

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Majandusanalüüsi ja rahanduse instituut

Brenda Heinla

**VÄLISED FINANTSEERIMISVÕIMALUSED NOORTELE
ETTEVÕTETELE EESTIS**

Bakalaureusetöö

Õppekava TABB, peeriala ärirahandus

Juhendaja: Indrek Kaldoja, MBA

Tallinn 2020

Deklareerin, et olen koostanud lõputöö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 7425 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Brenda Heinla

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 179424TABB

Üliõpilase e-posti aadress: brenda.heinla@gmail.com

Juhendaja: Indrek Kaldoja, MBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE.....	4
SISSEJUHATUS	5
1. FINANTSEERIMISE TEOREETILISED ALUSED.....	7
1.1. Võla- ehk laenukapital.....	9
1.2. Väline omakapital.....	15
1.3. Toetused ja annetused.....	18
1.4. Noored ettevõtted Eestis	21
2. UURING NOORTE ETTEVÕTETE SEAS	23
2.1. Metoodika	23
2.2. Valim	24
3. VÄLISED FINANTSEERIMISVÕIMALUSED EESTI NOORTELE ETTEVÕTETELE.....	25
3.1. Väliste finantseerimisallikate kasutamine noortes ettevõtetes	25
3.2. Väliste finantseerimisallikate omadused	31
3.3. Järeldused	33
KOKKUVÕTE	34
SUMMARY.....	36
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	38
LISAD	41
Lisa 1. Uuringu küsimustik	41
Lisa 2. Hinnangud finantsasutuse laenude omadustele	49
Lisa 3. Hinnangud omaniku isiklike vahendite omadustele	50
Lisa 4. Hinnangud mittefinantsettevõtete laenude omadustele	51
Lisa 5. Hinnangud faktooringu omadustele.....	52
Lisa 6. Hinnangud liisingu omadustele	53
Lisa 7. Hinnangud välise investori kaasamisele.....	54
Lisa 8. Hinnangud riigipoolsete toetuse ja muude annetuste omadustele	55
Lisa 9. Lihtlitsents	56

LÜHIKOKKUVÕTE

Ettevõtlus on alati olnud üks majanduse alustaladest. Ainuüksi Eestis loodi 2018. aastal 19 950 uut ettevõtet ning 8,6% Eesti ettevõtetest pidas finantseerimisallikate leidmist oma kõige suuremaks probleemiks. (The World Bank ... 2020). Globaalse ettevõtlusmonitooringu GEM uuringu kohaselt on Eesti varajase faasi ettevõtete ellujäämismäär sarnaste riikidega võrreldes keskmisest madalam (GEM ... 2014). Tulenevalt eelnevalt mainitust otsustas autor uurida lähemalt Eesti noortele ettevõtetele kättesaadavaid finantseerimisvõimalusi. Bakalaureusetöö eesmärgiks on kaardistada Eestis pakutavad finantseerimisvõimalused ning uurida lähemalt nende kättesaadavust ja sobivust uutele ettevõtetele. Eesmärgi saavutamiseks viis autor läbi juhtumiuuringu noorte ettevõtete seas. Tulemustest selgus, et kaks kolmandikku valimis olnud noortest ettevõtetest on väliseid finantseerimisallikaid kasutanud ning populaarseimaks allikaks on võla- ehk laenukapitali kaasamine. Täpsemalt on kõige enam kasutatud omanike isiklike vahendeid, sest seda peetakse kõige kättesaadavamaks ja usaldusväärsemaks. Ettevõtted hindasid kõige kallimaks finantsasutuselt laenamist ning odavamaks riigipoolsete toetuste ja muude annetuste kaasamist. Toetuste ja annetuste puhul toodi välja suurte lisatingimuste hulk. Kõige riskantsemaks hinnati välise investori kaasamist.

Võtmesõnad: finantseerimine, finantseerimisallikad, noor ettevõte, võõrkapital, väline omakapital

SISSEJUHATUS

Ettevõtlus on alati olnud üks majanduse alustalasid. Eestis loodi 2018. aastal 19 950 uut ettevõtet ehk 23,59 ettevõtet 1000 tööealise elaniku kohta, mis on Euroopa Liidu liikmesriikide kõrgeim näitaja antud perioodil (The World Bank ... 2020). Globaalse ettevõtlusmonitooringu GEM alusel on Eesti ettevõtlusaktiivsuse määr võrreldes teiste innovatsioonipõhise majandusega riikidega keskmisel tasemel, kuid varajase faasi ettevõtete ellujäämismäär madalam (GEM ... 2014). Maailmapanga kohaselt pidas 8,6% Eesti ettevõtetest finantseerimisvõimaluste kaasamist ettevõtte tegevuse jätkamise perspektiivist oma suurimaks takistuseks ning globaalselt oli finantseerimisallikate kättesaadavus mureks 27%-le ettevõttele (The World Bank ... 2020). 34% Eesti ettevõtjatest hindab finantseerimisvõimaluste olemasolu arengufaasi ettevõtetele problemaatiliseks (Majandus ... 2013).

Ettevõtetele pakutavaid finantseerimisvõimalusi on varasemalt uuritud mitme erineva nurga alt. Autorile teadaolevalt on teemat varasemalt käsitletud ka Tallinna Tehnikaülikoolis, kus on kirjutatud bakalaureusetöö Eesti teenindussektori mikroettevõtete finantseerimisvõimalustest. Tartu Ülikoolis on bakalaureusetöö raames uuritud laenukapitali kaasamist Eesti ettevõtetes ja kirjutatud magistriritöö Eesti iduettevõtjate välise omakapitali kaasamise võimalustest. Lisaks on kirjutatud Tallinna Tehnikaülikoolis lõputöö, kus uuriti alustavatele ettevõtjatele pakutavaid riigipoolseid toetusi. Antud bakalaureusetöö unikaalsus seisneb asjaolus, et autor võtab fookusesse kõik noored ettevõtted ja ei keskendu ainult *start-up*'idele. Samuti ei piiritle autor oma valimit kindla tegevusvaldkonna, ettevõtte müügitulu, bilansimahu ega töötajate arvuga. Noor ettevõtte on antud töös määratletud ettevõtte elutsükli teooria põhjal. Kui varasemad uurimistööd on keskendunud peamiselt ainult ühe välise finantseerimisallika uurimisele, siis käesolevas töös kaardistab autor kolm erinevat allika tüüpi: võlakapital, (väline) omakapital ning toetused ja annetused.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on kaardistada välised finantseerimisvõimalused, mida Eestis ettevõtetele pakutakse ning lähemalt uurida nende sobivust ja kättesaadavust noortele ettevõtetele. Samuti selgitada nende allikate eelisi ja puudusi ning uurida noorte ettevõtete

teadlikkust neile kättesaadavatest võimalustest. Eesmärgi saavutamiseks on püsitatud järgmised uurimisülesanded:

- 1) kaardistada Eestis kättesaadavad finantseerimisvõimalused ning nende eelised ja puudused;
- 2) anda ülevaade Eesti noortest ettevõtetest;
- 3) viia läbi empiiriline uurimus ning analüüsida küsimustiku tulemusi ja teha järeldused noortele ettevõtetele kättesaadavatest välistest finantseerimisvõimalustest.

Töö koosneb kahest osast. Esimeses, teoreetilises osas defineeritakse mõiste „noor ettevõte“ ettevõtte elutsükli teooria järgi. Seejärel antakse ülevaade erinevatest välistest finantseerimisvõimalustest kasutades selleks varasemalt läbiviidud uuringuid ning kaardistatakse nende allikate kättesaadavus Eestis, tuues samal ajal välja nende allikate eelised ja puudused, samuti nende sobilikkus noorele ettevõttele. Lisaks tutvustatakse eelnevate uurimuste põhjal Eesti noorte ettevõtetega seotud statistikat. Töö teoreetiline osa on vastavalt finantseerimisallika iseloomule jagatud kolmeks alapeatükiks: võla- ehk laenukapital, väline omakapital ning toetused ja annetused. Neljas alapeatükk keskendub noorte ettevõtete statistikale.

Töö teise, empiirilise osa alapeatükkide aluseks on autori poolt läbi viidud uuring noorte ettevõtete seas. Selgitatakse uuringut, selle läbi viimise metoodikat ja valimit. Töö kolmandas peatükis analüüsitakse uuringu tulemusi ja võrreldakse neid varasemalt käsitletud teooriaga. Tulemuste alusel teeb autor järeldused Eesti noorte ettevõtete finantseerimisvõimaluste kohta, samuti pakub välja lahendusi kitsaskohtade parendamiseks.

Bakalaureusetöö tervikuna on autori hinnangul oluline peamiselt noortele ja alustavatele ettevõtetele, kes on huvitatud oma tegevuse alustamiseks või kasvamiseks kaasama väliseid finantseerimisvõimalusi. Samuti võivad tööst kasu saada investorid, kes on huvitatud arenguettevõtetesse investeerimisest.

Töö autor soovib tänada juhendajat Indrek Kaldojat ning uuringus osalenud ettevõtteid.

1. FINANTSEERIMISE TEOREETILISED ALUSED

Käesolevas peatükis defineeritakse mõiste „noor ettevõte“. Seejärel kaardistatakse erinevad ettevõtetele pakutavad finantseerimisvõimalused ja nende kättesaadavus Eestis ning määratletakse nende allikate eelised ja puudused ning nende sobivus noorele ettevõttele. Samuti antakse ülevaade Eesti noorte ettevõtete statistikast.

Mõiste „noor ettevõte“ on käesolevas töös ettevõtte, kes on tegutsenud alla kümne aasta ning teeninud selle perioodi jooksul müügitulu. Ettevõtte elutsükli järgi on autor töös keskendunud juurutamise ja kasvufaasis olevatele ettevõtetele. Siinkohal tuleb märkida, et töö ei keskendu ainult iduettevõtetele (*start-up*) nagu mitmed eelnevad uuringud, vaid kõikidele ettevõtetele, kes mahuvad eelnevalt määratletud kriteeriumitesse.

Elutsükli teooria järgi jagatakse ettevõtted vastavalt kapitalivajadusele ning ettevõtte valmidus- ja riskitaseme järgi erinevatesse etappidesse (Meigo 2017, 9). Etapid ja piirid etappide vahel võivad kirjandusallikates olla käsitletud erinevalt. Käesolevas töös lähtutakse neljast etapist, mida saab lühidalt kirjeldada järgnevalt (Dickinson 2011, 1972; Huang *et al.* 2010, 1308):

- 1) Juurutamise etapp (*introduction*) – keskendutakse toote/teenuse loomisele ja sisenetakse turule, ettevõtte teadmised potentsiaalsete tulude ja kulude kohta on puudulikud, müük on kasvutrendis, ettevõtte ei pruugi veel kasumit teenida, tegevust finantseerides kaasatakse sisemisi resursse, siis võlakapital ja omakapitali, ligipääs võõrkapitalile on raskendatud;
- 2) Kasvuetapp (*growth*) – ettevõtte hakkab looma kasumit, suurendatakse turuosa, müük on endiselt kasvutrendis, tekib konkurents teiste pakkujatega, toote/teenuse hind hakkab langema, sarnasel juurutamisele kaasatakse finantseerimisiel enne võlakapital ja siis omakapital, väliste finantseerimisallikate kaasamine on lihtsam kui eelmises etapis;
- 3) Küpsusetapp (*maturity*) – ettevõttel on parimad teadmised tulude ja kulude kohta, müük stabiliseerub, uusi kliente lisandub vähe, tugev konkurents teiste pakkujatega, välised finantseerimisallikad on lihtsasti kättesaadavad aga uute kaasamise asemel keskendutakse pigem olemasolevate võlgade tasumisele, jaotatakse kasumit;

- 4) Langusetapp (*decline*) – nõudlus väheneb, hinnad langevad, mittelikviidseid varasid üritatakse muuta likviidseks, uusi rahastusallikaid ei kaasata, keskendutakse olemasolevate tasumisele, tegevuse jätkamise võimaluseks on uue toote/teenuse turule toomine.

Elutsükli teooria käsitlemine antud töös on oluline, sest ettevõtted teevad erinevaid finantseerimisotsuseid olenevalt sellest, mis elutsükli faasis ettevõtte on (Khamaki *et al.* 2018, 83). Mitmed iduettevõtted on hindanud oma faasi valesti ning selle tõttu ebaõnnestunud, kuna tehtud on valesid valikuid nii tootmis- kui finantseerimisotsustes (Nobel 2011 viidatud Calopa *et al.* 2014, 24). Kui ettevõtte juhid suudavad eristada üleminekut ühest elutsükli faasist teise, on võimalik teha paremaid otsuseid ja vältida mitmeid tulevikus potentsiaalselt tekkivaid probleeme (Khamaki *et al.* 2018, 83).

Ettevõtte vajab kasvamiseks ja arenguks kapitali (Khamaki *et al.* 2018, 84). Finantshierarhia teooria (*pecking order theory*) järgi eelistavad ettevõtted kasutada esmalt ettevõtte sisemisi resursse, seejärel laenamist ja viimasena omakapitali. Selline järjestus on otseselt seotud kasutatava kapitali hinnaga: sisemisi resursse peetakse kõige odavamaks, siis pöörduatakse laenude poole ning omakapitali kaasamine on ettevõtjate viimaseks variandiks. (Myers, Majluf 1984 viidatud Meigo 2017, 22)

Noorel alustaval ettevõttel ei pruugi sissetulekud olla nii lihtsasti prognoositavad ja kiirelt laekuvad, et kogu oma tegevust ja investeeringuid finantseerida sisemistest allikatest. Seega tuleb leida alternatiivseid võimalusi ning võõrkapitali kaasamine on üks lahendustest. Ettevõtet saab finantseerida mitmel viisil ning igal viisil on omad eelised ja puudused. Samuti ei pruugi iga allikas kõikidele ettevõttele sobida, sest on erinevad kohustised ja tingimused, mida tuleb allikat kasutades täita. (Barrow *et al.* 2018, 254)

Järgnevalt uuritakse lähemalt levinumaid finantseerimisallikaid ja kaardistatakse nende kättesaadavus Eestis. Käesolevas töös jagatakse välised finantseerimisvõimalused kolme kategooriasse:

- 1) Võla- ehk laenukapital
- 2) Väline omakapital
- 3) Toetused ja annetused

Neljandas alapeatükis tehakse ülevaade noortest ettevõtetest Eestis ja võrreldakse ettevõtete loomise aktiivsust teiste Euroopa Liidu liikmesriikidega.

1.1. Võla- ehk laenukapital

Võla- ehk laenukapitaliks on kapital, mis on ettevõttesse kaasatud laenamise teel. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse sõnul tekib ettevõttel laenuvajadus selle loomisel ja ka siis, kui ettevõtte on juba saavutanud stabiilse rahakäibe, kuid vajab tegevuse laiendamiseks kapitali (EAS ... 2020). Laenukapitali kasutamisel tekib võlasuhe laenuvõtja ja -andja vahel (Sander *et al.* 2001-2010 viidatud Pedaru 2013, 11). Raha laenamine on peamiseks finantseerimisviisiks nendele, kes ei soovi kaasata teisi investoreid (Barrow *et al.* 2018, 259). Laenajateks on tavaliselt finantsasutused, kuid laenajaks võivad olla ka teised ettevõtteid või eraisikud, näiteks omanik ise, pereliikmed või tuttavad. Laenajad aitavad muuta mittelikviidse vara, nagu kinnisvara ja nõuded, likviidseks varaks ehk rahaks. Seda tehakse allahindlusega ehk intressiga ning tavaliselt on laenudel mingisugune tagatis (*Ibid.*). Intressimäär saab olla fikseeritud, ehk intreside absoluutsuurus on eelnevalt lepingus fikseeritud, või ujuv, ehk intressimäär on seotud mingisuguse baasintressimääraga, mis võib muutuda (Sander *et al.* 2001-2010 viidatud Pedaru 2013, 11). Pooled UK-s antud laenud on ujuva ning pooled fikseeritud intressimääraga (Barrow *et al.* 2018, 261). Laenutooteid saab eristada ka nende tähtaja järgi: laen saab olla kas lühiajaline (alla ühe aasta) või pikaajaline (üle ühe aasta) (*Ibid.*). Veel on täheldatud, et majanduslanguse ajal laenude kättesaadavus halveneb, seda eriti noorte ettevõtete jaoks (Isatayeva *et al.* 2019, 1231). Lisaks traditsioonilisele laenule on antud töös käsitletud ka teisi finantstooteid nagu faktooring ja liising.

Järgnevalt kirjeldatakse lähemalt levinumaid viise laenukapitali kaasamisel:

- isiklikud vahendid;
- laenud finantsasutustelt;
- faktooring;
- liising;
- laenud mittefinantsasutustelt

Isiklikud vahendid

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse järgi on ettevõtte rahastamine isiklike vahenditega oma raha paigutamine ettevõttesse. Seda on võimalik teha kas investeerimise või laenamise kaudu (EAS ... 2020). Käesolevas töös keskendutakse omavahendite kaasamise laenamise teel.

Omavahendite kasutamise eeliseks on nende lihtne ja kiire kättesaadavus. Samuti ei kaasne nendega erilisi lisakulusid, nagu näiteks kõrged intressikulud ja lepingutasud (Barrow *et al.* 2018, 256). Isiklikud vahendid võivad tulla ettevõtja palgast püsivast töökohast, säästudest ja hoiustest, varasemalt investeeritud rahast ja kolmandast pensionisambast. Neid vahendeid saab omanik edasi ettevõttesse laenata.

Isiklike vahendite kaasamise puuduseks võib pidada raskusi eristamisel ettevõtte raha ja omaniku isikliku raha vahel. Ettevõtja peab arvestama, et pärast investeerimis- või laenutehingut vahetab raha omanikku. Raha kuulub edaspidi ettevõttele, seega raha kasutamise üle ei otsusta enam raha esialgne omanik vaid ettevõtte. Seega omaniku isiklik raha muutub pärast ettevõttele andmist ettevõtte rahaks ja omanikul ei ole enam õigust teha rahaga isiklike tehinguid. Laenamise teel ettevõtte raha kaasamine toob omanikule õiguse küsida raha kasutamise eest intressi. See tähendab, et omanikul on õigus pärast laenuperioodi lõppemist saada laenatud raha tagasi ja teenida intressitulu. (EAS ... 2020)

Laenud finantsasutustelt

Eelnevas alapeatükis käsitleti laenamist omaniku poolt, kuid Barrow *et al.* (2018) sõnul on uute ettevõtete jaoks populaarseim pangalaen. Üheksa kümnest UK uuest ja väikesest ettevõttest kasutab tegevuse finantseerimiseks pangalaenu. Teisi võimalusi hinnatakse kas liiga keeruliseks või riskantseks. Need argumendid ei vasta alati tegelikkusele. Pangalaen võib olla riskantsem, kui teised allikad, sest pank ei võta enda kanda mingisugust riski – kogu risk jääb laenusaja jaoks. Teised finantseerijad on reeglina nõus koos ettevõttega riski jagama. (Barrow *et al.* 2018, 255, 259)

Pangad soovivad laenu jaoks varalist tagatist, et kindlustada laenu tagasisaamine. Samuti arvestatakse laenult turu- ja riskipõhist intressi. Pangad võivad kehtestada laenudele kovenandid, mida ettevõtte peab laenu kasutades täitma. Kaks enimlevinud kovenanti, mida laenudele seatakse on miinimum maksevalmidusekordaja ja maksimaalse laenu suhe EBITDA-sse. Kõrgema riskiga ettevõtetele seatakse tavaliselt rangemad kovenandid. Laenukovenantide rikkumisel on pangal

õigus laen ennetähtaegselt tagasi kutsuda või tõsta intressimäära. (Barrow *et al.* 2018, 259; Demiroglu, James 2010, 3704-3705)

Pangalaenu jagab autor käesolevas töös omakorda neljaks:

- arvelduskrediit;
- käibekapitalilaen;
- investeerimislaen;
- stardilaen

Arvelduskrediit või arvelduslaen on lühiajaline pangalaen, mis on tagatud ettevõtte varaga ning mille korral on võimalik oma arveldusarve saldogaga minna miinusesse (Barrow *et al.* 2018, 260; EAS ... 2020). Arvelduskrediidi eeliseks on see, et intressi arvestatakse ainult miinuses oleva summa pealt (*Ibid.*). Selle finantseerimisviisiga saab ühtlustada ettevõtte rahavooge ning kui leping on sõlmitud, siis raha on ettevõttele kättesaadav pidevalt (SEB ... 2020). Arvelduskrediiti pakuvad Eestis ettevõtetele kõik suuremad pangad nagu näiteks SEB, Swedbank ja LHV. Samuti on turul teisi väiksemaid pakkujaid.

Käibekapitalilaen on lühiajaline laen, mis aitab ettevõttel vähendada rahapuudust, mis võib olla tingitud suuremast väljaminekust või hooajalisusest (*Ibid.*). Käibekapitalilaenu pakuvad ettevõtetele kõik Eesti pangad, kuid sarnase iseloomuga laenu pakkujaid on teisigi.

Investeerimislaen on pikaajaline laen, mis on mõeldud suuremate investeeringute tegemiseks (LHV ... 2020). Pikaajalise laenu tähtaeg, nagu nimetus ütleb, on pikem kui üks aasta. Erinevalt teistest eelnevalt laenuüpidest on investeerimislaenul nõutud omafinantseering. Omafinantseeringu suurus oleneb laenupakkujast ning jääb tavaliselt 15-30% vahele. Omafinantseeringu puudumisel on võimalik taotleda KredExi käendust.

Lisaks pakuvad mitmed pangad stardilaenu, mis on suunatud alustavatele ja noortele ettevõtetele. Stardilaenuga saab rahastada käibevara või investeeringuid (SEB ... 2020). See on sobilik noortele ettevõtetele, sest tagatisvara puudumisel on võimalik saada laenu KredExi ja ettevõtte omanike käendusel, mis jääb tavaliselt 25% laenusumma suuruseks (*Ibid.*). Stardilaenu pakuvad mitmed Eesti pangad nagu näiteks SEB, Swedbank, Tallinna Äripank ja Luminor (Stardilaen ... 2020).

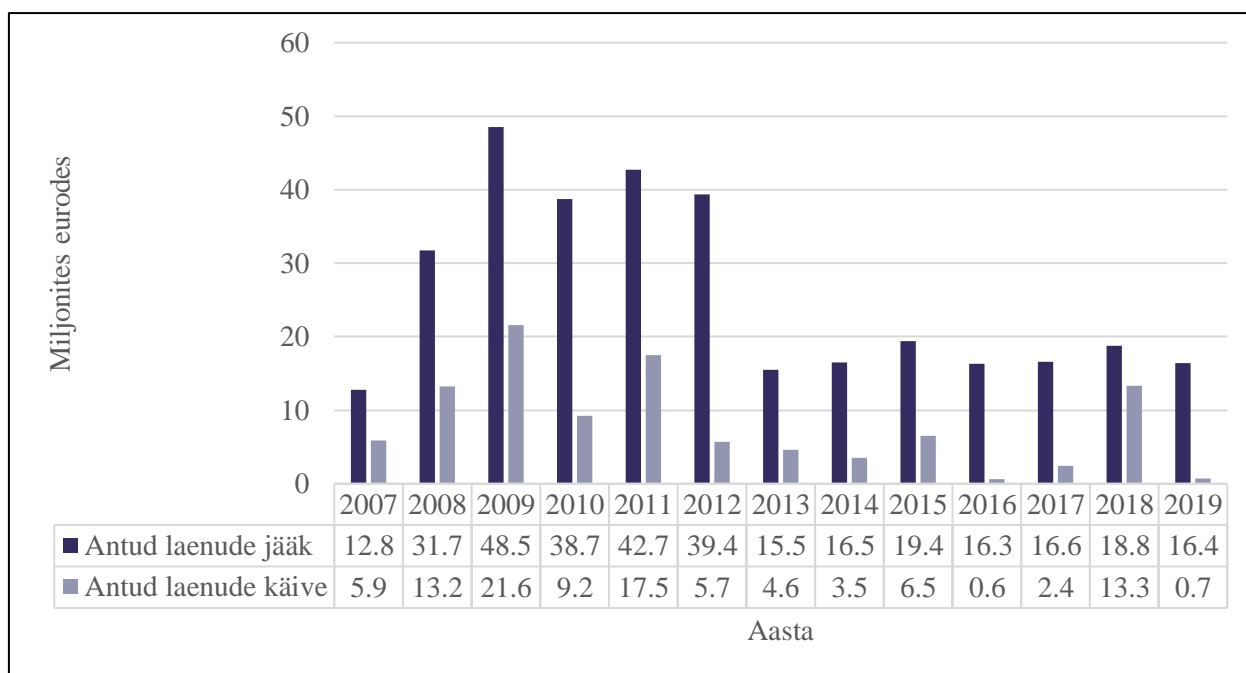
Järgmises tabelis (vt Tabel 1) on välja toodud nelja eelnevalt käsitletud laenu tüübi tingimused. Kuna tingimused võivad pakkujate lõikes erineda on lihtsustamise eesmärgil tehtud üldistusi.

Tabel 1. Pangalaenu tingimused

	Arvelduskrediit	Käibekapitalilaen	Investeeringulaen	Stardilaen
Sihtotstarve	rahavoogude ühtlustamiseks	lühiajalisteks investeeringuteks	pikaajalisteks investeeringuteks	käibevahendite rahastamiseks ja investeeringuteks
Laenusumma	alates 2000€	alates 3000€	alates 3000€	alates 3000€
Tähtaeg	kuni 1 aasta	kuni 2 aastat	kuni 10 aastat	kuni 5 aastat
Lepingutasu	0,7-1,5% laenulimiidist, min 200€	0,5-1,5% laenusummast, min 200€	1% laenusummast, min 300€	1,5% laenusummast
Omafinantseering	ei	ei	jah	jah
Tagatis nõutud	jah	jah	jah	jah

Allikas: SEB, LHV ja Swedbanki kodulehed, autori koostatud

Alustavatele ettevõtetele antud laenu mahtude illustreerimiseks sobib alljärgnev joonis (vt Joonis 1), kus on kujutatud Eesti krediidiandjate poolt antud äriühingu alustamise eesmärgil antud laenu jääk ja käive miljonites eurodes aastatel 2007-2019. Kõikide antud laenu käive jääb ettevõtlusega alustamiseks antud laenu osatähtsus aastatel 2007-2019 0,02% ja 1,22% vahele (Eesti Pank ... 2020).



Joonis 1. Mittefinantsettevõtetele äriühingu alustamiseks antud laenu käive ja jääk aastatel 2007-2019

Allikas: Eesti Panga statistikamoodul, autori koostatud

Liising

Seadmete, nagu näiteks autode ja masinate ostmise üheks võimaluseks on liisimine. Liisimisega saab ettevõtte endale õiguse kasutada ostetud vara, ilma et kogu vara eest kohe tasuma peaks. Tasumine toimub vastavalt maksegraafikule määratud perioodi jooksul. Liisingut saab omakorda jagada kasutus- (*operating lease*) ja kapitalirendiks (*finance lease*). Kasutusrendi puhul kasutatakse seadet vähem kui on seadme eluiga. Liisinguandjale jääb vastutus seadme ees, seal hulgas tuleb vajadusel katta hooldus- ja remondikulud. Liisinguperioodi lõppedes tuleb vara liisinguandjale tagastada. Kapitalirendi puhul on rendiperiood lähedane seadme elueale. Erinevalt kasutusrendist jäävad kapitalirendi puhul vastutus ja hoolduskulud liisinguvõtja kanda. Perioodi lõppedes saab liisinguvõtja seadme omanikuks. Liisingu tagatiseks on tavaliselt liisitav ese, lisatagatist reeglina ei nõuta. (Barrow *et al.* 2018, 264) Kasutus- ja kapitalirendi erinevused on välja toodud järgmises tabelis (vt Tabel 2).

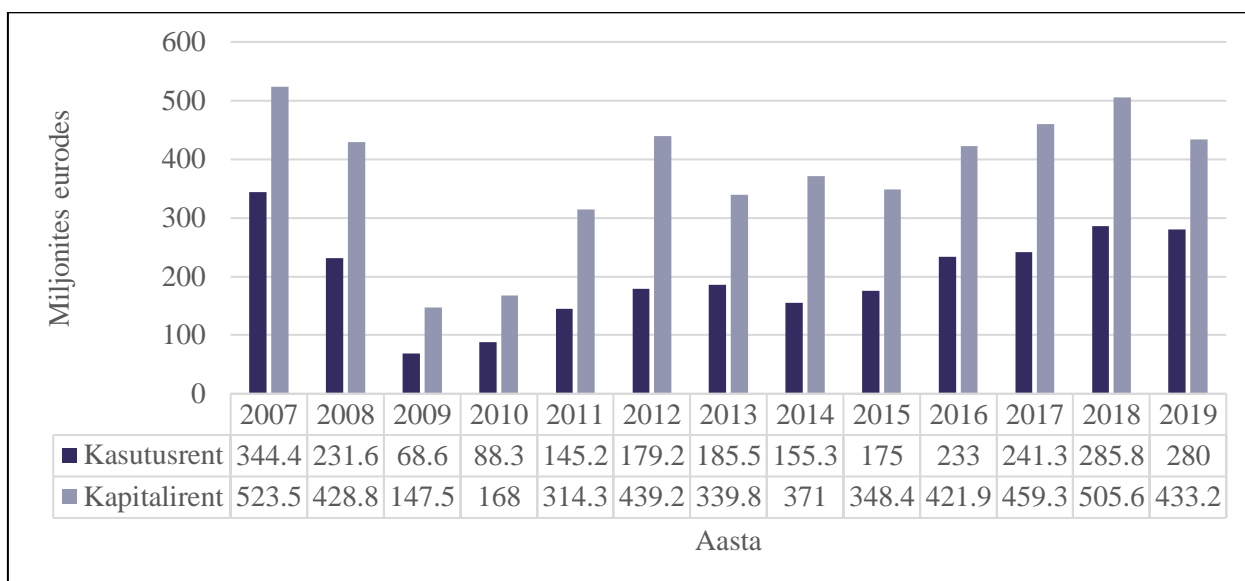
Tabel 2. Kasutus- ja kapitalirent

	Kasutusrent	Kapitalirent
Kasutusperiood	väiksem kui eluiga	lähedane elueale
Vastutus	liisinguandjal	liisinguvõtjal
Väljaost perioodi lõpus	tavaliselt ei	jah

Allikas: (Barrow *et al.* 2018, 264), autori koostatud

Saksamaal 2013. aastal läbiviidud uuringu järgi on liisimine kõige eelistatum viis võõrkapitali kaasamisel. Välistest finantseerimisallikate kogumahust moodustab liising poole ning 85% liisinguvõtjatest on mikro- ja väikeettevõtjad. Liisingu abil on võimalik genereerida likviidsust ja parandada ettevõtte finantssuhtarve. Liisingu abil on ettevõttel võimalik tõsta oma krediidi hinnangut ja seega tekib parem ligipääs teistele finantstoodetele, näiteks pangalaenule. Uuringust selgus, et väikestel ja noortel ettevõtetel on küll kehvem ligipääs liisingutoodetele kui kogenenud ettevõtetel, kuid liisingut kasutatakse väikestes ja noortes ettevõtetes rohkem. (Neuberger, Rätke-Döppner 2013)

Järgmisel joonisel (vt Joonis 2) on kujutatud aastatel 2007-2019 liisinguettevõtete kasutus- ja kapitalirendi uusmüügid Eesti ettevõtetele. Majandussurutise ajal on tehingute maht vähenenud, kuid alates 2011. aastast on maht taas tõusma hakkanud. Lisaks on näha, et Eestis tegutsevate ettevõtete seas on kapitalirent populaarsem kui kasutusrent.



Joonis 2. Liisinguettevõtete uusmüük mittefinantsettevõtetele aastatel 2007-2019
Allikas: Eesti Panga statistikamodul, autori koostatud

Faktooring

Äritegevuses on tavaline, et kliendid ei maksa arvete eest kohe vaid makse teostatakse tähtpäeval. Arvete tähtajad võivad olla päevade kuid ka kuude pikkused. Samal ajal tuleb tasuda tarnijatele toodete ja teenuste eest ning ostuarvete tähtajad võivad olla lühemad kui klientidele esitatud arvete omad. (Barrow *et al.* 2018, 264)

Nõuete laekumise kiirendamiseks saab kasutada faktooringut. Faktooring kujutab endast arvete müümist faktorile. Erinevalt teistest toodetest on faktooringusse kaasatud kahe osapoolle asemel kolm. Ettevõtte müüb soovitud laekumata nõuded faktorile, kes teostab ettevõttele avansilise makse. Arve tähtpäeva saabudes maksab ostja müüja asemel faktorile. Arve laekumisel kannab faktor müüjale ülejäänud osa arvest, millest on maha arvestatud faktooringutasud. (EAS ... 2020) Lisaks tavalisele faktooringule on olemas ka tagurpidine faktoring (*reverse factoring*), mille korral kiirendatakse müügiarvete laekumise asemel ostuarvete tasumist (Fransoo *et. al* 2015).

Laenud mittefinantsasutustelt

Eelnevalt käsitleti omaniku ja finantsasutuste poolt antud laene, kuid laenajateks võivad olla ka tuttavad ja sugulased, tarnijad, kliendid või muud juriidilised või füüsilised isikud. Erialases kirjanduses on selliseid laenusid nimetatud ka seotud osapoolte laenudeks, kuid siis on mõiste

hõlmanud ka omanike poolt antud laene, mida käsitleti käesolevas töös esimeses alapeatükis. Mittefinantsasutused on tavaliselt vähem nõudlikud. Kommertspangad viivad reeglina läbi põhjaliku taustakontrolli, lisaks kaasnevad laenu sõlmimisega kõrged lepingutasud ja ooteaeg enne raha kätte saamist. Tuttavate ringis need aspektid tavaliselt puuduvad. Samuti võib eelisteks pidada madalamat intressimäära ja pikemat laenu tähtaega. Lisaks ei pruugi laenu tagastamine toimuda graafikujärgselt vaid vastavalt vajadusele. Lähedastelt raha laenamisel on ka negatiivseid aspekte. Esiteks ei ole soovituslik sõprust ja äri omavahel ühendada – see võib rikkuda suhteid, seda eriti siis kui laenuandjal on suuremad ootused kui laenuvõtjal ning laenuvõtja neid ei täida. Teiseks võib laenuandjal tekkida soov raha kiiremini tagasi saada kui algselt planeeriti, kuid kui ettevõttel on raha seotud mitmesuguste investeeringutega, siis see pole alati võimalik. (Barrow *et al.* 2018, 266; Seppa 2008 viidatud Pedaru 2013, 14)

1.2. Väline omakapital

Uue ettevõtte alustamisel on tavaliselt esimeseks finantseerimisallikaks ettevõtja isiklik raha. Eesti äriseadustiku kohaselt on osaühingu asutamisel minimaalseks osakapitaliks 2500 eurot (ÄS §136) ja aktsiaseltsi minimaalseks aktsiakapitaliks 25 000 eurot (ÄS §222). Osaühingu sissemakse saab olla rahaline või mitterahaline (ÄS §86). Osakapital võib esialgu jääda ka sissemaksmata ning sellisel juhul tuleb sissemakse teostada vastavalt ühingulepingus määratud tähtajale (ÄS §87).

Ettevõtetel on võimalus omakapitali suurendada väliste investorite kaasamise abil. Selline finantseerimisallikas on võrdlemisi riskivaba ettevõtte jaoks, kuid võib olla üsna riskantne investorile. Investoriteks on näiteks riskikapitalifondid ja äriinglid, keda käsitletakse lähemalt järgmistes alapeatükkides. Investori kaasamise üheks eeliseks on selle odavus: ettevõtte jaoks ei maksa investori kaasamine peaaegu midagi. Investorid ootavad ettevõtetelt osaluse vastu tulemusi, inspiratsiooni ja tegutsemist. Kuna investorid paigutavad ettevõttesse reeglina oma isiklikke vahendeid, siis on nad rohkem huvitatud ettevõtte käekäigust kui finantsasutused. See tähendab omakorda investorite suurendatud sekkumist ettevõtte tegevusse. Ettevõttelt ei oodata alati dividendide maksmist vaid pigem väärtuse kasvatamist, nii et hiljem oleks võimalus oma osalust soovi korral kasumiga edasi müüa. (Barrow *et al.* 2018, 267)

EY poolt läbi viidud kapitali kättesaadavuse uuringust selgus, et isegi kui kasvuettevõtetel on vajadus välise omakapitali järele, siis see ei ole ettevõtete eelistatuim rahastuse viis. Peamiseks

põhjuseks on see, et ei soovita kontrollist loobuda ega osalust jagada (EY 2013). See haakub eelnevalt käsitletud finantshierarhia teooriaga, mille järgi eelistavad ettevõtte finantseerimisel omakapitali asemel enne ettevõtte sisemisi ressursse ja laenamist (Myers, Majluf 1984 viidatud Meigo 2017, 22). Kapitali kättesaadavuse uuringus uuriti sellise mõtlemisviisi tagamaid ning selgus ettevõtete vähene teadlikkus omakapitaliinvesteeringutest. Mitmed vastajad tõdesid, et suurema teadlikkuse korral oleksid nad nõus välise omakapitali kaasamist kaaluma. Teiseks põhjuseks on selliste investeeringute piiratud pakkumine, mis on omakorda tingitud konkurentsi puudumisest selliste investori seas Eestis, kes oleks valmis oma varasid investeerima. (EY 2013)

Riskikapital

Üheks välise omakapitali kaasamise viisiks on riskikapital. See sobib eelkõige noortele ja alustavatele ettevõtetele, sest riskikapitali olemuseks on riskantsete tehingute finantseerimine ja noorte ettevõtete arenguvõimalused on tavaliselt riskantsemad ja rahavood raskemini ennustatavad (Riskikapital ... 2020; Vanacker, Manigart 2013, 244). Tavaliselt tähendab riskikapitali kaasamine lihtaktsiate loovutamist. Riskikapitali kaasamine võib toimuda, kas otse riskikapitalistilt või fondilt, kuhu riskikapitalistid on oma kapitali panustanud (Riskikapital ... 2020). Enne investeeringu toimumist läbitakse *due diligence* protsess, mis tähendab endas õigusauditit omandatavale ettevõttele ja selle omanikele (Barrow *et al.* 2018, 270; Juridiline ... 2020). Selle käigus saadakse ülevaade võimalikest riskidest ja veendutatakse investeeringuga kaasneva lisandväärtuse tekkimises (*Ibid.*).

Riskikapitalistid investeerivad enda varade asemel kolmandate osapoolte allikaid. Need varad võivad tulla erinevatelt institutsioonidelt nagu näiteks pensioni- ja kindlustusfondidest, sihtkapitalist, teistest ettevõtetest ja ka eraisikutelt. Investeeritavad summad on reeglina suured ja oodatakse kõrget tulemuslikkust. Selle pärast on tavaliselt riskikapitalistid ettevõtte tegevuses ise aktiivselt tegutsevad. Investeerimine ei toimu tavaliselt kunagi ühe korraga vaid seda tehakse etappides. Suhe ettevõtte ja riskikapitalisti vahel kestab seni, kuni ettevõtte on saavutanud oma potentsiaali ning on valmis edasi müümiseks ja see võib võtta keskmiselt 5-10 aastat. (What is ... 2020; Viala 1998, 127)

Äriinglid

Äriinglid (*business angels*) on muutunud üheks peamiseks välise omakapitali kaasamise viisiks noorte ettevõtete seas maailmas. Ingelinvestorid on keskmisest varakamad eraisikud, kes soovivad investeerida noortesse arenevatesse ettevõtetesse. Investeering võib tulla kas kohe osalusena või

konverteeritava laenuna, mida käsitletakse järgmises alapeatükis. Lisaks rahale panustab investor oma aega, teadmisi ja kontakte ning kuna reeglina investeeritakse endale huvipakkuvatesse tegevusvaldkondadesse, siis ollakse ettevõttele ka mentoriks. Eestis on investeeritavateks summadeks tavaliselt 20 000 – 200 000 eurot. Suurimad investeeringud võivad olla kuni poole miljoni euro suurused. (Kes on ... 2020) Võrreldes riskikapitalistidega investeerivad äriinglid uuematesse ettevõtetesse. Ainuüksi USA-s on äriinglite poolt tehtud investeeringute arv kümme korda suurem kui riskikapitalistide. (Gregson 2014, 2) Samuti on täheldatud, et ingelinvestorid suunavad oma investeeringud pigem varajase faasi ettevõtetesse ning riskikapitalid pigem juba küpsusfaasi jõudvatesse ettevõtetesse (Carpentier, Suret 2015). Eesti äriingleid puudutav informatsioon on koondatud Eesti Äriinglite Assotsiatsiooni kodulehele. Seal on võimalik esitada taotlus äriingli leidmiseks ning on tutvustatud erinevaid üritusi ja konkursse, mille kaudu on võimalik investorit leida. (EstBAN 2020)

Ühisrahastus

Viimaste aastate jooksul on kasvutrendis olnud ühisrahastuse (*crowdfunding*) kasutamine kui üks finantseerimisallika kaasamise võimalusi. Ühisrahastusele ei ole hetkese seisuga üht kindlat definitsiooni, kuid antud töös mõeldakse ühisrahastuse all gruppi isikuid, kes soovivad oma raha investeerida mingisse teenusesse, ideesse või ettevõttesse, saades vastu toote, kingituse, osaluse või intressitulu ning kelle investeeritavad summad võivad olla väga väikesed (Blace, Grubisic 2016, 415). Oluline on siinkohal märkida interneti tähtsust, mis viib omavahel kokku investorid ja rahastuse vajajad. Noorte ettevõtete jaoks on ühisrahastusplatvormide kasutamine heaks variandiks, sest platvormid koondavad kokku potentsiaalsed investorid, kes on nõus nende projekti investeerima, nii et investorite leidmise vaev on ettevõtte jaoks väiksem. (Barrow *et al.* 2018, 273-274)

Kuna kindel definitsioon seni puudub, siis on võimalik ühisrahastusliike jagada mitmel viisil. De Buysere *et al.* (2012, 10) järgi on neli peamist ühisrahastuse liiki:

- 1) Annetus (*donation*) – investor mingisugust tasu annetuse eest ei saa;
- 2) Kingitus (*reward*) – investor saab investeeringu vastu toote või teenuse;
- 3) Laenamine (*lending*) – investor teenib intressitulu ning laen perioodi lõpus tagastatakse;
- 4) Osalus (*equity*) – investor saab vastu osaluse ettevõttes aktsiate näol.

Esimest kahte mainitud ühisrahastuseliiki käsitletakse järgmises toetuste ja annetuste alapeatükis. Laenamispõhine ühisrahastus on sarnane eelnevalt käsitletud laenamisele, kuid ühe laenuandja

asemel on laenuandjaid mitu, kes on kokku koondatud ühisrahastusplatvormi kaudu. Osaluspõhine ühisrahastuse korral saab investor investeringu vastu osaluse ettevõttes nii nagu äriinglid ja riskikapitalistid. Erinevus on taaskord pakkujate arvus ja iseloomus – kui äriingli korral on investoriks üks eraisik ning riskikapitali korral riskikapitalist, kes investeerib kolmandate osapoolte raha, siis osaluspõhise ühisrahastuse korral investeerivad hulk eraisikud enda isiklikku raha. Need eraisikud võivad investeerida projektidesse, mis jagavad nendega samu väärtushinnanguid, on ühiskonda kaasavad ja loovad piirkonnas uusi töökohti. Samuti on neid investoreid, kes on teadlikud probleemist, mida rahastatava projektiga lahendada üritatakse ning soovivad sellele omalt poolt raha ja teadmistega kaasa aidata. (*Ibid.*, 11)

Allutatud laenud

Töö autor pakub välja veel ühe viisi omakapitali kaasamisel. Siinkohal on tegu Eestis hetkel mitte väga tuntud finantsinstrumendiga, mis olenevalt iseloomult võib olla käsitletud nii laenukohustise või omakapitalina. Tegemist pole aga tavalise laenuga, sest laen kuulub tagastamisele alles kõige viimasena ehk siis kui kõikide teiste võlausaldajate nõuded on rahuldatud. Allutatud laenu kajastamisel raamatupidamises on oluline, kas laenult tasutakse intresse või mitte. Kui intresse tasutakse, siis on tegu laenukohustisena, kui aga intresse ei tasuta, siis võib allutatud laenu käsitleda omakapitalina. Selline laenuüüp sobib alustavatele ettevõtetele, sest tavalised laenud ei pruugi oma tingimuste tõttu olla uutele ettevõtetele niivõrd lihtsasti kättesaadavad. Allutatud laenu puhul on ettevõttel võimalik suurendada omakapitali, millega omakorda tõuseb ettevõtte laenuvõimekus. (Allutatud ... 2019; Subordinated ... 2020)

1.3. Toetused ja annetused

Lisaks eelnevalt mainitud lanu- ja osaluskapitalile on võimalus ettevõtetel saada rahastust annetuste või toetuste näol. Meigo (2013) sõnul on sellisel juhul tegu annetatud kapitaliga ehk kapitaliga, mis antakse ettevõttele vastutasu ootamata. Barrow *et al.* (2018, 278) nimetab sellist kapitali tasuta rahaks (*free money*). Annetus võib tulla ettevõtjalt, tema pereliikmetelt ja tuttavatelt või ka eelnevalt mainitud ühisrahastuse vormis. Samuti on mitmeid riigipoolseid toetusi, mida ettevõtetel on võimalik taotleda. Ehkki „Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020“ kohaselt on eesmärgiks ettevõtete otsetoetuste vähendamine, on siiski mõned toetused, mida saab ettevõtluseks taotleda (Majandus... 2013). EASi kodulehelt leiab 17 toetust, mis on suunatud alustavale ettevõtjale, nendest viis on käesoleva töö koostamise hetkel taotlemiseks avatud (EAS ... 2020).

Riigipoolsete toetuste kaasamist peetakse ka võrdlemisi ajakulukaks. Kui Eests on võimalik riiklike toetusi taotleda Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS), Riigi Tugiteenuste Keskuse ja Eesti Töötukassa kaudu (*Ibid.*), siis Soomes on selliseid organisatsioone tunduvalt rohkem ning nendes orienteerumises kuluvat aega oleks targem kasutada ettevõtte arengu juhtimises (Maula *et al.* 2007, 65-66).

Toetuste eeliseks on nende hind, sest nagu eelnevalt mainitud, siis tegu on sisuliselt tasuta rahaga. Ettevõttel ei teki toetusi kasutades lisakulusid, nagu näiteks laenudega seotud lepingutasud ja intressikulud. Samuti ei kuulu toetused perioodi lõppedes tagastamisele ega pea loovutama toetuse andjale ettevõttes osalust. Siin kohal tuleb aga märkida, et toetused ja annetused tuleb reeglina tagastada, kui rikutakse tingimusi, mis on nende kasutamisele seatud. Erisugused tingimused võivadki olla toetuste ja annete üheks puuduseks. Esiteks on toetuste taotlemine ajakulukas, sest tuleb täita mitmesuguseid vorme ja esitada aruandeid ettevõtte tegevuse kohta. Samuti tuleb toetusi kasutades täita seatud eesmärgid ja esitada finantsaruandeid tulemuste kohta, mis on paljude ettevõtete jaoks ebamugav. Lisaks on riigipoolsed toetused piiratud eelarvega, seega valitaks osutuvad ainult kõige paremini läbi mõeldud ja suurema potentsiaaliga projektid. (Barrow *et al.* 2018, 278-280)

Starditoetus

Starditoetus on toetus alustavatele ettevõtetele, kelle ettevõtte asutamisest pole möödunud rohkem kui 24 kuud (Starditoetus 2020). Starditoetust on võimalik taotleda Riigi Tugiteenuste Keskuse (RTK) kaudu. Toetatav ettevõtte peab olema arengupotentsiaaliga ning toetuse saamisel peab ettevõtte looma uusi töökohti ja saavutama müügitulu kasvu. Maksimaalseks summaks, mida taotlusega on võimalik saada, on 15 000 eurot, kusjuures 20% projekti kogumaksumusest peab tulema omafinantseeringust. Ettevõtte töötajate arv ei tohi olla suurem kui 10 ning ettevõtte ei tohi olla seotud teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega. Toetuse eesmärk on soosida ettevõtete arengut ja müügitulu kasvu. Kui enne taotlemist ei tohi ettevõtte müügitulu ega bilansimaht ületada 80 000 eurot, siis teisel majandusaastal pärast projekti lõppemist peab müügitulu ulatuma vähemalt 80 000 euroni. Samuti on ettevõttel kohustus luua uusi töökohti – projekti lõppedes peab olema loodud vähemalt kaks uut töökohta. (*Ibid.*)

Starditoetuse taotlemiseks ja kasutamiseks on seatud mitmeid tingimusi. RTK kodulehelt leiab nimekirja valdkondadest, kes ei saa starditoetust taotleda. Enne taotluse esitamist on kohustus läbida eelnõustamine. Eelhindangu saamiseks tuleb esitada äriplaan, finantsprognosid ja omanike

CVd. Projekti kestvuse ajal on kohustuslik osaleda vähemalt neljal arengunõustamisel, kus pakutakse ettevõttele abi eesmärkide saavutamisel ning toetuse sihtpärasel kasutamisel. Samuti tuleb esitada vahearandeid, kus tuuakse välja tehtud kulutused, soetatud varad ja eesmärgi täitmiseks tehtud tegevused. Projektiga seonduvaid kulutusi ei tohi teha sularahas, kõik kulutused peavad olema tehtud arveldusarve kaudu. Projekti lõppedes tuleb esitada lõpparuanne ning esitamise hetkeks peavad olema saavutatud kõik seatud eesmärgid. (*Ibid.*)

Ettevõtluse alustamise toetus

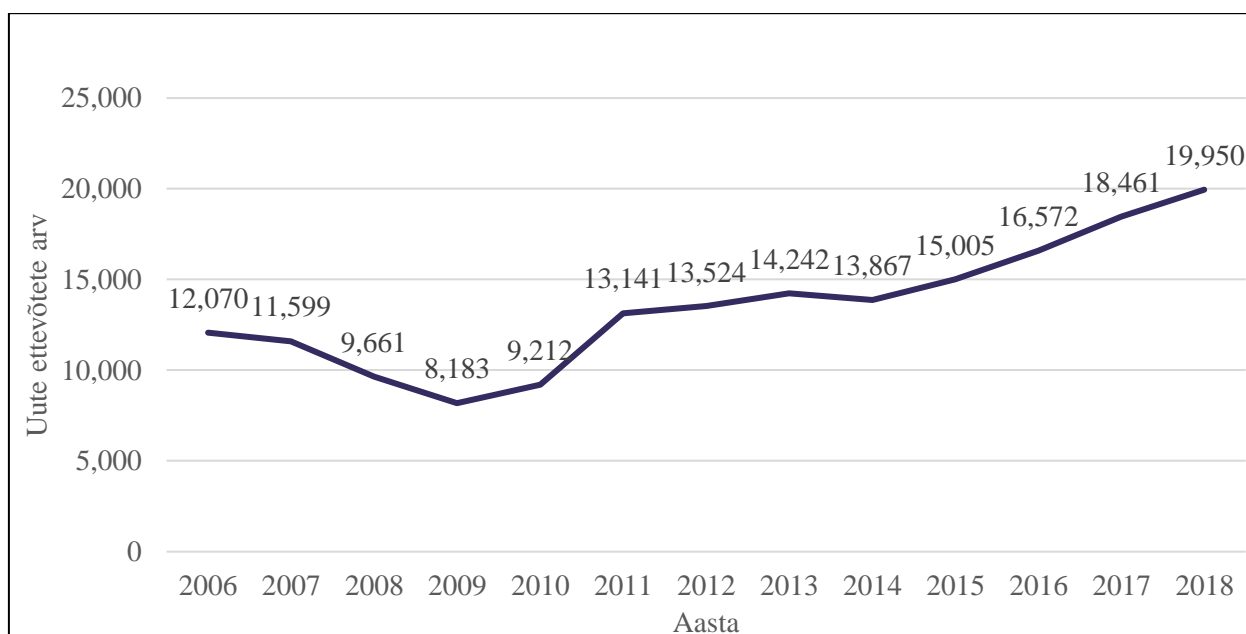
Lisaks eelnevalt mainitud starditoetusele on alustaval ettevõtjal võimalik taotleda Eesti Töötukassa poolt pakutavat toetust „Ettevõtluse alustamise toetus (EVAT)“. Toetus kujutab endast rahalist abi, mille peamiseks eesmärgiks on inimesi motiveerida ja toetada ettevõtlusega alustamisel. Töö kirjutamise hetkel on maksimaalseks toetuse summaks 4 474 eurot. Toetuse saajaks on eraisik, kellel on toetust saades kohustus luua uus äriühing või registreerida end füüsilisest isikust ettevõtjana (FIE). Toetuse abil tehtud kulud peavad olema ettevõtlusega seotud, põhjendatud ja otseselt vajalikud. Antud toetust saavad taotleda vähemalt 18 aastased töötuna arvel olevad isikud ja töötusijad, kes on kas vanaduspensioniealised, ennetähtaegset vanaduspensionini saajad, päästeteenistuja toetuse saajad või koondamisteate saanud isikud. Lisaks peab toetusele kandideerija läbima kas ettevõtluskoolituse või olema majanduserialase kutse- või kõrgharidusega või omama vähemalt ühe aastast ettevõtluskogemust. Sarnaselt starditoetusele tuleb ka EVAT puhul esitada CV, äriplaan ja finantsprognoosid. Toetuse mittesihetstarberlisel kasutamisel tuleb toetus täies ulatuses tagastada. (EVAT ... 2020)

Annetus- ja kingituspõhine ühisrahastus

Üheks annetuse vormiks on eelnevalt mainitud annetus- või kingituspõhine ühisrahastus. Need ühisrahastusevormid koondavad kokku investorid, kes rahastavad mingisugust projekti rahaga, kuid erinevalt laenu ja osaluspõhisest ühisrahastusest ei saada vastu intressi ega osalust. Kingitus- või ka preemia- või hüvitispõhise ühisrahastuse korral saab investor vastu mingisuguse hüve, näiteks toote või teenuse. Annetuspõhise ühisrahastuse korral annetajad mingisugust vastutasi ei saa, seega seda ühisrahastuse liiki võib pidada üheks odavaimaks. Eestis on üheks annetus- ja kingituspõhise ühisrahastuse näiteks Hooandja portaal. Hooandja abil on võimalik rahastada erinevaid eraisikute kui ka äri- ja mittetulundusühingute projekte, kusjuures rahastuse küsija otsustada jääb, kas pakkuda investoritele ka vastutasi või mitte. Üheks levinumaks preemiaks, mida investor võib saada on toode või teenus, samuti on levinud kutsed üritusele, kuid ka lihtsalt tänusõnad. (Elenurm *et al.* 2017, 16-17; Hooandja ... 2020)

1.4. Noored ettevõtted Eestis

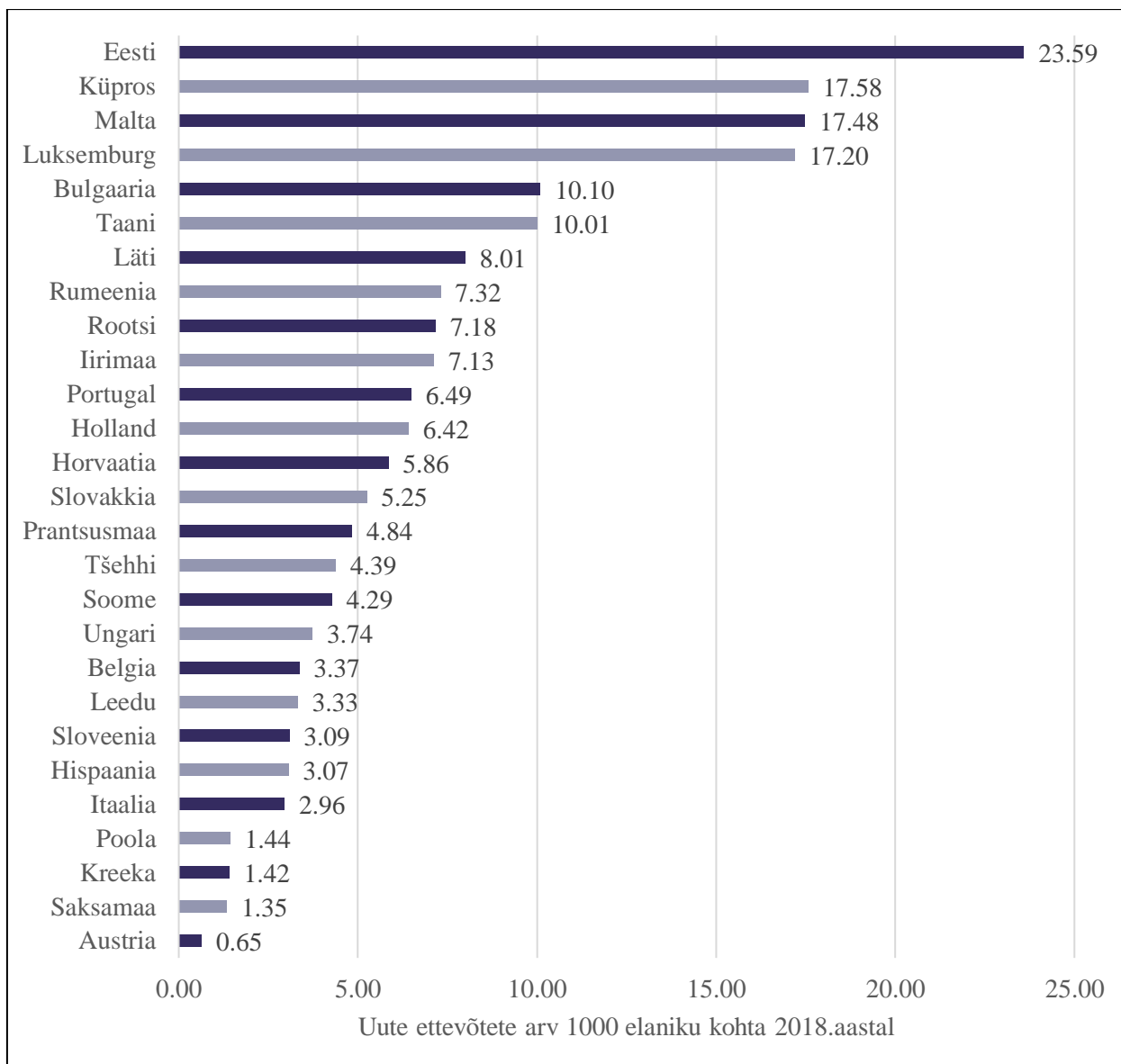
2019. aasta juunis viidi Maailmapanga poolt läbi uuring ettevõtluse kaardistamiseks. Nimetatud uuring on osa suuremast Maailmapanga Doing Business projektist, mis mõõdab pidevalt 190 erineva riigi ärikeskkonda ja selle regulatsioone. Hilisem kättesaadav ettevõtluse uuring avaldati 2019.aastal ja selle jaoks korjati andmeid 155-lt ettevõtlust registreerivalt andmebaasilt üle maailma. Muuhulgas saadi infot uute registreeritud ettevõtete kohta eri riikides. Alljärgnevalt jooniselt (vt Joonis 3) on näha Eestis registreeritud uute ettevõtete arv aastatel 2006-2018. On näha, et uute ettevõtete arv vähenes 2008. ja 2009. aasta majandussurutise ajal ning alates sellest perioodist on registreerimiste arv olnud kasvutrendis, olles kõige suurem 2018. aastal, mis on hilisem periood, mille kohta andmeid koguti. (The World Bank ... 2020)



Joonis 3. Uute ettevõtete arv Eestis 2006-2018. aastatel

Allikas: (The World Bank ... 2020), autori koostatud

Samas uuringus tutvustatakse uute ettevõtete asutamisenäitajat (*new business entry rate*), mis mõõdab loodud ettevõtete arvu 1000 tööealise elaniku kohta. Alljärgneval joonisel (vt Joonis 4) on näha Eesti asutamisenäitaja võrrelduna teiste Euroopa Liidu liikmesriikidega. Eestis loodi 2018. aastal võrreldes teiste riikidega enim ettevõtteid ehk 23,59 uut ettevõtet 1000 elaniku kohta. Järgnevad Küpros, Malta ja Luksemburg, kus näitajad on vastavalt 17,58, 17,48 ning 17,20. Kõige vähem ettevõtteid loodi Austrias, kus loodi alla ühe ehk 0,65 ettevõtet 1000 elaniku kohta.



Joonis 4. Ettevõtete asutamishäiring EL riikides 2018.aastal

Allikas: (The World Bank ... 2020), autori koostatud

2. UURING NOORTE ETTEVÕTETE SEAS

Käesoleva bakalaureusetöö empiiriline osa põhineb autori poolt läbiviidud uuringule. Esimeses alapeatükis tutvustatakse uuringu metoodikat ja teises valimi koostamise põhimõtteid. Kolmandas peatükis kirjeldatakse saadud tulemusi ning tehakse valimi kohta järeldused.

2.1. Metoodika

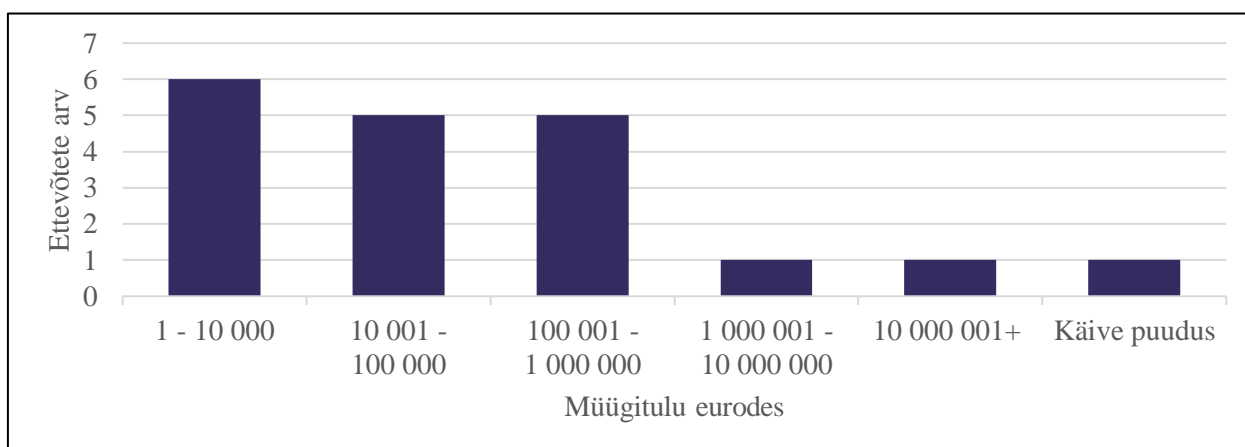
Empiirilise osa aluseks olev küsitlus loodi juhtumiuuringu põhimõttel. Juhtumiuuring on segu kvalitatiivsest ja kvantitatiivsest uurimismeetodist. Antud uuringus oli juhtumiks ettevõtte tegevuse finantseerimine ning juhtumis osalejateks noored ettevõtted. Autor tahtis uuringuga kaardistada noorte ettevõtete teadlikkust erinevate finantseerimisvõimaluste tingimustest ja uurida nende kättesaadavust noorte ettevõtete seisukohast. Antud meetod on sobiv, sest bakalaureusetöö eesmärk on pigem kirjeldav kui ennustav ning autor soovis andmete kogumiseks kasutada nii kvalitatiivseid kui ka kvantitatiivseid andmeid. Uuringu jaoks loodi ankeetküsitlus, mille sihtgrupiks olid Eestis tegutsevad noored ettevõtted.

Küsimustik loodi Google Forms keskkonnas ja oli vastamiseks avatud 23. aprill kuni 25. juuli 2020. Küsimustikule vastamine oli vabatahtlik ja anonüümne (vt Lisa 1). Küsitluse esimeses osas paluti ettevõtetel anda ülevaade ettevõtte üldandmetest nagu ettevõtte nimi, vanus ja 2019. aasta müügitulu. Ettevõtte nime avaldamine jäeti vabatahtlikuks vältimaks loobumist nende potentsiaalsete ettevõtete poolt, kes soovivad jääda anonüümseks. Teises osas oli vastaja ülesandeks hinnata eelnevalt teooria peatükis käsitletud finantseerimisallikate omadusi. Selle ankeetküsitluse osa eesmärk oli mõõta ettevõtete teadlikkust erinevatest allikatest ning teadmiste haakumist teooriaga. Kolmandas ehk viimases osas paluti ettevõttel põhjendada oma seniste finantseerimisvalikute tagamaid. Kõigis kolmes osas oli nii avatud kui kinniseid küsimusi. Selline viisi abil sai autor nii kvalitatiivseid kui ka kvantitatiivseid andmeid ning andis autorile võimaluse luua kirjeldavat statistikat ja illustreerida saadud tulemusi ettevõtete isiklike näidetega.

2.2. Valim

Ankeetküsitluse valim koostati mugavusvalimi põhimõttel, sest tegutsevate noorte ettevõtete statistika ja nimekiri pole avalikult kättesaadav. Hetkeseisuga ei ole olemas laialdaselt kasutatavat definitsiooni mõistele „noor ettevõte“, mis raskendab vajaliku info kättesaadavust. Selle tõttu ei olnud teada täpne populatsioon ja võimalik välja arvutada esindusliku valimi suurust, seega osutus mugavusvalim ainsaks lahenduseks. Informatsiooni uuringus osalemise kohta jagati tuttavate seas ning erinevates väiksemates ettevõtlusega seotud gruppides ja meililistides. Lisaks kasutas autor sobivate ettevõtete leidmiseks Junior Achievement Eesti kodulehel olevat registreeritud õpilasfirmade avalikku andmebaasi, sest paljudest õpilasfirmadest on kasvanud välja hetkel tegutsevad ettevõtted ning see oli üks ainsaid kättesaadavaid andmebaase. Igale sobilikule ettevõttele tegi autor pögusa taustauuringu, et tuvastada, kas ettevõte võiks olla valimisse sobiv. Sobilikele firmadele saadeti personaalne kutse uuringus osalemiseks. Autori otsus mitte jagada küsitlust suuremates avalikes portaalides, tulenes vajadusest vältida ettevõtteid, kelle profiil ei olnud sihtgrupile vastav.

Küsitlusele vastas 20 ettevõtet, kellest üks ei sobinud autori pakutud „noor ettevõte“ definitsiooni alla, seega tema vastused eemaldati. Kokku kutsuti uuringus osalema üle 70 ettevõtte. Autor kaasas valimisse nii väikeettevõtjaid kui ka suureettevõtteid, sest noor ettevõte pole antud töös määratletud tegevusmahu vaid elutsükli järgi. Autori hinnangul võinuks vastanute hulk olla suurem, kuid kuna sobilikke ettevõtteid oli raske leida ning iga vastaja sobivust tuli hinnata individuaalselt, siis tuli piirduda 19 ettevõttega. Vastanud ettevõtete keskmiseks vanuseks kujunes 3,3 aastat. Järgmisel joonisel (vt Joonis 5) on näha ettevõtete jaotus 2019. aasta müügitulu lõikes.



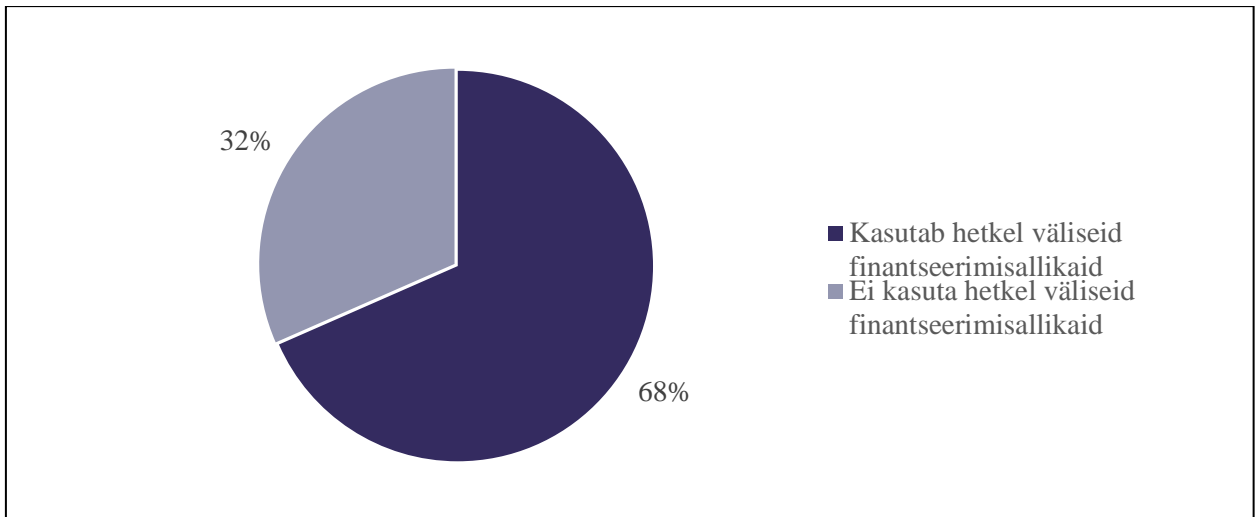
Joonis 5. Küsitlusele vastanud ettevõtete 2019.a müügitulu eurodes
Allikas: autori koostatud

3. VÄLISED FINANTSEERIMISVÕIMALUSED EESTI NOORTELE ETTEVÕTETELE

Järgmistes alapeatükkides tutvustatakse uuringu tulemusi ning analüüsitakse neid lähemalt. Esimeses alapeatükis vaadatakse, kui paljud ettevõtted on väliseid finantseerimisvõimalusi kasutanud, hinnatakse teadlikkust ning uuritakse ettevõtete kogemust allikate taotlemisel. Teises alapeatükis uuritakse erinevate finantseerimisvõimaluste omadusi ettevõtja poolt vaadates. Kolmandas alapeatükis tutvustatakse uuringu kohta kokkuvõtvaid järeldusi.

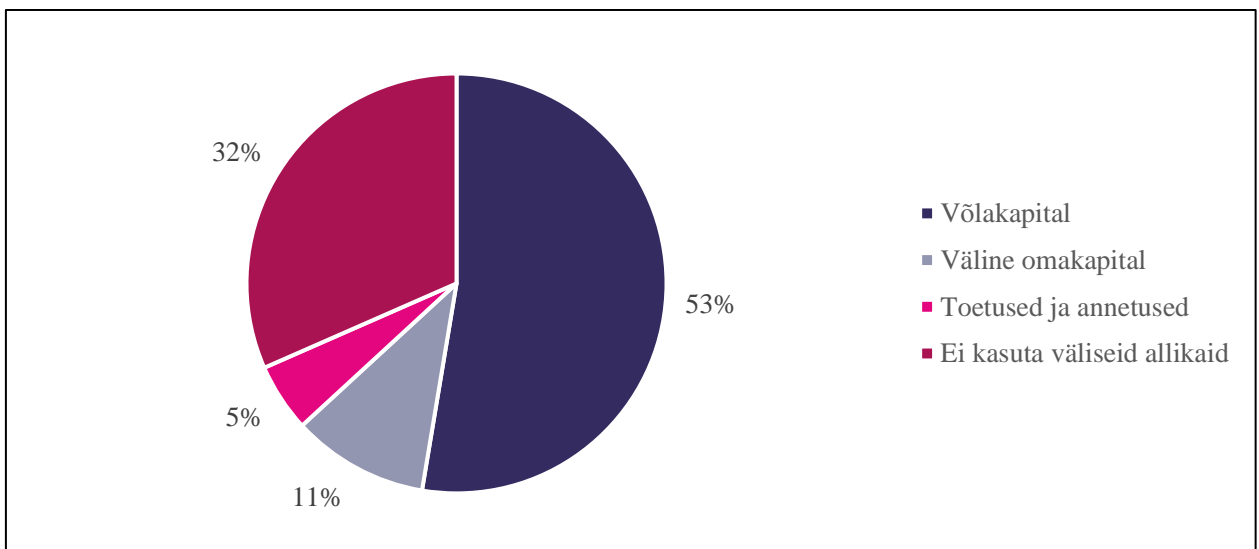
3.1. Väliste finantseerimisallikate kasutamine noortes ettevõtetes

Ligikaudu 68% vastanutest ettevõtetest kasutab vastamise hetkel oma tegevuse finantseerimiseks väliseid allikaid (vt Joonis 6). Ülejäänul 32%-l, kes seda ei tee, paluti põhjendada, miks on otsustatud ettevõtte tegevuses kasutada ainult ettevõtte sisemisi resursse. Peamiseks põhjuseks kujunes otsese vajaduse puudus väliste allikate järele, samuti mainiti vähest teadlikkust erinevatest kättesaadavatest rahastusallikatest. Üks vastaja põhjendas enda valikut ka järgmiselt: „2008.aasta kriis õpetas käibevarasid soetama ja tänu kogemusele ongi hetkel enda käibevara olemas.“ Siinkohal tuleb märkida, et vastajaks oli noore ettevõtte omanik, kuid ettevõtja on ettevõtlusega tegeleenud ka varasemalt. Teine vastaja ei ole soovinud väliseid allikaid kaasata nende riskantsuse tõttu – alustava ettevõttena soovitakse vähem stressi erinevate kohustustega.



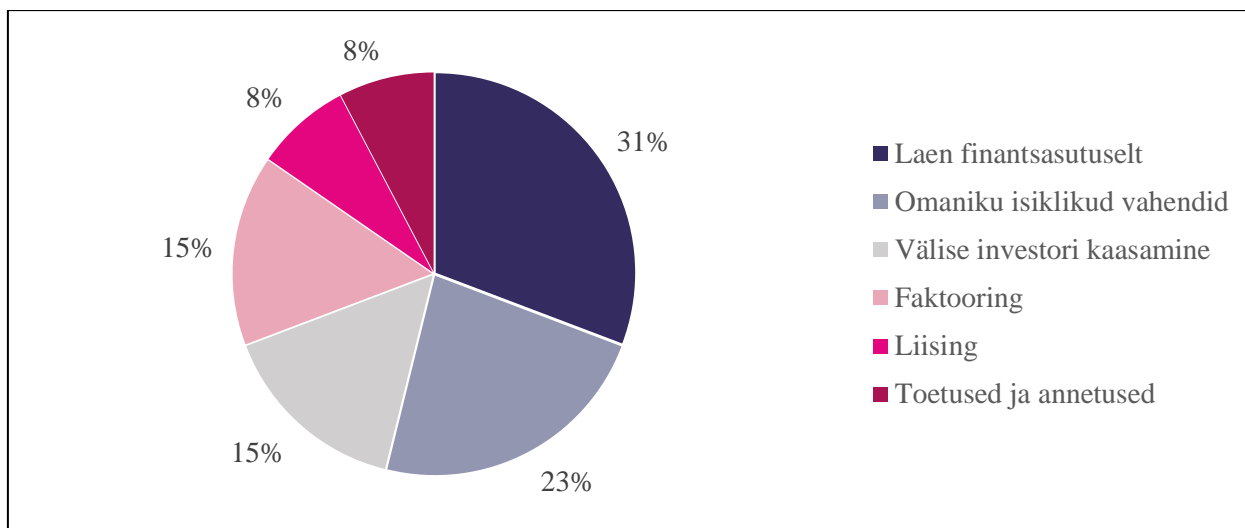
Joonis 6. Välise finantseerimisallikate kasutamine
Allikas: autori koostatud

Allolev joonis (vt Joonis 7) kirjeldab välise allikate kasutamist autori pakutud kolme kategooria järgi. Üle poole ehk 52% valimis olnud ettevõttest kasutab peamise allikana võlakapitali. Välist omakapitali (see tähendab näiteks uusi kaasinvestoreid) kaasab ainult 11% ettevõtetest ning tasuta raha (toetused) on peamiseks allikaks 5%-le ettevõttele.



Joonis 7. Peamine väline finantseerimisallikas kategooria järgi
Allikas: autori koostatud

Finantseerimisallikaid kasutanud ettevõtetel paluti täpsustada, mis on vastamise hetkel nende peamiseks väliseks allikaks. Järgmiselt jooniselt (vt Joonis 8) on näha erinevate finantseerimisallikate kasutamine peamise allika järgi.

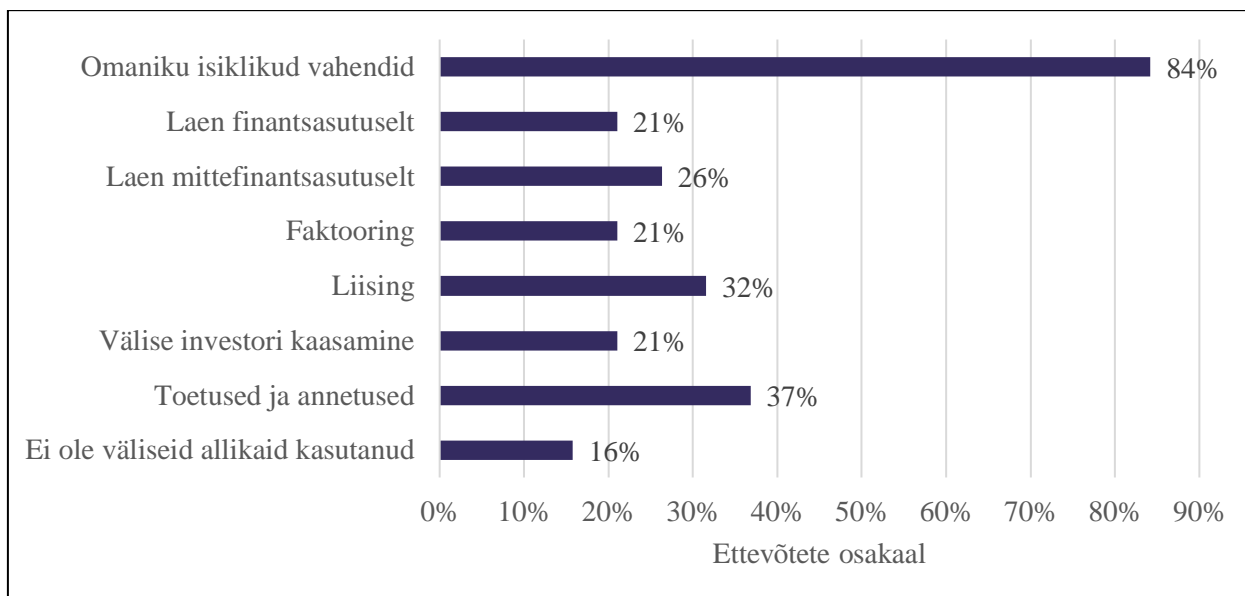


Joonis 8. Peamine väline finantseerimisallikas
Allikas: autori koostatud

Nendest noortest ettevõtetest, kes on väliseid allikaid kasutanud, ligi kolmandik kasutab tegevuse finantseerimiseks finantsasutuse poolt pakutavad laenutoodet. Täpsustavas küsimuses selgus, et nendest 50% on kasutanud stardilaenu ja käibekapitalilaenu ning 25% arvelduskrediiti. Investeerimislaenu antud valimis kasutust ei ole leidnud. Ligikaudu veerand ehk 23% vastanutest märkis oma peamiseks finantseerimisallikaks omaniku isiklikud vahendid ehk laenu omanikult, mida eelistati peamiselt selle lihtsa kättesaadavuse ja odavate lisakulude pärast. Väliseid investoreid on kaasanud 15% ettevõtetest, kes kõik defineerisid ennast *startup*'ina. Investorite kaasamine pakub vastaja sõnul ettevõttele ka strateegilist väärtust ning „pankade pakkumised on olnud negatiivsed või liiga röövellikud“. Investorite raha väärtust hinnatakse kõrgemaks, kuna sellega kaasnevad ka investori poolt jagatavad teadmised, *knowhow* ning *network*. Väliste investorite kaasamisega võrdväärselt populaarne on faktooring, mille puhul ei nõutud omaniku käendust eraisikuna, samuti mainiti selle lihtsat kättesaadavust ning odavust. 8% ettevõtetest pidas oma peamiseks allikaks liisingut või toetusi ja annetusi. Liising sobib ettevõttele, kelle tegevus nõuab palju põhivara ning antud toode „on kõige madalama intressiga laenutoode vastava vara soetamiseks“. Toetuste ja annetuste puhul mainiti positiivse küljena nende lihtsat taotlemisprotsessi ning sihtotstarbelisust. Ükski ettevõtte ei maininud mittefinantsasutuste poolt antud laenu oma peamiseks väliseks finantseerimisallikaks.

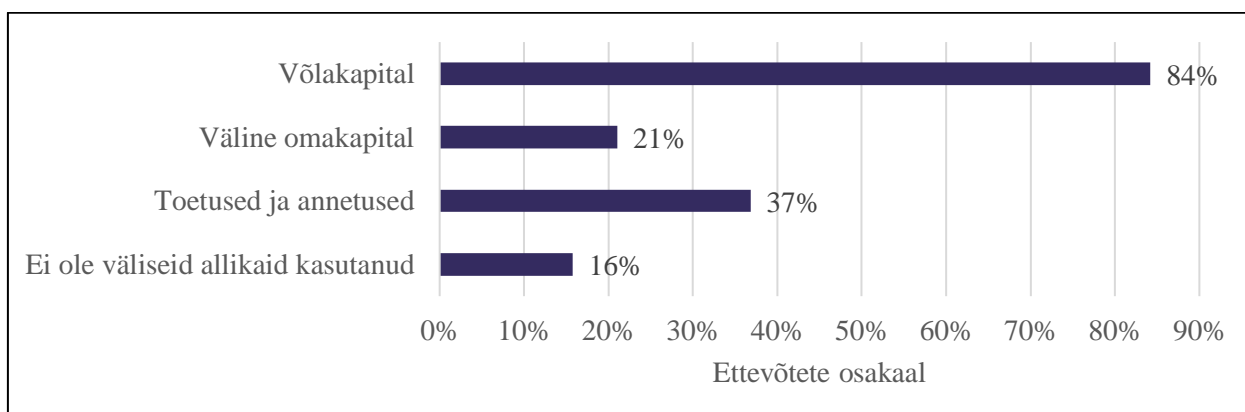
Kõikidel ettevõtetel paluti vastata, milliseid väliseid finantseerimisallikaid on ettevõttes veel kasutatud. Sellele küsimusele said vastata ka ettevõtted, kes hetkese seisuga allikaid ei kasutanud, kuid on seda varem teinud. Järgmine joonis (vt Joonis 9) näitab, kui palju erinevaid

finantseerimisvõimalusi on ettevõtteid kasutanud. Ainult 16% vastanud ettevõtetest pole tegevuse jooksul kasutanud ühtegi allikat, samal ajal 84% ettevõtetest on mingil hetkel rahastanud oma tegevust omaniku isiklikest vahenditest. 37% on kasutanud riigipoolseid toetusid või muid annetusi. Teiste allikate populaarsus jääb 21-32% vahele.



Joonis 9. Välise finantseerimisallikate kasutamine noortes ettevõtetes
Allikas: autori koostatud

Jaotades allikad autori pakutud kolme kategooriasse (vt Joonis 10), selgus, et võlakapitali on mingil hetkel oma tegevuse jooksul kaasanud 84%, välist omakapitali 21% ning toetusi ja annetusi 37% ettevõtetest.



Joonis 10. Välise finantseerimisallikate kasutamine kategooriate lõikes
Allikas: autori koostatud

Käesoleva bakalaureusetöö üheks eesmärgiks oli uurida ettevõtete teadlikkust erinevatest Eestis pakutavatest finantseerimisvõimalustest. Järgmisel joonisel (vt Joonis 11) on näha, kui heaks hindavad ettevõtjad oma teadmisi skaalal 1 – väga halvad/teadmised puuduvad kuni 4 – väga head. Lisaks on väljatoodud iga allika keskmine hinne. Kõige paremini oldi informeeritud omanike isiklike vahendite kaasamisest (keskmine hinne 3,74). See on kooskõlas ka eelneva küsimuse vastustega, kus selgus, et 88% vastanutest on omanike isiklike vahendeid mingil hetkel ettevõtte tegevuses kasutanud. 18 ettevõtet pidas enda teadmisi omanike vahendite kaasamisest väga heaks või heaks, ainult üks ettevõtja hindas oma teadmisi pigem halvemaks. Järgmisel kohal olid hindega 3,00 laen finantsasutuselt ja liising. Teadmised laenamise ja liisingu kohta olid pigem head, kuid mitte nii kõrgelt hinnatud kui omaniku isiklike vahendite puhul. Siit võib järeldada, et laenamine ja liisimine on noorte ettevõtete puhul teada, kuid sellega pole piisavalt kokku puutunud, et teadmisi kõrgelt hinnata. See on kooskõlas ka eelmise graafikuga, kus selgus, et liisinguteenust on kasutanud 32% ja laenamist 21% ettevõtetest. Suurim teadmiste varieeruvus esines mittefinantsasutuste poolt pakutava laenude ja välise investori kaasamise puhul, keskmised keskmised hinnad vastavalt 2,74 ja 2,79. Mõned ettevõtted hindasid oma teadmisi väga heaks, samal ajal osad hindasid oma teadmisi halvaks või kesiseks. Kõige madalamad hinnad esinesid faktooringu ning toetuste ja annetuste puhul, mõlemal juhul 2,37. Kõige rohkem esines vastust „1 – väga halvad/teadmised puuduvad“ faktooringu puhul. Teadmisi toetuse ja annetuste kohta hinnati keskmiselt, oli vähe vastajaid, kes hindasid teadmisi väga heaks või väga halvaks. See on tõenäoliselt seotud ka küsimuse ülesehitusega. Antud küsitluses paluti ühe küsimuse all hinnata teadmisi kõigi toetuste ja annetuste kohta, mis ei pruugi olla võimalik, kuna võimalike toetusi ja annetusi on palju.



Joonis 11. Ettevõtete teadlikkus finantseerimisallikatest

Allikas: autori koostatud

Järgmisena paluti vastajatel jagada oma kogemust erinevate allikate taotlemisel. Alljärgnev tabel (vt Tabel 3) kirjeldab, kui paljud ettevõtted on mingit finantseerimisvõimalust taotlenud ning kas on saanud positiivne või negatiivne vastus. Autor ei palunud hinnata omanike isiklike vahendite taotlemist, kuna taotlemine kui protsess selle allika kaasamisel tavaliselt puudub.

Tabel 3. Ettevõtete kogemus finantsallikate taotlemisel

	Ei ole taotlenud	Oleme taotlenud, aga saanud negatiivse otsuse	Oleme taotlenud ja saanud positiivse otsuse	Ei ole teadlik antud allikast
Laen finantsasutuselt	11 (58%)	1 (5%)	7 (37%)	-
Laen mittefinantsasutuselt	13 (69%)	-	5 (26%)	1 (5%)
Faktooring	14 (74%)	1 (5%)	4 (21%)	-
Liising	13 (69%)	-	5 (26%)	1 (5%)
Välise investori kaasamine	14 (74%)	-	5 (26%)	-
Toetused ja annetused	10 (52%)	2 (11%)	6 (32%)	1 (5%)

Allikas: autori koostatud

Vastustest selgub, et igal allikal leidis üle 50% valimis olnud ettevõtteid, kes ei ole püüdnud vastavat finantseerimisvõimalust kaasata. Kõige vähem on üritatud taotleda faktooringut ning kaasata väliseid investoreid, mõlemal juhul 74% ettevõtetest polnud seda teinud. Samuti on näha, et kui allikat on üritatud kaasata, siis need kogemused on olnud pigem positiivsed.

3.2. Välise finantseerimisallikate omadused

Järgnevalt paluti ettevõtetel hinnata iga välise finantseerimisallika omadusi Likerti skaalal 1-5. Allolevas tabelis (vt Tabel 4) on näha kõikide allikate keskmised hinded iga omaduse kohta. Iga allika individuaalsed vastused vastajate lõikes on toodud lisades 2-8.

Tabel 4. Hinnangud finantseerimisvõimaluste omadustele

	Informatsiooni olemasolu	Kättesaadavus	Kallidus	Riskantsus	Lisakulud	Usaldusväärsus	Lisatingimused
Omaniku isiklikud vahendid	-	4,42	2,47	2,47	1,28	4,50	1,28
Laen finantsasutuselt	4,47	3,44	3,22	3,11	3,74	4,00	3,06
Laen mittefinantsasutuselt	3,00	3,57	3,19	3,33	3,29	3,06	3,07
Faktooring	3,08	3,00	2,91	2,54	2,93	3,54	3,08
Liising	3,88	3,50	2,80	2,47	3,18	3,94	3,31
Välise investori kaasamine	2,53	2,81	3,23	3,41	3,14	2,88	3,42
Toetused ja annetused	3,42	3,06	1,87	2,22	1,94	3,94	3,78

Allikas: autori koostatud

Informatsiooni olemasolu hinnates paluti vastajal anda arvamus, kui lihtsasti on leitav ja kättesaadav allikaga seonduv lisainformatsioon, seal hulgas taotlemisega seotud info. Skaala väärtusteks olid 1 – info väga raskesti kättesaadav kuni 5 – info väga lihtsasti kättesaadav. Valimis olnud noored ettevõtjad hindasid kõige kõrgemalt finantsasutuste poolt pakutavate laenudega seotud informatsiooni kättesaadavust (4,47) ning kõige madalamalt välise investori kaasamise võimalusi (2,53). Siit võib järeldada, et valimis olnud ettevõtjad suudavad vajadusel leida kõige lihtsamini finantsasutuse laenude infot ning paremat teavitustööd võiks teha välise investorite võimalustest. Teiste allikatega seotud info kättesaadavust hinnati keskmiselt (vahemikus 3,00 – 4,00). Selles küsimuses ei palutud hinnata omaniku isiklike vahendite kaasamisega seotud informatsiooni olemasolu, kuna küsimus ei tundunud autori hinnangul asjakohane.

Allika kättesaadavust hinnates tuli ettevõtetel avaldada arvamust, kui kättesaadav oleks antud allikas juhul, kui soovitaks seda ettevõtte finantseerimises kaasata. Eelnevate küsimustega kooskõlas hinnati kõige kättesaadavamaks omanike isiklike vahendeid (4,42). Kõige madalamaks aga faktooringut (3,00) ning välise investori kaasamist (2,81). Veel tuleb täheldada, et kui finantsasutuse laenu info kättesaadavust hinnati kõrgeimaks (4,47), siis reaalselt laenu kättesaadavust aga ühe palli võrra madalamana (3,44). See on kooskõlas teooriaga: noortele ettevõtetele on pankade poolt pakutavad laenutooted raskemini kättesaadavamad kui kogenud ettevõtetele erinevate seatud tingimuste ja nõudmiste tõttu. Samuti hinnatakse noort ettevõtet riskantsemaks kliendiks.

Järgnevalt tuli hinnata erinevate finantseerimisvõimaluste kallidust skaalal 1 – väga odav/tasuta kuni 5 – väga kallid ning allikaga seotud lisakulusid nagu näiteks kohustistasu ja lepingutasu skaalal 1 – väga vähe lisatingimusi/lisatingimused puuduvad kuni 5 – väga palju lisatingimusi. Kõige odavamaks hinnati toetusi ja annetusi (1,87), mis näitab, et noored ettevõtjad on kursis, et ettevõtte finantseerimiseks on võimalik taotleda erinevaid toetusi ning tegu on tavaliselt „tasuta rahaga“. Sarnase hindega hinnati ka toetuste ja annetustega seotud lisakulusid (1,94). Odavuselt järgmiseks hinnati omanike isiklike vahendeid (2,47) ning kõige kallimaks välise investori kaasamist (3,23). Siin tuleb märkida, et kõikide allikate, välja arvatud toetuste ja annetuste hinded jäid 2,00-3,50 vahemikku. Ükski allikas ei osutunud valimis olnud ettevõtete puhul „väga kalliks“. Kõige väiksemad lisakulud on noorte ettevõtjate arvates omaniku isiklikud vahendite kaasamisel (1,28) ning kõige suuremad finantsasutuse laenude puhul (3,74).

Kõige riskantsemaks hindasid noored ettevõtted välise investori kaasamist (keskmise hinne 3,41). Sellele järgnesid laenamine finantsasutuselt ning mittefinantsasutuselt, hindes vastavalt 3,11 ja 3,33. Kõige vähemriskantseks peeti riigipoolsete toetuste ja muude annetuste kaasamist. Siit võib järeldada, et noored ettevõtted hindavad toetuste kaasamist üsnagi turvaliseks. Kui paluti hinnata allika pakkuja usaldusväärsust ja läbipaistvust, siis toetuste ja annetuste usaldusväärsuse keskmiseks hindeks kujunes 3,94, mis on üsna kõrge tulemus. Siit saab tuua järelduse, et riiki ja teisi toetuste pakkujaid hinnatakse kõrgelt ning läbipaistvaks. Kõige usaldusväärsemaks finantsallika pakkujaks hinnati omanikkuu ja finantsasutusi, hindes vastavalt 4,50 ja 4,00. Tuleb märkida, et kõikide allikate usaldusväärsus, välja arvatud välise investori usaldusväärsus, algas hindest 3,00, mida autor peab kõrgeks tulemuseks. Ainult välise investori usaldusväärsust hinnati keskmisest alla poole ehk hindega 2,88, kuid see pole väga madal tulemus.

3.3. Järeldused

Kokkuvõtvalt saab järeldada, et kõige kättesaadavamaks peetakse omaniku isiklike vahendite kaasamist. See on noorte ettevõtete arvates üks odavamaid allikaid, sest lisakulusid on vähe või need puuduvad. Samuti hinnatakse omanikku kõige usaldusväärsemaks teiste allikate pakkujatega võrreldes. Finantsasutuse poolt pakutud laenudega seotud informatsioon on noorte ettevõtete arvates kõige lihtsamini leitav, kuid nende kättesaadavus halvem kui omaniku isiklikud vahendid. Finantsasutuselt laenamist peetakse pigem kalliks ning seda eelkõige erinevate seotud lisakulude pärast. Mittefinantsasutuste laenud on võrdlemisi lihtsasti kättesaadavad, kuid neid peetakse riskantsemateks kui omaniku vahendeid või finantsasutuse laenusid. Liisingu võimalustega olid peaaegu kõik ettevõtted kursis ning seda hinnati ka pooltest allikatest lihtsamini kättesaadavamaks. Faktooringu hindamisel esines kõige rohkem vastust „ei oska öelda“, millest võib järeldada, et tegu on kõige vähemtuntuma allikaga valimis olnud noorte ettevõtete seas. Samuti on ettevõtete arvates raskesti leitav välise investori kaasamisega seotud informatsioon. Väliseid investoreid peetakse ka kõige riskantsemaks finantseeringute kaasamise viisiks. Kõige odavamaks hindavad ettevõtted riigipoolseid toetusi ja muid annetusi. Küll aga leiavad noored ettevõtted, et nende kaasamisele on seotud kõige rohkem lisatingimusi.

Üleüldiselt leiab autor, et noored ettevõtted ei ole kursis kõikide neile kättesaadavate finantseerimisallikatega. Kõige enam kasutatakse omaniku isiklike vahendeid, kuid võimalusi on veelgi. Veel tooks autor tähelepanu faktile, et üle poolte vastanud ettevõtetest ei ole taotlenud riigipoolseid toetusi, mida saab põhjendada vähese teadlikkusega antud allikast või paljude lisatingimustega, mis antud allika kasutamisele seotud on. Autori hinnangul võiks tasuta raha kaasamine olla üks esimesi finantseerimisallikaid uues ettevõttes, kuid mõistab, et kuna tegu on sihtotstarbeliste toetustega, siis ei pruugi need kõikidele uutele ettevõtetele sobida.

Autori soovitus oleks antud teemat põhjalikumalt ning laiapõhjalisemalt edasi uurida (nt magistritöö tasemel), kuna teema on pidevalt ning igal ajal aktuaalne ja käesoleva töö puhul jäi paraku – võibolla tulenevalt ka küsitluse läbiviimise ajaperioodist – vastuste arv oodatust väiksemaks. Kuigi ka 19 ettevõtja vastused annavad teatava nägemuse, siis üldistamiseks oleks edaspidises uuringus tarvilik kaasata oluliselt rohkem vastajaid.

KOKKUVÕTE

Käesolevas bakalaureusetöös defineeriti mõiste „noor ettevõtte“ elutsükli teooria põhjal ning pakuti välja kolm peamist välist finantseerimisallika tüüpi, milleks on võõr- ehk laenukapital, väline omakapital ja tasuta raha. Töö eesmärgiks oli kaardistada Eestis pakutavad finantseerimisvõimalused ja uurida lähemalt nende sobivust ja kättesaadavust noortele ettevõtetele. Töö eesmärgi saavutamiseks viidi läbi juhtumiuuring noorte ettevõtete seas. Iga vastaja sobivust hinnati individuaalselt. Küsitlusele vastas 20 ettevõtet, kellest 19 hindas autor sobilikuks. Saadud vastusi analüüsiti kirjeldava statistika abil ja illustreeriti vastajate isiklike näidetega.

Tulemustest selgus, et kaks kolmandikku vastanud ettevõtetest kasutab vastamise hetkel ettevõtte finantseerimiseks väliseid allikaid ning 84% on seda teinud kunagi ettevõtte tegevuse ajal. Ligi kolmandik ettevõtteid ei kasuta väliseid allikaid ning seda peamiselt vajaduse puuduse tõttu, samuti ei soovi noored ettevõtted koormata ennast erinevate kohustustega. Kõige populaarsemaks peamiseks väliseks finantseerimisallikaks osutus võõrkapitali kaasamine. Võõrkapitalile järgnes toetuste ja annetuste kasutamine ning viimasena pöörduakse välise omakapitali poole. 16% uuringus osalenud ettevõtetest pole kunagi oma tegevuse jooksul väliseid finantseerimisallikaid kasutanud ehk on kogu oma tegevust finantseerinud ettevõtte sisemistest ressurssidest.

Uurides lähemalt kõiki kasutatud finantseerimisvõimalusi selgus, et kõige populaarsemaks on omaniku isiklikud vahendid, sest need on kõige lihtsamini kättesaadavad ja odavad. 84% ettevõtetest on seda ühel hetkel teinud. Teised allikad on sellest tunduvalt ebapopulaarsemad – igal allikal oli üle 50% ettevõtetest, kes polnud vastavast finantseerimisvõimalusest kuulnud või seda taotlenud. Samuti selgus, et üle poolte osalenud ettevõtetest pole kunagi riigipoolseid toetusi või annetusi taotlenud. Seda saab põhjendada suure hulga ja karmide lisatingimustega, mis nende kasutamisele seatud on.

Osalenud ettevõtted hindasid kõige paremaks oma teadmisi omaniku isiklikest vahenditest, millele järgnesid laenamine ja liising. Kõige vähemtuntud allikaks osutus faktooring. Kõige lihtsamini on

vastajate arvates kättesaadav info erinevate laenutoodete kohta ning keerulisemaks peeti välise investori kaasamisega seotud info leidmist. Kõige kallim on vastajate arvates investori kaasamine või finantsasutuse poolt pakutud laen, samal ajal kõige odavamaks hinnati erinevaid toetusi ja annetusi. Liisingut eelistasid kasutada need, kelle tegevus nõuab palju põhivara soetamist. Kokkuvõtvalt pole autori hinnangul osalnud noored ettevõteteadlikud kõikidest neile sobilikest ja kättesaadavatest võimalustest.

Töö piiranguks võib lugeda loodetust väiksemat vastajate arvu. Autor jagas küsimustikku erinevates ettevõtlusgruppides, meililistides ja otsis sobilikke ettevõtteid andmebaasidest, kuid iga potentsiaalse vastaja sobilikkust tuli individuaalselt määrata. Mõiste „noor ettevõtte“ pole laialdaselt defineeritud, seega selle tõttu oli raskendatud sobilike ettevõtete leidmine.

Bakalaureusetöö tulemused on autori hinnangul olulised peamiselt noortele ja alustavatele ettevõtetele, kes on huvitatud oma tegevuse alustamiseks või kasvamiseks kaasama väliseid finantseerimisvõimalusi. Antud teemat saab edasi uurida kitsendades sihtgruppi ettevõtte tegevusala järgi või uurida lähemalt üht kolmest finantseerimisallika tüüpi ja selle sobivust noorele ettevõttele. Samuti saab teemat uurida investori seisukohast.

SUMMARY

THE USE OF EXTERNAL FINANCING IN NEW ESTONIAN ENTERPRISES

Brenda Heinla

Entrepreneurship has always been one of the main pillars of economy. There were 19 950 new enterprises registered in Estonia in 2018 which is 23,59 newly registered enterprises per 1,000 working class people. This is the highest rate in EU countries in that period. Based on statistics from GEM survey the rate for entrepreneurial activity is high but survival rate for young enterprises below average compared to other innovation based economies. According to The World Bank 8,6% of all Estonian enterprises consider access to finance to be their biggest obstacle. Globally the rate is even higher – 27%. Taking this to the account, author has decided to investigate further the use of external financing in new Estonian enterprises.

The goal of the Bachelor's thesis is to chart external finance resources in Estonia and investigate further their suitability and availability for young enterprises. To investigate this problem, author has set three research tasks:

- 1) Chart the external finance resources in Estonia;
- 2) Give an overview of new Estonian enterprises;
- 3) Carry out a survey amongst new Estonian enterprises about their choice of external financing and conclude on the findings.

During research three main types of resources were identified: loan capital such as lending from finance institutions, owners and other parties; equity based methods such as angel investors and venture capital funds and free money such as government grants and other donations. All these methods have different characteristics and could in some way be suitable for young enterprises.

In the second part the author carried out a study amongst new Estonian enterprises. The survey was conducted on mixed method basis, using both quantitative and qualitative questions. Author

used quantitative results for statistics and graphics, which were then illustrated with answers from qualitative questions. Overall 19 viable responses were collected from the new enterprises.

Based on the results about two third of the enterprises in the sample are using external financing in their activities and 16% of them have never done so. The most common resource of finance is borrowing money from the owner – 84% of the respondents have done so at one point. This mainly due to two reasons: this resource is considered to be the easiest to access and one of the cheapest. New enterprises are very well informed about loans from finance institutions but these loans are believed to be less accessible and also they bear more risk and are more expensive. Leasing is also a well-known finance method and considered to be fairly easy to access. Two of the least known resources are factoring and capital based methods. Since these two are actually suitable for young enterprises and capital based methods could speed the growth then author suggests campaigns to raise awareness. Government grants and other donations are considered to be the cheapest form of finance but usually there are too many terms and conditions set on the grants that the user has to met.

The limitation for this paper is considered to be the low response rate. This is mainly due to one factor. Author has decided to define the term „new enterprise“ based on life cycle theory but for that there is no available database from where the suitable companies could be chosen. Due to that it was not possible to calculate the representative sample size and convenience sampling was the only choice. For each suitable company a background check had to be done and then a personal invitation link was sent.

For further research author suggests narrowing the focus group based on activity. It is also possible to investigate further one of the finance types and its suitability for new enterprises.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Allutatud laen – kohustus või omakapital?*. (2019). Vesiir OÜ. Kättesaadav: <https://www.vesiir.ee/allutatud-laen-kohustus-voi-omakapital/> , 30. juuli 2020
- Barrow, C., Barrow, P., & Brown, R. (2018). *The Business Plan Workbook: A step-by-step guide to creating and developing a successful business* (9th ed). London: Kogan Page Limited.
- Blace, M., Grubisic, A. (2016, 20.-21. august). *Crowdfunding in the EU – Challenges of the Innovative Source of Financing*. 17th International Scientific Conference on Economic and Social Development – „Managerial Issues in Modern Business“, Warsaw, Poland.
- Calopa, M. K., Horvat, J., Lalic, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies. *Management (Croatia)*. 19. 19-44.
- Carpentier, C., Suret, J. (2015). Canadian business angel perspectives on exit: A research note. *International Small Business Journal*, 33(5), 582-593.
- De Buysere, K., Gajada, O., Kleverlaan, R., Marom, D. (2012). *A Framework For European Crowdfunding*.
- Demiroglu, C., James, C. (2010). The Information Content of Bank Loan Covenants. *The Review of Financial Studies*, 23(10), 3700-3737.
- Eesti Panga statistikamoodul. Kättesaadav: <https://statistika.eestipank.ee/#/et/p/FINANTSSEKTOR/148> , 29.juuli 2020
- Eesti Vabariigi äriseadustik. RT I 1995, 26, 355
- Elenurm, T., Hansen, K., Joller, L., Lassur, S., Mühlberg, M., Tafel-Viia, K. (2017). *Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale*. Ettevõtjuse programm. Kättesaadav: https://xn--ettevtluspe-jfbe.ee/wp-content/uploads/2016/09/Raport_ariinglite-ja-yhisrahastus_19.05.2017.pdf , 29. juuli 2020
- EstBAN empowers startups and investors*. Eesti Äriinglite Assotsiatsioon (EstBan). Kättesaadav: <https://www.estban.ee/en> , 4.mai 2020
- EVAT taotlemine ja kasutamine*. Eesti Tootukassa. Kättesaadav: <https://www.tootukassa.ee/content/teenused/evat-taotlemine-ja-kasutamine> , 14.mai 2020
- EY. (2013). *Kapitali kättesaadavuse uuring: Lõpparuanne*. Kättesaadav: https://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/kapitali_kattesaadavuse_uuring_aruanne.pdf

- Fransoo, J., Reindorp, M., Van Der Vliet, K. (2015) The price of reverse factoring: Financing rates vs. payment delays. *European Journal of Operational Research*, 242(3), 842-853.
- GEM Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014 Eesti raport. Kättesaadav: http://www.arengufond.ee/wp-content/uploads/2015/11/GEM_2014_Eesti1.pdf , 26. juuli 2020
- Gregson, G. (2014). *Financing New Ventures: An Entrepreneur's Guide to Business Angel Investment*. Business Expert Press.
- Hooandja koduleht. (2020). Kättesaadav: <https://www.hooandja.ee/> , 29. juuli 2020
- Huang, H.-H., Wang, C.-P., Wang, D.-Y. (2010). Investment, dividend, debt decisions and business life cycle. *Journal of Statistics and Management Systems*, 13(6), 1308.
- Isatayeva, G., Vlena Seitova, V., Koptayeva, G., Turlybekova, A., Aigul Mutaliyeva, A. (2019). Financing of young knowledge-based companies after the financial crisis: the case of Kazakhstan, *Entrepreneurship and Sustainability Issues, VSI Entrepreneurship and Sustainability Center* 6(3), 1226-1234.
- Juriidiline due diligence*. Grant Thornton Baltic OÜ. Kättesaadav: <https://www.grantthornton.ee/teenused/oigusnoustamine/juriidiline-due-diligence/> , 4.mai 2020
- Kes on äriinglid?*. SEB. Kättesaadav: <https://eakadeemia.seb.ee/kes-ariinglid> , 27.aprill 2020
- Khamaki, A., Saeidi, P., Naderian, A., & Khozain, A. (2018). The Relationship between Capital Investment Choice and Capital Productivity: A Test of Firm Life Cycle Theory (A Comparative Investigation of Cyclical and Non-Cyclical Companies). rmt: *Advances in Mathematical Finance and Application* (Kd. 3, 83-100). Iran: IA University of Arak.
- Laenuvajadus, laen, liising*. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS). Kättesaadav: <https://www.eas.ee/alustav/finantseerimise-kaasamine/laenuvajadus-laen-liising/>, 6.aprill 2020
- LHV koduleht. (2020). Kättesaadav: <https://www.lhv.ee/> , 29. juuli 2020
- Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. (2013). *Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020*. Kättesaadav: <https://kasvustrateegia.mkm.ee/> , 29. juuli 2020
- Maula, M., Murray, G., Jääskeläinen, M. (2007). Public Financing of Young Innovative Companies in Finland.
- Myers, S. C., Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms have Information That Investors Do Not Have. Working paper no. 1396. National Bureau of Economic Research, 57.
- Meigo, M.-A. (2017). Eesti iduettevõtjate finantseerimisallika valikut mõjutavad tegurid omakapitali kaasamisel. (Magistritöö) Tartu Ülikooli majandusteaduskond, Tartu.

- Neuberger, D., Rätthke-Döppner, S. (2013). Leasing by small enterprises. *Applied Financial Economics*, 23 (7), 535-549.
- Nobel, C. (2011). *Teaching a 'Lean Startup' Strategy*. Harvard Business School.
- Pedaru, T. (2013). Laenukapitali kasutamine Eesti ettevõtetes. (Bakalaureusetöö) Tartu Ülikooli majandusteaduskond, Tartu.
- Prokopchuk, V. (2019). Alustava ettevõtja finantseerimisvõimaluste analüüs Eestis. (Lõputöö) TalTechi majandusteaduskond, Tallinn.
- Riskikapital*. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS). Kättesaadav: <https://www.eas.ee/alustav/finantseerimise-kaasamine/riskikapital/> , 26.aprill 2020
- Sander, P., Hammer, H., Kaus, S. (2001-2010). Finantsjuhtimise käsiraamat I, II. Äripäeva Kirjastus.
- SEB koduleht. (2020). Kättesaadav: <https://www.seb.ee/> , 29. juuli 2020
- Seppa, R. (2008). Capital structure decisions: Research in Estonian non-financial companies. *Baltic Journal of Management*, 3 (1), 55-70.
- Stardilaen*. KredEx. Kättesaadav: <https://kredex.ee/et/teenused/ettevotte-rahastamiseks/stardilaen> , 29. juuli 2020
- Starditoetus*. Riigi Tugiteenuste Keskus. Kättesaadav: <https://www.rtk.ee/toetused/toetuste-rakendamise/ettevotlus-ja-kulastuskeskkond/starditoetus> , 6.mai 2020
- Subordinated debt. Riskikapitali vikipeedia. Kättesaadav: <https://riskiviki.wordpress.com/terminoloogia/subordinateddebt/> , 30. juuli 2020
- Swedbanki koduleht. (2020). Kättesaadav: <https://www.swedbank.ee/business> , 29. juuli 2020
- The World Bank. (2020). *Doing Business: Measuring Business Regulations*. Kättesaadav: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness> , 6.mai 2020
- Vanacker, T., Manigart, S. (2013). Venture Capital. *Alternative Investments: Instruments, Performance, Benchmarks and Strategies*, 244.
- Viala, P. (1998). Financing young and innovative enterprises in Europe: Supporting the venture capital industry. *Employment in Europe* 3(1), 127.
- Vist, K. (2016). Eesti mikroettevõtte finantseerimisvõimalused teenindussektoris. (Bakalaureusetöö) TalTechi majandusteaduskond, Tallinn.
- What is Private Equity & Venture Capital?*. ESTVCA. Kättesaadav: <https://estvca.ee/private-equity-and-venture-capital-knowledge-centre> , 26.aprill 2020

LISAD

Lisa 1. Uuringu küsimustik

Tere, hea vastaja!

Olen Tallinna Tehnikaülikooli äranduse õppekava tudeng Brenda Heinla ja viin bakalaureusetöö raames läbi küsitlust. Bakalaureusetöö eesmärgiks on kaardistada ettevõtete finantseerimisvõimalused Eestis ning uurida nende kättesaadavust noortele ettevõtetele. Küsitlus on suunatud ettevõtte juhtidele/finantsjuhtidele. Küsitluses uuritakse, milliseid finantseerimisallikaid on seni Teie ettevõttes kasutatud, samuti palutakse Teil hinnata erinevate allikate omadusi.

Tulemusi analüüsid ei seota vastuseid Teie ettevõttega vaid tehakse üldistusi.

Küsimustele vastamine võtab aega keskmiselt 10-15 minutit.

Täna Teid vastamise eest!

Küsimuste ja täpsustuste korral palun kirjutada:

brenda.heinla@gmail.com

I OSA

Esindatava ettevõtte juriidiline nimi:

Ettevõtte nime avaldamine on vabatahtlik, kuid soovitatav vastuste valideerimise eesmärgil.

Ettevõtte vanus aastates:

Ettevõtte 2019.a käive eurodes:

- 1 – 10 000 eurot
- 10 001 – 100 000 eurot

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

- 100 0001 – 1 000 000 eurot
- 1 000 001 – 10 000 000 eurot
- 10 000 001 + eurot
- Käive puudus

Mõistete selgitused

Ettevõtte sisemised ressursid - ettevõtte enda genereeritud rahavood, näiteks laekuv tulu

Omaniku isiklikud vahendid - omaniku antud laen, omaniku investeeringud ettevõttesse

Laen finantsasutuselt - erinevad laenutooted finantsasutustelt, näiteks arvelduskrediit, käibekapitalilaen, investeerimislaen

Laen mittefinantsasutuselt - laenud sõpradelt, tuttavatelt, pereliikmetelt, teistelt ettevõtetelt

Faktooring - pankade ja teiste poolt pakutav faktooringuteenus

Liising - seadmete ostmine liisimise kaudu

Välise investori kaasamine - näiteks äriinglid, riskikapital, allutatud laen

Toetused ja annetused - erinevad riigipoolsed toetused näiteks EAS toetused, starditoetus, Hooandja projektid ja muud toetused/annetused

1. Kas kasutate oma ettevõtte tegevuse finantseerimiseks väliseid allikaid?

Väliste allikate all mõeldakse kõiki teisi allikaid peale ettevõtte sisemiste ressursside.

- Jah
- Ei

2. Mis on hetkel Teie ettevõtte peamine väline finantseerimisallikas?

Peamine ehk väline allikas, mis on Teie ettevõtte tegevuse rahastamises kõige olulisem oma mahu või iseloomu poolest. Kui olete ettevõtte tegevust rahastanud AINULT ettevõtte sisemistest ressurssidest (laekuvast tulust), siis palun valida "Ei kasuta väliseid allikaid".

- Omaniku isiklikud vahendid -> II osa küsimus nr
- Laen finantsasutuselt -> II osa küsimus nr
- Laen mittefinantsasutuselt -> II osa küsimus nr
- Faktooring -> II osa küsimus nr
- Liising -> II osa küsimus nr
- Välise investori kaasamine -> II küsimus nr
- Riigipoolsed toetused ja muud annetused -> II küsimus nr
- Ei kasuta väliseid allikaid -> II küsimus nr

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

3. Milliseid järgnevaid ettevõtte finantseerimisvõimalusi on Teie ettevõttes veel kasutatud?

Kui olete ettevõtte tegevust rahastanud AINULT ettevõtte sisemistest ressurssidest (laekuvast tulust), siis palun valida "Ei kasuta väliseid allikaid".

- Omaniku isiklud vahendid
- Laen finantsasutuselt
- Laen mittefinantsasutuselt
- Faktooring
- Liising
- Välise investori kaasamine
- Riigipoolsed toetused ja muud annetused
- Ei kasuta väliseid allikaid

4. Kuivõrd olete teadlik järgnevatest ettevõtte finantseerimisvõimaluste olemasolust ja kättesaadavusest?

1 - ei ole üldse teadlik, 4 - olen väga teadlik

	1	2	3	4
Omaniku isiklikud vahendid				
Laen finantsasutuselt				
Laen mittefinantsasutuselt				
Faktooring				
Liising				
Välise investori kaasamine				
Riigipoolsed toetused ja muud annetused				

5. Kas Teie ettevõtte on taotlenud mõnda järgnevatest finantseerimisallikatest ja mis otsuse olete pakkujalt saanud?

Siinkohal ei mängi rolli, kas positiivse otsuse korral olete otsustanud allikat kasutada või mitte.

	Ei ole taotlenud	Oleme taotlenud, aga saanud negatiivse otsuse	Oleme taotlenud ja saanud positiivse otsuse	Ei ole teadlik antud allikast
Omaniku isiklikud vahendid				
Laen finantsasutuselt				
Laen mittefinantsasutuselt				
Faktooring				
Liising				
Välise investori kaasamine				
Riigipoolsed toetused ja muud annetused				

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

II OSA (erinevad küsimused vastavalt küsimuse nr 2 vastusest)

OMANIKU ISIKLIKUD VAHENDID

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on omaniku isiklikud vahendid.

6.1. Miks olete eelistanud omaniku isiklike vahendite kaasamist teistele välistele allikatele?

LAEN FINANTSASUTUSELT

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on laen finantsasutuselt.

6.2. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

6.3. Milliseid laenutüüpe olete kasutanud?

- Stardilaen
- Arvelduskrediit
- Käibekapitalilaen
- Investeerimisolaen
- Muu: _____

LAEN MITTEFINANTSASUTUSELT

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on laen mittefinantsasutuselt.

6.4. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

6.5. Kes on olnud laenuandjaks?

- Teine ettevõtte
- Pereliikmed ja sugulased
- Sõbrad ja tuttavad
- Muu: _____

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

FAKTOORING

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on faktooring.

6.6. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

LIISING

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on liising.

6.7. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

VÄLISE INVESTORI KAASAMINE

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on välise investori kaasamine.

6.8. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

6.9. Millist investori kaasamise viisi olete kasutanud?

- Riskikapital
- Äriingel
- Allutatud laen
- Muu: _____

RIIGIPOOLSED TOETUSED JA MUUD ANNETUSED

Märkisite, et Teie ettevõtte peamiseks väliseks finantseerimisallikaks on riigipoolsed toetused ja muud annetused.

6.10. Milliseid riigipoolseid toetusi või muid annetusi olete kasutanud?

6.11. Miks olete eelistanud seda finantseerimisallikat teistele välistele allikatele?

EI OLE VÄLISEID FINANTSEERIMISALLIKAID KASUTANUD

Märkisite, et Teie ettevõttes ei kasutata väliseid finantseerimisallikaid ehk kasutate ettevõtte tegevuse finantseerimiseks ettevõtte sisemisi ressursse.

6.12. Miks pole Teie ettevõttes väliseid finantseerimisallikaid kasutatud?

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

6.13. Milliste allikate kasutamist olete kaalunud/nõus kaaluma?

- Omaniku isiklud vahendid
- Laen finantsasutuselt
- Laen mittefinantsasutuselt
- Faktooring
- Liising
- Välise investori kaasamine
- Riigipoolsed toetused ja muud annetused

III OSA

HINNANG FINANTSEERIMISALLIKATELE

Järgnevalt palun Teil hinnata finantseerimisallikate omadusi. Palun hinnata ka nende allikate omadusi, mida te ei ole kasutanud, kuid olete nendest teadlik. Kui Te pole mõnest mainitud allikast kuulnud, palun vastata "Ei oska öelda".

7. Kuidas hindate järgmisi finantseerimisallikaid puudutava informatsiooni kättesaadavust?

Informatsiooni kättesaadavuse all mõeldakse, kui lihtsasti on Teie arvates leitav allikaga seonduv info (nt taotlemise ja kasutamise tingimused, hinnakiri, üldine info allika kohta)
1 - info raskesti kättesaadav/puudub, 5 - info väga lihtsasti kättesaadav

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

8. Kuidas hindate järgmiste finantseerimisallikate kättesaadavust Teie ettevõttele?

1 - väga raskesti kättesaadav, 5 - väga lihtsalt kättesaadav

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

9. Kuidas hindate järgmiste finantseerimisallikate kallidust?

Kalliduse all mõeldakse nii intressikulu, kui ka teisi allika kasutamise korral lisanduvaid kulusi (sh alternatiivkulusid).

1 - väga odav/tasuta, 5 - väga kallis

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

10. Kui riskantseks hindate järgmisi finantseerimisallikaid?

1 - väheriskantne/riskivaba, 5 - väga riskantne

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

11. Kuidas hindate järgmiste finantseerimisallikatega kaasnevaid lisakulusid (näiteks lepingutasu, kohustistasu, hoolduskulud)?

1 - väga vähe lisakulusid/puuduvad, 5 - väga suured lisakulud

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

Lisa 1. Uuringu küsimustik järg

12. Kuidas hindate järgmiste finantseerimisallikate (sh finantsallikapakkuja) usaldusväärust/läbipaistvust?

1 - ebausaldusväärne, 5 - väga usaldusväärne

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

13. Kuidas hindate järgmiste finantseerimisallikate kasutamisele seatud lisatingimusi?

Lisatingimuste all mõeldakse näiteks kovenante, tagatise olemasolu nõuet, eesmärke mida peab täitma, kui soovite allikat kasutada.

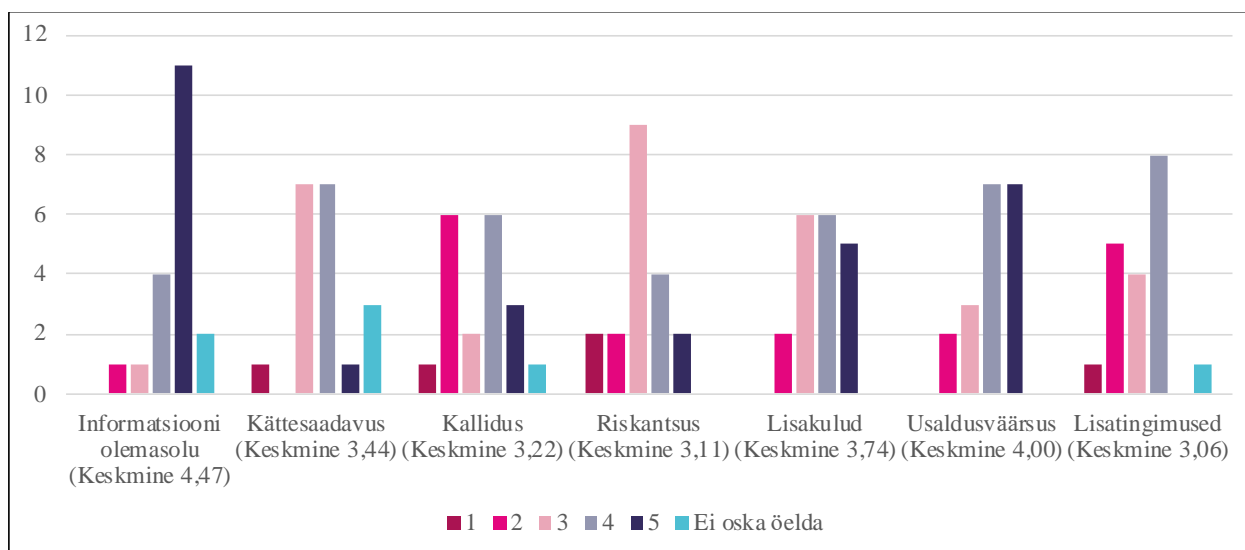
1 - väga vähe lisatingimusi/lisatingimused puuduvad, 5 - väga palju lisatingimusi

	1	2	3	4	5	Ei oska öelda
Omaniku isiklikud vahendid						
Laen finantsasutuselt						
Laen mittefinantsasutuselt						
Faktooring						
Liising						
Välise investori kaasamine						
Riigipoolsed toetused ja muud annetused						

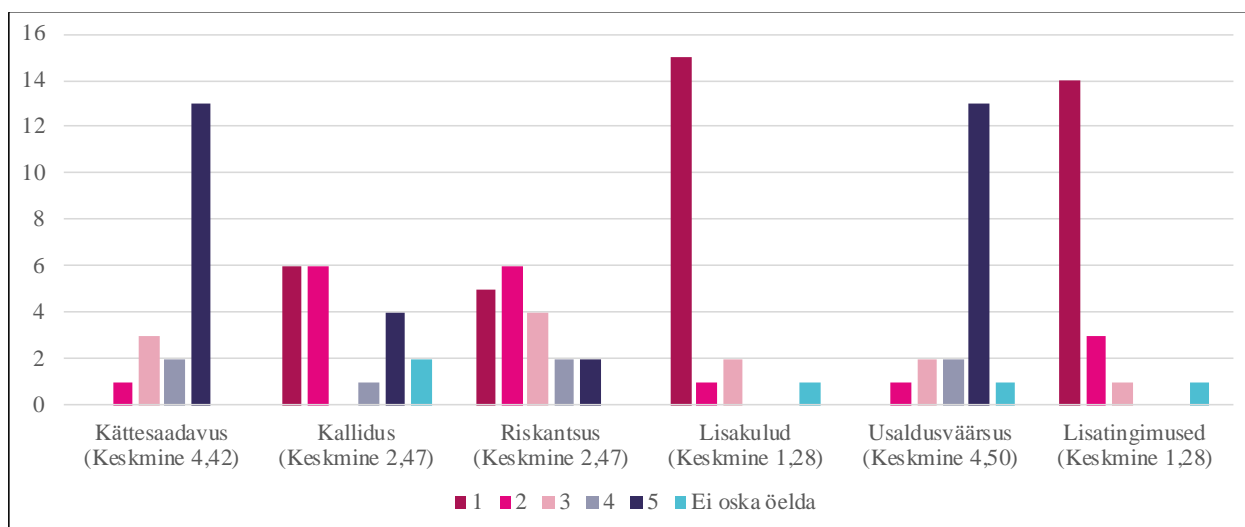
14. Mis on Teie arvates tänase seisuga Eesti finantsmaastikul puudu või peamiseks murekohtadeks väliste finantseerimisallikate kaasamise vaatenurgast? Mis võiks olla teisiti?

Tänan Teid!

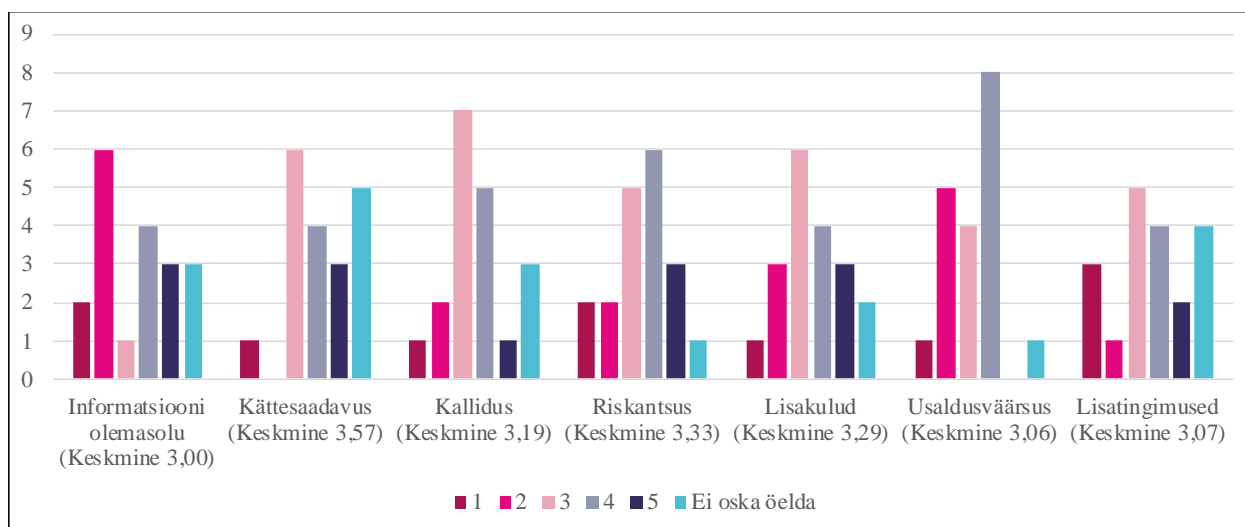
Lisa 2. Hinnangud finantsasutuse laenude omadustele



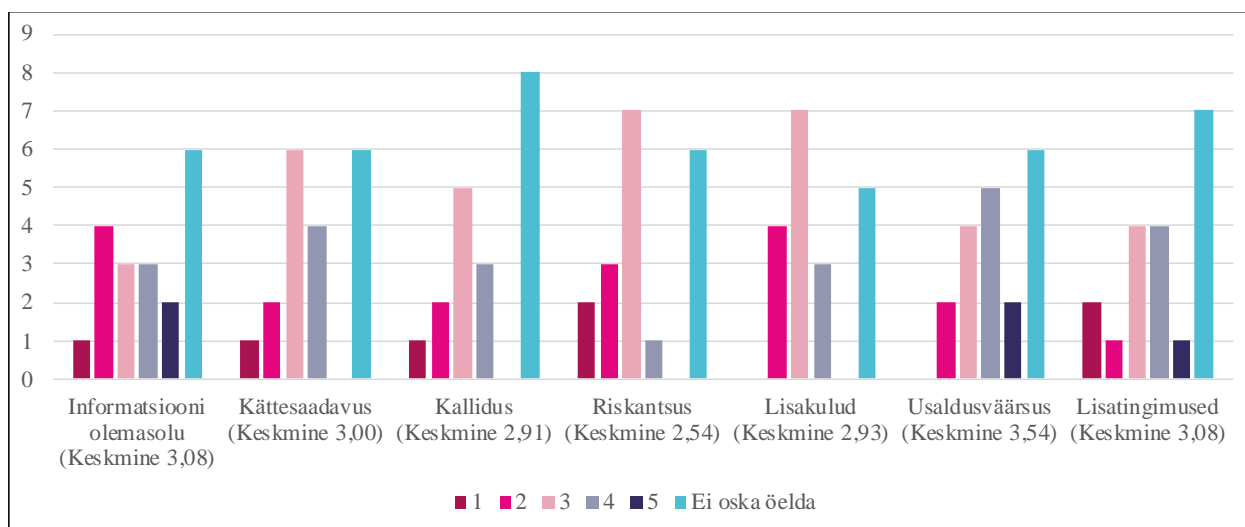
Lisa 3. Hinnangud omaniku isiklike vahendite omadustele



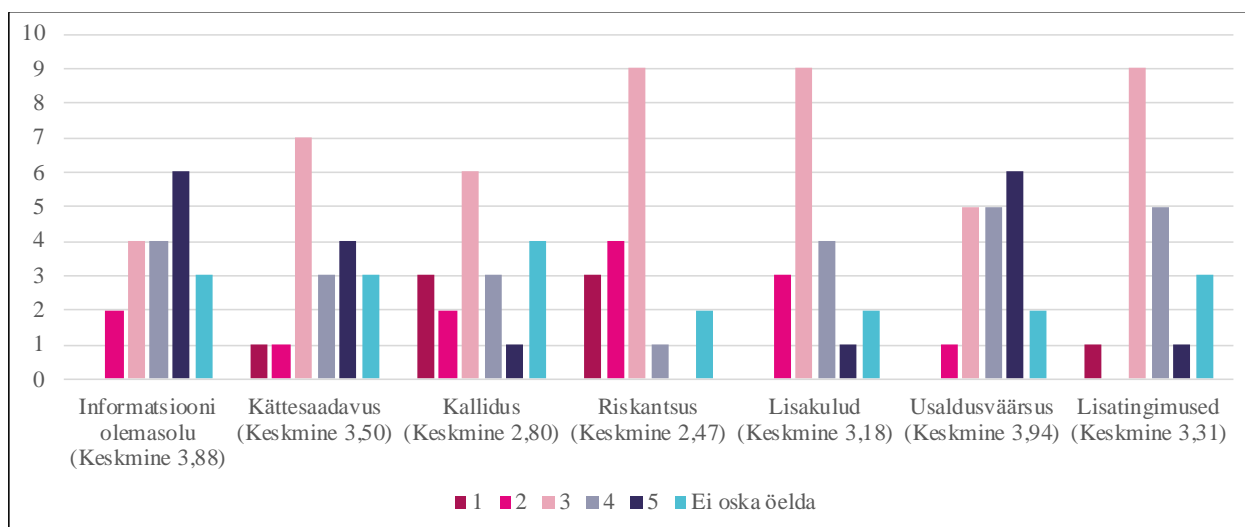
Lisa 4. Hinnangud mittefinantsettevõtete laenude omadustele



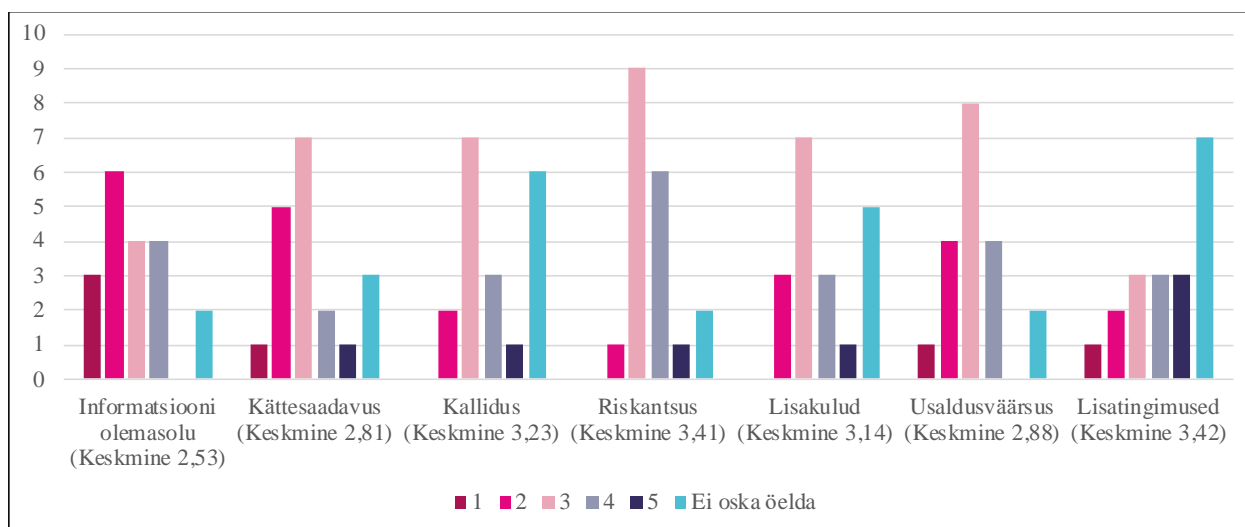
Lisa 5. Hinnangud faktooringu omadustele



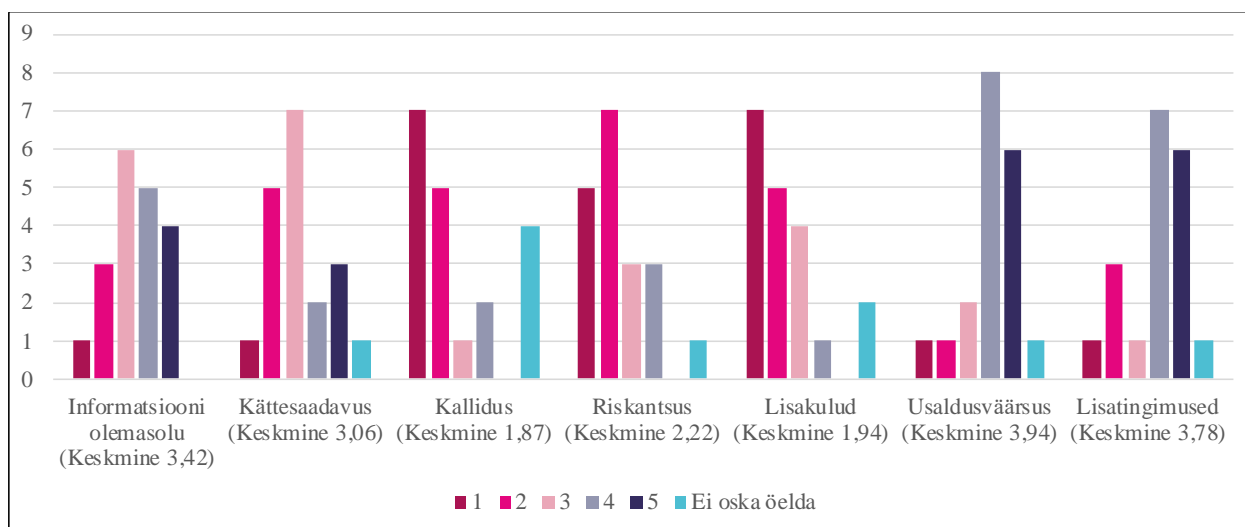
Lisa 6. Hinnangud liisingu omadustele



Lisa 7. Hinnangud välise investori kaasamisele



Lisa 8. Hinnangud riigipoolsete toetuse ja muude annetuste omadustele



Lisa 9. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina, Brenda Heinla

1. annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „Välised finantseerimisvõimalused noortele ettevõtetele Eestis“ ,

mille juhendaja on Indrek Kaldoja, MBA,

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh TalTechi raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks TalTechi veebikeskkonna kaudu, sealhulgas TalTechi raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.

¹*Lihtlitsents ei kehti juurdepääsupiirangu kehtivuse ajal, välja arvatud ülikooli õigus lõputööd reprodutseerida üksnes säilitamise eesmärgil.*