduturgu. Lisaks tekitab suurenenud tootmine võimaluse osaleda rahvusvahelistest hangetes ning alustada aktiivset müüki lähiriikidesse.

Suurekasvu potentsiaalina nähakse tulevikus Ukrainat. Ukraina ning Venemaa vahelise konflikti tõttu on saanud oluliselt kahjustada suur osa taristust mis vajab ülesehitamist. Siin kohal on oluline suurendada tootmisvõimekust või tootmispinda. Suuremate tellimuste puhul plaanitakse kasutada ajutist tööjõudu.

Juhatuse hinnangul toimub lähiajal suuremaid muutusi majanduses ning seetõttu ollakse pigem ettevaatlikul seisukohal suurte investeeringute tegemisel. Sama tõdetakse, et kriisi aitab edukalt ületada kohalolu välisturgudel. Eelkõige leitakse, et kõige lihtsamini on võimalik siseneda Läti

turule. Soome ja Rootsi turgudel domineerivad kohalikud tootjad ning nende positsiooni kõigutamine vaja pikemat ettevalmistamist.

Tootmisvõimsuse kahekordsel suurendamisel nähakse potentsiaali rohkem kui 2 kordseks käibekasvuks. Kuna eelduste kohaselt oleks siis võimalik rakendada tootmise täisvõimsust, kogu aasta jooksul võrdselt.

Tootmismeistri arvates on peamiseks piiravaks faktoriks ettevõtte arengul ruumide piiratuse ning sellest tulenev töökohtade vähesus. Tootmismeistril on 25 aastane kogemus soojussõlmede valmistamisel, millest 20 aastat on töötanud Eco Point OÜs. Tema arvates on ettevõtte areng oluliselt stagneerunud seose Venemaa turu langemisega ning leiab, et suurema tootmise rajamine tekitab uue arengu läänepoolsematele turgudele. Probleemse kohana tõi meister välja ka fakti, et puudub piisavalt motiveeritud ning oskustega töötajad.

## **4.2 Käibeprognosis ning investeeringu rentaablus**

Käibeprognosis on koostatud koostöös ettevõtte juhatusega ning hinnatakse käibe suurenemist peale investeeringu projekti läbiviimist. Põhilisteks lisakäibeallikateks on eksporditurud ning uued tooted/teenused. Ekspordi osakaal kolmandaks aastaks on 14% kogukäibest, mis on konservatiivne hinnang. Potentsiaalselt on võimalik suurenda ekspordi osakaalu 25% käibest, võttes osa rahvusvahelistest hangetest.

Suurenenud tootmismahuga on võimalik oluliselt suurendada ettevõtte käivet ning kasumit. Tagades ettevõtte jätkusuutlikkuse ning kasumlikkuse. Käibeprognosis ei ole arvestatud uute teenuste või toodete müügiga, kuna nende käibeosa on veel teadmata.

Prognosisist on näha, et peamine käibemahu suurenemine tuleb ekspordi suurendamisest. Ekspordi prognosis on pigem konservatiivne ning on arvestatud tootmise protsesside maksimaalse efektiivisuse saavutamiseks kuluvat aega ning ka võimaliku majanduslangusega. Investeeringu turu laiendamiseks teostatakse omavahenditest, peamiseks müügi suurendamise kuluallikaks on tööjõukulu. Välisurule sisenemisel on otstarbekas kasutada kululiidri strateegiat, kuna Eestis on tootmissisendid madalama hinnaga, kui näiteks Skandinaavias, seetõttu suudetakse säilitada ettevõtte kasumlikkus ka madalama kasumimarginaaliga.

Tabel 3. Eco Point OÜ käibeprognoos peale investeeringut

	2021	2022	2023	2024
<b>Müügitulu/tulud</b>	<b>1 326 434</b>	<b>1 450 000</b>	<b>1 600 000</b>	<b>1 750 000</b>
Müügitulu/tulud ekspordist	5 665	25 000	100 000	250 000
Ekspordi osakaal (%)	0%	2%	6%	14%
Tööjõukulud	296 549	325 000	375 000	475 000
Põhivara kulum	2 016	3 300	9 000	15 000
Ärikasum või –kahjum/tulem	108 635	100 000	130 000	175 000
Puhaskasum	107 385	95 000	120 000	170 000
Keskmine töötajate arv	14	15	18	20
Tööjõukulu töötaja kohta	21 182	21 667	20 833	23 750
Lisandväärtus kokku	407 200	428 300	514 000	665 000
<b>Lisandväärtus töötaja kohta</b>	<b>29 086</b>	<b>28 553</b>	<b>28 556</b>	<b>33 250</b>

Ettevõtte omanik näeb, et Eesti turu maksimaalne maht on saavutatud ning edasine areng saab toimuda ainult välismaale. Huvitava mõttena tõi juhataja välja võimaluse osta või liituda konkurendiga, mis annaks suure kontrolli koduturu üle ning suurema ressursi välismaale pürgimiseks. Hetkel on see ainult mõte, kuid äriisest vaatepunktist oleks see kasumlik nii Eco Point OÜ-le kui ka konkurendile, mõlemad saaksid suurendada käivet ning kasumit.

## **5. RISKIANALÜÜS**

### **5.1 SWOT**

SWOT analüüs on väga lihtne tööriist ettevõtte hetke olukorra kaardistamiseks, mida saab kasutada äristrateegiate loomisel. Äriotsuste tegemisel peab analüüs olema detailne ning kindla kontekstiga. Väga hea on tööriista kasutada ka olukordades kus ei ole ühtegi ohtu äritegevusele või ei tule lahendada ühtegi probleemi, vaid saab kasutada ärisuuna edendamiseks, aidates leida ja kasutada sisemisi tugevusi ning väliseid võimalusi.[14, lk 76]

#### **5.1.1 Tugevused**

Ettevõtte peamiseks tugevuseks saab lugeda tehnilist kompetentsi. Võtmetöötajad on antud valdkonnas tegutsenud minimaalselt 10 aastat, juhataja 25 aastat. See tagab piisavad teadmised sektori eripäradest, väljakutsetest ning tehnilise kompetentsi. Lisaks annab pikaajaline kogemus tugevad teadmised koduturust kui ka välisturgudest, mis lihtsustab ekspordi kasvatamist.

Väikeettevõttena saab välja tuua võimekuse olla paindlik muutustele. Käsuaהל on lühike, mis tagades kiire reageerimise majanduslikele muudatustele ning võimalikele turu muutustele. Väikse ettevõttena on lihtsam teostada toodete kvaliteedi kontrolli, tagades alati kõrgema toote kvaliteedi.

#### **5.1.2 Nõrkused**

Ehitussektor Eestis toimub sesoonselt, mis tähendab, et ehitamine ei toimi aasta ringselt samas mahus. Talviti on välitööde tegemine raskendatud, seetõttu tehakse suuremas mahus tööd kevad – suvi - sügis perioodil. Soojussõlmede tootmine sõltub olulisest mahus ehitussektorist ning seetõttu tekib madal hooajal tootmis seisak, kus väheneb oluliselt tellimuste arv. Seisak tekib enamasti kevadkuudel. See tekitab riski ettevõtte likviidsuse tagamisel, kuna mitme kuu vältel ei toodeta piisavas mahus seadmeid. Samas suvel ning sügisel tekib tellimuste järsk suurenemine ning ettevõtte ei suuda piisavalt kiiresti toota ning tarned hilinevad.

Väikene meeskond tekitab riski, kus võtmekohal tegutsev isik võib lahkuda ning tekitab vaakumi olulises ettevõtte protsessis. Näiteks, kui tootmisjuht peaks lahkuma ning ettevõtte siseselt ei leita asendust, võib tekkida tootmisprotsesside ebaefektiivsuse tõus. See tekitab omakorda raskusi kvaliteedi tagamisel ning tootmise plaanist kinni pidamisel.

Ettevõtte portfoolio koosneb ühe toote valmistamisest, mis võib tekitada turu muutumisel (uued konkurendid, majanduskriis) ettevõtte pankroti. Laiendatud portfoolio aitab maandada sõltuvust ühest sektorist ning tagada likviidsuse erinevates majandus olukordades.

Väike kollektiiv on tekitanud olukorra kus, palju ülesandeid täidab ettevõtte juhataja. Juhataja puudumisel tekib olukord kus kõikidele ülesannetele ei ole vastutavat inimest ning teised kolleegid ei pruugi olla kõikide ülesannetega kursis. Juhatajakeskne juhtimisstiil on suureks ettevõtte arengut pidurdavaks aspektiks. Juhatajal pole ajalist ressursi müügi suurendamiseks või toote portfelli laiendamiseks.

### **5.1.3 Võimalused**

Ettevõtte laiapõhjaline teadmistepagas tekitab võimaluse suurendada tegutsemis valdkonda/portfooliot. Lisateenustena võib pakkuda tehnosüsteemide hooldust või projekteerimist. Selle läbi on võimalik suurendada käivet ning vähendada äririske.

Tehnosüsteemide hooldus on ettevõttele lihtsasti sisenetav turg, kuna omatakse juba vastavaid teadmisi valdkonnast. Ettevõtte tugevuseks on suur teadmistepagas erinevate probleemide lahendamiseks ning ka kogemustega kollektiiv.

### **5.1.4 Ohud**

Suurimaks ettevõtte ohuks on välisriikidest konkurentide sisenemine Eesti turule. Välisriikides tegutsevad konkurendid on suuremad ning võimekamad, pakkudes kiiremaid tarneid või madalamaid hindu. Kiiremate tarnetega on võimalik peibutada kliente, kes ei ole hinnatundlikud. Sellised kliendid võivad olla kaugkütte ettevõtted või riiklikud hankijad.

Töajaturul võib tekkida olukord kus, ei suudeta leida piisavalt spetsialiste ettevõtte tegevuse laiendamiseks, tekitades stagnatsiooni ettevõtte kasvus. Piirates võimalusi toota rohkem, mis omakorda seab piirid ettevõtte müügile.

Kuna tegemist on väikeettevõttega on risk maksevõime vähenemisele majanduskeskkonna muutumisel. Kriis võib tähendada olukorda, kus ei suudeta suunata piisavalt ressursse suunata laienemisse ning see omakorda tekitab olukorra kus ei suudeta hoida palgal kogu kollektiivi.

## KOKKUVÕTE

Investeeringud on oluline osa äriettevõtete tegevusest. Ilma investeeringuteta erinevatesse ettevõtte protsessidesse, ei ole ka võimalik tegevust laiendada. Käesolevas töös analüüsiti Eco Point OÜ hetke olukorda, võimalusi ning riske. Selgus, et ettevõtte tootmine tegutseb maksimaalse piiri lähedal, mis ei pruugi olla jätkusuutlik. Investeerida tuleb tootmise laiendamisse, vastasel juhul ei suudeta piisavalt kiiresti ega piisavas mahus toota seadmeid, mis annab võimaluse konkurentidele või turule siseneda soovivatele ettevõttele olulisel määral suurendada enda turuosa.

Arvatavasti kaotab ettevõtte koduturul eelise, kui ei suudeta parandada tarneaega. Hetkel on tipphooajal tarneaeg kuni 12 nädalat, mis on liiga pikk ning konkurendid võivad pakkuda kiiremat tarnet. Antud näitaja on ka suurimaks takistuseks ekspordile. Optimaalne tarneaeg võiks olla kuni 6 nädalat, mis tagab konkurentsi võimelise tarne.

Käibe ning kasumi suurendamine saab juhtuda ainult juhul, kui on olemas suurem tootmine. Kõige suuremaks ekspordituruks kujuneb tulevikus arvatavasti Saksamaa. Hetkel on kõige ligipääsetavamad turud naaberriigid, näiteks Rootsi, kus on võimalik madalamate hindadega saavutada kiiresti turuosa.

Kolmandas peatükis analüüsiti Eco Point OÜ bilansi ning kasumiaruannet. Ettevõtte finantsseisule võib anda hindeks „hea“, kuid on ka probleeme. Eco Point OÜ on kasumlik ning kasum moodustab käibest 9%, mida saab pidada heaks. Peamised tuvastatud ohud on arvete laekumised ning varude hulk ettevõttes. Laekumised toimuvad väga pikalt ning see eeldab ettevõttel oluliselt suuremat rahalist puhvrit. Ettevõtte juhatuse sõnul on see Eesti turul tavaline, kuna enamus kliente on väikeettevõtted. Varude konverteerimise periood on pikk, kuid laovaru on oluline tarnete katkestuste tõttu. Ettevõtte peab leidma finantsvahendid, eesmärgiga tagada rahade kiirem laekumine. See vabastab rohkem raha investeeringuteks kuid, samas jagub piisavalt käibevahendeid tegevuse jätkamiseks.

Tõenäoliselt ei suuda ettevõtte omavahenditest katta kogu investeeringut uue hoone ehitusse. Kasutusele tuleb võtta välise finantsinstrumendid. See tagab piisavalt kiire projekti läbiviimise ning ettevõttel on võimalik kiirelt siseneda erinevatele turgudele.

Kokkuvõtlikult võib öelda, et ettevõtte on piisavalt tugevas seisus investeeringu läbiviimiseks ning ettevõtte turg on laienemas, suurendades vajadust suurema tootmishoone järele.

## **SUMMARY**

Investments are a crucial part of business operations. Without investing into different processes of the company, business expansion is not possible. The aim of this graduation thesis is to analyse the companies current situation, opportunities and risks. It turned out that the companies production is operating at maximum capacity, which may not be sustainable. Investments must be made into the production capabilities, otherwise products are not produced in sufficient quantities fast in enough, enabling companies wishing to enter the market significantly increase their market share.

It is likely that Eco Point OÜ will its domestic market advantage if delivery times cannot be improved. Currently, at peak demand, delivery time is up to 12 weeks. This figure is also the biggest obstacle for expansion. Optimal delivery time should be up to 6 weeks, to ensure competitive delivery.

In order to increase export, investment into a new production facility is vital. In the future the biggest export market will probably be Germany. The country plans to increase investments significantly in to district heating networks. At the moment the most accessible market are neighbouring countries, such as Sweden, where market share can be gained quickly with lower prices.

In the third chapter, the companies balance sheet and income statement were analysed, The company's financial position can be rated "good", but there are also several risk factors. Eco Point OÜ is a profitable, the profit being 9% of the turnover, which can be considered good. The main risks identified are the amount of inventories at the company and payment of invoices. Invoices take longer to be paid then the given payment deadline, which requires a significantly larger financial buffer for the company. According to the company's management, this is common in the Estonian market, as most customers are small companies. Inventory conversion period is too long, tying up money, but at the moment inventory is important due to supply chain disruptions.

The company has to find ways to shorten invoice payment time, a good way is to use factoring services offered by banks. This frees up more capital for investments, while normal operations in

the company can continue. It is unlikely that the company will be able to cover the entire investment from its own resources. External financial instrument must be introduced. This ensures that the investment project is carried out quickly enough.

In conclusion the company is strong enough to go through with investment and the market is expanding, increasing the demand for a bigger production facility.

## VIIDATUD ALLIKAD

- [1] S. Werner, „District heating and cooling in Sweden“, *Energy*, kd 126, lk 419–429, mai 2017, doi: 10.1016/j.energy.2017.03.052.
- [2] „District Heating Market Size, Share & Growth | Report [2028]“. <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/district-heating-market-100097> (vaadatud 9. mai 2022).
- [3] J. Lavin, *Terviklik tootmine*. Tallinn: Lavin Kirjastus, 2021.
- [4] L. Sánchez-García, H. Averfalk, ja U. Persson, „Further investigations on the Effective Width for district heating systems“, *Energy Rep.*, kd 7, lk 351–358, okt 2021, doi: 10.1016/j.egy.2021.08.096.
- [5] E. Latõšov, A. Volkova, A. Siirde, J. Kurnitski, ja M. Thalfeldt, „Primary energy factor for district heating networks in European Union member states“, *Energy Procedia*, kd 116, lk 69–77, juuni 2017, doi: 10.1016/j.egypro.2017.05.056.
- [6] „Saksamaa“. [https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/germany\\_et](https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/germany_et) (vaadatud 26. aprill 2022).
- [7] J. Pelda, „District heating atlas - Analysis of the German district heating sector - ScienceDirect“. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360544221012664> (vaadatud 22. aprill 2022).
- [8] „Danish Experiences on District Heating“, *Energistyrelsen*, 3. juuni 2016. <https://ens.dk/en/our-responsibilities/global-cooperation/experiences-district-heating> (vaadatud 26. aprill 2022).
- [9] D. F. Scott, J. D. Martin, J. W. Petty, ja A. J. Keown, *Finanantsanalüüs*. Kirjastus Külim, 2000.
- [10] S. M. Bragg, *Uus finansjuhtimise käsiraamat*. Kirjastus Hermes, 2015.
- [11] Margus Kõomägi, *Ärerahendus*. Tartu Ülikooli Kirjastus, 2022.
- [12] „EM024: ETTEVÕTETE ASENDIKESKMISED SUHTARVUD (KVARTIILID, MEDIAAN) | Aasta, Tegevusala (EMTAK 2008), Tegevusala koondnäitaja ning Näitaja. Statistika andmebaas“.

[https://andmed.stat.ee/et/stat/Lepetatud\\_tabelid\\_\\_Majandus.%20Arhiiv\\_\\_Ettevetete%20majandusnaitajad.%20Arhiiv\\_\\_ettevetete-suhtarvud/EM024/table/tableViewLayout1](https://andmed.stat.ee/et/stat/Lepetatud_tabelid__Majandus.%20Arhiiv__Ettevetete%20majandusnaitajad.%20Arhiiv__ettevetete-suhtarvud/EM024/table/tableViewLayout1) (vaadatud 17. mai 2022).

- [13] „EM024: ETTEVÕTETE ASENDIKESKMISED SUHTARVUD (KVARTIILID, MEDIAAN) | Aasta, Tegevusala (EMTAK 2008), Tegevusala koondnäitaja ning Näitaja. Statistika andmebaas“.  
[https://andmed.stat.ee/et/stat/Lepetatud\\_tabelid\\_\\_Majandus.%20Arhiiv\\_\\_Ettevetete%20majandusnaitajad.%20Arhiiv\\_\\_ettevetete-suhtarvud/EM024/table/tableViewLayout1](https://andmed.stat.ee/et/stat/Lepetatud_tabelid__Majandus.%20Arhiiv__Ettevetete%20majandusnaitajad.%20Arhiiv__ettevetete-suhtarvud/EM024/table/tableViewLayout1) (vaadatud 17. mai 2022).

- [14] F. Milani, *Digital Business Analysis*. Šveits: Springer Nature Switzerland, 2019.

## **LISAD**

Lisa 1. Intervjuu küsimustik

Lisa 2. Eco Point OÜ bilanss

Lisa 3. Eco Point OÜ kasumiaruanne

## **Lisa 1. Intervjuu küsimused**

1. Ettevõtte suurimad/olulisemad takistused eesmärkide saavutamisel?
2. Kas varasemalt on kasutatud välist kapitali ettevõtte eesmärkide saavutamisel?
3. Millised kapitali kaasamis võimalusi on ettevõtte uurinud?
4. Milliseks hindate tootmishoonega saavutatava turu eelise?
5. Kuidas suurendab uus tootmishoone konkurentsi võimalusi?
6. Kuidas hindate turu hetkeolukorda? Olukord 2 aasta pärast? 5 aasta pärast?
7. Millistes ressurssidest on hetkel kõige rohkem puudu?
8. Millistele eksporditurgudele on võimalik siseneda tootmisvõimsuse suurendamisega?
9. Millistel turgudel näete kõige suuremat potentsiaali?
10. Käibeproгноos tootmismahu 2 kordsel suurendamisel?

## Lisa 2. ECO POINT OÜ bilanss

Bilanss	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
<b>Käibevarad</b>			
Raha	90 703	77294	90 342
Nõuded ja ettemaksud	270 746	356 626	348 626
Varud	480 288	430 436	496 545
<b>Kokku käibevarad</b>	<b>841 288</b>	<b>864 356</b>	<b>935 007</b>
<b>Põhivarad</b>			
Materiaalsed põhivarad	42 491	2 065	12 049
<b>Kokku varad</b>	<b>884 228</b>	<b>866 421</b>	<b>947056</b>
<b>Kohustused</b>			
Lühiajalised kohustused			
Laenukohustused	0	0	0
Võlad ja ettemaksud	298 526	301 411	274 661
<b>Kokku kohustused</b>	<b>298 526</b>	<b>301 411</b>	<b>274 661</b>
<b>Omakapital</b>			
Osakapital nimiväärtuses	4 793	4 793	4 793
Kohustuslik reservkapital	480	480	480
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	474 631	580 422	559 737
Aruandeaasta kasum	105 791	-20 685	107 385
<b>Kokku omakapital</b>	<b>585 702</b>	<b>565 010</b>	<b>672 395</b>
<b>Kokku kohustused ja omakapital</b>	<b>884 228</b>	<b>866 421</b>	<b>947 056</b>

### Lisa 3. ECO POINT OÜ kasumiaruanne

Kasumiaruanne	2019	2020	2021
<b>Müügitulu</b>	<b>1249171</b>	<b>1139402</b>	<b>1326434</b>
Kaubad, materjal, teenused	-724 421	-793 752	-830 380
Mitmesugused tegevuskulud	-151 636	-86 271	-88 683
Tööjõukulud	-256 628	-271 144	-296 549
Põhivarade kulu,	-3 240	-3 030	-2 016
Muud ärikulud	-6 770	-5705	-171
<b>Ärikasum (kahjum)</b>	<b>106 476</b>	<b>-20500</b>	<b>108 635</b>
Intressikulud	-685	-538	-2 347
<b>Kasum enne tulumaksustamist</b>	<b>105 791</b>	<b>-20 685</b>	<b>107 385</b>
<b>Aruandeaasta kasum</b>	<b>105 791</b>	<b>-20 685</b>	<b>107 385</b>