

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Finantsarvestuse õppetool

Kristel Vist

**EESTI MIKROETTEVÕTTE
FINANTSEERIMISVÕIMALUSED TEENINDUSSEKTORIS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Natalja Gurviš

Tallinn 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Kristel Vist

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 134617

Üliõpilase e-posti aadress: kristelvist1994@gmail.com

Juhendaja dotsent Natalja Gurvitš:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	4
SISSEJUHATUS	5
1. MIKROETTEVÕTETE FINANTSEERIMISE TEOREETILISED ALUSED	7
1.1. Mikroettevõtte rahavajadus.....	7
1.2. Panga pakutavad ettevõttelaenud ja nende tingimused.....	10
1.3. Pangalaenu alternatiivsed võimalused mikroettevõtte finantseerimiseks.....	12
1.4. Huvitavad uuringud antud valdkonnas	16
2. UURING TEENINDUSSEKTORI MIKROETTEVÕTTE FINANTSEERIMISVÕIMALUSTEST EESTIS	19
2.1. Uuringu meetodika ja valimi kirjeldus	19
2.2. Intervjuude analüüs.....	22
2.3. Ankeetküsitluse analüüs	26
2.4. Järeldused ja ettepanekud	37
KOKKUVÕTE	40
VIIDATUD ALLIKAD	42
SUMMARY	44
LISAD	47
Lisa 1. Ankeetküsimustik	47
Lisa 2. Ankeetküsimustiku vastajate iseloomustus.....	54
Lisa 3. Intervjuu küsimused laenuraha kasutavale ettevõttele.....	56
Lisa 4. Intervjuu küsimused laenuraha mittekasutavale ettevõttele	58
Lisa 5. Intervjuu ettevõttega Global Beauty OÜ	60
Lisa 6. Intervjuu ettevõttega Laar Transport OÜ	66
Lisa 7. Intervjuu ettevõttega Triibuline OÜ	72
Lisa 8. Intervjuu ettevõttega Railve Grupp OÜ	78
Lisa 9. Intervjuu ettevõttega Gamekeys OÜ.....	81

Lisa 10. Intervjuu ettevõttega Ettevõtte ABC.....	84
Lisa 11. Pangalaenu kasutamise ja mittekasutamise eelised ja puudused	88
Lisa 12. Toetusprogrammide ja alternatiivlaenude kasutamise ja mittekasutamise põhjused.....	89

ABSTRAKT

Töö pealkiri on: Eesti mikroettevõtte finantseerimisvõimalused teenindussektoris

Mikroettevõtted moodustavad suure osa Eesti ettevõtetest ning on riigi seisukohalt väga olulised, pakkudes tööd paljudele inimestele ning toetades riiki maksude näol.

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli välja selgitada teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused ning laenuuru kättesaadavus. Uurimisküsimus püstitati järgmiselt: “Kuidas finantseerivad teenindussektori mikroettevõtted oma tegevust ning millised on laenuuru plussid ja miinused?”

Töö käigus viidi läbi kaks analüüsi: kvalitatiivne ning kvantitatiivne. Kvalitatiivses osas intervjueriti kuute teenindussektori mikroettevõtet. Kvantitatiivses osas viidi ankeetküsimustiku abil läbi uuring, millele vastas 86 teenindussektori mikroettevõtet. Intervjuud võimaldasid uurida täpsemalt erinevate finantseerimisallikate probleeme ja tagamaid. Ankeetküsimustiku tulemuste analüüs võimaldas teha üldisi järeldusi. Intervjuud ning ankeetküsimustik jagati kolmeks osaks: küsimused ettevõtte tegevuse, finantseerimise ning finantsjuhtimise kohta.

Uuringu analüüsi käigus selgus, et hetkel on teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused puudulikud ning seda just välisfinantseeringu saamisel. Teenindussektori mikroettevõtetel puuduvad vajaminevad laenud ning toetused. Proovitakse eelkõige isiklike ressurssidega hakkama saada. Pangad ja riik on küll loonud erinevaid tingimusi ettevõtete finantseerimiseks, kuid teenindussektori mikroettevõtted ei saa antud finantseeringuid kasutada oma tegevusvaldkonna, riskitaseme, käive või vanuse tõttu.

Lõpuöö on kasulik pankadele, sest analüüsib ettevõtte finantseerimist ning laenuõudlust. Bakalaureusetöö on kasulik ka Eesti riigile, sest annab ülevaate sellest, milliseks hindavad teenindussektori mikroettevõtted Eesti ettevõtluskeskkonda.

Võtmesõnad: mikroettevõtte, finantseerimisallikad, laenuurg, ettevõttelaenu, ettevõtte toetused

SISSEJUHATUS

Eestis moodustavad mikroettevõtted suure osa ettevõtetest ning on riigi seisukohast väga olulised, pakkudes tööd paljudele inimestele ning toetades riiki maksude näol. Ettevõtete jaoks on soodsad finantseerimisvõimalused vajalikud, sest nii tagatakse jätkusuutlik kasv ja areng. On oluline, et mikroettevõtete tegevust toetatakse ning pakutakse häid finantseerimisvõimalusi. Äri alustamine, kasvatamine ja arendamine nõuab ettevõtjalt rahalist panust. Lisaraha vajatakse selleks, et soetada vajalikud töövahendid ning teha suuremaid investeeringuid. Finantseeringu leidmine on väiksemate ettevõtete jaoks keeruline, sest vajaminevad summad on väikesed, risk suur ning laenamine pole niivõrd atraktiivne. Eestis on küll mitmeid panku ja toetusi, mis pakuvad erinevaid finantseerimisvõimalusi, kuid kõigil on omad nõuded ja tingimused.

Autor valis bakalaureusetöö teemaks “Eesti mikroettevõtete finantseerimisvõimalused teenindussektoris”, kuna soovis välja selgitada, milliseid finantseerimisvõimalusi Eesti mikroettevõtted kasutavad ning mida pakuvad Eesti pangad ja riik mikroettevõtetele. Autorit huvitas, mille tarbeks laenu kasutatakse ning kui lihtne või keeruline on teenindussektori mikroettevõtetele välisfinantseeringu leidmine. Autor on lõputöö teenindussektori ettevõttena mõelnud ettevõtet, kes ei tegele tootmisega.

Bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused ning laenuturu kättesaadavus. Uurimisküsimus on järgmine: “Kuidas finantseerivad teenindussektori mikroettevõtted oma tegevust ning millised on laenuturu plussid ja miinused?”. Eesmärgi täitmiseks püstitas autor järgmised uurimisülesanded:

- 1) anda ülevaade teenindussektori mikroettevõtete finantseerimise eelistustest;
- 2) selgitada teenindussektori mikroettevõtete sise- ja välisfinantseeringu kasutamist;
- 3) uurida teenindussektori mikroettevõtete finantseerimise protsessi;
- 4) analüüsida teenindussektori mikroettevõtete finantsjuhtimist.

Bakalaureusetöös on kasutatud kvalitatiivset ja kvantitatiivset meetodit. Kvalitatiivse analüüsi käigus viiakse läbi intervjuud teenindussektoris tegutsevate Eesti mikroettevõtetega. Kvantitatiivses osas on autor koostanud ankeetküsimustiku. Bakalaureusetöös võrreldakse ja analüüsitakse ettevõtetega tehtud intervjuude ning ankeetküsimustiku tulemusi. Töö uurimistasandiks on Eesti teenindussektori mikroettevõtted. Bakalaureusetöö koostamisel on põhiallikadena kasutatud mitmeid erialases ajakirjanduses avaldatud ekspertide artikleid, raamatuid ja varasemalt nii Eestis kui ka mujal sarnasel teemal läbiviidud uuringuid.

Bakalaureusetöö esimeses peatükis analüüsitakse teoreetilisi käsitlusi ning antakse ülevaade põhjustest, miks vajavad ettevõtted finantseeringut ja kust saadakse rahaline finantseering. Tuuakse välja autori arvates tähtsamad ettevõttelaenude liigid ning ettevõtete laenuitingimused. Antakse ülevaade laenuturust.

Teises peatükis kirjeldatakse meetodikat, mille raames antakse detailne ülevaade andmete kogumis- ning töötlemisprotsessist ja kasutatud andmeanalüüsi meetoditest. Peatükis kirjeldatakse uuringus osalenud ettevõtteid, tuuakse välja uuringu käigus saadud andmete analüüsi hinnangud ning tulemused. Kvalitatiivse uuringu tulemustest on koostatud võrdlustekst. Kvantitatiivse uuringu tulemuste kohta näidatakse statistilisi arvutustabeleid ja jooniseid ning tehtud järeldusi. Peatükis esitatakse intervjuude ning ankeetküsimustiku tulemused teooriast lähtuvalt ning tuginedes uurimisküsimusele. Teises peatükis esitatakse ka tähtsamad järeldused ja ettepanekud. Tuuakse välja seosed ning nende põhjal võimalikud üldistused.

Töö autor tänab oma juhendajat dotsent Natalja Gurvišit ning uuringus osalenud ettevõtteid.

1. MIKROETTEVÕTETE FINANTSEERIMISE TEOREETILISED ALUSED

Autor loeb mikroettevõtteks 1-9 hõivatuga ettevõtet, mille bilansimaht või aastatulu ei ületa 2 mln eurot (J. Alver, L. Alver 2011, 56). Eesti Statistikaameti 2015. aasta andmete järgi on Eestis mikroettevõtteid 109 722, mis on 93% kõikidest Eesti ettevõtetest (Majanduslikult aktiivsed ... 2016). Mikroettevõtteid on Eestis kõige rohkem ning nende pakutav tööturg on lai ja vajalik. Seega on oluline, et mikroettevõtete tegevuskeskkond oleks Eestis soodne. Suurt rolli mängivad selles mikroettevõtete finantseerimisvõimalused: erinevad toetused, laenud ning ka nõu ja abi pakkumine finantsotsuste tegemisel. Mikroettevõtetele on ligipääs täiendavale rahale piiratud enamasti nende kõrge riskitaseme tõttu.

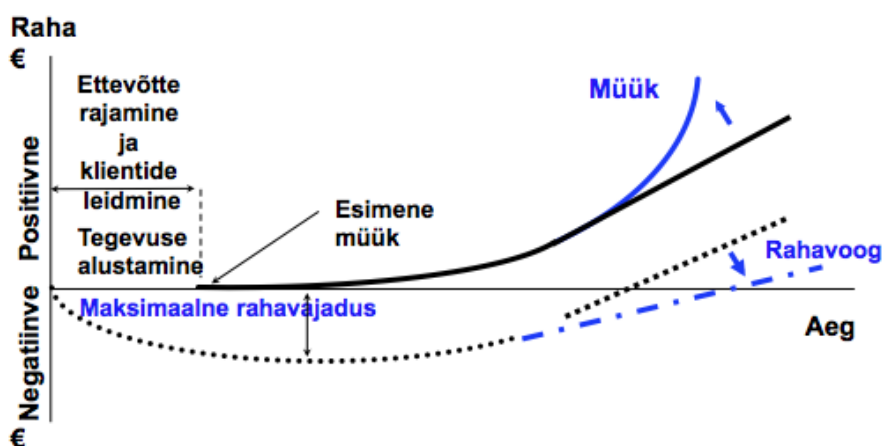
1.1. Mikroettevõtte rahavajadus

Edukate ettevõtete rajamiseks on eelkõige olulised kolm komponenti: ettevõtte asutaja(d), ärivõimaluse olemasolu ja vajalike ressursside kättesaadavus. Ettevõtet rajades tuleb hinnata rahavajadust. Ettevõtetel on erinevaid võimalusi raha kaasamiseks, mis sõltuvad ettevõtte iseloomust, investeeringu suurusest ning majanduskeskkonnast. Ettevõtluse finantseerimiseks kasutatakse ettevõttesiseseid ja –väliseid rahastamisallikaid. Välised rahastamisallikad tähendavad ettevõtte jaoks raha saamist väljastpoolt ettevõtet, näiteks laenude, toetuste ja investeeringute näol. Ettevõttesiseseks rahastamisallikaks on ettevõtte siseselt teenitud raha. Mikroettevõtted vajavad ettevõtteväliseid rahastamisallikaid eelkõige siis, kui isiklike ressurssidega enam hakkama ei saada. (Petersen, Carpenter 2002)

Esmane rahavajadus tekib, kui soovitakse oma äri alustada ning äriideed ellu viia. Enamikul juhtudest alustatakse tegevust üüri- ja rendipinnal, mille kuludega tuleb arvestada. Lisanduda võivad kulutused remondiks, ümberehituseks ja sisekujunduseks. Raha läheb vaja

ka põhivara soetuseks. Sõltuvalt ettevõtte tegevusalast võivad siia kuuluda kulutused masinate, seadmete, mööbli, kontoritehnika ja töövahendite ostuks. Lisaks vajavad ettevõtted raha kaupade, materjalide ja tooraine soetamiseks. Sõltuvalt ettevõtte tegevusvaldkonnast on vastavate kulude koosseis ja osakaal erinev, kuid kõik ettevõtted vajavad midagi, millest toota tooteid, mida teenuste osutamisel kasutada, või kaupu, mida edasi müüa. Üks olulisemaid kulutusi on kulud töötajate värbamiseks, väljaõppeks ja töö tasustamiseks. Ettevõtte edukaks käivitamiseks tuleb arvestada ka vahenditega, mida läheb vaja tegevuse toimetamiseks esimestel tegevuskuudel. Vajalik on ka reserv ettenägemata juhtudeks. (Miettinen *et al* 2008, 152-153)

Stardiraha nappus on sagedaseks ettevõtete läbikukkumise põhjuseks. Stardiperioodi finantsraskustest tulenevalt võivad ettevõtted lõpetada oma tegevuse enne, kui suudetakse tulu teenima hakata. Sellega seoses on võetud kasutusele mõiste „surmaorg”, vt joonist 1. Paljud ettevõtted „surevad” enne, kui suudavad saavutada piisava tulude mahu. Stardiperioodil ületavad jooksvad väljaminekud tihti sissetulekuid. Kui ettevõtet ei suudeta juhtida läbi surmaoru, langeb ta negatiivsete rahavoogude ohvriks. Surmaoru maksimaalne sügavus näitab, kui palju raha tuleb minimaalselt ettevõttesse investeerida. Pikkus näitab, mis ajaks investeeritud raha tagasi teenitakse. (Miettinen *et al* 2008, 154)



Joonis 1. Surmaoru kõver

Allikas: (Miettinen *et al* 2008, 155)

Ettevõtted vajavad finantseeringuid erinevatel eesmärkidel, näiteks selleks, et soetada/täiendada vara või arendada firmat. Laenamine võimaldab ettevõtetel teha suuremaid investeeringuid.

Ettevõtte laenuvajadus võib tekkida selle loomisel (stardiraha otsimisel) või kui ettevõtte on juba saavutanud stabiilse rahakäibe, kuid vajab tegevuse laiendamiseks raha. Ettevõtte esialgset rahavajadust võib samastada investeerimisvajadusega. Kui äriidee teostegemine nõuab suuremat raha, siis on võimalus puuduva raha saamiseks taotleda ettevõtlustoetuseid (nt stardilaen) või kaasata ettevõtte tegevusse erainvestor (nt riskikapitalist). (Laenuvajadus ... 2016)

Ettevõtte arengu etappides on rahavajadus erinev. Tabelis 1 on välja toodud ettevõtte arengu etappide rahavajadus.

Tabel 1. Ettevõtte arengu etappide rahavajadus

Etapp	Finantseeringu eesmärk
Seemneetapp	Finantseerimine uurimistöodeks, tegevuse organiseerimiseks ja tootearenduseks.
Käivitusetapp	Finantseering on vajalik tootearenduseks ja/või prooviturustamiseks. Ettevõtte on rajamise lõppjärgus või on tegutsenud lühikest aega.
Varajase kasvu etapp	Finantseering ettevõttesse, mis on käivitunud ja millel on head müügitulemused, kuid vajab lisaraha, et suurendada toodangu mahtu ja müügittevõtet.
Kiire kasvu etapp	Finantseering kasvavale ettevõttele, mille tegevus võib olla veel kahjumlik. Lisafinantseering võib olla vajalik turunduseks, tootmismahu tõstmiseks, käibekapitali suurendamiseks või ka teenuse/toote arendamiseks.
Üleminekuetapp	Ajutist lisafinantseerimist võib vajada ettevõtte, mille aktsiad noteeritakse lähiajal börsil.
Tervendamise/saneerimise etapp	Finantsraskustes oleva ettevõtte tegevuse ümberkorraldamine selleks, et äritegevus muutuks taas tasuvaks.
Ettevõtte väljaostmise etapp	Ettevõtte väljaostmine senistelt omanikelt, kas juhtkonna või väliste juhtide poolt. Finantseering võib aidata ühel ettevõttel omandada teise.

Allikas: (Miettinen *et al* 2008, 163-164; Barringer, Ireland 2008, 293)

Igas ettevõtte arenguetapis on rahal oma tähtsus ning eesmärk. Raha kaasamiseks on erinevaid võimalusi. Alapeatükid 1.2. ja 1.3. selgitavad lähemalt, milliseid rahastamisallikaid on mikroettevõtete tegevuse finantseerimiseks võimalik kasutada.

1.2. Panga pakutavad ettevõttelaenud ja nende tingimused

Pangakrediit, eelkõige pikaajaline laen, on üks välisfinantseeringu peamine allikas. Pikaajalised laenud on võtmeks ettevõtte rahavoogude stabiilsusele, uute töötajate palkamisele, inventuuri tegemisele, uute seadmete ostmisele ja oma äri kasvatamisele. Pangalaenud on ajalooliselt olnud otsustava tähtsusega väiksematele ettevõtetele. Vastupidiselt suurtele firmadele puudub väikestel juurdepääs laenudele ja aktsiakapitali turgudele. Enamik pangad küll väidavad, et pakuvad mikroettevõtetele laenu, kuid paljudest uuringutest selgub, et mikroettevõtetele on krediiditurg piiratud. Põhjuseks peetakse mikroettevõtete suutmatust tõestada valmisolekut laenukohustuste täitmiseks. (Mills, McCarthy 2014)

Pangalaenu kasutavad ettevõtted erinevate investeeringute tegemiseks. Pangast raha saamisel kehtib üldjuhul reegel, mida rohkem on ettevõttel näidata reaalseid tulemusi, seda suurem on lootus edule. Alustaval ettevõttel reaalseid tulemusi näidata pole, seetõttu on olulisel kohal tagatise olemasolu. Kui ettevõttel ei ole vajaminevat laenu tagatist, siis on võimalik taotleda täiendavat tagatist erinevatelt sihtasutustelt, mis on spetsialiseerunud tagatiste pakkumisele, näiteks KredEx. KredEx aitab ettevõtetel kiiremini areneda ja laieneda, pakkudes laene, riskikapitali, krediidikindlustust ja riigi garantiiga tagatist (KredExi finantsteenused ... 2015). Ettevõtja peab selgeks tegema, millist laenu toodet vajab ning kui suur peaks olema laenusumma. Vale laenu toode ei pruugi anda oodatud tulemust. Laenu tagastamine toimub annuiteetmaksena (ühesuurused perioodilised maksed) või vaba tagasimaksena, kus perioodiliselt makstakse intressi ja laenu põhiosa tagastatakse hiljem. Intressimäärad sõltuvad laenusummast. Suuremate laenusummade intressimäärad on madalamad, ent konkreetne intressimäär sõltub ettevõtte varasemast maksekäitumisest. (Zirnask 2008, 25-26)

Eesti pankades pakutavad põhilised laenu liigid ettevõtetele:

- Stardilaen on mõeldud alustavale ja kuni kolm aastat tegutsenud ettevõttele investeeringute ja käibevahendite rahastamiseks. Stardilaen on abiks juhul, kui ettevõtjal on äriidee, kuid puudub tagatis, vaba raha või muu võimalus äriidee teostamiseks. Stardilaenu puhul on oluline läbimõeldud äriplaan, milles tõestatakse tulevased rahavood. KredEx-i toetusega stardilaene väljastavad viis panka:

Swedbank, SEB Pank, Nordea Pank, Citadele Pank ja Tallinna Äripank. (Stardilaen ... 2016)

- Investeerimislaen võimaldab teha suuremaid investeeringuid, näiteks paigutada raha põhivarasse, osta või renoveerida hooneid ja käivitada uusi äriprojekte. Investeerimislaenu miinimumsumma sõltub pangast, kuid on vähemalt 2000 eurot. Investeerimislaen on mõeldud pikaajaliste, kuni 15-aastase tagasimaksetähtajaga investeeringute tegemiseks. Investeerimislaenu võtmisel võib pank nõuda äriplaani, mille koostamisel tuleb erilist tähelepanu pöörata finantsprognosidele, kuna ettevõtte seob ennast laenukohustusega pikaks ajaks. Finantsprognos tuleb koostada vastavalt perioodile, kui pikaks ajaks laenu võetakse. (Laenuvajadus ... 2016; Investeerimislaen ... 2016)
- Arvelduskrediit sobib ettevõtte lühiajalise likviidsusvajaduse rahuldamiseks. Arvelduskrediit tasandab ebakorrapäraseid rahavoogusid või ootamatut finantsolukorda, mis tuleneb näiteks klientide makseviivitusest või muudest ettenägematutest kulutustest. Arvelduskrediit aitab leevendada raha nappust regulaarsete laekumiste vahelisel ajal. Näiteks kui ettevõtte on ostjatele andnud maksetähtajaks 30 päeva, siis võib kuni arve tasumiseni tekkida rahapuudus ja on otstarbekas kasutada arvelduskrediiti. Arvelduskrediit võimaldab konto saldoga miinusesse minna ja kasutada kokkulepitud limiidi piires lisaraha. (Laenuvajadus ... 2016; Arvelduskrediit ... 2016)
- Käibekapitali laen on mõeldud käibekapitali püsivaks täiendamiseks ning lühiajaliseks investeeringuks. Sobib kasutada juhul, kui on vaja osta sisse hooajalisusest tingitud ühekordne suurem kaubapartii või leevendada mingi suurtelemuse täitmisel tekkiv lühiajaline rahavajadus. (Laenuvajadus ... 2016)

Laenu võtmisel tuleb arvestada intressi tasumisega, laenu põhiosa tagastamisega, lepingu sõlmimise kuluga, notaritasuga tagatise seadmisel ja riigilõivu tasumisega. Laenu taotlemiseks on vajalik laenuaotlus, tagatise olemasolu, ettevõtte omanikeringi info, eelmiste majandusperioodide finantsaruanded ja äriplaani, kus tuuakse välja finantsprognosid (sõltuvalt laenuperioodist ja summast), ostjatelt laekumata arved ja võlad. Maksimaalne laenusumma sõltub ettevõtte riskitasemest. Ettevõttel ja ettevõtte omanikel ei tohi olla ületähtajalisi ja ajatamata võlgnevusi. Ettevõtte juht peab teadma, kui palju ja mille jaoks läheb raha vaja ja millal saab ettevõtte hakata laenu tagasi maksma. (Brooks 2015)

2012. aastal uuris USA Rahvuslik Väikeettevõtete Assotsiatsioon väikeettevõtete ligipääsu rahale. Uuringus osales 300 väikeettevõtet. Tulemustest selgus, et peaaegu pooled (43%) väikeettevõtetest on vajanud viimase nelja aasta jooksul (2008-2012) lisaraha, kuid pole seda investorite, laenude ja krediitkaardi näol leidnud. Pankadel on riskantne väikeettevõtetele laenu anda, kuna väikeettevõtetel puuduvad traditsioonilised pangalaenu tagatised ning vajaminev vara. Seetõttu on laenude intressimäärad kõrgemad. Pangaintressi kujunemisel avaldab olulist mõju EURIBOR, Euroopa keskpanga refinantseerimise intressimäär (Laenuvajadus ... 2016). USA Rahvusliku Väikeettevõtete Assotsiatsiooni uuringus tuli välja, et peaaegu 1/3 väikeettevõtetest (29%) on viimase nelja aasta jooksul (2008-2012) vähendanud pangalaenu kasutamist ning pea igalt kümnendalt väikeettevõtelt on laenu ennetähtaegselt sisse nõutud. Sellise olukorra on põhjustanud pankade sisemised riskianalüüsid. Uuringus selgus, et väikeettevõtete huvi laenuvõtmise vastu pole vähenenud, kuid võimalust selle kasutamiseks on vähendanud karmistunud laenuitingimused. (National small business ... 2012)

Indrek Nuume, LHV privaat- ja ettevõttepanganduse juht ja juhatuse liige, on väitnud, et kapital ettevõtte alustamiseks peaks tulema inimese enda finantsallikatest, kuna võõra rahaga äri alustamine teeb ettevõtte väga vastuvõtlikuks muutustele, kui kõik ei suju nii nagu äriplaanis kirjas (Karama 2014). Pank on huvitatud laenu ja intresside kättesaamisest ning tal on eesõigus ettevõtja varadele enne omanikke. Pangalaenu on sobiv finantseerimine siis, kui ettevõtte võlakohustuse tase ei ole väga kõrge ning ettevõttel on regulaarne rahavoog, et maksta intressi ja tagastada laenu põhisumma.

1.3. Pangalaenu alternatiivsed võimalused mikroettevõtte finantseerimiseks

Pärast 2008. aasta majanduskriisi on pangad ja krediitiasutused oma laenuitingimusi karmistanud ning on keskendunud suuremate summade laenamisele. Mikroettevõtted vajavad väiksemaid summasid, mis on üheks alternatiivse finantseerimise vajalikkuse põhjuseks. Ettevõtjad on välja toonud kolm põhjust, miks nad kasutavad alternatiivseid finantseerimisvõimalusi. Esimene põhjus on mittekvalifitseerumine pangafinantseerimisele. Pangad annavad laenu kergemini ettevõtetele, kes on kauem tegutsenud ning kelle krediidirisk on väiksem. Teine põhjus on mikroettevõtete soov saada väikest ning lühiajalist laenu, mille

laenamisest pangad huvitatud pole. Kolmanda põhjusena on välja toodud pangalaenu taotlusprotsessi keerukus ja pikaajalisus. (Blake 2015)

Pangalaenule on mitmeid erinevaid alternatiive. Üks alternatiivne võimalus ettevõtte finantseerimiseks on laenata vajaminev summa sõpradelt või perelt. Lähedased ja tuttavad, kes on nõus laenu andma, usuvad laenuvõtja aususesse ja võimekusse ning laen võidakse saada ilma intressita. Takistuseks võib osutada asjaolu, et sõpradel või perel puudub vajaminev rahasumma või ei soovita oma rahaga riskida. Puuduoleva rahasumma investeerimise eest pakutakse sageli osalust ettevõttes. (Stardikapital, finantseerimine ... 2016)

Ühisrahastamine on alustavale ettevõttele uus alternatiivne finantseerimisvõimalus. Internetipõhises platvormis saavad äriidee autorid oma projekte üles laadida (nt Kickstarter ja Indiegogo, Eestis Hooandja). Investorid saavad projekte toetada mis tahes summaga. Platvorm võimaldab ettevõtetel saada väikseid investeringuid erinevatelt investoritelt. (Ibid.)

Eesti riik toetab ettevõtluskeskkonda erinevate toetuste ja konkurssidega. Eestis pakub Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (edaspidi EAS) nii alustavatele kui ka tegutsevatele ettevõtetele järgmisi toetusi (EAS-i teenused ... 2016):

- Starditoetus on alustavale ettevõtjale kuni 15 000 euro suurune toetus. Starditoetuse abil soovitakse toetada arengupotentsiaaliga alustavate ettevõtete loomist, mille kaudu laiendatakse piirkondlikku ettevõtlust ja eksportijate ridu.
- Ajujaht on äriideede konkurss, mis annab võimaluse oma äriideed arendada ja rahastada. Auhinnafond pakub võimalust algkapitali hankimiseks ning koolitused tõstavad ettevõtlusteadlikkust.
- Arendusosak on EAS-i poolt pakutav toetus ettevõtetele, kellel on olemas uudne toode, teenus või tehnoloogia arenduse idee, kuni 20 000 eurose toetuse eeluuringute läbiviimiseks ja idee toimimise igakülgeks kindlaks tegemiseks.
- Innovatsiooniosak on kuni 4000 eurone toetus ettevõtte muudatuste käivitamiseks.
- Loomemajanduse toetusmeetmed on mõeldud loomemajanduse tugistruktuuride, ühisprojektide ja ekspordivõimekuse arendamiseks.

Geho ja Frakes'i artiklis on alternatiivseid finantseerimisvõimalusi lähemalt uuritud ning ühe võimalusena nähakse vara baasil laenamise meetodit. Sel puhul müüb ettevõtte märkimisväärse osa oma nõuetest ja laekumata arvetest faktooringufirmale. Faktooringufirma ostab müüjalt nõudeõiguse laekumata arvetele, tasudes müüjale avansilise makse (ca 75%

arve kogusummast). Maksetähtaja saabudes tasub kauba või teenuse ostja arvesumma faktooringufirmale ning faktooringufirma tasub omakorda müüjale ülejäänud osa arvest, millest arvestab maha tasud faktooringu kasutamise eest. Ettevõttel on võimalus võimendada finantseerimist kasutades ostutellimusi, lepinguid või laoseisu ning läbi selle pääseda ligi täiendavale rahale. Faktooring on mõeldud kauba või teenuse müüjale. (Geho, Frakes 2013; Laenuvajadus ... 2016)

Pangagarantii on panga poolt antav garantii kindlustunde ja rahalise hüvitise pakkumiseks, juhul kui lepingupartner jätab oma kohustuse täitmata. Osaliselt on tegemist kindlustuslaadse tootega, kus pank garanteerib hankijatele või võlausaldajatele ettevõttepoolse kohustusest kinnipidamise. Pangagarantii on mõeldud kaubanduse finantseerimiseks ning võimaldab saada lihtsalt ja kiirelt rahalist hüvitist. (Pangagarantii ... 2016)

Ettevõtted kaasavad oma tegevusse investoreid, keda võib jagada kahte gruppi: finantsinvestorid ja strateegilised investorid. Finantsinvestoreid iseloomustab nende investeerimisperioodi lühidus. Strateegiline investor on huvitatud ettevõtte pikaajalisest arendamisest. Vaatamata investorite erinevusele, on mõned standardid, mida laenuraha andmisel jälgitakse. Ettevõtte peab olema äris tegutsev ja teenima tulu. Ettevõtte juhtimine ja juhtkond peab olema oskuslik. Samuti peaks ettevõttel olema kõrge kasvupotentsiaal ning tegutsema atraktiivses tegevusharus. Bilansi suhtarvud ei ole investoritele nii olulised kui tulu ja kasumi suurus mineviku, oleviku ja eriti tuleviku seisukohalt. (Kapitali kättesaadavuse ... 2013; Miller 1961)

Äriingel on jõukas ja varasema ärikogemusega eraisik, kes investeerib peamiselt ühes konkreetses valdkonnas varajase faasi ja seemneettevõttesse. Äriingli eesmärgiks on teha otseinvesteeringuid suure kasvupotentsiaaliga ettevõttesse. (Kapitali kättesaadavuse ... 2013)

Omakapitaliinvesteering on investori otsene või kaudne investeering ettevõtte omakapitali. Selle tulemusena omandab investor osaluse ettevõtte omakapitalis. Omakapitaliinvesteering võib olla suunatud kas praeguste omanike väljaostmisele, kasvukapitali andmisele või nende kombinatsioonile. (Ibid)

Väljaostude eesmärk on omandada turul kinnistunud ja küpsed ettevõtted, sest sageli kaasab investor väljaostu finantseerimiseks laenuraha ning ettevõtte peab olema võimeline seda teenindama. Väljaostu korral ei investeerita ettevõttesse lisaraha, st raha liigub vaid aktsionäride vahel. Väljaost ei tähenda alati 100%-list osaluse omandamist, kuid eeldab

ettevõtte üle teatud kontrolli saavutamist. Väljaostude hulka võib liigitada näiteks järgmised investeeringud (Ibid):

- Kolmanda osapoole poolt laenuraha abil teostatud väljaostud, mille tulemusel jääb laenukoormus ettevõtte kanda.
- Juhtkonnapoolsed väljaostud, mis teostatakse lisaks finantsinvestori panusele ka laenuraha abil, laenukoormus jääb ettevõtte kanda.
- Väljaostud, mis ei ole tingimata otseselt laenuraha abil teostatud. Näiteks esmane ja teisene väljumine, mis tähistavad vastavalt esimese ja teise ringi omakapitalinvestorite väljumist ettevõttest.

Kasvukapital on investeeringu tüüp, kus raha kaasamise eesmärgiks on ettevõtte tulevase kasvu finantseerimine. Kasvukapitali investeeringu puhul investeeritakse raha ainult ettevõttesse, aktsionäride vahel raha ei liigu ja endised aktsionärid ei lahku. Kasvukapitali hulka võib liigitada näiteks järgmised investeeringud (Ibid):

- Riskikapitalinvesteering on suunatud eelkõige varajaste arengufaaside innovaatilistele ettevõtetele, mis tegutsevad tihtipeale kõrgtehnoloogia valdkonnas (nt IT idufirmad).
- Erakapitalinvesteeringud on suunatud hilisemates arengufaasides ja traditsioonilisemates sektorites olevatele kasvavatele ettevõtetele.
- Mezzanine investeeringud on laenukapital, mida laenuandja saab konverteerida osaluseks või omakapitaliks ettevõttes, kui ettevõtte müüakse või täidetud on muud konverteerimise tingimused.

Arutlused näitavad, et ettevõtte finantseerimisprobleemi lahendamiseks on väga palju erinevaid võimalusi. Oluline on teada, kas antud võimalusi ka tegelikult kasutatakse ning kas need on ettevõtetele kättesaadavad. Samuti on oluline välja selgitada, kas ettevõtted oskavad valida õiget finantseerimisallikat.

1.4. Huvitavad uuringud antud valdkonnas

2013. aastal on Daskalakis *et al* Kreekas läbi viinud uuringu, mis selgitas välja mikro- ja väikeettevõtete finantseerimistava ning -eelistused. Uuringus osales 191 Kreeka mikro- ja väikeettevõtet (kuni 49 töötajaga ettevõtted), kes vastasid ankeetküsimustikele telefoniintervjuudes. (Daskalakis *et al* 2013)

Uuringus selgitati kapitalstruktuuri sõltuvust ettevõtte suurusest. Kapitalstruktuuri erinevust kajastavad laenukapitali kasutamine maksukilbina, asümmeetriline informatsioon ning agentuurikulud. Kuna mikroettevõtted ei genereeri kõrget kasumit, on vähe tõenäoline, et kasutavad laenuraha maksukilbi eesmärgil. Mikroettevõtted on sageli läbipaistmatud ja seega on investorid ettevõtte varade väärtusest vähem informeeritud kui ettevõtte juhtkond, mis võib tähendada ettevõtte vara väärtuse alahindamist turu poolt. Väiksemad ettevõtted on oma omanike hallatavad ning neil puudub ligipääs aktsiakapitaliturgudele. Juhul kui kaasatakse ettevõttevälist laenuraha, näiteks pangalaenu, on agentuurikulud ettevõtte läbipaistmatuses kõrged. Seega on mikroettevõtted rohkem sõltuvad ettevõttesisestest rahastusallikatest, kasutavad vähem laenuraha ning väldivad ettevõtteväliseid finantseerimisallikaid. (Ibid.)

Uuringu tulemusena selgus, et suur osa vastanutest väldivad nii lühi- kui ka pikaajalist laenu. Rohkem kui pooled uuringus osalenud ettevõtted ei kasuta lühiajalist laenu (57%) või pikaajalist laenu (52%). Uuringus selgus, et kui ettevõtte on kasutanud lühiajalist laenu, kasutatakse ka pikaajalist laenu (korrelatsioonikoefitsient on 0,785 ehk tugev seos). Ettevõtted peavad oluliseks arendada suhteid pangaga, mis võimaldab ligipääsu mõlemale nii lühi- kui ka pikaajalisele laenule. Ettevõtetel, kel pole pangaga pikaajalisi suhteid arendatud, ei saa ka pangalaenule ligipääsu. (Ibid.)

Uuringus osalenud 191 ettevõttest on 74 ettevõtet taotlenud riigi toetust ning neist 60%-le on toetus ka määratud. See tähendab, et 24% uuringus osalenud ettevõtetest on kasutanud riigipoolset toetust. Peamised põhjused, miks riigipoolset toetust pole kasutatud on järgmised: ettevõtte ei vaja riigipoolset toetust (34%), puudub toetuste kohta vajalik informatsioon (32%), toetuste taotlemine on aja raiskamine (11%), ettevõttel on väike võimalus toetuse saamiseks (9%). (Ibid.)

Uuringus osalenud ettevõtetest 53% eelistab kasutada finantseerimisallikana omakapitali (nt jaotamata kasumit), pere toetust eelistab 28% ning pikaajalist pangalaenu eelistab 8%. Uuringutulemuste peamine järeldus on, et mikroettevõtted sõltuvad suurel määral

ettevõtte omanike isiklikest ressurssidest ja pere ning tuttavate toetusest. Mikroettevõtted ei kasuta riskikapitali ja äriinglit. Uuringus selgus, et ettevõtted kasutaksid rohkem laenuraha, eelkõige pikaajalist laenu, kuid neile on laenuraha kättesaamisel piirangud. Seoses sihtfinantseerimisega võiksid mikroettevõtted olla paremini informeeritud ning rohkem julgustatud osalema erinevates toetus- ning rahastusprogrammides. Uuringus tuli välja, et mikroettevõtted ei ole kursis toetuste süsteemiga. (Ibid.)

Euroopas viidi 2015. aastal läbi uuring ettevõtete kapitali kättesaadavuse kohta. Uuringus osalesid Islandi, Montenegro ja Euroopa Liidu erinevate äri sektorite mikroettevõtted (1-9 töötajaga), väikeettevõtted (10-49 töötajaga), keskmised (50-249 töötajaga) ja suured ettevõtted (rohkem kui 250 töötajat). Kokku osales uuringus 17 979 ettevõtet. (Doove *et al* 2015)

Uuringus selgus, et välisfinantseeringut kasutavad mikroettevõtted võrreldes suuremate ettevõtetega vähem. Kõige vähem sobilikuks peavad mikroettevõtted äri laene (64%), omakapitaliinvesteeringuid (85%) ning faktooringut (89%). Toetusi või subsideeritud pangalaene on kasutanud viimase kuue kuu jooksul (2015) 5% mikroettevõtetest. (Ibid.)

Uuringus osalenud mikroettevõtetest 22% on viimase kuue kuu jooksul (2015) taotlenud pangalaenu. Pangalaenu pole taotlenud 9%, sest kardetakse, et otsus lükatakse tagasi. 37% pole pangalaenu taotlenud, sest rahavajadus rahuldatakse ettevõtte siseselt teenitud rahaga. 58% mikroettevõtetest, kes pangalaenu on taotlenud, on selle summa ka kogu ulatuses saanud. Pangalaenu taotlejatest 12% on saanud taotletud summast väiksema summa. Otsus lükati tagasi 12%-l taotlejatest ning 11% ootavad veel tulemusi. Ülejäänud on lükanud otsuse tagasi kas laenu kõrge hinna või mõne muu põhjuse pärast. (Ibid.)

Uuringus osalenud mikroettevõtetest 33% on võtnud viimase kuue kuu jooksul (2015) väiksema laenu kui 25 000 eurot, 39% on võtnud laenu summas 25 000 – 100 000 eurot, 12% laenu summas 100 000 – 250 000 eurot ning 11% üle 250 000 euro. Mikroettevõtetest on 27% välisfinantseeringut kasutanud põhivarainvesteeringuks, 31% varude- või muu käibekapitali investeeringuks. Uuringus selgus, et mikroettevõtete pangalaenu kättesaadavus on pigem paranenud (21%) kui halvenenud (17%). 20% mikroettevõtetest, kes on taotlenud pangalaenu, on intressimäär viimase kuue kuu jooksul (2015) suurenenud. Intressimäär on vähenenud 24%-l mikroettevõtetest. Tagatisega seotud nõuded on suurenenud 26%-l ning vähenenud 4%-l. (Ibid.)

Uuringus tuli välja, et 58% mikroettevõtetest peavad tõenäoliseks pangalaenu kasutamist tulevikus. Mikroettevõtetest on 17% märkinud, et peavad võimalikuks tulevikus kaasata ettevõtte tegevusse investoreid. Mikroettevõtetest 59% eelistavad tulevikus välisfinantseeringuna kasutada pangalaenu, 16% laenu teistest allikatest ning 8% omakapitaliinvesteeringut. (Ibid.)

Uuringus osalenud mikroettevõtetest 32% on märkinud, et finantseeringu leidmisel ei ole takistusi. Finantseeringu leidmisel peab 17% takistuseks ebapiisavat tagatist ning 16% kõrgeid intressimäärasid. Mikroettevõtted vajavad tulevikus (2015-2017) lisaraha kuni 100 000 eurot, et realiseerida ettevõtte kasvu ning arengut (61%). (Ibid.)

Mikroettevõtete majandusväljavaated on viimase kuue kuu jooksul (2015) halvenenud (24%), mitte paranenud (19%). Võrreldes suuremate ettevõtetega on välisfinantseeringu kättesaadavus mikroettevõtetele keerulisem. (Ibid.)

Kokkuvõtvalt selgub, et ettevõtetel on mitmeid erinevaid finantseerimisvõimalusi. Uuringutest tuli välja, et finantseerimisallikate kättesaadavus võib erineda ettevõtte suurusest. Mikroettevõtetele on finantseerimisallikate kättesaadavus võrreldes suuremate ettevõtetega keerulisem. Bakalaureusetöö empiiriline osa analüüsib teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimaluste hetkeolukorda Eestis.

2. UURING TEENINDUSSEKTORI MIKROETTEVÖTTE FINANTSEERIMISVÕIMALUSTEST EESTIS

Eesti teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimaluste uuring on jaotatud neljaks alapeatükiks. Esimeses alapeatükis on kirjeldatud uuringu metoodikat ning valimit. Teises alapeatükis on välja toodud uuringu tulemused intervjuude põhjal ning kolmandas ankeetküsitluse põhjal. Neljandas alapeatükis tuuakse välja autoripoolsed järeldused ja ettepanekud.

2.1. Uuringu metoodika ja valimi kirjeldus

Bakalaureusetöö kvantitatiivses osas viidi läbi elektrooniline ankeetküsitlus. Ankeetküsitlus koosneb kolmest osast: küsimused ettevõtte tegevuse, finantseerimise ning finantsjuhtimise kohta. Uuringu ankeetküsimustik koosnes 26-st valikvastusega küsimusest. Ankeetküsitlusele vastamine oli vabatahtlik ja anonüümne (vt lisa 1 ja lisa 2).

Uuring viidi läbi ajavahemikus 22. veebruar kuni 3. märts 2016 internetikeskkonnas Google Forms. Nimetatud keskkond valiti seetõttu, et pakkus erinevaid küsitlusvorme ning mugavat andmetöötlusvõimalust. Ankeetküsimustik saadeti e-meili teel enam kui 500-le teenindussektori ettevõttele. Nende meiliaadressid saadi E-Krediidiinfo kodulehelt. Lisaks jagas autor ankeetküsimustikku ka Facebookis. Ankeetküsimustikule vastas 100 teenindussektori ettevõtet, millest 86 kuulusid bakalaureusetöö sihtrühma, ehk olid teenindussektori mikroettevõtted. Antud tulemust võib pidada rahuldavaks, et teha üldistusi ning järeldusi bakalaureusetöös.

Andmeanalüüsi teostamisel kasutati erinevaid statistilisi meetodeid. Andmeanalüüsi eesmärk oli välja tuua ning selgitada, millised on teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused, finantseerimisallikate kättesaadavus ja olulisus ning kuidas ja kas

tegeletakse ettevõttes finantsjuhtimisega. Erinevate kriteeriumite võrdlemiseks kasutati keskväärtust, protsenti, sagedust ning jaotuse analüüsi.

Bakalaureusetöö kvalitatiivses osas intervjueriti kuute Eesti teenindussektori mikroettevõtet. Seejärel teostati intervjuudest põhjalik analüüs. Intervjuud viidi läbi ettevõtete juhtkonna liikmetega. Antud ettevõtted valiti lähtuvalt bakalaureusetöö eesmärgist. Ettevõtetega kontakteeruti telefoni teel, kus selgitati intervjuu eesmärk. Kõik ettevõtted olid nõus intervjuu läbi viima. Kolme ettevõttega tehti suuline ning kolme ettevõttega kirjalik intervjuu.

Kvalitatiivse uurimismeetodi kasuks otsustati erinevatel põhjustel. Tänu intervjuudele oli võimalik süvitsi uurida mikroettevõtete finantseerimisallikaid. Intervjuud võimaldasid uurida täpsemalt erinevate finantseerimisallikate probleeme ja tagamaid. Samuti andsid intervjuud võimaluse teada saada ettevõtjate arvamust ja kogemust antud teemal.

Intervjuud transkribeeriti, analüüsiti ja võrreldi vastavalt bakalaureusetöö eesmärgile. Küsimused, mida intervjuudes kasutati, on toodud lisa 3 ja lisa 4. Uurimisküsimuste abil sooviti välja selgitada Eesti teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused, millised on mikroettevõtete finantseerimiseelised, millist finantseerimist kasutatakse ning kes ja kuidas tegeleb ettevõttes finantsjuhtimisega. Intervjuud olid jagatud kolmeks osaks: küsimused ettevõtte tegevuse, finantseerimise ning finantsjuhtimise kohta. Pangalaenu kasutavalt ettevõttelt uuriti põhjalikumalt laenu kasutamise kohta, millist laenu ja miks kasutati ning milline nägi välja kogu pangalaenuprotsess. Uuriti milliseid panku ettevõtted eelistavad, kui oluline on laenuraha ning milline on laenu kättesaadavus. Pangalaenu mittekasutavate ettevõtete käest uuriti, mis põhjustel ei kasutata pangalaenu ning kas peaks midagi laenuprotsessis muutma, et ettevõtted laenu edasipidi kasutaks. Lisaks uuriti pangalaenu alternatiivseid finantseerimisvõimalusi, millist finantseerimist eelistatakse ning mis põhjustel just neid finantseerimisallikaid kasutatakse. Uuriti kas ja milliseid toetusi ettevõtted kasutavad ning kui lihtne on nende taotlemine. Veel uuriti, kes tegeleb ettevõttes finantseerimise ja raamatupidamisega ning kuidas tehakse finantsotsuseid.

Kõik kuus intervjueritud ettevõtet on Eesti teenindussektori mikroettevõtted. Ettevõtete valik tehti lähtuvalt bakalaureusetöö teemast ning püstitatud eesmärkidest.

Global Beauty OÜ on mikroettevõtte, kes tegutseb kosmeetika hulgi- ja jaekaubanduse valdkonnas. Hulgiklientideks on salongid, spaad ja kaubamajad. Jaeklientideks on e-poe kliendid. Ettevõtte on registreeritud 2011. aastal ning töötajaid on kaks. Ettevõtte kaubavalikus

on küünelakid, manikööri- ja pediküüritooteid, nahahooldustooted nii meestele kui ka naistele ning spaatooted kehahooldusteks. Suuline intervjuu viidi läbi juhatuse liikmete Eve Nõlvaku ja Terje Vistiga. Intervjuu ettevõttega Global Beauty OÜ asub lisas 5.

Laar Transport OÜ on rahvusvahelise transpordiga tegelev perefirma. Ettevõttel on neli veoautot, millega teevad rahvusvahelist transporti Lõuna-Hispaania suunda. Laar Transport OÜ on alltöövõtja suurele logistikaettevõttele. Hetkel töötab ettevõttes kolm töötajat. Ettevõtte on asutatud 2004. aastal. Autor viis suulise intervjuu läbi juhatuse liikme Signe Laariga. Intervjuu ettevõttega Laar Transport OÜ asub lisas 6.

Triibuliine OÜ tegeleb lapsehoiuteenuse pakkumisega. Ettevõtte pakub päevahoidu, tunni- ja ööhoidu ning ruumide renti. Ettevõttes töötab kaks põhitöötajat ja kaks poole kohaga töötajat. Triibuliine OÜ on registreeritud 2015. aasta juunis ning on täiel võimsusel tööd alustanud 2015. aasta septembris, kui avati päevahoid Sael. Päevahoiu rühm on väike - kuni kümme last, kes on vanuses 1,6-3 eluaastat. Triibuliine OÜ on intervjuueeritud ettevõtetest kõige noorem. Suuline intervjuu on läbiviidud ettevõtte juhataja Käthy Laariga. Intervjuu ettevõttega Triibuliine OÜ asub lisas 7.

Railve Grupp OÜ on kahe töötajaga mikroettevõtte, kelle tegevusalaks on peamiselt paigaldusteenuse osutamine ning hoonehalduse abitegevus Eesti turul. Ettevõtte on noor ning oma tegevust alustanud 2015. aasta veebruaris. Kirjalik intervjuu viidi läbi ettevõtte juhatuse liikme Veiko Pilvega. Intervjuu ettevõttega Railve Grupp OÜ asub lisas 8.

Gamekeys OÜ ettevõtte tegevuseks on mängukaartide, mängude ja kinkekaartide müük. Hetkel on ettevõtte tegev Eesti turul, kuid käib töö laiendamiseks naaberriikidesse. Ettevõttes on olenevalt töö mahust osaliselt tööl 2-6 inimest. Ettevõtte alustas tegevust 2013. aastal võttes üle projekti eelnevalt tegutsenud firmalt. Projekti algusaeg on 2009. aasta. Kirjalik intervjuu viidi läbi ettevõtte juhatuse liikme Hannes Niidiga. Intervjuu ettevõttega Gamekeys OÜ asub lisas 9.

Kuues ettevõtte soovis jääda anonüümseks. Autor nimetab lõputöös seda ettevõtet Ettevõtteks ABC. Ettevõtte tegeleb meelelahutustarkvara tootmise ja turustamisega. Töötajate arv sõltub vastavalt vajadusele, tulenevalt tööülesannetest, kuid ei ole suurem kui üheksa töötajat. Töötajateks on kunstnikud ja kujundajad. Ettevõtte on kasutanud ka vabakutselist tööjõudu ning praktikante. Ettevõtte alustas tegevust 2013. aasta märtsis, kuid on hetkel likvideerimisel. Kirjalik intervjuu viidi läbi ettevõtte tegevjuhiga. Intervjuu ettevõttega asub lisas 10.

2.2. Intervjuude analüüs

Selleks, et uurida täpsemalt erinevate finantseerimisallikate probleeme ja tagamaid, analüüsis autor kuue teenindussektori mikroettevõtte intervjuude tulemusi. Intervjueeritavad töid välja mikroettevõtete eelised ja puudused, mis võivad tegevusvaldkonna lõikes erineda. Põhilised mikroettevõtte eelised ja puudused Eestis on kokkuvõtvalt välja toodud tabelis 2.

Tabel 2. Mikroettevõtte eelised ja puudused intervjuude põhjal

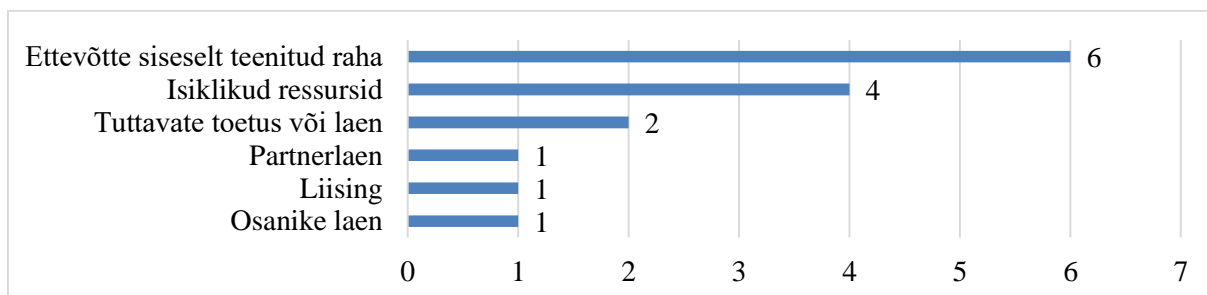
Eelised	Puudused
info kiire liikumine	arenemisvõimaluse probleem
tööülesannete täitmise jälgimise lihtsus	vähe toetuseid
väheseid või puuduvad kommunikatsiooniprobleemid	tihe konkurents
selge fookus ja visioon	väiksus
suurem kohanemisvõime turu olukorrale	palju tööd tuleb ise ära teha
ettevõtte juhtimise hierarhia vähene negatiivne mõju asjaajamisprotsessidele	suur risk finantsasutustele
ühisele eesmärgile keskendunud meeskond	tõsiseltvõetamatus
vähe töötajaid ja seetõttu ka väiksem vastutus	väikesed finantsnäitajad
iseenda peremeheks ja tööandjaks olemine	
mikroettevõtte alustamise lihtsus	
bürokraatia puudumine	
paindlikkus	
väike risk ettevõtjale	

Allikas: Autori koostatud

Kõigi intervjueeritavate arvates on Eestis mikroettevõtet kerge käivitada, kuid raske kasumit teenida. Mikroettevõtte käivitusraskusena toodi välja kõrged tööjõumaksud, sest suur osa mikroettevõtte sissetulekust läheb töötajate palkadeks. Puudusena toodi välja ka raamatupidamine, mis on mikroettevõttele ajamahukas ja kallis.

Kõik intervjueeritud ettevõtte juhid on ettevõtte finantsseisust väga teadlikud. Finantsotsuseid teevad ettevõtte juhid ning sageli kaasatakse otsustusprotsessi ka raamatupidaja. Kõik kuus intervjueeritud ettevõtet kasutavad sisseostetud raamatupidamisteenust. Intervjueeritud küsivad vajadusel finantseerimisalast nõu nii raamatupidajalt kui ka oma tuttavatelt ja partneritelt, kellel on vastav pädevus. Ettevõtte juhid soovivad finantseerimisalast informatsiooni saada nii internetist kui ka isiklikest vestlustest. Nõustamisel käivad ettevõtte juhid üksi, vahel kaasatakse ka raamatupidaja.

Intervjueeritud ettevõtted on oma tegevuses kasutanud erinevaid finantseerimisallikaid. Joonisel 2 on välja toodud intervjueeritud ettevõtete finantseerimisallikad.



Joonis 2. Intervjueeritud ettevõtete finantseerimisallikad

Allikas: Autori koostatud

Kõik kuus ettevõtet kasutavad ettevõtte siseselt teenitud raha. Intervjueeritud ettevõtetest neli ettevõtet, Triibuline OÜ, Laar Transport OÜ, Gamekeys OÜ ja Railve Grupp OÜ, on ettevõtte rahastamiseks kasutanud isiklike ressursse. Gamekeys OÜ ja Laar Transport OÜ on lisaks kasutanud ka tuttavate toetust ja laenu. Laar Transport OÜ on kasutanud nii panga kui ka autotootja liisingut. Ettevõtte ABC on võtnud osanike laenu. Global Beauty OÜ on finantseerinud oma tegevust laenuga, mis võeti ühe osaniku teisest ettevõttest. Autor nimetab antud laenu partnerlaenuks.

Intervjueeritud ettevõtetest on Laar Transport OÜ ainukesena kasutanud pangalaenu, täpsemalt liisingut. Autode soetamisel on ettevõtte kasutanud nii panga kui ka autotootja liisingut. Ettevõtte jaoks on liising oluline, sest ainult nii saavad nad oma töötajatele pakkuda parimat tehnikat. Liising on andnud ettevõttele kindlustunde, sest uued autod on ohutumad. Ilma laenurahata ei oleks ettevõtte Signe Laari sõnul nii suutlik.

Laenu saamisel on oluline panga standardtingimustele vastamine ning tagatise ja sissetuleku olemasolu. Laar Transport OÜ juht valis liisingu pangast, mis pakkus madalamat intressimäära. Liisingu saamise protsess ei olnud keeruline. Panga laenupakkumise ja sissemakse raha olemasolu korral võttis laenu saamine aega kaks kuni kolm nädalat. Lihtsam on saada laenu, kui ettevõttel on pangaga pikaajalised suhted. Pikaajalisel kliendil, kelle maksekäitumine on korras, on järgmise liisingu või laenu saamise tõenäosus suurem. Samuti on pikaajalise kliendi lepingutasud soodsamad. Signe Laari arvates ei ole pangad paindlikud laenu tagasimaksmisel ning seetõttu on ta valinud uuemate autode liisingu autotootjalt.

Laar Transport OÜ on pankade SEB ja Swedbank klient. Ettevõtte on Swedbanki klient väga ammu ajast, SEB-sse läks ettevõtte kunagi sellepärast, et SEB tegi parema liisingupakkumise. Teised intervjueritud ettevõtted on teinud pangavaliku vastavalt ettevõtte juhi eelistustele ning sellele, kus on juhi enda isiklik pangaarve. Panga valikul peetakse oluliseks klientide pangaeelistusi ning pangautomaatide rohkust. Kõige populaarsemad pangad intervjueritud ettevõtete seas on SEB ja Swedbank. Gamekeys OÜ kasutab viite pankasid: Swedbanki, SEB-d, LHV-d, Nordeat ja Danske pankasid.

Ettevõtetest, kes ei kasutanud pangalaenu uuriti, mis on selle põhjuseks. Intervjueritavad peavad oma ettevõtet küllaltki suure riskiga olevaks ning seega ei ole pangafinantseering argumenteeritud. Gamekeys OÜ juht on arvamisel, et ettevõtte peaks ise suutma ennast kasvatada ning pangalaenu on liiga pikk kohustus. Probleemiks on ka tagatise leidmine ning stabiilse käibe puudumine. Laenu saamisel ei mängi rolli ettevõtte suurus, vaid kuidas suudetakse oma toodet/teenust müüa ning ettevõtet kasvatada. Intervjueritavad arvavad, et noorel ettevõttel on raskem laenu saada siis, kui ei ole suurt ideed või tegeletakse ainult väikesel Eesti turul. Laenu saamisel on oluline, kas ettevõtte on suunitlusega ekspordiks või impordiks. Mikroettevõttel on lihtsam laenu saada, kui hakatakse midagi ekspordima või tootma. Lisas 11 on kokkuvõtvalt välja toodud intervjueritud ettevõtete pangalaenu kasutamise ja mittekasutamise peamised põhjused.

Intervjuudest selgus, et pigem eelistatakse pangalaenu alternatiive ning isiklike ressursside kasutamist. Samas peetakse pangalaenu võimalust oluliseks ettevõtetele, kel pole muid võimalusi finantseeringu leidmiseks. Pangalaenu kasutaksid ettevõtted vaid väga suurte finantseeringute tegemisel ning siis, kui selleks on mõjuv põhjus. Pangalaenu võimaldab suuremat suutlikkust ettevõtetele, kes seda oma rahaga ei suuda. Üldiselt peavad intervjueritud ettevõtted pangalaenu lisakohustuseks ning pigem riskiks ettevõtte tegevuses.

Selleks, et ettevõtted oleksid altimad pangalaenu võtma tõid intervjueritavad välja, et riik peaks rohkem toetama ettevõtteid ja tegevusvaldkondi, mis on tervele ühiskonnale ja Eesti riigile kasulikud. Kui riik tagaks pankadele laenu pakkumisel mingi kapitali, oleksid mikroettevõtted altimalt laenu võtma ja pangad laenama. Hetkel on ettevõtetele liiga suured tagatisnõuded ja intressimäärad. Pangad võiksid pakkuda alustavale ettevõttele mõned aastad madala intressimääraga laenu, sest alustades on kulud suured ning ettevõtte käivitamine keeruline.

Sisefinantseeringut kasutatavad ettevõtted stabiilse käive tekkimisel ning eelkõige ettevõtte igapäevaste kulude katmiseks. Ettevõtte käivitamiseks, suuremate investeeringute tegemiseks ning erakorraliste kulude katmiseks kasutavad ning on soovinud kasutada intervjueeritavad erinevaid riigipoolseid toetusi, isiklike ressursse või tuttavate laenu ja toetust.

Railve Grupp OÜ on ettevõtte käivitamiseks kasutanud isiklike ressursse. Lisaraha pole ettevõttel vaja läinud ning seega pole ettevõtte huvitatud ka laenudest ning toetustest. Kõik jooksvad kulud kaetakse ettevõtte siseselt teenitud rahaga ning suuri summasid vaja ei lähe.

Ettevõtte ABC kattis kõik esialgsed kulud osanike laenuga, sest tegemist oli väga riskantse projektiga. Osanike laenust jäi ettevõtte käivitamiseks ja arendamiseks väheks ning seetõttu küsiti lisaraha toetusprogrammidest. Toetuseid ettevõtte ei saanud, sest tegemist oli riskantse projektiga. Lõpptulemusena ei leidnud ettevõtte raha ning läks pankrotti ja seetõttu on ettevõtte hetkel likvideerimisel. Ettevõtte jaoks on toetused ja alternatiivlaenud mõttetus, sest pole neid saanud kasutada.

Gamekeys OÜ on oma tegevust finantseerinud isiklike ressurssidega ning on võtnud laenu tuttavatelt. Suuremaid summasid ei ole ettevõttel vaja läinud ning seetõttu pole ettevõtte ka huvitatud erinevatest toetustest ja laenudest. Gamekeys OÜ juht on arvamisel, et ettevõtte äriplaan ei sobi toetuste taotlemiseks.

Global Beauty OÜ on saanud oma tegevuse finantseerimiseks raha partnerlaenust. Partnerlaen tuleb ühe osaniku teisest ettevõttest, kellega on sõlmitud laenuleping. Ettevõtte siseselt teenitud rahaga kaetakse majanduskulu ja palgakulu, kuid lisaraha vajab ettevõtte kaupade sisseostuks. Lisaraha saadakse partnerlaenuga, põhjendades ettevõtte visiooni ning eesmärke. Global Beauty OÜ ei ole oma tegevusvaldkonna tõttu alternatiivlaene ja toetusi kasutanud, sest ettevõtte juhtide arvates ei saa nad neid taotleda.

Laar Transport OÜ ettevõtte omanik müüs maha oma pere ühe kinnisvaraobjekti ning laenas sugulaselt raha, et soetada ettevõttele auto, millega pakkuda transporditeenust. Alustades pidi ettevõttel olema omakapital ning käive, et teha suuremaid investeeringuid ja näidata pangale, et ettevõtte on võimeline laenukohustuseks. Ettevõtte katab tööjõukulud ja kütusekulu sisefinantseeringust, kuid suuremate investeeringute tegemiseks on pangalaenu alternatiivina kasutanud autotootja liisingut. Autotootja liising on panga omast paindlikum ning seetõttu on ettevõtte just seda finantseeringut uuemate autode soetamiseks kasutanud.

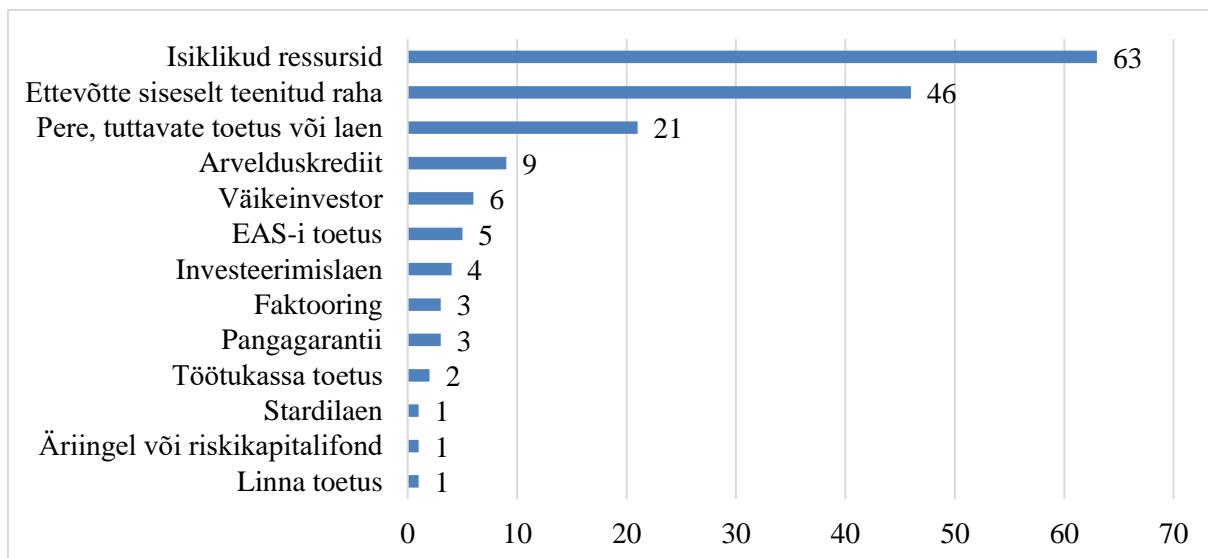
Triibuliine OÜ katab jooksvad kulud rahaga, mida teenuse osutamise eest saadakse. Isiklike ressursse kasutati ettevõtte alustamisel, kui oli vaja teha suuremaid investeeringuid. Triibuliine OÜ juht taotles EAS-ist starditoetust, kuid ei saanud seda. Peale starditoetuse ei näe ettevõtte juht muid toetusvõimalusi, mida saaksid kasutada. Starditoetuse taotlemine oli pikk ja aeganõudev protsess, kus nõuti väga detailset projektiplaani. EAS-i suhtumine, tagasiside ja juhendamine oli puudulik. Põhiline takistus, miks toetust ei saanud oli ekspordi puudumine. Ettevõtte rõhus sellele, et osutatakse teenust ka välismaalastele, kuid sellest ei piisanud. Ettevõtte juht oli EAS-i toetusest väga pettunud, sest tegid enda sõnul kõik, et toetust saada. Näidati, et on jätkusuutlikud, arenevad ning väga vajavad toetust.

Toetusprogrammid ja alternatiivlaenu on kasulikud, kuid ainult siis kui neid saab ka kasutada. Lisas 12 on kokkuvõtvalt toodud intervjueritud ettevõtete toetusprogrammide ja alternatiivlaenu kasutamise ja mittekasutamise põhjused. Intervjueritud ettevõtetest ükski ei ole kasutanud toetusi ega alternatiivlaenu. Neist kaks ettevõtet, Triibuliine OÜ ja Ettevõtte ABC, on toetusi taotlenud, kuid pole positiivset vastust saanud. Teenindussektori ettevõtte juhtide sõnul, ei sobi nende tegevusvaldkond toetuse saamiseks ning üheks suureks takistuseks on ekspordi puudumine.

2.3. Ankeetküsitluse analüüs

Selleks, et anda ülevaade teenindussektori mikroettevõtete arvamusest finantseerimisvõimaluste hetkeolukorra kohta, analüüsis autor 86 ankeetküsitluse vastuseid. Ankeetküsimustiku tulemuste analüüs võimaldas teha üldisi järeldusi. Uuringu tulemusi esitletakse teenindussektori mikroettevõtetele esitatud küsimuste lõikes.

Uuringus küsiti, kuidas on ettevõtte finantseerinud oma tegevust. Küsimuse eesmärk oli anda ülevaade, milliseid finantseerimisallikaid kasutatakse. Joonisel 3 on toodud ülevaade küsitletud ettevõtete finantseerimisallikatest.

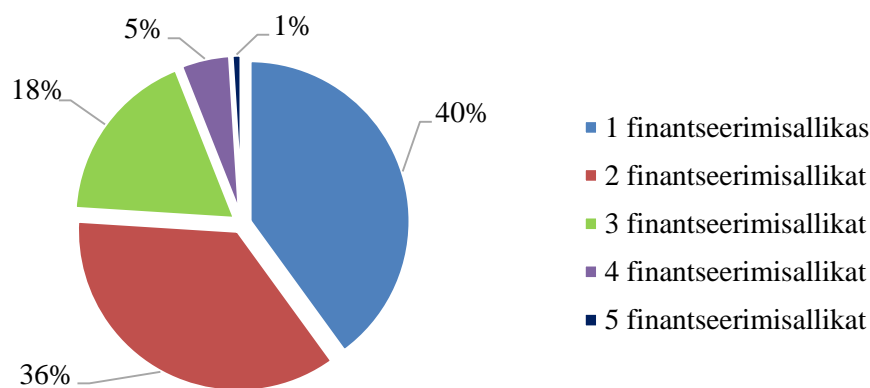


Joonis 3. Küsimustikule vastanud ettevõtete finantseerimisallikad

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 3 selgub, et kõige enam on teenindussektori mikroettevõtted rahastatud isiklike ressurssidega (63 ettevõtet 86-st) ning ettevõttesiseselt teenitud rahaga (46 ettevõtet 86-st). Ettevõttevälistest rahastusallikatest on kõige enam kasutatud pere ja tuttavate toetust või laenu (21 ettevõtet 86-st). Ainult isiklike ressursside, ettevõtte siseselt teenitud raha või pere ja tuttavate toetuse või laenuga on finantseeritud 54 ettevõtet 86-st. Ülejäänud 32 on lisaks kasutanud investoreid, pangalaene või erinevaid riigipoolseid toetuseid. 20 ettevõtet 86-st on kasutanud panga poolt pakutud finantseeringuid. Kõige vähem on kasutatud stardilaenu, äriinglit või riskikapitalifondi (vastavalt 1 ettevõtte 86-st). Erinevaid ettevõtetele suunatud toetusi on kasutanud 8 ettevõtet. 1 ettevõtte on oma tegevust finantseerinud linna toetusega, 2 ettevõtet töötukassa toetusega ning 5 ettevõtet EAS-i toetusega. Pangalaenu liikidest kõige enam on kasutatud arvelduskrediiti (9 ettevõtet 86-st). Välisfinantseeringuna pangalaenu ei eelistata.

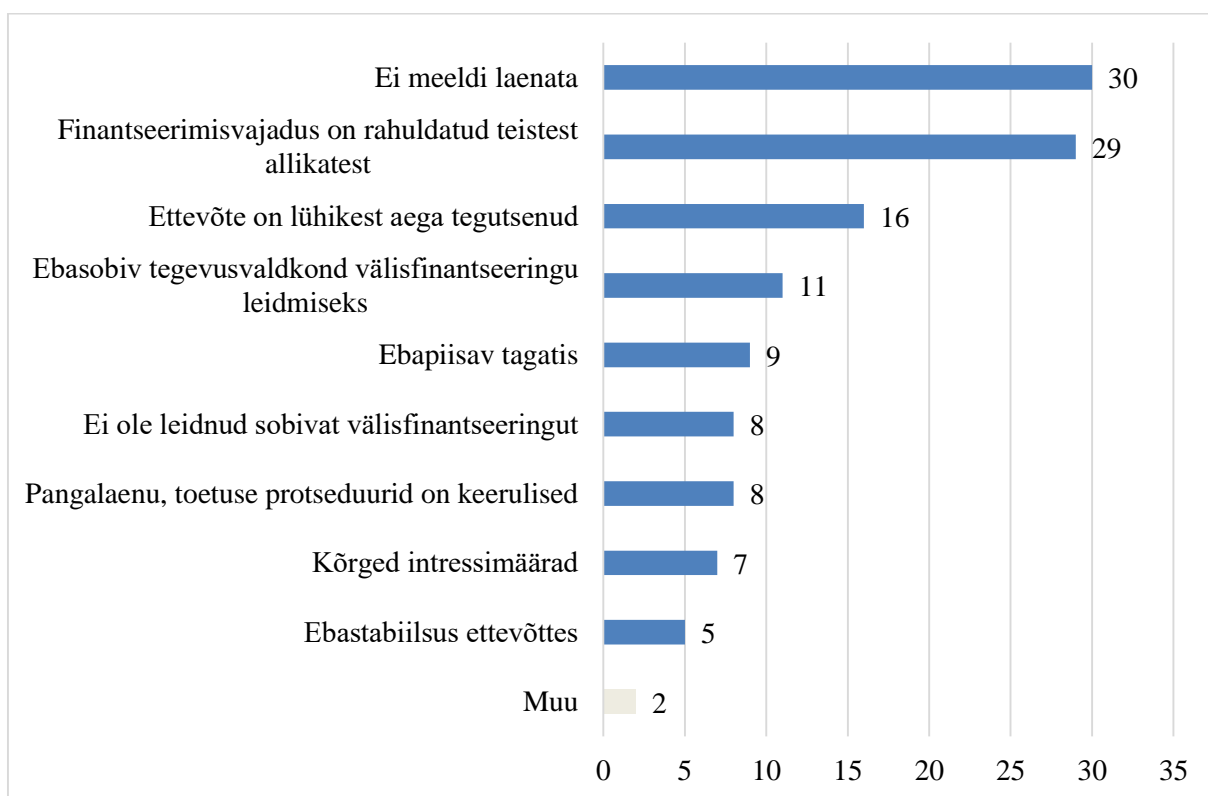
Finantseerimisallikate analüüsis vaadeldi, kui palju finantseerimisallikaid on ettevõtted oma tegevuses kasutanud. Joonis 4 näitab, et kõige enam on kasutatud ühte finantseerimisallikat (40% ettevõtetest). 76% teenindussektori mikroettevõtetest on kasutanud kuni kahte finantseerimisallikat. Rohkem kui kahte finantseerimisallikat on kasutanud 25% vastanud ettevõtetest.



Joonis 4. Finantseerimisallikate arv

Allikas: Autori koostatud

Autor uuris, millistel põhjustel on ettevõtted jätnud välisfinantseeringu kasutamata. Välisfinantseeringut on erinevatel põhjustel jätnud kasutamata 76 ettevõtet 86-st. Joonisel 5 on toodud välja tulemused.



Joonis 5. Välisfinantseeringu mittekasutamise põhjused

Allikas: Autori koostatud

Teenindussektori mikroettevõtted eelistavad kasutada isiklikke ressursse, ei eelistata välisfinantseeringu kasutamist. Kõige enam on välisfinantseeringu mittekasutamise põhjusena toodud välja laenamise mitte meeldimine (30 ettevõtet 86-st). 29 ettevõtet on vastanud, et finantseerimisvajadus on rahuldatud teistest allikatest. 16 ettevõtet on vastanud, et pole välisfinantseeringut kasutanud, kuna ettevõtte on tegutsenud lühikest aega. 11 ettevõtet on pidanud tegevusvaldkonda ebasobivaks välisfinantseeringu leidmisel. Muu põhjusena töid vastajad välja huvi puudumise välisfinantseeringu vastu.

Uuringus paluti hinnata erinevate finantseerimisallikate olulisust ettevõttele. Tabelis 3 on toodud välja tulemused.

Tabel 3. Hinnang finantseerimisallikate olulisusele

Finantseerimisallikas	Ettevõtete hinnangud Likerti skaalal 1-5					Hinnangute kaalutud keskmine
	1 - Ei ole üldse oluline	2 - Pigem mitte oluline	3 - Nii ja naa	4 - Pigem oluline	5 - Väga oluline	
Riigi toetus	33 (38%)	13 (15%)	15 (18%)	17 (20%)	8 (9%)	2,465
Pangalaen	23 (27%)	21 (24%)	14 (16%)	23 (27%)	5 (6%)	2,605
Isiklikud ressursid	3 (3%)	6 (7%)	4 (5%)	36 (42%)	37 (43%)	4,140
Pere, tuttavate toetus	17 (20%)	10 (11%)	14 (16%)	29 (34%)	16 (19%)	3,198
Väikeinvestor	33 (38%)	14 (16%)	14 (16%)	21 (25%)	4 (5%)	2,407
Äriingel või riskikapitalifond	39 (45%)	18 (21%)	15 (18%)	12 (14%)	2(2%)	2,070

Allikas: Autori koostatud

Teenindussektori mikroettevõtted ei pea sobivaks kaasata ettevõtte tegevusse investoreid. Tabelist 3 selgub, et 45% ettevõtetest peavad kõige vähemoluliseks äriinglit või riskikapitalifondi. Võrdselt 38% peavad vähem oluliseks väikeinvestorit ja riigitoetust. Kõige olulisemaks peetakse isiklikke ressursse. Isiklikke ressursse peavad väga oluliseks ning pigem oluliseks 85% vastanutest. Pere ja tuttavate toetust peavad väga oluliseks ja pigem oluliseks 53% vastanutest. Pangalaen ei ole üldse oluline ja pigem mitte oluline 51% vastanutele. Finantseerimisallikate olulisus sõltub finantseerimisallikate kättesaadavusest.

Uuringus paluti hinnata väliste finantseerimisallikate kättesaadavust. Tulemused on esitatud tabelis 4.

Tabel 4. Hinnang välisfinantseeringu kättesaadavusele

Finantseerimis- allikas	Ettevõtete hinnangud Likerti skaalal 1-5					Ei osanud vastata	Hinnangute kaalutud keskmine
	1 - Väga halb	2 - Halb	3 - Rahuldav	4 - Hea	5 - Väga hea		
Riigi toetus	22 (26%)	18 (21%)	14 (16%)	8 (9%)	0 (0%)	24 (28%)	2,129
Pangalaen	9 (11%)	21 (24%)	21 (24%)	13 (15%)	3 (4%)	19 (22%)	2,701
Väikeinvestor	17 (20%)	14 (16%)	12 (14%)	10 (12%)	1 (1%)	32 (37%)	2,333
Äriingel või riskikapitali- fond	21 (24%)	13 (15%)	13 (15%)	2 (2%)	0 (0%)	37 (44%)	1,918

Allikas: Autori koostatud

Tabelist 4 selgub, et enamik vastanutest peavad välisfinantseeringu kättesaadavust halvaks. Hinnangute kaalutud keskmine on 2,270 ehk kättesaadavus on halb. Samas pole paljud vastajad osanud väliste finantseerimisallikate kättesaadavust hinnata. Võib oletada, et info antud finantseerimisvõimalustest pole teenindussektori mikroettevõtteni jõudnud või pole ettevõtteid neist huvitatud. Kõige vähem on osatud hinnata äriingli või riskikapitalifondi kättesaadavust (44%). Ettevõtteid, kes on osanud äriingli ja riskikapitalifondi hinnata, peavad selle kättesaadavust kõige halvemaks (kaalutud keskmine 1,918 ehk halb). Väikeinvestori kättesaadavus on riigi toetusest veidi parem (väikeinvestori kaalutud keskmine 2,333 ja riigi toetuse kaalutud keskmine 2,129), kuid väikeinvestori kättesaadavust on osatud hinnata vähem kui riigi toetust. Riigi toetuse kättesaadavust peavad 26% teenindussektori mikroettevõtetest väga halvaks ja 21% halvaks. Antud välistest finantseerimisallikatest peavad teenindussektori mikroettevõtteid kõige paremaks pangalaenu kättesaadavust (kaalutud keskmine 2,701 ehk rahuldav). 15% vastanutest pidas pangalaenu kättesaadavust heaks ning 4% väga heaks.

Finantseerimisprotsessi uurimiseks, paluti vastajatel hinnata ettevõtte kasvatamist ja arengut, finantseeringu leidmist ning tulu teenimist. Tabelis 5 on välja toodud vastavad hinnangud.

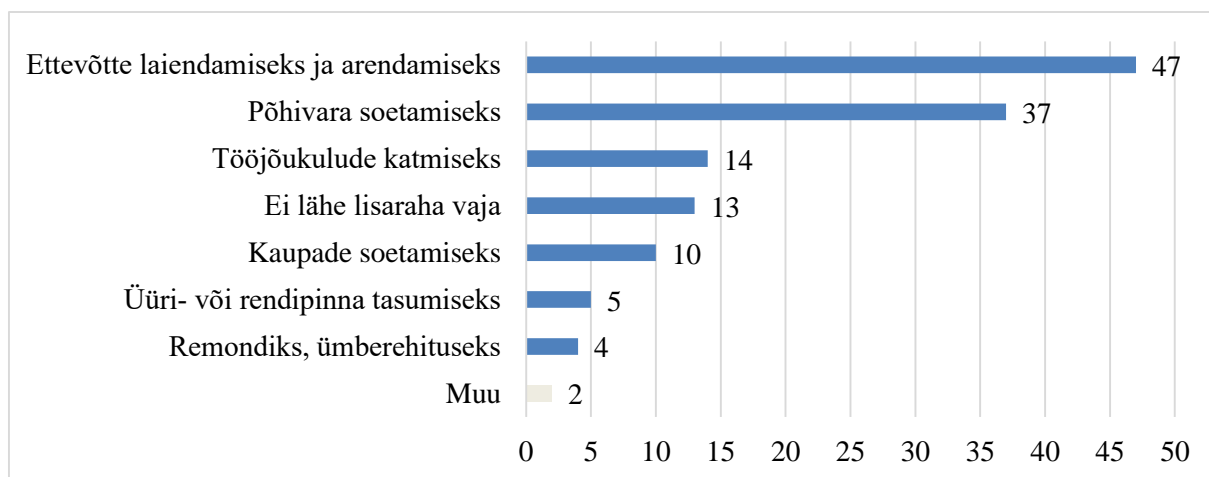
Tabel 5. Hinnangud erinevatele ettevõtluse aspektidele

Ettevõtluse aspekt	Ettevõtete hinnangud Likerti skaalal 1-5					Hinnangute kaalutud keskmine
	1 - Väga keeruline	2 - Pigem keeruline	3 - Rahuldav	4 - Pigem lihtne	5 - Väga lihtne	
Tulu teenimine	3 (3%)	16 (19%)	43 (50%)	20 (23%)	4 (5%)	3,070
Finantseeringu leidmine	15 (17%)	36 (42%)	29 (34%)	4 (5%)	2 (2%)	2,326
Ettevõtte kasvatamine ja areng	11 (13%)	35 (41%)	30 (35%)	9 (10%)	1 (1%)	2,465

Allikas: Autori koostatud

Finantseeringu leidmist peab väga keeruliseks ja pigem keeruliseks 59% ettevõtetest. Uuringus osalenutest 41% on vajanud viimase kolme aasta jooksul lisaraha ettevõtte tegevuses, kuid pole seda leidnud. Viimase kolme aasta jooksul pole lisaraha vajanud 59%. Finantseeringu leidmise raskusest võib tuleneda ka ettevõtte kasvatamise ja arengu keerulisus. 54% vastanutest peab ettevõtte kasvatamist ja arengut väga keeruliseks ja pigem keeruliseks. Autor peab üllatavaks seda, et ettevõtete jaoks on finantseeringu leidmine keeruline, kuid tulu teenimine rahuldav ja lihtne. 78% uuringus osalenud teenindussektori mikroettevõtetest peavad tulu teenimist rahuldavaks ja lihtsaks.

Küsimustikus uuriti, mille jaoks läheb ettevõttel lisaraha vaja. Tulemused on välja toodud joonisel 6.

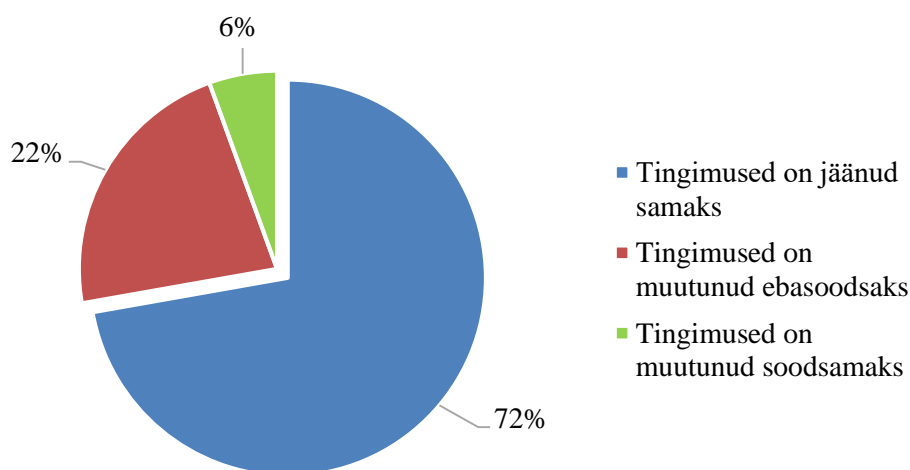


Joonis 6. Ettevõtete lisaraha vajadus

Allikas: Autori koostatud

Uuringus osalenud teenindussektori mikroettevõtetel läheb eelkõige lisaraha vaja ettevõtte laiendamiseks ja arendamiseks (47 ettevõtet 86-st). Paljud ettevõtted vajavad lisaraha ka põhivara soetamiseks (37 ettevõtet 86-st) ning tööjõukulude katmiseks (14 ettevõtet 86-st). Muu põhjusena toodi välja lisaraha vajadus garantiiks ja ettevõtte hooajalisusest tulenevate käibekõikumiste ühtlustamiseks.

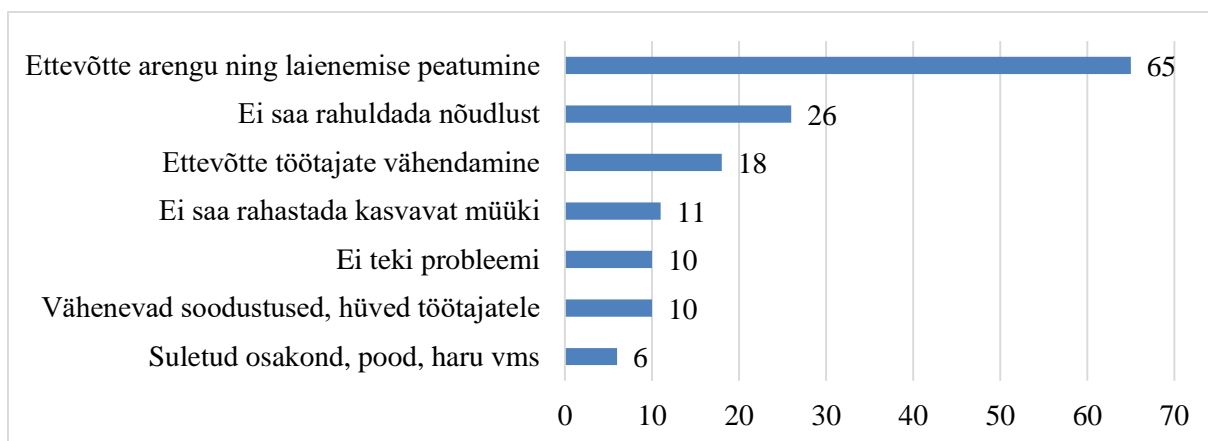
Tasumata laen on uuringus osalenud ettevõtetest 18-l. Ettevõtetelt, kellel on hetkel tasumata laen, uuriti, millised muutused on finantseeringu tingimustes viimase aasta jooksul esinenud. Tasumata laenu tingimused on viimase aasta jooksul jäänud samaks 72%-l vastanutest. Tingimused on muutunud ebasoodsaks 22%-l. Joonisel 7 on välja toodud tulemused.



Joonis 7. Tasumata laenu tingimuste muutumine viimase aasta jooksul

Allikas: Autori koostatud

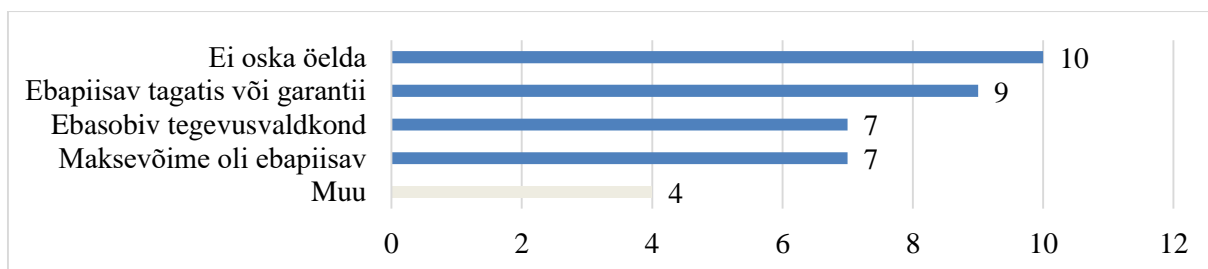
Uuringus paluti tuua välja rahapuuduse mõju ettevõtte tegevusele. Tulemustest antakse ülevaade joonisel 8. Rahapuudus mõjutab eelkõige ettevõtte arengut ning laienemist. 65 ettevõtet 86-st on märkinud, et raha puudumisel peatub ettevõtte areng ning laienemine. Rahapuudus mõjutab ka nõudluse rahuldamist. 26 ettevõtet 86-st ei saa rahapuudusel rahuldada klientide nõudlust. Oluline mõju on raha olemasolul ka ettevõtte töötajatele. 18 ettevõtet vastasid, et kui neil puuduks vajaminev raha, peaksid vähendama ettevõtte töötajaid. 10 ettevõtet märkis, et kui rahapuudus oleks probleem, siis väheneksid töötajate soodustused ja hüved.



Joonis 8. Rahapuuduse mõju ettevõtte tegevusele

Allikas: Autori koostatud

Ettevõtelt, kelle välisfinantseeringu otsus on tagasi lükatud, uuriti, mis oli selle põhjuseks. Välisfinantseeringu otsus on tagasi lükatud 29 ettevõttel 86-st. Joonisel 9 on toodud välja tulemused.



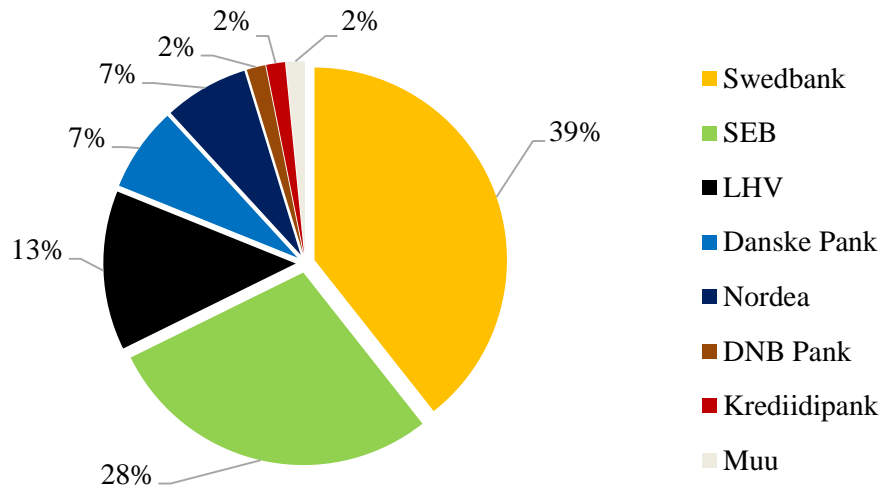
Joonis 9. Tagasilükatud välisfinantseeringu otsuse põhjused

Allikas: Autori koostatud

Uuringus selgus, et 40 ettevõtet 86-st pole taotlenud mitte ühtegi välisfinantseeringut. 17 ettevõttel 86-st pole välisfinantseeringu taotlemisel probleeme tekkinud. Autor peab huvitavaks, et 10 ettevõttel 29-st on välisfinantseeringu taotluse otsus olnud nii negatiivne kui ka positiivne, ehk ettevõtte on taotlenud välisfinantseeringut mitu korda ning ühel juhul on toetus saadud, teisel mitte. 10 ettevõtet 29-st ei oska negatiivse välisfinantseeringu otsuse põhjust välja tuua. Tagasilükatud välisfinantseeringu otsust on mõjutanud ebapiisav tagatis või garantii (9 ettevõtet 29-st) ning ebasobiv tegevusvaldkond (7 ettevõtet 29-st). Muu põhjusena toodi välja probleemid juhatuse liikmetega ning ekspordi puudumine. Lisaks toodi

välja ka majandusaasta kasumi väiksus panga jaoks, kuigi arvete tasumisega pole ettevõtetel kunagi raskusi tekkinud.

Uuringus osalenud ettevõtete pangavalikud on toodud välja joonisel 10. Kõige enam kasutavad uuringus osalenud ettevõtted Swedbanki (39%), SEB-d (28%) ja LHV-d (13%).

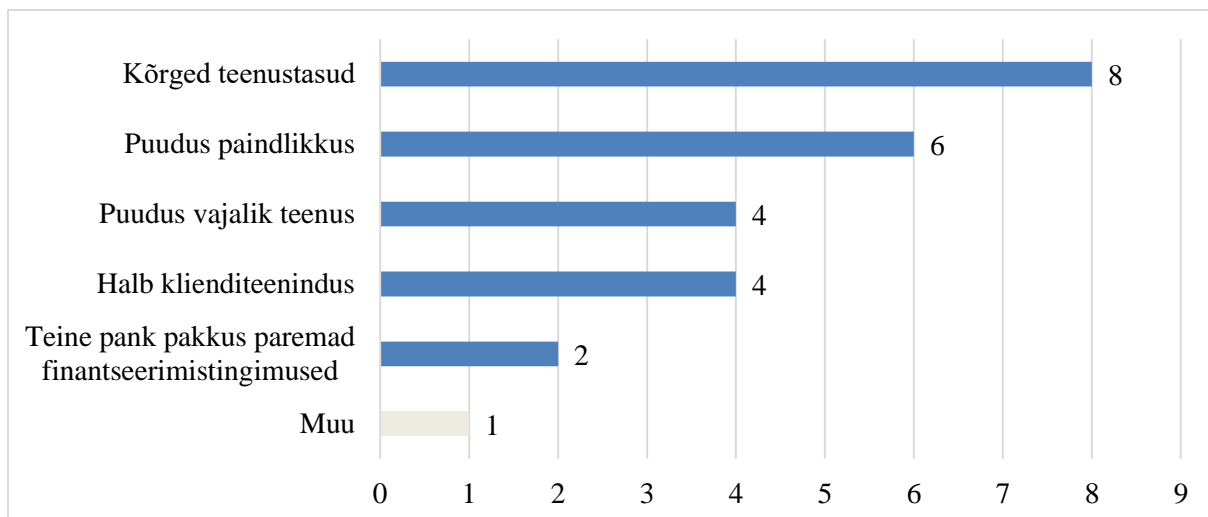


Joonis 10. Panga valik

Allikas: Autori koostatud

30 ettevõttel 86-st on pangas oma kliendihaldur. Vastajate hinnangud kliendihaldurile on positiivsed. 67% vastanutest peab kliendihaldurit pigem pädevaks ja väga pädevaks. 27% vastajatest peavad kliendihaldurit rahuldavaks. Kõigest 7% peab kliendihaldurit pigem mitte pädevaks ning üldse mitte pädevaks ei pea kliendihaldurit mitte ükski vastaja.

15 ettevõtet 86-st on viimase nelja aasta jooksul vahetanud panka. Ettevõtetelt uuriti, miks panka vahetati. Tulemused on toodud välja joonisel 11.



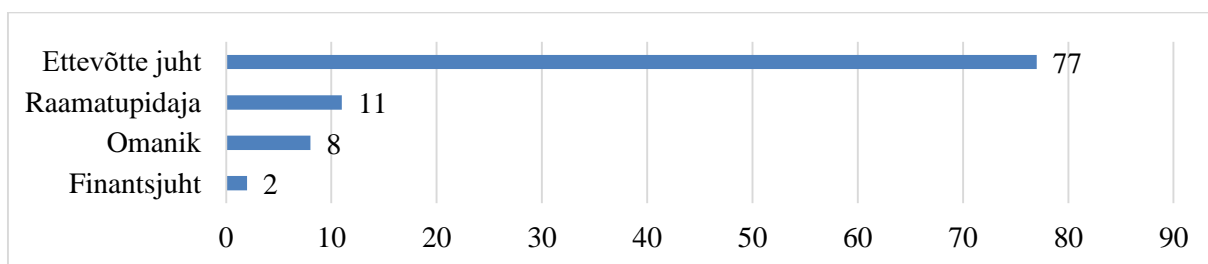
Joonis 11. Panga vahetamise põhjused

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 11 selgub, et kõige enam vahetati panka kõrgete teenustasude pärast (8 ettevõtet 15-st). Sageli on vahetus tingitud ka panga paindlikkuse puudumisest (6 ettevõtet 15-st). Võrdselt 4 vastajat vahetas panka teenuse puudumise ja halva klienditeeninduse pärast.

Küsimustiku käigus uuriti, kes tegeleb ettevõttes raamatupidamisega. Tulemustest selgus, et enamus ettevõtetest kasutab sisseostetud raamatupidamisteenust. 59 ettevõtet kasutab sisseostetud raamatupidamisteenust, 15 ettevõttel teeb raamatupidamist ettevõtte juht ning 12-el on ettevõttesse palgatud raamatupidaja.

Autor soovis teada, kui palju kaasab ettevõtte finantseerimisotsuste tegemisse raamatupidajat. Tulemused on välja toodud joonisel 12.



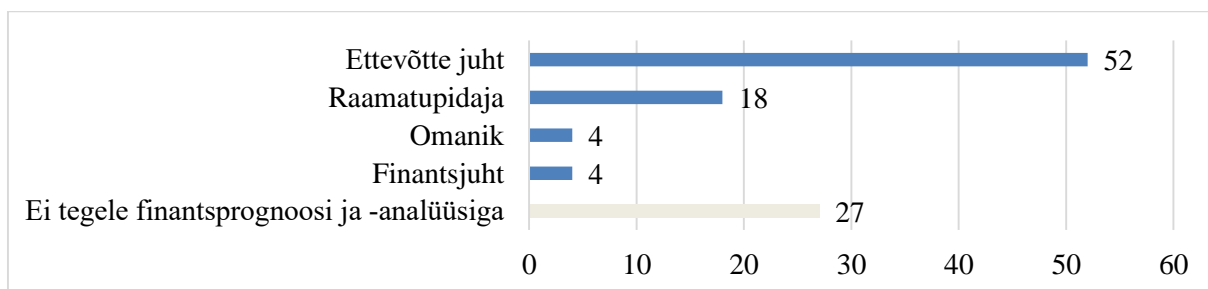
Joonis 12. Finantseerimisotsustega tegelevad isikud ettevõttes

Allikas: Autori koostatud

Teenindussektori mikroettevõtet finantseerimisotsustega tegeleb eelkõige ettevõtte juht (77 ettevõtet 86-st). Raamatupidaja tegeleb finantseerimisotsustega 11 ettevõttes.

Finantsjuht tegeleb finantseerimisotsustega ainult 2 ettevõttes. Põhjusena võib välja tuua finantsjuhi ametikoha puudumise mikroettevõttes.

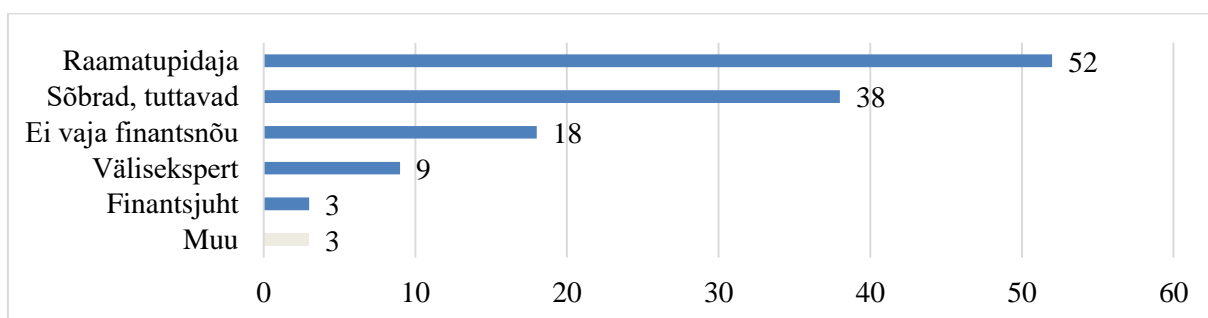
Joonisel 13 on välja toodud tulemused, kes tegelevad ettevõttes finantsprognosi ja –analüüsiga. Uuringus selgus, et 27 ettevõtet 86-st ei tegele finantsprognosi ja –analüüsiga. 52 ettevõttes tegeleb finantsprognosi ja –analüüsiga ettevõtte juht.



Joonis 13. Finantsprognosi ja –analüüsiga tegelevad isikud ettevõttes

Allikas: Autori koostatud

Joonisel 14 on välja toodud, kellega ettevõtte juht või omanik konsulteerib, kui vajab finantseerimisalast nõu. Kuna 86-st vastajast olid 83 ettevõtte juhid või omanikud, siis on toodud välja 83 vastaja tulemused. Autor peab huvitavaks, et finantseerimisotsuseid teevad ettevõtte juhid, kuid nõu küsitakse siiski raamatupidajalt. Kõige enam annab finantseerimisalast nõu raamatupidaja (52 ettevõtet 83-st). Raamatupidajat võib pidada ettevõtte juhi peamiseks finantsnõustajaks. Ettevõtte juhi ja omaniku finantsnõustajaks on ka sõbrad ja tuttavad (38 ettevõtet 83-st). Võib arvata, et sõpradelt ning tuttavatelt, kellelt nõu küsitakse on finantsalased teadmised. Muu vastuse all on finantsnõustajana välja toodud pank ning investitorid.



Joonis 14. Ettevõtte juhi või omaniku finantsnõustajad

Allikas: Autori koostatud

Ettevõtte juhtidelt ning omanikelt uuriti, kas vajavad finantsnõu väliseksperdilt. Tuleb välja, et vaid 29% ettevõtte juhtidest ning omanikest vajab finantsnõu väliseksperdilt. Finantsnõustajaks on eelkõige raamatupidaja, kuid finantsprognoosi ja –analüüsiga tegeleb ettevõtte juht või omanik. Raamatupidaja osaleb finantseerimisprotsessis, kuid lõppsõna on siiski ettevõtte juhil või omanikul. Teenindussektori mikroettevõtte juhtidel ja omanikel peavad olema teadmised ja oskused, et teha ettevõtte jaoks õigeid otsuseid. Raamatupidaja roll on ettevõtetes oluline, sest temalt küsitakse kõige enam nõu finantsotsuste tegemisel.

Autori hinnangul annavad uuringus saadud tulemused piisava ülevaate Eesti teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalustest ning laenuturu kättesaadavusest.

2.4. Järeldused ja ettepanekud

Bakalaureusetöö tulemusena sai autor teada, et Eestis on teenindussektori mikroettevõtete välisfinantseeringu kättesaadavus keeruline. Intervjueeritud ettevõtted eelistavad kasutada isiklike ressursse. Riigi toetus ja pangalaen pole kättesaadav kas tegevusvaldkonna, riskitaseme, väiksuse või vanuse tõttu. Samas põhineb see arusaam peamiselt vaid kuue intervjueeritud ning 86 ankeetküsimustikule vastanud ettevõtte arvamusel ning ei peegelda kogu Eesti teenindussektori mikroettevõtteid. Eesti pangad ja riik on küll loonud tingimused finantseeringu leidmiseks, kuid tegelik ligipääs rahale on puudulik. Toetusi ja laene on kergem saada ettevõtetel, kes tegelevad ekspordiga ning kelle äri on välismaale suunatud. Teenindussektori mikroettevõtted peavad riigi toetust ebaoluliseks, sest toetuse kättesaadavus on keeruline. Laenud võimaldavad ettevõttel kasvada, areneda ja pakkuda paremaid võimalusi töötajatele, kuid laenamist ei eelistata.

Töös püstitatud uurimisküsimus oli, et kuidas finantseerivad teenindussektori mikroettevõtted oma tegevust ning millised on laenuturu plussid ja miinused. Intervjueeritud ettevõtetest on kasutanud vaid üks ettevõtte pangalaenu, ülejäänud ettevõtted on finantseeritud isiklike ressurssidega ning saanud toetust laenu ning investeeringu näol tuttavatel ja ettevõtte osanikelt. Ankeetküsitluses selgus, et ettevõtted kasutavad peamiselt kahte rahastusallikat. Kõige enam on ettevõtted rahastatud isiklike ressurssidega ning ettevõtte siseselt teenitud rahaga. Ettevõtte välistest rahastusallikatest on kõige enam kasutatud pere ja tuttavate toetust. Pangalaenu rahastusallikana kasutatakse vähem. Laenuturg on ettevõtetele kasulik siis kui

laen on ka kättesaadav. Teenindussektori mikroettevõtete raha laenamise võimalused on puudulikud, samas ettevõtjad ka laenamist ei eelista. Ettevõtted peavad oluliseks nii pangalaenu kui ka toetuste olemasolu, kuid leiavad, et neid ei saa kasutada. Laenud annavad võimaluse teha suuremaid investeeringuid ning pakuvad suuremat suutlikkust, kuid on lisakohustuseks. Intervjuudest tuli välja, et pangad pole laenu andmisel paindlikud ega huvitatud teenindussektori mikroettevõtetele laenu andma. Samas on pangalaen võrreldes riigi toetuse, äriingli või riskikapitalifondi ja investoriga paremini kättesaadav. Pankade laenuitingimused on mikroettevõtete jaoks karmid. Omafinantseeringu ning tagatise leidmine on keeruline. Samuti tunnevad mikroettevõtte juhid üleolevat suhtumist raha taotlemisel. Ettevõtted, kes on vahetanud pankka, toovad peamiste põhjustena välja kõrged teenustasud ning paindlikkuse puudumise.

Teenindussektori mikroettevõtted eelistavad isiklike ressurssidega hakkama saamist, kuid peavad vajalikuks lisaraha saamisel riigi toetust ning pangalaenu. Pangalaenu alternatiive eelistatakse, sest kohustusi on siis vähem. Samuti ollakse ebakindlad, kas pangalaenust tulenevaid kohustusi suudetakse täita. Bakalaureusetöös selgus, et laenu võetakse pigem riskina, kuid suuremate finantseeringute tegemiseks on laen vajalik. Ettevõtted on huvitatud erinevatest toetustest, kuid hetkel ei näe Eestis pakutavatest toetustest endale sobilikku.

Intervjuueritid ettevõtted kasutavad sisefinantseeringut jooksvate kulude katmiseks. Kui käive on stabiilne, siis sellest kaetakse kõik majandus- ning tööjõukulud. Suuremate investeeringute tegemiseks nagu kauba sisseostmine, põhivara soetamine ning tegevuse laiendamine, kasutatakse isiklike ressursse või tuttavate laenu ja toetust. Pangalaenu välisfinantseeringuna ei eelistata.

Teenindussektori mikroettevõtte juhid peavad finantseeringu leidmist keeruliseks. Raha kogumine on raske. Kui ettevõtte juhtidel puuduks endal vajaminev raha, siis poleks paljud saanud tegevust alustada. Rahapuudus mõjutab ettevõtete arengut ning laienemist negatiivselt. Oluliseks peetakse tuttavate ja sõprade toetust, mis on võimaldanud ettevõtlust alustada ja jätkata. Pangalaenu saamine on mikroettevõtetele keeruline, sest nende käive on väike ning risk suur. Pangad pole huvitatud laenu andmisest. Usalduse puudumine on nii pangal kui ettevõtetel vastastikune. Toetuste saamine on teenindussektori mikroettevõtetele keeruline, sest nad ei vasta toetuste tingimustele.

Ettevõtete juhid on oma finantsseisust väga teadlikud. Finantseerimisalaseid otsuseid teevad ettevõtte juhid ise ning vajadusel kaasavad ka raamatupidaja. Enamus ettevõtetest

kasutab sisseostetud raamatupidamisteenust. Võib arvata, et sisseostetud raamatupidamisteenust kasutatakse sellepärast, et nii saavad ettevõtte juhid küsida finantsnõu oma ala ekspertidelt. Sisseostetud raamatupidamisteenusega kasutatakse ära raamatupidaja kompetensi. Finantseerimisalast nõu küsitakse nii raamatupidajalt kui ka tuttavatelt, kellel on vastav pädevus. Finantseerimisalast informatsiooni soovitakse saada nii internetist kui ka isiklikest vestlustest. Väliseksperdilt finantsnõu saamist vajalikuks ei peeta.

Autori hinnangul on teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisallikate kättesaadavuse parandamiseks mitu arenguvõimalust. Kuigi väliseid finantseerimisallikaid mikroettevõtted ei eelista, näeb autor just nende laiemas rakendamises ühte arenguvõimalust mikroettevõtete tegevuse parendamiseks. Paljud uuringus osalenud ettevõtted ei osanud hinnata erinevate välise finantseerimisvõimaluste kättesaadavust ning võib arvata, et ettevõtted ei ole kursis neile suunatud finantseerimisvõimalustest. Mikroettevõtted võiksid olla paremini informeeritud ning rohkem julgustatud osalema erinevates toetus- ning rahastusprogrammides. Samas leiavad ettevõtted, kes on toetuseid taotlenud, et pole neist abi saanud. Toetused peaksid olema enam suunatud Eestis tegutsevatele ettevõtetele ning nende taotlemise protsess selgem ning paindlikum. Riigi poolt pakutavate toetuste summad võiksid olla väiksemad ning taotlemine paindlikum, mis võimaldaks toetuseid anda rohkematele ettevõtetele. Samuti võiks arendada Eestis pakutavaid ühisrahastusplatvorme ning laiendada ligipääsu välismaa ühisrahastusplatvormidele. Platvormid võimaldaksid ettevõtetel saada väikseid investeeringuid erinevatelt investoritelt. Mikroettevõtete tegevust soodustaksid ka raamatupidamise lihtsustamine ning tööjõukulude vähendamine.

KOKKUVÕTE

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli välja selgitada teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalused ning laenuturu kättesaadavus. Põhjalikult hinnati laenuraha ja toetuste kasutamist. Samuti analüüsiti põhjuseid, miks eelistatakse üht või teist finantseeringut ning millised on nende plussid ja miinused. Bakalaureusetöösse olid kaasatud ettevõtted, kes on kasutanud nii laenuraha kui ka omafinantseeringut.

Bakalaureusetöö käigus leiti uurimisküsimusele vastus ning tulemustest selgus, et teenindussektori mikroettevõtte finantseerimistingimused on ebasoodsad ja puudulikud ning seda just välisfinantseeringu saamisel. Bakalaureusetöös tuli välja, et toetusi ja laene on kergem saada ettevõtetal, kes tegelevad ekspordiga ning kelle äri on suunatud välismaale. Eesti riik võiks rohkem toetada ettevõtteid, kes tegutsevad Eesti turul ja on meie ühiskonnale kasulikud. Teenindussektori mikroettevõtete tegevust soodustaksid tööjõukulude vähendamine, raamatupidamise lihtsustamine ning paindlikumad toetused ja laenud. Uuringus osalenud ettevõtted soovivad, et Eesti areneks ning inimesed saaksid siin oma tööjõudu rakendada. Kui ettevõtetal pole võimalust omafinantseeringuks, ei saaks neist paljud laieneda ja areneda, pakkuda tööd ega toetada riiki maksude näol. Seega on oluline, et mikroettevõtete finantseerimistingimused teenindussektoris paraneksid. Lisaraha võimaldab ettevõttel kasvada, areneda ning pakkuda paremaid võimalusi ettevõtte töötajatele.

Stabiilse käive tekkimisel kasutavad mikroettevõtted jooksvate kulude katmiseks ettevõtte siseselt teenitud raha. Suuremate investeeringute tegemiseks kasutatakse eelkõige isiklikke ressursse või tuttavate laenu ja toetust.

Ettevõtja on riskija, kuid finantsinstitutsioonid ja riik peavad tulema ettevõtjatele vastu, pakkudes soodsamaid finantseerimistingimusi. Soodsad finantseerimistingimused võimaldavad ettevõtjatel Eesti elu arendada ja tööturгу pakkuda, sest sageli jääb kogu tegevus rahapuuduse taha. Pangad ja riik on küll loonud erinevaid tingimusi ettevõtete finantseerimiseks, kuid teenindussektori mikroettevõtted ei saa antud finantseeringuid

kasutada oma tegevusvaldkonna, riskitaseme, käive või vanuse tõttu. Seega proovitakse eelkõige ise hakkama saada.

Riigi poolt pakutavate toetuste summad võiksid olla väiksemad ning taotlemine paindlikum, mis võimaldaks toetuseid anda rohkematele ettevõtetele. Suurtel toetustel on aruandluse näol suuremad kohustused ning neid jagatakse vähem. Toetused peaksid olema konkreetsemad ning valdkonniti erinevad. Mikroettevõtted võiksid olla paremini informeeritud ning rohkem julgustatud osalema erinevates toetus- ning rahastusprogrammides.

Alustav ettevõtte on suurema riskiallikaga, kui juba toimiv ettevõtte, seda eriti mikroettevõtete puhul. Selleks, et laen täidaks eesmärgid, tuleb enne laenu taotluse esitamist analüüsida, mis hinnaga laen saadakse ning kui mõistlik on selle kasutamine majanduslikult. Oluline on teadvustada laenuvõtmise vajadust, tagasimakse võimalusi ning laenu otstarbekust. Bakalaureusetöös selgus, et pangad pakuvad palju erinevaid laenuvõimalusi mikroettevõtetele, kuid teenindussektori mikroettevõtted neid ei kasuta. Pangad reklaamivad oma paindlikku ning avatud suhtumist mikroettevõtetesse, kuid tegelikult on suhtumine pigem üleolev ning panku ei usaldata. Mikroettevõtted peavad laenu pigem riskantseks lisakohustuseks, kuid leiavad, et suurte investeringute tegemiseks ning efektiivsuse suurendamiseks on laenu sageli vajalikud.

Ettevõtete juhid on oma finantsseisust väga teadlikud ning finantseerimisalaseid otsuseid teevad ise, kaasates vajadusel raamatupidaja. Enamus uuringus osalenud ettevõtetest kasutavad sisseostetud raamatupidamisteenust. Finantsnõustajaks on eelkõige raamatupidaja, kuid finantsprognoosi ja -analüüsiga tegeleb ettevõtte juht. Raamatupidaja osaleb finantseerimisprotsessis, kuid lõppsõna on siiski ettevõtte juhil.

Riigi seisukohast on mikroettevõtted väga olulised, sest loovad uusi töökohti. Enamik Eesti ettevõtteid on mikroettevõtted, milles on hõivatud suur osa Eesti töötajatest. On oluline, et ettevõtluskeskkond oleks Eestis soodne. Lõputöös selgus, et Eesti riigil on veel palju õppida ning parandada, et mikroettevõtete tegevust teenindussektoris soodustada.

VIIDATUD ALLIKAD

Alver, J., Alver, L. (2011). Majandusarvestuse ja rahandus leksikon. M-Y. Tallinn: Deebet.

Arvelduskrediit. Swedbank.

<https://www.swedbank.ee/business/finance/capital/overdraftReport> (01.04.2016)

Barringer, B. R., Ireland, R. D. (2006). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. Pearson Prentice Hall.

Blake, B. (2015). Manta Research: Top 3 Reasons Business Owners USE Alternative Financing.

<http://www.forbes.com/sites/brockblake/2015/04/21/manta-research-top-3-reasons-business-owners-use-alternative-financing/> (10.10.2015)

Brooks, C. (2015). A guide to choosing the right small business loan.

<http://www.businessnewsdaily.com/7695-small-business-loan-guide.html> (22.04.2016)

Daskalakis, N., Jarvis, R., Schizas, E. (2013). Financing practices and preferences for micro and small firms. Journal of Small Business and Enterprise Development. Vol. 20, p80-101. (17.04.2016)

Doove, S., Kwaak, T., Span, T. (2015). Survey on the access to finance of enterprises.

Analytical report 2015. European Commission and European Central Bank. Panteia research.

EAS-i teenused. EAS.

<http://www.eas.ee/efilter/alustav-ettevotja,tegutsev-ettevotja,avalik-ja-kolmas-sektor/?lang=et> (10.05.2016)

Geho, P. R., Frakes, J. (2013). Financing for Small Businesses in a Sluggish Economy Versus Conflicting Impulses of the Entrepreneur. Entrepreneurial Executive. Vol. 18, p89-101. (11.11.2015)

Investeerimislaen. Swedbank.

<https://www.swedbank.ee/business/finance/capital/invest> (08.04.2016)

Kapitali kättesaadavuse uuring. (2013). Lõpparuanne. Ernst&Young Baltic AS.

http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/kapitali_kattesaadavuse_uuring_aruanne.pdf (10.10.2015)

- Karama, K. (2014). Laenupidur äri stardil.
<http://www.aripaev.ee/uudised/2014/08/24/laenupidur-ari-stardil> (11.10.2015)
- KredExi finantsteenused – võimalus kindlamaks tulevikuks. KredEx.
<http://www.kredex.ee/et/> (03.12.2015)
- Laenuvajadus, laen, liising. EAS.
<http://www.eas.ee/alustav/finantseerimise-kaasamine/laenuvajadus-laen-liising/>
(10.04.2016)
- Majanduslikult aktiivsed ettevõtted töötajate arvu järgi, aasta. (2016). Eesti Statistikaamet.
<http://www.stat.ee/68771> (22.04.2016)
- Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J. (2008). Ettevõtlus II: Äriideest, äriplaanist, ettevõtte rajamisest ja kasvust. Tallinn: Külim.
- Miller, G. R. (1961). Long-term small business financing from the underwriter's point of view. *Journal of Finance*. Vol. 16 Issue 2, p280-290.
- Mills, K. G., McCarthy, B. (2014). The State of Small Business. Lending: Credit Access during the Recovery and How Technology May Change the Game. (Working paper).
http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-004_09b1bf8b-eb2a-4e63-9c4e-0374f770856f.pdf (10.10.2015)
- National Small Business Association. (2012). Small Business Access to Capital Survey.
<http://www.nsba.biz/wp-content/uploads/2012/07/Access-to-Capital-Survey.pdf>
(11.10.2015)
- Pangagarantii. Swedbank.
<https://www.swedbank.ee/business/finance/trade/guarantees?language=EST>
(25.04.2016)
- Petersen, B. C., Carpenter, R. E. (2002). Is the Growth of Small Firms Constrained by Internal Finance? *Review of Economics and Statistics*. Vol. 84 Issue 2, p298-309.
- Stardikapital, finantseerimine ja investeerimine. EAS.
<http://www.eas.ee/alustav/finantseerimise-kaasamine/stardikapital-finantseerimine-investeerimine/> (20.04.2016)
- Stardilaen. Kredex.
<http://www.kredex.ee/ettevotte/laen-ja-kaendus-3/stardilaen-2/> (04.04.2016)
- Zirnask, V. (2008). Strateegiline finantsjuhtimine. Idee kohtub rahakotiga. AS Äripäev.

SUMMARY

FINANCE OPPORTUNITIES OF ESTONIAN MICRO ENTERPRISE IN A SERVICE SECTOR

Kristel Vist

Micro enterprises make a great part of companies in Estonia and are very important in the state position as they offer job for many people. It is important to support the business of micro enterprises and offer good finance opportunities. The prosperous finance opportunities are useful for companies to grow and evolve. It is often complicated to find funding for smaller enterprises because the required amount of money is small, the risk is higher and the lending is not so attractive. There are several banks and subsidies which offer different finance opportunities but they all have their own terms and requirements.

The goal of the Bachelor's thesis is to find out the finance opportunities and the availability of financial market of micro enterprises in a service sector. The research question is: "How do the micro enterprises of a service sector finance their business and what are the plusses and minuses of financial market?". The author has set the research tasks:

- 1) to give an overview of the financial preferences of micro enterprises in service sector;
- 2) to explain the usage of internal and external funding of micro enterprises in a service sector;
- 3) to explore the financing process of micro enterprises in a service sector;
- 4) to analyse the financial management of micro enterprises.

The qualitative and quantitative methods have been used in the Bachelor's thesis. For the qualitative analyse six interviews were made with the representatives of micro enterprises in Estonian service sector. In the quantitative part of the thesis the author made a

questionnaire form which was filled in by 86 micro enterprises in a service sector. The research object of the thesis are the micro enterprises of Estonia.

In the first chapter of the Bachelor's thesis the theoretical approaches are analysed, also the review of the reasons why the enterprises need funding and where the financial funding comes from are given. The author points out the types of the most important business credits and the credit requirements for companies. A review of the financial market is also given.

In the second chapter the methodology is explained where a detailed review of the process of the methods of data collecting and processing is presented. The involved enterprises are also described, the ratings and results of data analysis are pointed out. The most important conclusions and suggestions are given in the second chapter. A comparison text has been written about the interviews. Statistical spreadsheets and diagrams about the questionnaire form are also presented.

The research made by the author of the Bachelor's thesis revealed that the micro enterprises of the service sector prefer using their own funding or the support or loan from acquaintances. The state support and loan is easier to get for the companies which deal with export. The state of Estonia should support the enterprises which are in Estonian market and useful for our society. The business of the micro enterprises in the service sector should be supported by decreasing the labour costs, simplification of accountancy, flexible contributions and credits. The banks and the state have established several conditions for backing the companies, but the micro enterprises of the service sector cannot use them because of their business area, level of risk, sales and age.

The sums of the state support should be lower and the application should be more flexible, then the subsidies could be larger. The large subsidies are more complicated from the accounting point of view and so they are less numerous. The subsidies should be more specific and vary in the business areas. The micro enterprises should be better informed and more encouraged to take part in different subsidies and financing programs.

The managers of the enterprises know about their financial status and make the financial decisions by themselves, sometimes involving the accountant. The majority of the involved enterprises use an outsourced accounting service. The financial advisor is mostly the accountant, but the financial forecast and analysis is usually done by the manager of the

enterprise. The accountant takes part in the financial process, but the final word comes from the manager.

In the point of view of the state the micro enterprises are very useful because they provide jobs. The majority of Estonian companies are micro enterprises where a large part of the Estonian employees are involved. It is important to have a favourable business environment in Estonia. During the research it turned out that there is a lot to learn and improve for the state of Estonia to promote the business of micro enterprises in a service sector.

LISAD

Lisa 1. Ankeetküsimustik

Lugupeetud vastaja!

Teenindussektori ettevõtted on riigi seisukohast väga olulised, sest pakuvad tööd paljudele inimestele. On oluline, et nende tegevust toetatakse ning pakutakse häid finantseerimisvõimalusi. Eestis on küll mitmeid panku ja toetussüsteeme, mis pakuvad erinevaid finantseerimisvõimalusi, kuid neil kõigil on oma nõuded ja tingimused.

Käesolev uuring on koostatud Tallinna Tehnikaülikooli kolmanda kursuse tudengi - Kristel Vist - poolt bakalaureusetöö raames. Uuringu eesmärgiks on välja selgitada teenindussektori ettevõtete finantseerimisvõimalused ning laenuturu kättesaadavus Eestis.

Uuringu läbiviimiseks on koostatud küsimustik, mille täitmine võtab aega orienteeruvalt kuni 10 minutit. Teie ettevõtte nime ei küsita ning tulemusi kasutatakse üldistatud kujul. Soovi korral saadan Teile kokkuvõtte uuringu tulemustest.

Antud uurimistöös on käsitletud teenindussektori ettevõttena ettevõtteid, kes ei tegele tootmisega.

Täiendavate küsimuste puhul võtke palun kindlasti ühendust meili teel - kristelvist1994@gmail.com

Olen Teile tänulik uuringus osalemise eest!

1. Kes vastab küsimustele?*

- Firmajuht
- Omanik
- Raamatupidaja
- Muu:

2. Mis on Teie haridustase?*

- Põhiharidus
- Keskkharidus
- Kõrgharidus (bakalaureus või rakenduslik)
- Kõrgharidus (magister)
- Kõrgharidus (doktor)
- Muu:

Lisa 1 järg

3. Millises teenindusharus tegutseb Teie ettevõte?*

 (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Ehitus
- Finantsteenused
- Haridus
- Infotehnoloogia ja side
- Kaubandus, majutus ja toitlustus
- Kommunaalteenused
- Meelelahutustööstus
- Puhketeenused, kultuuriteenused ja turism
- Riigivalitsemine ja riigikaitse
- Tervishoid, iluteenused ja sotsiaalkindlustus
- Transport
- Äriteenindus
- Muu:

4. Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?*

- Vähem kui 1 aasta
- 1 - 3 aastat
- 3 - 5 aastat
- 5 - 10 aastat
- Rohkem kui 10 aastat

5. Kui palju on Teie ettevõttes töötajaid?*

- 1 - 9
- 10 - 49
- 50 - 249
- üle 250

6. Kui suur oli Teie ettevõtte eelmise majandusaasta käive?*

- Väiksem kui 100 000 eurot
- 100 000 - 249 999 eurot
- 250 000 - 499 999 eurot
- 500 000 - 2 000 000 eurot
- Rohkem kui 2 000 000 eurot

Lisa 1 järg

7. Kuidas on Teie ettevõtte finantseeritud oma tegevust?* (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Arvelduskrediidiga
- EAS-i toetusega
- Eesti Arengufondiga
- Ettevõtte siseselt teenitud rahaga
- Faktooringuga
- Investeerimislaenuga
- Isiklike ressurssidega
- KredEx-i toetusega
- Käibekapitali laenuga
- Pangagarantiiga
- Pere, tuttavate toetuse või laenuga
- Stardilaenuga
- Väikeinvestoriga
- Äriingli või riskikapitalifondiga
- Muu:

8. Kas Teie ettevõtte on viimase kolme aasta jooksul vajanud lisaraha oma tegevuses, kuid pole seda leidnud?*

- Jah
- Ei

9. Kui Teie ettevõttel läheb vaja lisaraha, siis mille jaoks?* (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Põhivara soetamiseks
- Ettevõtte laiendamiseks ja arendamiseks
- Üüri- või rendipinna tasumiseks
- Remondiks, ümberehituseks
- Kaupade soetamiseks
- Tööjõukulude katmiseks (ka töötajate värbamiseks ja koolitamiseks)
- Ei lähe lisaraha vaja, kõik kulud kaetakse ettevõtte siseselt teenitud rahaga
- Muu:

10. Kui Teie ettevõttel on hetkel tasumata laen, mis järgnevatest on viimase aasta jooksul esinenud?*

- Tingimused on muutunud ebasoodsaks
- Tingimused on jäänud samaks
- Tingimused on muutunud soodsamaks
- Ettevõttel ei ole tasumata laenu
- Muu:

Lisa 1 järg

11. Kui Teie ettevõtte ei ole kasutanud välifinantseeringut (toetust, laenu vms väljastpoolt ettevõtet saadud finantseeringut) siis palun märkige ära millisel põhjusel?

(Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Finantseerimisvajadus on rahuldatud teistest allikatest
- Pangalaenu, toetuse protseduurid on keerulised
- Ettevõtte on lühikest aega tegutsenud
- Ebapiisav tagatis
- Kõrged intressimäärad
- Ebastabiilsus ettevõttes
- Ebasobiv tegevusvaldkond välifinantseeringu leidmiseks
- Ei ole leidnud sobivat välifinantseeringut
- Ei meeldi laenata
- Muu:

12. Kui rahapuudus oleks Teie ettevõttes probleem, siis milline on selle mõju ettevõtte tegevusele?*

(Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Ettevõtte arengu ning laienemise peatumine
- Ettevõtte töötajate vähendamine
- Suletud osakond, pood, haru vms
- Ei saa rahastada kasvavat müüki
- Vähenevad soodustused, hüved töötajatele
- Ei saa rahuldada nõudlust
- Ei teki probleemi
- Muu:

13. Kui Teie ettevõtte välifinantseeringu (toetuse, laenu vms väljastpoolt ettevõtet saadud finantseeringu) otsus on tagasi lükatud, siis mis oli selle põhjuseks?*

(Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Maksevõime oli ebapiisav
- Ebasobiv tegevusvaldkond
- Ebapiisav tagatis või garantii
- Ei olnud aega täita või ei saanud aru finantseeringu tingimustest
- Ei ole taotlenud mitte ühtegi välifinantseeringut
- Olen taotlenud välifinantseeringut ja selle saanud
- Ei oska öelda
- Muu:

Lisa 1 järg

14. Palun hinnake järgnevaid aspekte enda ettevõtte jaoks:*

	1 - Väga keeruline	2 - Pigem keeruline	3 - Rahuldav	4 - Pigem lihtne	5 - Väga lihtne
Tulu teenimine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finantseeringu leidmine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ettevõtte kasvatamine ja areng	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. Palun hinnake järgnevate finantseeringute olulisust enda ettevõttele:*

	1 - Ei ole üldse oluline	2 - Pigem mitte oluline	3 - Nii ja naa	4 - Pigem oluline	5 - Väga oluline
Riigi toetus (KredEx, EAS, Eesti Arengufond jne)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pangalaen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Isiklikud ressursid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pere, tuttavate toetus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Väikeinvestor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Äriingel või riskikapitalifond	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. Palun hinnake järgnevate finantseeringute kättesaadavust enda ettevõttele:*

	1 - Väga halb	2 - Halb	3 - Rahuldav	4 - Hea	5 - Väga hea	Ei oska öelda
Riigi toetus (KredEx, EAS, Eesti Arengufond jne)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pangalaen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Väikeinvestor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Äriingel või riskikapitalifond	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Lisa 1 järg

17. Millise panga klient on Teie ettevõtte?* (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Danske Pank
- DNB Pank
- Krediidipank
- LHV
- Nordea
- SEB
- Swedbank
- Versobank
- Muu:

18. Kas Teie ettevõttel on pangas oma kliendihaldur?*

- Jah
- Ei

19. Kui pädev on Teie ettevõtte kliendihaldur? (kui vastasite 18. küsimusele Jah)

	1 - Ei ole üldse pädev	2 - Pigem mitte pädev	3 - Rahuldav	4 - Pigem pädev	5 - Väga pädev
Kliendihaldur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

20. Kas Teie ettevõtte on viimase nelja aasta jooksul vahetanud panka?*

- Jah
- Ei

21. Miks vahetas Teie ettevõtte panka? (kui vastasite 20. küsimusele Jah) (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Halb klienditeenindus
- Kõrged teenustasud
- Puudus paindlikkus
- Puudus vajalik teenus
- Soov minna üle suuremasse panka
- Teine pank pakkus paremad finantseerimistingimused
- Muu:

22. Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused?* (Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Raamatupidaja
- Finantsjuht
- Ettevõtte juht
- Välisekspert
- Muu:

Lisa 1 järg

23. Kui Teie ettevõtte tegeleb finantsprognosi ja -analüüsiga, siis kes sellega tegeleb?*

(Võib märkida mitu vastusevarianti)

- Raamatupidaja
- Finantsjuht
- Ettevõtte juht
- Välisekspert
- Ei tegele finantsprognosi ja -analüüsiga
- Muu:

24. Kes tegeleb Teie ettevõttes raamatupidamisega?*

- Ettevõtte juht
- Ettevõttes selleks eraldi raamatupidaja palgatud
- Kasutame sisseostetud raamatupidamisteenust
- Muu:

25. Kellega konsulteerib Teie ettevõtte juht kui vajab finantseerimisalast nõu?*

(Võib märkida mitu vastusevarianti)

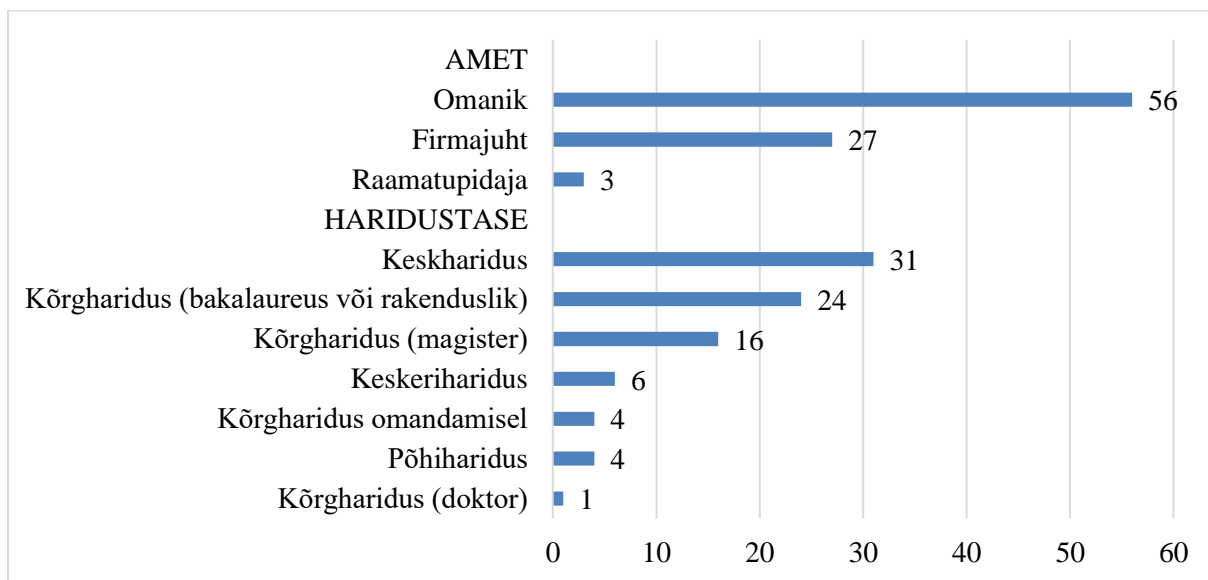
- Raamatupidajaga
- Finantsjuhiga
- Sõprade, tuttavatega
- Välisekspertiga
- Ei vaja finantsnõustamist
- Muu:

26. Kas vajate lisa finantsarvestuse alaseid teadmisi välisekspertilt?*

- Jah
- Ei

Kui soovite midagi veel lisada:

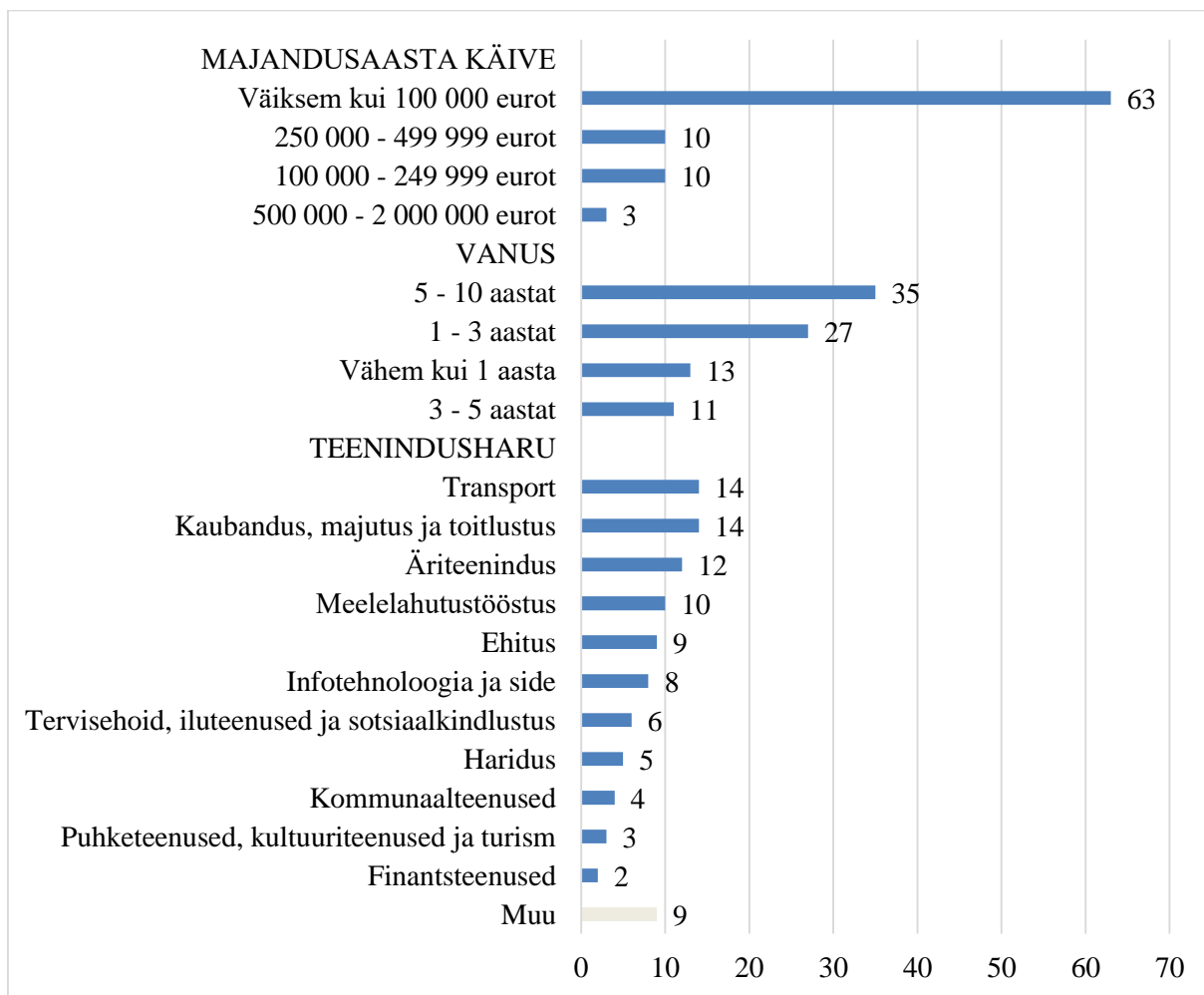
Lisa 2. Ankeetküsimustiku vastajate iseloomustus



Joonis 15. Ankeetküsimustiku vastaja amet ning haridustase

Allikas: Autori koostatud

Lisa 2 järg



Joonis 16. Ankeetküsimustikule vastanud ettevõtte iseloomustus

Allikas: Autori koostatud

Lisa 3. Intervjuu küsimused laenuraha kasutavale ettevõttele

1. Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.
2. Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?
3. Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?
4. Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada?
5. Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?
6. Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?
7. Kas Teie arvates on Eestis mikroettevõtetel raske või kerge laenu saada? Miks?
8. Kui tähtis on Teie arvates laenuraha mikroettevõtte jaoks?
9. Kui palju Te aastas keskmiselt laenuraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud?
10. Mille jaoks läheb laenatud raha? Mille järgi Te valite, kuhu läheb laenatud raha?
11. Kas Teie arvates on pankade laenutingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged? Millise intressimääraga oleks Teile sobiv võtta laenu pangast (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?
12. Millise panga klient Te olete? Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?
13. Kas kasutate lisaks pangalaenule ka muid panga teenuseid? Milliseid?
14. Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?
15. Kas suhte pikkus pangaga on mõjutanud laenu saamise tõenäosust? Kuidas, mis suunas?
16. Milliseid dokumente läks laenu taotlemiseks vaja?
17. Kui lihtne on panga nõudeid järgida?
18. Millist laenu pank on Teile väljastanud, lühi- või pikaajalist?
19. Kui kiirelt saite panka vastuvõtule?
20. Kui kaua võttis kogu laenu saamise protsess aega?
21. Milline on Teie usaldus panga vastu?
22. Kas olete rahul panga poolt pakutava teenusega?
23. Kas olete kasutanud pangalaenu alternatiive? Milliseid ja miks just neid? (KredEx, EAS, Eesti Arengufond, isiklikud ressursid jne)
24. Mille poolest erines pangalaenu ja alternatiivse laenu taotlemise protsess? (kui vastasite eelmisele küsimusele jah)
25. Millist finantseeringut Te ise eelistate?
26. Millised finantseerimisteenused on Teie jaoks lihtsamini kättesaadavad?
27. Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenu mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?
28. Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?
29. Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?
30. Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?
31. Kas peate finantseerimisotsuste tegemisel raamatupidajaga eelnevalt nõu?
32. Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?
33. Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?
34. Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

Lisa 3 järg

35. Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

Lisa 4. Intervjuu küsimused laenuraha mittekasutavale ettevõttele

1. Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.
2. Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?
3. Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?
4. Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada?
5. Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?
6. Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?
7. Kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud?
8. Kas kasutate panga teenuseid? Kui kasutate, siis:
 - Miks ja milliseid teenuseid kasutate?
 - Kas teenus on hästi kättesaadav?
 - Millise panga klient Te olete?
 - Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?
9. Milline on Teie usaldus panga vastu?
10. Kas Te olete varem kasutanud laenuraha? Kui jah siis:
 - Mille jaoks?
 - Kui kaua võttis kogu protsess aega?
 - Millised olid nõuded raha saamiseks?
 - Kas jäite teenusega rahule?
 - Kas pärast laenu saamist on ettevõttel läinud veel lisaraha vaja? Kui jah, siis mis põhjustel ning kust saite lisaraha?
11. Kas Teil on plaanis tulevikus kasutada laenuraha? Mis põhjustel?
12. Kas Teie arvates on mikroettevõtetel mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?
13. Kas Teie arvates on pankade laenutingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged? Millise intressimääraga oleks Teile sobiv võtta laenu pangast (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?
14. Kui oluline on Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks?
15. Mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma?
16. Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? (KredEx, EAS, Eesti Arengufond jne)
17. Kas Te olete, või Teil on tulevikus plaanis alternatiivlaene või toetusi kasutada? Millist täpsemalt? Miks? Mille jaoks? Kui küsimusele vastati, et on kasutanud siis:
 - Kui keeruline oli alternatiivlaenu või toetust saada?
 - Kui kaua võttis kogu protsess aega?
 - Millised olid nõuded raha saamiseks?
 - Kas jäite teenusega rahule?
 - Kas pärast toetuse saamist on ettevõttel läinud vaja lisaraha? Mis põhjustel? Kust saite/saate lisaraha?

Lisa 4 järg

18. Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenuid mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?
19. Kas toetusprogrammide summad on Teie arvates suured, väikesed, parajad?
20. Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks saaks Teie ettevõtte neid kasutada?
21. Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama? Miks?
22. Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?
23. Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?
24. Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?
25. Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?
26. Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?
27. Kas peate finantseerimisotsuste tegemisel raamatupidajaga eelnevalt nõu?
28. Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?
29. Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

Lisa 5. Intervjuu ettevõttega Global Beauty OÜ

Intervjueeritava 1 nimi: Eve Nõlvak (V1)

Intervjueeritava 2 nimi: Terje Vist (V2)

Intervjueeritava 1 ja 2 ametikoht: Juhatus liige

Intervjuu kuupäev: 19. oktoober 2015 kell 10.00

Intervjuu koht: Global Beauty OÜ peakontoris Ahtri 6 (II korrusel), Tallinnas

K: Ma alustan siis küsimustega. (.) Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V1: (.4) Meie ettevõtte töötab ee hulgi- ja jaekaubanduse valdkonnas. (.) Meie klientideks on ee hulgiklientidena salongid ja spaad (.) ja kaubamajad. Ja jae osas on siis jaetarbijad läbi e-poe. (.) Töötajaid on 2.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V1: Kaks pool aastat tagasi alustasime nii-öelda majandustegevust, aga hmm praktiliselt kaks aastat ENNE seda käis meil ikkagi nagu selline ee töö ettevõtte alustamiseks, otsida nii-öelda endale neid ee koostööpartnereid ja kaubamärke ja mis tõi kaasa endaga välisreisi nii-öelda koostööpartnerite juurde. Et, et selles mõttes töö käis meil kaks aastat ennem, ehk et me oleme siis juba neli ja pool aastat põhimõtteliselt võiks öelda toimetanud. (.) Ettevõtte on registreeritud varem just nimelt selle pärast, et kui sa lähed kokkusaamistele, siis sa pead esindama juba nagu ettevõtet, et et sa ei saa nii päris nii-öelda üksikisikuliselt minna ja ja. Ja otseselt siis nii-öelda tööd alustasime siis kaks pool aastat tagasi, kui meil realselt juba tuli kohale kaup ja saime nii-öelda realselt igapäeva tööga tegeleda.

V2: Füüsilise tegevusega hakata tegelema.

V1: Jah.

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V1: (.7) Eelised on võibolla, eelised. ((mõtleb))

V2 : Eelised on see, et seda on lihtne teha ettevõtlust – alustada, (.) registreerida.

V1: Noh see ei ole ainult mikroettevõtte puhul.

V1 : Mhm, aga mikro võibolla lihtsalt selles mõttes, et see annab nagu sellele, sellel inimesele rohkem vabadust võibolla, nii-öelda oma oma tööd korraldada ja teha. Ehk et ee, et mikroettevõtte puhul, et pole võibolla see ettevõtte vastutav nii paljude TÖÖTAJATE eest. Et see vastutus on nagu väiksem ütleme nii. Aga puudus on tõepoolest see väiksus onju, et eee väga palju tööd tuleb ise teha, et eee.

V2: Väga suure RISKI (.) võtmine.

V1: Jah, (.3) ei teagi, mis see puudus võib veel võiks olla. (.4) Ah noh võibolla see ka, et vaata, et sa pead ennast nagu rohkem TÕESTAMA, et sa oled küll väike ettevõtte eksju. Ja. Ja kui kliendid sind nagu turu pealt vaatavad, et sa oled väike, siis sa nagu rohkem pead ennast tõestama läbi oma oskuste ja ja KOGEMUSTE ja oma VÕIMSUST nii-öelda nagu rohkem tõestama teistmoodi.

V2: Noh konkurentsipüsimeks on ee seda vaja teha, sest me konkureerime VÄGA suurte ettevõtetega (.) turul.

V1: Ja noh see ongi nagu see, et selle mikroettevõtte puhul ei ole sul ette näidata suuri finantsnäitajaid, mida võibolla mõned ettevõtted nagu kontrollivad sinu taustaks. Eksju. Et, et ee see ongi nagu see et, eee.

V2: Müüd iseennast, mitte ettevõtte suurust.

Lisa 5 järg

V1: Jah.

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada? Millised on maksud, mida tuleb jälgida jne?

V1: Väga lihtne. Alustada on lihtne, et ee, et ee. Alustame juba sellest, et sa saad seda mugavalt teha voodist kodust, läbi interneti.

V2: Jah.

V1: Sa saad seda teha ilma sissemakset sissemaksmata, ehk et sul on mingi aeg, millal sa pead selle ära tegema, ehk et reaalselt kohe sul ei pea olema nii-öelda seda eee. (.)

V2: Kapitali.

V1: Ee, mida nagu sisse maksta, ettevõtte osakapitali. Eee, see on see 2 500 eurot eksole, mis peab olema. Et ee, väga lihtne. (.) Et eee. Ja minu arust on nagu see ka, et tegelikult on nii, et kui sa oled alustav ettevõtte ja ja kui su käive ei ole nii suur, siis esialgu oled, ee nii-öelda ei ole käibemaksukohuslane ja siis mingist hetkest ee siis kui su käive juba tõuseb, siis tuleb see käibemaksu kohustus juurde. Ja ja noh teiseks on, on see et, ettevõttel ei ole nagu tulumaksukohustust, mis on nagu väga hea, ehk et siis tulumaksu maksad alles siis kui võtad välja oma dividendid eksju. Et ee ehk, et ee see ANNAB nagu võimaluse investeerida kogu kasum nii-öelda ettevõtte toimimisse, arendamisesse.

V2: No põhiline, mis maksudesse puutub on käibemaks.

V1: No see ongi, see tuleb nagu siis kui, kui sul on käive nii suur ja ja noh. (.) Käibemaksuteemat tuleb jälgida, kui sul käive on juba nii suur. Ja (.) ja noh käivitamise puhul ongi nagu see, et alguses sa tegelt ei saa nagu endale väga palka maksta eksju, et et sa tegelikult sisuliselt teed, (.) teed nagu käivitustööd ilma rahata. Ja ja sul ei ole võimalik ka nii-öelda endale maksta, ega siis ka palgata kedagi. Need on nagu selle väikeettevõtte kasvuraskused, ütleme nii.

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V1: Äri alustamiseks kasutasime nii-öelda (.5) koostööpartnerit siis, ((telefon heliseb)) kes oli nõus meie ettevõttesse siis investeerima laenu näol, ehk ütleme niimoodi.

V2: Ehk meil oli siis investor, ütleme nii.

V1: Ja jah. (.3) Aga vot see summa on nagu niimoodi, et ma ei mäleta, mis et (.) kui pika maa peale sa nagu seda võtad. (.) Et ee. Tegelikult meil on see käivituskulu nagu on SIIAMAANI, ehk et me vajame investeringuid nagu siinamaani, kui me tänaseks päevaks räägime siis see summa on juba. (.3)

V2: Kuskil üheksakümne kandis, juba mmm.

V1: Mmm kuskil 85 000 eurot.

V2: Jah.

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V1: (.) No kuludeks on otseselt on ee rendikulu.

V2: Majanduskulud jah.

V1: Majanduskulud, palgakulud juba tänaseks ja ja me vajame raha ja nagu lisaraha ütleme nii, mis ei tule meile nagu KÄIBEST VEEL nii palju sisse, vajame ikkagi kaupade sisseostuks. Et kui me suudame kasumist tasuda oma ee majanduskulud ja palgakulu, siis lisa kaupade sisseostuks vajame ikkagi lisaraha jah.

Lisa 5 järg

K: Ja siit selle lisaraha kohta tuleb järgmine küsimus, et kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate? Ja kas Te olete selle summa saanud ning kuidas?

((Intervjueeritavad naeravad))

V1: Me oleme selle ikka saanud ja. Tänu oma investorile, mmm põhjendades nii-öelda seda. (.3) ((Intervjueeritav naerab))

V2: Oma VISIOONI ee selle ettevõtte loomiseks. Mm meil on nägemus. Brändide arv ei ole meil kuskil KIRJAS palju me neid saada tahame, aga eesmärk on pakkuda selles sektoris KÕIKE ühest ettevõttest.

V1: Jah. (.3)

K: Kas kasutate panga teenuseid?

V1: Ja.

K: Miks ja milliseid teenuseid kasutate?

V1: Me kasutame nii-öelda mm. Meil on kahe pangaga. Meil on mõlemas pangas nii-öelda arved, eee ja me kasutame, kaupmeheleping on see äkki vä? (.2) Kaupmeheleping on siis kaardimaksete jaoks meil ja ja teine on siis pangalingi teenus, mida me kasutame.

V2: Kodulehe pärast.

V1: On siis jah nagu e-poest sisseostude tegemiseks.

K: Millise panga klient Te olete?

V1: SEB ja Swed.

K: Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?

V1: (.3) Ma arvan, et konkreetne eelistus, et ee, et ee pigem ee tuleb see nii-öelda meie isiklikest ee taustadest. Et ee. Mina olen SEB klient ja Terje on Swedbanga klient ja enamus kliente on ka tegelikult.

V2: Sama tüüpi pankadest.

V1: SEB ja SWED. (.3) Ja ja näiteks kui me räägime sellest pangalingi teenusest, mis e-poes (.) siis iga pangalingi teenuse omamine maksab. Ehk me tegime otsuse sellejärgi et oleks kaks, ja kaks nagu suuremat panka.

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V1: Ei ole.

K: Ja kas panga poolt pakutavad teenused on Teile hästi kättesaadavad?

V1: Nii palju kui me oleme tarbinud või noh oleme vajanud siis küll. Aga noh me võibolla me ei oska päris täpselt sellest rääkida, kuna me ei oma krediitkaarti. Me ee, meil ei ole laenulepinguid pangaga, meil ei ole liisinglepinguid. Et ee, et selles mõttes nagu jah me ei oska nagu päris täpselt vist vastata sellele küsimusele.

K: Miks Te pole kasutanud laenuraha ettevõtte finantseerimisel?

V1: Sest me olem selle saanud oma investorilt.

K: Aga kas Teil on tulevikus plaanis kasutada pangalaenu?

V1: Ma arvan küll (.) noh. (.)

V2: See vist on loomulik jätk.

V1: Kui sinna läheb ka liisinguteemad ja sellised asjad ja ja noh eks investor investeerib ka teatud maani eksle et. (.3)

Lisa 5 järg

K: Kas Teie arvates on mikroettevõtetal mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?

V1: Ikka. Noh tingimused on karmimad. Ja ilmselt need mahud on ka väiksemad, mida siis antakse. Et sul peab olema nagu tagatis panga jaoks. Ma arvan, et see ei ole lihtne.

K: Kui Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks oluline?

V2: Noo. Kindlasti on see siis oluline kui, kui suurte otsuste tegemiseks sul muud võimalust ei ole. (.3)

V1: Jah ta on siis oluline, kui ta on vajalik eksju.

V2: Jah, jah.

K: Mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma?

V2: (.5) No kindlasti on ettevõtteid, kes seda, seda, seda soovi avaldaksid. Et, et oleks lihtsam laenu saada, aga meie ettevõtte iseärasus on see, et me oleme HULGIKAUBANDUSEGA tegelev ettevõtte. Meie investeringud lähevad kaupade ladustamisele, lao seisu TEKITAMISELE ja sellest tulenevalt ma arvan, me kuulume nagu sellesse gruppi, väikse ettevõttena, et me nagu ei saa lihtsalt laenu. Aga mõni väike mikroettevõtte võibolla tänu sellele oma idee saab kohe ära rakendada, aga ta ei vajaks selleks mingisugust ladu ja mingisugust muud suurt pinda, et oma idee ellu viia. Siis on, siis on tema jaoks see väga oluline, et saada väikse ettevõttena oma laenu ja ta saab oma idee kiiresti ellu viia. No seda võib siin ju nii-öelda IT valdkonnas ju näidata. Võtad väikese laenu ja ja lood suured ideed ja lähed globaalselt laiali. Aga meie ettevõtte iseloom on TEISTSUGUNE. Et meil on selles mõttes raske saada juurde raha, alustuseks tõestamiseks, et (.) meil on vaja ladu tekitada.

V1: Jah, aga see küsimus seda, et mida peaks tegema, et väiksed mikroettevõtted nagu võtaksid laenu?

K: Jah, jah.

V2: Noh selles mõttes, et mida khm. Minu jutu algus ongi see, et väiksed ettevõtted, kes midagi oma peas loovad, et nemad kindlasti oskavadki rohkem vastata sellele küsimusele. Kui MEIE toomaks välja meie eripära, miks me seda (.) me võime seda SOOVIDA, et see on lihtsam, aga me näeme ka seda, et MIKS meile seda ei anta, sellepärast, et meie tegevusvaldkond on suuresti seotud selle riskiga, et meie raha läheb LATTU. Kui teiste raha läheb võibolla kohe ringlusesse ja ta hakkab juurde teenima, siis meie raha istub päris suures osas laos. Ja sellepärast me ei ole nagu mikroettevõttena hea näide.

V1: Jah. Jah noh ma nagu ma mõtlen, et mul puudub nagu ka info et, et mida üldse nagu tegelikud pangad pakuvad vaata eksju. Et mida veel teha, kuna meie ei ole kasutanud pangateenuseid, siis meil nagu puudub see info, et mida võiks veel teha.

V2: No kindlasti on see üks näide, et kui sa oled mikroettevõtte, kas sa oled suunitlusega ekspordiks või oled sa suunitlusega impordiks. Siis kindlasti nendel on lihtsam mikroettevõttena saada laenu, kui nad hakkavad ekspordima midagi. Et noh siin on muud, muud eee muud tegevusvaldkonnad seavad nagu sellele lihtsusele piirid. Et, et kui sa teed nagu mingi hea idee, midagi hakkad Eestis tootma, ee siis sa saad palju lihtsamalt laenu võtta, võibolla palju soodsamalt, sest sa hakkad Eesti jaoks väga olulise asjaga tegelema nagu ekspord. Aga meie IMPORDIME, ja meie ei saa nagu impordiks raha, et et anda, et mingi pank annab meile laenu, et me hakkame asju kuhugi lattu ostma, siis siis seda peetakse nagu ma arvan KÕIGE raskemini raha tagasi toovaks või, või kõige pikemaks või, või laenu mõttes ka kõige kõrgema intressiga laenuks.

Lisa 5 järg

V1: Võibolla siit ongi see, et ee, et selline tegevusvaldkond, mis on nagu ÜHISKONNALE kasulik eksju. Eesti riigile kasulik. Et võibolla siis NEID valdkondasid nagu kuidagi rohkem siis toetada. Või, või teha neile mingeid paremaid tingimusi. Või midagi niimoodi. Jah.

K: Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? Ma mõtlen siis KredExit, EAS, Eesti Arengufondi ja nii edasi.

V1: Väga hästi arvame. Selles mõttes, et kui inimesel ei ole üldse kuskilt raha, et tal ei ole nii-öelda (.) head koostööpartnerit, investorit, tal ei ole nagu selles mõttes eem panga jaoks piisavalt nagu nii-öelda neid eee (.) plusspunkte, et saada eksju. Ehk et siis eee. (.) Ja ja teine asi on see, et et seda raha sa saad kasutada nagu nii-öelda (.) noh nagu toetusena eksole. Et see ei tule sulle nagu laenuna eksju. Et, et see on sinule toetuseks, millest tekivad küll KOHUSTUSED eksju, aga see ei ole materiaalne kohustus niivõrd. Loomulikult sa pead nagu KÄIVET tegema, et seda kõike tõestada, aga sa saad seda nii-öelda nagu puhast raha. KredExit ma ei tea, ma mõtlengi seda EAS-i teemat eksju. Et, et kasvõi võtame meie valdkonnastki, et kui palju on neid spaasid ja ilusalonge tegelikult EAS-i toetusel nii-öelda loodud, mis, mis ilmselt muud moodi ei oleks olnud võimalik, et pangad ilmselt ei oleks investeerinud sinna.

K: Aga kas Te olete, või Teil on tulevikus plaanis alternatiivlaene või toetusi kasutada?

V1: Meie vist väga ei saa. (3.) Kui me tegeleme müügiga. Et see on meie takistuseks. Et tavaliselt on see et, et seda, seda saavad kasutada ainult (.) teenuse ettevõtted vist ja ja tootootmisettevõtted.

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenu mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V1: (.4) Võibolla see ongi nagu, et kasulikkus on see et, et ühest küljest, et sa saad selle kapitali mille põhjal nagu alustada ja ja siis selle KredExi kaudu see (.4) tagatis, mida sul muidu ei oleks onju, et siis kindlasti. (.) Ja. (.)

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks Teie ettevõtte saaks neid kasutada?

V1: Nagu võibolla see ettevõtluse. (.3)

V2: Mmm. (.) No mina arvan, et mmm praegu vaadates, kasvõi (.) mmm see ei puuduta küll finantseerimist, aga kindlasti eemm võibolla mikroettevõttele võibolla soodsamat nii-öelda töötajate jaoks ka need kulutused. Võibolla on üks võimalus näiteks, mis võiks olla. Maksusoodustus näiteks. Just tööjõu nagu kulu on tegelikult üks kõige suuremaid kulusid ja ja kui seal osas leiaks mingit lahendust või oleks midagi kergem. Eee. Võibolla võiks see olla, see seotud näiteks mikroettevõttel töötajate arvuga, et näiteks. (.) Noh toome näite, et kui on kolm, siis ei ole selliseid makse, ja kui on viis, siis juba tulevad need lisamaksud juurde. Et vot see toetus võiks olla, midagi seotud. Minu nägemus. Aga see on lihtsalt fantaasia mäng praegu.

K: Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama? Miks?

V1: Loomulikult me eelistame, et me saaksime omajõududega hakkama. Et ma arvan, et see on iga ettevõtja kõige selline. (.) Tähtis visioon. (.) Et noh meie puhul ei ole vaata seda investeeringut niimoodi, et kui tootmisettevõttes on ee see, et sa nii-öelda investeerid oma kasumi tootmise arendamisele eksju. Ja võibolla sul ongi nagu odavam kasutada seda laenuraha seal juures eksju. Siis meil nagu seda teemat ei ole eksju. Et et meil on, et meie raha

Lisa 5 järg

läheb ikkagi nagu kõik kauba alla, et see on on nagu jah. Et seda kallimaks kaup läheb, kui me võtame väljapoolt raha. Et selles mõttes jah.

V2: Kõige raskem sektor on meil. (.)

V1: Jah. ((Intervjueeritavad naeravad))

K: Te eelnevalt rääkisite, et olete kasutanud investorit. Miks? Ja millistel tingimustel Te olete kaasanud neid?

V1: Sest muidu ei oleks see võimalik. ((Naerab)) Ma ei teagi kuidas vasta.

V2: No kindlasti on see seotud eee kohustustega. Investori poolsete kohustustega meie suhtes, et ee. (.)

V1: Laenuleping.

V2: Et me kasutame seda raha õiges, õiges suunas. Ja ja me peame selle ka tagasi maksma oma (.) mingisuguseks kindlaks ajaks. Ja peame olema valmis seda raha koos intressidega tagasi maksma.

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V1: Meie ise teeme. Ja ja raamatupidaja kaasabiga oleme kursis.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V1: Sisseostetud teenus.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V1: Pigem isiklikku vestlust. Soovitusi. Isiklikud kontaktid jah. Ee selline.

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V1: Eee. Esialgu raamatupidaja on selline sisering. Võibolla see ongi nagu see, et et ühest küljest, et me tellime teenust ja teisest küljest me saame ka finantsnõustamist nagu sellelt samalt firmalt, ütleme niimoodi.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V1: Meie koos käime. Kui on mingi muu nõustamine, ütleme kuskil mujal, siis me võime kaasata nii-öelda raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttest nii-öelda inimese võime kaasata sinna ka.

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V1: Ei investeerin (.) mujale.

K: Aga, kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

((Intervjueeritavad naeravad))

V2: Selles mõttes sellel küsimusele on raske, raske vastata. Kriisi? ((Mõtleb))

V1: Kaup laos. (.)

V2: Kaup laos jah.

V1: On kriisiolukorra raha jah. Tuleb kiirelt maha müüa ja sealt saab. Likviidsena ei ole meil seda raha, aga aga kaubana laos on küll jah.

K: Viimane küsimus on siis, et kas soovite veel ise midagi mainida?

V2: Tahaksid sa midagi öelda?

V1: Ma ei oska midagi öelda. ((Muigab))

K: Aitäh

V2: Aitäh.

Lisa 6. Intervjuu ettevõttega Laar Transport OÜ

Intervjueeritava nimi: Signe Laar

Ametikoht: Juhatus liige

Intervjuu kuupäev: 28. oktoobril 2015 kell 19.00

Intervjuu koht: Signe Laari kodus, Sael

K: Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V: Ee. Ettevõtte tegeleb rahvusvahelise transpordiga. Ee. (.) Meil on tegelikult neli vedukit, ilma HAAGISTETA, see tähendab, et ainult ainult need suured autod. Ee. Üks auto seisab meil alates maikuust, kuna ei ole leida töötajat. Praegu hetkel töötab kolm kolm töötajat. Ja siis autod sõidavad Lõuna-Hispaania suunda, rahvusvahelist transporti. Ja teeme tööd ee ühele, oleme alltöövõtjad ühele suurele logistikaettevõttele.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V: Ettevõtte alustas 2004. aastal. Ja ee tol ajal oli tingimus, et rahvusvahelist ee autoveo litsentsi ei saanud enne kui olid kaks aastat teinud Eesti-sisest ee seda, (.) Eesti-sisest transporti. Siis ee tegime Eesti-sisest transporti, kasutasime ee hmm sõbra ee seda ee tegevusluba. Õigemini panime oma autod nagu tema tema litsentsi all tööle, et et hakata tegema rahvusvahelist transporti. Hmm. Ja siis ee kuidas saime Eesti turule. Et tegelikult ju ee tegemist on perefirma, siis abikaasa oli enim olnud ise autojuht selles suures logistikaettevõttes, et siis oli lihtne minna sellesse ettevõttesse nagu siis tegema sinna alltöövõttu oma autoga.

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V: Mikroettevõtete eelised. ((Mõtleb)) No puudus on kindlasti see, et mikroettevõtteid ei võeta tõsiselt. Ei võeta nii tõsiselt kui kui sa oleksid suur või keskmine ettevõtte. Siis OÜ-si, noh nagu viimasel ajal on see oütamine, et nagu neid ei võeta tõsiselt. Ee. (.) Aga mis on eeliseks, ma arvan et et võibolla paindlik, paindlikkus, et selles mõttes vähem riske.

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada? Mida tuleb jälgida?

V: No ettevõtte käivitamine on ju selles mõttes lihtne. Et eriti tänapäeval, et teed oma ettevõtte ära. Ja see on ju ainult minutite küsimus internetis seda teha. Aga selleks, et midagi hakata LOOMA või midagi hakata PAKKUMA ja et et sind ikkagi TÕSISELT võetaks, peab sul olema ikkagi algkapital. Mmm, millega sa saaksid oma (.) oma teenust pakkuda, et noh selles mõttes, (.) et meie puhul ju ka, et ee et sa saaksid rahvusvahelist transporti teha, peab sul olema oma auto. Selleks, et sa saaksid autot soetada, peab sul olema oma stardikapital, et sa saaksid autot liisingusse võtta. Et 10% peab sul olema oma osalus, et noh kõik on ikkagi rahast kinni. ((Muigab))

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V: Mm. Khm. Ma summasid ei oska praegu ütelda, sest tol ajal oli veel krooniaeg, aga ma mäletan, et me müüsimme maha ühe oma pere kinnisvara objekti ja ja ee siis soetasime auto ja võtsime ka mm võtsime ka sugulaselt laenu. Alustades pidi olema omakapital, et kui sul juba üks auto oli, siis noh me saime hakata koguma seda seda raha, et näidata pangale, et meil on mingisugune käive ja asi, et saada teine auto juurde või või mingisugust abi. Aga aga esimene see pidi ikkagi olema ainult omakapital. Ja ja siis 2004. aastal veel me tõime ise ühe suure auto Hollandist.

Lisa 6 järg

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V: Mmm. ((Ohkab)) Kuidas, mille, või ettevõttekulud? (.) No meie ettevõttekulud on eee no kõigepealt eksju on TÖÖJÕUKULUD, mis on ühed suuremad kulud koos maksudega, TÖÖJÕUMAKSUDEGA. Ja teine selline suurem kulu MEIE ettevõttes on eee mm see (.) kütus. Ehk siis ee (.) millega meie autod sõidavad. Et et ee see on. Ja siis kuidas me need katame on niimoodi, et noh kõik on ee omavahel selles mõttes nihkes, et ee et ee autod tangivad, tankimise eest tuleb arve kas kahe nädala pärast või kolmekümne päeva pärast. Meie teeme sõidu ära, sõidu eest tuleb arve ka kolmekümne päeva pärast. Et noh need on nagu ka selles mõttes nihkes eksju. Et osad kulud peab nagu katma jooksvalt ja osad kulud tuleb katta nii, et noh teed sõidu ära ja siis tuleb raha ja siis saad selle raha eest kulu katta.

K: Kas Teie arvates on Eestis mikroettevõtetel raske või kerge laenu saada? Miks?

V: ((Ohkab)) Ma ei tea kuidas see, kuidas ee pangad mikroettevõtteid, ma ei tea, kas neid KOHELDAKSE nagu TEISTMOODI, et kas üldse pangas laenuhaldur teeb vahet mikroettevõttel ja väikeettevõttel. Et ee, et ma ei tea, kas on kerge või raske. Ma arvan, et eee nende tingimused, standardtingimused väljatöötatud ja nendele sa pead vastama eksju. Et kui sul ee kui sul, kui sa vastad nendele tingimustele siis ja kui sul on olemas tagatis ja kui sul on olemas nagu see (.) mmm sissetulek, et siis, ma arvan et, ma ei tea kas nad teevad vahet selles mõttes. Laenuvõtmise suuruses ilmselt tehakse vahet.

K: Kui tähtis on Teie arvates laenuraha mikroettevõtte jaoks?

V: See on ee selles mõttes ju tähtis, et praegu on väga raske raha koguda endal. Et sa, et väga raske on üldse tulla toime ainult oma rahaga. Et kui sa tahad, et sul oleks ee hea TEHNIKA, laitmatult töötav tehnika. Et ee ee jah on võimalik, kui sa sõidad 10, 15 aastat vanade autodega. Teed seda rahvusvahelist transporti, aga sa ei või kunagi kindel olla, et kas sellel autol midagi teepeal ei juhtu. Meil on tehnika UUS ja meil on ee (.) selles mõttes süda rahul, et kõik hooldused ja asjad saavad tehtud ee teenindustes ja et ee tehnika on uus ja see laenuraha on selles osas nagu kindlasti aidanud ja omal jõul ei oleks kindlasti sellist ee, sellist suutlikkust, et osta noh see auto välja.

K: Kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha, laenuraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud?

V: Mm, meil on autod võetud liisingusse viieks aastaks. Iga kuu me maksame tagasi seda laenuraha. Me siiski jah kasutame seda.

K: Mille jaoks läheb laenatud raha? Mille järgi Te valite, kuhu läheb laenatud raha?

V: No laenatud raha läheb ikkagi tehnikasse ainult, et et ainult autodesse investeerime, et see on selleks, et seda tööd tööd teha ja ja see on ka selleks, et me leiaksime endale TÖÖTAJAJID. Et noh isegi töötajad ei tule ju vana tehnika peale TÖÖLE. Leiad nagu TÖÖTAJAJID kergemini, kui sul on pakkuda uuem tehnika, et ee meie puhul läheb laenatud raha ainult ainult siis selle, ee tehnikasse jah. Et me ei INVESTEERI, et meil ei ole oma garaaži, meil ei ole oma noh mingisugust siukest laohoonet mingit, me ei ladusta midagi ja garaaži ei ole ka meil ka vaja, sest me ei ladusta midagi. Meil autod seisavad ee selle logistikaettevõtte valvatud platsil. Ee hoolduses käivad ee teenindustes. Et meil ei ole garaaži ja meil ei ole vaja sinna investeerida.

Lisa 6 järg

K: Kas Teie arvates on pankade laenuitingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged?

V: Meil oli kaks varianti, mis me oleme viimasel viimasel ajal kasutanud. On see, et ee et ee meil kaks viimast autot ei olegi võetud mitte pangaliisinguga, vaid otse selle autotootja liisingu liisingust. Ehk et ee Scania liisingust võetud. Ja see on justnimelt selleks, et ee kui kui ee olid rasked ajad siis näiteks pangad võtsid autod käest ära LIHTSALT, (.) et kui jääd VÕLGU, võeti autod käest ära, et kedagi ei huvitanud, et anti küll maksepuhkust, aga peale maksepuhkust olid sul VEEL karmimad TINGIMUSED, et sa üleüldse maksepuhkust võtsid, mis näitas sinu noh siukest MITTESUUTLIKKUST neid asju tasuda onju. Ja ja, aga siis need ee autotootja liisingud, need ee jällegi suhtusid paindlikumad, nende intressid olid küll panga omast küll kõrgemad, aga nad olid paindlikud sellesuhtes, et nad ei võtnud autot käest ära, vaid nad ee suhtlesid läbi nagu, et noh oligi siuke läbirääkimiste teema. Et et nagu kui anti maksepuhkust, kui siis olid valmis uuesti hakkama tasuma, siis siis oli kõik hästi. Kui siis ei olnud, siis noh tehti mingeid kokkuleppeid seal, et et ei olnud nii, et too auto ära ja kõik eksju. Ja ja kui meie võtsime nüüd kaks aastat tagasi ee auto, siis võtsime ka just nimelt selle tootja liisingust, sellepärast et ee nad suutsid pakkuda sama intressi kui pank ja me ei näinud eee, me ei näinud siis nagu seda pointi, et miks me peaksime PANKA minema, kui meil on seal samasugused tingimused. KUIGI pank suhtub (.) meisse ee ma peaks ütlema pigem nagu väga hästi. Sellepärast, et ee nad nagu ise pakuvad meile liisingut aegajalt, iga aasta ühe korra vähemalt. Et me vaatame, et teil teil olete siin hästi maksnud. Mm. Teil on siin ee need autod onju. Ju nad pääsevad ligi ka majandusaasta aruannetele. Ja iga aasta vähemalt vähemalt (.) pank pakub meile, et kas te ei tahaks nüüd uut autot võtta ja uut liisingut. Ilma, et me oleksime ise küsinud. Ja noh seda liisingu, seda intressi me oleme ka saanud niimoodi et, et olemegi öelnud, et see pank pakub seda intressi, et kas te teete ja siis ongi.

K: Millise panga klient Te olete? Mille järgi tegite panga valiku?

V: Oleme SEB panga klient ja Swedbanga klient. Swedbanga klient väga, väga ammu ajast kunagi. Ja ja see SEB-sse läksime ka kunagi sellepärast, et SEB lihtsalt tegi kunagi parema liisingupakkumise. Sellepärast saime SEB panga kliendiks. Ja (.3) mm ja eks see suhtumine oli jah.

K: Kas kasutate lisaks pangalaenule ka muid panga teenuseid? Milliseid?

V: (.) Eee. Seda kindlustust, laenukindlustust ja siis kaskokindlustus on ka otse, et siis koos liisinguga on kohe ka see kaskokindlustus. Kasutan ka krediitkaarti selles mõttes kasutan, et vaata see deebetkaart on nüüd ka krediitkaart, aga tal ei ole krediiti peal, selles mõttes et ta ei ole nagu krediitkaart, vaid ta on, (.2) ma ei tea, kuidas neid nimetatakse, sest krediitkaardiga saan mina osta teemaksusid läbi interneti.

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V: Jaa, (.) kuigi see vahetub tihti. ((Muheleb))

K: Kuidas olete oma kliendihalduriga rahul?

V: Ee, SEB panga selle kliendihalduriga olen väga rahul, et ee nemad isegi ka ma ütlen aegajalt helistavad, et kuidas teil läheb, et kas te ei taha uut autot ja niimoodi onju. Aga see Swedbanga, ütleme siis meie suurim pank, et nemad küll ei ole ühendust võtnud. Õudsalt tihti vahetuvad need laenuhaldurid. Et nagu nende teenusega ei ole rahul ja viimasel ajal nende suhtumine on ka selline hästi üleolev.

Lisa 6 järg

K: Kas suhte pikkus pangaga on mõjutanud kuidagi laenu saamise tõenäosust? Kuidas, mis suunas?

V: Aa, no sellest ma just rääkisingi. Et kui sa oled pikaajaline klient olnud. Kui sul maksekäitumine korras. Kui sa (.) siis nagu ongi see, et sa saad selle järgmise liisingu või laenu, et see tõenäoliselt ongi nagu suurem. Ja ja seal tehakse lepingutingimustes, noh lepingutasud on soodsamad, kui sa oled pikaajaline klient ja.

K: Milliseid dokumente läks laenu taotlemiseks vaja?

V: (.3) ((Ohkab)) Mmm. Majandusaastaaruanne, bilanss, siis tähendab majandusaastaaruande saavad nad ise kätte, aga siis viimase LISAKS siis viimase poole aasta ee see ee bilanss ja kasumaruanne. (.) Ja siis noh tegelikult ka mõni pank tahab saada, MINU käest ei ole küsitud, aga ma tean, et tahavad saada nagu ütleme siis sellist tegevusaruannet, et noh, et mis on veel plaanis tulevikus või midagi siukest.

K: Millist laenu pank on Teile väljastanud, lühi- või pikaajalist?

V: Mmm. Pikaajalist laenu.

K: Kui kiirelt saite panka vastuvõtule?

V: Mmmm, noo phh, ma võiks öelda, et nädala jooksul kindlasti.

K: Kui kaua võttis kogu laenu saamise protsess aega?

V: Mm, noh iseenesest kui sul on, kui sul on olemas pakkumine, kui sul on olemas sissemakse raha siis eee, siis see laenusaamine, ma arvan, et see võtab aega kuni kaks nädalat, võibolla maksimum kolm nädalat kuni toimub see laenukomisjon. Aga ma arvan, et kuni kaks kuni kolm nädalat.

K: Milline on Teie usaldus panga vastu?

V: Hea. (.) Suur. ((Naerab))

K: Kas olete kasutanud pangalaenu alternatiive? Milliseid ja miks just neid?

V: No see pangalaenu alternatiiv ongi see, see tootja poolse liisingu pakkumine. Et siis kui meil on Scania autod, et siis Scania ise on teinud endale juurde Scania finantsiosakonna, noh sellise tüdarettevõtte ja siis me kasutasime neid. Seda tootja poolset liisingupakkumist ja just sellepärast, et nemad olid paindlikumad.

K: Aga ma tean, et Te olete seoses oma teise ettevõttega taotlenud EAS-ist starditoetust. Et kui keeruline oli selle protsess?

((Signe Laar on lapsehoiuteenust pakkuva ettevõtte Naerupall OÜ omanik))

V: No ütleme et ee, khm, ee (.) et siis kuus aastat tagasi, kui ma taotlesin starditoetust, siis see protsess ei olnud üldse keeruline. Sa pidid lihtsalt kirjutama tugeva äriplaani, pidi olema selged tuleviku visioonid. Eee ja ja siis sa pidid vastama nendele tingimustele, EAS-i tingimustele. Ja see oli väga lihtne selles mõttes. Nüüd on see, kuus aastat hiljem, 2015, on EAS teinud ee muutnud oma starditoetuse tingimus. TÕSTNUD summat, starditoetuse summat, ja viinud sisse tingimuse, ekspordi, et et ettevõtte peab pakkuma ekspordi. Ehk et tegelikult ettevõtte peab olema suunatud ekspordile ja rahvusvahelistumisele. Et ja seal on veel tingimused missuguse alaga tegelev ettevõtte ei saa üldse starditoetust. Et ja. (.) Ehk siis selle alaga millega mina tegelen, nii rahvusvaheline transport kui lapsehoiuse teenuse pakkumine, kumbki ei klassifitseeru sinna (.) EAS-i tingimustele. Ehk et seda võimalust alustaja ettevõtte ei saa kasutada. Ennem oli summa väiksem, poole väiksem. Nüüd on see 15 000 eurot. Summa oli väiksem ja siis oli lihtsam seda saada. Minumeelest peaks olema praegu ka EAS-i süsteem paindlikum, ehk et peaks ära olema nagu jaotatud, et missugune ettevõtte missugust toetust saab või mis summas toetust.

Lisa 6 järg

K: Millist finantseeringut Te ise eelistate? Miks?

V: No mina eelistan ikkagi OMA raha. ((Muheleb)). Algkapitali. Et kui sul vähegi võimalust on. Siis ei ole sul mingeid riske ja ja. (.3) Jah, riskide pärast just. Et, mm mäletan väga hästi seda aega just kui 2004. aastal kui kui see, oli oma auto, mis oli väljaostetud auto ja ee ei olnud, ei olnud krediitkaarte, ei olnud kütusekaarte. Mitte midagi ei olnud. Läksid tanklasse, maksid sularahas oma kütuse eest ära. Auto läks sõitu. Auto tuli sõidust tagasi. Kirjutasid arve 4 000 eurot ja see 4 000 eurot oli SINU raha. Sa ei pidanud seda mitte kuhugi, mitte kellelegi maksma. Sa ei pidanud kütuse eest maksma tagantjärele, sa ei pidanud laenu maksma, mitte midagi. See oligi SINU raha, see mis sisse tuli. Et ee mm, et noh kõige, kõige riskivabam on kasutada omakapitali, aga aga kui seda ei ole, siis kindlasti mina eelistan ee noh pangateenust, mitte mingisuguseid ma ei tea libateenuseid ((muheleb)), krediidimaju või midagi sellist.

K: Millised finantseerimisteenused on Teie jaoks lihtsamini kättesaadavad?

V: (.5) Mmm, no ma arvan, et pank siis ikkagi.

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenu mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V: Jah no muidugi on kasulikud, aga küsimus on selles, et kas sa kvalifitseerud sinna või mitte. Et ee, et igal juhul on nad kasulikud. Et kui sa tahad teenust pakkuda või või. (.3) Et on kasulikud, aga sa ei pruugi saada neid kasutada.

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks saaks Teie ettevõtte neid kasutada?

V: Ja, ma arvan küll, et võiks olla. Et see sama, millest ma just rääkisin, et see EAS-i toetus võiks olla mm selles mõttes paindlikum. Et ta võiks siis olla kas mingite summadega ärapiiiritletud, et mmm eee nendele. (.) Et saaksid toetust ka need ettevõtted, kes tegutsevad Eestis, kes ei ole suunatud ekspordile. Sellepärast et ee, et minu ettevõtte ei saanud EAS-ist starditoetust ja kui mul endal ei oleks olnud algkapitali, siis ma ei oleks, siis siis mm ma ei saaks pakkuda ka KOLMELE inimesele tööd. Meil oli see algkapital, ja nüüd ma pakun tööd kolmele inimesele. Et ee, me ju tahame, et Eesti areneks siin, et inimesed saaksid tööl käia ja ja mitte seda, et kõik oleks ainult VÄLJA suunatud. Et kui palju siis on neid ASJU või TOOTEID, mida ma koguaeg välismaale saan müüa, et noh nad ei toeta neid ettevõtteid, väike- või mikroettevõtteid kes, kes tegutsevad Eesti turul. Et ja samas nad möönavad, et see see teenus, mida me pakume on väga vajalik teenus. Nad ei anna toetust nendele autodele, sellele rekkale nad ei anna toetust.

K: Kas olete mõelnud ettevõtte finantseerimisel kaasata investoreid? Miks? Kui jah, siis millistel tingimustel?

V: Ei ole mõelnud. Ilmselt sellepärast, et me oleme mikroettevõtte, et ee ja ja siamaani oleme nagu omajõududega hakkama saanud. Et võibolla ei ole siukest vajadust olnud.

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V: Kuna meil on pereettevõtte, siis mina ja mu abikaasa teemegi. Et vaatame turu olukorda, vaatame ee pakkumisi, vaatame nõudlust, vaatame veohinda.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V: Kasutame sisseostetud teenust.

Lisa 6 järg

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V: Ee, no üldjuhul konsulteerime kas abikaasaga omavahel, või kasutame oma raamatupidajat. Kaasame oma raamatupidaja sellesse, sellesse protsessi.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V: No kui me tahame mingisugust finants, selles mõttes mingisugust investeringut siis siis. Üldjuhul teeme seda siis kahekesi. Äärmisel juhul kaasame raamatupidaja. Ja ja noh siis kuulamegi siin konkurentide mingisuguseid noh, kuulame maad. Aga noh nõustamisel rohkem ei kaasa kedagi.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V: Eeem, nii ja naa. Et ee, et me oleme kasutanud (.) mõlemat varianti. Et isiklik vestlus on nagu selles mõttes parem. Et sa saad oma küsimused nagu kohe ära küsida ja seda on ka võimaldatud.

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V: Ja, lastepäevahoiu teenusesse. ((Siin mõtleb ta oma teist ettevõtet Naerupall OÜ-d))

K: Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

V: Eee, hmm, üldjuhul on olnud olemas.

K: Kas soovite veel ise midagi mainida või täpsustada, veel puudusi välja tuua?

V: Ma vist puistasin oma südame juba küllalt ära. ((Naerab)) Ei taha.

Pärast salvestamist rääkis Signe veel sellest, et ta taotles seoses Naerupall OÜ ettevõttega pikaajalist pangalaenu, täpsemalt investeerimislaenu, et Naerupalli maja, mida nad siiaaani rentinud olid, välja osta. Ta esitas laenuaotluse kahte panku, Swedbanka ja SEB-sse, sooviga saada 10-aastast laenu. Swedbank polnud nõus laenu andma. SEB oli nõus, kuid ainult 5-aastase laenuaotlusega investeerimislaenu. Lisaks nõuti omafinantseeringut, käive näitamist ning omaniku käendust laenule. Omafinantseeringu leidmine oli Signe sõnul kõige keerulisem. Swedbanka teenindus oli olnud väga ebameeldiv ja üleolev. Signe tõi välja selle, et suurpangad pigem ei usalda mikroettevõtteid ning ei taha neile laenu anda.

Veel rääkis Signe sellest, et Eesti riik ei toeta niivõrd mikroettevõtteid, kes loovad Eesti riigile väärtust. Pigem tahetakse, et midagi toodetakse ja eksporditakse välja. See, et sa lood Eesti riigile töökohti, ei ole niivõrd oluline.

Lisa 7. Intervjuu ettevõttega Triibuliine OÜ

Intervjueeritava nimi: Käthy Laar

Ametikoht: Juhataja

Intervjuu kuupäev: 26. oktoober 2015 kell 18.00

Intervjuu koht: Käthy Laari kodus, Sael

K: Palun kirjeldage oma ettevõtet: Ettevõtte nimi, Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V: ((Naerab)) Mhm. Triibuliine OÜ. Tegeleb ee lapsehoiu teenuse pakkumisega. Töötajate arv on (.) neli. Kaks põhitöötajat ja kaks poole kohaga töötajat. Mm (.) Mis veel oli?

K: Teenused ja turud?

V: Teenused ongi päevahoiu teenuse osutamine, (.) no kõik lapsehoidmisega seotud. Ja pakume ka ruumide rentimisvõimalust, ööhoidu, tunnihoidu, nädalavahetuse hoidu.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V: Ettevõtte alustas tegevust 7. juunil, ei 10. juunil ((2015. aastal)). Ja täiel võimsusel alustas tegutsemist ee 2. septembril, (.) kui päevahoid avati.

K: Milline oli eeltöö avamisele?

V: Mhm. Mm. Maja sisustamine vastavalt päevahoiu teenuse pakkumisele ja mööbli soetamine. Ja mänguasjad ja kõik selline ja töötajate otsimine. Töötajate leidmine oli keeruline, (.) sest häid kandidaate oli vähe. (.) Mm. Raske oli leida hea kompetentsiga inimest. Olin algul ise täiskohaga kasvataja ning kandidaadid käisid proovipäevadel. (.) Kuid nüüd on meil kõige paremad kasvatajad. ((Muheleb))

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V: (.5) Mmm. Ma arvan, et eeliseks on see, et ee sul on vähe töötajaid, saad ise töötada. Saad ise endale näiteks töökoha luua. Näiteks Saue linnas onju. ((Käthy elab Sael)) Ee. No puuduseks on näiteks see, et pole nii palju toetusi, et neid saada. On nagu piiritletud arv.

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada?

V: (.3) Mm ma arvan, et käivitada on kerge, nagu väge piiranguid ju pole. Tee mis tahad. Aga ise asi on see, kas see käima nagu läheb. (.) Ja noh maksud võiksid ikka olla madalamad ja nagu näiteks töötajatele maksmine. (.) Noh suur osa näiteks meie sissetulekust lähebki palkade peale. (.) Et tööjõu maksud võiksid olla väiksemad.

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V: Aa. Sellel sellel tegin ma eeltööd. Ma lõin just üksipäev kõik kokku. No 24 000 oli nii, et saaks kõik asjad. (.) Ja kapital tuli meie endi taskust.

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V: Meil on kulud, tööjõukulud. Ja noh näiteks raamatupidaja ja siis toitlustusteenus. Rohkem kulusi meil ei olegi. Ja kuidas me katame vä?

K: Mhm.

V: Selle rahaga, mis teenuse eest saame. Aa rendikulu on ka, rendime maja.

K: Kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud? Kuidas?

V: (.3) Mõtled nagu ongi laen vä?

K: Kui palju keskmiselt lisaraha vajate lisaks sellele, mis Te ise olete nagu sisse pannud?

V: Ja mis igakuiselt tuleb vä?

K: Mhm.

Lisa 7 järg

V: Mm ei vajagi.

K: Kas kasutate panga teenuseid?

V: Jaa.

K: Miks ja milliseid teenuseid kasutate?

V: (.) No selles mõttes, et me ee seal teemegi, et nad maksavad arvete eest onju. (.) Lapsevanemad maksavad arvete eest. Meie tasume endale meile esitatud arved, need renditeenus ja toitlustamisarve, raamatupidamisteenused. Aga rohkem me ei kasutagi. Ehk kasutame arvelduskontot.

K: Millise panga klient Te olete?

V: Swedbank.

K: Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?

V: Konkreetne eelistus. Lihtsalt oligi, et Swedbanka kohe, sest mu enda asjad on ka kõik Swedbangas, mis on nagu hea vaata. Eraklient, äriklient sealt samast võtta.

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V: Mkm.

K: Kas panga poolt pakutav teenus on hästi kättesaadav?

V: Ja.

K: Mille järgi Sa seda võid öelda? Mis osas ta hästi kättesaadav on?

V: No nagu selles mõttes on ju mugav, et teen nagu kõik maksed ja asjad nagu kodust onju. Ja kui mul on mingi küsimus ja siis ma lihtsalt kirjutan seal. (.) See e-abi, või mis seal on vaata, kirjutad küsimuse ja nad kohe vastavad. Selles mõttes on täiega mugav kui on mingi küsimus.

K: Milline on Teie usaldus panga vastu?

V: Usaldan panka oma rahaasjades.

K: Miks Te pole kasutanud pangalaenu ettevõtte finantseerimisel?

V: Pole olnud vaja.

K: Kas teil on plaanis tulevikus kasutada pangalaenu ning mis põhjustel?

V: No selles mõttes praegu ei ole, aga näiteks KUI omanikud tahaksid seda maja müüa, siis ilmselt küll jah. Siis võtaksime maja peale laenu ja ja ostaksime selle nagu Triibuliinele. Võtaksime ettevõttelaenu.

K: Kas Teie arvates on mikroettevõtetal mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?

V: (.3) Ja ma arvan näiteks, et sissetulek. Noh mikroettevõtetal on ju piiritletud see mingi tasemeni, see käive siis. Et ee. No näiteks kui on kindel tegevusala onju, meil on nagu kindel sissetulek iga kuu ja me kõrgemale enam ei ei saagi, sest meil on kindel lastearv, mis me võime võtta. Siis meil on kindlasti piiritletud SEE kui palju me võime raha saada.

K: Kas Teie arvates on pankade laenuitingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged?

V: Ma ei tea. Ei ole nagu uurinud. Ma pole laenu võtnud. Üldse. Endale ka ei ole. Võiks alati madalamad olla, aga ma ei oska öelda.

K: Kui oluline on Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks?

V: No ma arvan, et tähtis. Nagu kui on vaja, pole näiteks algkapitali, siis on ju oluline, (.) et saaks võtta laenu.

Lisa 7 järg

K: Mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma? Ja kas peaks üldse midagi muutma?

V: (.7) Jah, võibolla pakkuma näiteks, et ee alustavale ettevõttele (.) mõned aastad ilma (.) ilma intressita. Või neid, või hästi väikse intressiga nagu tagasimaksevõimalust, et oma ettevõtte korralikult käima saada. Ja siis hiljem nagu võibolla intressi natuke tõstma, et algul oleks see tagasimakse hästi väike, kui nagunii kulud on suured.

K: Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? Siin ma mõtlen siis KredEx-it, EAS-i, Eesti Arengufond jne.

V: No ma arvan, et need on täiega vajalikud. (.) Et ee ikkagi kui sa ettevõtet käivitate, siis seda algkapitali on nii palju vaja. Et saada toetust on ju väga hea. Aga ja. (.) Aga ma arvan, et nad on väga kasulikud, (.) aga samas ma leian, et neil on nagu palju puudusi. Tuleb see küsimus?

K: Võid vabalt rääkida sellest.

V: Et et nagu ongi noh. Nagu sellised reeglid, näiteks EAS-il see starditoetusprogramm, et sul peab olema eksport. Aga nagu (.) meie ettevõtte puhul nagu, mida sa nii palju ekspordid, ee lastega onju. See on minumeest täiega suur puudus. Et nagu võiks olla erinevad tingimused erineva tegevusalaga ettevõtetele.

K: Kas Te olete, või Teil on tulevikus plaanis alternatiivlaene või toetusi kasutada? Millist täpsemalt? Miks ja mille jaoks?

V: (.) No me tahtsime kasutada EAS-i starditoetust, aga me ei saanud seda. Ja praegu nagu ma ei näegi võimalusi, et saaksime midagi muud kasutada.

K: Mhm, aga Sa rääkisid eelnevalt, et proovisite kasutada, aga ei saanud. Et kaua see protsess aega võttis, kuni selle tulemuse saamine, et et ei saa ikkagist?

V: Noo me hakkasime juunis tegutsema onju. Khm. Noh selleks, et üldse nagu esitada taotlust sa pead ju kirjutama äriplaani, finantsproгноosid esitama ja sellised asjad. Nende kokkupanemine juba võttis aega. Siis, esimest korda me esitasime EAS-ile eelhindamisele juuli algul, (.) siis me ootasime (.2) üle kuu aja kindlasti, et meil tuleks see eelhinnang. Vahepeal ta saatis meile onju, et eemaldage need puudused. Siis ta läks puhkusele. Siis teda üldse ei olnud. (.) Lõpuks kui me selle eelhinnangu saime, siis see oli juba suhteliselt selline (.3) noh mitte väga positiivne, (.) just seepärast, et pole EKSPORTI. Ja ja siis me saatsime selle nagu lõpphindamisele, (.) nii et lõpliku vastuse saime me oktoobri keskel, ehk siis juunist oktoobrini.

K: Sa eelnevalt rääkisid, et nõue oli see, et pidi eksport olema, aga milliseid nõudeid veel oli vaja täita, selleks et taotleda raha? Kas tekkis veel taotlemisel probleeme?

V: Mm, noh see maksimaalne summa on 15 000 onju, mis sa saad sealt starditoetusena taotlema. 18 750, millest siis 20% on omafinantseering ehk siis neilt sa võidki saada 15 000 onju. Ja ise pead sa siis panema 3 750. Siis ee (.) meie ei teadnud, et ei lähe noh, et me ei saa toetuses küsida toetust sellele mängulinnakule ja mängumajale, sest need on ee (.4) ehitised ja rajatised ehitusseadustiku järgi. Ja seda ei öeldud meile enne, seda me ei teadnud. Siis seda ka et, no ilmselt see oli kirjas, aga aga aga et alla aasta tegutsenud ettevõtelt nagu ei tohi osta asju. Et nagu nendele ei tohi küsida toetust. Et me küsisime toetust kodulehele tegemisele, aga nad ütlesid, et see on alla aasta tegutsenud ja me ei saanud kodulehele toetust. (.) Ja ja mis meil veel seal olid? (.) Põhiline asi oligi EKSPORT, kuigi me rõhusime sellele, et ee et me müüme oma teenust välismaalastele ja meist oli info juba jõudnud Austraaliasse ja sealt tuli infokiri, et (.) või noh huvikiri siis, et jaanuarist tuleb meile üks laps, aga see neid ei huvitanud. Et selles me pettusime täiega. ((Kurvemalt))

Lisa 7 järg

K: Aga, et toetust saada pidite koostama äriplaani, mis dokumente täpsemalt veel pidite esitama, et saada toetust? Kas nende esitamisel esines probleeme?

V: Finantsprognoosid ka. Siis esitama kõik need pakkumised, mis meile tehti onju. Ja kui on summa oli üle 5 000, siis me esitame veel konkureerivate ettevõtete pakkumised, ehk noh mööblile näiteks oli meil kolm konkureerivat ettevõtet. Siis ee, (.4) siis meil paluti mingi, meil oli tolmuimeja ühes arves, siis ta palus meil kirjeldus ja kõik täpne, noh kõik põhimõtteliselt pidime tolmuimejast ülese kirjutama ja saatma talle. (.3) Ja siis pärast tuli välja, et aa ei, me ikkagi ei luba seda tolmuimejat panna sinna. Lihtsalt ta viivitas. See võttis aega kaks nädalat vaata, et nagu läks edasi. Oleks ta kohe öelnud, et näed ei saa tolmuimejat, oleks see protsess juba kaks nädalat kiirem olnud.

K: Aga kogu selle protsessi käigul nad siiski nagu juhendasid Teid, andsid mingeid hinnanguid enne lõpphindamist. Et Te saite nii palju parandada, muuta, teha uusi otsuseid?

V: No kõigepealt ju tuleb eelhindang onju, siis seal öeldakse, et mida sa pead parandama ja ja noh mida veel tegema onju. Siis me tegime need ära ja siis ta läks sinna lõpphindamisele, sealt tuli vastu, et et ee noh näiteks see, et koduleht EI sobi ja võtke maha see. Siis me küsisime toetust selleasemel palgale. (.3) Et noh jah nad andsid nagu selliseid juhiseid. Aga aga üks kõne oli meil. Noh ta esitas nõudmised, meie ei saanud nõudmistest aru ja helistasime talle ja tema toon oli umbes selline, et phh, teil pole mõtet proovida, ma nagunii ei anna teile seda toetust. Et nad olid nagu, (.) hästi üleolev suhtumine oli. Aga et noh jah nad nagu andsid nõu.

K: Aga kas Te jäite kogu protsessi, selle teenusega rahule?

V: Mkm. (.) Esiteks kõik oli nii aeganõudev. Vaata oligi, et et umbes esitage see tolmuimeja kirjeldus, mis oli jumala mõttetu, aga võttis nii kaua aega onju. Menetlemises. Ja üldse läks nagu kaua aega nende vastuste saamisega ja ja kõik see võttis kaua aega ja. Noh juunist oktoobrini on väga kaua aega ja sa ei tohi ühtegi kulutust teha enne, kui sa oled ta lõppotsusele ta saatnud vaata. Ehk eelhindangu ajal sa ei või midagi teha. Aga kuna meie tahtsime avada juba septembris, siis siis nad nagu lihtsalt täiega viivitasid ja meil on nagu viimasel hetkel kukkus see. Ja me saime alles septembris ta saata lõpphindamisele. Aga meie juba alustasime septembrist tegevust. Ehk siis nagu tuli mingi saherdada seal.

K: Aga kui Te oleks nii-öelda siis varem alustanud seda protsessi, kas Sa arvad, et oleks midagi muutunud, oleks saanud midagi parandada?

V: Ma arvan, et me tegime selles mõttes endast kõik. Et ee et ee noh. Ta ju ütles meile näiteks telefonikõnes, et proovige, aga me umbes ei anna teile seda toetust onju. Me ikkagi parandasime ennast ja saatsime veel lisadokumente ja ja näitasime, et me nagu tahame ja oleme valmis arenema ja oleme jätkusuutlikud onju. Et meil on tõesti seda toetust vaja. Aga neid nagu ei huvitanud see. Aga noh varem alustada. Et noh näiteks mais juba alustada onju. Ma arvan, et nad oleksid ikka leidnud mingid asjad, et viivitada seda nagu nii kaua. Et noh ma ei tea. (.) Ma nagu, ma ei teeks praegu midagi teistmoodi.

K: Kas toetusprogrammide summad on Teie arvates suured, väiksed, parajad? Ehk Teie puhul siis see starditoetus.

V: Mm. Ei. MA arvan, et see on normaalses summas, noh oleneb jällegi tegevusalast, nagu meil. (.3) No ilmselt kui ta oleks suurem, siis ta nõuaks ka suuremaid kohustusi pärast. Praegu oleks meil olnud ainult aruandlus mingi kolme aasta jooksul vist. Meile oleks see 15 000 piisav olnud.

Lisa 7 järg

K: Kas hindaksid siis kogu seda starditoetuse protsessi pigem keeruliseks?

V: Mitte keeruliseks nagu selles mõttes oli lihtne, et ma teadsin, mida mina tegema pean ja kuhu esitama. Pigem nende suhtumine, tagasiside ja see juhendamine annab soovida ja see suhtumine, et kellele anda nagu toetust ja kellele mitte. Et see mulle ei meeldinud.

K: Aga kust saite informatsiooni selle stardilaenu kohta?

V: Mmm (.4) Noh ma ei tea. Ma teadsin koguaeg, et see EAS-i toetus on. (.) Ilmselt internetist. Ja tegelt on ju kogemus ka, et Naerupall ju sai aastaid tagasi selle toetuse. ((Naerupall OÜ on Käthy ema ettevõtte))

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenud mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V: On küll jah. Ma arvan, et noh et kui ongi, vaata et omakapitali pole nagu niivõrd palju, siis sa saadki taotleda seda toetust. Ja see aitab sul seda ettevõtet käivitada ja edasi on juba nagu noh parem endal hakkama saada. Just see algus ongi kõige raskem, leida see raha ja see.

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks?

V: Mhm, ma arvan küll. Minumeelest võiks olla selline toetusprogramm, et et ee kõigepealt nagu vaadatakse, et mis tegevusalal sa oled, tegutsed ja lähtuvalt sellest nagu on need tingimused. Et et näiteks lapsehoiu teenusel ei oleks seda eksporti, vaid olekski mingid muud asjad. Et et hoida näiteks viie aasta jooksul seda laste arvu nagu, et ongi rühm täis maksimaalselt. Kaks töötajat, et sa annad tööd inimestele. Ja noh sellised mingid tingimused.

K: Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama?

V: Ma jääks küll selle juurde, et saame ise hakkama, siis ei oleks mingeid lisakohustusi sellest.

K: Kas olete mõelnud ettevõtte finantseerimisel kaasata investoreid? Miks? Kui jah, siis millistel tingimustel?

V: ((Naerab)) No Janeli ütles, et ta tahaks olla meie investor nagu Sohfy kreemide näol. Et jõulupakkidesse ja nii. ((Janeli on nende peretuttav, kellel on kosmeetikafirma)) Aga rahalisel moel küll mitte. Ma arvan, et keegi ei tahaks. Et ikkagi väike ettevõtte ja piiratud käibega. Et siis pigem asjade näol jah.

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V: Mm, ettevõtte juht teeb koos tegevjuhiga. Ja finantsseisust on teadlikud nii tegevjuht kui ettevõtte omanik.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V: Ostame sisse jah.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V: (.) Mõlemat. Otsin internetist ja kuna on nagu mitu perekonna tuttavat tegutsevad finantsalal, siis nende käest on alati hea küsida.

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V: Oma raamatupidajaga või siis tuttavatega, kes tegutsevad finantsalal.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V: Käime koos. Tegevjuht ja ettevõtte juht.

Lisa 7 järg

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V: (.5) Enda ettevõttesse küll jah. Aga kellegi teise ettevõttesse küll mitte. Ja noh investeerime lastesse. ((Naerab))

K: Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

V: Ja.

K: Kas soovite veel ise midagi mainida või täpsustada?

V: Juba läbi vä?

K: Jah

V: Ei vist ei ole midagi. (.) Tegin täiega EAS-i maha. ((Muigab))

K: Siis on kõik jah.

Lisa 8. Intervjuu ettevõttega Railve Grupp OÜ

Intervjueeritava nimi: Veiko Pilve

Ametikoht: Juhatus liige

Intervjuu kuupäev: 12. november 2015

Intervjuu koht: Intervjuu on läbiviidud kirjavahetuse teel

K: Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V: Railve Grupp OÜ tegeleb peamiselt paigaldusteenuse osutamisega Eesti turul, ettevõtte koosneb kahest juhatuse liikmest.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V: Ettevõtte on noor, alustas tegevust veebruaris 2015. a.

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V: Eelised suurettevõtete ees on teenuste hinna paindlikkus kindlasti, kuna väiksed ettevõtted saavad hinnaga rohkem mängida, kui suurettevõtted, kus hinnaskaala on ette antud müügiinimestele. Puudusteks oleks tihe konkurents.

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada? (Milline on maksukoormus, mida tuleb jälgida jne?)

V: Ettevõtte käivitamine on Eestis küllaltki lihtne, kuid parem on, kui on kohe olemas potentsiaalsed koostööpartnerid ja klientuur. Eks iga uus algus on raske. Makse on erinevaid, mida tuleb jälgida - osutatavate teenuste/toodete pealt makstav käibemaks, palkade pealt makstavad maksud jne. Majandustegevust alustav ettevõtte muidugi kõiki neid järgima ei pea, kui ettevõtte käive ei ületa 16 000 eurot aastas.

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V: Meie ettevõtte tegevuse alustamiseks ei läinud suuri summasid tarvis, piisas ettevõtte loomise tasust.

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V: Ettevõtte kuludeks on palgad, raamatupidajale makstav tasu, sõidukite kütus ja hooldused, jooksvad kulud materjalide ja tehnika pealt jne. Katame kulud sisefinantseeringuga.

K: Kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud? Kuidas?

V: Ei ole hetkel veel lisaraha vajanud ja loodetavasti ei vaja ka edaspidi.

K: Kas kasutate panga teenuseid?

V: Jah.

K: Miks ja milliseid teenuseid kasutate?

V: Kasutame ainult arveldusarvet.

K: Millise panga klient Te olete?

V: Swedbank.

K: Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?

V: Kuna olen Swedbanki klient olnud juba pikka aega, siis nii-öelda vanast harjumusest sai ka ettevõtte pangakonto loodud samasse pank. Lisaks on Swedbankil enim pangautomaate.

Lisa 8 järg

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V: Kliendihaldur puudub.

K: Kas panga poolt pakutav teenus on hästi kättesaadav?

V: Jah, vajalikud teenused on hästi kättesaadavad.

K: Milline on Teie usaldus panga vastu?

V: Nii palju ikka usaldame, et firma rahasid seal hoida.

K: Miks Te pole kasutanud pangalaenu ettevõtte finantseerimisel?

V: Ei ole vajadust tundnud.

K: Kas Teil on plaanis tulevikus kasutada pangalaenu? Mis põhjustel?

V: Esialgu ei soovi pangalaenu, kuna tegu on siiski lisakohustusega.

K: Kas Teie arvates on mikroettevõtetal mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?

V: Tõenäoliselt on takistav tegur näiteks noor ettevõtte, mille käive on tagasihoidlik.

K: Kas Teie arvates on pankade laenuitingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged? Millise intressimääraga oleks Teile sobiv laenu võtta (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?

V: Laenuitingimised ei ole karmid, kuid ka mitte piisavalt soodsad, et koheselt laenu minna taotlema.

K: Kui oluline on Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks?

V: Meie ettevõtte jaoks ei ole oluline.

K: Kas ja mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma?

V: Ilmselt võiksid intressimäärad soodsamad olla.

K: Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? (KredEx, EAS, Eesti Arengufond jne)

V: Antud juhul on tegu sobilike variantidega näiteks korteriühistutele.

K: Kas Te olete, või Teil on tulevikus plaanis alternatiivlaene või toetusi kasutada? Kui küsimusele vastati ei, siis miks?

V: Ei ole, pole vajadust. Pole uurinud.

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenu mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V: Jah, need on kasulikud. Nii on mikroettevõttel võimalus kiiremini oma majandustegevus piisavas mahus käima saada.

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks saaks Teie ettevõtte neid kasutada?

V: Minu silmis ei ole vajadust midagi uut.

K: Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama? Miks?

V: Saame ise oma jõududega hakkama.

K: Kas olete mõelnud ettevõtte finantseerimisel kaasata investoreid? Miks? Kui jah, siis millistel tingimustel?

V: Ei ole mõelnud.

Lisa 8 järg

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V: Kuna tegu on väikeettevõttega, siis otsused teeme koos.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V: Teenust ostame sisse.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V: Interneti kaudu.

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V: Selleks on hea tuttav, kes antud alal pädev.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V: Ei käi nõustamisel.

K: Kas peate finantseerimisotsuste tegemisel raamatupidajaga eelnevalt nõu?

V: Kui on vaja langetada antud valdkonnas otsuseid, siis kindlasti raamatupidajaga kooskõlastada.

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V: Hetkel veel ei ole investeerinud, kuid mõtteid on selles osas.

K: Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

V: Jah.

Lisa 9. Intervjuu ettevõttega Gamekeys OÜ

Intervjueeritava nimi: Hannes Niid

Ametikoht: Juhatuse liige

Intervjuu kuupäev: 8. november 2015

Intervjuu koht: Intervjuu on läbiviidud kirjavahetuse teel

K: Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V: Ettevõtte tegevuseks on mängukaartide/mängude/kinkekaartide ja muu säärase müük. Hetkel on ettevõtte tegev ainult Eesti turul, kuid käib usin töö laiendamiseks naaberriikidesse. Ettevõttes on olenevalt töö mahust osaliselt tööl 2-6 inimest.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V: Ettevõtte alustas tegevust 2013. aastal võttes üle projekti eelnevalt tegutsenud firmalt. Projekti algusaeg 2009.

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V: Eelisteks on lihtsus ettevõtet luua ja alustada, bürokraatia madal. Puudusteks on tihe konkurents, kuna iga idee peale saab ettevõtte luua ja selleks ei ole isegi mingit kapitali vaja.

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada?

V: Käivitada on väga lihtne. Puudusteks maksundus, mis on siiski koormav ja ei anna kasvule ruumi. Näiteks oli ühe projekti raames vaja riigile maksta käibemaksu ühes kuus 600€ saades ise kasumit 100€. Selline kasv on olematule aeglane. Veel on puudusteks raamatupidamine, mis on kohati liiga mõttetutu kui pole isegi korraliku käivet, selleks on vaja kas sisse osta teenus või ise suurt aega kulutada ja õppida. Siin kohal on hea näide Läti areng mikroettevõttele ja seda peaks ka Eesti järgima.

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V: Ehk kuskil 1 000€, ettevõtte loomine, pangalingid, serveri teenused ja kodulehe arendus. Raha tuli omainvesteeringust.

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V: Jooksvad kulud on raamatupidamine, serveri teenused, reklaam, pangateenused, kütusekulu, seadmete ost/remont, kantseleikulud. Kate tuleb müügist ja kasumist. Peale jooksvate kulude läheb ettevõttes raha vaja kauba sisseostuks, varu kogumiseks ja kasvuks.

K: Kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud? Kuidas?

V: Üldiselt 0€. Kui on erakorralist lisaraha vaja siis väiksemad investeeringud tulevad tuttavatelt, suuremaid summasid ei ole vaja olnud.

K: Kas kasutate panga teenuseid? Miks?

V: Jah. Vajalik äritegevuses.

K: Milliseid teenuseid kasutate?

V: Pangalingi teenus, maksete kogumiseks.

K: Millise panga klient Te olete?

V: SEB, Swedbank, LHV, Nordea, Danske.

K: Mille järgi tegite panga valiku?

V: Vastavalt kasutajate nõudmisele ja panga suurusele.

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V: Osades pankades jah.

Lisa 9 järg

K: Kas panga poolt pakutav teenus on hästi kättesaadav?

V: Küllaltki.

K: Milline on Teie usaldus panga vastu?

V: Suur.

K: Kas Teil on plaanis tulevikus kasutada pangalaenu? Mis põhjustel?

V: Ei ole, kuna puudub otsene vajadus. Leian, et äritegevus peab ise suutma ennast kasvatada ja laen on liiga pikk kohustus siin ebakindlas maailmas.

K: Kas Teie arvates on mikroettevõtetal mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?

V: Arvan, et jah! Mikroettevõtetal või väikestel ettevõtetal ei ole suurt kapitali ja tagatist, seega jääb üldiselt otsene panga investering kõrvale või on oluliselt raskendatud.

K: Kas Teie arvates on pankade laenuitingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged?

V: Intress ei ole kõrge aga kõik tahavad tagatist ja suurt kapitali, selle olemasolul ei ole vaja laenu võtta.

K: Kui oluline on Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks?

V: Keskmine, oleneb projektist. Mõne puhul pole üldse vaja ja saab ise hakkama, teise puhul ilma laenuta ei olegi võimalik alustada. Samas kui projekt on nii suur, et see vajab suurt pangalaenu, kas siis ettevõtte on ikka mikro?

K: Mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma?

V: Pangad on ebakindlad, kuna iga mees saab iga päev omale firma luua iga idee jaoks. Arvan, et kui riik tagaks pankadele mingi kapitali laenamiseks, oleksid mikroettevõtted ka altimalt võtma ja pangad laenama. Hetkel on liiga suured tagatisenõuded.

K: Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? (KredEx, EAS, Eesti Arengufond vms)

V: Ei ole kasutanud aga tean, et osade äriplaanidega sobib, küll aga on neil liiga pikk menetlusaeg.

K: Kas Te olete või Teil on tulevikus plaanis alternatiivlaene või toetusi kasutada? Millist täpsemalt? Miks? Mille jaoks?

V: Arvatavasti mitte, ei sobi tegevusvaldkonnaga.

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenud mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V: Arvan, et nad on kasulikud ja annavad paljudele julgust ning lootust tegutsemist alustada.

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks saaks Teie ettevõtte neid kasutada?

V: Ei oska öelda.

K: Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama? Miks?

V: Pigem ise oma jõududega. Sellepärast, et kui läheb kehvasti ja projekt ei toimi on lihtne lõpetada, puuduvad kohustused ja negatiivne maine võlausaldajate eest.

K: Kas olete mõelnud ettevõtte finantseerimisel kaasata investoreid? Miks? Kui jah, siis millistel tingimustel?

V: Ei ole, kuna lisaraha ei muudaks ettevõtte käiku ja summad, mis muudaksid, jääksid keskmisele investorile üle jõu käivaks.

Lisa 9 järg

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V: Ettevõtte juhataja. Olen seisust väga teadlik.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V: Sisseostetud teenus.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V: Internet alustuseks ja lõpetuseks mõne spetsialistiga vestlus.

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V: Raamatupidajaga, partneritega.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V: Üksi.

K: Kas peate finantseerimisotsuste tegemisel raamatupidajaga eelnevalt nõu?

V: Üldiselt jah.

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V: Oma toodetesse.

K: Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

V: Jah.

Lisa 10. Intervjuu ettevõttega Ettevõte ABC

Intervjueeritava nimi: Intervjueeritav soovis jääda anonüümseks

Ametikoht: Tegevjuht

Intervjuu kuupäev: 9. november 2015

Intervjuu koht: Intervjuu on läbiviidud kirjavahetuse teel

K: Palun kirjeldage oma ettevõtet: Teie tegevusvaldkond, teenused ja turud, töötajate arv ettevõttes.

V: Tegevusala: Meelelahutus tarkvara tootmine ja turustamine

Teenused: ennemuistne veebimäng, Trailblazer app for android

Turg: WWW

Töötajate arv: kuni 10. Töötajate arve sõltub vastavalt vajadusele, tulenevalt tööülesannetest. Ühel hetkel on vaja kunstnike ning kujundajaid ja teisel hetkel ei ole. Kasutasin väga palju vabakutselist töötajaid ja praktikante.

K: Millal on ettevõtte oma tegevust alustanud ja kuidas sai Eesti turule?

V: Alustanud 2013 märts – 2015 juuli, hetkel likvideerimisel. Käivet ei suutnud toodetud teenusega luua ning raha sai otsa. Sai turule nii, et asutasin Eestis ja kõik.

K: Millised on Eestis mikroettevõtete eelised ja puudused?

V: See on niivõrd sõltuv olukorrast. Olemas on kuni kolmepealised, firmad kes suudavad 10x suuremat käivet ja kasumit teenida kui suuremad ettevõtted. Siiski leian, et pigem eelis – info liigub kiiremini ja tööülesannete täitmine on lihtsamini jälgitav. Pigem loeb rolli tegutsemisstaaz ja toodete/teenuste kuvandite tunnus ja tarbimismuster. Seni kuni on olemas piisavalt kapitali, et tegevus jätkuks ning kasvuperspektiiv on reaalne, siis turul püsimine pole mingi küsimus. Olenemata ettevõtte suurusest mängib rolli ikkagi avalikkusele tuntud reputatsioon ja seaduse kuulekus. Tõsiselt võetavust võrdsustaksin sellega kui suure mõjuga on pakutav toode või teenus, ühtlasi sellest tulenev avalik teadmine. Kapitali saamine mikroettevõttel sõltub pakutavatest või pakkuda soovitavatest toote/teenuste käekäigust ning prognoosidest ja nende elluviimisest.

Eelised

1. Kontsentreeritud meeskond
2. Vähesed/puuduvad kommunikatsiooniprobleemid
3. Selge fookus ja visioon
4. Mõningatel juhtudel suurem kohandumisvõime turu olukorrale
5. Ettevõtte juhtimussüsteemi hierarhia vähene negatiivne mõju asjaajamisprotsessidele

Puudused

1. Ootamatu edu tõttu tekitatud võimalikud “*scaling*” probleemid
2. ...

K: Kui lihtne või raske on Teie arvates Eestis ettevõtet käivitada? Milline on maksukoormus, mida tuleb jälgida jne?

V: Küllaltki lihtne oli, probleeme oli niipalju, et polnud kunagi sellega tegelenud, seetõttu võttis asjast arusaamine 10 minutit aega. Maksukoormust ei oska kommenteerida, kuid ettevõtluskeskkonda on pigem soodne. Eestil on veel läänemaailmast palju õppida. Pigem just töö ja töötegemise mentaliteedi näol.

Lisa 10 järg

K: Kui suuri summasid läks Teil äri alustamiseks vaja? Kuidas need saite?

V: Vastavalt riigilõivudele, finantseeritud osanikelaenuga. Alustamiseks läks ca 3 000€. Osanike laenutingimusi ei avalda, aga valisin sellepärast, et teada oli, et on tegemist riskantse projektiga.

K: Millised on ettevõtte kulud? Mille jaoks läheb Teie ettevõttes raha vaja? Kuidas need katate?

V: Ettevõttekulud on püsi ja muutuvkulud. Kõige suuremad kulud tarkvara tootmisel on töötaja, arvutipargi ja litsentside kulud. Ülejäänud on triviaalsed püsikulud. Kulud katame täiendava osaniku laenuga.

K: Kas ja kui palju Te aastas keskmiselt lisaraha vajate (summa)? Kas olete selle summa ka saanud? Kuidas?

V: Kuna käesolevaks hetkes on ettevõtte likvideerimisel, siis ei vaja midagi. Kui tegevuskäis oli osanikulaen vormistatud viisil, mis võimaldas tarkvara toota ja turustada.

K: Kas kasutate panga teenuseid?

V: Jah.

K: Miks ja milliseid teenuseid kasutate?

V: Arvelduskonto, selle eest, et teenuste eest maksta.

K: Millise panga klient Te olete?

V: SEB.

K: Mille järgi tegite panga valiku? Kas pöördusite kõigi poole või oli konkreetne eelistus?

V: Tuttava soovitusel. Kõiki asju ei jõua ise maailmas kontrollida, kui 5 tuttavat teise firmaomanikku soovitavad SEB-d siis minule sellest piisas.

K: Kas Teil on pangas oma kliendihaldur?

V: Ei, liiga väikese kapitali ja mahuga ettevõtetele üldiselt ei määrata eraldi kliendihaldurit.

K: Kas panga poolt pakutav teenus on hästi kättesaadav?

V: Minu arust küllaltki iganenud süsteem on neil, aga arveldusarvet oli vaja. Tõrkeid ei esinenud aga nende teenuste/toodete kanalid klientideni on läänemaailmaga võrreldes ülivananenud.

K: Milline on Teie usaldus panga vastu?

V: Pigem paranoiline, aga kui tahad palli mängida siis pead kaasa mängima. See on minu enda isiklik kiiks.

K: Miks Te pole kasutanud pangalaenu ettevõtte finantseerimisel?

V: Lähtuvalt ettevõtte tegevusalast on tegemist küllaltki suures riskikvartiilis oleva tegevusega, mis tõttu kaasata pangafinantseeringuid ei oleks argumenteeritud.

K: Kas teil on plaanis tulevikus kasutada pangalaenu? Mis põhjustel?

V: Ei. Ettevõtte on likvideerimisel.

K: Kas Teie arvates on mikroettevõtetal mingeid takistavaid tegureid laenuraha saamiseks? Millised?

V: Käibe puudumine. Ettevõtte väiksus mängib vähe rolli, pigem ikka see kas ettevõtte suudab oma toodet/teenust realiseerida ning oma kasvupotentsiaali.

K: Kas Teie arvates on pankade laenutingimused karmid? Kas intressimäärad on kõrged? Millise intressimääraga oleks Teile sobiv laenu võtta pangast (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?

V: Ei oska kommenteerida.

Lisa 10 järg

K: Kui oluline on Teie arvates laenuraha tähtsus mikroettevõtte jaoks?

V: Vastavalt vajadusele. See küsimus on niivõrd palju laiali valguv just koolkondade tõttu. Pigem oluline, kui soovitakse *scale*'ida.

K: Mida peaks Teie arvates muutma, et mikroettevõtted oleksid altimad laenu võtma?

V: Ei oska vastata.

K: Mida arvate alternatiivlaenudest ning toetusprogrammidest? (KredEx, EAS, Eesti Arengufond jne)

V: Sõltuvalt ettevõtte tegevusalast võivad olla väga kasulikud või küllaltki mõttetus. Kogu mu äriplaan oli rajatud sellele, et kõik fondid tulevad appi. Paraku ei tulnud EAS, Kultuurkapital, Eesti 95, Haridusministeerium, Tiigrihüpe, Archimedes ega Innove SA appi. Võib öelda, et olen uurinud toetusprogramme, aga ei ole neist abi saanud.

K: Kas Teie arvates on toetusprogrammid ja alternatiivlaenud mikroettevõtete jaoks kasulikud? Miks ja mil määral?

V: Sõltuvalt jällegi tegevusaladest – kas riskantsemad või vähem riskantsemad tegevusalad, toote või teenust pakkuvad ettevõtted. Need on kasulikud siis kui neid saad kasutada, aga paraku kõik ettevõtted ei saa.

K: Kas Teie arvates oleks vaja mingit muud toetust mikroettevõtete jaoks? Millist? Mille jaoks saaks Teie ettevõtte neid kasutada?

V: Kickstart.com'ile oleks Eesti ettevõtetel ligipääsu vaja. Kickstart.com on see, mida hooandja.ee'l ei ole – kriitiline mass kasutajaid ja reaalne mõju võimaluse tekitamiseks, et saaksid oma ideed realiseerida.

K: Kas Te soovite kasutada välisfinantseeringut oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise omade jõududega hakkama? Miks?

V: Välisfinantseeringut igal juhul. Finantsvõimendusega on võimalik teha lisainvesteeringuid millesse iganes, et suurendada oma kasumi tõusu tulevikus. (Ühtlasi võib muidugi ka feilida, aga noh see ongi äri).

K: Kas olete mõelnud ettevõtte finantseerimisel kaasata investoreid? Miks? Kui jah, siis millistel tingimustel?

V: Loomulikult, kuni 30% osaluse eest vastavalt toote/teenuse prognoosidele. Investor on kaks head asjad (enamasti) 1 – täiendav kapital 2 – know-how ja network.

K: Kes teeb Teie ettevõttes finantseerimisotsused? Kui teadlikud Te olete oma ettevõtte finantsseisust?

V: Mina. Olen teadlik finantsseisust.

K: Kes teeb Teie firmas raamatupidamist? Kas teete ise või kasutate sisseostetud teenust?

V: Sisseostetud raamatupidaja.

K: Kas eelistate otsida finantseerimisalast informatsiooni interneti kaudu või soovite isiklikku vestlust?

V: Sõltuvalt vajadusest. Nii seda kui teist.

K: Kellega Te konsulteerite, kui vajate finantseerimisalast nõu?

V: Teiste ettevõtete omanikega, kes on samal tegevusalal. Pigem tuttavatel.

K: Kui käite nõustamisel, kas siis üksi või kellegagi koos?

V: Üksi.

Lisa 10 järg

K: Kas peate finantseerimisotsuste tegemisel raamatupidajaga eelnevalt nõu?

V: Jah.

K: Kas Teie ettevõtte investeerib ise kuhugi?

V: Ei.

K: Kas Teil on olemas kriisiolukorra raha?

V: Oli olemas.

Lisa 11. Pangalaenu kasutamise ja mittekasutamise põhjused

Kasutamise põhjused	Mittekasutamise põhjused
põhivara ostmiseks (nt uuema tehnika ostmiseks)	ebakindlus
loomulik jätk ettevõtte laiendamiseks	vajaduse puudumine
suure väljamineku katmiseks	lisakohustus
töötajate ligimeelitamiseks, pangalaenuga saab pakkuda paremaid võimalusi töötajatele	kõrge intress ja karmid tingimused
pangalaen pakub suuremat suutlikkust	pangalaenu tagasimaksmine pole paindlik
finantsvõimenduse saavutamiseks	panga üleolev suhtumine
	ettevõtte tegevuse riskantsus
	laenusumma väiksus
	tagatise puudumine
	ettevõtte vanus (noorel ettevõttel raskem laenu saada)
	tegevusvaldkonna mittedobivus (nt turu suurus, ettevõtte eemärk, eksport/import)
	usalduse puudumine (nii panga kui ettevõtte poolt)
	omafinantseeringu puudumine

Allikas: Autori koostatud

Lisa 12. Toetusprogrammide ja alternatiivlaenude kasutamise ja mittekasutamise põhjused

Kasutamise põhjused	Mittekasutamise põhjused
suurte investeeringute katmiseks	aeganõudev ja pikk protsess
algkapitali saamiseks	tegevusvaldkonna mittesobivus (nt turu suurus, ettevõtte eemärk, eksport/import)
ettevõtte käivitamiseks	vajaduse puudumine
laenu tagatise saamiseks	teadmatus
julguse ja lootuse saamiseks tegevuse alustamisel	tingimusi ja nõudeid on keeruline täita
finantsvõimenduse saavutamiseks	lisakohustus

Allikas: Autori koostatud