

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Helena Kaju

**ALUSTAVA ETTEVÕTTE TASUVUSANALÜÜS  
LASTEKAUPADE POE NÄITEL**

Lõputöö

Õppekava BDMR, peaeriala majandusarvestus

Juhendaja: Kristo Krumm, MBA

Tallinn 2019

Deklareerin, et olen koostanud töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 6724 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Helena Kaju .....

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 154657BDMR

Üliõpilase e-posti aadress: helenakaju01@gmail.com

Juhendaja: Kristo Krumm, MBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

# SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE .....	3
SISSEJUHATUS .....	4
1. ETTEVÕTTE LOOMISE KUI INVESTEERIMISPROJEKTI ANALÜÜSI MEETODID ..	6
1.1. Investeeringu tasuvuse analüüsis kasutatavad meetodid .....	6
1.2. Riskide hindamise meetodid .....	10
1.3. Projekti rahastusvõimalused .....	12
2. ASUTATAVA ETTEVÕTTE INVESTEERINGU TASUVUSE HINDAMINE .....	15
2.1. Loodava ettevõtte ülevaade.....	15
2.2. Ülevaade Rakvere lastekaupade turust .....	16
2.3. Asutatava ettevõtte riskianalüüs .....	21
2.4. Tasuvusanalüüs erinevatele projekti stsenaariumitele .....	23
2.5. Analüüsi tulemused, järeldused ja ettepanekud .....	28
KOKKUVÕTE .....	33
SUMMARY .....	34
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU .....	35
LISAD .....	38
Lisa 1. Nordic Bebee, Scandikids, Beebipood.ee ja Mimico 2016. ja 2017. aasta andmete ülevaade.....	38
Lisa 1 järg .....	39
Lisa 2. I stsenaariumi kassavoogude prognoos .....	40
Lisa 2 järg .....	41
Lisa 2 järg .....	42
Lisa 3. II stsenaariumi kassavoogude prognoos .....	43
Lisa 3 järg .....	44
Lisa 3 järg .....	45
Lisa 4. III stsenaariumi kassavoogude prognoos .....	46
Lisa 4 järg .....	47
Lisa 4 järg .....	48

## LÜHIKOKKUVÕTE

Lõputöö teemaks on koostada alustavale ettevõttele tasuvusanalüüs. Nimelt on tegemist lastekaupasid müüva ettevõttega, mille tegutsemiskohaks on esialgu Rakvere linn. Autor on valinud antud teema tärganud huvist ettevõtluse vastu kui ka vajadusest kvaliteetsemate lastekaupade järgi.

Kuna autoril puudub varasem kogemus ettevõtluses, siis enne ettevõtte loomist on mõistlik teha analüüs, mis aitab saada parema ülevaate ettevõtte tasuvusest. Töös otsitakse vastust peamisele küsimusele, kas ja millisel kujul ettevõtte tasub end ära? Uuritakse lähemalt, milliste stsenaariumite puhul on ettevõtte jätkusuutlik, kuidas on turg valmis sellise ettevõtte jaoks ning millistele probleemidele ja muudele olulistele aspektidele on vaja tähelepanu pöörata.

Leidmaks vastuseid uurimisküsimustele, on töös kasutatud nii kvalitatiivseid kui ka kvantitatiivseid uurimismeetodeid. Peamised tasuvuse leidmiseks kasutatud suhtarvud on NPV, IRR, PI, ROI, EVA ja tasuvusaeg. Lisaks suhtarvudele on tehtud ka lastekaupade turust ülevaade hindamiseks potentsiaalseid kliente.

Töös leitud tulemuste põhjal tuleb välja, et kolmest autori loodud stsenaariumist osutus kõige tulusamaks III stsenaarium, mille eelduseks on, et kauba sortimenti suurendades kasvab ka müügitulu. Kõike seda arvesse võttes, peaks projekti teostama just III stsenaariumi kohaselt, mis võiks tuua ettevõttele suurema kasumi kui teiste stsenaariumite puhul.

Võtmesõnad: Lastekaupad, tasuvusanalüüs, investering, turu ülevaade, e-pood, stsenaariumid, tasuvusaeg.

## SISSEJUHATUS

Iga ettevõtte looja soovib ettevõttega tegutsedes katta kulud, teenida kasumit ning küllap ka laieneda. Sageli luuakse ettevõtteid ning hakatakse tegutsema siiski ilma, et tehtaks põhjalik äriplaan või analüüs. See võib olla üks põhjustest, miks kõik ettevõtted ei jõua soovitud edu saavutada või ettevõtte jõuab vaevu end vee peal hoida. Analüüsi koostamine aitab saada selgema pildi olulistest aspektidest, mida on vaja uue ettevõttega tegutsemiseks. Kuigi ainult analüüsi koostamises ei seisne ettevõtte edukus, väga oluline on tähelepanu pöörata ka teistele tingimustele.

Lastekaupade tootmine ja kasutamine on läbi aegade olnud pidevas arengus. Üha enam hakatakse tähelepanu pöörama kaupade kvaliteedile, kaupade tootmisega seonduvale keskkonnasõbralikkusele ning oluline roll on ka välimusel. Oluliseks peetakse orgaanilisi materjale ja vastupidavust.

Teema valik tuleneb autori isiklikust huvist ettevõtluse vastu kui ka tekkinud vajadusest kvaliteetsete lastekaupade järgi Rakvere linnas. Kuigi linnas on mõningad lastekaupasad müüvaid poode, siis ei ole rõhku pandud kvaliteetsete toodete müümisele. Teema uudsus ja aktuaalsus tuleneb autori jaoks eelkõige puuduvast ettevõtlusega seotud kogemusest. Uurimisprobleemiks on lastekaupade kasin valik ja kvaliteetsete toodete vähesus Rakvere linnas.

Lõputöö eesmärgiks on viia läbi tasuvusanalüüs alustavale ettevõttele Rakvere linnas lastekaupade kaupluse avamiseks. Lisaks kaupluse loomisele on projekti hulgas ka e-poe loomine, kuna e-kaubandus on kasvanud nii lastekaupade sektoris kui ka teistes valdkondades ning omab suurt rolli kogu kaubanduse turul. Peamised uurimisküsimused töös on:

1. Millistel tingimustel loodava ettevõtte äriplaan muutub kasumlikuks?
2. Milline on ettevõtte tasuvusaeg?
3. Millised on riskid ettevõtte loomisel?

Töös kasutatavad uurimismeetoditeks on nii kvalitatiivsed kui ka kvantitatiivsed meetodid. Kasutatakse erinevaid suhtarve tasuvuse leidmiseks ning andmed uurimisülesannete lahendamiseks tulevad nii vaatluse kui ka hinnapäringute kaudu.

Lõputöö on jaotatud kaheks peatükiks. Esimeses peatükis tuuakse välja teoreetiline pool, kus tutvustatakse töös kasutatavaid investeeringu meetodeid, riskide hindamise meetodeid ning projekti rahastusvõimalusi. Töö teine peatükk ehk empiiriline osa, kus tutvustatakse loodavat ettevõtet, tehakse turuülevaade ja riskianalüüs. Töö lõpus tehakse kolmele stsenaariumile tasuvusanalüüs ja kokkuvõte tulemustest.

Andmete poolelt võib probleem olla nõudluse hindamisel, kuid autor lahendab seda vaadeldes teiste sama valdkonna ettevõtete majandusaasta aruandeid ning tehes nende põhjal järeldusi. Samuti proovib autor arvutada potentsiaalse klientide arvu tehes turu ülevaate.

# 1. ETTEVÕTTE LOOMISE KUI INVESTEERIMISPROJEKTI ANALÜÜSI MEETODID

## 1.1. Investeeringu tasuvuse analüüsis kasutatavad meetodid

Investeering on mingi vara või eseme omandamine eesmärgiga, et see hakkab tooma tulu ja muutuma väärtuslikumaks. Majanduses on investeering kaupade ostmise, mida täna ei tarbita, kuid kasutatakse tulevikus rikkuse loomiseks. Rahanduses on investeering vara, mis annab tulevikus sissetuleku või müüakse kõrgema hinnaga. Investeering hõlmab ka endas võlakirjade, varude või kinnisvara omandamist. Investeeringut võib olla üks meetmetest, millega soovitakse tulevasi tulusid suurendada. (Investopedia 2018)

Enne ettevõtte loomist ja investeeringu tegemist on vaja põhjalikult analüüsida, kas ja millal investeering tasub ennast ära. Selle kontrollimiseks on olemas mitmeid erinevaid meetodeid. Alljärgnevalt on toodud välja enamkasutatavad võimalused ja valemid.

Ettevõtte põhiliseks eesmärgiks on kasumi saamine ja selleks, et ettevõttel oleks võimalik kasumit saada on vajalik luua eesmärgid ning need saavutada. Eesmärkide saavutamisel aitab kaasa finantsanalüüs, finantsplaneerimine ja finantskontroll. (Teearu, Krumm 2005, 15)

Finantsanalüüsi teostamiseks on olulised kolm etappi (*Ibid.*):

- 1) ettevalmistamine, kus tuleb leida ettevõtte jaoks olulised eesmärgid;
- 2) näitajate arvutamine ning nende tõlgendamine;
- 3) tulemuste kokkuvõtmine ja ettepanekute tegemine, mis tähendab, et tehakse ülevaade tulemustest ja otsustatakse ettevõtte edasised tegevused.

Selleks, et projektide tasuvust leida, kasutakse töös alljärgnevaid suhtarve (*Ibid.*):

- 1) NPV - nüüdispuhasväärtus ehk praegune puhasväärtus;
- 2) IRR - sisemine tulumäär;

- 3) ROI - investeeringu tootlus;
- 4) EVA – lisaväärtus;
- 5) PI – kasumiindeks;
- 6) tasuvusaeg.

Nüüdispuhasväärtus ehk NPV on projekti tulevaste rahavoogude praegune väärtus, kust on maha arvestatud ka esialgsed kulud.

Nüüdispuhasväärtus leitakse valemiga (*Ibid.*, 83):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t} - I_0 \quad (1)$$

kus

$ACF$  - rahavoogude summa perioodil  $t$ ,

$k$  - nõutav tulumäär (kapitali hind ehk diskontomäär),

$n$  - projekti oodatav kestus,

$I_0$  - esialgsed kulud (ehk investering nullperioodil).

NPV aitab projekti rahavoogude väärtust hinnata. Selle abil saab leida kogu projekti vältel tekkinud rahavoogude väärtust tänases päevas. Rahavoo väärtus võib olla nii positiivne kui ka negatiivne. NPV kasutatakse rahanduse ja ettevõtte väärtuse leidmiseks samuti investeringu turvalisuses, kulude vähendamiseks ja muudeks puhkudeks, kus kasutatakse rahavoogusid. (Corporate Finance Institute 2018)

NPV puhul tuleb meeles hoida, et üks rahaühik täna on rohkem väärt kui see rahaühik homme. Samuti on NPV mõõdetud tänases rahaühikus, mistõttu neid saab kokku liita. Seega, kui on olemas kaks erinevat projekti A ja B, nende NPV kombineeritud investeringu puhul on  $NPV(A+B) = NPV(A) + NPV(B)$ . (Brealey *et al.* 2014, 107-108)

Projekti edukust ja mitteedukust saab hinnata järgnevalt (Tearu, Krumm 2005, 84):

kui  $NPV > 0$  võib projekti vastu võtta,

$NPV < 0$ , tuleb projekt tagasi lükata,

$NPV = 0$  näitab, et projektil pole tulu.

Sisemine tulumäär ehk IRR arutamise eesmärk on leida, millise rentaabluse projekt annab.

Projekti vastuvõtmise tingimused on järgnevad (*Ibid.*, 85):

kui  $IRR > k$  (nõutav tulumäär) - projekti võib võtta vastu;

$IRR < k$  - projekt tuleb tagasi lükata.



Kui IRR on võrdne nõutava tulumääraga, ei tulene projekti vastuvõtmisest aktsia turuhinna tõusu, kuna projekt annab selle tulumäära, mida nõuavad investorid. Samas, kui IRR on nõutavast tulumäärast suurem mõjutab see aktsia turuhinna tõusu. (*Ibid.*)

IRR-i saab leida alljärgneva võrrandi abil (Kõomägi 2006, 195):

$$\frac{CF_1}{(1+IRR)} + \frac{CF_2}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+IRR)^n} - IO = 0 \quad (2)$$

kus

$CF_t$  - tulevased rahavood perioodil  $t$ ,

$IO$  - esialgme investering rahalises väljenduses.

Mida kõrgem on IRR, seda väärtuslikum on projekt.

Investeeringu tootlus ehk ROI mõõdab investeeringu kasumit või kahjumit võrreldes esialgse investeeringuga. Investeeringu tootlust leitakse isiklike finantsotsuste tegemiseks, ettevõtte tulususe võrdlemisel või erinevate investeeringute tõhususe võrdlemisel. ROI leitakse valemiga (Investing Answers 2018):

$$ROI = \frac{\text{netokasum}}{\text{investeeringu maksumus}} \times 100 \quad (3)$$

Lisaväärtus ehk EVA näitab aktsionäridele loodud väärtust. EVA on lihtsustatult ärikasum peale makse, kust on kapitali panustajatele tagatud see tootlikus, mida neil on õigus saada ning mida nad teeniksid sarnase riskiastmega investeringult. EVA leitakse valemiga (Ilisson 2004, 364):

$$EVA = \text{müügitudulu} - \text{tegevuskulud} - \text{kaalutud keskmine kapitalikulud} \quad (4)$$

Kui  $EVA = 0$  või  $> 0$ , siis ettevõtte loob lisaväärtust. EVA-t kasutatakse ettevõtte hindamiseks ja juhtimiseks, kus oluline on kasvatada käivet. (*Ibid.*)

EVA leidmiseks tuleb leida ska kaalutud keskmise kapitalikulud ehk WACC, mille valem omakorda on alljärgnev (Tearu, Krumm 2005, 144):

$$WACC = W_d k_d (1 - t) + W_c K_c + W_p K_p \quad (5)$$

kus

$k_d$  - laenu tulumaksueelne hind protsentides,

$K_c$  - lihtaktsiate hind protsentides,

$K_p$  - eelisaktsiate hind protsentides,

$W_d, W_c, W_p$  - kapitali allikate osakaalud protsentides,

$t$  - tulumaksumäär.

Kasumiindeks ehk PI näitab, kas investering tuleks vastu võtta või tagasi lükata. Kasumiindeks kasutab raha ajaväärtuse mõistet. Kasumiindeksi abil võib investeringud liigitada kaheks. Kui kasumiindeks on ühest suurem, näitab see, et investeringu tulevaste rahavoogude nüüdisväärtus on suurem kui esialgne investering. See omakorda näitab ettevõtte võimekust teenida kasumit. Vastupidiselt, kui kasumiindeks on ühest väiksem, näitab see, et investering ei too kasumit. Mida kõrgem on kasumiindeks, seda parem. Kasumiindeksi abil on investoril võimalus näha, kas konkreetseid investeringuid tasub teha või mitte. (The Economic Times 2018)

Kasumiindeks leitakse alljärgneva valemiga (Teearu, Krumm 2005, 84):

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t}}{I_0} \quad (6)$$

Kasumiindeksi tulemusest otsuse langetamine on järgmine:

- kui  $PI > 1$  - võib projekti vastu võtta,
- $PI < 1$  - projekt tuleb tagasi lükata,
- $PI = 1$  - projektiga pole mõtet tegeleda.

Tasuvusaeg näitab, millal ettevõtte on esialgsed investeringud tagasi teeninud ehk kui kiiresti ettevõttesse esialgset investeeritud raha on projektiga tasa tehtud. Projekti tasuvusaja puhul on tähtis kiirus. Mida kiiremini projekt ennast ära tasub, seda väiksema riskiga see on. Kui aga projekti tasuvusaeg on väga pikk, siis seda riskantsem see on. Samuti liiga pika tasuvusaja puhul võib projekt enne iganeda kui see ennast ära tasub. Projekti tasuvusaja puhul on vaja lähtuda rahakäibest. Kui projekti rahakäive on igal aastal samas summas, siis tasuvusaega leitakse järgmiselt (Alver, Reinberg 1999, 106-107):

$$\text{tasuvusaeg} = \frac{\text{investeering}}{\text{aasta netolaekum}} \quad (7)$$

Kui aga raha laekub igal aastal erinevas summas, siis liidetakse kokku nii mitme aasta netolaekum, kuni summa jõuab esialgse investeringu katta. Kasutades sellist meetodit projekti tasuvusaja leidmiseks on plussiks lihtsasti mõistetavus, hindamise seostamine rahakäibega ning riski peegeldamine. Miinuseks võib lugeda seose puudumist rentaablusnäitajatega ning samuti seda, et tasuvusajast järgnevaid rahakäibeid ei võeta arvesse, kuid võivad olla olulise tähtsusega. (*Ibid.*)

Projekti võib võtta vastu juhul, kui (Tearu, Krumm 2005, 82):

Tasuvusaeg  $\geq$  firma poolt soovitud tasuvusaeg

## 1.2. Riskide hindamise meetodid

Projekti koostades ja hilisemalt läbi viies on oluline, et projekt õnnestuks ja oleks plaanist kõrvalekaldeid võimalikult vähe. Mistahes projekti läbiviimisel on kõigil omad riskid ning juba enne on oluline pöörata tähelepanu potentsiaalsetele riskidele ning leida viis, kuidas neid maandada.

Ilma märkimisväärse usuta iseendasse, ettevõtjad ei võta riski, et alustada ettevõtet. Ettevõtjaid isteloomustatakse tihti kui riskivõtjaid, kes instinktiivselt teavad, et suured saavutused ei taba neid, kes seavad uute ettevõtmiste puhul turvalisuse alati esikohale. (Stokes 1992, 178)

Enamike meie jaoks tähendab risk seda tõenäosust, et kõigis elus ette tulevates võimalustes, me võime saada tulemuse, mis meile ei meeldi. Webster'i sõnaraamat defineerib riski kui "ilmutama end ohule või hädale". Seega on riski peaaegu alati tajutu negatiivse terminina. (Damodaran 2001, 149)

Analüüs on kasulik juhul otsuse tegemisel ainult siis, kui see on realistlik. Tehnilised lahendused ja projekti komponendid ei pea mitte olema ainult tehniliselt teostatavad, vaid olema ellu viidavad ka sotsiaalsel ja poliitilisel tasandil. Hinnangud peavad olema ka pärismaailmas realistlikud, mitte ainult ihaldatavad tulemused, mis oleksid head, kui need oleksid ainult saavutatavad. (Snell 2011, 8)

Riskianalüüsi koostamisel on eesmärgiks planeeritava projekti riskidele anda ülevaade ja leida vastus küsimusele, mis juhtub siis, kui... . Äririsk on seda suurem, mida suuremad on ettevõtte püsikulud, kuna iga muutus toodetud ühikutes tekitab ärikasumile survet. Mida suurem on ettevõttel äririsk, seda väiksem on optimaalne võlakordaja. (Kõomägi 2006, 207)

Riskidest tuleb olla teadlik ning neid õigesti juhtida. Selleks omakorda on leida riski põhjused, tekkekohad, tõenäosused ja ohukohad. Riskide hindamist takistab asjaolu, et riskid sõltuvad mitmetest ärikeskkonna parameetritest. Riskianalüüs aitab leida tegevusi, mis aitavad otsustada ja minimeerida kaotusi. (Rünkla 2003, 77)

Riskide hindamise protsess koosneb neljast arutluskäigust (*Ibid.*, 77-80):

- 1) ohtude identifitseerimine;
- 2) riskide hindamine;
- 3) riskide juhtimine;
- 4) ülevaadete tegemine.

Ohtude identifitseerimine on ohustavate riskide jaotamine kategooriatesse. Nendeks kategooriateks on (*Ibid.*):

- 1) tegevusrisk;
- 2) tururisk;
- 3) äririsk;
- 4) krediidirisk.

Tegevusrisk kujutab endas erinevate tehnilisi rikkeid ja avariisid, inimlike vigade tõttu põhjustatud kaod ettevõttes, füüsilised katastroofid, pettused. Lisaks ka erinevad juhtimisvead ja süsteemide rikked. Tururisk on ettevõttes erinevate turutegurite riskid, mis võib muutused tuua intressimäärades, valuutakurssidele, toorme ja toodangu hindadele ning varade väärtusele. Äririskiks on erinevad äriplaani elujõulisust ohustavad parameetrid, milleks võivad olla konkurentide muutused otsustes ja tehnoloogilised uuendused. Krediidirisk on erinevate lepinguliste osapoolte kohustuste täitmist ohustavad tegurid. (*Ibid.*)

Riskide arvesse võtmisel on oluline lisaks konkreetse nimekirja läbivaatamine kõikidest vaatepunktidest ka hinnata nende konkreetsete riskide toimumise tõenäosust. Samuti, mida erinevad ja sõltumatud inimesed võtavad ülevaatuses osa, seda suurem tõenäosus, et leitakse kõik olulised riskid ettevõtte jaoks. Lisaks eelnimetatud riskidele võib kasutada ka inimlikke, looduslikke, tehnilisi, poliitilisi, projektiga kaasnevaid ja finantsotusid. (*Ibid.*, 78)

Riskide mõju võrdlemiseks on kasulik teha riskide hindamise maatriks (vt Tabel 1). See koosneb riski tõenäosusest ja riski mõjust. Kui risk liigitub madala mõju ja tõenäosuse alla, siis see on üsna ohutu risk. Kui riski tõenäosus on kõrge ja selle mõju on ka kõrge, siis on tegemist väga ohtliku riskiga ning selle riski välistamiseks peab hoolikamalt tegevuse läbi mõtlema.

Tabel 1. Riskimaatriks

<b>Mõju</b> <b>Tõenäosus</b>			
	<b>Madal</b>	<b>Keskmine</b>	<b>Kõrge</b>
<b>Madal</b>	Madal mõju, madal tõenäosus	Keskmine mõju, madal tõenäosus	Kõrge mõju, madal tõenäosus
<b>Keskmine</b>	Madal mõju, keskmine tõenäosus	Keskmine mõju, keskmine tõenäosus	Kõrge mõju, keskmine tõenäosus
<b>Kõrge</b>	Madal mõju, kõrge tõenäosus	Keskmine mõju, kõrge tõenäosus	Kõrge mõju, kõrge tõenäosus

Allikas: Rahandusministeerium (2013), autori koostatud

### 1.3. Projekti rahastusvõimalused

Ettevõtte loomisega kaasnevad kulutused on paratamatud. Olenevalt ettevõttest on esialgsete finantseeringute maht erineva suurusega. Antud projekt nõuab keskmisest suuremat finantseeringut, seega käesolev alapeatükk toob välja erinevad rahastusvõimalused, mis võiksid projekti teostamiseks kasutust leida.

EAS ehk Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, mis on loodud 2000. Aastal ettevõtlus- ja regionaalpoliitika edendamiseks. EAS on Eestis üks suuremaid asutusi, mis pakub rahalisi toetusi, erinevaid koostöövõimalusi, nõustamisi ja ka koolitusi. (EAS 2018a)

EAS-ilt on võimalik taotlelda starditoetust summas kuni 15 000 eurot. Toetus on mõeldud alustavale ettevõtjale, et soodustada ettevõtete loomist, mis omakorda laiendab piirkondlikku ettevõtlust ja ekspordi. Selleks, et toetust taodelda, ei tohi ettevõtte loomisest olla möödas rohkem kui 24 kuud. (EAS 2018c)

Toetuse saamiseks on EAS toonud välja ka kriteeriumid, mis peavad olema täidetud ning need tingimused on järgmised (*Ibid.*):

- 1) ettevõtte on tegutsenud kuni 24 kuud;
- 2) ettevõttes ei ole üle 10 töötaja;
- 3) ettevõtte peab olema kantud äriregistrisse äriühinguna;
- 4) ettevõtte peab looma vähemalt kaks uut töökohta ning mille brutopalk on vähemalt 70% Statistikaameti poolt viimati avaldatud aasta keskmisest brutopalgast;
- 5) ettevõtte peab kasvama vähemalt 20% aastas;
- 6) Ettevõtte müügitulu ja/või bilansimaht ei tohi ületada 80 000 eurot taotluse esitamisele eelneval majandusaastal.

Toetuse kasutamisele on seatud ka piirangud. Toetust võib kasutada materiaalse põhivara soetamiseks, transpordi, seadistamise ja paigalduskulude katmiseks, mis on seotud soetatava materiaalse põhivaraga. Toetust on lubatud kasutada ka turunduseks, rakendustarkvara soetamiseks või arendamiseks ning töölepingu alusel töötavate isikute tööjõukuludeks. (*Ibid.*)

Eesti Töötukassa võimaldab taotleda ettevõtluse alustamise toetust. Toetuse eesmärgiks on motiveerida ja toetada ettevõtlusega alustamist. Toetus antakse majandustegevuse alustamiseks uue äriühingu või füüsilisest isikust ettevõtja kaudu. Toetuse määraks on kuni 4474 eurot, mida saab taotleda töötu või töötajana registreeritud mittetöötav vanaduspensioniealine inimene. Taotleja peab olema vähemalt 18-aastane, läbinud ettevõtluskoolituse või omama kutse- või kõrgharidust majanduse alal või omama ettevõtluskogemust. (Eesti Töötukassa 2018)

Bigbank pakub ettevõtetele käibelaenu, mille laenusumma on alates 10 000 eurost kuni 5-ks aastaks. Laen on ettenähtud peamiselt ettevõtetele, kes soovivad laenu kohe kasutusele võtta ehk teha mõni suurem investeeringu tarbeks või väljaminek ettevõtte alustamiseks vajaminevate varade soetamiseks. Laenu tingimusteks on esmalt, et ettevõtte peab olema tegutsenud vähemalt ühe aasta, ettevõttel peab olema positiivne rahavoog. Intressimäär on 8% aastas. (Bigbank 2018)

Ühisrahastus on üha enam populaarsust koguv uus viis investeerimiseks või riskikapitali allikaks. Ühisrahastus on laen, mis on saadud mitmetelt inimestelt. Ehk inimesed, kes soovivad investeerida panevad mingi summa laenuks, saades ise selle pealt intressitulu. (Financer 2018)

Seega ühisrahastus on kasulik nii laenu andjale kui ka laenu saajale. Laenu andja saab teenida laenatud summalt intressi ning laenu saajal on võimalik suhteliselt kiiresti ja lihtsalt laenata raha.

Selleks, et rahastust saada on vaja internetipõhiselt üles laadida projekt, millele lisada tähtaeg ja soovitud laenusumma. Kui tähtajaks on laenusumma koos on laen saadud (Stardipaik 2017)

Lisaks eelmainitule on võimalik projekti jaoks rahastust saada erainvestoritelt. Selleks tuleb leida investor, kes on projektist samuti huvitatud ning soovib projekti finantseerida, saades ka ise hiljem tulu. Suuremate summade pealt on enamasti investorid huvitatud ka projekti osalusest.

## **2. ASUTATAVA ETTEVÖTTE INVESTEERINGU TASUVUSE HINDAMINE**

### **2.1. Loodava ettevõtte ülevaade**

Eesmärgiks on luua väikelastekaupade pood, kus on plaanis müüa nii riideid kui ka teisi lastele mõeldud tarbeesemeid. Poes plaanitakse müüa kaupasid valdavalt kuni 3 aastaste lastele.

Poe asukohaks on eelkõige lähtuvalt tarbija mugavusest plaanitud eelistada Rakvere linnas asuvat Põhjakeskust. Kui rentida mujal linnas olev eraldiseisva poe ruumi, siis peaksid kliendid spetsiaalselt leidma aega külastamiseks seda poodi. Põhjakeskus aga võimaldab kliendil tulla ühte kohta tegema erinevaid sisseoste. Seega on suurem tõenäosus, et tullaakse poodi külastama ja ka midagi soetama.

Ettevõttel on plaanis müüa nii Eestis kui ka Euroopas toodetud kaupasid. Kaubamärkide valimisel peab ettevõtte oluliseks kvaliteeti, välimust ja hinda. Tootjate valimisel on oluline kangaste materjal, loodussõbralikkus ja skandinaavia stiil. Riidetootjate puhul on valitud brändidel valdavalt ökotex 100 Standardi ja GOTS (*Global Organic Textile Standard*) sertifikaadiga kangad, mis on pehmed ja laste õrnale nahale väga head. Nii riiete kui ka teiste tarbeesemete valikul peetakse silmad lihtsat, kuid silmapaistvat disaini ning enamjaolt neutraalseid ja pastelseid toone.

Kaubad, mida ettevõtte müüb on laste suve- ja talveriiet vastavalt hooajale, lisaks veel soojakotid, ja mänguasjad.

Peamised müüdavad kaubamärgid on Eerin, Sleepy fox, Mini Rodini, Livly, Tobias and the bear, We might be tiny, Geggamoja, GomeraKids, Tudu, Tikkerberry, LUMA baby care, Breden, Mimi Disain, Talulaps

Töötajaid vajaks ettevõtte mitmeid. Poe asukoht ehk Põhjakeskus mängib töötajate arvul väga olulist rolli, kuna keskusel on kindlad lahtiolekuajad. Nimelt on keskus avatud kell 10-20 igal nädalapäeval, mis tähendab, et müüja töö peab olema vahetustega. Ettevõttel on esialgu plaanis palgata vähemalt 3 töötajat, et katta tunde ja tippajal oleks rohkem müüjaid kui üks. (Põhjakeskus 2018)



Missioon: pakume kvaliteetseid ja skandinaavia stiilis lastekaupasid.

Visiooniks on olla üks kvaliteetsemaid ja populaarsemaid lastekaupasid müüv ettevõtte Eestis.

Lisaks kauplusele loouakse ka e-pood, kust on võimalik tellida kaupa üle Eesti ilma, et peaks tulema Rakverre poodi. See võimaldab ettevõttel omada suuremat kliendibaasi ning suurendada ka müügitulu. E-poes on valdavalt samad tooted poes müüdavatega. E-poe loomine on väga oluline, kuna Eestis kasvab e-kaubandus igal aastal ligi 30% ning 33% kaupadest, mida eestlased tellivad on riided. (Käämer 2016)

E-pood annab klientidele võimaluse suuremaks valikuks. Kuna tihtipeale poes ei pruugi olla saadaval kõiki suurusi piisavalt palju, on võimalik e-poest neid siiski tellida, kuid pikema tarneajaga. Samas on tellijate jaoks väga oluline kiirus. Nimelt soovitakse kaupa kätte saada juba samal või järgmisel päeval. (*Ibid.*)

## **2.2. Ülevaade Rakvere lastekaupade turust**

Lastekaupade turg on hoogsalt kasvamas. Avatakse nii uusi poode kui ka internetipõhiseid e-poode. Praegusel ajal võib lasteriideid leida väga mitmetest erinevatest kohtadest. Lastekaupade poode leidub igas linnas mitmeid, nii kasutatud kui ka uute asjadega. On erinevad taaskasutuspoed, lastekaupu ka liigub käest-kätte nii internetipõhiselt kui ka tuttavate kaudu. Lastekaupu leiab isegi supermarketites. Tänapäeval on ka mugavus oluline aspekt ning seetõttu ostetakse palju vajaminevat interneti teel Eestist ja ka välismaalt.

Lastele mõeldud riideid müüakse ka supermarketites, kuid nende kvaliteet jääb oluliselt kehvemaks võrreldes plaanitava poega. Supermarketites müüdavate lastekaupade hinnad võrreldes ainult lastekaupade müügiga tegelevate ettevõtetega on kordades madalam, seda paljuski tingituna juba suuremate kaubamahtude poolest. Samas on Selveri pressiesindaja sõnutsi majandustõusu ajal kasvanud pigem kallimate ja kvaliteetsete lasteriiete nõudlus kui odavamatel ja vähem kvaliteetsematel riietel.

Supermarketites on aga beebiriiete nõudlus väiksem. Selle põhjuseks arvatakse olevat suuremat beebiriiete järelturgu ehk neid riideid kantakse vähem ja seetõttu kuluvad ka vähem ning müüakse võin antakse teisele ringile. Supermarketites olevate lastekaupade suurimaks plussiks on hea kättesaadavus. Paljud vanemad eelistavad mugavust ning osta kõik vajalikud asjad ühest kohast - nii toidukaubad kui ka riided. (Rudi, 2013)

Rakvere supermarketeid, kus müüakse lastekaupu ja riideid on kokku kolm. Nendeks on Selver, Rimi ja Maksimarket, kuid nagu eelpool mainitud on supermarketites müüdavad lasteriided enamjaolt odavkaubamärgid ning seetõttu ka riiete kvaliteet kasin. Lisaks sellele on nendes poodides ka valikuvõimalus väike just väikelaste riiete ja kaupade osas.

Rakvere linnas asuvad ka mõned vaid lastekaupade müümisele suunatud poed. Nendeks on Põhjakeskuses asuv Kidz One, kus müüakse nii riideid kui ka muid tarbeesemeid. Kidz One on Rakvere linnas ainuke vaid beebi- ja lastekaupasid müüv pood. Lisaks Kidz One'ile on veel pood Karupoeg Puhh, mis on põhiliselt suunatud müüma mänguasju, seega seal puuduvad laste- ja beebiriided, aga leidub ka mõningaid tarbekaupu.

Lisaks Kidz One'ile on Rakvere Põhjakeskusest veel lasteriideid soetada H&M'ist ning Lindexist, kus asuvad lasteriiete osakonnad ning pakutakse vaid selle kaubamärgi tooteid. Rakveres on ka lastekaupu ja riideid müüv pood N.Trend ehk N-Kaubandus OÜ, mis tegeleb laste-, naiste-, ja meeste rõivaste jae- ning hulgikaubandusega, kus lasteriiete firmad on pigem kvaliteetsed. Näiteks on selles poes esindatud Eesti laste pealistrõivaste tootja Lenne ning lisaks veel Huppa ja Ti-Ti. Lisaks Eesti tootjatele müüb pood veel teisigi brände, milleks on Reima, Lassie, Icepeak, Luhta, Kuoma (Soome tootjad) Lego, Disney, Hot Wheels, Minions, Hailys, Blue 7. Ettevõtte on hinnakuvandilt keskmises hinnasegmendis. (N-kaubandus 2016)

Lisaks eelmainitule asub Rakveres pood nimega Pepco, mis on Euroopa odavpoodide kett Poola päritoluga. Pepco pakub riideid nii lastele kui ka täiskasvanutele ning lisaks sellele ka kodukaupu. Nende missiooniks on pakkuda soodsaimaid tooteid, mida kliendid igapäevaselt vajavad, riietada perekonda ning kaunistada ja hallata majapidamist. Pepcost leiab lasteriideid suuruses 62-164 ning lisaks ka mänguasju. Selle poe lasteriiete hinnad on madalaimad, kuid kvaliteet napib. (Pepco 2018)

### Potentsiaalsed kliendid

Ettevõtte potentsiaalsed kliendid on eelkõige nii Rakvere linna kui ka Lääne-Virumaa kuni 3 aastaste laste vanemad. E-poe puhul on sihtgrupiks kõik Eesti vanemad, kellel on kuni 3 aastased lapsed. Hinnates potentsiaalsete klientide arvu on alljärgnev tabel Statistikaameti kokkuvõtte Lääne-Virumaa sündide arvust:

Tabel 2. Lääne-Virumaa sünnid 2015-2017

Lääne-Virumaa sünnid	2015	2016	2017	Kokku
	594	538	573	1705

Allikas: Eesti Statistikaamet, tabel RV032

Nagu Tabelist 2 on näha, siis Lääne Virumaal on viimase 3 aasta jooksul sündinud kokku 1705 last ning Tabel 3 näitab, et 0-4 aastaseid lapsi on 2017.aastal olnud 2877, mis näitab, et nii palju võiks poel olla potentsiaalseid kliente.

Tabel 3. 0-4 aastaste laste arv Lääne-Virumaal 2015-2017.

0-4 aastased lapsed Lääne-Virumaal	2015	2016	2017	Kokku
	2930	2911	2877	8718

Allikas: Eesti Statistikaamet, tabel RV022

Kuna e-pood on kättesaadav kõikjal üle Eesti, siis selle puhul on potentsiaalsete klientide arvu keerukam määrata. Nimelt on alates 2015. aastast kuni 2017. aastani kuni 4 aastaseid lapsi üle 70 000, mis näitab, et e-poe turg on suhteliselt suur.

Samas tuleb tõdeda, et lastekaupasid müüvaid e-poode on Eestis ka sellevõrra rohkem, kui füüsilisi poode ning klientideni jõudmine vajab palju turundust. Statistika andmete järgi on Tabelis 4 näha järgmiseid rahvastikuandmeid:

Tabel 4. Rahvastiku koosseis vanuserühma järgi

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
0 aastased	13 625	14 047	14 075
1-4 aastased	58 089	56 556	56 114

Allikas: Eesti Statistikaamet, tabel RV021

Parema ülevaate saamiseks lastekaupade turul, käsitleb autor töös erinevaid Eesti ettevõtteid. Esiteks leiab nelja sarnase tegevusega ettevõtte finantsseisundi võrdluse (vt Lisa 1). Ettevõteteks on Bebee Shop OÜ ehk Nordic Bebee, Scandikids OÜ, Greenhansa OÜ ehk Beebipood ja Mimico Group OÜ ehk Mimico. Tegemist on Eestis olevate lastekaupade müügiga tegelevate ettevõtetega, kes müüvad samuti edasi erinevaid skandinaavia brände.

Scandikids ehk Scandikids OÜ on kvaliteetsete, ja kauni disainiga lastetoodete müüja Eestis. Ettevõtte on valinud brändid lähtuvalt skandinaavia stiilist, keskkonnasõbralikkusest ja kvaliteedist. Ettevõttel on nii e-pood kui ka füüsilised poed Rocca Al Mare ja Ülemiste keskustes. (Scandikids 2018)

Nordic Bebee ehk Bebee Shop OÜ on lastekaupade müügiga tegelev ettevõtte, kes omab vaid e-poodi. Ettevõtte eesmärgiks on pakkuda kaupu lapsevanemale, kes hindavad kvaliteeti, mugavust ning skandinaavia stiili. Ettevõtte on valinud e-poodi põhjamaise disainiga lasteriided, mänguasjad ja sisustuselemendid. Brändide valimisel on ettevõtte jaoks oluline ka keskkonnasõbralikkus. (Beebe Shop 2017)

Greenhansa OÜ ehk beebipood.ee on laste- ja beebimööbli müüja ja tootja, kelle suur osa toodetest on valminud Eestimaisest toorainest. Ettevõtte eesmärgiks on pakkuda soodsa hinnaklassiga laste- ja beebikaupasid säästmaks pere eelarvet. Ettevõttel on oma e-pood ning tegevuskohaks on Tallinn. (Beebipood 2018)

Mimico on veebipõhine pood, mis müüb beebide ja lasteriideid. Ettevõtte on valinud müügiks sellised kaubamärgid, mida Eestis veel pole saadaval. Mimico valib tooteid lähtuvalt nende

välimusest, et tooted erineksid hallist massist. Ettevõtte jaoks on oluline mugavus ja orgaanilisus. (Mimico 2016)

Nagu lisas 1 tabelist on näha, siis Nordic Bebee kohta 2017. aasta andmed puuduvad. Käive ja muud on samuti Nordic Bebeel teistest palju väiksem ehk on Scandikidsist ja Beebipood.ee-st väiksem ettevõtte. Nordic Bebee on ka kõige hilisemalt loodud ettevõtte, 2015.aastal, kuid samas Scandikids on asutatud kõigest aasta varem, 2014. aastal. Nordic Bebeel puuduvad pikaajalised kohustused ning aktivast moodustab põhivara 45%. Käive on kasvanud nii Scandikidsil, Beebipood.ee-l kui ka Mimicol suurel määral. Beebipood.ee-l on 2017. aastaks puhaskasum miinuses. 2016.aastal puhaskahjum oli ka Mimicol, kui on suutnud aastaga uuesti kasumit teenida.

Puhaskäibekapital näitab, kui suurel määral on pikajalisi finantseerimise allikaid suunatud käibevaradesse. Kui puhaskäibekapital on negatiivne, võib ettevõttel olla makseraskusi. (Tearu, Krumm 2005, 21) Nordic Bebee puhaskäibekapital on negatiivne. Seda on ka Beebipood.ee 2017. aastal, mis näitab et ettevõtte maksevõimekus on langenud. Ainukesena positiivne ja tõusnud puhaskäibekapital on Scandikidsil ja Mimicol.

Lühiajaline võla katekordaja näitab, kui võimeline on ettevõtte oma lühiajalisi kohustusi katma käibevaradega. Suhtarv peaks olema 1 ja 2 vahel. (Rünkla 2003, 64)

Siit jäljendub sarnane muster ehk Nordic Bebeel on kõige kehvem seis, mis tähendab, et ettevõtte ei suuda oma lühiajalisi kohustusi käibevaradega katta. Scandikidsi näitajad on head, kuid jällegi Beebipood.ee-l on näitaja langenud alla normi.

Võlakordaja on üsna kõrge kõigil valitud ettevõtetel, mis tähendab, et rohkem on varadest seotud võõrkapitaliga. Mida suurem on võlakordaja, seda suurem on kreditoride risk ning samuti ka suureneb ettevõtte finantsrisk (Tearu, Krumm 2005, 25).

Tabelis väljatoodud tulutasemed ehk rentaablused näitavad kasumi suhet majandusliku näitaja kohta, mille rentaablust uuritakse. Müügi tulutase näitab, kui palju teenitakse kasumit iga euro käibe kohta. (*Ibid.*, 28)

Nii Scandikidsi kui ka Beebipood.ee müügi tulutase on langenud. Beebipood.ee-l on see lausa suurem miinuses. Nordic Bebeel 2016.aastal oli see 3,19, mis on iseenesest hea tulemus. Koguvara tulutaseme protsent jällegi Beebipood.ee-l ei ole hea. Omakapitali tulutase näitab omakapitali kasutamise efektiivsust. Beebipood.ee-l on antud näitaja 278,27, mis on väga kõrge. Nordic Bebee on keskmise tulemusega ning kõige vähem on 2017. aastal omakapitali efektiivselt kasutanud

Scandikids. Mimicol on müügi, koguvara ja omakapitali rentaablused olnud 2016. aastal negatiivsed, kuid 2017.aastaks on näitajad positiivsed.

Lähtudes nendest andmetest, võib väita, et kolmest ettevõttest kõige kehvem seis on Greenhansa OÜ ehk Beebipood.ee-l. Scandikidsi finantsseis on suhteliselt hea ja samuti ka Nordic Bebeel. Kuigi tasub märkida, et Nordic Bebe 2017.aasta andmete puudmine mängib samuti olulist rolli, ehk ei saa hinnata, kas ettevõtte finantsseis on stabiilselt hea, paranenud või hoopiski halvenenud.

### **2.3. Asutatava ettevõtte riskianalüüs**

Käesolevas alapeatükis toob autor välja loodava lastekaupade müügiga tegeleva ettevõtte riskianalüüsi. Lähemalt leiab autor ettevõtte tegevusriskid, tururiskid, äririskid ja krediidiriskid ja võimalused, kuidas neid riske maandada.

Tegevusriskiks võivad ettevõttel ilmsiks tulla näiteks kassasüsteemi rike, ehk kaupa ei saa müüa. E-poe puhul on ka väga suur risk tehniliste vigade osas. Võib tulla probleeme nii maksetega kui ka ülekoormusest, lisaks sellele on veel e-poe mahajooksmise oht. E-poe puhul on aga oluline panna rõhku tehnilisele poolele, et vigu tekiks vähe ja saadakse asi kiiresti kontrolli alla. Selleks peab olema e-poel tehnik, kes probleeme lahendab. Lisaks on tegevusriskiks kaupluse müüjate vead kaupade müümisel ning võib tekkida kassa puudujääk. Selle riski vähendamiseks peab olema loodud süsteem, kuidas kassaseisu kontrollida.

Kõige suurem tururisk seisneb kauba hinnamuutuses. Ehk mida suuremaks lähevad tootjate hinnad, seda kõrgemaks lähevad hinnad ka poes ning see võib kaasa tuua müügitulu vähenemise. Liiga kalleid tooteid ei pruugita osta nii palju kui odavamaid tooteid. Samas käesoleva projekti ettevõtte jaoks on oluline pigem müüdava toote kvaliteet kui odav hind, siis sellegipoolest on hinnatõus risk. Kuna tegemist on pigem keskmisest kallimate tarbekaupadega, siis võib ohukohaks olla majanduslangus, kui inimesed hakkavad eelistama kvaliteedile odavat hinda. Selle maandamiseks peab tegema pidevat turu- ja hinnauuringut, et olla hindadega konkurents.

Äririskiks ettevõttel on konkurendid. Mida rohkem luuakse sarnase ideega poode kui ka e-poode, seda raskem on ettevõttel tegutseda. Praegusel ajal, kus majandus elavneb, luuakse väga palju ettevõtteid, mis võib olemasolevate ettevõtete mõttekuse kahtluse alla seada, kuid raskematel aegadel tuleb osata ellu jääda. Selleks, et konkurentidest üle olla, peab ettevõtte suutma käima ajaga kaasas ning koguaeg selgitama välja, mida ostjad soovivad. Samuti on äririskiks sobivate töötajate

leidmine. Tööjõupuudus võib tekitada tööjõukulude kasvu, kui töötajate leidmiseks on vaja tõsta ametikoha tasu.

Krediidiriskiks on ettevõttel kindlasti laenude ja toetustega seotud tingimused. Kui ettevõtte saab toetusi, on vaja täita kriteeriumid. Laenu võtmisel on krediidirisk, kui ettevõtte ei teeni piisavalt, et laenu maksta on oht ettevõtte pankrotistumisega. Kui ettevõtte saab toetust, siis on oht, et nõuete mittetäitmise tõttu nõutakse toetus tagasi. Selle maandamiseks tuleb kriteeriumeid hoollega jälgida.

Riskide prioritiseerimiseks koostas autor riskide hindamise maatriksi (vt Tabel 5). Selle järgi saab hinnata, millistele eelpool mainitud riskidele tuleb rohkem tähelepanu pöörata, et need ei mõjutaks ettevõtte tegevust. Punasega välja toodud riskid on kõige suurema mõjuga.

Tabel 5. Riskide hindamise maatriks

<b>Mõju</b> <b>Tõenäosus</b>	<b>Madal</b>	<b>Keskmine</b>	<b>Kõrge</b>
<b>Madal</b>	Kassasüsteemi rike	Nõudluse vähenemine pärast hinnatõusu	Tööjõupuudus
<b>Keskmine</b>	E-poe süsteemi tehniline rike	Nõudluse vähenemine majanduslanguse tõttu	Toetuse tagasimaksmise nõue
<b>Kõrge</b>	Kassa puudujääk	Ettevõtte ei saa laenu	Konkurentsi tihenemine

Allikas: autori koostatud

Kõige kõrgema riskiga on asjaolu, et ettevõtte ei saa laenu. See tähendaks, et projekti ei saa teostada. Kõrge riskiga on lisaks eelmainitule ka toetuse tagasimaksmise nõue ning konkurentsi suurenemine. Keskmise riskiga on kassa puudujääk, tööjõupuudus ning nõudluse vähenemine majanduslanguse tõttu. Need on sellised riskid, mille tõenäosus on keskmine ja samuti ka nende mõju. Kõige kergemad riskid on kassasüsteemi rike, e-poe süsteemi tehniline rike ning nõudluse vähenemine pärast hinnatõusu.

## 2.4. Tasuvusanalüüs erinevatele projekti stsenaariumitele

Projekti läbiviimiseks on autor loonud kolm erinevat stsenaariumit. Projekt kestab 5 aastat, kasumit soovib ettevõtte saada hiljemalt teiseks aastaks ning ettevõtte keskmine kasumiprotsent toote kohta on 20%. Püsikulud projektides ei muutu. Projekti soovitakse osaliselt rahastada ka laenu ja omakapitaliga ning nende osakaalud on vastavalt 44% ja 56%.

Analüüsiks on vaja andmeid nii kaupluse kui ka e-poe loomiseks. Alustamiskulud (vt Tabel 6) sisaldavad endas seadmete kulu, mille eest plaanitakse osta sisseseade ning mille eeldatav eluiga on 5 aastat. Sisseseade hõlmab endas erinevat mööblit ja tehnikat, millele arvestatakse amortisatsiooni 20% aastas. Suure osa alustamiskuludes moodustab materjal, ehk kaup, mida ostetakse müügiks. Lisaks sellele kuulub alustuskuludesse ka reklaamikulu ning e-poe loomiseks vajalikud kulutused. Alustuskulud igal projektil jäävad samaks ning mille summa kokku on 42 079€

Tabel 6. Alustamiskulud, eurodes

Seadmed	10 000
Kaup	30 000
Reklaam	2 000
E-pood	79
Kokku	42 079

Allikas: autori arvutused

Püsikulud on jaotatud kolme suurde gruppi (vt Tabel 7). Esimene on rent, mille sisse kuuluvad ka kommunaaltsud. Poe pidamiseks on esialgu plaanis ettevõttel palgata 3 töötajat ja nende töötasud kuuluvad samuti püsikulude hulka.



Lisaks on veel e-poe kuutasu ning turundus. Muutuvkulude alla kuulub ettevõttel reklaam. Eraldi tuuakse ka välja kauba sisseostuhind.

Tabel 7. Püsikulud aastas, eurodes

Rent	12000
Töötajate palk	48168
E-poe kuutasu	357
Turundus	4800
Kokku	65 325

Allikas: autori arvutused

### **Projekti I stsenaarium**

Esimene stsenaarium näeb ette, et ettevõtte suurendab igal aastal turundust 5% võrra, eeldades, et tänu sellele jõutakse rohkem klientideni ning seetõttu suureneb ka müügitulu 5% aastas. Tulenevalt müügitulu suurenemisest tõuseb ka kauba sisseostuhind igal järgneval aastal. Muud kulud jäävad projekti kestvusaastate lõikes samaks.

Nagu Tabelist 8 on näha, siis sellise stsenaariumi kohaselt suurenevad nii müügitulu, muutuvkulud ja kauba sisseostuhind. Esimesel aastal on puhaskasumiks 2 119€ ning aastaks 2023 on see suurenenud 9549€ võrra.

I stsenaariumi NPV, PI, IRR ja tasuvusaja tulemused on näha samuti Tabelist 8. I stsenaariumi NPV on miinuses, mis näitab, et projekti tulevaste rahavoogude praegune väärtus on negatiivne ning võttes arvesse NPV edukust hindavatele kriteeriumitele, mille järgi negatiivse nüüdispuhasväärtuse korral tuleks projekt tagasi lükata. Autori arvutatud kasumiindeks ehk PI I stsenaariumi puhul on 0,83.

Sellise kasumiindeksi järgi on ettevõtte esialgne investeeering on suurem kui tulevaste rahavoogude nüüdisväärtus, mis jällegi kinnitab, et sellise kasumiindeksi kohaselt ei ole projekt kasumlik. Antud juhul projekti suunatud investeeering ei too kasumit.

Tabel 8 . I stsenaariumi algandmed 2019-2023, eurodes

Aastad	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Müügitulu</b>	377 940	396 837	416 679	437 513	459 388
<b>Püsikulud</b>	65 325	65 325	65 325	65 325	65 325
<b>Muutuvkulud</b>	15 384	16 153	16 961	17 809	18 699
<b>Kauba sisseostuhind</b>	292 352	307 470	323 343	340 010	357 511
<b>EBITDA</b>	4 879	7 889	11 050	14 369	17 853
<b>Amortisatsioon</b>	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
<b>Ärikasum, EBIT</b>	2 879	5 889	9 050	12 369	15 853
<b>Intressid</b>	230	471	724	989	1 268
<b>Kasum enne makse, EBT</b>	2 649	5 418	8 326	11 379	14 585
<b>Tulumaks 20%</b>	530	1 084	1 665	2 276	2 917
<b>Puhaskasum, NI</b>	2 119	4 334	6 661	9 103	11 668
<b>EVA</b>	-3 303	-293	2 868	6 187	15 853
<b>ROI</b>	5%	10%	16%	22%	28%
<b>NPV</b>	-7 203				
<b>PI</b>	0,83				
<b>IRR</b>	8,5%				
<b>Tasuvusaeg</b>	1,74				

Allikas: autori arvutused

Projekti IRR on 8,5%, mis on väiksem projekti nõutavast tulumäärast. IRR võiks olla selles projektis kõrgem, siis oleks ka projekt väärtuslikum. Seega IRR tulemus on liiga väike väitmaks, et projekt on väärtuslik. Tasuvusajaks on leitud 1,74 ehk peaaegu 2 aastat läheb aega, kuniks projekt jõuab tasutud. Kuna ettevõtte soovib saada kasumit hiljemalt teiseks aastaks, siis pealtnäha tasuvusaeg sobib. EVA puhul on näha, et esimesel kahel aastal ettevõtte mingit lisaväärtust ei loo. See tuleb alles teise ja kolmanda aasta vahel. Viimaseks 2023. aastaks on see tõusnud 15 853€-le. ROI on ettevõtte soovitud tulumäärast madalam esimesed kolm aastat, mis näitab, et projekt pole eriti tulus.

I stsenaariumile on koostatud ka kassavoo prognoos (vt Lisa 2), kus on välja toodud projekti esimene aasta põhjalikult ning järgnevad aastad kokkuvõttena kajastamaks raha prognoositavat liikumist projektil.

Projekti esimesele stsenaariumile koostatud arvutuste põhjal saab väita, et sellise stsenaariumi kohaselt pole seis esimestel aastatel kuigi hea ning pigem tuleks teha mõningaid muudatusi, et projekt tasuks end paremini ära.

### Projekti II stsenaarium

Teise stsenaariumi kohaselt on muutuvkulud ehk turunduskulud suurenenud esimesel aastal 300 euro võrra kuus ehk 3600 eurot aastas ning igal järgneval aastal samuti 5% aastas suurenenud. Püsikulud võrreldes esimese stsenaariumiga on jäänud samaks ning samuti ei muutu projekti jooksul. Nagu Tabelist 9 on näha, siis ettevõtte müügitulu on esimesel aastal võrreldes esimese projektiga pea poole suuremad. Samuti on suurenenud kauba sisseostuhind.

**Tabel 9.** II stsenaariumi algandmed 2019-2023, eurodes

Aastad	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Müügitulu</b>	631 940	663 537	696 714	731 550	768 127
<b>Püsikulud</b>	65 325	65 325	65 325	65 325	65 325
<b>Muutuvkulud</b>	18 984	19 933	20 930	21 976	23 075
<b>Kauba sisseostuhind</b>	505 552	530 830	557 371	585 240	614 502
<b>EBITDA</b>	42 079	47 449	53 088	59 009	65 225
<b>Amortisatsioon</b>	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
<b>EBIT</b>	40 079	45 449	51 088	57 009	63 225
<b>Intressid</b>	3 206	3 636	4 087	4 561	5 058
<b>Kasum enne makse, EBT</b>	36 873	41 813	47 001	52 448	58 167
<b>Tulumaks 20%</b>	7 375	8 363	9 400	10 490	11 633
<b>NI</b>	29 498	33 451	37 601	41 958	46 534
<b>EVA</b>	33 897	39 267	44 906	50 827	63 225
<b>ROI</b>	70%	79%	89%	100%	111%
<b>NPV</b>	132 841				
<b>PI</b>	4,16				
<b>IRR</b>	108%				
<b>Tasuvusaeg</b>	0,22				

Allikas: autori arvutused

Ettevõtte puhaskasum on esimesel aastal 29 498€ ning suurenenud projekti viimaseks aastaks 17 036€ võrra, mis on protsentuaalselt väiksem kui esimese stsenaariumi puhul. NPV on 132 841, mis on suurem ühest, ehk selle järgi võib võtta projekti vastu. Positiivne nüüdispuhasväärtus näitab, et projekti vältel tekkinud rahavoogude väärtus tänases päevas on positiivne. Sellisel kujul on projekt kasumlik. PI on antud stsenaariumi puhul 4,16, mis on võrreldes esimese stsenaariumiga võrreldes tulemuselt parem. Nii IRR kui ka tasuvusaeg on samuti juba paremad tulemused.

Tasuvusaeg näita, et juba esimesel aastal tasub investering ära. Sisemine tulumäär ehk IRR on samuti üle nõutava tulumäära ning ka projekt on väärtuslik

EVA ja ROI tulemused on näha samuti Tabelist 9, kus EVA on juba esimesel aastal positiivses ning näitab, et tootlikkus on kapitali panustajatele juba olemas ning loob ettevõttele lisaväärtust. ROI näitab, et esialgse investeeringu tootlus on esimesel aastal juba kasumlik ning projekti viimaseks aastaks on kasvanud veelgi. II stsenaariumi arvutuste kohaselt on näha, et sellisel kujul on projekt kasumlik ning loob ka lisaväärtust. II stsenaariumi kassavoo prognoos (vt Lisa 3) aitab saada parema ülevaate raha reaalsest liikumisest.

### Projekti III stsenaarium

Kolmanda stsenaariumi puhul on ettevõtte muutuvkulud ehk turunduskulud jäänud võrreldes teise stsenaariumiga samaks, kuid ettevõtte suurendab kauba sortimenti 5% ja seeläbi suureneb ka müügitulu. Samuti püsikulud on jäänud võrreldes eelmiste stsenaariumitega samaks.

Tabel 10. III stsenaariumi algandmed 2019-2023.

Aastad	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Müügitulu</b>	695 134	729 891	766 385	804 704	844 940
<b>Püsikulud</b>	65 325	65 325	65 325	65 325	65 325
<b>Muutuvkulud</b>	18 984	19 933	20 930	21 976	23 075
<b>Kauba sisseostuhind</b>	556 107	583 913	613 108	643 764	675 952
<b>EBITDA</b>	54 718	60 720	67 022	73 640	80 588
<b>Amortisatsioon</b>	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
<b>Ärikasum, EBIT</b>	52 718	58 720	65 022	71 640	78 588
<b>Intressid</b>	4 217	4 698	5 202	5 731	6 287
<b>Kasum enne makse, EBT</b>	48 500	54 022	59 820	65 908	72 301
<b>Tulumaks 20%</b>	9 700	10 804	11 964	13 182	14 460
<b>Puhaskasum, NI</b>	38 800	43 218	47 856	52 727	57 841
<b>EVA</b>	46 536	52 538	58 840	65 458	72 406
<b>ROI</b>	91%	102%	113%	124%	136%
<b>NPV</b>	177 615				
<b>PI</b>	5,22				
<b>IRR</b>	137%				
<b>Tasuvusaeg</b>	0,18				

Allikas: autori arvutused

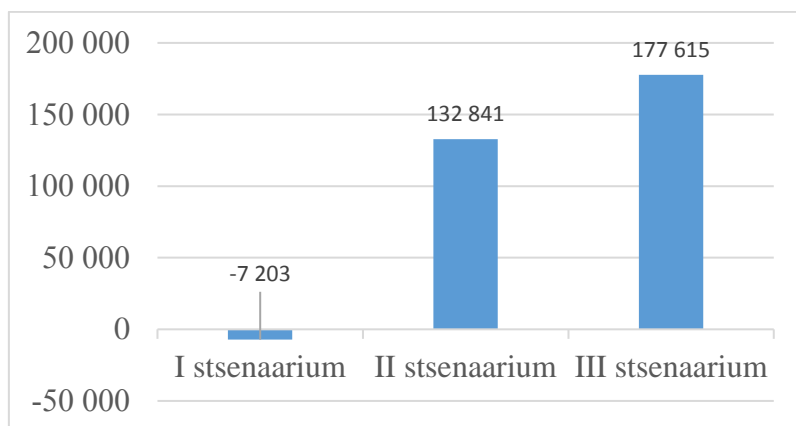
Algandmete tabelist (vt Tabel 10) on näha, et juba esimesel aastal on müügitulu ja kauba sisseostuhind üsna kõrge. Seetõttu on kõrgenenud ka intressid ja maksud. Puhaskasum on projekti

III stsenaariumi kohaselt esimesel aastal 38 800 eurot ning projekti viimaseks aastaks tõusnud 57 841 eurole.

Nüüdispuhasväärtus on nullist suurem ehk projekti rahavoogude nüüdisväärtus on positiivne ning investering peaks olema turvaline ning NPV kohaselt võib projekti vastu võtta. PI ehk kasumiindeks on III projekti puhul 5,22, mis on samuti suurem ühest ning metoodilise otsuse langetamise järgi võib võtta projekti vastu. IRR on projektil 137%, mis on väga kõrge ning sobib projekti vastuvõtmiseks hästi. Tasuvusaeg on projektil 0,18, mis tähendab, et ettevõtte jõuab esialgse investeringu väga lühikese aja jooksul juba tagasi teenida. EVA ja ROI tulemused projekti kestel on paremuse poole kasvavad ning juba esimesel aastal väga head. Sellise projektiga peaks ettevõtte looma lisaväärtust ja investering on kasumlik. III stsenaariumi arvutuste kohaselt võib projekti suhteliselt madala riskiga vastu võtta ning majanduslikult hästi teostatav. III stsenaariumi kassavoogude prognoosist (vt Lisa 4) on võimalik lähemalt näha prognoositavat rahavoogude liikumist.

## 2.5. Analüüsi tulemused, järeldused ja ettepanekud

Kõigi kolme stsenaariumi järgi leida projektile sobivaim on käesolev alapeatükk koondülevaateks. Selleks, et teha järeldusi on vaja vaadata kõiki stsenaariumeid koos ning neid võrrelda ja leida, milline stsenaarium on kõige kasumlikum ning mida võiks rakendada.

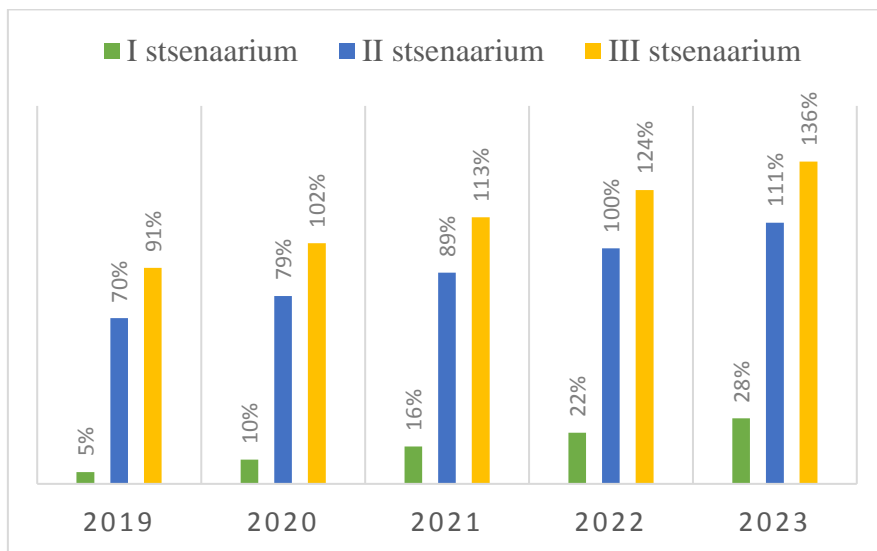


Joonis 1. NPV projektide lõikes  
Allikas: autori arvutused

Nüüdispuhasväärtus projektide lõikes on näha Joonisel 1. I stsenaariumi nüüdispuhasväärtus on projektidest ainsana miinuses, kõige parem NPV on III stsenaariumil 177 615. II stsenaariumi

NPV on samuti hea. Nende tulemuste põhiselt võiks valida III või II stsenaariumi ning I stsenaarium jätta kõrvale.

Järgmiseks on Joonisel 2 kõigi kolme stsenaariumi ROI ehk investeeringu tootlus. Igal aastal on erinevatel projektidel investeeringu tootlus positiivne. Kõige kõrgem tootlus on jällegi III stsenaariumi puhul, kus ROI ulatub 136%-ni. II stsenaariumi puhul on ROI samuti kõrge, kui I stsenaariumil jääb see teistest alla, küündides 2023.aastaks vaid 28%-ni.

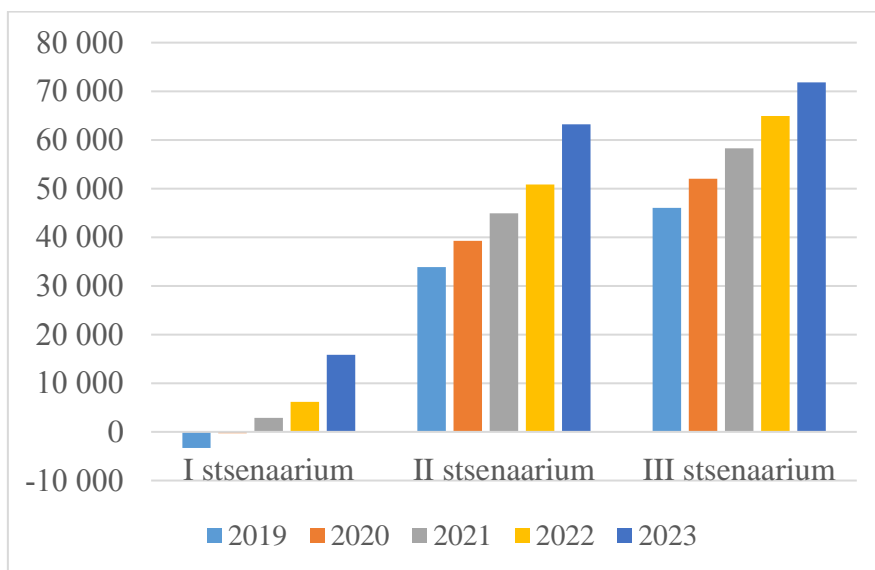


Joonis 2. ROI stsenaariumite ja aastate lõikes

Allikas: autori arvutused

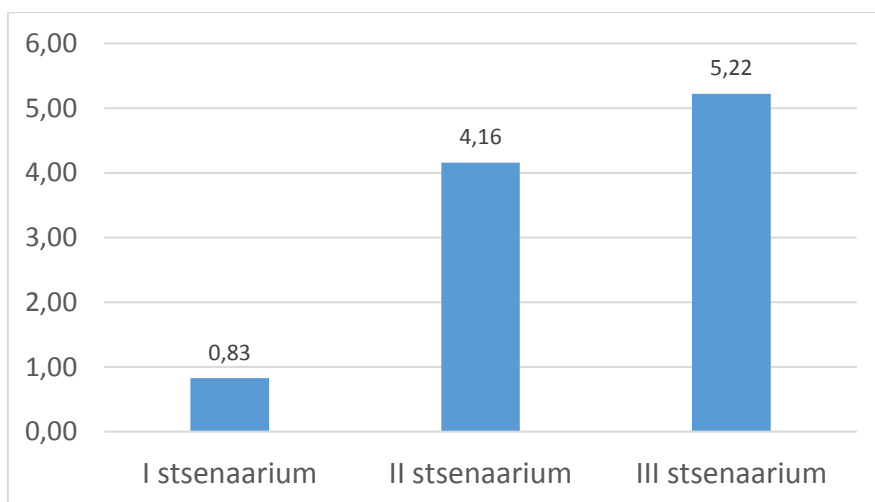
Projektide EVA kokkuvõttes on näha sarnast mustrit eelmistele (vt Joonis 3), kus sarnased tulemused on II ja III stsenaariumi puhul ning näitajad on väga head. I stsenaariumi puhul on esimesel ja teisel aastal EVA lausa negatiivne ning seejärel hakkab tasapisi tõusma, kuid II ja III projektile järgi ei jõua.

EVA järgi otsustades on kõige tulusam projekti teostada III stsenaariumi järgi ning I stsenaarium elimineerida.



Joonis 3. EVA stsenaariumite ja aastate lõikes  
Allikas: autori arvutused

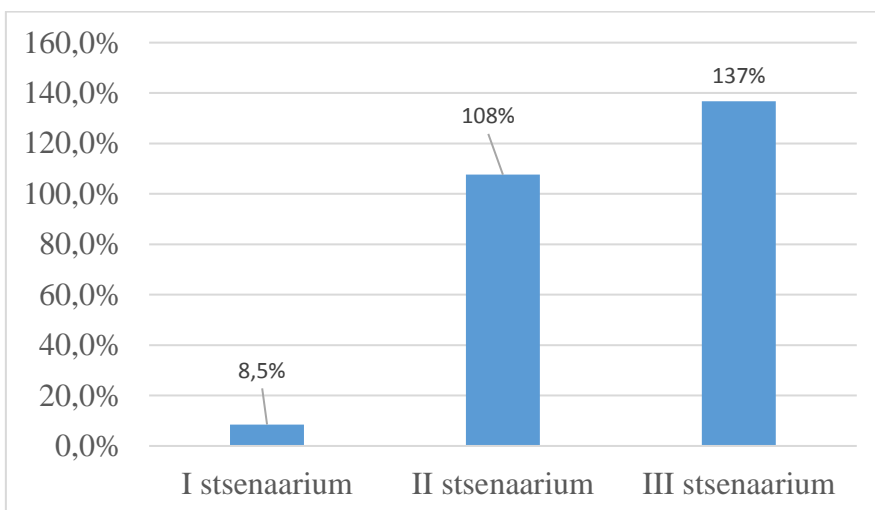
Kasumiindeksi järgi projekti valimisel on kõige tulusam III stsenaarium (vt Joonis 4), kus kasumiindeks on 5,22. II stsenaariumi puhul on 4,16, mis on samuti hea tulemus, kuid I stsenaariumi puhul on see vaid 0,83. Kuna PI peaks olema suurem nullist, et projekti oleks sellisel kujul kasumlik teostada, siis esimese stsenaariumi peaks jätma kõrvale.



Joonis 4. PI stsenaariumite lõikes  
Allikas: autori arvutused

Joonisel 5 on toodud välja IRR stsenaariumite lõikes. Metoodikale tuginedes on projekt seda parem, mida kõrgem on IRR. Antud juhul on 137%-ne sisemine tulumäär III stsenaariumi puhul,

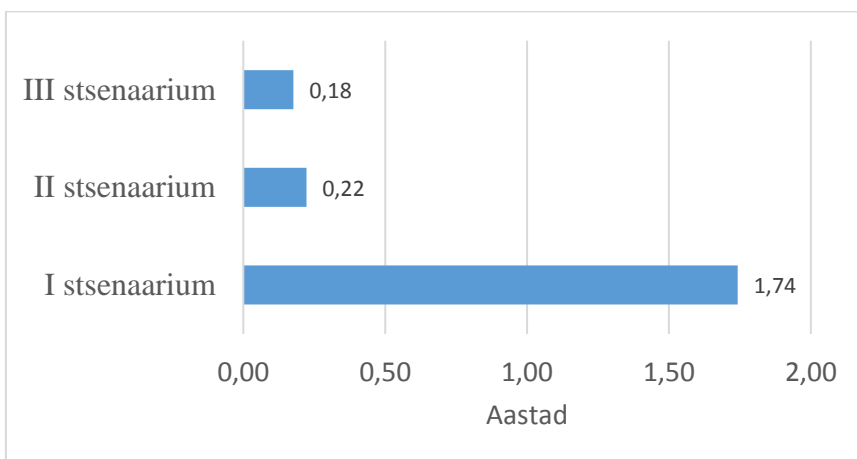
kõrge on ka II stsenaariumi järgi, kus IRR on 108% ning kõige väiksem on jällegi I stsenaariumi puhul, vaid 8,5%. IRR-i järgi tuleks projekt teostada III stsenaariumi järgi.



Joonis 5. IRR stsenaariumite lõikes

Allikas: autori arvutused

Tasuvusaeg III stsenaariumi puhul on 0,18 aastat (vt Joonis 6). Samalt jooniselt saab näha, et II stsenaariumi tasuvusaeg on 0,22 aastat ja I stsenaariumi puhul 1,74 aastat. I stsenaariumi tasuvusaeg on palju pikem võrreldes teise kahe stsenaariumiga. II stsenaariumi ja III stsenaariumi tasuvusaja vahe on ainult 0,04 aastat. Kõige mõistlikum valik oleks III stsenaarium, sest selle tasuvusaeg on siiski kõige lühem.



Joonis 6. Tasuvusaeg stsenaariumite lõikes

Allikas: autori arvutused

Lähtudes kõikidest arvutatud suhtarvudest on III stsenaariumi andmetele tuginedes näitajad võrreldes kahe eelneva stsenaariumiga kõige paremad. Projekti investering tasub väga kiiresti



ära ning projekt peaks sellisel kujul olema tulus ning tasub igati teostamist. Seega toimides III stsenaariumi kohaselt võib loota, et projektiga saab edukalt alustada.

Vaadates sihtgrupis olevate laste arvu Lääne-Virumaal, saab järeldada, et selliste kaupade järgi peab nõudlust olema. Kindlasti on osa nendest klientidest hinnatundlikumad ning teed loodavasse poodi ette ei võtaks. Kuid tegemist ei oleks väga kalli poega, vaid pigem rohkem toodete kvaliteedile rõhku paneva kauplusega. Seetõttu oleks ilmselt poel külastajaid piisavalt.

III stsenaariumist on näha reklaami mõju poe müügitulemustele. Kahjuks ei ole võimalik seda väga täpselt ette ennustada, kui palju annab lisakulutus reklaamile juurde müügitulemustele. Kuid on selgelt näha selle kasulikkus ning sellest saab järeldada, et reklaamile ja turundusele tuleb kauplust luues kindlasti väga palju tähelepanu pöörata, et kauplusele kliente leida.

Tasuvusaeg on iga stsenaariumi puhul üsna lühike. III stsenaariumi tasuvusaeg näitab, et see on optimistlik stsenaarium. Üldiselt ei ole kaupluse alustamiseks vaja väga suurt sisseseadet. Vajalike asjade summa on üsna mõistlik ning seetõttu on ka tasuvusaeg küllaltki lühike. Küll aga vajab ettevõtte algselt veidi käibelaenu, et osta sisse poes müüdavaid kaupu.

Autori hinnangul on antud projekti selle tasuvusanalüüsi põhjal võimalik ellu viia. Konkreetnes piirkonnas on lastekaupadele nõudlust piisavalt. Tasuvusaeg on mõistlik ning ettevõtte on suure tõenäosusega kasumlik.

## KOKKUVÕTE

Lastekaupu müüvaid ettevõtteid tundub turul tegutsemas mitmeid. Kuid autor tundis ise, et valik ei ole piisav ning selle probleemi lahendamiseks soovib luua ise ettevõtet, mis müüks selliseid lastekaupu, mis vastaksid tema vajadustele. Autor sai ettekujutuse, millised on finantsilised väljavaated konkreetse ettevõtte loomisel.

Statistikaametist sai autor piisavalt infot, et määratleda turu suurust soovitud piirkonnas. Antud töös vaatleb autor potentsiaalseid tarbijaid Lääne-Virumaal. Lisaks kohalikele elanikele külastavad sealseid kauplusi ka inimesed naabermaakondadest ja kaugemaltki, kuid nende arvu ei ole võimalik prognoosida. Veelgi raskem on hinnata e-poe ostjaskonda, kuna tarbijad asuvad geograafiliselt laiemalt.

Autor kasutab lõputööd hindamaks, kas tal on majanduslikult mõistlik sellist ettevõtet luua. Nende hindamiseks koostas autor kolm erinevat stsenaariumit. Esimene oli pessimistliku suunitlusega, teine tagasihoidlike panustega ning kolmas oli julgemate ning optimistlike ideedega. Stsenaariumite tulemused näitasid, et kõige rohkem võib teenida kolmanda stsenaariumiga ning seda oleks ettevõtte loomisel kõige otstarbekam järgida.

Üldkokkuvõttes sai autor probleemi lahendamiseks teada finantsilise tausta. Kõige raskem oli hinnata reklaami suurendamise mõju ettevõtte müügile. See on arvutustes kõige subjektiivsem faktor. Autor sai selge ettekujutuse, millises mahus on vaja ettevõtte alustamiseks kapitali ning millised peaksid olema müügikäibed ja kulud, et ettevõtte oleks jätkusuutlik. Antud tööd saab edasi arendada hinnates, kui palju kasu toob ettevõtte laiendamine ka teistesse linnadesse. Samuti andis see praktilise kogemuse uue äriidee hindamisel. Lisaks on võimalik sarnast analüüsi kasutada ka teiste tegevusalade tasuvuse hindamisel.

## **SUMMARY**

### **A COST-BENEFIT ANALYSIS OF A STARTING CHILDREN'S GOODS STORE**

Helena Kaju

The aim of this thesis is to create a cost-benefit analysis of a starting company. The author wants to create a store in Rakvere that would start selling goods for children. The topic is relevant to the author, because she wants to start being an entrepreneur and also because of the need for better merchandise for her own need.

Financial analyses must be made before starting the company. The main question is whether the store would be financially beneficial. The author makes market research, creates three different scenarios and looks which one is the best to choose. The first scenario is pessimistic, the second moderate and the third scenario is the most optimistic scenario. The most reasonable scenario to follow would be the third scenario, which has the biggest emphasis on marketing and should attract the most clients.

The researcher uses both qualitative and quantitative research methods. Author uses NPV, IRR, PI, ROI and EVA to measure the cost-beneficiency. In addition, the author created an overview of the number of potential clients in the region where the store is planned to be opened.

The author found the financial background to solve the problem and found out how much capital is needed to start the company and keep it sustainable. This thesis was very developing to the author as she gained a practical experience by evaluating a new business idea. Furthermore, this kind of analysis can be used in the future to make cost-benefit analysis for another business opportunities that might open up.

## KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

Alver, J., Reinberg, L. (1999). *Juhtimisarvestus*. Tallinn: Trükkal.

Bebee Shop. (2017). *Meist*. Kättesaadav: <https://www.nordic-bebee.com/meist/>, 12. oktoober 2018.

Beebipood. (2018). *Firmast*. Kättesaadav: <https://www.beebipood.ee/firmast>, 12. oktoober 2018.

Bigbank. (2018). *Käibelaen*. Kättesaadav: <https://www.bigbank.ee/arilaenud/>, 21. oktoober 2018.

Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F. (2014). *Principles of Corporate Finance*. 12th ed. New York: McGraw-Hill Education.

Corporate Finance Institute. (2018). *Net Present Value*. Kättesaadav: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/net-present-value-npv/>, 19. november 2018.

Damodaran, A. (2001). *Corporate Finance: Theory and Practice*. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons.

EAS. (2018a). *Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus*. Kättesaadav: <https://www.eas.ee/eas/>, 8. oktoober 2018.

EAS. (2018b). *Ressursside vajadus, rahakäibe planeerimine ja finantsprognosisid*. Kättesaadav: [https://www.eas.ee/alustav/ari-planeerimine/ressursside-vajadus\\_rahakaibe-plaan/](https://www.eas.ee/alustav/ari-planeerimine/ressursside-vajadus_rahakaibe-plaan/), 21. detsember 2018.

EAS. (2018c). *Starditoetus*. Kättesaadav: <https://www.eas.ee/teenus/starditoetus-2/>, 8. oktoober 2018.

Eesti Statistikaamet. (2018) RV021: Rahvastik, 1. jaanuar --- Sugu, Aasta ning Vanuserühm [E-andmebaas ] <http://pub.stat.ee>, 20. november 2018.

Eesti Statistikaamet. (2018) RV022: Rahvastik, 1. jaanuar --- Maakond, Sugu, Aasta ning Vanuserühm [E-andmebaas ] <http://pub.stat.ee>, 20. november 2018.

Eesti Statistikaamet. (2018) RV032: Sünnid, surmad ja loomulik iive --- Maakond, Aasta, Sugu ning Näitaja [E-andmebaas ] <http://pub.stat.ee>, 20. november 2018.

Eesti Töötukassa. (2018). *Ettevõtluse alustamise toetus*. Kättesaadav: <https://www.tootukassa.ee/content/teenused/ettevotluse-alustamise-toetus>, 9. oktoober 2018.

- Financer. (2018). *Teeni raha inimestelt inimesele laenamisega*. Kättesaadav: <https://financer.com/ee/saastmine/uhisrahastus/>, 9. oktoober 2018.
- Inforegister. (2018). *Mimico Group OÜ*. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/14102974-LORENAL-INVEST-UU/kasum-kaive-pohivara>, 4. november 2018.
- Inforegister. (2018). *Bebee Shop OÜ*. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/12816089-BEBEE-SHOP-OU/kasum-kaive-pohivara>, 4. november 2018.
- Inforegister. (2018). *Greenhansa OÜ*. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/10939623-GREENHANSA-OU/kasum-kaive-pohivara>, 4. november 2018.
- Inforegister. (2018). *Scandikids OÜ*. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/12597782-SCANDIKIDS-OU/kasum-kaive-pohivara>, 4. november 2018.
- Ilisson, R. (2004). *Finantsanalüüs ja planeerimine*. Tallinn: OÜ Nõu.
- Investing Answers. (2018). *Return on Investment*. Kättesaadav: <https://investinganswers.com/financial-dictionary/technical-analysis/return-investment-roi-1100>, 23. oktoober 2018.
- Investopedia. (2018). *Investment*. Kättesaadav: <https://www.investopedia.com/terms/i/investment.asp>, 09. november 2018.
- Kõomägi, M. (2006). *Ärirahandus*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Käämer, L. (2016). *Kuidas luua elujõuline e-pood?* Kättesaadav: <https://www.aripaev.ee/uudised/2016/05/26/E-pood-aitab-vaikefirmal-ari-kaima-lukata>, 9. november 2018.
- Mimico. (2016). *Meist*. Kättesaadav: <http://mimico.ee/meist.html>, 12. oktoober
- N-Kaubandus. (2016). *Meist*. Kättesaadav: <http://ntrend.ee/et/content/4-meist>, 12. oktoober 2018.
- Pepco. (2018). *Ettevõttest*. Kättesaadav: <https://pepco.ee/pepcost/ettevotest/>, 12. oktoober 2018.
- Põhjakeskus. (2018). *Kontakt*. Kättesaadav: <http://www.pohjakeskus.ee>, 3. november 2018.
- Rahandusministeerium. (2013). *Riskijuhtimise raampõhimõtete kehtestamine asutuses*. Kättesaadav: [https://www.rahandusministeerium.ee/et/system/files\\_force/document\\_files/riskijuhtimine.pdf?download=1](https://www.rahandusministeerium.ee/et/system/files_force/document_files/riskijuhtimine.pdf?download=1), 23. november 2018.
- Rudi, H. (2013). *Lasteriideid ostetakse tänapäeval toidupoest*. Kättesaadav: <https://tarbija24.postimees.ee/1312858/lasteriideid-ostetakse-tanapaeval-toidupoest>, 9. november 2018.
- Rünkla, J. (2003). *Ärianalüüs*. Tallinn: Külim.
- Scandikids. (2018). *Scandikidsist*. Kättesaadav: <http://scandikids.ee/et/p/meist>, 12. oktoober 2018.

- Snell, M. (2011). *Cost-benefit analysis: A practical guide*. 2nd ed. London: Thomas Telford.
- Stardipaik. (2017). *Mis asi on ühisrahastus?* Kättesaadav: <https://stardipaik.ee/mis-asi-on-uhisrahastus>, 9. november 2018.
- Stokes, D. (1992). *Small Business Management: An active-learning approach*. London: DP Publications.
- Teearu, A., Krumm, E. (2005). *Ettevõtte finantsjuhtimine*. Tallinn: Pegasus.
- The Economic Times. (2018). *Definition of 'Profitability Index'*. Kättesaadav: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/profitability-index>, 23. oktoober 2018.
- Äripäev. (2018). *Eesti e-kaubanduse kasvupotentsiaal on tohutu*. Kättesaadav: <http://www.kaubandus.ee/uudised/2018/02/23/eesti-e-kaubanduse-kasvupotentsiaal-on-tohutu>, 9. november 2018.

## LISAD

**Lisa 1. Nordic Bebee, Scandikids, Beebipood.ee ja Mimico 2016. ja 2017. aasta andmete ülevaade**

	<b>Nordic Bebee</b>	<b>Scandikids</b>		<b>Beebipood</b>		<b>Mimico</b>	
	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Käive</b>	24 094 €	235 357 €	395 219 €	196 892 €	221 717 €	1 292 €	13 970 €
<b>Bilansimaht</b>	7 437 €	67 052 €	96 009 €	76 423 €	88 874 €	6 225 €	8 229 €
<b>Käibevara</b>	4 018 €	63 042 €	91 349 €	58 870 €	76 220 €	5 637 €	7 641 €
<b>Põhivara</b>	3 419 €	4 010 €	4 660 €	17 553 €	12 654 €	588 €	588 €
<b>Lühiajalised kohustused</b>	6 379 €	47 026 €	68 009 €	49 137 €	81 159 €	-107 €	715 €
<b>Pikaajalised kohustused</b>	0 €	0 €	0 €	14 749 €	14 749 €	4 350 €	4 350 €
<b>Omakapital</b>	1 058 €	20 026 €	28 000 €	12 537 €	-7 034 €	1 982 €	3 164 €
<b>Puhaskasum</b>	768 €	16 113 €	7 974 €	1 368 €	-19 571 €	-518 €	1 182 €
<b>Puhaskäibekapital</b>	-2 361 €	16 016 €	23 340 €	9 733 €	-4 939 €	5 744 €	6 926 €
<b>Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja (X)</b>	0,63	1,34	1,34	1,20	0,94	-53,18	10,67
<b>Võlakordaja (X)</b>	0,86	0,70	0,71	0,84	1,08	0,68	0,62

## Lisa 1 järg

	<b>Nordic Bebee</b>	<b>Scandikids</b>		<b>Beebipood</b>		<b>Mimico</b>	
	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Kapitaliseerituse kordaja (X)</b>	-	-	-	0,54	1,91	0,69	0,58
<b>Põhivarade käibekordaja (X)</b>	7,05	58,68	84,79	11,22	17,52	2,19	23,72
<b>Müügi tulutase (%)</b>	3,19	6,85	2,02	0,69	-8,83	-40,06	8,46
<b>Koguvara tulutase (%)</b>	10,33	24,03	8,31	1,79	-22,02	-8,32	14,36
<b>Omakapitali tulutase (%)</b>	72,52	80,46	28,48	10,91	278,27	-26,12	37,35

Allikas: Inforegister (2018), autori arvutused



## Lisa 2. I stsenaariumi kassavoogude prognoos

	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta												
	2019	2020	2021	2022	2023												
<b>Raha jääk perioodi algul</b>	<b>0</b>	<b>-8 730</b>	<b>-3 089</b>	<b>-5 208</b>	<b>-5 582</b>	<b>-5 128</b>	<b>-7 204</b>	<b>-6 150</b>	<b>-3 965</b>	<b>57</b>	<b>3 459</b>	<b>17 321</b>	<b>24 142</b>	<b>-78</b>	<b>7 788</b>	<b>10 949</b>	<b>14 268</b>
<b>Raha sissetulek</b>																	
20% määraga maksustavat müügitulu	22 676	23 810	23 432	23 621	24 188	24 144	25 322	29 857	34 015	37 416	52 912	56 546	377 940	396 837	416 679	437 513	459 388
Käibemaks	4 535	4 762	4 686	4 724	4 838	4 829	5 064	5 971	6 803	7 483	10 582	11 309	75 588	79 367	83 336	87 503	91 878
Pikajalised laenud kreditoridelt (pangalaen jm.)	22 605												22 605				
Muud laekunud toetused kulude katteks	4 474												4 474				
Starditoetus kulude (turundus, personali jne.) katteks	5 000												5 000				
Starditoetus materiaalse põhivara soetamiseks	10 000												10 000				
<b>Laekumine kokku</b>	<b>69 291</b>	<b>28 572</b>	<b>28 119</b>	<b>28 346</b>	<b>29 026</b>	<b>28 973</b>	<b>30 386</b>	<b>35 829</b>	<b>40 818</b>	<b>44 899</b>	<b>63 494</b>	<b>67 855</b>	<b>495 607</b>	<b>476 204</b>	<b>500 015</b>	<b>525 016</b>	<b>551 266</b>

## Lisa 2 järg

	Jaanu ar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Raha väljaminek</b>																	
<b>Materiaalse põhivara soetus</b>																	
Muud toetuse abil soetatud muu põhivara toetuse summa	4 474												4 474				
Starditoetuse abil soetatud materiaalse põhivara (masinad ja seadmed) toetuse summa	10 000												10 000				
Otseselt põhitegevuse eesmärgil soetused	49 800	20 167	21 908	22 471	22 583	24 616	24 739	27 089	27 225	27 225	28 858	25 671	322 352	307 470	323 343	340 010	357 511
<b>Turustuskulud</b>																	
Reklaamikulud/turunduskulud	3 682	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	1 282	17 784	16 153	16 961	17 809	18 699
<b>Üldhalduskulud</b>																	
Ruumide majandamiskulud	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Muud kulud	109	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	436	375	375	375	375

## Lisa 2 järg

	Jaauanuar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Personalikulu</b>																	
Brutopalk (makstakse välja samal kuul)	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Sotsiaalmaks (tasutakse järgmisel kuul)	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	11 880	11 880	11 880	11 880	11 880
Töötuskindlust usmaks (tasutakse järgmisel kuul)	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	288	288	288	288
Käibemaks	4 535	4 762	4 686	4 724	4 838	4 829	5 064	5 971	6 803	7 483	10 582	11 309	75 588	79 367	83 336	87 503	91 878
<b>Finantseerimis tegevusest</b>																	
Pikaajalise laenu tagasimaksed	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4 521	4 521	4 521	4 521	4 521
Intressid	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	362	362	362	362	362
<b>Kasutamine kokku</b>	<b>78 021</b>	<b>31 662</b>	<b>33 327</b>	<b>33 928</b>	<b>34 154</b>	<b>36 177</b>	<b>36 536</b>	<b>39 793</b>	<b>40 760</b>	<b>41 440</b>	<b>46 173</b>	<b>43 713</b>	<b>495 685</b>	<b>468 416</b>	<b>489 065</b>	<b>510 747</b>	<b>533 513</b>
<b>Raha jääk perioodi lõpus</b>	<b>-8 730</b>	<b>-3 089</b>	<b>-5 208</b>	<b>-5 582</b>	<b>-5 128</b>	<b>-7 204</b>	<b>-6 150</b>	<b>-3 965</b>	<b>57</b>	<b>3 459</b>	<b>17 321</b>	<b>24 142</b>	<b>-78</b>	<b>7 788</b>	<b>10 949</b>	<b>14 268</b>	<b>17 752</b>

Allikas: EAS (2018b), autori arvutused

### Lisa 3. II stsenaariumi kassavoogude prognoos

	Jaanu ar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Raha jääk perioodi algul</b>	<b>0</b>	<b>-7 058</b>	<b>-5 627</b>	<b>-7 061</b>	<b>-7 936</b>	<b>-7 840</b>	<b>-5 167</b>	<b>-3 398</b>	<b>-1 718</b>	<b>14 952</b>	<b>15 204</b>	<b>35 085</b>	<b>41 825</b>	<b>37 122</b>	<b>47 348</b>	<b>52 987</b>	<b>58 908</b>
<b>Raha sissetulek</b>																	
20% määraga maksustavat müügitulu	37 916	39 812	39 180	39 496	40 444	44 236	47 466	49 291	66 875	68 127	88 472	94 761	631 940	663 537	696 714	731 550	768 127
Käibemaks	7 583	7 962	7 836	7 899	8 089	8 847	9 493	9 858	13 375	13 625	17 694	18 952	131 215	132 707	139 343	146 310	153 625
Pikajalised laenud kreditoridelt (pangalaen jm.)	22 605												22 605				
Muud laekunud toetused kulude katteks	4 474												4 474				
Starditoetus kulude (turundus, personali jne.) katteks	5 000												5 000				
Starditoetus materiaalse põhivara soetamiseks	10 000												10 000				
<b>Laekumine kokku</b>	<b>87 579</b>	<b>47 775</b>	<b>47 016</b>	<b>47 396</b>	<b>48 533</b>	<b>53 083</b>	<b>56 960</b>	<b>59 150</b>	<b>80 250</b>	<b>81 752</b>	<b>106 166</b>	<b>113 713</b>	<b>805 234</b>	<b>796 244</b>	<b>836 057</b>	<b>877 860</b>	<b>921 752</b>

## Lisa 3 järg

	Jaauuar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Raha väljaminek</b>																	
<b>Materiaalse põhivara soetus</b>																	
Muud toetuse abil soetatud muu põhivara toetuse summa	4474												4474				
Starditoetuse abil soetatud materiaalse põhivara (masinad ja seadmed) toetuse summa	10 000												10 000				
Otseselt põhitegevuse eesmärgil soetused	63 068	38407	39209	40400	41252	42370	43832	43977	44890	45890	46354	45903	535 552	530830	557371	585240	614502
<b>Turustuskulud</b>																	
Reklaamikulud/turunduskulud	3982	1582	1582	1582	1582	1582	1582	1582	1582	1582	1582	1582	21384	19933	20930	21976	23075
<b>Üldhalduskulud</b>																	
Ruumide majandamiskulud	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000	12000	12000	12000	12000
Muud kulud	108,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	29,75	436	375	375	375	375

## Lisa 3 järg

	Jaauuar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Personalikulu</b>																	
Brutopalk (makstakse välja samal kuul)	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	36000	36000	36000
Sotsiaalmaks (tasutakse järgmisel kuul)	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	11880	11880	11880	11880	11880
Töötuskindlust usmaks (tasutakse jrgm kuul)	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	288	288	288	288
Käibemaks	7583	7962	7836	7899	8089	8847	9493	9858	13375	13625	17694	18952	131215	132707	139343	146310	153625
Finantseerimist egevusest																	
Pikaajalise laenu tagasimaksed	376,75	376,75	376,75	376,8	376,75	376,75	376,75	376,75	376,75	376,75	376,75	376,75	4521	4521	4521	4521	4521
Intressid	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	30,14	361,68	361,68	361,68	361,68	361,68
<b>Kasutamine kokku</b>	<b>94 637</b>	<b>53 402</b>	<b>54 078</b>	<b>55 332</b>	<b>56 373</b>	<b>58 250</b>	<b>60 358</b>	<b>60 868</b>	<b>65 298</b>	<b>66 548</b>	<b>71 081</b>	<b>71 888</b>	<b>768 112</b>	<b>748 896</b>	<b>783 069</b>	<b>818 952</b>	<b>856 628</b>
<b>Raha jääk perioodi lõpus</b>	<b>-7058</b>	<b>-5627</b>	<b>-7061</b>	<b>-7936</b>	<b>-7840</b>	<b>-5167</b>	<b>-3398</b>	<b>-1718</b>	<b>14952</b>	<b>15204</b>	<b>35085</b>	<b>41825</b>	<b>37122</b>	<b>47348</b>	<b>52987</b>	<b>58908</b>	<b>65124</b>

Allikas: EAS (2018b), autori arvutused

### Lisa 4. III stsenaariumi kassavoogude prognoos

	Jaanu ar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku	2.aasta	3.aasta	4. aasta	5.aasta
													2019	2020	2021	2022	2023
<b>Raha jääk perioodi algul</b>	<b>0</b>	<b>-11 456</b>	<b>-5 889</b>	<b>-6 576</b>	<b>-8 377</b>	<b>-8 048</b>	<b>-8 695</b>	<b>-6 549</b>	<b>162</b>	<b>8 151</b>	<b>12 796</b>	<b>39 517</b>	<b>44 725</b>	<b>49 761</b>	<b>60 619</b>	<b>66 921</b>	<b>73 538</b>
<b>Raha sissetulek</b>																	
20% määraga maksustavat müügitulu	41 708	43 793	43 098	43 446	44 489	44 127	46 574	54 916	62 562	68 818	97 319	104 284	695 134	729 891	766 385	804 704	844 940
Käibemaks	8 342	8 759	8 620	8 689	8 898	8 825	9 315	10 983	12 512	13 764	19 464	20 857	139 027	145 978	153 277	160 941	168 988
Pikajalised laenud kreditoridelt (pangalaen jm.)	22 605												22 605				
Muud laekunud toetused kulude katteks	4 474												4 474				
Starditoetus kulude (turundus, personali jne.) katteks	5 000												5 000				
Starditoetus materiaalse põhivara soetamiseks	10 000												10 000				
<b>Laekumine kokku</b>	<b>92 129</b>	<b>52 552</b>	<b>51 718</b>	<b>52 135</b>	<b>53 386</b>	<b>52 953</b>	<b>55 889</b>	<b>65 899</b>	<b>75 074</b>	<b>82 582</b>	<b>116 783</b>	<b>125 141</b>	<b>876 240</b>	<b>875 869</b>	<b>919 662</b>	<b>965 645</b>	<b>1 013 928</b>

## Lisa 4 järg

	Jaanu ar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku 2019	2.aasta 2020	3.aasta 2021	4. aasta 2022	5.aasta 2023
<b>Raha väljaminek</b>																	
<b>Materiaalse põhivara soetus</b>																	
Muud toetuse abil soetatud muu põhivara toetuse summa	4 474												4 474				
Starditoetuse abil soetatud materiaalse põhivara (masinad ja seadmed) toetuse summa	10 000												10 000				
Otseselt põhitegevuse eesmärgil soetused	71 257	42 650	42 642	44 790	45 504	45 790	46 090	47 721	47 378	48 990	50 769	52 526	586 107	583 913	613 108	643 764	675 952
<b>Turustuskulud</b>																	
Reklaamikulud/turunduskulud	3 982	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	1 582	21 384	19 933	20 930	21 976	23 075
<b>Üldhalduskulud</b>																	
Toetusega kaetavad kulutused (täpsusta)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ruumide majandamiskulud	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Muud kulud	109	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	436	375	375	375	375



## Lisa 4 järg

	Jaauar	Veebruar	Märts	Aprill	Mai	Juuni	Juuli	August	September	Oktoober	November	Detsember	1. aasta kokku 2019	2.aasta 2020	3.aasta 2021	4. aasta 2022	5.aasta 2023
<b>Personalikulu</b>																	
Brutopalk (makstakse välja samal kuul)	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Sotsiaalmaks (tasutakse järgmisel kuul)	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	11 880	11 880	11 880	11 880	11 880
Töötuskindlustus maks (tasutakse järgmisel kuul)	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	288	288	288	288
Käibemaks	8 342	8 759	8 620	8 689	8 898	8 825	9 315	10 983	12 512	13 764	19 464	20 857	139 027	145 978	153 277	160 941	168 988
Finantseerimiste gevesest																	
Pikaajalise laenu tagasimaksed	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4 521	4 521	4 521	4 521	4 521
Intressid	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	362	362	362	362	362
<b>Kasutamine kokku</b>	<b>103 584</b>	<b>58 441</b>	<b>58 294</b>	<b>60 512</b>	<b>61 434</b>	<b>61 648</b>	<b>62 437</b>	<b>65 737</b>	<b>66 923</b>	<b>69 786</b>	<b>77 265</b>	<b>80 415</b>	<b>826 479</b>	<b>815 250</b>	<b>852 741</b>	<b>892 106</b>	<b>933 441</b>
<b>Raha jääk perioodi lõpus</b>	<b>-11 456</b>	<b>-5 889</b>	<b>-6 576</b>	<b>-8 377</b>	<b>-8 048</b>	<b>-8 695</b>	<b>-6 549</b>	<b>162</b>	<b>8 151</b>	<b>12 796</b>	<b>39 517</b>	<b>44 725</b>	<b>49 761</b>	<b>60 619</b>	<b>66 921</b>	<b>73 538</b>	<b>80 487</b>

Allikas: EAS (2018b), autori arvutused