

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
MAJANDUSTEADUSKOND
Majandusarvestus ja ettevõtluse juhtimine

Eli Simson

ALUSTAVA ETTEVÕTTE FINANTSEERIMISVÕIMALUSED

Lõputöö

Juhendaja: Pille Kaarlõp *MA*

Tallinn 2017

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. ÜLEVAADE OLEMASOLEVATEST FINANTSEERINGU TAOTLEMISE VÕIMALUSTEST	5
1.1. ÄRIKONTAKTIDE JA VÕRGUSTIKE ROLL FINANTSEERINGU TAOTLEMISEL	6
1.2. OLEMASOLEVAD KANALID FINANTSEERINGU TAOTLEMISEKS	10
1.3. TÜÜPILISEMAD VEAD FINANTSEERINGU PLANEERIMISEL	13
2. KÜSIMUSTIKU ANALÜÜS JA NÄIDE ETTEVÕTTE FINANTSEERIMISE VÕIMALUSTEST	15
2.1. KÜSIMUSTIKU TULEMUSED	16
2.2. KÜSITLUSE TULEMUSTE VÕRDLUS 1. OSAS VÄLJA TOODUD TEOORIADEGA	24
2.3. PRAKTILINE NÄIDE ALUSTAVAST ETTEVÕTTEST JA VÕRDLUS LÕPUTÖÖS SAAVUTATUD TULEMUSTEGA	26
KOKKUVÕTE	34
VIIDATUD ALLIKAD	36
LISAD	38
LISA 1. KÜSTLUS ETTEVÕTJATELE	38
SUMMARY	40

SISSEJUHATUS

Seoses ettevõtluse arenguga, on üha rohkem tõusnud aktuaalseks oma ettevõtte loomine, et loobuda palgatööst ja keskenduda oma ettevõtmisele. Ettevõtjad soovivad proovida kätt ettevõtlusmaastikul ja saada teadmisi ning kogemusi, kuidas efektiivsemalt turuinfot hankida, kliendibaasi suurendada või äripartnereid leida. Sellisest arengust saavad aga kasu kõik osapooled, sest luuakse juurde uusi töökohti ja samal ajal areneb ka ettevõtlus Eestis.

Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada, millised on kõige efektiivsemad kanalid finantseeringu taotlemiseks alustavatel ettevõtjatel. Töö käigus soovitakse koguda võimalikult palju infot, et ühelt poolt saada ülevaade praeguste alustavate ettevõtete finantsvajadustest ning samal ajal saada ka kasulikku äriinfot, mida Eesti ettevõtjatele edasi anda.

Lõputöös käsitletakse alustavate ettevõtete erinevaid finantseeringu taotlemise võimalusi. Eestis on palju ettevõtteid, kellel endal ei ole piisavalt vahendeid, et tootearendusega tegeleda või välisturgudele laieneda. Üks viis on leida äripartnereid või investoreid, kes aitaksid oma vahenditega kogu protsessile kaasa. Antud töö sisaldab ettepanekuid, milliste kanalite kaudu on ettevõtjatel kõige tulemusrikkam taotleda oma firma alustamiseks finantseeringut.

Teema valik tulenes otseselt selle aktuaalsusest, kuna ettevõtjatel ei ole lihtne ilma piisavate vahenditeta tulla toime praeguses globaliseerivas majanduses. Lisafinantseeringu abiga saab ettevõtja saavutada palju suurema väärtuse oma tootest või teenusest, mis on kokkuvõttes kasulik kõikidele osapooltele.

Töö uurimisprobleemiks on leida, millised on kõige efektiivsemad kanalid alustavale ettevõttele finantseeringu taotlemiseks. Uurimisküsimused on järgmised: mille jaoks on ettevõtted vajanud finantseeringut; millistest kanalitest peamiselt taotletakse laenu; mis summas on taotlusi rahuldatud;

kui ei ole rahuldatud, siis mis põhjusel; kui toetust ei saadud, millised abinõud tarvitusele võeti; mida soovitatakse alustavale ettevõtjale, kes vajab lisainvesteeringut?

Lõputöö koosneb kahest osast. Esimeses ehk teoreetilises osas tuuakse välja erinevad finantseeringu võimalused äritegevuses, antakse ülevaade strateegilistest kanalitest ja kirjeldatakse võimalikke variante lisafinantseeringu taotlemiseks. Lisaks käsitletakse isiklike kontaktide rolli ning analüüsitakse nende olulisust. Esimese osa viimastes peatükkides antakse ülevaade konkreetsetest võimalustest ettevõtete toetuse taotlemiseks koos autoripoolsete tähelepanekutega. Lisaks tuuakse välja peamised vead lisafinantseeringu planeerimisel.

Töö teise osa moodustab ettevõtete seas läbi viidud küsitluse tulemuste analüüs. Vastanute seas oli ettevõtteid erinevatest tegevusharudest: töötleva tööstuse, konsultatsiooni- ja finants-, elektroonika-, ehitus-, transpordi- ja IT - ettevõtted. Analüüsitakse finantseerimisvõimalusi läbi Eesti ettevõtete praktikate. Autor annab teise osa viimases peatükis ettevõtetele soovitusi, lähtudes olemasolevatest teooriatest, küsitluste tulemustest ning isiklikest tähelepanekutest. Kõige selle kokkuvõtteks toob autor näite alustava ettevõtte kohta. Käsitletakse erinevaid võimalusi, kuidas antud ettevõtet oleks võimalik finantseerida.

1. ÜLEVAADE OLEMASOLEVATEST FINANTSEERINGU TAOTLEMISE VÕIMALUSTEST

Vaadates enda ümber, näeme, et aina enam on inimesi, kes soovivad tegeleda ettevõtlusega ja on otsustanud hakata ettevõtjaks. Tänapäeval on see ka väga lihtsaks tehtud, nagu armastatakse Eestis öelda, et 5 minutit ja ettevõtte on olemas. Registreerimine on tõesti lihtne tänu meie erilistele IT-alastele võimalustele, kuid edasi peavad alustavad ettevõtjad juba omal käel hakkama saama. Nimelt võivad juba kohe alguses ilmnedu teatud kitsaskohad just finantseerimise osas. Enamik ettevõtjaid peavad hakkama taotlema piisavat algkapitali või nad vajavad toetust näiteks arengufaasis. Õnneks on Eestis mitmeid võimalusi ja autor on otsustanud peamiselt välja tuua just need EAS-i kodulehel avaldatud variandid:

- omavahendid – säästud, kingiks või pärandiks saadud vahendid
- laenu sõpradelt ja sugulastelt
- ettevõtlustoetused
- KredEx-i käendusega stardilaen
- lühi- või pikaajaline pangalaen tagatise vastu
- liising
- krediitkaart ettevõtte omaniku või ettevõtte nimel
- säilitatud kasum ja amortisatsioonifond
- faktooring
- riskikapitalist või riskikapitalifond
- võlakirjade või lisaaktsiate emiteerimine

Igasugusel finantseerimisel on oluline kapitali hind. Arvestuslikult peetakse kõige kallimaks omakapitali. Laenu rahast on kallid lühiajalised laenud ja krediitkaardiga kasutatud raha ning ka faktooring. Võõrkapitali kasutamine finantseeringuteks on eriti otstarbekas siis, kui ettevõtte on kasumlik, olles võimeline tasuma intresse ja laene. Sellisel juhul on võimalik ära

kasutada finantsvõimendusest tulenevat efekti. Järgnevalt toomegi välja olulisemad punktid, mida silmas pidada lisafinantseeringu taotlemisel.

1.1. Ärikontaktide ja võrgustike roll finantseeringu taotlemisel

Lähtudes lõputöö eesmärkidest on esmalt vaja mõista, kui suurt rolli äritegevuses mängib finantsvahendite piisav olemasolu. Mõnel juhul on see lausa hädavajalik selleks, et raskes majanduslikus olukorras ellu jääda. Samuti võivad just kontaktvõrgustikud olla alustavale ettevõttele esmatähtsad, et firma edukalt areneda saaks. Järgnevalt antakse ülevaade ärikontaktide ja võrgustike olulisematest teoreetilistest käsitlustest.

Laiema ja mitmekesisema kontaktvõrgustikuga ettevõtjad saavad rohkem tuge ja informatsiooni oma kontaktide võrgustikust ning on seega ka edukamad ettevõtjad, kui need, kes omavad väiksemat võrgustikku (Witt 2004, lk 392). Autori arvates tuleb arvestada, et alustavatel ettevõtetel on teistsugused finantsvajadused kui juba tegutsevatel firmadel. Alustavad ettevõtted vajavad kindlasti rohkem toetusi kui juba tegutsevad ettevõtted (Besser jt 2006, lk 323-324). Autor lähtub eeldusest, et firma asutajad kasutavad oma personaalset isiklikest ja ärielistest kontaktidest koosnevat infovõrku, et hankida ressursse ja infot, mida nad nii soodsatel tingimustel ja lihtsalt ise turgudelt leida ei oskaks. Kontaktide võrgustiku edu hüpoteesi järgi (Witt 2004, lk 394) võivad ettevõtte asutajad hankida ressursse palju soodsamatel tingimustel, kasutades pigem oma võrgustiku kontakte kui riigi poolt antavaid toetusi.

Autor on seisukohal, et võrgustikku võib mõõta ettevõtja personaalsete kontaktide võrgustiku suurusega, s.o. erinevate inimeste arv, kellega ettevõtja on rääkinud äriteemadel. Üks võimalik struktureeritud mõõde võiks olla ka võrgustiku mitmekesisus, s.o. võrgustikus osalejate erisugusus. Samas Witt'i (2004, lk 396) järgi on võimalik klassifitseerida võrgustikus osalejad kolme gruppi: pere, sõbrad ja tuttavad ning siis mõõta inimeste arv igas grupis. Eelnevast võime järeldada, et mida rohkem raha ja aega ettevõtja investeerib oma võrgustiku suurendamisse, seda laiemaks ja mitmekesisemaks see ka muutub. Loomulikult oleneb kõik paljuski ettevõtja oskustest ja teadmistest selles osas ja kindlasti suhtlusvalmidusest. Siin kohal võiks vahet teha ka sellel, kas tegu on pigem introverdi või ekstraverdiga, sest introverdile oleks pidev suhtlemine liigselt koormavaks ülesandeks ja tema jaoks ei pruugiks selline tegevus olla edukas.

Ettevõtete juhtide kontaktide võrgustikud on eriti kasulikud mikroettevõtetele ja limiteeritud ressurssidega äridele, sest võrgustik loob sotsiaalse kapitali, mis kompenseerib teiste ressursside puudujäägid. Juhtide suhted ja kontaktid teistega moodustavad seega sotsiaalse võrgustiku, mille roll seisneb vajalike ressursside paremas ligipääsus ning emotsionaalse toe andmises (BarNiri, Smith 2002, lk 220). Kui võrrelda nende ettevõtete edukust, kus juht omab väga palju kontakte nende ettevõtete käekäiguga, kus juhil on pigem väikesem suhtlusringkond, siis ilmneb, et edukamad on need ettevõtted, kus juhil oli pigem laiem tutvusringkond.

Hanseni (1995, lk 17) teooria järgi ilmneb oluline organisatsiooni asutamisele eelnev samm seoses alustavate ettevõtjate valduses olevate ressurssidega. Nimelt enne uue organisatsiooni asutamist ja rahaliste vahendite investeerimist, peaksid ettevõtjad läbi isiklike rahaliste vahendite ja oskuste end siduma oluliste väliste ja vastastikku kasulike suhetega (Hansen 1995, lk 17). Seega võib järeldada, et alustavatel ettevõtetel on kasulik koguda teatud hulk kontakte, et nende ettevõtte oleks edukam. Loomulikult peaks kontaktide loomine olema pidev protsess ka arengufaasis, mitte ainult alustades.

Neergaardi ja Madseni (2004, lk 108) järgi võivad isiklikud kontaktid tekkida tänu sarnasustele hariduses ja kogemustes ning nende ühendavateks jõududeks on sugulus, sõprus või eelnev töökogemus. Ettevõtetevaheline sotsiaalne võrgustik on tunduvalt laiem kui üksiku ettevõtja oma. Autor usub, et mida laiem on aga sotsiaalne võrgustik, seda parem juurdepääs on ressurssidele, mida ettevõtjad ise ei oma. Isegi kui inimesed ei taha seda tunnistada ja ütlevad, et kõik tuleb ausal teel saavutada, siis on tutvused ikkagi väga olulised ja ilma nendeta ei ole lihtne suurt edu saavutada nii üldises mõttes kui ka finantseeringu otsingul.

Ärikontaktid loovad keskkonna, kus ebaedukad ärid asendatakse toitva kohaliku ettevõtlusega ning allesjäänud äridel aidatakse uuesti jõukaks kasvada. Seega laiahaardeline ärikontaktide võrgustik on alustavale ärile väga kasulik (Besser jt 2006, lk 321). Olgu siinkohal veel öeldud, et ka küsimustiku tulemustes kajastub väga selgelt omaenda kontaktide olemasolu tähtsus. Väga paljud ettevõtjad tõid ise välja ja rõhutasid just sellele, kui oluline on raskel ajal abi saada omaenda kontaktide võrgustikus olevatelt isikutelt.

Szarka (1990, lk 10-21) järgi annab kontaktide võrgustiku omamine eeliseid nii väike- kui ka keskmise suurusega ettevõtetele, kuid väheste ressursside olemasolu tõttu on võrgustiku omamine isegi rohkem tähtis mikroettevõtete ellujäämisel. Ettevõtted, kes suhtlevad konkureerivate

ettevõtetega, omavad paremat ülevaadet omaenda tugevustest ja nõrkustest ning isegi paremaid teadmisi turust, kui ettevõtted, kes ei suhtle oma konkurentidega (Besser lk 2006, 323). Ettevõtjad, kes on aktiivsemad suhtlejad nii oma partneritega kui ka konkurentidega, on autori arvates ka paremad ühiskonna liikmed ja tööandjad tänu heale suhtlemiskogemusele.

Mizruchi (1997, lk 288) järgi ei ole info näiteks erinevate finantseerimisvõimaluste kohta võrgustikest väljaspool laialt kättesaadav ja on seega usaldusväärsem. Piisav teabevahetus aitab üle saada ressursiprobleemidest ettevõttes, vältides märkimisväärselt ettevõttesiseste operatsioonide kulutusi. Pealegi on rahateema üsna delikaatne ja mitte ükski ettevõtja ei taha näida saamatuna ehk siis on parem olukord ära lahendada oma tutvusringkonnas ning mitte minna sellest välja poole.

Szarka (1990, lk 10-21) järgi on infovõrgustikud spetsiifilist tüüpi suhted ühendades teatud inimesi, objekte või sündmusi, mis on organiseeritud süsteemis väga väärtuslikud mikroettevõtete sektorile. Donckelsi ja Lambrecht (1995, lk 274) järgi on infovõrgustiku olulised elemendid väliskonsultantide ressursi kasutamine, seminaridest osavõtmine, osalemine kaubandussuhetes, geograafiline kontaktide jaotus teiste ettevõtjatega ning diskussioonid tähtsate äriotsuste tegemisel. Järgnevalt käsitlemegi just neid infovõrgustiku olulisemaid elemente.

Alustavatele ettevõtjatele on olulised emotsionaalsed sidemed kaubanduspartneritega. Kolm põhilist viisi on kontroll, koordineerimine ja koostöö. Kontrolli all on mõeldud suhteid, kus üks ettevõtte domineerib teise üle. Koordineerimine tähendab situatsiooni, kus juhtiv firma dikteerib väärtustloova ahela. Koostöö puhul on kahepoolne või mitmepoolne partnerlus, kus partnerid on võrdsed, tasakaalustatud ja töötavad koos usalduse põhjal ühise eesmärgi nimel. Seega võime järeldada, et sotsiaalsed sidemed on üks faktoritest, mis kannab endas infovõrgustiku struktuuri ning kõik kolm erinevat viisi on võimalikud ettevõtete omavahelistes suhetes (Szarka 1990, lk 10-20). Ettevõtjad kasutavad finantseeringu saamiseks peamiselt personaalseid kontakte, mis on sagedane enamikes infovõrgustikes. Samuti kasutavad ettevõtjad oma infovõrgustikku, et saada infot väliskeskonnast. Väliskonsultandid, seminarid, kaubandussuhted ja teised ettevõtjad on ideaalsed kanalid kogumaks finantsuudiseid klientide ja edasimüüjate kohta, kellelt on ehk võimalik hiljem finantseeringut saada. Eelnevast võime järeldada, et infovõrgustike moodustatakse nii informatsiooni kogumiseks kui ka võimaliku finantseeringu taotlemiseks (Donckels, Lambrecht 1995, lk 275).

Informatsioon, kust leida rahalisi vahendeid, aitab kaasa ettevõtte kasvule, tugevdades arusaamist ja intuitsiooni, mis omakorda aitavad muuta organisatsiooni voolujoonelisemaks ning pikemas perspektiivis läbi kommunikatsiooni soodustavad kasvu. Donckelsi ja Lambrecht (1995, lk 276) järgi on infovõrgustiku arendamine ja mitmekesisus eriti just alustavatele ettevõtjatele ülitähtis. Nagu eelnevalt ka mainitud, siis alustavad ettevõtjad vajavad rohkem tuge nii algusetapis kui arengufaasis ja kui vastav tutvusringkond ka puudub, siis on ettevõtte langusmoment kiirem tulema.

Ettevõtte suurus mängib väga olulist rolli infovõrgustike struktuuri olemusel. Keskmise suurusega ettevõtted omavad mitmekesisemat infovõrgustikku kui mikroettevõtjad ja seetõttu on neil ka paremad võimalused lisaraha saamiseks (Donckels, Lambrecht 1995, lk 277). Perefirmitel, kus tähtsad äriotsused tehakse perekeskselt, on suletud süsteemid, mis reeglina kolmandaid osapooli infovõrgustikku ei lase. Donckels ja Lambrecht (1995, lk 277) on veendumusel, et perefirmitel, kes võtavad osa aga kaubandussuhetest, teevad tähtsaid äriotsuseid ka väljaspool pereringi, saavutavad ka rohkem kontakte rahvusvaheliste ettevõtjatega. Seega kontaktid kohalike ja rahvusvaheliste ettevõtjatega motiveerivad ettevõtjat tugevdama oma äri ja tegema muudatusi ettevõtte kasvu heaks.

Nii madalama kui ka kõrgema haridusega ettevõtjad, kes võtavad osa kaubandussuhetest, omavad rohkem kontakte ja rahalisi võimalusi rahvusvaheliste kolleegidega. Tänapäeval peab ettevõtja kindlasti olema ka aktiivne sotsiaalmeedias, vastasel juhul ei ole teda olemas, sest ilma sotsiaalmeediata pole võimalik enam edukalt äri teha. Ettevõtjad, kes on kõrgema haridusega, omavad rohkem erinevaid tüüpe kontakte võrgustikke. Madalama haridusega ettevõtjate jaoks on kontaktid teiste ettevõtjatega hädavajalikud kasvuks (Donckels, Lambrecht 1995, lk 276).

Alustavad ettevõtjad peavad mõistma, et selleks, et neil oleksid rahaliselt paremad võimalused ärimaastikul, on suhtlus partnerite ja konkurentidega lausa asendamatu osa ärikorraldusest. Autori hinnangul peab ettevõtja investeerima infovõrgustiku moodustamisse, kui ta tahab efektiivselt kasvada. Loomulikult ei saa unustada, et efektiivse infovõrgustiku moodustamine nõuab pingutust, aega ja raha ning tihti ka täiendavat inimressurssi. Samas on väga lihtne näiteks sotsiaalmeedias olla aktiivne ja sedaviisi oma tutvusringkonda laiendada.

Ettevõtluses on väga oluline, et on võimalus taotleda lisafinantseeringut. Igasugune investering ettevõttesse lisab väärtust. Selleks, et alustav ettevõtte saaks toetust, on vajalikud ka isiklikud kontaktid ja suhtevõrgustik. Esitakski siinkohal küsimuse, et millist rolli mängivad ühiskondlikud

sidemed ettevõtete vahel, luues usalduse ja vastastikkuse pühendumuse? Sellest oli juba eelnevalt juttu, kuid järgnevalt toob autor välja veel tähtsaid aspekte, mida ei tohi märkamata jätta.

Üks kõige huvitavamaid aspekte innovatiivsete ettevõtete puhul on nende muutlikkus ja paindlikkus, nende initsiatiiv luua uusi sidemeid (Moensted 2010, lk 18). Moensted on ka seisukohal, et alustavad firmad peavad omama võrgustikku, selleks et tänapäeva ettevõtlusmaastikul ellu jääda. Siit võib järeldada, et infovõrgustikud on väga olulised just alustavatele ettevõtetele, sest nad soodustavad suhteid klientidega, teenindusega ja tarnijatega.

Omanikul, kes on samal ajal ka tegevjuht, on võime õppida ja arendada juhikompetentsi, toime tulla muutustega ning samal ajal mõelda ja tegutseda strateegiliselt. See on väga oluline mõistmaks väikeettevõtete kasvuprotsesse (Mazzarol jt 2009, lk 323-338). Omanik-juhil on tõenäoliselt kasu tugevatest välistest toetusvõrgustikest, samuti moodustavad nad tugevaid organisatsioonikultuure, mis panevad töötajaid tundma end rohkem nagu partneritena. See omakorda soodustab aga positiivseid sidemeid oma töötajatega. Selline teooria aga viitab sellele, et juhil on väga oluline roll ettevõtte kontaktide võrgustiku loomisel ja seega ka jätkuvalt lisafinantseeringu taotlemisel.

1.2. Olemasolevad kanalid finantseeringu taotlemiseks

Kui tutvusringkonnast ja inimestevahelistest sidemetest jääb väheks, on vaja finantseeringu saamiseks kasutada teisi vahendeid. Eestis on olemas mitmeid erinevaid kanaleid finantseeringu taotlemiseks. Põhireegel on, et ei oleks eelnevalt samast institutsioonist toetust taotletud. Kui see tingimus on täidetud, on taotlemine teostatav. Järgnevalt toob autor välja mõned olemasolevad kanalid ja nagu eelnevaltki mainitud, siis paljuski on aluseks EAS-i kodulehel olevad võimalused.

Kõige kindlam ja lihtsam vahend ettevõtlusega alustamiseks on omaenda kogutud raha ehk säästud. Loomulikult võib selline kogumine võtta aastaid aega, aga vähemalt ei ole vaja võtta laenu ja seda suure intressiga tagasi maksta. Seega on selline vahend kõige mõistlikum. Väga hea on ka variant, kui ettevõtlusega alustamiseks on vahendid saadud kingiks või pärandiks. Ka sellisel juhul on kõik riskid maandatud. Ja isegi kui kogu ulatuses pole võimalik oma säästudega hakkama saada, siis vähemalt mingi osa võiks olla enda rahastatud.

Kui siiski pole võimalik omaenda vahenditega hakkama saada, siis on veel võimalusi, kuidas ilma intressiga laenuta hakkama saada. Nimelt on alati võimalik uurida ega ei ole oma lähiringkonnas võimalusi laenuks. Nagu eelmises peatükis välja toodud oli, siis on alustavale ettevõtjale väga kasulik omada laia sõprusringkonda, et ka vajadusel lisafinantseeringut küsida. Teinekord võibki juhtuda, et omaenda tädi või onu ongi ainukesed, kes mingil hetkel aidata saavad, siis tasub toetus avasüli vastu võtta.

Tuleb ka ette olukordi kui tutvusringkonnast jääb ka väheseks ning sellisel juhul tuleks rahastamise saamiseks pöörduda erinevate riiklike institutsioonide poole või võtta laenu pangast. Järgnevalt kirjeldab töö autor erinevaid institutsioone, kust on sellisel juhul võimalik taotleda finantseeringut.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse ehk EAS-i starditoetuse eesmärk on aidata vähese ettevõtluskogemusega alustavaid ettevõtjaid, kes omavad kõrget kasvupotentsiaali. Starditoetust on võimalik kasutada põhivara soetamiseks, turundustegevuste läbiviimiseks, rakendustarkvara ostmiseks ja arendamiseks ning töajookulude finantseerimiseks. Starditoetuse abil soovivad nad toetada arengupotentsiaaliga, alustavate ettevõtete loomist, mille kaudu laiendatakse piirkondlikku ettevõtlust ja eksportijate ridu. Toetuse saamisel on ettevõttel kohustus panustada uute töökohtade loomisse ja saavutada müügitulu kasv. Toetuse osakaal projekti maksumusest võib olla maksimaalselt 80% ning omafinantseering 20%. Enne taotluse esitamist on kohustuslik läbida eelnõustamine ja saada eelhinnang kohalikus maakondlikus arenduskeskuses. Tingimused on välja toodud kodulehel www.eas.ee.

Otsides finantseerimisvõimalusi, tasuks kindlasti uurida ka Euroopa Liidu struktuurifondide ja omavalitsuste poolt pakutavaid toetusmeetmeid, nt stardiabi investeringuteks põhivarasse, koolitustoetused personali koolitamiseks. Struktuurifondidest toetatakse järgmisi valdkondi: haridus, tööturg, teadus- ja arendustegevus, ettevõtlus, infoühiskond, haldusvõimekus, keskkonnahoid, energiamajandus, transport, regionaalne ja kohalik areng, tervishoid ning hoolekanne. Toetuste leidmisel oma projektidele aitavad kaasa maakondlikud arenduskeskused, mis pakuvad oma baasteenuste osas tasuta nõustamisteenust. Arenduskeskustest saab infot projektide rahastamisvõimalustest nii struktuurifondide meetmete osas kui ka vajadusel teiste võimalike toetuse allikate kohta ning erasektori konsultantide ja nende teenuste kohta (Toetused... 2016).

Väga hea võimalus töötutele või töötajatele oma olukorrast välja tulemiseks on pöörduda Töötukassa poole. Nimelt ei pea ju töötute ega ka töötaja ainult palgatööd otsima, vaid saab ka leida teise väljundi ja hakata ettevõtjaks. Väga paljud edukad ettevõtted ongi sündinud raskest majanduslikust olukorrast tulenevalt. Hea näide on kirjanik J.K. Rowling, kes jäi paratamatult üksikemana töötuks ja otsustas hakata hoopis raamatut kirjutama, millest sai ülemaailmne bestseller Harry Potter. Ta oleks võinud ka kiirustada palgatööle, kuid kuulas oma südant ja hakkas hoopis oma unistuse poole püüdlema.

Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet (PRIA) on Eesti Vabariigi Maaeluministeeriumi valitsemisalas olev valitsusasutus, mis loodi 2000. aasta suvel. PRIA ülesandeks on riiklike toetuste ning Euroopa Liidu põllumajanduse ja maaelu arengu toetuste, Euroopa Kalandusfondi toetuste ja turukorralduslike toetuste andmise korraldamine, seadusega ettenähtud põllumajandusega seotud riiklike registrite ja muude andmekogude pidamine, nende andmete töötlemine ning analüüsimine. PRIA määras 2014. aastal 38 636 taotluse alusel kokku üle 203 miljoni euro toetuseid. Aastatel 2007-2014 on PRIA välja maksnud ligi 2,02 miljardit eurot. (Priast... 2008)

Alustavad ja kuni kolm aastat tegutsenud väike- ja keskmised ettevõtted saavad taotleda äri alustamiseks stardilaenu, mida käendab 75% ulatuses riiklik sihtasutus KredEx. Võrreldes tavalaenuga on stardilaenu eelis see, et ettevõtjal tuleb oma isikliku varaga vähem riskida. Stardilaenust on abi eelkõige ettevõtjatel, kes tegevust alles alustavad, sest neil on lühikese krediidiajaloo tõttu pangalaenu keeruline saada. Laen tuleb võtta panga vahendusel, panga poolt määratava intressi suurus on hinnanguliselt 7,5-12%. Stardilaenu saamiseks võib pöörduda nii pankade, EAS-i kui KredExisse (Stardiabi...).

Kui ettevõtte on juba tegev, kõik starditoetused on juba taotletud ja omavahenditest jääb veel puudu, on veel võimalus pöörduda pankade ning taotleda pangalaenu, võtta liisingut või kasutada ettevõtte krediitkaarti. Arvestama peab nende puhul sellega, et ettevõtte arenedes ja kasumi olemasolul tuleb hiljem kogu laenu intressiga tagasi maksta. Siiski on see üks kõige kindlaimad variante, sest pank tavaliselt laenu andmata ei jäta, kui muidu maksekäitumine ja muud näitajad on korras.

Iga alustav ettevõtja peab ise otsustama, missugused kanalid sobivad just tema spetsiifilisele ettevõttele. Ei ole keelatud taotleda mitmest kohast, et finantsvajadused oleksid rahuldatud. Igaks juhuks peab siiski tutvuma kõikide institutsioonide tingimustega, sest on võimalik, et mõned

institutsioonid välistavad need ettevõtted, kes teistest institutsioonidest on finantseeringut juba saanud. Hea on aga teada, et võimalusi on palju ja ettevõtlust soositakse.

1.3. Tüüpilisemad vead finantseeringu planeerimisel

Paljud ettevõtjad teevad ettevõtte finantsvahendite planeerimisel vigu, mis võivad saada saatuslikuks. Tihtipeale planeeritakse rahalisi vahendeid poolikult või ei tehta seda üldse. Põhjuseks on see, et soovitakse liiga kiiresti tegevusega alustada. Niisiis selgub ühel päeval, et selleks, et äritegevusega jätkata, tuleb kiiresti raha juurde hankida. Järgnevalt toobki autor välja mõned näited tüüpilistest vigadest (Sagedasemad...).

Üks tüüpilisemaid vigu on see, et määratakse liiga suured perioodilised tagasimaksed või liiga lühike tagasimakse tähtaeg, kui võetakse laenu oma sugulastelt või sõpradelt. Tänu sellele halveneb ettevõtte finantsseis ja ei suudeta kinni pidada tagasimakse tähtaegadest, mis ühtlasi kustutab väikeettevõtte laenude saamise võimalused tulevikus. Samas võib ju tagasimakse tähtaeg olla ka veidi kaugemas tulevikus, kui on tegu omaenda sõprade või sugulastega. Teiste institutsioonide või pankadega on see nii lihtne ei oleks ja tingimused võivad olla karmimad.

Teine suur viga on see, kui ei arvestata keskmist palgataset, mis on teistes ettevõtetes samas piirkonnas. See tingib selle, et on võimatu tööle võtta kvalifitseeritud tööjõudu madala palgataseme juures. Tegelikult on ju ettevõtte töötajad ettevõtte suurim väärtus ja selleks, et töö saaks hästi tehtud, on vajalik neisse investeerida. Palgataset tuleb kindlasti enne otsustamist selles piirkonnas üle uurida, et ei toimuks alatasustamist või ületasustamist.

Tootmisettevõtte puhul on väga tähtis tooraine ja selle hind. Kui alustatakse toote müümist ühe hinnaga, siis ei saa seda järsult muuta. Niisiis tuleb kindlasti arvestada sellega, et ka tooraine hind võib muutuda ja seega tuleb seda juba koheselt arvestada hinnapoliitikas. Kui toodangu omahind tõuseb, siis ka saadav tulu väheneb. Tulemuseks on see, et tuleb tõsta müügihinda ning toode või teenus ei ole siis enam konkurentsivõimeline.

Väga suur viga on ka see, kui ettevõtja ei määra omale palka, et hoida kulud kontrolli all ning seega unustab omahinna arvutamisel lisada arvestusliku palgakulu. See põhjustab aga omakorda olukorra, et kui tulevikus on vaja siiski inimesi tööle võtta ja palka maksta, selgub, et see kergitab väga suurel

määral toote omahinda. Sellest võib tuleneda, et toodet või teenust ei saa enam varasema hinnaga müüa.

Veel üks tavalisemaid vigu on see, kui unustatakse rahalisi vahendeid planeerida tooraine ostuks, kuid kulutatakse pigem seadmete ostmiseks ja paigaldamiseks. Jällegi on siis tulemuseks see, et ei ole võimalik tootmist alustada ilma lisafinantseeringu taotlemiseta. Ilma piisava koguse tooraineta ei saa ettevõtte alustada tootmist ning müügitegevus ei pruugi käivitudagi.

Nagu eelpoolgi mainitud, peavad paljud ettevõtlusega alustajad oma äriideed ainulaadseks ja seega on neil kõrgendatud ootused rahaliste vahendite saamiseks pankadelt. Kahjuks peavad nad aga pettuma, sest ainult äriidee uudsusest tulenevalt neile raha ei laenata. Ettevõttel peavad olema olema kindlad plaanid, kuhu nad soovivad oma tegevusega välja jõuda ning mida nad selleks tegema peavad.

Üks kõige tähtsamaid tingimusi on korrektne äriplaan. Lisaks sellele peab pangale andma piisava tagatise, mis garanteerib pangale laenusumma tagastamise ka siis, kui ettevõttega midagi peaks juhtuma. Eesti praktikate järgi on tüüpilisemaks tagatiseks siiski kinnisvara. Lisaks sellele on Eestis olemas ka selline institutsioon nagu KredEx, kes aitab tagatise pakkumisega.

Töö teise osa moodustab ettevõtete seas läbiviidud küsimustiku analüüs, selgitamaks välja, missugused on kõige efektiivsemad kanalid ettevõtetele lisafinantseeringu taotlemiseks ning näide alustava ettevõtte põhjal.

2. KÜSIMUSTIKU ANALÜÜS JA NÄIDE ETTEVÕTTE FINANTSEERIMISE VÕIMALUSTEST

Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada, millised on kõige efektiivsemad kanalid lisafinantseeringu taotlemiseks alustavatel ettevõtjatel. Eesmärgiks on koguda võimalikult palju infot, et ühelt poolt saada ülevaade praeguste alustavate ettevõtete finantsvajadustest ning samal ajal saada ka kasulikku äriinfot, mida Eesti ettevõtjatele edasi anda.

Uurimist vajavad küsimused on järgmised:

1. Mille jaoks on ettevõtted vajanud finantseeringut?
2. Millistest kanalitest peamiselt taotletakse laenu?
3. Mis summas on taotlusi rahuldatud?
4. Kui ei ole rahuldatud, siis mis põhjusel?
5. Kui toetust ei saadud, millised abinõud tarvitusele võeti?
6. Mida soovitatakse alustavale ettevõtjale, kes vajab lisainvesteeringut?

Valimi iseloomustus. Eestis asuvatele alustavatele ettevõtetele finantseeringu taotlemise info saamiseks jagati küsitlust mitmetes sotsiaalmeedia keskkondades ning kontakteeruti järgmiste erialaliitudega: Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Masinatööstuse Liit, Eesti Metsatööstuse Liit, Eesti Elektroonikaühing, Eesti Hotellide ja Restoranide Liit, Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit, Eesti Keemiatööstuse Liit, Eesti Mööblitootjate Liit MTÜ, Eesti Disainerite Liit ja Eesti Elektroonikatööstuse Liit.

Veebikeskkonnas tehtud ettevõtete küsitlus (vt lisa 1) saadeti laiali nii sotsiaalmeedias kui ka otse erialaliitudele ja vastanuid oli 209.

Uurimismetoodika. Järgnevalt kirjeldab autor uurimismetoodikaid. Ettevõtete esindajate seas läbiviidud küsitlus (vt lisa 1) on koostatud vastavalt lõputöö uurimisküsimustele ning eesmärgiks on välja selgitada, millised on kõige efektiivsemad kanalid finantseeringu taotlemiseks alustavatele

ettevõtjatele. Lisaks pidi ettevõtja välja tooma põhjused, miks tema taotlusi ei rahuldatud. Viimane küsimus andis esindajale võimaluse anda ise soovitusi finantseeringu taotlemiseks.

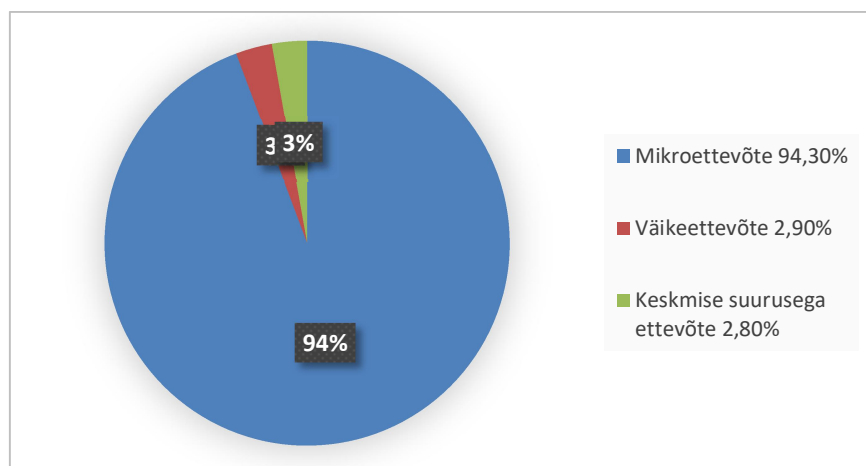
Küsitluse (vt lisa 1) aluseks on kõige olulisemad punktid, mida on vaja silmas pidada, kui taotleda finantseeringut ja neid on autori poolt juhendaja soovitusel redigeeritud vastavalt uurimistöö lahendamist vajavatele küsimustele ja probleemidele. Küsimused on nii valikvastustega kui ka avatud vormis.

2.1. Küsimustiku tulemused

Lõputöö autor analüüsib järgnevalt eraldi kõiki ettevõtete esindajatele suunatud küsitluse tulemusi.

1) Millise suurusega ettevõtte esindaja olete?

Küsitlusele vastas kokku 209 ettevõtte esindajat, kellest 94,3% olid mikroettevõtte esindajad, st 0-9 töötajaga ja aastakäibega kuni 2 miljonit (vt joonis 1). Ainult 2,9% vastanutest olid väikeettevõtete esindajad (10-49 töötajat ja aastakäive kuni 10 miljonit) ning samapalju oli vastanute seas ka keskmise suurusega ettevõtete esindajaid (50-249 töötajat ja aastakäive kuni 50 miljonit). Suurettevõtjaid ei vastanute seas ei olnud. Vastuste seast joonistub välja trend, et enamus alustavaid ettevõtteid on mikroettevõtted, mis oli ka oodatav tulemus.

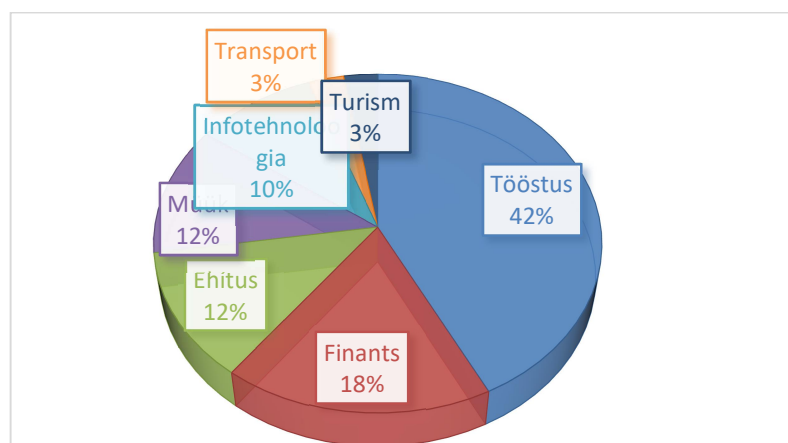


Joonis 1. Ettevõtete jagunemine ettevõtte suuruse järgi

Allikas: autori koostatud

2) Millise kategooria ettevõttega on tegu?

Mõistmaks, milliste ettevõtetega on vastanute seas tegu, lisan autor selle küsimuse küsitlusele (vt joonis 2). Kõige suurem hulk vastanutest olid tööstusvaldkonna esindajad ehk neid oli 42,5%, neile järgnesid finantsvaldkonna ettevõtted 17,8%-ga. Võrdselt ehk 12,3% oli nii ehituse kui ka müügi valdkonna esindajaid. 9,6% ettevõtete esindajatest olid infotehnoloogia valdkonnast. Praktiliselt võrdselt oli transpordiettevõtteid 2,8% kui ka turismiettevõtteid 2,7%. Tulemused lähevad kokku üldise statistikaga, kuna tööstus on Eestis suurim eksportija (70%), suurim tööandja (19% hõivatutest) ja moodustab ca 15% SKP-st. Nende suhtarvudega on Eesti Euroopa suurriikide tasemel.



Joonis 2. Ettevõtete jagunemine kategooriate järgi

Allikas: autori koostatud

3) Mis riikides ettevõtte tegutseb?

Enamik ettevõtetest tegutsevad vaid Eesti piires ehk 80% vastanutest, kuid 20% vastanutest märkis ära ka, et tegutsetakse ka Euroopa piires, Aasias, USAs ja Skandinaavias.

4) Mille jaoks vajate laenu?

Tänu sellele, et autor küsis teises küsimuses, millise kategooria ettevõttega on tegu, on võimalik analüüsida rahastamisvajadusi vastavalt erinevatele kategooriatele. Küsitluse tulemustest selgub, et infotehnoloogia ettevõtted vajavad pigem laenu põhivara ostuks, aga ka tootearenduseks ning tarkvaraarenduseks.

Müügiga tegelevad ettevõtted vajasisid laenu näiteks uue lao või masinate ehitamiseks, kauba või toorainete soetamiseks. Loomulikult võivad müügiettevõtetel olla ka vajadusi katta teisi valdkondi, aga meie küsitluse tulemustest jäid kõlama just need vajakajäämised.

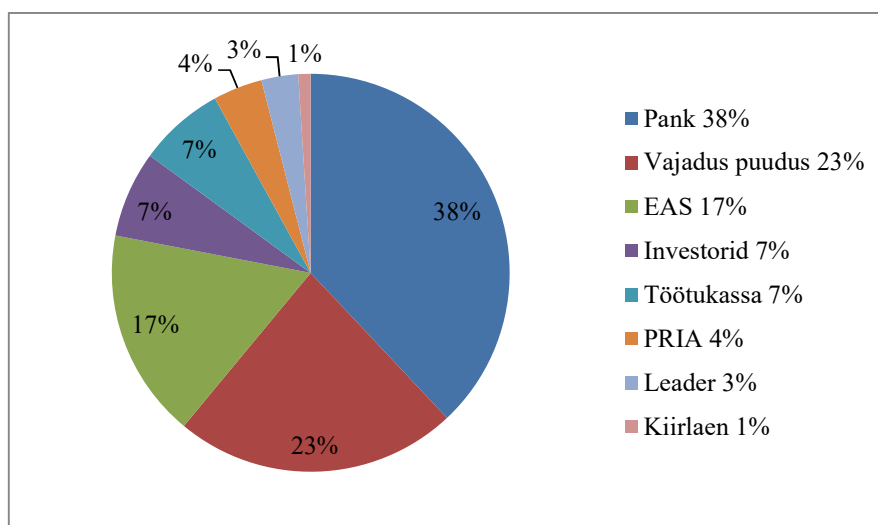
Vastanute seas oli ka toiduainetetööstuse esindajaid ja neil oli pigem vaja finantseerimist tooraine soetamiseks, aga ka eksportimiseks vajati lisafinantseeringut. Ehitusettevõtted vajasisid lisafinantseeringut pigem kinnisvara ostuks või põhivara soetamiseks. Finantsettevõtted mainisid ära põhivara soetamise ja millegipärast ettevõtte kasutusse mineva auto soetamise. Siinkohal on veel huvitav see, et paljud finantsettevõtted ei vajanudki üldse lisafinantseeringut. Sellest tulemusest võib oletada, et finantsvaldkonnas ei ole alustamise kulud nii suured, et tekiks vajadus lisafinantseerimise järele.

Meditiiniga tegelevad ettevõtted pigem ei vajanud üldse laenu, vaid said omavahendite või starditoetuste abiga ettevõtte vajadused kaetud. Niisiis johtub tulemustest, et osade kategooriate ettevõtted ei vajanud üldse lisafinantseeringut, aga mõne kategooria ettevõtted vajasisid seda rohkem kui teised. Lõpuks oleneb ju kõik sellest, kui palju on vaja algkapitali, kas on toorainet vaja soetada või näiteks *online*'i ettevõtte puhul kui palju kulutada reklaamikanalitele.

5) Millistest kanalitest ja millises summas investeringut taotlesite?

Vaatamata sellele, et Eesti riigis on võimalik taotleda lisafinantseeringut tõesti väga mitmetest erinevatest institutsioonidest, pöördusid meie küsimustikule vastanud ettevõtted siiski kõige rohkem pankade poole. Nimelt 38% vastanutest kasutasid panga teenuseid ja taotlesid erinevaid summasid ettevõtte toetuseks.

Selgub veel tõsiasi, et tervelt 17% on pöördunud EAS-i poole (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus), mis näitab selgelt, et järelilikult EAS on end paremini kommunikeerinud ja võimalik, et põhjus võib olla ka selles, et on levinud info, et sealt on hõlpsam toetust saada kui näiteks Töötukassast. Nimelt on küsitlusele vastanutest 10% vähem ehk 7% ühendust võtnud Töötukassaga, et saada vajalikku investeringut (vt joonis 3).



Joonis 3. Finantseeringu taotlemise kanalid

Allikas: autori koostatud

Sama palju, ehk 7% on abi otsinud ka erinevatelt investoritelt. 4% ettevõtetest on pöördunud PRIA poole ja ära mainitud oli ka Leader-meede. Leader-programm on üks edukamaid Euroopa Komisjoni algatusi, mis sai alguse 1991.aastal. Eestis alustati laiemas ulatuses Leader-lähendamise rakendamisega 2006.a. Maaelu arengukava 2007-2013 Leader-meetme kaudu jagas riik 10% arengukava eelarvest ehk 86,28 miljonit eurot. Perioodil 2014-2020 on eelarve 90 miljonit eurot. Eestis tegutseb hetkel kokku 26 kohalikku tegevusgruppi, kes katavad ligi 99% maapiirkonnast. Tegevusgrupid korraldavad oma piirkonnas Leader meetme projektitoetuste taotluste vastuvõttu kohaliku arengu strateegia elluviimiseks (Leader... 2008).

Kahju on tõdeda, et isegi 1% võtsid kiirlaenu. See teeb tegelikult kurvaks, kuna ühes riigis peaks olema piisavalt võimalusi, et leida toetust riigi poolt tagatud institutsioonidelt. See tulemus näitab ka selgelt, et on vaja veelgi rohkem teha teavitustööd ettevõtetele, milliseid kanaleid pigem kasutada, ei oleks vajadust võtta kõrge intressiga kiirlaenu.

6) Millises summas toetus rahuldati? Kui ei rahuldatud, siis millisel põhjusel?

Peaaegu kõikide ettevõtete puhul, kes taotlesid lisafinantseeringut pangast, see rahuldati. See on ka arusaadav, sest panga huvi on intressidelt kasumit teenida. Samas mainisid mõned ettevõtted, et pangad ei andnud neile siiski laenu, sest polnud kinnisvara tagatist või suurt kasumit ette näidata. Mõned ettevõtted mainisid ka seda, et SEB oli altim laenu andma ja mõnel juhul jäi taotlus üldse pooleli, sest nõuti liiga palju lisadokumente (sh põhikliendid ja tarnijad koos käivetega). IT

ettevõtted mainisid, et pangad ei ole väga valmis tarkvara arendusse investeerima, kuna eeldavad, et see oleks enne valmis.

Ettevõtete esindajad, kes EAS-i poole pöördusid, võisid enamjaolt tänulikud olla, sest nende taotlused rahuldati soovitud summas. Kaks sektorit, mis kerkisid esile EAS-ile mittedobivuse pärast, olid teenindussektor ja ravimiainete tootmine ja müük. Põhjuseks toodi see, et maksimum, mis stardilaenu puhul saab, on 100 000 eurot, aga see on paljude äride jaoks liiga väike summa ja nõuab liiga suurt lisainvesteeringut. Lisaks küsitakse juhatuse isiklikud käendused stardilaenu osast 25% ulatuses ning Kredexi käendus lisab laenuintressile 3-3,5% kulu juurde, seega kogu laenuintress kujuneb seetõttu ca 7-8%, mis on alustavale ettevõttele liiga kallis raha. Ühe ettevõtte esindaja tegi ettepaneku, et võiks olla nii, et tulevikus makstakse mingi osa hiljem järgi intressilt või korraga viienda aasta lõpus.

Nii Töötukassa, PRIA kui ka investorite puhul rahuldati taotlused sajabrotsendiliselt. Töötukassalt on võimalik maksimaalselt taotleda 4474 eurot ja see oligi rahuldatud. PRIA puhul on vähetõenäoline, et taotlust ei rahuldata, sest see on rangelt valdkonnapõhine. Kui leida õiged investorid, kes on täpselt olemasolevast valdkonnast huvitatud, siis tegelikult ei ole ka mingit probleemi saada toetust investoritelt.

7) Kui toetust ei saanud, missugused abinõud tarvitusele võtsite?

Õnneks rahuldati küll enamik taotlusi, aga need vähesed, kelle taotlusi siiski ei rahuldatud, pidid omavahenditega hakkama saama. Näiteks ühel juhul pidid isegi ettevõtte esindajad laenama lihtsalt sugulastelt ja sõpradelt. Lõputöö esimeses osas on mitmel korral välja toodud, kui oluline on omada lähiringkonda, tutvusi ja häid sõpru. Põhjus on selles, et ei saa kunagi kindel olla, et lisafinantseeringu taotlus rahuldatakse. Ka pangast ei pruugi alati laenu saada, sest just eriti ettevõtete puhul ollakse väga ranged ettevõtete esindajate maksekäitumise suhtes. Miks on varasem maksekäitumine oluline (vt joonis 4)?

Finantseerimisteenuste intressimäära arvutamine on kompleksne, kuid siiski on mõne teguri mõju teistest suurem. Olulisel määral mõjutab finantseerimistingimusi s.h. intressi suurust ettevõtte varasem maksekäitumine – kas alljärgnevad maksed on tasutud õigeaegselt:

- laenu- ja liisingumaksed pangale
- arved tarnijatelt ja võlausaldajatelt

- kommunaal- ja sideteenuste arved
- muud arved ja maksed

Hea maksekäitumine muudab laenu saamise lihtsamaks ja usaldusväärsed kliendid saavad laenu taotlusele sagedamini positiivse vastuse. Varasem krediidi ajalugu ei ole tähtis mitte ainult laenu võtmisel, vaid seda arvestavad ka liisinguettevõtted, tarnijad, koostööpartnerid ja ettevõtte kliendid. On ka teisi tegureid, mis laenu- ja liisinguintressile mõju avaldavad, näiteks ettevõtte äriplaan, rahavood, finantsandmed, ettevõtte suurus, omanike taust, kuid üheks olulisemaks teguriks on kindlasti krediidi ajalugu (joonis 4). Lihtsaim viis oma ettevõttele parimate tingimuste saamiseks on tasuda maksed tähtaegselt.



Joonis 4. Kuidas kujuneb kliendi intressimäär?

Allikas: www.swedbank.ee

Samas ei saa kurta, et võimalusi on vähe, sest pangast on võimalik taotleda ka arvelduskrediiti, mis sobib ettevõtte lühiajalise likviidsusvajaduse rahuldamiseks ning võimaldab siluda ebakorrapäraseid rahavoogusid ja korduvkasutusega laenulimiiti, mis sobib korduvate kaubatarnete puhul, võimaldades kokkulepitud tähtaja ja limiidi piires sama rahasummat korduvalt kasutada. Järgnevalt toob autor välja veel mõned Swedbanki võimalused äriklientidele. Arvelduskrediidi miinimumsumma on 2000 eurot tähtajaga 1 aasta ja korduvkasutusega laenulimiit minimaalselt 6000 eurot tähtajaga kuni 18 kuud.

Lisaks on võimalik võtta lühiajalist laenu, mis sobib ettevõttele hooajaliseks kaubavarude soetamiseks või lühiajalise investeeringu tegemiseks põhivarasse, selle miinimumsummaks 2000 eurot tähtajaga kuni 18 kuud. Väga hea on ka investeerimislaen, mis sobib põhivahendite

soetamiseks ja remondiks, hoonete ostuks, ehitamiseks ja rekonstrueerimiseks, selle miinimumsumma on 2000 eurot tähtajaga kuni 5 aastat. Stardilaenust oli juba eelnevalt välja toodud, aga väikelaen sobib ka ettevõtte alustamiseks miinimumsummaga 600 eurot. Oma äriidee teostamiseks saab taotleda laenu ka eraisikuna.

Ekspordipotentsiaaliga töötleva tööstuse ettevõtetele on võimalik taotleda tehnoloogialaenu, mida pakuvad pangad koostöös KredExiga maksimaalselt 2 000 000 eurot. Liisingutest on võimalik taotleda autoliisingut, täisteenusliisingut, seadmeliisingut ja kommertssõiduki liisingut. Autoliisinguga saab lihtsalt ja kiiresti soetada ettevõttele kas ühe sõiduki või terve autopargi. Täisteenusliising on õige valik, kui varaga seotud tegevused anda professionaalide hoolde ning lasta oma ettevõtte töötajatel tegeleda nende põhitegevusega. Seadmeliising sobib ettevõtte seadmete ja tehnika uuendamiseks või täiendamiseks ja kommertssõiduki liisinguga saab soetada veokeid, haagiseid ja busse.

Erainvestorid said ka raskest olukorrast mõnel juhul välja aidata. Kõige drastilisem näide oli aga see, et omanikud pidid säästude arvelt tegema pikka aega tasuta tööd, mistõttu toote arendus venis pikemaks kui oodatud. Ilmselt on aga nii, et nutikas ettevõtja leiab ikka viisi, kuidas ja millisel viisil oma ettevõttele lisatoetust leida.

8) Mitu % kapitalist moodustavad välisinvesteeringud Teie ettevõttes?

Selle küsimuse eesmärk oli saada infot, kui suur osa meile vastanud ettevõtetest on pidanud ka välisinvesteeringuid kasutama, kuna Eestis pole olnud piisavalt võimalusi. Selgus, et 83% ettevõtetest ei oma üldse välisinvesteeringuid. 17% seas oli aga väga erinevaid vastuseid. Nimelt oli ettevõtteid, kes omasid 90% välisinvesteeringuid ja oli ka neid, kellel oli seda vaid 5%.

Küsitluste tulemustest selgus tendents, et ehitusettevõtetes on välisinvesteeringute osakaal ca 10%. Teenindussektoris oli see osakaal aga isegi kuni 90%. Näiteks väike- ja keskmise suurusega ettevõtete välisfinantseerimise võimalused on üsna piiratud võrreldes suurte ettevõtetega, kuivõrd neil on väikesemad rahaliste vahendite mahud ning ka nõrgem konkurentsivõimelisus võrreldes suurte ettevõtetega ja see võib piirata nende ligipääsu välisfinantseerimisele.

Euroopa Liidus aga, kuhu kuulub ka Eesti, on väike- ja keskmise suurusega ettevõtete toetamiseks loodud mitmed instrumendid, mis lihtsustavad välisfinantseerimisele ligipääsu ning tugevdavad

väike- ja keskmise suurusega ettevõtete konkurentsivõimelisust. Nendeks on üldjuhul erinevad toetusprogrammid, mis on väike- ja keskmise suurusega ettevõtte jaoks samuti välisfinantseerimiseks, või on lihtsustatud nõuded või madalamad administratiivsed tasud välisfinantseerimise taotlemisel.

Igal välisfinantseerimisvormil on omad eelised ja puudused ning enne valiku teostamist tuleb ettevõttel kaalutleda ning võtta arvesse oma vajadusi (samuti tegevusharu eripära) ja eelistusi, finantsseisundit (võlakoomust ja kassaposisiooni) ning kasvuperspektiivi, samuti ka kapitali kulukust ja kättesaadavust, mis sõltub omakorda raha- ja kapitaliturgude ning finantsvahendussüsteemi arengutasemest.

9) Mida soovitate alustavale mikroettevõttele, kes vajab lisainvesteeringut?

Siinkohal oli väga palju huvitavaid soovitusi. Hästi palju soovitati kõik hoolikalt läbi mõelda ja äriplaani aluseks võtta. Lisaks soovitati kaasata spetsialiste, näidata neile plaani ja saada võimalikult konstruktiivset infot, mida silmas pidada ja mida mitte. See on tegelikult ilmselge, et mida rohkem inimestega suhelda ja mida ettevõtlikum ise olla, seda lihtsam on ka alguses.

Igal juhul on mõttekam lisafinantseeringu saamiseks omada head lähikonda ja sõpru, kes saaksid oma vahenditega abiks olla – siis ei ole vajalik laenu taotleda ja seda pärast kõrge intressiga tagasi maksta. Veelgi parem on muidugi ise omada piisavalt sääste ja muid omavahendeid, aga seda on näiteks noorel ettevõtjal päris keeruline teha, kui just ei ole tegu olnud pärandusega.

Ka investorite leidmine on hea variant, kui endal napib piisavalt vahendeid, aga kindlasti peab silmas pidama, et kõik tuleb korralikult läbi mõelda ja ette valmistada, sest vead on kerged tulema ja ühe väikese nüansi pärast on võimalik toetusest ilma jääda. Investoreid on igasuguseid, seega tuleb teada, kelle poole täpselt pöörduda. Ka investorite tingimused on erinevad.

Ettevõtete esindajad soovivad uskuda oma tootesse, teha kindlad plaanid ja koostada ettevõtte tutvustus ülipõhjalikult, sest see jätab investoritele või institutsioonide esindajatele mulje, et tegu on tõsise ettevõttega. Samuti soovitatakse pöörduda ka EAS-i poole, kui investoreid pole või omavahendeid napib. Üks paremini silma jäänud soovitusi oli leida keegi kõrvalseisja, kes taotluse aluseks olevat äriplaani kritiseeriks ja selle nõrgad kohad üles leiaks, sest kui tema näeb probleemi, siis näevad seda ka rahastajad.

Probleemina tuuakse aga veelkord välja pankade puhul see, et nad toetavad põhivara soetamist küll, aga käivitamist (palgad, turundus, immateriaalse toote arendus) ei toetata. Välja toodi veel see, et kõik oleneb ettevõttest, tootest, valdkonnast ja muust taolisest, seega ühest nõu on keeruline anda.

Järgnevalt püüab autor võrrelda teoreetilisi käsitlusi küsitluse tulemustega ja jõuda lõpuks järeldusteni.

2.2. Küsitluse tulemuste võrdlus 1. osas välja toodud teooriatega

Autor alustas töö teoreetilist osa kõige lihtsama, kiirema ja kasulikuma variandiga ehk kasutada ettevõtte hüvanguks omaenda säästusid. Ka praktilises osas tuli küsitluse osas välja, et praktikas on paljudel juhtudel olnud vajalik kasutada omaenda finantse. Siiski polnud seda tehtud esimese variandina, vaid pigem juhul, kui ühestki olemasolevast institutsioonist ei olnud võimalik toetust saada. Ühel või teisel juhul on juba ettevõtte äritegevuse planeerimisel igati kasulik koguda võimalikult palju finantsvahendeid, et vajadusel seda kasutada.

Lõputöö esimeses osas kirjeldatud Witt'i (vt 1.1.) teooria kohaselt on suurema kontaktvõrgustikega ettevõtjad edukamad kui väiksema võrgustikuga ettevõtjad. Küsitluse tulemustest on selgelt näha, et vastanud ettevõtete esindajad peavad samuti oluliselt suurel hulgal kontaktide omamist, et saavutada efektiivsemat äripartnerite leidmist, klientide hankimist, eksporti või saada lisafinantseeringut. Näha on ka, et nad mõistavad, et nii saavad nad vajalikku infot lihtsamalt ja kulutavad selleks vähem ressursse.

Hanseni teooria (vt 1.1.) järgi võime järeldada, et ettevõtja peaks enne firma asutamist koguma teatud hulga kasulikke kontakte, et saavutada suurem edu. Ettevõtjad saavad uuringu tulemusena samuti aru kontaktide erakordsest kasulikkusest. Ärikontaktide võrgustiku olulisus alustavale ettevõtjale on välja toodud ka Besser'i, Milleri ja Perkinsi poolt (vt 1.1.).

Ka Donckels'i ja Lambrecht'i järgi (vt 1.1.) kasutavad ettevõtjad finantsinfo kogumiseks peamiselt personaalseid kontakte. Positiivne on, et ka ettevõtete esindajad on selle küsitluse vastustes ära maininud. Sellest järeldub, et nad saavad aru kontaktvõrgustiku omamise vajalikkusest.

Kontaktvõrgustikes võib leida ka väga huvitavaid kontakte ja isegi investoreid, kes võivad raskel hetkel vägagi kasulikuks osutada. Olemas on küll palju investoreid, aga siiski kõik ei pruugi just seda spetsiifilist valdkonda toetada, seega tuleb ettevõtjana koguaeg silmad lahti hoida ja ära tunda vajalikud kontaktid, kes võiksid ettevõttele finantseeringu taotlemisel kasuks olla. Empiirilises osas on selgesti näha, et investorite abi on väga tihti vaja, kuid nagu teoreetilises osas on ka mainitud, siis kindlasti peab tähele panema, millistel tingimustel on investor nõus ettevõttesse investeerima. Mõnel juhul võib ta huvitatud olla vaid investeerimisest, aga teisel juhul tahab omada täieõiguslikke volitusi, mis võib koguni jõuda selleni, et ettevõtja jääb üldse oma ettevõttest ilma.

Esimeses osas olid ka välja toodud väga paljud institutsioonid, kust on Eestis väga edukalt võimalik lisafinantseeringut taotleda. Nendest olid EAS ja Töötukassa kõige rohkem mainitud küsitluse tulemustes, mis näitab selgelt, et just need institutsioonid on suutnud kõige paremini kommunikeerida ettevõtetele omi võimalusi. Ettevõtete praktika kohaselt saadi just nendest kõige efektiivsemalt toetust, mis kenasti toetab teooria osas välja toodud tingimusi. Loomulikult tuli küsitlusest ka välja, et mõned valdkonnad ei sobinud siiski EAS-ile ja tunda oli ka veidi pahameelt. Laias laastus ehk siiski 90%-l rahuldati finantseerimise taotlused.

Nagu küsitluse tulemustest näha, siis tervelt 4% ettevõtetest oli saanud toetust PRIA-st, mis on väga positiivne, sest see tähendab, et üha enam tegeletakse põllumajandusega. Nimelt selleks, et PRIA-st toetust saada, peab ettevõtte mingilgi määral olema seotud põllumajandusega ja kuna see protsent oli siiski üsna suur, siis see teeb ainult heameelt, et üha enam ja enam rajatakse just põllumajandusega seotud ettevõtteid. Niisiis saab öelda, et jällegi sai autor empiirilises osas kinnitust, et teoreetilises osas välja toodud variant oli üsnagi populaarne.

Teoreetilises osas autor küll kiirraenu varianti välja ei toonud, aga empiirilise küsimustiku vastustes on selgelt eristunud ka kiirraenu võtmine tervel. Autori seisukoht on aga kindlalt ühemeelne, et kiirraen ei tohiks olla see meede mille poole pöörduda, kuna see rikub koheselt ettevõtte maine. Nimelt kui seesama kiirraenu võtnud ettevõtja soovib hiljem pangast laenu taotleda, siis see on edaspidi võimatu, sest lisaks maksekäitumisele peetakse vägagi silmas ka kiirraenu taotlemist. Kui on konkreetselt näha, et ettevõtja on kasvõi ühel korral kiirraenu taotlenud, siis ta diskvalifitseeritakse koheselt.

Tervelt 38% ettevõtetest olid taotlenud omale finantseeringut pangast, mis toetab täielikult teoreetilist osa, kus on käsitletud väga palju erinevaid pangavõimalusi. Pangad ongi sihilikult laias laastus suunatud äriklientidele, kuna nemad võtavad suurema osa laenudest ning on valmis ka kõrgemat intressi tagasi maksma. Seega on nende huvi äriklientide vastu suur ja nad on välja töötanud erinevaid võimalusi äriklientidele alates arvelduskrediidist ja lõpetades investeerimislaenuga. Autor ei soovita esimesena siiski pöörduda pank, vaid kasutada seda viimase võimalusena.

Kindlasti ei saa mainimata jätta ka positiivset asjaolu, et väga suur osa küsitlusele vastanutest ei vajanudki üldse lisafinantseeringut. Tervelt 23% vastanutest ei pidanud vajalikuks taotleda lisatoetust, mis näitab, et on üsna suur osa ettevõtjaid, kes on olnud ettenägelikud ja juba enne ettevõtlusega alustamist kogunud piisavalt materiaalseid vahendeid, et oma äri alustada. Kindlasti on nende hulgas ka neid, kes on saanud vabu vahendeid ka näiteks kinnisvara müügist, pärandusest vms. Samas ei saa olla kindel, et tulevikus ei ole vaja lisafinantseeringut, see oht jääb ikka.

Üldiselt toetavad esimeses osas käsitletud teooriad küsitluse tulemusena selgunud tavadid, kuid alati võib rohkem suurendada ettevõtete esindajate teadlikkust Eestis tegutsevate toetusprogrammide kohta.

2.3. Praktiline näide alustavast ettevõttest ja võrdlus lõputöös saavutatud tulemustega

Selleks, et olla veel põhjalikum ning näidata konkreetselt, kuidas alustavatele ettevõtetele finantseeringut on võimalik taotleda, otsustas autor praktilise näitena tuua asutamisel oleva restorani loo.

Ettevõtte loomise taustaks on asutajate soov kasutada oma erialaseid teadmisi ja kogemusi, et hakata iseenda tööandjateks ning loobuda palgatööst senisel kujul. Lisaks peavad asutajad oluliseks panustada Tartu ning Lõuna-Eesti loov ettevõtluse arengule, kasutades selleks oma ettevõtte pinda ja teenuseid, mis omakorda oleksid ka lisaväärtuseks kogukonnale. Ettevõtlusega alustamise eesmärgiks on hakata pakkuma kvaliteetset toitu hubases ning meeldivas atmosfääris, mis on kujundatud ning sisustatud loomemajandusvaldkonnas tegutsevate ettevõtjate poolt. Ettevõtte äriideeks on käivitada Tartu linnas, Aparaaadi tehases hubase atmosfääriga kohvik/lounge, mille

eesmärgiks oleks piirkonna elanikele ja külastavatele turistidele pakkuda meeldivas miljöös kvaliteetset ja huvitava sortimendiga toitu ning ajaveetmise võimalusi. Lisaks toidule ja kohapeal pakutavatele ajaveetmise võimalustele on ettevõttel plaanis korraldada ka erinevaid üritusi. Ürituste teemadeks oleksid eelkõige teadlik elustiil ning loomemajandus. Kaasnevateks lisateenusteks oleks võimalus pidada kohvikus sünnipäevasid aga ka catering teenuse pakkumine ettevõtete ja eraisikute üritustele kohapeal.

Käivitamisfaasis on eesmärgiks komplekteerida profiseadmetega köök ja ajaveetmiseks erinevaid võimalusi pakkuva kohviku sisustus. Samuti luua sellele kutsuv ja meeldejääv kuvand. Selle tarbeks on oluline koostöö erinevate loovettevõtlusega tegelevate ettevõtetetega. Ettevõtte üheks eesmärgiks on tutvustada ja turundada läbi kohvik/lounge'i sisustuse ning atmosfääri eelkõige Lõuna-Eesti, kuid ka mujalt Eestist pärit autorite tööde (sisustuse, lauanõude, mööbli jms) kaudu. Ettevõtte nägemuses on ka sisustuselemendiks erinevad kunstinäitused ning nende avamisega kaasnevad üritused ettevõtte pinnal. Teiseks, kuid mitte vähem oluliseks eesmärgiks, on pakkuda nii kohalikele elanikele kui ka riigisiseste ja välisriigist tulnud turistide jaoks kvaliteetset toitu kohapeal tarbimiseks ja kaasa ostmiseks. Tooraine valikul on oluliseks kohalik tooraine ning lühike tarneahel selle kättesaamiseks. Ettevõtte peab oluliseks jätkusuutlikku ja loodust säästvat eluviisi.

Põhitegevuste teostamiseks vajab ettevõtte järgmisi vahendeid:

1. Köögitehnika
2. Kohviku sisustus
3. Kassasüsteem
4. Toidunõud ja inventar
5. Lauamängud ja muud ajaveetmise lahendused
6. Arvuti ettevõtte raamatupidamise, tellimuste jms tarvis

Tabel 1. Alustamiseks vajaminevad ressursid

Varad	Summa
Köögitehnika	17500
Kohviku sisustus	11500
Kassasüsteem	1800
Toidunõud ja inventar	1500
Muud kulutused	1000
Kokku	33300
Avamiseelsed jooksvad kulud	
kahe kuu jooksul	3000
Esimese kuu jooksvad kulud	23700
Kokku	26700
Alustamiseks vajaminev summa kokku	60000

Allikas: autori koostatud

Tabelis 1 on toodud kulud erinevate varade lõikes. Hinnanguliselt oleks alustamiseks vajaminevad kogukulud 60 000 eurot. See summa jaguneks põhiliselt restorani sisustuse hankimiseks ning arvestatud on ka esimeste kuude kulutuste katmisega, kui restoran veel sissetulekuid ei oma. Kuna ettevõtte omanikud on noored inimesed, kellel endal säästud puuduvad, siis oleks vaja taotlema nii algkapitali kui ka lisatoetust ettevõtte arendamiseks.

Järgnevalt on reastatud erinevad võimalused alustavale ettevõttele kapitali saamiseks ning uuritud, kas ettevõtte vastaks nendele tingimustele ja kui suured kulud sellega kaasneksid. Välja toodud võimalused olid ka küsitluses ära märgitud kui kõige populaarsemad variandid.

2.3.1 Rahastamise taotlemine EAS-st

Eas-st on võimalik rahastamist saada paljudel erinevatel juhtudel. Antud juhul on kõige sobivamaks starditoetus. Starditoetus on mõeldud toetamaks alustavaid ettevõtteid, kellel on arengupotentsiaali, mille kaudu arendatakse piirkondliku ettevõtlust. Toetuse abil peaks saavutama uute töökohtade loomise ja müügitulu kasvu.(Stardilaen...) Antud juhul vastab restoran täpselt nõuetele, kuna tööd saaksid alustades vähemalt 3 inimest ning potentsiaal on ka hiljem veel uute töökohtade loomisele kui äri läheb käima ja rohkem inimesi hakkab restorani külastama. Samuti aitaks restoran kaasa ka

piirkondliku ettevõtluse arendusele, olles huvitatud tooraine soetamisel pigem kohalikest talunikest kui oma äripartneritest.

Veel mõned tingimused, mis tuleks täita on:

- Ettevõtte müügitulu peab kolmanda aasta lõpuks ulatuma 80 000 euroni
- Ettevõtte kohustub looma kaks uut töökohta, mille brutopalk on vähemalt 70 protsenti Statistikaameti poolt viimati avaldatud aasta keskmisest brutopalgast (hetkel 745,50€).
- Ettevõttel peab olema suutlikkus kasvada vähemalt 20 protsenti aastas.

2 töötajat, kelle brutopalk on vähemalt 521,85€ tingimus oleks täidetud, kuna ettevõtte palkab nii kaks kokka kui ka teenindajad, kelle palk ületab selle piirmäära. Müügitulu 80 000 eurot tähendab, et ettevõtte peaks olema suutlik teenima tulu 6667€ kuus. Planeeritavate müügitulude maht kuus on 30 tuhande ringis, seega täidaks ettevõtte ka selle tingimuse.

EASi poolt toetatavad tegevused on järgnevad:

- Materiaalse põhivara soetamine ning selle põhivara transport, seadistamine ja paigaldus.
- Turundus
- Rakendustarkvara soetamine või arendamine.
- Personalikulud. Maksimaalselt 50% kogu toetusest.

Võimalik maksimaalne summa, mis toetusena saada võib on 15 000 eurot, vähemalt 20% sellest peaks olema omaosalus, seega 3000 eurot. Antud juhul on kapitalivajadus esialgsel hinnangul veelgi suurem. Selle toetuse ulatuses saaks soetada põhivara: köögisisustuse või kohviku sisustuse või katta töötajate palgad esimeste kuude vältel. Ülejäänud kulude katmiseks peaks leidma täiendavaid finantseerimise allikaid.

2.3.2 Rahastamise taotlemine Töötukassast

Ettevõtluse alustamise toetus on rahaline abi (praegu kuni 4474 eurot), mille eesmärk on motiveerida ja toetada ettevõtlusega alustamist. Töötukassa pakub väikest toetust, et motiveerida inimesi oma ettevõtlusega alustama. Meie näite puhul saaks selle summaga kaetud vaid osalised kulud. Selleks, et seda toetust saada peab olema registreeritud töötuna ning omama majandusalast haridust või läbima ettevõtlusalase koolituse (Ettevõtluse... 2013).

Töötukassal on samuti rida nõudmisi, mis tuleb täita peale toetuse saamist. Nendest peamised on:

- Uus äriühing tuleb luua vähemalt kuue kuu jooksul peale toetuse saamist

- Toetust tuleb kasutada sihtotstarbeliselt
- Toetuse saanud äriühing peab tegutsema vähemalt ühe aasta
- Toetuse saaja peab esitama toetuse kasutamise kohta aruande ning võimaldama Töötukassale juurdepääsu toetuse kasutamit tõendavatele dokumentidele vähemalt kolme aasta jooksul.

Töötukassa poolt pakutav toetus on väga väike, võrreldes vaja mineva summaga, samas on see mõeldud just alustamiseks ja võimaldaks katta mõned esialgsed kulutused. Siinkohal tuleks siiski kokkupõrge EAS-ga. Kui omanikud sooviksid võtta veel toetust ka EAS-st, siis ei tohiks nad olla kasutanud Töötukassa toetust. Praegusel juhul oleks ettevõtjatel pigem soovitatav võtta toetus EAS-st, kuna sealne summa sobitaks paremini nende vajadusega ning jätta Töötukassa varuvariandiks.

Töötukassast saab ka taotleda palgatoetust. Toetuse määr on kuni 50% töötaja brutopalgast ja toetust makstakse kuni aasta vältel. See on programm, mille abil suunatakse noori vähese töökogemusega inimesi tööle. Erialase hariduseta ja vähese töökogemusega noore tööleaitamiseks makstakse tööandjale palgatoetust ja hüvitatakse koolituskulu. Antud meetme kasutamine oleks alustavale ettevõttele hea võimalus koolitada välja noored töötajad, kelle edulugu saaks alata koos restoraniga ning samal ajal ka oleks võimalik vähendada ettevõtte kulusid palgale. Väikesemad kulud palgale esimese aasta jooksul võimaldavad ettevõttel palgata piisaval arvul töötajaid ja neid ka motiveerida töötama, selle asemel, et hoida kokku kulusid ja lasta restoranil töötada liiga vähese hulga inimestega. Alustavad ettevõtted võivad kokku hoida ka töötajate koolituskuludelt. Võimalus saada koolituskulud kaetud lahendaks ka selle mure.

Kasutades palgatoetusi näiteks kahe teenindaja ning ühe koka palkamiseks aitaks, ettevõttel aastas kokku hoida 19 500 eurot palgakuludelt. Samal ajal aitaks see töötajatele õiglast ja motiveerivat tasu maksta. Motiveeritud töötajad teevad oma tööd paremini ning ka hoolivad oma töökohast rohkem, selle tulemusel on võimalik tõsta uue restorani mainet ning luua püsiklientuur, kes tooks sisse arvetatavat käivet.

2.3.3 Pangalaen Kredexi käendusel

Paljud pangad pakuvad ka võimalust võtta stardilaenu oma ettevõtte käivitamiseks. Swedbanki järgi sobib see laen:

- alustavale ja kuni kolm aastat tegutsenud ettevõttele.
- investeringute tegemiseks ja käibevahendite rahastamiseks.

KredExi poolt tagatud stardilaen aitab, kui ettevõtte käivitamisel on takistuseks algkapitali puudumine ning pangalaenu saamiseks puuduvad piisavad tagatised ja tegutsemisajalugu. Tavapärasest laenust eristab stardilaenu see, et selle puhul ei ole vaja suuri tagatiseid ning piisab taotleja isiklikust tagatisest. Laenu sihtotstarbelisel kasutamisel on käendaja isiklikuks vastutuseks kuni 25% laenusummast (Stardilaen...).

Peamised nõuded laenu saamiseks on:

- Ettevõtte on registreeritud olnud alla kolme aasta
- Ettevõtte omakapital vastab äriseadustiku nõuetele
- Ettevõtte omanike ringis on ainult füüsilised isikud ja/või äriühingud
- Ettevõtjal, selle omanikel ja juhatuse liikmetel puuduvad ületähtjalised ajatamata võlgnevused
- Ettevõtja on jätkusuutlik ja maksejõuline ning tema äriplaan on teostatav

Ühele laenutaotlejale väljastatav maksimaalne laenusumma on 100 000 eurot, millest maksimaalselt 50 000 eurot võib kasutada käibevahenditeks. Laenu maksimaalne pikkus on 5 aastat. Maksepuhkus laenu põhiosale on kuni 12 kuud. Nende parameetritega sobiks antud laen autori poolt toodud näitega. Samas pangalaenuga kaasnevad tavaliselt igakuised kohustused tagasimaksete osas. See eeldab seda, et avamise järgselt peaks restoran igakuiselt hakkama tootma teatud suurusega käivet, et tasuda muude kohustuste hulgas ka laenumakseid.

Järgnevas tabelis number 2 on toodud restorani eeldatavad tulud ühe kuu lõikes. Nagu sellelt näha on eelarvestatud tulud kuu lõikes ligikaudu 31 900 eurot. Kui arvestada, et jooksvad kulud kuus on 23 700 eurot, siis saame vaheks 8200, mis oleks ärikasum ühes kuus. See tagaks restoranile piisava rahavoo, et võimaldada omale laenu tagasimakseid.

Tabel 2. Eelarvestatud tulud

Eelarvestatud tulud	Summa
Lõunapakkumised	4800
A la carte	9450
Õlu	8400
Siider	3420
Vein	1440
Kokteilid	2100
Kange alkohol	2250
Kokku	31860

Allikas: autori koostatud

Oletades, et ettevõtte ei saa toetust EAS-st 15 tuhande euro väärtuses tuleks laenu võtta kogu summa ulatuses. Sellisel juhul tõuseksid kulud laenule veelgi suuremaks.

Kui restoranil oleks võimalik teenida sellist kasumit suudaks see ära katta pangalaenule tehtavad kulutused ning teenida piisavalt tulu, et tagada toetuste saamiseks vajalik kasv. Aastane müügitulu oleks seega 382 000 eurot ja sellega vastaks ettevõtte EAS nõuetele teenida piisavalt suurt müügitulu kolmanda aasta lõpuks. Arvestades, et kohe alguses võib olla raske neid eemärke täita, aga kogudes hea maine baasil klientuuri võib restoran sellise tulemuseni jõuda üsna peagi.

Tabelis number 3 on välja toodud erinevad variandid, kui suures summas ettevõtte võiks vajada laenu pangast. Esialgne variant 45 000 eurot on juhul kui saadakse toetusi EAS-st. Sellisel juhul oleks igakuine laenu tagasimakse 891 eurot, see on kuskil 11% eelarvestatud ärikasumist. Selline summa oleks igakuiselt tagasi maksta täiesti teostatav ning ei koormaks ettevõtet liialt ka juhul, kui müügitulud osutuksid arvatust arvestatavalt väikesemaks. Tabelis on toodud veel välja kulud laenule kui peaks vaja minema võtta laen kogu summa ulatuses, mis muudaks igakuise tagasimakse 25% suuremaks. Kolmas variant tabelis oleks kõige väiksema tagasimakse summaga, kuid selleks peaksid ettevõtjad suutma ise koguda ka küllaltki suure omaosaluse või leidma viisi kuidas alustades kulusid veelgi kokku hoida.

Tabel 3. Laenu kulukus

Laenusumma	45 000€	60 000€	30 000€
Kuumakse	891	1188	594
Kokku tasuda	53463	71284	35642
Intressitasud	8463	11284	5642

Allikas: autori koostatud

Kerdexi toetusel pangalaenu taotlemisel peamiselt nõutavad dokumendid on äriplaan, järgneva kolme aasta finantsprognosid ja ettevõtte võtmeisikute elulookirjeldused.

Pangast on ka teisi võimalusi finantseeringu saamiseks, milleks on näiteks arvelduskrediit ja krediitkaardid. Kasutades neid võimalusi oleks restoranil võimalik võtta kallimad seadmed järelmaksuga ning vähendada koheselt vajaminevat rahasummat. Samas võib siin olla küsimus selles, kas ettevõtte kohe alustades on sobilik kasutama neid teenuseid.

Kokkuvõtteks võib öelda, et autori toodud näites oleva restorani rahastamiseks on mitmeid erinevaid võimalusi. Autori soovitus oleks kasutada ära võimalus taotleda EAS-st stardilaenu 15 tuhande euro ulatuses ja ülejäänud vajaolev summa laenata pangast, kuna EAS suuremat toetust ei jaga. Pangalaenuga kaasnevad küll intressikohustused, aga kui endal vajaminev summa puudub siis ei jää muud võimalust üle. Samuti oleks kasulik uurida töötukassa poolt pakutavaid võimalusi tööjõukulude katmiseks, kuna need on ühed suurimad kulutused ja kui oleks võimalik neid kulusid vähendada oleks ettevõttel alguses märgatavamalt lihtsam.

KOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärgiks oli välja selgitada, millised on kõige efektiivsemad kanalid finantseeringu taotlemiseks alustavatel ettevõtjatel. Eesmärgiks oli koguda võimalikult palju infot, et ühelt poolt saada ülevaade praeguste alustavate ettevõtete finantsvajadustest ning samal ajal saada ka kasulikku äriinfot, mida Eesti ettevõtjatele edasi anda.

Töö käigus selgus, et teoreetilises osas välja toodud kontaktvõrgustike suur roll ettevõtete efektiivsemal rahvusvahelistumisel on tõestatud, toetudes küsitluse tulemustele. Järeldub, et ajaloos väljatöötatud erinevaid võrgustike teooriaid järgides on võimalik jõuda töös püstitatud eesmärkideni.

Lõputöö uurimistöö tulemusena selgus, et on vaja ettevõtteid senisest rohkem informeerida erinevatest kanalitest finantseeringu taotlemise kohta ning reaalistest juhtumitest, kus mõlemad osapooled on tulemusena rahule jäänud. Samas piisab kui olla ise aktiivne, kuna kogu info on erinevate kanalite kodulehtedel ka kenasti saadaval.

Uuringu tulemusena selgus, et finantsinfo kogumiseks vajaminevate oskuste ja teadmiste osas olid ettevõtete esindajad suhteliselt ühel meelel. Nimelt mainisid nad kõik, et kõige vajalikum on omada head suhtlemisoskust ja laia kontaktvõrgustikku, olla avatud ja aktiivne ning tunda hästi ärimaastikku.

Teoreetiliste käsitluste ja uuringu tulemuste seostamisest võib järeldada:

- suurema kontaktvõrgustikuga ettevõtjad on edukamad kui väiksema võrgustikuga ettevõtjad – laiema suhtevõrgustikuga saavad nad vajalikku infot lihtsamalt ja kulutavad selleks vähem ressursse;
- ettevõtja peaks enne firma asutamist koguma teatud hulk kasulikke kontakte, et saavutada suurem edu ettevõtluses;

- ettevõtjad kasutavad info kogumiseks peamiselt personaalseid kontakte ning neid läheb vaja ka siis, kui mujalt laenu pole võimalik saada;
- suurimate summade taotlused rahuldati pankades, kuid autori seisukohalt ei ole mõistlik esimese asjana pöörduda pankas, vaid jätta see viimaseks õlekõrreks suure intressi tõttu;
- kõige rohkem taotleti finantseeringut EAS-st ning enamikel kordadel saadi ka 100% toetust;
- kui vastata täpselt tingimustele, on võimalik edukalt finantseeringut taotleda erinevatelt meil pakutavatelt institutsioonidelt;

Üldiselt toetasid töö esimeses osas välja toodud teoreetilised käsitlused uurimistöö tulemusi ning saadi väga selge ülevaade erinevate tegevusharude ettevõtete esindajate ootustest ja praktikatest.

Autori toodud näide alustava ettevõtte kohta tõi välja peamised võimalused, kuidas leida alustavale restoranile rahastust. Näites kasutati küsitluse tulemustena välja tulnud enamlevinud rahastamisviise. Nagu selgus ka küsitlusest, on sellel alal toetust saada küllaltki tõenäoline. Olemas peab olema äriplaan ja kindlad eesmärgid, kuhu ettevõtte tahab jõuda ning olemas peavad olema ka finantsprognoosid järgneva kolme aasta jaoks.

Erinevatel asutustel on erinevad nõuded, mida ettevõtte peab täitma, et finantseeringut saada ja autori poolt toodud näite alusel sobiks restoran saada toetust nii EAS-st, töötukassast kui ka laenu võtma Kredexi käendusel. Toodud näites tuleb välja, et toetust tasuks võtta EAS-st mitte Töötukassast, kuna Töötukassa poolt pakutava toetuse summa jääks liiga väikeseks. Sellele lisaks tasuks ettevõttel ka võtta oma tegevuse alustamiseks laenu Kredexi käendusel.

Restorani näite puhul tuli ka välja esimeses osas välja toodud vajadus olla aktiivne suhtleja ning omada kontakte sobituvus sellele näitele. Nimelt said alustavad ettevõtjad oma tutvusringkonnast palju kasulikku infot neid ees ootavate kulude ja ees ootavate tegevuste kohta. Ilma tuttavate nõuanneteta poleks nad nendest teadlikud olnud. See info võimaldas täpsemalt teha prognoose eelseisvate kulude kohta.

VIIDATUD ALLIKAD

1. BarNir, A. and Smith, K. A. 2002. Interfirm Alliances in the Small Business: The Role of Social Networks. *Journal of Small Business Management*
2. Besser, T. L., Miller, N. and Perkins, R. K. 2006. For the Greater Good: Business Networks and Business Social Responsibility to Communities. *Entrepreneurship & Regional Development*
3. Donckels, R. and Lambrecht, J. 1995. Networks and Small Business Growth: An Explanatory Model.
4. Ettevõtluse alustamise toetus. 2013. [WWW] <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised/ettevotluse-alustamise-toetus> (20.04.2017)
5. Fombrun, C. J. 1982. Strategies for Network Research in Organizations. *Academy of Management Review*, Vol. 7, No. 2, 280-291.
6. Hansen, E. L. 1995. Entrepreneurial Networks and New Organization Growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 7-19.
7. Mazzarol, T., Reboud, S. and Soutar, G. N. 2009. Strategic Planning in Growth Oriented Small Firms. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 15, No. 4, 320-345.
8. Mizruchi, MS. 1997. What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 22, 271-298.
9. Moensted, M. 2010. Networking and Entrepreneurship in Small High-Tech European Firms: An Empirical Study. *International Journal of Management*, Vol. 27, No. 1, 16-30.
10. Neergaard, H and Madsen, H. 2004. Knowledge Intensive Entrepreneurship in a Social Capital Perspective. *Journal of Enterprising Culture*, June, Vol. 12, 2, 105-125.
11. Priast. 2008. [WWW] <http://www.pria.ee/et/pria> (14.03.2017).
12. Sagedasemad vead äri rahastamisel. [WWW] <http://www.eas.ee/alustav/finantseerimise-kaasamine/vead-rahastamisel/> (14.03.2017)
13. Szarka, J. 1990. Networking and Small Firms. *International Small Business Journal*, 8, 10-22.
14. Stardilaen. [WWW] <http://kredex.ee/ettevot/laen-ja-kaendus-3/stardilaen-2/> (14.03.2017).

15. Toetused alustavale ettevõtjale. 2016. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. [WWW]
https://www.eesti.ee/est/alustava_ettevotte_rahastamine (14.03.2017).
16. Witt, P. 2004. Entrepreneurs' Networks and the Success of Start-Ups. *Entrepreneurship & Regional Development*. 2016.

LISAD

Lisa 1. Küstlus ettevõtjatele

See anonüümne küsimustik on koostatud ülikooli lõputöö raames ja selle eesmärgiks on teada saada, mis kanalite kaudu ettevõtted Eestis omale lisafinantseeringut taotlevad. Vastates nendele 9-le küsimusele aitate teada saada, millised kanalid on kõige efektiivsemad. Vastamine võtab aega mitte rohkem kui 5 minutit, tänan!

1. Millise suurusega ettevõtte esindaja olete?

- Mikroettevõtte (0-9 töötajat, aastakäive kuni 2 miljonit)
- Väikeettevõtte (10-49 töötajat, aastakäive kuni 10 miljonit)
- Keskmise suurusega ettevõtte (50-249 töötajat, aastakäive kuni 50 miljonit)
- Suurettevõtte (üle 250 töötaja, aastakäive üle 250 miljoni)
- Other :

2. Mis kategooria ettevõttega on tegu?

- Tööstus
- Finants
- Infotehnoloogia
- Müük
- Turism
- Õigus
- Transport
- Ehitus
- Other :

3. Mis riikides ettevõtte tegutseb?

4. Mille jaoks vajasite laenu?

5. Millistest kanalitest ja millises summas investeeeringut taotlesite?

6. Millises summas taotlus rahuldati? Kui ei rahuldatud, siis millisel põhjusel?

7. Kui toetust ei saanud, missugused abinõud tarvitusele võtsite?

8. Mitu % kapitalist moodustavad välisinvesteeringud Teie ettevõttes?

9. Mida soovitate alustavale mikroettevõttele, kes vajab lisainvesteering

SUMMARY

FINANCING OPTIONS FOR START-UP ENTERPRISE

Eli Simson

Language:	Estonian	Figures:	4
Pages:	44	Tables:	3
References:	16	Appendixes:	1
Keywords: start-up, financing,			

The work is concentrating on the financing opportunities of the start-up enterprises. There are many companies in Estonia to whom it is hard to cope without sufficient finances in a current globalizing economy. This work includes suggestions on how companies could find better financing opportunities in Estonia. The theme is topical because of the actuality and the earlier experience of a friend who tried to start her own business and it was hard to find information about the financing opportunities. They realized that the social network is so important in order to get valuable information about the market or reliable business partners which could be used effectively. The present theme has not been very well exposed so the author decided to research more about this topic and be useful to the companies of Estonia.

The purpose of the thesis is to find out the most effective ways how a start-up company could find funding. To attain the purpose of the thesis the answers to these research questions had to be found:

What do the companies need funding for?

From which institutions it is mainly sought from?

In what amount the applications are granted/why are not granted?

What actions have been taken when funding has not been granted?

To answer these questions the author has put together a questionnaire that was shared in social media and got 209 answers. Based on the answers the author gave an example about how to find funding for starting a restaurant.

The enterprises were analyzed by the branch of business: manufacturing industry, finance sector, food industry, construction, sales and IT. The questionnaire conducted among representatives of the companies were composed according to the explorative questions of the work and the aim was to find out what are the most effective channels in order to get a support from the institutions of Estonia. The main fields where companies needed funding were plant and equipment, product and software development, stockpiling and export.

The institutions where the funding was requested were as follows: bank 38%, EAS 17%, Töötukassa and investors both 7%, PRIA 4%, Leader 3% and term loan 1%. 23% of the respondents did not need any funding. Out of all of these institutions the author chose three to be most suitable for funding the start-up restaurant. These were EAS, Töötukassa and bank loan guaranteed by Kredex.

The amount needed to establish the restaurant was 60 000 euros. As the people who would like to start the restaurant are young and who do not have this much money saved up they need some extra funding. They could apply for a start-up grant from EAS (Enterprise Estonia). The maximum grant amount is 15 000 euros, at least 20% has to be own contribution. To apply for such grant certain conditions have to be met. Another way to cover some of the amount would be to use a wage subsidy offered by Töötukassa. Wage subsidy is offered to people in the age between 17-29 who are unemployed and have no or have short-term work experience. As the previous two options do not cover all of the necessary amount, a third option would be to take a Kredex guaranteed start-up loan from bank. The start-up loan helps if there are difficulties in starting a company due to a lack of start-up capital, and there are no sufficient guarantees for bank loans or operational history. As with EAS grant there are also specific requirements which have to be met to apply for this loan. The author found that combining these three options would ensure sufficient funding for the restaurant to start its business.

To summarize the work and answer the purpose there are certain things to consider when finding funding to a start-up company. First of all you should have a solid business plan preferably overseen by specialists who would help discover the weaknesses so that they could be improved before presenting it to potential contributors. You should believe in your business, make firm plans and detailed company introduction. One also very important aspect is networking. Communicating with wide range of people could be beneficial for finding funding or getting important advice. When previous measures have been exploited there is an option to apply for funding from different

institutions. Author found out that the best would be EAS because 90% of the applicants have been granted. Depending of the situation there are some other institutions in Estonia from where you could also get funding or you could turn to investors. If none of the previous is not suitable or the amount needed is greater there is also an option to get a start-up loan from bank.

Deklareerin, et käesolev lõputöö, mis on minu iseseisva töö tulemus, on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli diplomi taotlemiseks ning selle alusel ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi ega diplomit.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjanduslikest allikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Autor:
(Eesnimi Perenimi, 29.mai 2017)

Üliõpilaskood:

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(Eesnimi Perenimi, 29.mai 2017)

Kaitsmisele lubatud: ”.....” 2017
Kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)