

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Finantsarvestuse õppetool

Helle Aaslaid

**START-UP ETTEVÕTETE FINANTSJUHTIMIS- JA
ETTEVÕTLUSTEADMISTE ARENDUSVÕIMALUSTE
ANALÜÜS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Dotsent Natalja Gurvitš

Tallinn 2015

Olen koostanud töö iseseisvalt.

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

Helle Aaslaid

Üliõpilase kood: 110206TABB

Üliõpilase e-posti aadress: helle.aaslaid@gmail.com

Juhendaja Dotsent Natalja Gurvitš arvamus:

Töö vastab bakalaureuse tööle esitatud nõuetele

.....

Eriala kaitsmiskomisjoni esimees:

.....

SISUKORD

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| SISSEJUHATUS | 6 |
| 1 START-UP ETTEVÕTETE OLEMUS JA EDUKUST MÕJUTAVAD TEGURID | 8 |
| 1.1 Start-up ettevõtte mõiste | 8 |
| 1.2 Start-up ettevõtte erisused võrreldes traditsiooniliste ettevõtetega..... | 9 |
| 1.3 Start-up ettevõtte läbikukkumise põhjused ja edukusele kaasa aitavad tegurid | 10 |
| 2 START-UP ETTEVÕTETE FINANTSEERIMISALLIKAD | 14 |
| 2.1 Finantseerimisallikad erinevates elutsükli faasides | 14 |
| 2.2 Sisemiselt genereeritud finantseerimisallikad ja sisefinantseerimine..... | 15 |
| 2.3 Lühi- ja pikaajaline laen | 17 |
| 2.4 Äriinglid ja riskikapital | 18 |
| 2.5 Toetusmeetmed | 21 |
| 3 EESTI START-UP ETTEVÕTETE FINANTSKÄITUMISE JA TEADMISTE UURING 25 | |
| 3.1 Uuringumeetodi kirjeldus | 25 |
| 3.2 Uuringu tulemused..... | 26 |
| 3.3 Järeldused ja ettepanekud | 41 |
| KOKKUVÕTE | 44 |
| SUMMARY | 47 |
| VIIDATUD ALLIKAD | 49 |
| LISAD | 52 |
| Lisa 1. Eesti eeliste ja puuduste võrdlus start-up ettevõtte jaoks kategooria alusel..... | 52 |
| Lisa 2. Laenutoodete analüüs..... | 53 |
| Lisa 3. Inkubaatorite pakutavate teenuste võrdlus..... | 57 |
| Lisa 4. Start-up ettevõtte vajaduste ja toetusmeetmete analüüs | 60 |
| Lisa 5. Start-up ettevõtte küsitluse ankeet | 62 |
| Lisa 6. Küsitletud start-up ettevõtte hinnang enda teadmistele ja oskustele..... | 67 |

Abstrakt

Start-up ettevõtete finantsjuhtimis- ja ettevõtlusteadmiste arendusvõimaluste analüüsi teemal kirjutatud bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada, millised on Eesti start-up ettevõtete juhtide enda hinnangul teadmised või teadmiste puudujäägid finantsjuhtimisest ja ettevõtlusest ning lisaks, millised oleksid võimalused neid arendada. Uuringu vastuste analüüsimiseks kasutati kvalitatiivset uurimismeetodit. Rahastusallikate analüüs tõi välja, et Eesti ettevõtted kasutavad oluliselt suuremal määral riigipoolseid toetuseid, kui on tavaks teistes riikides. Ligi veerand uuringus osalenutest ei kasutanud ühtegi ettevõttevälist finantseerimisallikat, mille peamiste põhjustena toodi välja soovimatust laenu võtta või piisavate tagatiste ja ettevõtte stabiilsuse puudumist. Uuringust selgus, et kõigest kolmandikul küsitluses osalenud ettevõtetest on potentsiaalselt olemas eeldused edu saavutamiseks. Finantsjuhtimise alastes teadmistes jäävad paljud Eesti ettevõtjad hätta, kuna kaks kolmandikku vastanutest tunneb ise, et need on teadmised, mis vajavad täiendamist. Samuti võiks ligi kaks kolmandikku ettevõtjatest arendada oma teadmisi investorite, riskikapitali ja faktooringu võimalustest. 75% vastanud ettevõtetest ei arvesta kapitali kaasamisel kaalutud keskmist hinda. Kõige olulisemas edu võimekust mõjutavas kategoorias – juhtimises – tundsid pooled ettevõtjad ennast kindlalt ning leidsid, et neil on selge visioon. Eesti ettevõtjad paistavad silma sellega, et neil on väga head ettevõtlusalased teadmised. Teisest küljest ainuüksi rahaline toetus annab väga väikese abi ühe start-up ettevõtte abistamisel edu saavutamiseks. Praktikas on vaja sobivat kombinatsiooni teadmistest, oskustest ja kapitalist, et edu saavutada

Võtmesõnad: Start-up ettevõtted, start-up ettevõtetete edukust mõjutavad tegurid, finantseerimisallikad, start-up ettevõtetete teadmised

SISSEJUHATUS

Eesti on tuntud oma innovaatiliste tehnoloogiate ja kõrgelt arenenud infotehnoloogia valdkonna poolest. Riiki tõstetakse esile kui järgmist start-up (nimetatud ka kui idufirmad) ettevõtete Silicon Valleyt, kus luuakse pidevalt uusi innovaatilisi ettevõtteid. Vaatamata loodud ettevõtete arvukusele on selliste start-up ettevõtete arv, mis oma püstitatud finantseesmärged täidavad, võrdlemisi väike. Selleks leidub hulk põhjuseid, millest üheks on sageli vajalike teadmiste puudumine.

Käesolev bakalaureusetöö käsitleb Eesti start-up ettevõtete finantsjuhtimis- ja ettevõtlusteadmiste arendusvõimalusi. Töö teema valik põhineb autori huvil start-up ettevõtete rahastusallikate ja finantsjuhtimisalaste teadmiste vastu. Kuna finantsjuhtimise alased teadmised ei ole ainsad ettevõtete edukust mõjutavad tegurid, uuritakse antud töös lisaks ka ettevõtlusalaseid teadmisi. Tähelepanu pälvisid teadmised, mis on maailma juhtivad start-upid edule aidanud ning mille puudumine on nii mõnegi ettevõtte läbikukkumiseni viinud.

Eesti start-up ettevõtete juhtide hinnanguid oma teadmistele finantsjuhtimise ja ettevõtluse valdkonnas ei ole siiani korraga analüüsitud. Samuti puuduvad seni Eesti start-up ettevõtete juhtide finants- ja ettevõtlusteadmiste analüüsid võrreldes teiste riikide vastavate andmetega ning maailmas edukate ja ebaedukate start-up ettevõtete kogemustega.

Start-up ettevõtted, nende areng ja tähtsus on viimase 10 aasta jooksul palju tähelepanu pälvinud. Eestis on loodud start-up ettevõtetele suunatud riiklik tegevuskava ning hulk nii riigi- kui ka erakapitalil põhinevaid tugiorganisatsioone ja toetusmeetmeid. Idufirmad on palju tähelepanu pälvinud ka majandusteadlaste hulgas. Uuritud on start-up ettevõtete edu saavutamise või läbikukkumisega seotud teadmiste ja oskuste kombinatsioone ning rahastusallikaid.

Start-up ettevõtete juhid ei tea sageli, millised on nende jaoks vajalikud teadmised nii finantsjuhtimisest kui ettevõtlusest, et edu saavutada. Käesoleva töö eesmärk on välja selgitada, millised on Eesti start-up ettevõtete juhtide hinnangul nende teadmised või teadmiste puudujäägid finantsjuhtimise ja ettevõtluse valdkondades. Samuti teha ettepanekuid ettevõtlus- ja finantsteadmiste arendamiseks. Uurimisobjekt on seega start-up ettevõtete

juhtide hinnangud oma teadmistele finantsjuhtimise ja ettevõtluse valdkonnast. Töö peamised uurimisülesanded on:

- Uurida start-up ettevõtete olemust ja edukust mõjutavaid tegureid.
- Selgitada välja, millised on start-up ettevõtete finantseerimisallikad.
- Uurida Eesti start-up ettevõtete kasutatud finantseerimisallikaid ja nende juhtide hinnanguid oma teadmistele ettevõtte edukust mõjutavate tegurite kohta.

Töös püstitatakse kolm hüpoteesi:

1. Eesti start-up ettevõtete rahastusallikate eelistused ja finantskäitumine sarnanevad rahvusvahelistele uuringutulemustele.
2. Eesti start-up ettevõtete juhtidel puuduvad enda hinnangul vajalikud finantsalased teadmised, mis aitaksid neil teha finantseerimisotsuseid.
3. Eesti start-up ettevõtete juhtidel on enda hinnangul olemas võimekus edu saavutada – neil on vajalikud juhtimise, finantsarvestuse, müügi ja meeskonnatöö alased teadmised ja oskused, mis potentsiaalselt võiksid ettevõtte edule aidata.

Hüpoteeside testimiseks viidi läbi Eesti start-up ettevõtete uuring. Rakendati kvalitatiivseid uurimismeetodeid, et välja selgitada, kas ja millised teadmised on Eesti start-up ettevõtete juhtidel finantsjuhtimisest ja ettevõtlusest.

Bakalaureusetöö on jaotatud kolmeks peatükiks. Esimeses peatükis uuritakse start-up ettevõtete olemust ja edukust mõjutavaid tegureid. Teises peatükis käsitletakse start-up ettevõtete finantseerimisallikaid, analüüsides sisemiselt genereeritud ja sisefinantseerimist, lühi- ja pikaajalist laenu, äriingleid, riskikapitali ja toetusmeetmeid. Kolmas peatükk keskendub Eesti start-up ettevõtete juhtide finantskäitumise ja teadmiste uurimisele. Esmalt kirjeldatakse uuringumeetodit, seejärel tuuakse kokkuvõtte uuringu tulemustest. Viimases alapeatükis teeb autor omapoolsed järeldused uuringu tulemusest ja teoreetilistest alustest ning teeb neist lähtuvalt start-up ettevõtetele ettepanekuid teadmiste arendusvõimaluste osas.

Bakalaureusetöö valmimiseks on kasutatud erinevaid andmebaase, näiteks EBSCO ja Emerald, lisaks on kasutatud Google Scholarit ja Google Books'i.

1 START-UP ETTEVÕTETE OLEMUS JA EDUKUST MÕJUTAVAD TEGURID

Start-up ettevõtete olemuse ja edukust mõjutavate tegurite peatüki esimeses alapeatükis kirjeldatakse erinevaid start-up ettevõtete definitsioone. Teises alapeatükis uuritakse, mille poolest erinevad start-up ettevõtted traditsioonilistest ettevõtetest. Kolmandas alapeatükis antakse ülevaade peamistest põhjustest, mis viivad start-up ettevõtte edule või läbikukkumiseni.

1.1 Start-up ettevõtte mõiste

Mõistet „Start-up ettevõtte“ võib defineerida mitmeti. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) nimetab start-up ettevõtteid iduettevõteteks ning kirjeldab, et tegemist on eskaleeritava toote või teenuse väljatöötamiseks loodud alustava ettevõttega. Selliseid ettevõtteid iseloomustab suur määramatus ning nende keskmes on üldjuhul innovaatiline tehnoloogia või uudne ärimudel (Mis on iduettevõtte...).

Tehnopoli ettevõtete võtmenõustaja Raido Pikkar määratleb oma ajaveebis start-up ettevõtteid kui suure kasvupotentsiaaliga idee realiseerimiseks asutatud organisatsioone, kooslusi, äriideid. Nende tehnoloogiline või muu eripärane aspekt annab alust uskuda, et idee, meeskonna ja suhteliselt väikese rahahulgaga on võimalik luua mitu korda enam väärtust kui algselt tehtud investeeringu maht. Enesestmõistetavalt on tegemist äärmiselt riskirohke valdkonnaga, kuna millegi uue leidmiseks või loomiseks, mida varem pole tehtud, on vajalik teha midagi teisiti ning õppida pole kelleltki (Pikkar, 2009).

Start-up ettevõtteid võib leida pea igast eluvaldkonnast, alustades mittetulundus-sektorist ning lõpetades ettevõtluse ja avaliku sektoriga. Enamasti on iduettevõtete näol tegemist kasumile orienteeritud ettevõtetega infotehnoloogia valdkonnas või erinevates tööstusharudes, nt, energeetika, tervisetööstus, biokeemia (Mis on iduettevõtte...). Enamik neist tegutsevad IT-tehnoloogia alal, kuna seal on uue toote väljaarendamise kulud teiste tegevusaladega võrreldes väiksemad (Urva, 2012, 6).

Seega on start-up ettevõtete keskmises innovaatiline tehnoloogia või uudne ärimudel, millel on suur kasvupotentsiaal ja idee skaleeritavus, aga ka kõrge riski tase.

1.2 Start-up ettevõtete erisused võrreldes traditsiooniliste ettevõtetega

Start-up ettevõtet eristab teistest alustavatest ettevõtetest asjaolu, et nende toodet või teenust ei ole veel äriliselt tõestatud. Puudub väljakujunenud kliendibaas ning ärimudel on pidevas aktiivses arengus. Samuti võib kogu ärimudel protsessi käigus kardinaalselt muutuda. (Urva, 2012, 6) Vabariigi Valitsuse tegevuskavas innovaatiliste start-up ettevõtete arendamiseks on välja toodud erinevad kriteeriumid, millele start-up ettevõtted peaksid vastama. Tegevuskavas nimetatakse innovaatilisteks start-up ettevõteteks (Start-up Eesti...):

- alustavaid ettevõtteid, mille asutamisest ei ole möödunud enam kui 6 aastat;
- mis plaanivad oma eagrupi ettevõtetega võrreldes selgelt üle keskmise käivet ning 20% ja enam kasvu käibes, kasumis või töötajate arvus aastas;
- mis plaanivad turule tuua turu jaoks uudseid tooteid, tehnoloogiaid või teenuseid või mille kuludest moodustavad üle 15% teadus- ja arendustegevuse kulud;
- mille fookus on ekspordil ja rahvusvahelistumisel.

Põhjus, miks Start-up ettevõtetele eraldi tähelepanu pööratakse, seisneb selles, Eesti riik soovib, et uuendusmeelne ettevõtlus looks ülemaailmses majanduses lisandväärtust. Sellest tulenevalt saaks kasvada Eesti riigi heaolu ja väärtus. Probleem on paljuski asjaolus, et Eesti on võrreldes ülejäänud Euroopaga olulises mahajäämuses innovaatiliste start-up'ide osas. Kui Euroopas on noori innovaatilisi ettevõtteid keskmiselt 4% innovaatilistest ettevõtetest, siis Eestis on Statistikaameti hinnangul vastav näitaja 1-2% vahel. Seega on Eestis noori innovaatilisi ettevõtteid ca 2 kuni 4 korda vähem kui Euroopas keskmiselt. Innovaatilistel start-up'idel on ühtlasi positiivne mõju ka suurettevõtete innovaatilisele tegevusele, sundides neid enam innovatsiooni investeerima. Seega, soodustades uute innovaatiliste ettevõtete loomist ja kasvu ning pakkudes tuge konkurentsivõimet kaotavate vanade ärimudelite muutmiseks ja unikaalsete konkurentsieeliste väljaarendamiseks, mõjutatakse positiivselt kogu ettevõtluse arengut (Start-up Eesti...).

Idufirmadele eritählepanu osutamist saab põhjendada sellega, et nende väärtust hinnatakse majanduses võrdlemisi suureks. Nimelt hinnati 2013 aasta märtsis, et Eesti edukamate idufirmade koguväärtus võib olla enam kui 235 miljonit eurot, mis on võrreldav Tallinna Kaubamaja väärtusega (Lõugas, 2013). Samuti rõhutatakse alustava ettevõtluse rolli

innovatsiooni ja uute töökohtade loomisel ning seeläbi suurt panust majanduse arengusse (Jürgenson, 2010).

Eesti on start-upide jaoks üldiselt soodne paik. Skype, Playtech ja Nortal on toonud Eestisse start-up kultuuri, kuna nad on tõestanud, et rahvusvahelised ja kasvavad ettevõtted on võimalikud ka siin. Samuti on Eestis kogemustega inimesi, kes soovivad edasi liikuda uute väljakutsete suunas. Edulugude toel ning soodsate võimaluste valguses on iduettevõtetele saanud kättesaadavaks ka riskikapital ning äriinglite toetus. Paljudel inimestel on tekkinud piisavad ressursid, et ettevõtlust alustada. Lisas 1 on toodud põhjalikum võrdlus Eesti eelistest ja puudustest start-up ettevõtete jaoks.

1.3 Start-up ettevõtete läbikukkumise põhjused ja edukusele kaasa aitavad tegurid

Olenemata asjaolust, et start-up ettevõtteid luuakse palju ning neid toetatakse väga suure hulga erinevate meetmete ja programmide abil, ei ole nende ellujäämise statistika kuigi positiivne. Statistic Brain, CNNi koostööpartner USA-s, on erinevate uurimuste põhjal kokku pannud statistika start-up ettevõtete läbikukkumise määradest tegevusvaldkondade lõikes (Startup Business...). Läbiviidud uuringu tulemustel kukub 25% idufirmadest läbi juba esimesel aastal, teise aasta lõpuks on tegevuse lõpetanud kokku 36% ja kolmandal aastal 44% kõikidest alustajatest. Neljandaks aastaks on tegevuse lõpetanud täpselt pooled ettevõtted ning 10 aasta pärast tegutseb veel ainult 29% alustanud start-up'idest (Ibid).

Ettevõtete ellujäämine ei taga aga sugugi nende edukust (s.o ettevõtte poolt planeeritud mõõdetavate eesmärkide saavutamist soovitud aja jooksul). 2012 aastal avaldatud raamatu „The Startup Owner’s Manual: The Step-By-Step for Building a Great Company“ kohta Business Insider’is kirjutatud artiklis nenditakse, et esmakordsetel start-up ettevõtetel on kõigest 12% suurune võimalus edu saavutamiseks. Ühe korra läbikukkunud start-up’idel on 20% võimalus edu saavutamiseks ning kogunud ettevõtjatel, kel on ligipääs kapitalile, on 30% võimalus edu saavutamiseks. Samuti on välja toodud, et vaid 10% turule tulevatest uutest toodetest on edukad (Stanger, 2012).

Statistic Brain’i andmetel on start-up ettevõtete läbikukkumise põhjused paljuski keerulised ning ebaselged. Need võivad tuleneda nõrgast juhtimisest, puudulikust rahastusest või sellest, et turg võtab pakutud tooteid/teenuseid halvasti vastu. Oma tegevuse efektiivsuses on start-up’id sageli ebakorrapärased, kuigi sellest võib sõltuda ettevõtte eesmärkide saavutamine soovitud aja piires. Kõige sagedasem põhjus, miks ettevõtted läbi kukuvad, on

ebakompetentsus, mis on lausa 46% läbikukkumiste põhjuseks. Selle alla kuuluvad emotsionaalne hinnakujundus, ettevõtte jaoks liiga kõrge elustandardiga elamine, maksude mitte maksmine, teadmiste puudumine hinnakujundusest, puudulik planeerimine, teadmiste puudumine finantsjuhtimisest ja kogemuste puudumine arvestuse pidamisest. (Startup Business...) 30% juhtudest on põhjuseks puudulikud juhtimisoskused või tasakaalustamata kogemus. Siia alla kuuluvad halb krediidiandmise praktika, liiga kiire areng, ebaadekvaatsed laenupraktikad. 11% juhtudest on probleemiks kogemuse puudumine toodete või teenuste valdkonnas, näiteks ebapiisava laoseisu hoidmine ja teadmiste puudumine tarnijatest. Kõigest 1% juhtudest kukuvad ettevõtted läbi hooletusse jätmise, pettuse või õnnetuse tagajärjel. (Ibid.)

Patricia Schaefer'i poolt kirjeldatud seitsmest kõige olulisemast põhjusest läbikukkumiseks võib ühe tähtsamana välja tuua valed põhjused ettevõtte asutamiseks. Nendena nimetab ta lootust, et oma äri alustades teenitakse palju raha, et enda ettevõtte võimaldab inimesel veeta rohkem aega oma perekonnaga ning seda, et siis ei tule kellelegi teisele aru anda (Schaefer, 2011).

Teise põhjusena nimetatakse kehva juhtimist. Nimelt puudub paljudel alustavatel ettevõtjatel asjakohane ettevõtlus- ja juhtimiskogemus sellistes valdkondades nagu finants, ostmine, müümine, tootmine ja personalijuhtimine (Ibid).

Kolmas kõige olulisem põhjus, miks ettevõtted läbi kukuvad, on ebapiisav kapital. Sageli tehtavaks veaks on ebapiisavate vahendite hoidmine jooksvateks tegevuskuludeks. Kapitalivajaduse alahindamise tõttu tuleb paljudel ettevõtetel tegevus lõpetada enne, kui neil on tekkinud reaalne võimalus edu saavutamiseks. Samuti võivad läbikukkumise põhjustada ebarealistlikud ootused müügist saadavale kasumile (Ibid).

Start-up ettevõtete edukusele kaasa aitavate tegurite kohta on sarnaselt läbikukkumiste põhjustele teostatud hulk uuringuid. Keskendudes edu saavutanud start-up ettevõtetele, on Forbes'i ajakirjanik Tanya Prive koostanud nimekirja 11 põhjusest, miks start-up ettevõtted edu saavutavad (Prive, 2013):

1. **Visioon.** Hästi defineeritud visioon on oskus või anne, mida vajab iga ettevõtte juht selleks, et jõuda soovitud eesmärgini. See on peamine jõud ettevõtte edu tagamiseks ning töötab rasketel aegadel kui kompass, mis teed juhib. Start-up ettevõtted peavad kohe algusest peale ette kujutama, kuidas teenida raha.
2. **Kiirus.** Võime asju kiiresti ära teha on üks paljudest põhjustest, miks start-upid on võimelised oma eesmärgi saavutama. See, et ettevõtte suudab õigeaegselt käivituda või liikuda kiiremini kui konkurendid, mängib olulist rolli. Edukad start-

up ettevõtteid ei viivita kunagi ning töötavad nii kaua kui on vajalik protsessi lõpule viimiseks. Kiiruse saavutamiseks on väga oluline, et ettevõtte sees oleksid olemas teadmistega inimesed. Samuti, mida kiiremini tehakse vead ning nendest õpitakse, seda kiiremini saab oma tegevust arendada.

3. **Eelarve juhtimine.** Edukad start-up ettevõtteid on oma finantside juhtimises efektiivsed ning võimelised tegutsema väga vähesega. Igati tuleks järgida ettenähtud eelarvet ning vältida kõiki ebavajalikke kulusi. Samuti on oluline teada, mida ettevõtte vajab selleks, et oma eesmärged saavutada, jäädes seejuures eelarve piiresse. Kui ressursid on piiratud ja aega on vähe, peavad ettevõtteid oskama teha vähemaga rohkem.
4. **Sotsiaalsed oskused ehk edukas võrgustumine.** Meeskond, kes tunneb mõjuvõimsaid inimesi ärimaailmas, on absoluutselt hindamatu ja võib ukseid avada nii partneritele kui investoritele. Suurepärastel start-up'idel on väljapaistev tegevjuht, kes on võimeline igasse organisatsiooni tee leidma. Samuti peavad start-up ettevõtete juhid suutma inimesi inspireerida ja andma neile põhjused ennast järgida.
5. **Distsipliin,** mis algab enesekontrollist. Ilma distsipliinita start-up'id kukuvad läbi. Enesedistsipliin viib positiivse tööetikaneni, mis omakorda aitab kaasa sellele, et asjad saaksid tehtud tõhusalt ja tulemuslikult. Meeskond peaks eesmärgi saavutamiseks töötama koos.
6. **Pühendumine.** Edukad idufirmad rõhutavad pühendumise olulisust oma äri ehitades ning ei anna kunagi alla, ka mitte siis, kui olukord on keeruline ja hirmutav. Teel eduni seisavad alustajad silmitsi paljude väljakutsetega, mille ületamiseks on vaja pühendumist.
7. **Uute tehnoloogiate omaksvõtmine.** Parimad start-up'id on alati valmis uusi tehnoloogiaid omaks võtma ja muudatustega kohanema. Just muudatustega kohanemine on paljude jaoks see, mis viib läbimurdeni. Ettevõtetel tuleb sageli oma toodet/teenust mitu korda ümber teha, enne kui jõutakse vajaliku tulemuseni.
8. **Oskus raha koguda.** See on oluline, kuna rahavoog on iga ettevõtte „veresoonekond“. Ebaadekvaatse kapitali korral võib ettevõtte kergesti läbi kukkuda. Edukad iduettevõtteid on need, millel on piisavalt kapitali, et oma tegevust juhtida. Seega on alustava ettevõtte tegevjuhi kõige olulisem ülesanne rahastuse leidmine.

9. **Riskivalmidus.** Edukad start-up'id on valmis riske võtma, kuna neil on vankumatu usk oma edusse. Kasumlikud investeeringud on sageli seotud kõrge riskiga, mistõttu tuleb need otsused vastu võtta suure hoolega, et vältida võimalikku tagasilangust, kui asjad ei lähe nii nagu planeeritud.
10. **Oskus aega juhtida.** Oskus valida, millises järjekorras asju ära teha, millele keskenduda ning mida seada prioriteetideks, on üks tähtsamaid oskusi idufirma juhtimisel.
11. **Meeskonna kogemus.** Idee olemasolu on ainult algus ning koguni 98% edust on tegelikult seotud selle elluviimisega. Selle jaoks on vajalik kogemustega meeskond.

Edukad start-up ettevõtted otsivad alati võimalusi midagi paremini teha, oskavad leida uudseid ideid ning seavad pidevalt oma hetkeseisu küsimuse alla. Nad õpivad oma vigadest ja parandavad neid kiiresti (Prive, 2013). Väga edukaid idufirmade juhte iseloomustab nende sihikindlus, nimelt ohverdavad nad edu saavutamiseks suure osa oma eraelust. Sellised ettevõtjad tunnevad oma kliente ja hoolitsevad nende eest. Nad teavad kuidas oma tootied müüa. Nad palkavad parimaid eelistades kogemustega inimesi kellel on oskused ja äriõrgustik, et neid toetada. Sellised idufirmad seavad sisse võitva ettevõtluskultuuri, teades, et jagatud väärtused, filosoofia ja käitumispõhimõtted määravad ettevõtte edu. Nad kommunikeerivad pidevalt töötajatele, investoritele, tarnijatele ja klientidele, mis nende ettevõttes toimub (Hall, 2013). Kokkuvõttes on kõik nimetatud tunnused tugevalt seotud edukate ettevõtjate isiksuseomadustega ning aitavad seeläbi üheskoos edu saavutada.

2 START-UP ETTEVÕTETE FINANTSEERIMISALLIKAD

Kirjeldamiseks start-up ettevõtete finantseerimisallikaid on oluline selgitada teemaga seotud mõisteid. Finantseerimist võib defineerida kui summade loovutamist millekski, kas ilma tagasimaksmise kohustuseta (investeering) või tagasimaksmise kohustusega (krediteering, laenamine). Eristatakse omafinantseerimist, mis seisneb ettevõtte enda summade kasutamises ja väljastpoolt ehk teistelt (võõrastelt) tulevat välis- ehk võõrfinantseerimist. Investeering on kapitali mahutamine mingisse ettevõttesse või väärtpaberitesse. Samuti on see majandustegevus, mis loobub kohesest tarbimisest tulevikus saadava kasu nimel (Mereste 2003a, 195, 276).

Võõrfinantseerimine on võõrkapitali kasutamine majandusüksuse rahastamiseks. Võõrkapitali defineeritakse kui majandusüksuse käsutuses olevaid laene (laenukapital) ja muid kreditoridele tasumata summasid, ehk summasid, mida ettevõtte ei ole teeninud oma tööga (Mereste 2003b, 533). Võõrkapitali kasutamine finantseeringuteks on eriti otstarbekas siis, kui ettevõtte on kasumlik, olles seeläbi võimeline tasuma intresse ja laenu. Sellisel puhul on võimalik ära kasutada finantsvõimendusest tulenevat efekti (Sander 2005, 162).

2.1 Finantseerimisallikad erinevates elutsükli faasides

Erinevates ettevõtte elutsükli faasides on start-up ettevõtetele kättesaadavad erinevad finantseerimisallikad (Tariq 2013,12). Seetõttu on oluline kirjeldada start-up ettevõtete elutsükli. Kapitalivajadusest tulenevalt võib ettevõtte elutsükli jagada kuueks, millest esimese kolme puhul on tegemist kõige enam start-up'i iseloomustavate faasidega ning mida võib nimetada kokkuvõtvalt startup-faasiks (Iduettevõtte...):

1. Äriidee faas on ettevõtte arengu esimene faas, kus ettevõtjal on olemas kontseptsioon, mis vajab äriplaani koostamist, turuanalüüsi, ärimudeli testimist, turustuskanalite valikut jms.
2. Seemnefaas on ettevõtte teine arengufaas, kus ettevõttel on üldjuhul olemas toote või teenuse prototüüp, mis vajab arendamist.

3. Turule sisenemise faas on ettevõtte kolmas arengufaas, kus tegeletakse tootearenduse, turule sisenemise ning tegevuse laiendamiseks valmistumisega.
4. Varane kasvufaas on ettevõtte neljas arengufaas, mida iseloomustab positsiooni kindlustatus ühel või rohkemal turul ning agressiivne laienemispüüd teistele turgudele läbi müügitöö.
5. Laienemise faas on ettevõtte viies arengufaas – olulise laienemise periood, kuhu kaasatakse kapitali strateegiliste investorite või riskikapitalistide sündikaatide abil.
6. Küpsusfaasis on ettevõtte saavutanud peaaegu kogu oma turupotentsiaali ning eesmärk on tagada ettevõtte stabiilsus ja mõõdukas kasv

Sõltuvalt ettevõtte arengufaasist nimetatakse investeerimist ettevõttesse seemnefaasi finantseerimiseks, start-up finantseerimiseks, esimese ringi finantseerimiseks, teise ringi finantseerimiseks ja vahefinantseerimiseks. Erinevate finantseerimistüüpide olulisust näitavad uuringutulemused, mille järgi 23,7% start-up ettevõtetest lõpetavad tegevuse esimese kahe aasta jooksul ning 52,7% kaovad nelja aasta jooksul, kusjuures peamisteks läbikukkumise põhjusteks on pankrot, omanike terviseprobleemid ja piiratud ligipääs välisfinantseeringutele. Start-up'i eelses staadiumis on ettevõtete peamine finantseerimisallikas omanike kapital, millele järgnevad pankade ja äriinglite poolne rahastus. Juba tegutsevate start-up ettevõtete jaoks on olulisemateks rahastusallikateks riskikapital, tarnijate krediit ja liising (Tariq 2013,4, 12).

Järgnevates alapeatükkides analüüsitakse täpsemalt erinevaid finantseerimisallikaid ning nende kasutamise eeliseid ja puuduseid.

2.2 Sisemiselt genereeritud finantseerimisallikad ja sisefinantseerimine

Äriidee faasis ja sageli ka seemnefaasis nähakse omanike kapitali peamise rahastusallikana, kuna välised finantseerimisallikad on piiratud. Seda peetakse esmaseks start-up ettevõtete finantseerimise võimaluseks. Omanike kapital on osa sisemiselt genereeritud finantseeringust olles suurim informaalne finantseeringu allikas. See sisaldab omanike varasid, laene ja isiklikke krediitkaarte. Sisemiselt genereeritud rahastamise kanalid sisaldavad enamjaolt perekonnaliikmete finantseeringut, sõprade ja sidusettevõtete rahastust (Tariq, 2013,5,6). USA-s 1993 aastal läbi viidud uuringus ilmnes, et 31% finantseerimismustreid viitavad omanike kapitali kasutamisele. Sarnast trendi kirjeldab ka

USA-s aastatel 2004-2011 läbi viidud 4928 väikeettevõtte uuring, mille tulemused näitasid, et 75% ettevõtete puhul oli kasutatud vähemalt mingit omanike finantseeringut. Start-up ettevõtte meeskonna vahendid on peamine finantseerimisallikas ettevõtte algusfaasis ning võivad koosneda intressivabadest laenudest või isegi annetustest, millel ei ole formaalseid nõudeid. Sellise rahastuse eeliseks saab pidada, et perekond, sõbrad ja kolleegid, kes start-up ettevõtte meeskonda aitavad, ei ole finantsjärelevalvega seotud. Teisest küljest on sellise järelevalve puudumine start-up meeskonnale ka suur risk, kuna ei ole teada, kuidas vahendeid kasutatakse ning toimuda võib vahendite kuritarvitamine või liiga riskialdis käitumine (Tariq, 2013,5,6).

Sisemiselt genereeritud finantseering on tihtipeale ainukeseks kapitali kasvatamise allikaks ettevõtte stardifaasis. Paljud start-up ettevõtted on pankade jaoks liiga riskantsed. See jätab ettevõtetele võimaluse saada välisfinantseerimist vaid erainvestorite käest, sealhulgas ka sõpradelt, perekonnalt, ingelinvestoritelt ja riskikapitalistidelt.

Sisefinantseerimine on majandusüksuse finantseerimine tema enda sisevõimalusi ära kasutades. Sellel on kaks võimalust (Mereste 2003b, 249):

1. Desinvesteering, mis seisneb näiteks mõne mittetasuva allüksuse müümises ja sellest saadud raha kasutamises tasuvalt töötavate allüksuste tegevuse laiendamiseks.
2. Enesefinantseerimine, mis on kasvanud kulude katmine või tegevuse laiendamine kas amortisatsioonisummade või mittejaotatava kasumi arvelt.

Majanduslangus on paljude start-up'ide jaoks raskendanud sisemisele kapitalile tuginemise võimalusi investeringute rahastamiseks. Start-up'id peavad leidma loomingulisi lahendusi, kuidas kasutada piiratud ressursse ettevõtte laiendamiseks. Ettevõtte kasvuks on kriitilise tähtsusega sobiva hinnaga rahastusallika leidmine. Start-up'id, mis saavad kasutada võõrkapitali, suudavad tõenäolisemalt investeerida õigesti seadmetesse ning seeläbi aidata kaasa majanduse elavdamisele. Kuid keerukas majanduskeskkond tekitab jätkuvalt tõsiseid väljakutseid. Start-up'idel on tihti raskusi kapitali või laenu saamisega, eriti esimestel algusaastatel. Piiratud vahendid võivad vähendada ligipääsu uutele tehnoloogiatele ja innovatsioonile (Eesti teadus...). Sisefinantseerimist saavad kasutada ettevõtted, mis on juba tegevust alustanud, omavad vara ning võimalusi.

2.3 Lühi- ja pikaajaline laen

Laen ja krediit on võlausaldaja ehk laenuandja (näiteks panga) poolt teisele isikule teatud tingimustel ajutiselt kasutamiseks antud ehk talle laenatud rahasumma. Vältimatuks laenu tingimuseks on tagasimaksmiskohustus, muidu poleks tegemist laenu vaid kingi või tagastamatu toetusega (Mereste 2003a, 474). Pangalaenu on ühed enamlevinud finantseerimise allikad, mida ettevõtted kasutavad. Üldjuhul kasutatakse pangalaenu tema stabiilsuse ja küllaltki lihtsa kättesaadavuse tõttu. Start-up ettevõtted vajasid, Suurbritannia Barclay panga 2010. aasta uuringu andmetel, alustamiseks kuni 28 000 eurot. Üldiselt olid start-up'ide vajadused alustamiseks kõige sagedamini ca 7000 eurot. Uuringust selgub, et 65% ettevõtjatest oli raskusi rahastuse saamisega. Uuring näitas muuhulgas, et pangast rahastuse saamisel esines erisusi erinevast rassist ja erineva haridustasemega inimeste jaoks. Kõige keerulisem oli rahastust leida mustanahalisel ilma kõrghariduseta mehel. Kõige vähem raskusi rahastuse leidmisega oli ülikooli lõpetanutel. Ilmnes ka, et naistel on lihtsam rahastust leida kui meestel, kuna naistel on üldiselt parem laenu tagasimaksmise käitumine. Samuti leiti, et mehed olid võrreldes naistega valmis ligi kaks korda enam riskima olukorras, kus nad said vähem rahastust, kui oleks olnud vajalik start-up'i edukaks käivitamiseks (Irwin, Scott, 2009, 5,9).

Valikut pika- ja lühiajalise laenu vahel tuleb hinnata ettevõtte vajadustest lähtuvalt. See sõltub rahavoogude iseloomust eri ajahetkedel ning ettevõtmise ajas muutuvatest finantseerimisvajadustest. Laenu toote valik sõltub pika- ja lühiajaliste laenude hinnast ning kättesaadavusest, ettevõtte laenuvajaduse muutlikkusest ning ettevõtte valmisolekust võtta finantseerimiskulusid selleks, et vähendada eeldatavaid finantseerimiskulusid. Kui on põhjust arvata, et pikaajalised intressid on hetkel kõrgemad kui tulevikus, on ehk alust lükata pikaajalise laenu võtmise edasi ning katta hetke laenuvajadus ajutiselt lühiajaliste vahenditega. Lisaks, kui pikaajalised intressimäärad on hetkel madalamad kui eeldatavasti tulevikus, võib pikaajalist laenu kasutada ka hetke lühiajaliste vajaduste katmiseks. Sellise otsuse eesmärk on ettevõtte kogu laenukulu vähendamine (White 1974, 567-568 Pedaru vahendusel 2013). Äärmuslikul juhul võib teatud laenuvajadusi rahuldada lühiajaliste katteallikatega. Selleks suurendatakse lühiajalist laenu vastavalt nii palju, kui täpselt teatud ajahetkel vajadust on. Skaala teises otsas on variant, kus ettevõtte võtab laenu maksimaalsel hulgal, mida ennustuste kohaselt vaja võiks minna. Seeläbi hoiab ta omandatud ajutiselt kasutamata vahendeid likviidse varana. Pidevalt pikendatavat lühiajalist laenu tuleb samuti võrrelda pikaajalise laenuga. Kokkuvõttes on tõenäoline, et ettevõtte katab teatud osa oma

laenuvajadusest pikaajalise laenuga ning allesjäänud lühiajaliste kohustustega (White 1974, 567-568 Pedaru vahendusel 2013). Lisas 2 on autori koostatud kokkuvõtte turul pakutavate laenuvõtete eelistest ja puudustest koos kaasnevate kuludega.

Saksamaal läbi viidud uuringu kohaselt eelistas 524 ettevõttest 47% riskikapitali pangalaenule. Põhjustena toodi välja, et pangalaenu ei ole otstarbekad, on ebapiisavad või ei ole üldse kättesaadavad rahastusallikad. Äriinglid hinnati kui teist kõige olulisemat rahastusallikat peale riskikapitali. Uuringute järgi rahuldatakse 54% rahastusvajadustest võõrvahenditega, kusjuures pangalaenu kasutatakse rahastusallikana 16% ja muid investeeringuid 23% osas. Liisingu ja tarnijate krediidi osa sellest jäävad alla 1% ja arenduspanga investeeringud moodustavad ligi 9%. Tulemused on selgitatavad asjaoluga, et Saksamaal on väga pangakeskne finantssüsteem. Suurbritannias 2008. aastal läbi viidud uuringus leiti, et kogu välistest finantseerimisallikatest 13% rahastasid pangad, muud investeeringud aga ligi 12%. Oluliselt on tõusnud äriinglite poolne finantseerimine. Teiste riikide äriinglitega võrreldes loetakse Suurbritannia äriinglid passiivseteks, kuna nad ei osale äritegevuses ega pea olulist järelevalvet finantstulemuste üle. Kokkuvõttes on pangad kõige olulisem finantseerimisallikas ka Suurbritannias (Tariq, 2013, 9-10).

2004. aastal US Bank'i läbi viidud uuringus selgus, et 79 protsenti ebaõnnestunud ettevõtetest märgib äri kokkuvarisemise põhjusena "liiga vähe raha alustamisel". Sageli on selle põhjuseks võetud laenu, kuna laenuvõtmine põhineb ettevõtjate ideel edukast äritegevusest, arvestamata, mida võib laenu halvima stsenaariumi puhul kaasa tuua. Alustava ettevõtte omanik peab olema optimistlik, kuid sageli ollakse kasumi planeerimisel liiga optimistlik. Ilma piisava rahavoota, aeglase müügi või turu langusega saab nende äritegevus otsa enne, kui ettevõttel on võimalus hoogu sisse saada (Start-up business...).

2.4 Äriinglid ja riskikapital

Alustavatel start-up ettevõtetel on finantseerimisprobleemid sageli teravad, kuna neil puudub kauplemise ajalugu ning nende riskitaseme on kõrge. Rahastamine on idufirmades keskne arutlusteema, kuigi enamik ei taotle alustamiseks suuri summasid. Ebapiisav finantseering toob endaga kaasa suurema tõenäosuse ebaõnnestuda. Seevastu piisav kapitaliseeritus alguses parandab tulevikuväljavaateid kasvule (Atherton 2010, 43).

Rääkides äriinglitest ja riskikapitalist, on oluline defineerida nende erisus. Äriinglid on eraisikutest rikkad inimesed, kes investeerivad oma isiklikku raha ja kogemusi väikestesse tundmatutesse ettevõtetesse, millega neil ei ole perekondlikke suhteid. Seda nimetatakse ka

informaalseks riskikapitaliks (Macht, Robinson 2008, 2). Riskikapitaliettevõte tähendab ettevõtet, mis juhib ja investeerib teiste investorite, mitte enda rahalisi vahendeid (Startup Guide 2011, 8) Järgnevalt mõlemast investeerimistüübist eraldi.

Äriinglid investeerivad tavaliselt raha osaluse eest ettevõttes. Täpset äriinglite turu suurust ei osata hinnata, kuna äriinglid eelistavad enamasti tähelepanust hoiduda. Siiski arvatakse, et Suurbritannias on hinnanguliselt 20 000 kuni 40 000 äriinglit ning nende panus ettevõtetesse on väärtuses 0,69 miljardit kuni 1,39 miljardit eurot, (Macht, Robinson 2008, 2, 3) mis on jagatud 3000-6000 ettevõttele (Tariq 2013, 10). USA-s 1993. aastal läbi viidud väikeettevõtete finantseerimise uuringus leiti, et ligi 4% väikeseid ettevõtteid USA-s finantseerisid äriinglid. Oluline on märkida, et äriinglid annavad ettevõttele märkimisväärselt enam kui lihtsalt raha. Nad jagavad ettevõtjatele oma teadmisi ja kogemusi juhtimises ning muudes valdkondades. Samuti võimaldavad nad ligipääsu olulistele tutvustele ning sotsiaalsele kapitalile, tehnoloogilistele stimulatsioonidele ja omavad võimendavat mõju edasiste rahastuste leidmisel. Lisaks on leitud, et äriinglid osalevad aktiivselt ettevõtte tegevuses kui start-up satub raskustesse. See on muidugi mõistetav, kuna nende huvi on kaitsta oma investeeringut (Macht, Robinson 2008, 2-3). Äriinglid investeerivad üldiselt start-up ettevõtetesse varases staadiumis, kui neil on väga vähe oma finantseeringut omakapitali kogumiseks. Põhjus, miks äriinglid on hea rahastusallikas, on selles, et nad nõuavad vähem kontrolli ning see leevendab informatsiooni asümmeetria probleemi. Samuti on äriinglid kiiremad otsustajad, sest nad investeerivad oma isiklikku raha ning erinevalt riskikapitalistidest ei ole neil seadusest tulenevaid kohustusi hoolida sellest, kuidas nad investeerivad. Leitud on üllatav fakt, et enamus äriingleid eelistab investeerida start-up'idesse siis, kui nad on kasvufaasis, mitte aga siis, kui nad on sünnifaasis. Siiski mängivad äriinglid võtmerolli start-up ettevõtetele rahalise toetuse pakkumisega ka nende esimeses staadiumis (Tariq 2013, 6-7).

Riskikapitali defineeritakse kui märkimisväärselt, tavalisest suuremat riski sisaldavatesse tehingutesse investeeritud kapitali, näiteks niisugustesse uutesse ettevõtetesse, mille edu pole kuigi kindel (Mereste 2003b, 223). Riskikapitaliga finantseeritakse suure potentsiaaliga, kuid suhteliselt riskantseid äriprojekte. Riskikapitali kasutatakse ettevõtte omakapitali laiendamiseks, rahastamaks ettevõtte arendamist ja kasvu uutele turgudele. Riskikapital otsib ettevõtteid, mille konkurentsieelis põhineb originaalsel, kuid samas realistlikul äriideel või tehnoloogial (Riskikapitali...). Riski mõistesse mahub võimalus saada oodatud tulust madalamat tulemust. Samas arvestatakse riskina ka võimalust, et oodatud tulususest saadakse parem tulemus. Seetõttu on risk korraga nii oht kui ka võimalus.

Tehniliselt on risk tegeliku tulususe varieeruvus oodatud tulususest. Lihtsaim ja tihti kasutatud viis riski mõõtmiseks on seega standardhälve (Damodaran 2003, 15–18).

Teabe asümmeetria on määravaks teguriks start-up ettevõtetele riskikapitalisti finantseerimise saamisel, sest laenuandjad soovivad kõrgemat intressimäära ja suuremat osalust, et kompenseerida täiendavat riski tõestamata idufirma rahastamisel (Atherton 2010, 39). Riskikapitalistid, kes investeerivad varajases faasis, annavad tavaliselt rohkem nõu ning küsivad seetõttu ka kõrgemat nõutavat tulunormi (Lockett, Wright 2001, 379 Kõomäe vahendusel 2004, 79).

Riskikapitalist panustab ettevõtte arengusse oma teadmisi, kogemusi ja kontakte. Seega on riskikapital rohkem kui raha. Kuna start-up ettevõttele on piiratud võimalus finantseerida oma kasvu sisemistest vahenditest ja pangalaenudest, on riskiinvestori kaasamine oluliseks võimaluseks omakapitali kasvatada, mis omakorda suurendab ettevõtte laenuvõimekust.

Start-up ettevõtete jaoks on nii riskikapitalistide kui äriinglite rahastuse saamisel kaks suurt piiravat tegurit, milleks on informatsiooni asümmeetria ja moraalirisk. Moraalirisk on risk, mis tuleneb sellest, et start-up ettevõtja annab investorile eksitavat või valeinformatsiooni investeerimisriskide kohta. (Nofsinger, Wang 2009, 7-8, 19-20) Moraalirisk tekib isikliku vastutuse puudumisest ja on seda suurem, mida väiksem on isiklik vastutus (Mereste 2003a, 625) Seda kirjeldab olukord, kus start-up ettevõtte, mis on saanud märkimisväärse välisinvesteeringu, seab oma isiklikud huvid investeerija huvidest kõrgemale rahastust väärkasutades. Sellest aitab üle saada investoritepoolne monitoorimine ja lepinguliste suhete hoidmine. Informatsiooni asümmeetria kirjeldab olukorda, kus start-up ettevõttele on oma ettevõtte perspektiivikusest oluliselt erinev arusaam kui potentsiaalsetel investoritel. Kui võrrelda riskikapitaliste ja äriingleid, siis on riskikapitalistidel äriinglite ees eelis start-up ettevõtte informatsiooni asümmeetria ja moraaliriski ületamisel, kuna neil on rohkem infot ettevõtja ja ettevõtte kohta. Nende probleemide ületamisel on väga olulised toote tüüp ning ettevõtja kogemus. Erinevad investorid vastavad neile aga erinevalt. Mitteformaalsed investorid nagu äriinglid on vähem mures investeeringu kaitse pärast, kui start-up'id märgivad, et nad plaanivad teha „uue toote“. Seda seetõttu, et nad on rohkem ettevõttega seotud ja suudavad seda mõjutada. Samas riskikapitaliga tegelevad ettevõtted interpreteerivad sama signaali (uus toode) kui suuremat ebakindlust ja suuremat läbikukkumise riski, mis omakorda vähendab rahastuse andmise tõenäosust. Seevastu on leitud, et äriinglitele ei meeldi rahastada start-up'e, mis plaanivad kasutada uusi

tehnoloogiaid, samas kui riskikapitalistid on vastupidisel seisukohal (Nofsinger, Wang 2009, 7-8, 19-20).

2.5 Toetusmeetmed

Euroopa Liidu Nõukogu soovitusel, milles käsitletakse Eesti 2012. aasta riikliku reformikava ja esitatakse nõukogu arvamus Eesti ajakohastatud stabiilsusprogrammile (2012–2015), on sätestatud: „Eesti on teinud mõningaid edusamme laenu vormis rahastamise ja riskikapitalile juurdepääsu parandamisel programmide abil, mis saavad toetust struktuuri vahenditest ja riigilt. Eelkõige pakub Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) stardi- ja kasvutoetusi ning on käivitamas uut Start-up Eesti programmi, mille eesmärk on koolitada kiirelt kasvavaid alustavaid ettevõtteid, et need suudaksid hankida turult rahastamist. Lisaks sellele pakub KredEx äri- ja stardilaenudele käendust ning ekspordigarantiisid ja on käivitamas tehnoloogialaenu andmist. Mis puutub riskikapitali, siis Eesti Arengufond on spetsialiseerunud varases etapis tehtavatele riskikapitaliinvesteeringutele. Lisaks sellele on kolme Balti riigi valitsuste toetusel praegu loomisel täiesti uus riskikapitalifond, mille sihiks on seemne- ja idufirmade rahastamine. Riigi eesmärk on parandada finantseerimisvõimaluste kättesaadavust start-up’idele, korrigeerides või kompenseerides erasektori puudujääke“ (Eesti 2012...,13).

Start-up’ide kiirema arengu saavutamiseks on Eesti ettevõtetele kättesaadavad mitmed tugisüsteemid nagu ettevõtlusinkubaatorid, maakondlikud arenduskeskused, ettevõtete kiirendid ning erinevad programmid toetuse taotlemiseks. Kokkuvõttes saab neid kõiki nimetada ettevõtluse tugisüsteemideks.

Ettevõtluskiirendid. Ettevõtete kiirendi eesmärgiks on aidata alustavaid ettevõtteid oma idee arendamisel ja viia neid kokku potentsiaalsete investoritega. Enamik kiirendeid annab nendega liituvatele idufirmadele väikese investeeringu, nn seemneraha, ja võtab ettevõtetes osaluse vastutasuks raha ja ligipääsu eest oma võrgustikule. Tuntuimad kiirendid on Seedcamp Euroopas ja 500 Startups ning Techstars USA-s. 2012. aastal asutati Eesti esimesed kiirendid Startup Wise Guys ja GameFounders (Idufirma...). Järgnevalt kirjeldatakse lühidalt nelja ettevõtluskiirendit.

Startup Wise Guys. Tegemist on ärikiirendiga varases staadiumis start-up’ide jaoks, kellel on kireg, asutajad ja visioon. Startup Wise Guys pakub varajases staadiumis tehnoloogia valdkonna idufirmadele stardikapitali ja intensiivset mentorlusprogrammi, mis aitaks

ettevõttel oma äri käivitada. Toetuse suurus on 15 000 eurot ning korraga võetakse programmi kuni 10 ettevõtet. Ettevõttes peab olema vähemalt 2 asutajat. Vastutasuks võetakse 8% ettevõtte omakapitalist ning eeldatakse, et ettevõtted töötavad intensiivselt eesmärgi nimel, kui neile antakse vahendid, ressursid, mentorid, nõuandjad ja koolitajad (Program agenda...).

Gamefounders. GameFounders on Euroopa esimene puhtalt mänguvaldkonna fookusega ärikiirendi. EAS-i Startup Estonia programmi kaasrahastatud kiirendi pakub alustavatele mängu loovatele ettevõtetele kõrgetasemeliste mentorite ja ülemaailmse kontaktvõrgustiku kõrval ka algkapitali. GameFoundersis osalevatesse ettevõtetesse tehakse kuni 15 000 euro suurune investeering (5000 eurot ühe asutajaliikme kohta Eestist). Programmis osalemise eest annavad ettevõtted raha panustanud erariskikapitalistidele 9% osaluse. Lisaks antakse 3 kuud tasuta äriruumide kasutust ning ligipääs mänguarendajate võrgustiku kontaktidele, mängude investeeringufondidele, risikapitalistidele ja äriinglitele (EAS toetab...).

Seedcamp. Seedcamp on Euroopa tuntuim investor- ja mentorprogramm, mis investeerib iduettevõtetesse varajases faasis. Investeerimisotsuseid tehakse mitu korda aastas. Programmi on kaasatud ligi 1200 mentorit. Programmis osaleb hetkel 63 ettevõtet üle maailma. Eestis aitab seda korraldada EAS-i „Start-up Eesti” programm Euroopa Regionaalarengu Fondi vahenditest. Nõustamispäeval valitakse 20 osaleja seast välja parimad, kel avaneb juurdepääs pikemale nõustamisprogrammile, mis kestab terve aasta. Selle jooksul on ettevõtetel iganädalased nõustamised Seedcampi meeskonna poolt, võimalik igakuiselt osaleda sotsiaalsetel üritustel ja lõunatel. Toimuvad õppepäevad ja kaks korda aastas reisid USA-sse. Lisaks asutajate pakett, mis sisaldab kuni 150 000 euro ulatuses tasuta teenuseid. Väljavalitud ettevõtted saavad Seedcamp'ilt ka 50 000 euro suuruse investeeringu, mille vastu tuleb anda 8-10% ettevõtte osalusest (Our Process...).

Ettevõtluskonkurss. Ajujaht on Eesti suurim ettevõtluskonkurss, kus äriideed kandideerivad 50 000 euro suurusele auhinnafondile. Ajujahi konkurss koosneb mitmest etapist. Konkursi hooaeg algab sügisel ettevõtlusteadlikkuse tõstmisele suunatud üritustega. Jätkuvad äriideede genereerimisele ja meeskonna loomisele suunatud koolitused, kohtumised, seminarid ja töötoad. Õpetatakse ja analüüsitakse äriideid, harjutatakse enda tutvustamist. Peale tutvustavaid ja sissejuhatavaid koolitusi algab konkurss, mille raames tuleb esitada oma äriidee. Auväärne žürii valib välja parimad ideed ja meeskonnad, kel avaneb võimalus osaleda tasuta Ajujahi arenguprogrammis ja mentorite käe all oma äriideid edasi lihvida. 25-st täiustatud äriplaanist valib žürii lõppvõistlusele kuus, kelle hulgast selgitatakse võitjad maikuus toimival auhinnagalal ja kelle vahel jagatakse auhinnafond (Ettevõtluskonkurss...).

EAS rakendab ettevõtlustegevusi kahe rakenduskava raames. Inimressursi arendamise rakenduskava raames kavandati aastateks 2007–2013 haridust ja noorsootööd, teadus- ja arendustegevust, tööhõivet ja tööturгу, ettevõtlust ning haldusvõimekuse tõstmist toetavad tegevused, mille eesmärgiks oli teadmuspõhine majandus ja konkurentsivõime tõstmine. Tegevusi rahastab Euroopa Sotsiaalfond (ESF) 391 517 329 euroga ning Eesti avalik ja erasektor 70 290 199 euroga. Majanduskeskkonna arendamise rakenduskava (MARK) koondab tegevusi, mis soodustavad Eesti ettevõtete arengut, nende tootlikkuse kasvu ning toodete ja teenuste ekspordi alustamist ja arendamist teistesse riikidesse (Ettevõtlus- ja ...).

Toetused. EAS pakub mitut toetusvõimalust alustavatele ettevõtetele. Nende hulka kuuluvad starditoetus, kasvutoetus, innovatsiooniosakud ja disaininõustamistoetus.

Starditoetus - alustavale ettevõtjale jätkusuutliku ettevõtte käivitamiseks. Toetuse suurus on kuni 5000 eurot. Toetuse osakaal projekti maksumusest on maksimaalselt 80% ja omafinantseering vähemalt 20%. Starditoetust on võimalik kasutada projekti perioodi jooksul põhivara soetamiseks ja turundustegevuste läbiviimiseks (Starditoetus...).

Kasvutoetus - alustavale ettevõtjale kasvava ja eksportiva ettevõtte arendamiseks. Kasvutoetust on võimalik taotleda kuni 32 000 eurot. Toetuse osakaal projekti maksumusest on maksimaalselt 50% ja omafinantseering vähemalt 50%. Kasvutoetust on võimalik kasutada projekti perioodi jooksul põhivara soetamiseks, turundustegevuste läbiviimiseks ja tööjõukulude finantseerimiseks (Kasvutoetus kuni 2014...).

Innovatsiooniosakud võimaldavad ettevõtjal alustada koostööd innovatsioonipartneritega. Toetuse piirmääraks on kuni 100% abikõlblikest kuludest ehk kuni 4000 eurot üksiktaotluse korral ja kuni 16 000 eurot ühistaotluse korral (aga mitte rohkem kui 4000 eurot iga kaastaotleja kohta) (Innovatsiooniosakud...).

Disaininõustamise toetus aitab väärtustada disaini rolli toodete, teenuste ja ärimudelite arendamisel. Taotletava toetuse miinimumsumma on 1600 eurot projekti kohta (projekti kogumaksumuse miinimumsumma on 3200 eurot). Finantseeritakse kuni 50% tehtud abikõlblikest kuludest, kuid mitte rohkem kui 5000 eurot ühe projekti kohta. Toetuse piirmääraks on kuni 100% abikõlblikest kuludest: kuni 4000 eurot üksiktaotluse korral ja kuni 16 000 eurot ühistaotluse korral (aga mitte rohkem kui 4000 eurot iga kaastaotleja kohta). Ühe taotluse raames saab teenust hankida ühelt või mitmelt teenuseosutajalt (Disainjuhtimise alane...).

Toetuste taotlemisel tuleb ettevõtjatel täita vastavasisulised vormid või eraldiseisvad dokumendid. Nende täitmisele kuluvat aega EAS üldjoontes ei toeta, seega tuleb taotluse kasulikkuse hindamisel arvestada tekkivate kuludega.

Erinevate tugisüsteemide pakutavate lahenduste ja ettevõtete vajaduste kattuvuse

analüüs on toodud tabelis, mis oma mahu tõttu on paigutatud lissasse 3. Analüüsis tuuakse välja 27 teemat, mis mõjutavad start-up ettevõtete edukust. Iga teemat on võrreldud konkreetse tugimeetme pakutavate lahendustega. Kui tugimeede pakub lahendust, mis aitaks start-up ettevõttel edu saavutada on seda hinnatud numbriga 1, kui mitte, siis numbriga 0. Analüüsis selgitati välja, et 27 sõnastatud vajaduses suudab kõige paremat abi ja tuge pakkuda ettevõtluskiirendi, mille pakutavad nõustamis-, koolitus- ja rahastusmeetmed katavad 21 vajadust ehk 78%. Sama katvus inkubaatori teenustes on 52%, ettevõtluskonkursside kasu on 44%, maakondlike arenduskeskuste kasulikkus on 26%, erinevate projektide ja ürituste kasulikkus on 15% ning rahastuse puhul on kasulikkus 11%. Kui võrrelda alustavate ettevõtjate vajadusi võimalustega, siis võib väita, et toetusmeetmetega suudetakse ettevõtteid küll osaliselt toetada, kuid nõustamine ei taga ühegi ettevõtte edukust, vaid saab olla ainult selle toetaja. Siiski võib väita, et iduettevõtetele on loodud väga suur hulk erinevaid tugisüsteeme, millest igaüks püüab parimal viisil ettevõtlusega alustajaid toetada.

3 EESTI START-UP ETTEVÕTETE FINANTSKÄITUMISE JA TEADMISTE UURING

Eesti start-up ettevõtete finantskäitumise ja teadmiste uuring on jaotatud kolmeks alapeatükiks. Esimeses peatükis on kirjeldatud Eesti start-up ettevõtete finantskäitumise ja teadmiste uuringu meetodikat. Teises peatükis on välja toodud uuringu tulemused ning kolmandas autoripoolsed järeldused ja soovitusel Eesti start-up ettevõtetele.

3.1 Uuringumeetodi kirjeldus

Käesoleva bakalaureusetöö uuringu ülesanne on välja selgitada, millest lähtuvad start-up ettevõtete juhid oma finantseerimisotsuste vastuvõtmisel ning milline on nende enda teadmiste ja oskuste hinnangul põhjal hinnatav edulootus. Selle väljaselgitamiseks on püstitatud järgmised uurimisküsimused:

- Milliseid finantseerimisallikaid on start-up ettevõtted kasutanud ja eelistaksid kasutada?
- Kuidas hinnatakse erinevate väliste finantseerimisallikate kättesaadavust ning milliseid takistusi nähakse nende kasutamisel?
- Kas ja millised teadmised on start-up ettevõtete juhtidel erinevatest finantseerimisvõimalustest?
- Millistest kriteeriumitest lähtutakse finantseerimisallikate valikul?
- Kuidas hindavad start-up ettevõtte juhid enda teadmisi ja oskusi edukusele kaasa aitavates ning läbikukkumist vältivates valdkondades.

Uuringu sisendandmestiku kogumiseks viidi start-up ettevõtete juhtide hulgas läbi elektrooniline küsitlus. Küsitlus koosnes 12-st valikvastustega küsimusest. Uuringu küsimustik on esitatud lisa 5.

Uuring viidi läbi ajavahemikus 20. veebruar kuni 28. märts 2014 internetikeskkonnas *SurveyMonkey*. Nimetatud keskkond valiti seetõttu, et see sisaldas piisaval hulgal andmete analüüsi ja töötlemisvõimalusi ning võimaldas andmestiku eksportimist Exceli tabelisse.

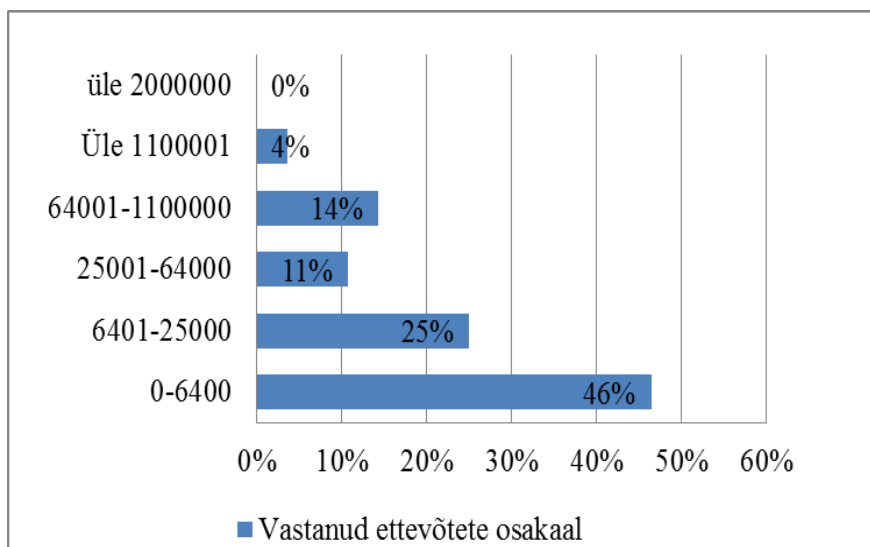
Küsimustik saadeti 86-le start-up ettevõtte juhile. Nende e-posti aadressid pärinevad SA Tallinna Teaduspark Tehnopol ja Startup Wise Guys kodulehtedel olevatest start-up ettevõtete nimekirjadest leitud ettevõtete avalikelt veebilehtedelt. Uuringusse valiti ainult Eestis registreeritud start-up ettevõtted, mida kontrolliti Äriregistri B-kaartide kaudu.

Küsitlus oli anonüümne ning vabatahtlik. Kokku vastas 31 start-up ettevõtte esindajat, kellest kolm ei täitnud küsimustikku lõpuni. Kõigile küsimustele vastas seega 28 start-up ettevõtte juhti ehk 32,5% valimist, mis on käesoleva bakalaureusetöö uuringu üldistuste ning järelduste tegemiseks piisav vastajate arv.

Uuringu vastuste analüüsimiseks kasutati kvalitatiivset uurimismeetodit. Tulemuste analüüsiks on kasutatud erinevaid statistilisi meetodeid. Nende seas on tulemuste kaalumise vastavalt üldkogumile ja mõnede arvnäitajate puhul jaotuse analüüs.

3.2 Uuringu tulemused

Käesoleva bakalaureusetöö uuringu tulemusi presenteeritakse start-up ettevõtjatele esitatud küsimuste lõikes. Uuringu esimene küsimus palus ettevõtetel hinnata ettevõtlusega alustamiseks vajaliku algkapitali suurust. Selle eesmärgiks oli saada ülevaade vastavate ettevõtete suurusest. Ülevaade küsitletud ettevõtete vastustest on toodud joonisel 1.



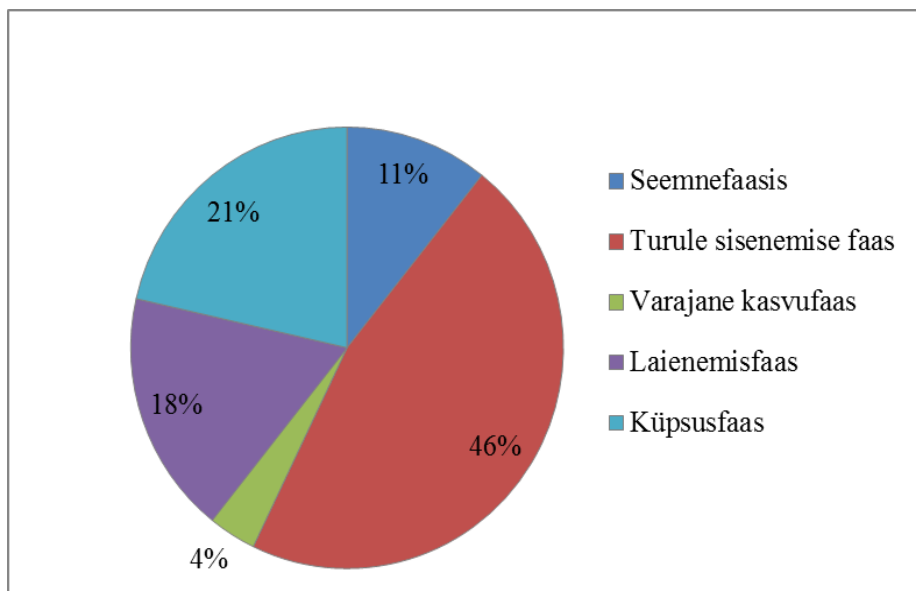
Joonis 1. Küsitletud start-up ettevõtete jaotus algkapitali suuruse alusel

Allikas: autori koostatud

Jooniselt 1 selgub, et ligi pooled vastanud ettevõtetest on alustanud algkapitaliga kuni 6400 eurot, mis näitab, et nimetatud vastajate puhul on tegemist väikest algkapitali vajavate

valdkondade esindajatega nagu näiteks teenusettevõtted. Teine pool vastanud ettevõtteid on vajanud algkapitali kuni 1,1 miljonit eurot. Nende ettevõtete puhul on potentsiaalselt olnud alustamisel vajadus kasutada lisainvesteeringuid. 4% vastajatest on vajanud kapitali üle 1,1 miljoni euro, mis kvalifitseerub juba väga suureks investeeringuvajaduseks.

Teine küsimus palus vastajatel nimetada, millises arengustaadiumis on nende ettevõtte hetkel, ning tuua välja, milliseid rahastusallikaid nad ettevõtte loomisel kasutasid. Küsimuse eesmärk oli paralleelselt välja selgitada ettevõtte arengustaadium ning kasutatud rahastusallikas. Joonisel 2 on kujutatud vastanud ettevõtete jaotus arengustaadiumite lõikes.



Joonis 2. Vastanud ettevõtete jaotus arengustaadiumite lõikes

Allikas: Autori koostatud

Vastustest selgus, et 61% küsitluses osalenud ettevõtetest on oma tegevusega algusjärgus (seemne, turule sisenemise või varajases kasvufaasis). See näitab, et üle poolte vastajatest on nende ettevõtete esindajad, kelle finantsjuhtimis- ja ettevõtlusteadmised on käesoleva töö fookuses. 18% vastanutest on laienufaasis ning 21% küpsusfaasis, mis näitab, et need ettevõtted on oma tegevuses juba esimese edu saavutanud ning tegelevad oma äri edasi arendamise või stabiliseerimisega.

Kasutatud rahastusallikate analüüs on jaotatud neljaks osaks. Esmalt analüüsiti start-up ettevõtete seemnefaasis kasutatud rahastusallikaid seoses esimeses punktis nimetatud algkapitali vajadusega. Selle eesmärk oli välja selgitada, kust ettevõtted on saanud algkapitali ettevõtlusega alustamiseks. Tulemused on toodud tabelis 1.

Tabel 1. Kasutatud rahastusallikate ja algkapitali vajaduse ülevaade (Allikas: Autori koostatud)

| Kasutatud rahastusallikas seemnefaasis | Algkapitali vajadus eurodes | | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------|-------------------|
| | 0-6400 | 6401-25000 | 64001-üle 1100000 |
| Isiklikud säästud ja mitteformaalsed laenud perekonnalt ja sõpradelt | 100% | 43% | 0% |
| Ettevõttevälised finantseerimisvahendid | 32% | 57% | 100% |
| Kodumaised investorid | 8% | 14% | 38% |
| Riigipoolne toetus | 8% | 43% | 38% |
| Välisinvestorid | 8% | | |
| Liising | 8% | | |
| Riskikapital | | | 24% |

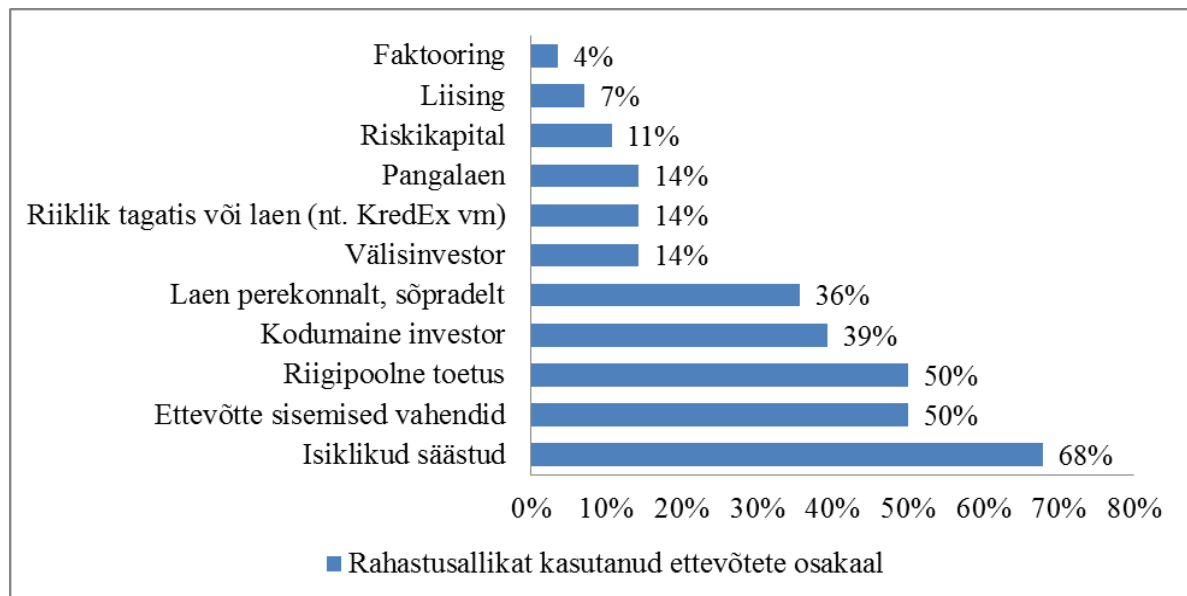
Oluline on siinkohal märkida, et ettevõtetel oli õigus märkida mitu rahastusallikat. Selgus, et kõik ettevõtted, mille algkapitali vajadus oli kuni 6400 eurot (kokku 46% vastanutest) kasutasid oma tegevuse alustamiseks isiklikke sääste või mitteformaalseid laene perekonnalt ja sõpradelt. Nimetatud gruppi kuuluvatest ettevõtetest 32% kasutas lisaks ettevõttevälisest finantseerimist.

57% ettevõtetest, mille algkapitali vajadus oli suuruses 6401 – 25000 eurot (25% kõikidest vastanud start-up ettevõtetest) kasutas seemnefaasis ettevõttevälisest finantseerimist. Vastavalt 14% kodumaist investorit ja 43% riigipoolset toetust. Start-up ettevõtetest algkapitali vajadusega 6401 – 25000 eurot 43% kasutas sarnaselt eelmisele grupile isiklikke sääste või mitteformaalseid laene perekonnalt ja sõpradelt

Kõik ettevõtted, mille algkapitali vajadus oli üle 25 000 euro (kokku 29% vastanud start-up ettevõtetest) kasutasid seemnefaasis vaid ettevõttevälisest finantseerimist. Neist 38% kasutas riigipoolset toetust, sama palju kodumaiste investorite poolset finantseerimist ning 24% ettevõtetest kasutas riskikapitali. Analüüsisist selgub, et enne turule sisenemise faasi on ettevõtete peamiseks rahastusallikateks isiklikud säästud ja laenud perekonnalt ja sõpradelt. Levinud finantsvahenditeks on kujunenud ka riigipoolsete toetuste ja kodumaiste investorite abi kasutamine.

Uuringust ilmneb seos algkapitali vajaduse ja välisfinantseerimise kaasamise vahel. Idufirmad, mille algkapitali vajadus on suurem, on kapitaliseerimiseks kaasanud ettevõttevälisest finantseeringut, eelistades seejuures riigipoolset toetust ja kodumaist investorit. Lisarahastamise võimalusi on kasutanud äritegevuse arendamiseks 75% idufirmadest.

Kasutatud rahastusallikate analüüsi teises osas vaadeldi, milliseid rahastusallikaid start-up ettevõtted kõige enam kasutavad, kusjuures käsitleti ettevõtete rahastusallikate kasutamist kõikides ettevõtte arengufaasides. Siinkohal algset kapitalivajadust ettevõtte loomisel enam ei arvestatud. Tulemustest on ülevaade toodud joonisel 3.

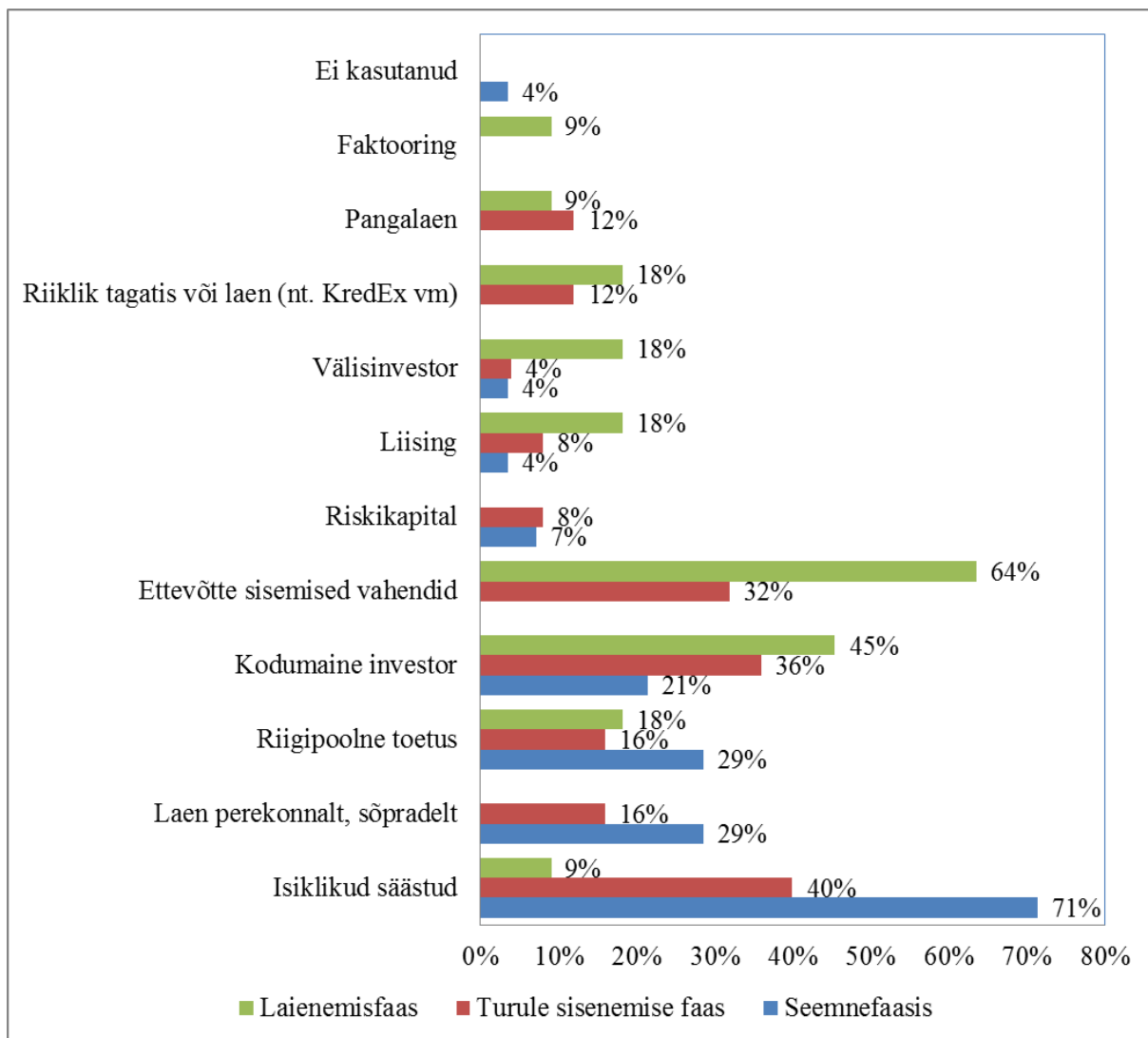


Joonis 3. Küsitletud start-up ettevõtete poolt kasutatud rahastusallikad

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 3 selgub, et start-up ettevõtted on kõige enam oma arengus kasutanud isiklike sääste, mille najal on ettevõtet arendanud ligi 70% kõikidest vastajatest. Pooled ettevõtetest on rahastuses rakendanud ettevõttesiseseid vahendeid nagu varasemate perioodide teenitud kasumit. Ettevõtte välistest rahastusallikatest on kõige populaarsem riigipoolne toetus, samuti kasutab 39% ettevõtetest kodumaiste investorite poolset finantseerimist. Kõige vähem on rahastusena kasutatud faktooringut.

Kasutatud rahastusallikate analüüsi kolmandas osas käsitleti küsitletud start-up ettevõtete rahastamisallikate kasutamist erinevates ettevõtte arengufaasides. Analüüsi hoomatavuse parendamiseks grupeeriti omavahel turule sisenemise ja varajase kasvu faasid, samuti on ühendatud laienemise ja küpsusfaas. Selleks, et anda tulemustest realistlikum pilt, on arvesse võetud faasides olevate ettevõtete keskmist arvu. Kasutatud rahastusallikate rakendamise protsendis on arvestatud faasis olevate keskmist ettevõtete arvuga. See tähendab, et kõik vastanud ettevõtted olid olnud seemne faasis, keskmiselt 89% oli olnud turule sisenemise faasis ja 39% kõigist vastanutest olid jõudnud laienemisfaasi. Tulemustest antakse ülevaade joonisel 4.



Joonis 4. Küsitletud start-up ettevõtete rahastamisallikate kasutamine erinevates ettevõtte arengufaasis

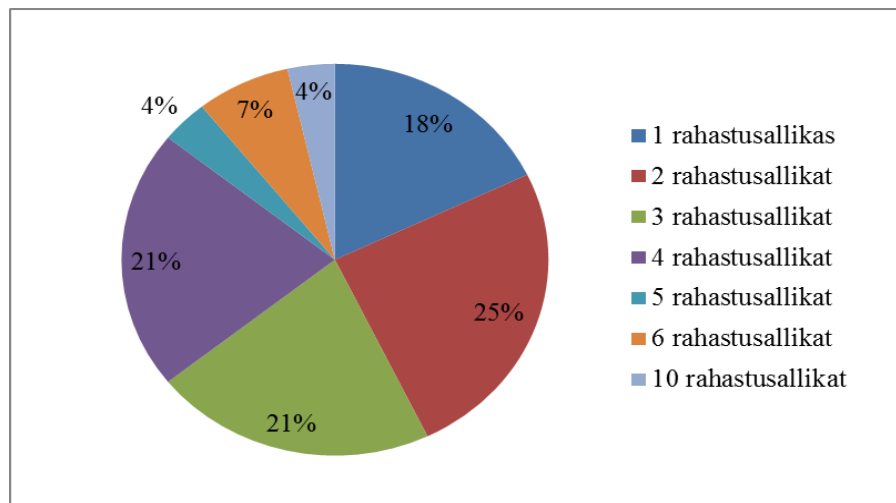
Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 4 järeldub, tegevuse algusfaasis on start-up'ide peamiseks finantseerimisallikaks isiklikud säästud, mida kasutas 71% ning kolmandikul juhtudel lisaks laen perekonnalt või sõpradelt ja/või riigipoolne toetus. Märkimata ei saa jätta ka kodumaistelt investoritelt saadud finantseerimise osatähtsust, mida kasutas 21% ettevõtetest. Huvitavaks tulemuseks on ka asjaolu, et 4% ettevõtetest ei ole seni kasutanud ühtegi rahastusallikat. Samuti selgus, et ükski ettevõtte ei kasutanud seemnefaasis pangalaenu ega riiklike tagatise/laene. Jooniselt 4 nähtub lisaks, et turule sisenemise faasis on kõige populaarsem rahastus endiselt isiklikud säästud, mida kasutab 40% nimetatud faasi jõudnud ettevõtetest. Kodumaiste investorite finantseeringut kaasanud start-up ettevõtteid on selles faasis rohkem kui kolmandik ning oma esimesi kasumeid on refinantseeringuna kasutanud 32% ettevõtetest.

Riigipoolse teotuse kasutus turule sisenemise faasis on kõigist faasidest kõige madalam, jäädes vaid 16% juurde. Turule sisenemise faas eristub muude faaside rahastusallikate kasutamise poolest ka selles osas, et siin on kõik ettevõtted kasutanud mingil kujul finantseeringut. See näitab, et turule sisenemine nõuab alati täiendavat kapitali.

Laiemisfaasis refinantseeritakse teenitud kasum juba 64% ettevõtete poolt. See on nimetatud faasis ühtlasi ka kõige olulisem finantseerimisvahend start-up ettevõtetes. Kodumaist investorit kaastakse 45% faasi jõudnud vastanute poolt, mis on kõige suurem hulk võrreldes teiste faasidega. Võrdsel määral (18%) kasutatakse riiklikke tagatise ja laene, välisinvestorite rahastust ja liisingut. Nähtub, et kõige suurem osa ettevõtetest on välisinvestorite rahastust kasutanud just laiemisfaasis. Laiemisfaasis on ülejäänud faasidega võrreldes lõppenud riskikapitali kasutamine, aga ka laen perekonnalt ja sõpradelt. Selle põhjuseks võib olla asjaolu, ettevõttel on juba tekkinud sisemised ressursid või ka see, et rahasummade vajadus on mitteformaalsete laenude summadest välja kasvanud. Faasidest kõige väiksemaks (9%) on muutunud ka isiklike säästude kasutamine. Samas on selles faasis lisandunud faktooringu kasutamine, mida ettevõtjad üheski varasemas faasis ei nimetanud.

Kasutatud rahastusallikate analüüsi neljandas osas vaadeldi, mitut erinevat ettevõttevälist rahastusallikat start-up ettevõtjad on kasutanud. Tulemused on toodud joonisel 5.



Joonis 5. Küsitletud start-up ettevõtete poolt kasutatud rahastusallikate arvu ülevaade

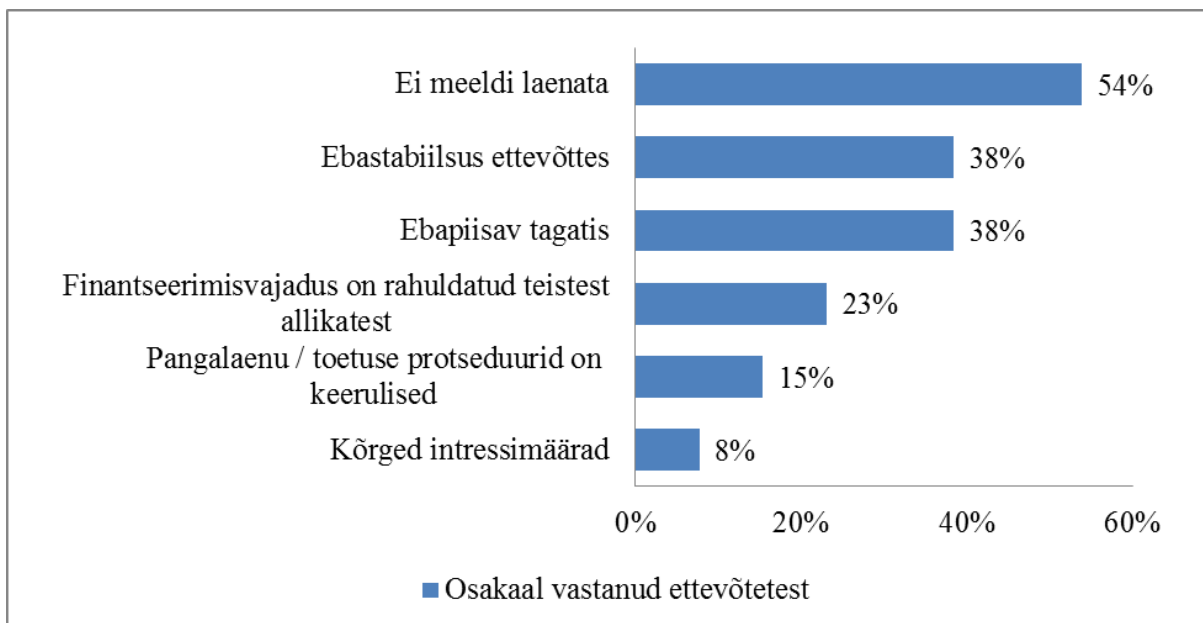
Allikas: Autori koostatud

Joonisel 5 on näha, et vaid 18% ettevõtetest on oma tegevuse rahastamiseks kasutanud ainult ühte rahastusallikat ning enamuse ettevõtetest on kasutanud mitut erinevat rahastusallikat. Küsitlusest selgus, et 68% ettevõtetest on kasutatud kahte kuni nelja rahastusallikat. Seejuures neljandik vastajatest on rakendanud kahte rahastusallikat, mis oli ka kõige popu-

laarsem valik. Võrdselt on märgitud kolme ja nelja rahastusallika kasutamist. Rohkem kui viie rahastusallika kasutamist on märkinud kokku 15% ettevõtetest.

Uuringust selgus lisaks, et neljandik vastanud ettevõtetest ei olnud kogu arengu vältel kordagi ettevõttevälisist finantseerimist kasutanud. Neist 14% olid tänaseks oma arenguga jõudnud seemne-, 58% turule sisenemise-, 14% laienemise- ja 14% küpsusfaasis.

Käesoleva bakalaureusetöö kolmas küsimus palus ettevõtetel, kes ei ole kasutanud ettevõttevälisist finantseerimist, nimetada selleks põhjus. Ettevõtjatel oli võimalus valida mitu vastusevarianti. Küsimusele vastasid pooled ettevõtjad. Tulemused on toodud joonisel 6.

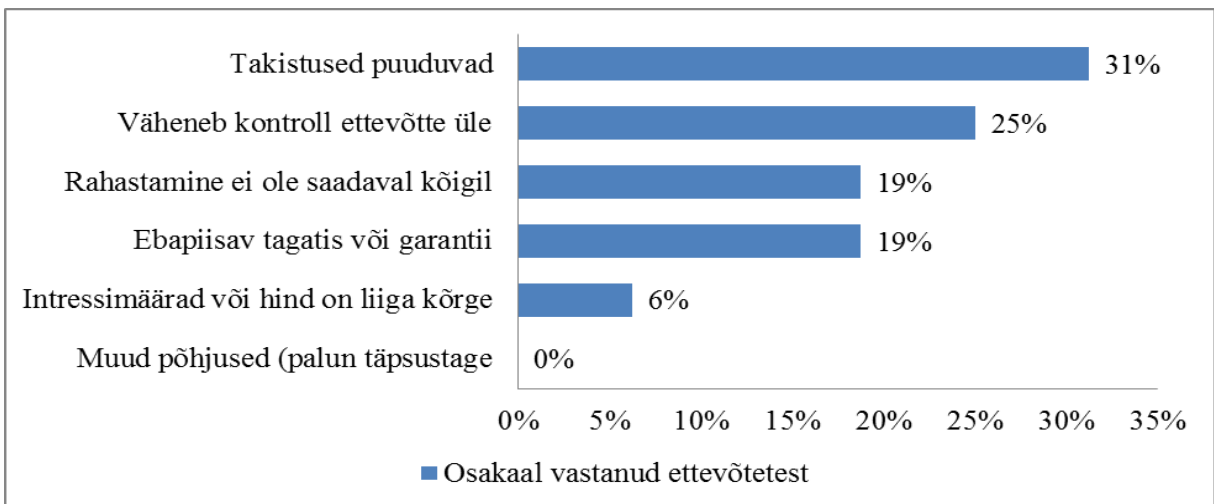


Joonis 6. Start-up ettevõtete põhjused välisrahastuse mitte kasutamiseks

Allikas: Autori koostatud

Joonisel 6 toodud tulemustest selgus, et kõige olulisem põhjus, miks ettevõtjad ei kasuta välist finantseerimist, on see, et neile ei meeldi laenata. Võrdselt hindasid ettevõtjad, et neil on kartus laenu võtta tulenevalt ebastabiilsusest ettevõttes ja/või ebapiisavast tagatisest. 23% start-up'idest vastas, et nende finantseerimisvajadused on rahuldatud teistest allikatest. Keerulisi pangalaenu ja toetuste protseduure märgiti 15% juhtudest ning kõrgeid intresse ainult 8% juhtudest. See näitab, et mõne ettevõtja jaoks on taotlusprotseduurid keerulised ning esmajoonel ei meeldi ettevõtjatele laenata.

Neljanda küsimusena paluti ettevõtetel märkida takistused, mis neil on tekkinud välisfinantseerimise taotlemisel. Küsimusele vastas 73% kõigist vastanutest. Tulemused on toodud joonisel 7.

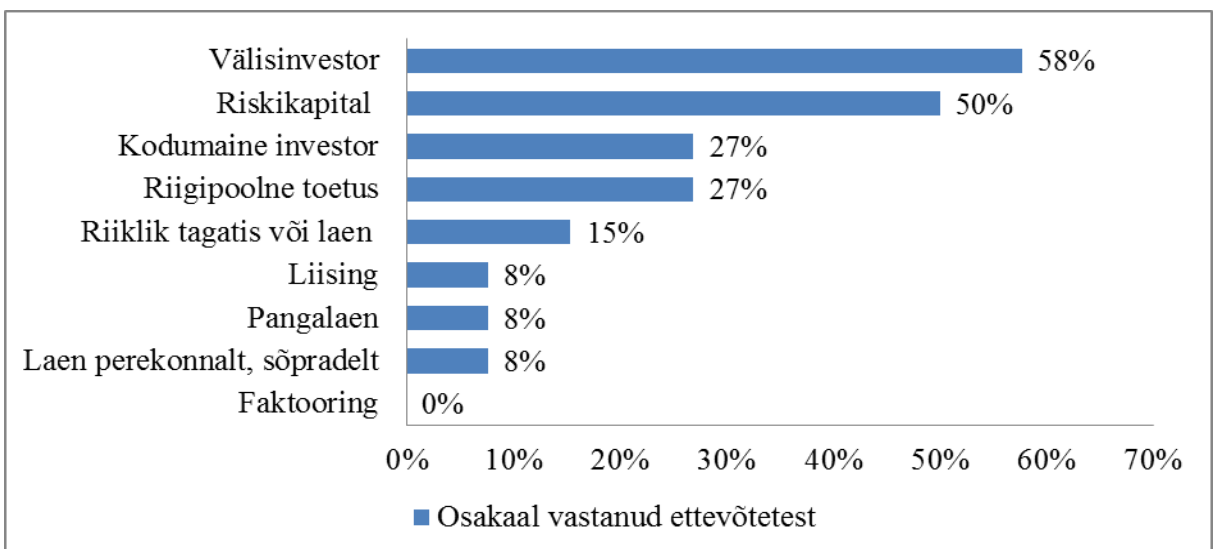


Joonis 7. Start-up ettevõtete takistused rahastuse taotlemisel

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 7 selgub, et ligi kolmandikul vastanud ettevõtetest ei tekkinud takistusi rahastuse taotlemisel. Neljandiku ettevõtete jaoks oli probleemiks kontrolli vähenemine ettevõtte üle. 19% ettevõtetest märkis rahastuse saamise takistusena seda, et soovitud finantseerimisvõimalused ei ole kõigile kättesaadavad. Selgitustes toodi välja, et investorid soovivad kõigepealt näha ettevõtte positiivset rahavoogu. Võrdsele osale ettevõtetest tegi muret ebapiisav tagatis või ettevõttepoolne garantii, mis omakorda tulenes väikesest omakapitalist ettevõtte alustamisel. Intressimäärasid või hinda tõi takistusena välja vaid 6% vastanud ettevõtetest.

Viiendas küsimuses paluti ettevõtetel märkida, millist välist finantseerimisallikat nad kõige meelsamini kasutaksid, kui neil oleks vaja oma kasvuplaane realiseerida. Märkida sai kuni kaks valikut. Ülevaade tulemustest on toodud joonisel 8.

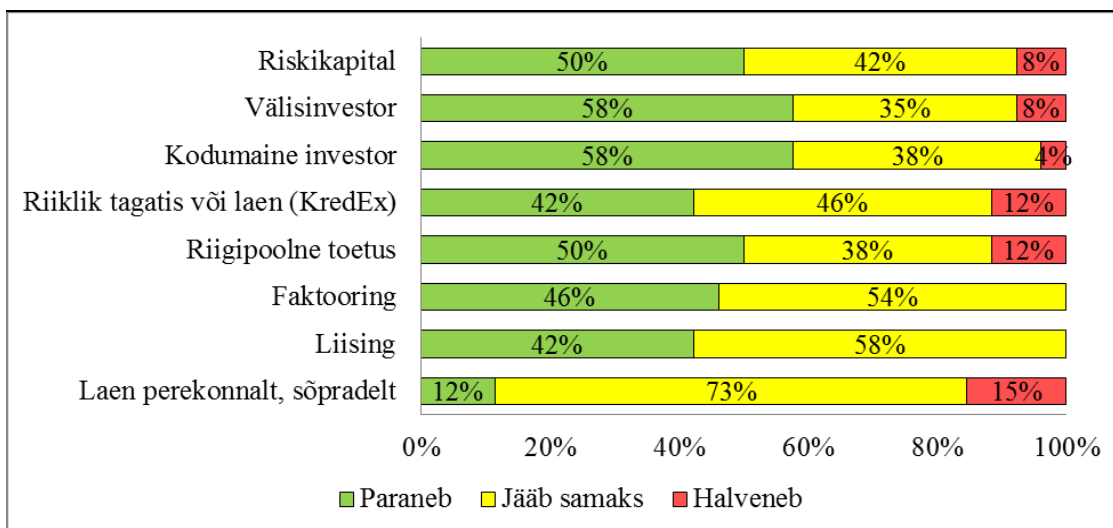


Joonis 8. Start-up ettevõtete eelistatud finantseerimisallikad

Allikas: Autori koostatud

Kõige populaarsem väline finantseerimisallikas, mida start-up ettevõtted eelistaksid, oleks välisinvestor, keda sooviks kaasata ligi 60% ettevõtetest. Pooled ettevõtted on huvitatud riskikapitali kaasamisest. Kodumaise investori ja riigipoolse toetuse kasutamise poolt on võrdselt 27% ettevõtetest. Riiklikku tagatist või laenu kasutaksid 15% vastanutest. Ainult üks ettevõtja vastas, et eelistaks kasutada ainult laenu perekonnalt ja sõpradelt ning ei sooviks kasutada ettevõttevälisist finantseeringut. Huvitaval kombel ei soovi ükski ettevõtetest kasutada faktooringut, samuti ei olnud kuigi populaarsed liising ja pangalaen. Analüüsidest rahastusallikate eelistuste kombinatsioone, selgus, et 42% kõigist vastanutest eelistaksid kombinatsiooni välisinvestor ja riskikapital. 12% vastanutest eelistaksid kombinatsiooni kodumaine investor ja välisinvestor ning 8% vastanutest riigipoolse toetust ja kodumaise investori kombinatsiooni. Ainult 4% ehk üks start-up ettevõtte juht eelistas liisingut ja pangalaenu. See on selgitatav asjaoluga, et nimetatud ettevõtte oli juba seemnefaasis leidnud kodumaise investori.

Kuuendas küsimuses paluti start-up ettevõtete juhtidel hinnata eelnevalt toodud rahastusvõimaluste kättesaadavust enda ettevõttele järgmise kuue kuu jooksul. Tulemused on kajastatud joonisel 9.



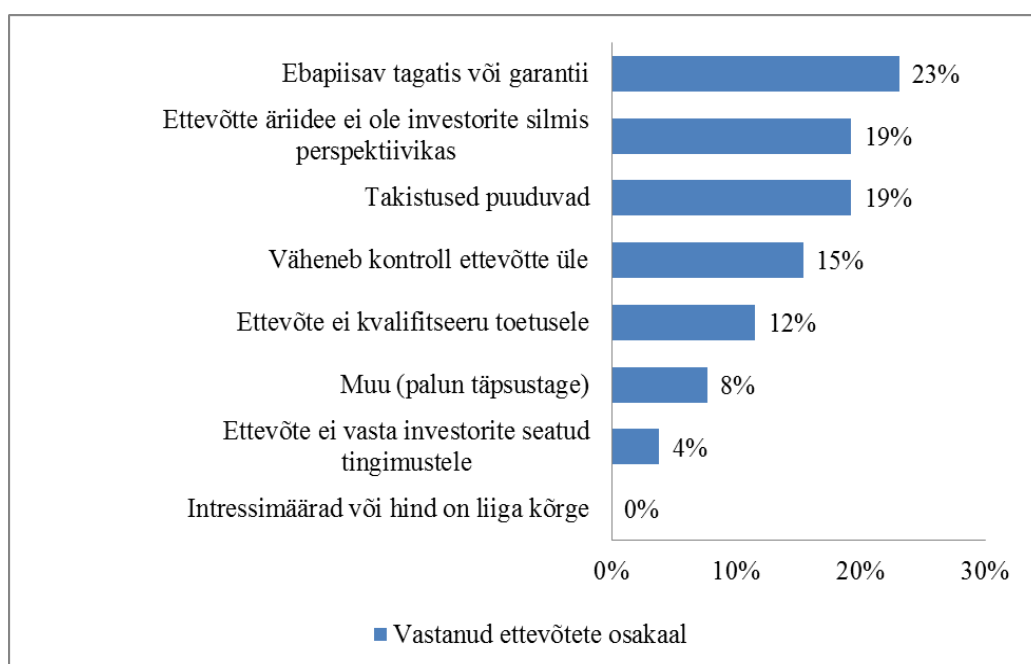
Joonis 9. Start-up ettevõtete hinnang rahastusvõimaluse kättesaadavusele lähitulevikus osakaalus vastanud ettevõtetest

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 9 selgub, et enamus vastanud ettevõtjatest oli rahastusvõimaluste kättesaadavuse osas positiivselt meelestatud, hinnates, et see jääb samaks või paraneb. Võrdselt 58% vastajatest hindas, et välisinvestoritelt ja kodumaistelt investoritelt rahastuse saamise võimalus tulevikus paraneb. Pooled vastanutest hindasid, et riskikapitali kättesaadavus ja riigipoolsete toetuste kättesaadavus paraneb. Laenu saamise tõenäosust perekonnalt ja sõpradelt hindas samaks või paranevaks kokku 85% vastanud ettevõtetest. Faktooringu ja

liisingu kättesaadavuse osas hindas üle poole ettevõtetest, et see jääb samaks. Võrdlemisi väike protsent ettevõtetest hindas, et nende rahastusvõimaluste kättesaadavus halveneb. 15% vastanutest arvas, et laenu kättesaadavus perekonnalt ja sõpradelt halveneb. See võib tuleneda asjaolust, et nimetatud rahastusvõimalust on juba kasutatud ja lisaraha küsimine oleks keeruline. Riigipoolsete toetuste ja riiklike tagatiste ja laenude kättesaadavuse halvenemise puhul võib põhjus samuti seisneda selles, et võimalus on juba rakendatud – riigipoolset abi ühe meetme, näiteks starditoetuse raames saab ettevõtte vaid korra kasutada. Siiski on alati võimalus valida rahastusvõimalus erinevast meetmest.

Seitsmendas küsimuses palus autor vastajatel märkida kõige olulisem piirav teguri eelmises punktis nimetatud rahastusallikate kasutamisel. Vastustest on toodud ülevaade joonisel 10.

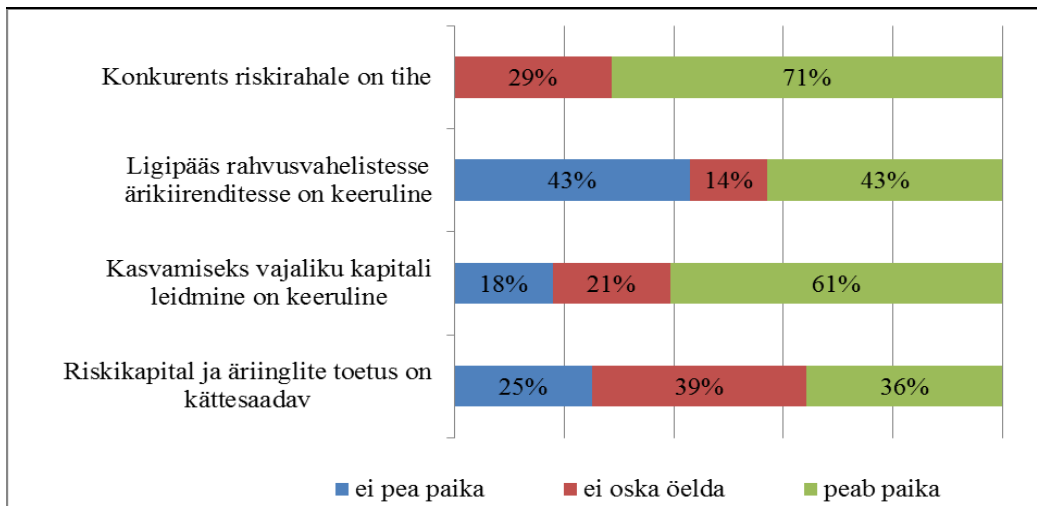


Joonis 10. Start-up ettevõtjate kõige olulisemad takistused rahastusallika kasutamisel

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 10 selgub, et kõige olulisem tegur, mis takistab soovitud rahastusallika kasutamist, on ettevõtete ebapiisav tagatis või garantii. 19% vastanutest seevastu arvas, et neil ei ole takistusi rahastuse saamisel. Sama palju oli ka ettevõtjaid, kes pidasid takistuseks asjaolu, et nende äriidee ei ole investorite silmis perspektiivikas. 15% vastanutest nimetas takistuseks kontrolli vähenemist ettevõtte üle ja 12% start-up ettevõtjatest arvas, et ettevõtte ei kvalifitseeru toetusele. Selles punktis ei nimetanud ükski ettevõtjatest kõige olulisemaks takistuseks intressimäärasid või nende hinda. Vastustest peegeldub, et ettevõtjatel on kõige enam probleeme rahastusele tagatiste leidmisega ning äriideede atraktiivsusega.

Kaheksandas küsimuses paluti ettevõtjatel hinnata nelja väite paikapidavust kolmeastmelisel skaalal. Küsimuse eesmärgiks oli välja selgitada start-up ettevõtete juhtide teadmised ja suhtumine kapitali leidmisesse. Tulemused on välja toodud joonisel 11.

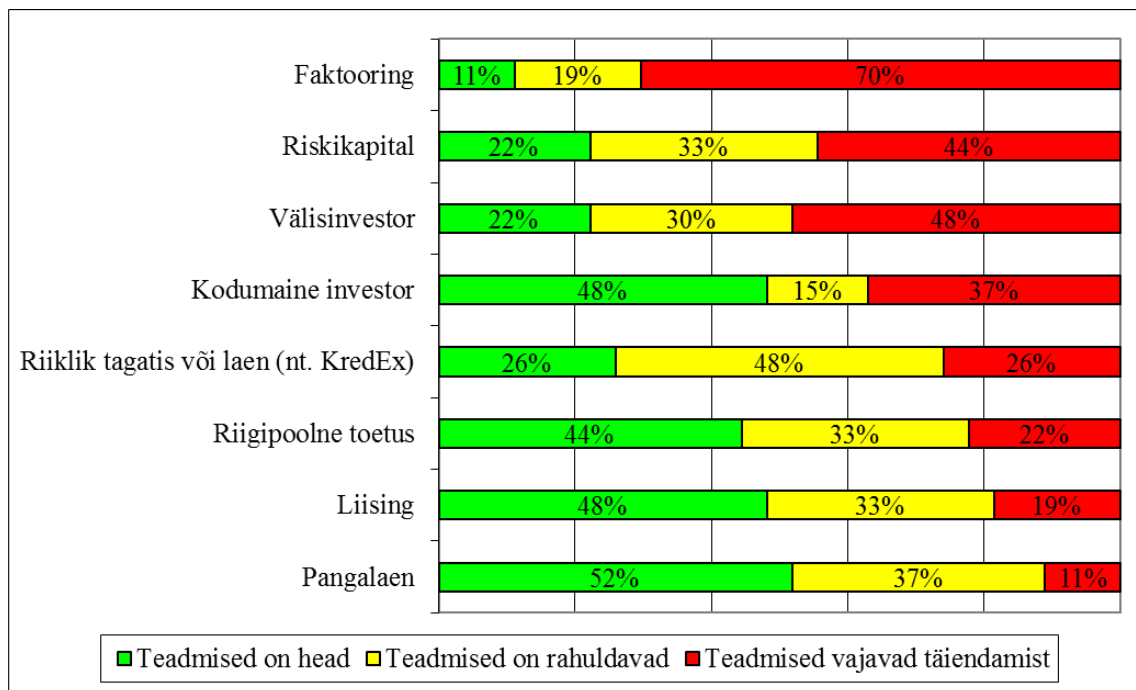


Joonis 11. Start-up ettevõtete teadmised ja suhtumine kapitali leidmisesse osakaalus vastanud ettevõtetest

Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 11 selgub, et veidi üle 70% uuringus osalenud ettevõtetest hindab, et konkurents riskirahale on tihe ning ülejäänud vastajad ei oska selles osas seisukohta võtta. 61% start-up ettevõtjatest leiab, et kasvamiseks vajaliku kapitali leidmine on keeruline, 14% ei oska seiskohta võtta, mis annab autorile alust järeldada, et vastaval hulgal ettevõtjatest puudub selles osas teadmine või kogemus. Vastuste alusel on põhjust arvata, et nende ettevõtete teadmised nimetatud teemadel võiksid vajada täiendamist. Ettevõtjate suhtumine rahvusvahelistesse ärikiirenditesse jaotub suures osas kahte leeri – 43% usub, et see on keeruline ning sama palju on neid, kes usuvad, et see ei ole keeruline. Vastus näitab, et rahvusvaheliste ärikiirenditesse taotlemine on ligi pooltele vastanud ettevõtetele võrdlemisi tuttav. Ettevõtjad, kes sellele küsimusele vastata ei osanud, ei ole ilmselt antud valdkonnaga kursis. Start-up ettevõtete hinnangul on riskikapitali ja äriinglite toetuse kättesaadavus pigem halb. Lisaks ettevõtjatele, kes selle väitega nõus ei olnud, jaotati ka ettevõtjad, kes sellele küsimusele vastata ei osanud, mittenõustujate kategooriasse. Põhjus seisneb selles, et kui väidet ei osata hinnata (mis käesoleval juhul moodustab 39% vastanutest), siis ei olda sellega järelikult kursis,.

Üheksandas küsimuses palus autor start-up ettevõtete esindajatel hinnata enda teadmisi rahastusvõimaluste kasutamisest. Tulemused on kajastatud joonisel 12.



Joonis 12. Start-up ettevõtjate hinnang oma teadmistele rahastusvõimalustest

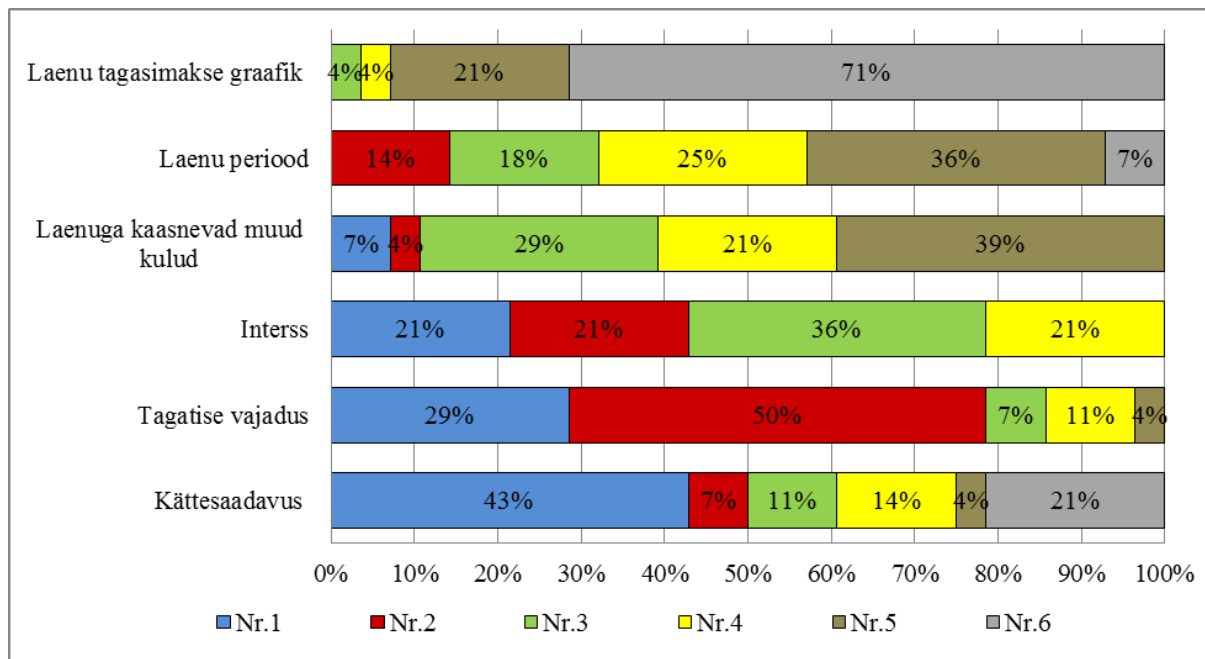
Allikas: Autori koostatud

Jooniselt 12 selgub, et kõige paremad on ettevõtjate teadmised pangalaenust, liisingust ja riigipoolsest toetusest, kus teadmisi hinnati kuni 90% ulatuses vähemalt rahuldavateks. Võimalik põhjus võib seisneda esmajoones selles, et riigipoolsete rahastusvõimaluste kohta on piisavalt informatsiooni ja koolitusi. Pangalaenude ja liisingute osas on vajadusel infot lihtne hankida. Riiklike tagatiste ja laenude teadmiste osas tunneb ennast kindlalt veidi üle veerandi vastanud ettevõtetest, mis tähendab, et ligi 75% vastajatest võiksid selles osas teadmiste täiendamist vajada. Huvitaval kombel leiavad pea pooled ettevõtjatest, et neil on head teadmised kodumaistest investoritest, samas on selle küsimuse osas rahuldavate teadmiste osakaal kõigest 15% ning 37% vastajatest tunnevad, et nende teadmised kodumaistest investoritest võiksid vajada parandamist. Välisinvestoritest vajaksid ligi pooled ettevõtted rohkem teadmisi ning kui arvestada sinna juurde ka rahuldavate teadmistega inimesed, siis moodustab see ligi 80% kõigest vastajatest. Sarnane pilt avaneb ka riskikapitaliga seonduvate teadmiste osas. Kaugelt kõige nõrgemad teadmised on ettevõtjatel faktooringust, millest ei tea midagi või teab rahuldaval tasemel ligi 90% vastajatest. Kui hinnata, et ka rahuldavate teadmiste puhul võiksid ettevõtjad kaaluda teadmiste täiendamist, siis tuleks teadmisi arendada keskmiselt kahel kolmandikul ettevõtjatest.

Kokkuvõttes hindas keskmiselt 34% ettevõtjatest oma teadmisi finantseerimisvõimalustest heaks, 31% rahuldavaks ning 35% arvas, et teadmisi finantseerimisvõimaluste

osas tuleb täiendada. Järeldub, et 66%-l ettevõtjatest on antud teadmiste valdkondades arenguruumi.

10. küsimuses paluti vastajatel nummerdada olulisuse järgi kriteeriumid, mille järgi start-up ettevõtte otsustab laenukoote sobivuse enda vajadustega. Küsimuse eesmärk oli välja selgitada, kas idufirmade juhid kasutavad finantsmatemaatikat laenude tegeliku hinna väljaselgitamiseks. Tulemused on esitatud joonisel 13.



Joonis 13. Laenukoote sobivuse hindamise ülevaade vastanud ettevõtete osakaalu lõikes
Allikas: Autori koostatud

Uuringust selgub, et kõige olulisem laenukoote sobivuse kriteerium start-up ettevõtja jaoks on kättesaadavus, mille on esimeseks määranud 43% ettevõtetest. Kui arvestada kokku esimeseks ja teiseks hinnatud kriteeriumid, siis hoiab esimest positsiooni aga hoopis tagatise vajadus, mille on esimese kahe hindamisaluse hulka määranud ligi 80% ettevõtetest. Olulisuselt kolmandaks määravad ettevõtjad intressi, mis on esimese või teise positsiooni saavutanud kokku 42% ettevõtjate jaoks. Laenuperioodi peetakse olulisuselt neljandaks valiku aluseks, kuna selle on teiseks märkinud lausa 14% ettevõtjatest. Kui aga võtta kokku esimese, teise ja kolmanda positsiooni hinnangud, siis on laenuperioodist olulisem kriteerium laenuga kaasnevad muud kulud. Kõige vähemolulisemaks kriteeriumiks hindasid vastajad laenu tagasimakse graafiku, mis oli üle 70% vastajate jaoks kõige vähem oluline ja kokku 92% ettevõtjate jaoks eelviimane või viimane hindamise alus. Laenukoote kättesaadavuse hindasid vähemolulisemaks nende ettevõtete juhid, kes olid jõudnud küpsusfaasi ja kasutasid ettevõtte

sisefinantseerimist ning üks seemnefaasis olev ettevõtte, kes ei kasutanud täiendavat finantseeringut.

11. küsimuse eesmärgiks oli selgitada välja finantshierarhia teooria tundmine küsitluses osalenud ettevõtjate hulgas. Küsimusele, kas ettevõtte eelistab ettevõtte sisest finantseerimist ettevõtte välisele finantseerimisele, vastas eitavalt 67% vastajatest ning jaatavalt 33%. Uurides, kas küsitluses osalevas ettevõttes arvestatakse ettevõtte välise finantseerimise kaasamisel kapitali kaalutud keskmist hinda, vastas 75% ettevõtetest eitavalt ning 25% ettevõtetest jaatavalt.

12. küsimuse eesmärk oli välja selgitada küsitluses osalenud ettevõtete edu saavutamise võimekus. Selleks paluti start-up ettevõtete juhtidel hinnata enda teadmisi edule kaasa aitavate ja läbikukkumist ennetavate teadmist ja oskuste vallas. Analüüsis võrreldi tulemusi Forbes'i ajakirjaniku Tanya Prive koostatud nimekirjas toodud põhjustega, miks start-up ettevõtted edu saavutavad, samuti Patricia Schaeferi kirjeldatud läbikukkumiste põhjustega. Tulemuste analüüsimiseks grupeeriti esmalt erinevate autorite poolt nimetatud edukust mõjutavad kriteeriumid nelja kategooriasse: 1) Juhtimine; 2) Finantsarvestus; 3) Müük; 4) Meeskond.

Kategooriad järjestati olulisuse järgi, arvestades Tanya Prive ja Patricia Schaeferi uurimistulemusi. Selle järgi on kõige olulisem edukust mõjutav kategooria juhtimine, kuna sinna kuuluvad mõlema viidatud autori hinnangul kõige olulisemad edu mõjutavad tegurid nagu selge visioon, juhtimisoskus, paneerimisoskus jne. Ülevaade kategooriatesse jaotamisest on nähtav lisas 6. Kategooriate sees märgitud olulisuse kriteeriumid on samuti järjestatud edukust mõjutava olulisuse järgi. Järgnevalt analüüsiti tulemusi nelja kategooria lõikes, arvestades, et edukusele aitavad kaasa vähemalt head teadmised valdkondadest.

Juhtimine. Uuringutulemustest selgus, et keskmiselt 54% küsitluses osalenud ettevõtetest hindas oma juhtimisalaseid teadmisi ja oskusi headeks. Keskmiselt 31% vastanute meelest olid nende vastavad oskused keskmised, mida ei saa pidada edukusele kaasaaitamisel piisavaks. 13% vastajatest hindas, et nende juhtimisalased teadmised ja oskused vajavad täiendamist. Kui vaadelda tulemusi täpsemalt, siis selgub, et kõige olulisemates kriteeriumites, milleks on selge visioon, juhtimisoskus ja kogemus, hindavad veidi üle poole vastanutest (51%) ennast heaks, ülejäänud vastajate puhul on teadmised rahuldavad (32%) või vajavad täiendamist (17%). Huvitaval kombel hindavad küsitluses osalenud oma juhtimisoskust veidi madalamalt kui juhtimiskogemust. See võib tähendada, et kogemus üksi ei anna oskust. Samuti on juhtimiskogemuse arendamise vajadust väljendanud 21% vastanutest. Olulisuselt teise taseme edukuskriteeriumid on strateegiline juhtimisoskus ja võime eesmärke ning

tegevusi planeerida. Nende alusel on ettevõtetel märkimisväärselt parem võime planeerida ja eesmärgi seada kui strateegiliselt juhtida. Siingi hindab üle poole oma teadmisi headeks.

Kogu teadmiste ja oskuste küsitluse kõige kõrgema hinnangu on saanud ettevõtjate ettevõtlusalased teadmised, mida hindab heaks 71% vastanutest. Lisaks arvestab neljandik oma teadmiseid rahuldavateks. See näitab, et vastajad tunnevad ennast ettevõtlusega tegelemisel kindlalt. Ajajuhtimine ning meeskonna valimise oskus on juhtimisoskustest kõige vähem olulisemad. Siiski võiksid ligi pooled ettevõtjad, kes ennast selles vallas vaid rahuldavate või täiendamist vajavate teadmiste omajaks on märkinud, end arendada.

Finants. Finantsalastest teadmistest kõige olulisemad on hinnakujunduse, üldise finantsjuhtimise ja maksunduse alased teadmised. Kõigest 32% ettevõtjatest hindab oma teadmisi finantsjuhtimisest heaks, mis näitab, et ligi 70% vastajatest vajaksid vastava valdkonna teadmistes täiendamist, neist 63% on ka ise tunnistanud enda teadmiste täiendamise vajadust. Huvitaval kombel hindavad keskmiselt pooled start-up ettevõtjad enda teadmisi hinnakujundusest ja maksundusest siiski headeks. Samas on vastanute hulgas ligi 20% inimesi, kes vajavad enda hinnangul teadmiste täiendamist antud valdkondades.

Teadmised rahastusvõimaluste kohta ning eelarve ja kulude juhtimise oskused on üldiselt paigutatud edukust mõjutavate kriteeriumite hulgas kolmandale kohale. Selles punktis on keskmiselt 40% vastajatest oma teadmistega rahul, kuid 60% vastajate puhul vajaksid need teadmised täiendamist. Kulude juhtimises osas peab oma teadmisi täiendamist vajavateks vaid 18% vastajatest, samas kui rahastusvõimaluste puhul on nende osakaal 32%.

Müük. Müügiga seotud oskused on erinevad autorid üldiselt märkinud olulisuselt kolmandaks teguriks edukaks saamisel. Alakategoorias on kõige olulisemateks võimeteks oskus müüa, ärisuhteid luua ja kliente leida. Siin on ligi 60% vastajatest arvamisel, et nende oskused selles osas on head. Raskusi klientide leidmisel on kogunud 18% vastajatest, samas kui neljandik arvab, et nende oskused on rahuldavad. Antud valdkonna viimane punkt on oskus kapitali koguda, mille vastused erinevad oluliselt eelnevatest. Nimelt leiab 60% ettevõtjatest, et nende teadmised kapitali kogumisest vajaksid täiendamist.

Meeskond. Viimane edukust mõjutavatest kategooriatest on meeskond, kus olulisuse järjekorras mängivad rolli võime kiiresti tegutseda, distsipliin ja enesekontroll, pühendumus eesmärgile, võime kohaneda ning meeskonnaliikmete kogemus. Kiiresti tegutsemise võime on 46%-l vastanutest, sama paljud suudavad tegutseda distsiplineeritult. Uuringust peegeldub, et 64% vastanutest on väga pühendunud eesmärgile. Siiski, kolmandik vastanutest hindab oma tegevuse eesmärgipärasust rahuldavaks või alla selle.

Võrdlemisi kõrgelt hindavad start-up ettevõtjad ka enda kohanemisvõimet, 57% vastanutest hindavad seda heaks. Seevastu alla poolte vastanud ettevõtjatest peavad oma meeskonnaliikmete kogemust tegevusvaldkonnas heaks. See on selgitatav asjaoluga, et paljud start-up ettevõtjad on vanuses kuni 35 eluaastat, mis omakorda ei ole pikaajalise kogemuse tekkimiseks valdkonnas sageli piisav.

Uuringu 12 küsimuse vastuste alusel võib väita, et kindel edu võiks oodata kuni 32% käesolevas uuringus osalenud ettevõtetest. Ülejäänud ettevõtjad peaksid kindlasti arendama oma juhtimisoskust, õppima finantsjuhtimist ja kapitali kogumist ning motiveerima meeskonda tegutsema kiiresti ja distsiplineeritult. Uuringust selgus (vt Lisa 6), et keskmiselt veidi üle poolte vastanutest hindavad oma teadmisi erinevates edu saavutamist mõjutavates kriteeriumites heaks, 32% hindas enda teadmisi rahuldavaks ning 17% arvas, et nende teadmised vajavad täiendamist. Positiivne suhtumine enda teadmistesse ja oskustesse on motiveeriv jõud kogu meeskonnale.

3.3 Järeldused ja ettepanekud

Bakalaureusetöös püstitati kolm hüpoteesi. Esiteks oletati, et Eesti start-up ettevõtete rahastusallikate eelistused ja finantskäitumine sarnanevad rahvusvahelistele uuringutulemustele. Nimetatud hüpotees leidis osaliselt kinnitust. Nimelt järeldub Eesti start-up ettevõtete uuringust, et sarnaselt Suurbritannia ettevõtetele on ka siinsetel ettevõtetel kõige sagedamini vaja alginvesteeringut kuni 7000 eurot. Sarnaselt varasemate uuringutega selgus, et enne turule sisenemise faasi on ettevõtete peamiseks rahastusallikateks ettevõtjate isiklikud säästud ning laenud perekonnalt ja sõpradelt. Eesti start-up ettevõtted eelistavad kasutada sisefinantseeringut või vähem kulukaid rahastusallikaid nagu laen perekonnalt või sõpradelt ning riiklikud toetused. Rahastusallikate analüüsis selgus siiski ka oluline erisus Eesti ettevõtete puhul, nimelt kasutatakse Eestis võrdlemisi palju riigipoolseid toetuseid, mida mujal maailmas ei ole uuringutes nimetatud. Lisaks ilmnes, et ligi veerand uuringus osalenutest ei kasutanud ühtegi ettevõttevälist finantseerimisallikat, mis tulenes vastumeelsusest laenamise suhtes, äriideede ebaatraktiivsusest, ettevõtte ebastabiilsusest ja/või ebapiisavast tagatisest.

Piiratud juurdepääs väliskapitalile on arengu takistuseks paljude küsitluses osalenud start-up ettevõtete jaoks. Ebapiisav tagatis või garantii on põhjuseks, miks start-up'id ei saa kaasata väliskapitali. Valdav osa stardikapitalist tuleb asutaja või asutaja meeskonna poolt.

Isiklik investering on kinnituseks investoritele ja laenuandjatele, et asutaja või asutaja meeskond on pühendunud ja kindel ettevõtte edasises arengus, luues seeläbi aluse välisfinantseeringu kaasamisele.

Teise hüpoteesina oletati, et Eesti start-up ettevõtete juhtidel puuduvad enda hinnangul vajalikud finantsalased teadmised, mis aitaksid neil teha kaalutletud finantseerimisotsuseid. Nimetatud hüpotees leidis osaliselt kinnitust. Nimelt, 75% vastanud ettevõtetest ei arvesta kapitali kaasamisel kaalutud keskmist hinda. Samuti, ligi kaks kolmandikku ettevõtjatest võiksid täiendada oma teadmisi investorite, riskikapitali ja faktooringu kaasamise võimalustest. Teisalt näitas uuring, et ettevõtte juhid on teadlikud erinevatest rahastamisvõimalustest ning neil on olemas üldised finantsteadmised seoses finantseerimisvõimalustega ettevõtluse alustamiseks. Uuringust selgus, et laenukoostöö sobivuse hindamisel on tegeliku hinna arvestamine teisejärguline küsimus, oluliseks peetakse kättesaadavust ja tagatise vajadust. See näitab, et edukas olla ja kasvada, on vaja parandada teadmisi finantsjuhtimisest, vältida ebavajalikke kulusi ja jääda eelarve piiridesse. Edukad start-up ettevõtted on oma finantside juhtimises efektiivsed ja võimelised tegutsema vähesega.

Majanduslikult mõtlevad ja ambitsioonikamad juhid leiavad stardifaasis võimaluse ettevõtet rahastada erinevatest allikatest, tagamaks piisava algkapitali. See on omakorda abiks välistamaks ühte sagedasemat läbikukkumist põhjustavat tegurit, milleks on „liiga vähe raha alustamisel“. Uuringust selgus, et 36% vastanuist on kasutanud nelja ja enamat erinevat rahastusallikat. See näitab omakorda, et nimetatud ettevõtetel on loodud positiivsed väljavaated ellujäämiseks ja kasvuks, kuna mitmest allikast saadud finantseerimine tagab suurema kapitaliseerituse ja seeläbi ka suurema tõenäosuse eduks. Oma teadmisi finantseerimisvõimaluste kohta hindas heaks 33% küsitletud start-up ettevõtete juhtidest.

Kolmandas hüpoteesis oletati, et Eesti start-up ettevõtete juhtidel on enda hinnangul olemas võimekus edu saavutada – see tähendab, et nad omavad vajalikke juhtimise, finantsarvestuse, müügi ja meeskonna alaseid teadmisi. Nimetatud hüpotees leidis osaliselt kinnitust. Selgus, et umbes kolmandikul uuringus osalenud ettevõtetest oleks potentsiaalselt võimekus edukaks saada.

Kõige olulisemas edu võimekust mõjutavas kategoorias – juhtimises – tundsid pooled ettevõtjad ennast kindlalt ning leidsid, et neil on selge visioon. Samuti selgus, et tõenäoliselt ei piisa juhtimisoskuse saavutamiseks ainult kogemusest. Eesti ettevõtted eristuvad selles osas, et nende juhtidel on enda hinnangul väga head ettevõtlusalased teadmised. Seda aitab ehk selgitada asjaolu, et Eestis on suurepärane ettevõtluse alustamist toetavate meetmete ja muuhulgas ka ettevõtluskoolituste süsteem.

Finantsjuhtimise alastes teadmistes jäävad paljud Eesti ettevõtjad hätta, nimelt kaks kolmandikku vastanutest tunneb ise, et need on teadmised, mis vajaksid täiendamist. Kuna finantsalased teadmised ja oskus eelarvet juhtida on edukate ettevõtete puhul üks olulisematest tunnustest, siis on nimetatud valdkonnas oma teadmiste täiendamine kriitilise tähtsusega. Ettevõtjad, kes ei tunne ennast mugavalt hinnakujunduses, on potentsiaalselt läbikukkumise ohus, kuna see on üks ebaedule viivaid tegureid. Samuti tuleks ettevõtjatel arendada oma teadmiseid erinevatest rahastusvõimalustest.

Ettevõtjad hindavad müügiga seotud teadmiseid ja oskuseid üle keskmise kõrgeteks. Praktikas on tegemist ohumärgiga, kui ettevõtja oskab küll müüa, kuid ei oska seejuures oma rahavooge juhtida, mis selgus finantstadmiste analüüsist. See annab taaskord tunnistust finantstadmiste arendamise vajalikkusest.

Start-up ettevõtjate juhid hindavad oma meeskonna keskmiseks, märkides teadmiste ja oskuste puhul nii eeliseid kui puudusi, mis omakorda viitab vajadusele teadmsite arenduseks. Kiire tegutsemine, mis on üks olulisemaid edukust määravaid tegureid (edukust mõjutavate tegurite skaalal teine), iseloomustab veidi alla pooli ettevõtteid. Samas on ettevõtjatest ligi kaks kolmandikku enda hinnangul väga eesmärgile pühendunud, vastates seeläbi suurepäraselt edukuse kriteeriumi eeldusele.

Kokkuvõttes selgus antud töös, et ainuüksi rahaline toetus annab väga väikese abi start-up ettevõtte abistamisel edu saavutamiseks. Vaja on sobivat kombinatsiooni teadmistest, oskustest ja kapitalist, et edu saavutada. Ka siis on tõenäosus esimesel korral edukas olla võrdlemisi väike. Ettevõtja ise on see, kes saab kõige enam ära teha oma edukuse jaoks.

KOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada, millised on Eesti start-up ettevõtete juhtide hinnangul nende teadmised või teadmiste puudujäägid finantsjuhtimisest ja ettevõtlusest ning lisaks, millised oleksid võimalused neid arendada..

Töö teoreetilises osas defineeriti start-up ettevõtte kui ettevõtte, mille keskmes on innovaatiline tehnoloogia või uudne ärimudel, millel on suur kasvupotentsiaal ja idee skaleeritavus, aga ka kõrge riski tase. Lühidalt kirjeldati start-up ettevõtete arengut ja hetkeseisu Eestis. Start-up ettevõtete erisuseks võrreldes traditsiooniliste ettevõtetega toodi ühest küljest asjaolu, et nende toodet või teenust ei ole veel äriliselt tõestatud ning puudub kliendibaas, teisalt ka see, et start-up'i ärimudel on aktiivses arengus.

Analüüsides põhjuseid, miks start-up ettevõtted läbi kukuvad, on kõige sagedasemateks põhjusteks ebakompetentsus, mis on lausa 46% läbikukkumiste põhjuseks ning ettevõtte loomine valede põhjustel. 30%-l juhtudest on põhjuseks puudulikud juhtimisoskused või tasakaalustamata kogemus, 11%-l juhtudest aga kogemuse puudumine toodete või teenuste valdkonnas, samuti ebapiisav kapital. Kõige olulisemad edule kaasa aitavad tegurid on selge visioon, kiirus, tasakaalustatud eelarve juhtimine, edukas võrgustumine ja distsipliin.

Kirjeldati erinevaid finantseerimisallikaid, tuues välja erisused ettevõtte elutsükli faaside lõikes. Sisemiselt genereeritud finantseerimisallikate ja sisefinantseerimise tutvustuses selgitati, et äriidee faasis ja sageli ka seemne faasis nähakse omanike kapitali peamise rahastusallikana, kuna ligipääs välistele finantseerimisallikatele on piiratud. Seda peetakse esmaseks start-up ettevõtete finantseerimise võimaluseks. Juba tegutsevate start-up ettevõtete jaoks on olulisemateks rahastusallikateks riskikapital, pangalaenu, tarnijate krediit ja liising.

Kirjeldati pangalaenu kui start-up ettevõtete finantseerimisallikat, kuivõrd see on enamlevinud finantseerimisallikas, mida ettevõtted kasutavad. Üldiselt oli start-up'ide algkapital kõige sagedamini ca 7000 eurot. Teisalt hinnati, et pangalaenu ei ole otstarbekad, on ebapiisavad või ei ole üldse kättesaadavad rahastusallikana. Järgnevalt uuriti äriinglite ja riskikapitali erisusi ja kasutust. Äriinglid investeerivad tavaliselt raha osaluse eest ettevõttes, kuid jagavad ettevõttega lisaks ka oma teadmisi ja kogemusi juhtimises ning muudes valdkondades. Riskikapitaliga finantseeritakse suure potentsiaaliga, kuid suhteliselt

riskantseid äriprojekte. Riskikapital otsib ettevõtteid, mille konkurentsieelis põhineb originaalsel, kuid samas realistlikul äriideel või tehnoloogial. Start-up ettevõtete jaoks on nii riskikapitalistide kui äriinglite rahastuse saamisel kaks suurt piiravat tegurit: informatsiooni asümmeetria ja moraalirisk.

Seejärel anti ülevaade Eesti start-up ettevõtetele kättesaadavatest riiklikest toetusmeetmetest. Start-up'ide kiirema arengu saavutamiseks on Eesti ettevõtetele kättesaadavad mitmed tugisüsteemid, nagu ettevõtlusinkubaatorid, maakondlikud arenduskeskused ning erinevad programmid toetuse taotlemiseks. Analüüsis selgitati välja, et 27 sõnastatud vajaduses suudab kõige paremat tuge pakkuda ettevõtluskiirendi, mille pakutavad nõustamis-, koolitus- ja rahastusmeetmed katavad 21 vajadust ehk 78% vajaduste koguhulgast. Kui võrrelda alustavate ettevõtjate vajadusi võimalustega, siis võib väita, et toetusmeetmetega suudetakse ettevõtteid küll osaliselt toetada, kuid nõustamine üksi ei taga ühegi ettevõtte edukust. Iduettevõtetele on loodud väga suur hulk erinevaid tugisüsteeme, millest igatükk püüab parimal viisil ettevõtlusega alustajaid toetada.

Eesti start-up ettevõtete finantskäitumise ja teadmiste uuringus selgitati välja rahastusallikate eelistused ja finantskäitumine, finantsalased teadmised ja võimekus edu saavutada. Uuringu tulemusena jõuti järeldusele, et Eesti start-up ettevõtete rahastusallikate eelistused ja finantskäitumine sarnanevad rahvusvahelistele uuringutulemustele nii rahastuses suuruse kui enne turule sisenemise faasi sisemiselt genereeritud rahastusallikate eelistamises. Samas leiti oluline erisus Eesti ettevõtete puhul, nimelt kasutatakse võrdlemisi palju riigipoolseid toetuseid, mida mujal maailmas ei ole uuringutes nimetatud. Huvitav on seegi, et ligi veerand uuringus osalenutest ei kasutanud ühtegi ettevõttevälist finantseerimisallikat. Vastustest peegeldub, et ettevõtjatel on probleeme rahastusele tagatiste leidmisega ning äriideede ebaatraktiivusega.

Eesti start-up ettevõtete juhtidel puuduvad suures osas kaalutletud finantseerimisotsuste tegemiseks vajalikud teadmised. Nimelt 75% vastanud ettevõtetest ei arvesta kapitali kaasamisel kaalutud keskmist hinda. Samuti, ligi kaks kolmandikku ettevõtjatest võiksid täiendada oma teadmisi investorite, riskikapitali ja faktooringu kaasamise võimalustest. Teisalt näitas uuring, et ettevõtte juhid on teadlikud erinevatest rahastamisvõimalustest ning neil on olemas üldised finantsteadmised seoses finantseerimisvõimalustega ettevõtluse alustamiseks. Oma teadmisi finantseerimisvõimaluste kohta hindas heaks 33% küsitletutest. Selleks, et edukas olla ja kasvada, on vaja parandada teadmisi finantsjuhtimisest.

Kolmandikul uuringus osalenud ettevõtetest oleks potentsiaalselt võimekus edukaks saada. Kõige olulisemas edu võimekust mõjutavas kategoorias – juhtimises – tundsid pooled

ettevõtjad ennast kindlalt ning leidsid, et neil on selge visioon. Eesti ettevõtted eristuvad rahvastahelistest start-upidest selles osas, et neil on väga head ettevõtlusalased teadmised. Finantsjuhtimise alastes teadmistes jäävad paljud Eesti ettevõtjad hätta, nimelt kaks kolmandikku vastanutest tunneb ise, et need on teadmised, mis vajaksid täiendamist. Kui analüüsida ettevõtjate hinnanguid enda müügiga seotud teadmistele ja oskustele, siis on Eesti ettevõtjate olukord võrreldes rahvusvaheliste uuringute tulemustega üle keskmise. Praktikas on tegemist aga ohumärgiga, kui ettevõtja oskab küll müüa, kuid ei oska seejuures oma rahavooge juhtida, mis selgus finantsteadmiste analüüsist. See annab taaskord tunnistust finantsteadmiste arendamise vajalikkusest. Start-up ettevõtjate juhid hindavad oma meeskonna keskmiseks, märkides teadmiste ja oskuste puhul nii eeliseid kui puudusi, mis omakorda viitab vajadusele teadmsite arenduseks. Pühendumus on sageli märksõna, millega start-up ettevõtjaid kirjeldada, seega vastab nimetatud tulemus edukuse kriteeriumi ootustele.

Kokkuvõttes peab tõdema, et ainuüksi rahaline toetus annab väga väikese abi ühe start-up ettevõtte abistamisel edu saavutamiseks. Praktikas on vaja sobivat kombinatsiooni teadmistest, oskustest ja kapitalist, et edu saavutada ning ka siis on tõenäosus esimesel korral edukas olla võrdlemisi väike. Ettevõtja ise on see, kes saab kõige enam ära teha oma edukuse heaks. Edaspidistes uurimustes võiks antud tööst lähtuvalt analüüsida erinevaid riiklikke toetusvõimalusi, kaaludes seejuures nende mõju ettevõtete edukusele. Samuti soovitab autor uurida ettevõtjate teadmiseid ja oskusi süvitsi selgitades välja kus on erisused hinnangute ja reaalsuse vahel.

SUMMARY

ANALYSIS OF ESTONIAN START-UP COMPANIES FINANCIAL MANAGEMENT AND ENTREPRENEURSHIP KNOWLEDGE DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

Helle Aaslaid

The aim of the current bachelor thesis is to identify what knowledge Estonian start-up company managers think they possess or lack in the field of financial management and entrepreneurship. In addition the author gives suggestions for the development of entrepreneur and financial knowledge. The bachelor thesis has been divided into three chapters, where the main assignments were:

- Investigate the nature of start-ups and factors affecting their success
- Identify what are the main financing sources for start-up companies
- Investigate the financing sources Estonian start-up companies use and their managers assessments on their knowledge that affects the success

The first chapter is giving an overview of the essence of start-up companies, the factors that affect their ability to become successful and their sources of financing. Start-up companies have been defined as the one's whose core is an innovative technology or a novel business model. These companies have a high growth potential, their concepts is scalable but it also contains a great risk. The most important reason for start-up companies to fail is incompetence that makes 46% of all the causes. In 30% of cases the reasons for failure are poor management abilities and lack of experience. In 11% of the cases the problem lies in scarce know-how of product or service they provide as well as in insufficient capital.

The second chapter is describing different sources of financing that start-up company's use based on earlier research. Internally generated financing sources and self-financing was introduced as the main source for several start-up companies financing in the idea phase. The bank loan as the most common financing source was described. The business angels and

venture capitalists financing models were described. Their assistance with knowledge, experience and contacts was put out. Additionally an overview of public support measures in Estonia and abroad was given where the best possible help for start-up is a business accelerator that gives more than just financing.

The third chapter was devoted to Estonian start-ups survey and testing the hypothesis. Bachelor's thesis had three hypotheses. For testing the hypothesis the survey among Estonian start-up company's managers was carried out. Qualitative survey methods were used to analyse the results.

For first the author presumed that Estonian start-up companies' preferences of funding sources and financial behaviour are similar to international research results. In the matter of initial investment need and financing sources in pre-launch phase the analysis concluded that Estonian start-up companies are similar with international companies. Unlike international start-up companies Estonian start-ups use several government support measures for financing.

For second the author presumed that Estonian start-up companies' managers would think they lack the financial knowledge for making financing decisions. The survey revealed that his hypothesis was partially confirmed as only 33% of the manager's thought their knowledge on financing possibilities is good. For being successful and growing the start-up companies need to develop their knowledge on financial management.

For third an assumption of Estonian start-up companies' managers' opinion on their ability to become successful was set. The author assumed they have necessary knowledge in management, financial accounting, sales and teamwork skills which could potentially contribute to the success of the company. The results of the survey showed that only third of the companies would have the ability to become successful. The managers of start-up companies thought they had a clear vision and good knowledge of entrepreneurship. In the financial management knowledge many Estonian companies remain in trouble. The knowledge on sales is good, but without the ability to manage finances the companies may run into problems.

In conclusion the financial aid solely does not make the company's success; it is the combination of knowledge, skills and capital that drives. Even then the potential of being successful on first try is rather small. Still only the entrepreneurs themselves can determine their success.

VIIDATUD ALLIKAD

Atherton, A (2010) Cases of start-up financing An analysis of new venture capitalisation structures and patterns Enterprise Research and Development Unit, University of Lincoln, Lincoln, UK

Damodaran, A. Investment Philosophies: Successful Investment Philosophies and the Greatest Investors Who Made Them Work. New York: John Wiley and Sons, 2003, 15-18 p.

Disainjuhtimise alane nõustamisteenuse toetus. EAS.
<http://www.eas.ee/et/ettevotjale/ettevotte-arendamine/disainjuhtimise-alane-noustamisteenuse-toetus/ueldist> (1.12.2013)

EAS toetab Euroopa esimest mänguvaldkonna ärikiirendit (2012) EAS Uudised. 5.juuli 2012
http://www.eas.ee/et/eas/pressikeskus/uudised?option=com_content&view=article&id=4745 (9.05.2013)

Eesti 2012. aasta riikliku reformikava ja stabiilsusprogrammi hindamine. Brüssel, 30.5.2012
SWD(2012) 311 final. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/swd2012_estonia_et.pdf
(20.05.2015)

Eesti teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni strateegia 2007–2013. „Teadmistepõhine Eesti” rakendusplaan aastateks 2012–2013. LISA 9.
<http://www.hm.ee/index.php?popup=download&id=11482> (28.04.2013)

Ettevõtlusinkubaator. Ülemiste City. <http://www.technopolis.ee/ettevotlusinkubaator>
(5.05.2013)

Ettevõtluskonkurss Ajujaht. EAS. <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/ettevotluskonkurss-ajujaht/ueldist> (5.05.2013)

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine 2012/Katrin Jaaksoo Meelis Kitsing
Karel Lember Tanel Rebane MKM

Hall, A. (2013) 12 Characteristics Of Wildly Successful Startups. Forbes.
<http://www.forbes.com/sites/alanhall/2013/05/03/12-characteristics-of-wildly-successful-entrepreneurs/> (5.05.2013)

Hindrikus, T. (2012) Eesti IT Visioon 2020 TransferWise.
http://issuu.com/visioonistlahendusteni/docs/6_hinrikus (6.05.2013)

- Iduettevõtte elutsükkel EAS <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/startupi-asutamine/startup-ettevotte-elutsuekkel> (11.05.2014)
- Inkubaatorid Eestis. SA Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus. <http://www.heak.ee/inkubaatorid-eestis> (5.05.2013)
- Innovatsiooniosakud. EAS. <http://www.eas.ee/et/ettevotjale/innovatsioon/innovatsiooniosakud/uldist> (1.12.2013)
- Irwin, D, Scott, J.M. (2009) Barriers faced by SMEs in raising bank finance. *Management Decision* Vol. 47 No. 2, 2009 pp. 345-358.
- Jürgenson, A (2010) Ettevõtlusega tegelemise motiivid ning nende muutumine ettevõtte käivitusfaasis. Dissertatsioon magister artium kraadi taotlemiseks majandusteaduses. Tartu 2010
- Kasvutoetus kuni 2014. EAS. <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/kasvutoetus/ueldist> (20.05.2015)
- Kõomägi, M. Informatsiooni asümmeetria riskikapitali rahanduses ettevõtja ja riskikapitalisti vahel. Ettevõtte globaliseeruvast majanduses *Mattimar*, 2004. http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/ettevottemajandus/2004/07_K6omagi.pdf (20.05.2014)
- Lõugas, H. (2013) Eesti startup'id on väärt pea veerand miljardit eurot. *Eesti Päevaleht*. 20.03.2013 <http://www.epl.ee/news/eesti/eesti-startupid-on-vaart-pea-veerand-miljardit-eurot.d?id=65845226> (4.05.2013)
- Macht, S, A, Robinson, J (2008) Do business angels benefit their investee companies? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* Vol. 15 No. 2, 2009 pp. 187-208
- Mereste, U. *Majandusleksikon I*, A-M. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus, 2003a
- Mereste, U. *Majandusleksikon II*, N-Y. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus, 2003b
- Mis on iduettevõtte (startup)? EAS. <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/startupi-asutamine/mis-on-startup> (20.04.2013)
- Nofsinger, J.R, Wang, W. (2009) Determinants of Start-up Firm External Financing Worldwide. Washington State University College of Business Pullman, WA 99164-4746
- Our Process. Seedcamp. <http://www.seedcamp.com/our-process> (9.05.2013)
- Patel, N. (2011) Startup Stars: A brief history of the best 20th century business launches. <http://www.geekwire.com/2011/startup-stars-history-20th-century-business-launches/> (4.04.2013)
- Pedaru, T. Laenukapitali kasutamine Eesti ettevõtetes, *Bakalaurusetöö Tartu Ülikool* 2013

- Prive, T. (2013) Top 11 Reasons Startups Succeed. Forbes.
<http://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2013/03/29/top-11-reasons-startups-succeed/>
 (5.05.2013)
- Program agenda. Startup Wise Guys <http://startupwiseguys.com/program> (9.05.2013)
- Riskikapitali investeeringud
<http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/Publikatsioonide%20failid/R%20Riskikapitali%20investeeringud.pdf> (5..4.2014)
- Sander, P. Capital Structure Choice in Estonian Companies: a Survey – Essays on Factors Influencing Financing Decisions of Companies: Risk, Corporate control and Taxation aspects. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2005
- Schaefer, P. (2011) The Seven Pitfalls of Business Failure and How to Avoid Them. Business know-how. <http://www.businessknowhow.com/startup/business-failure.htm>
 (5.05.2013)
- Stanger, M. (2012) What Are The Odds Of Your Startup Succeeding? 5.10.2012.
 Businessinsider. <http://www.businessinsider.com/the-odds-of-startup-success-2012-10#ixzz2SPXBuGIF> (5.05.2013)
- Starditoetus. EAS. <http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/starditoetus/ueldist> (1.12.2013)
- Startup Business Failure Rate By Industry. University of Tennessee Research. 7.26.2012.
<http://www.statisticbrain.com/startup-failure-by-industry/> (5.05.2013)
- Startup Guide (2011) Harvard University Office of Technology Development. An entrepreneur's guide for Harvard University faculty, graduate students, and postdoctoral fellows http://otd.harvard.edu/upload/files/OTD_Startup_Guide.pdf (15.04.2015)
- Start-up business problems. <http://smallbusiness.chron.com/start-up-business-problems-653.html> (16.10.2013)
- Start-up Eesti 2011-2013. Tegevuskava innovaatiliste start-up ettevõtete arendamiseks. Success. Business Dictionary.
<http://www.businessdictionary.com/definition/success.html> (1.12.2013)
- Tariq, T. (2013) Start-Up Financing. 1stIBA Bachelor Thesis Conference, June 27th, 2013, Enschede, The Netherlands. http://essay.utwente.nl/63483/1/final_thesis1_t_tariq.pdf
 (12.04.2015)
- Urva, M.J. (2012) Ärimudeli muutmine idufirmade näitel. Bakalaureusetöö. Tartu Ülikool, http://dspace.utlib.ee/dspace/bitstream/handle/10062/28746/Urva_Marius_Julius.pdf?squence=1 (20.05.2015)

LISAD

Lisa 1. Eesti eeliste ja puuduste võrdlus start-up ettevõtete jaoks kategooria alusel

| Kategooria | Eelised | Puudused |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ühiskonna toetus | Eestis on välja arenenud start-up kultuur | |
| | Kohalikul tasandil võetakse start-up'e alati tõsiselt | Ettevõtte fassaad peab olema rahvusvaheline, kuna muidu ei võeta neid rahvusvaheliselt tõsiselt |
| | Eestis on lihtne pälvida meedia tähelepanu | |
| Tuntus ja maine | Eesti start-up'ide hea rahvusvaheline maine | Eesti start-up ei anna turvatunnet, kui hea investeering |
| | | Eesti ei ole rahvusvaheliselt just kuigi tuntud |
| Kapitali kättesaadavus | Kättesaadav on riskikapital ja äriinglite toetus | Kasvamiseks vajalikku kapitali on keeruline leida |
| | Olemas on ligipääs rahvusvahelistesse ärikiirenditesse | Konkurents riskirahale on väga tihe |
| Ettevõtlikkus | Inimesed, kes soovivad start-up'e luua | |
| | Inimestel on piisavad varud oma ettevõtte alustamiseks | |
| Tööjõud | Hea tehnilise ja operatsioonilise oskusega tööjõud | Tööjõu puudus tootearenduse, turunduse, disaini ja juhtimise valdkonnas |
| | Tarkvaratalentide olemasolu | Eestisse on tööjõudu keeruline importida |
| Suurus | Ettevõtted on väikesed ja sellest tulenevalt kiired, efektiivsed ja toimekad | Turg on Eestis väga väike ning samuti kohalikud müügiimahud |
| Asukoht | | Kehv ühendus teiste Euroopa riikidega |

Allikas: Autori koostatud

Lisa 2. Laenutoodete analüüs

| Finantseerimisallikas | Eelised | Puudused | Kulud |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lühiajaline pangalaen | <ul style="list-style-type: none"> -käibekapitali rahastamine hooajalisusest tingitud ajutise rahapuuduse leevendamiseks, -saab kasutada varude soetamiseks, ühekordse suurema kaubapartii ostmiseks, lühiajaliseks finantseeringuks uuele tegevusalale sisenemisel, planeeritud lühiajaliseks investeringuks põhivarasse või muu erakorralise kulutuse finantseerimiseks -hõlbustab käibekapitali juhtimist; -paindlik tagasimakse graafik (laenu tagasimaksmine toimub ettevõtte jooksva majandustegevuse positiivse rahavoo arvelt kas igakuiste annuiteetmaksetena, võrdsete põhiosa-maksetena või ühe maksena laenuperioodi lõpus) - võimaldab rahavoogusid otstarbekamalt planeerida; -laenusumma väljamaksmine toimub ühekorraga või osade kaupa. | <ul style="list-style-type: none"> -tagatise nõue; -kõrged nõuded krediitdivõimele; - oluline laenu tagatiste kvaliteedile ja suurusele. -lühiajaliste laenude intressimäärad on kõrgemad kui pikaajalistel laenudel; - laenu uuendamisel ei saa alati kindel olla selles, milliseks kujunevad tegelikud perioodi intressikulud, sest laenu tingimused võivad mõneti muutuda - piirangud tagatisvaraga seotud tehingutele; -maksimaalne summa sõltub ettevõtte riskitasemest. | <ul style="list-style-type: none"> -lepingutasu; -riigilõiv; -notaritasu; -tagatisvara hindamine -tagatisvara kindlustus; - intressid; - kui lühiajalist laenu tagastatakse igakuiste maksetena kogu laenuperioodi jooksul, siis tegelik laenukasutuse aeg on poole lühem. |
| Arvelduskrediit | <ul style="list-style-type: none"> - käibevahendite paindlik finantseerimine; -saab kasutada panga vahendeid vastavalt vajadusele lepingus kindlaks määratud summa ja tähtaja piires; -ettevõtte lühiajalise likviidsusvajaduse rahuldamiseks; -rahavoogude stabiliseerimine viivituste puhul arvete laekumisel, käibevara soetamisel ja ettenägematute kulutuste katmisel; -tagab katkematu raha ringkäigu paindlikul viisil, sest ettevõtte saab kasutada laenulimiiti pidevalt ning igapäevase majandustegevuse jaoks vajalikus ulatuses; -tegemist on reserviga, mida vajaduse korral saab kasutada, kuid seda ei pruugita ka teha; -intresse tuleb maksta ainult sellelt summalt, mille ulatuses arvelduskonto on päevalõpu miinussaldo; -arvelduslaen sobib ka Euroopa Liidu struktuurifondidest toetatavate projektide sildfinantseerimiseks | <ul style="list-style-type: none"> - laenu kasutamata jäägilt tuleb tasuda limiiditasu; - intressimäärad kõrgemad kui lühiajalisel pangalaenul; - peab olema tagatud ettevõtte jooksva majandustegevuse positiivne rahavoog - maksimaalne summa sõltub ettevõtte riskitasemest; -arvelduskrediidi limiit sõltub eelkõige ettevõtte realiseerimise netokäibest lähiminevikus. - intressimäär fikseeritakse tavaliselt kogu limiidi kehtimise ajaks | <ul style="list-style-type: none"> -lepingutasu; - intressid; - limiiditasu. |

Lisa 2. (järg.)

| Finantseerimisallikas | Eelised | Puudused | Kulud |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Faktooring | <ul style="list-style-type: none"> -soodustab kulude kokkuhoidu (info hankimine ostjate finantsolukorra kohta, meeldetuletus-kulud arvete mittetasumisel, nõudeõiguste sundkorras sissenõudmise kulud jne.) -võimaldab kahju ostjate võimalikust maksejõuetusest; -kiirendab raharinglust; -nõudmiste ja kohustuste vähenemine parandab bilansioptikat. - annab võimaluse suureneva raharingluse juhtimiseks -soodustab likviidsuse tõusu ja kaitseb laenuriski eest. | <ul style="list-style-type: none"> -valdav osa lepingutest sõlmitakse regressiõigusega, s.t. faktoril on õigus ostja poolt tasumata jäetud arve oma kliendile tagasi müüa; -faktooring on tavalisest pangalaenust kallim; -kui müügiarve keskmine väärtus on madal, ei saa faktooringut kasutada või kujuneb faktooring väga kalliks; -ekspordifaktooringu puhul võib müüja kanda kahju valuutakursside muutumise tõttu. | <ul style="list-style-type: none"> -lepingutasu; -faktooringintressid; -faktooringureserv, mille ettevõtte saab alles peale arvete laekumist; -komisjonitasu arvete haldamise eest; -sõltub debitoorse võla kestvusest käibes; -lootusetute võlgade kulu regressiõigusega lepingu korral |
| Investeeringumislaen | <ul style="list-style-type: none"> -annab võimaluse viia ellu pikaajalisi ja suuremahulisi investeeringu projekte; - aastane intressimäär tunduvalt madalam, kui lühiajalistel laenudel; -laenusumma väljamaksmine toimub ühekorraga või osade kaupa. -paindlik tagasimaksegraafik; -pikaajalisus; -oma pikaajalisuse tõttu võib elimineerida inflatsiooni; - võimalik on laenulepingut muuta vastavalt majanduses toimunud muutustele. | <ul style="list-style-type: none"> -tagatisvara, mille pank võib realiseerida, kui ettevõtte ei suuda laenu tagasi maksta; -panga poolt aksepteeritud hindaja tagatis varale; -vajalik omafinantseering, mis on tavaliselt alustatava projekti korral kuni 40%, teiste puhul väiksem - arvestatakse laenuaotleja krediitajalugu (alustaval ettevõttel, see tavaliselt puudub) -maksuameti tõend maksuvõlgade puudumise kohta; -vajalik ettevõtte pikaajaline finantsplaan, milles tuleb planeerida investeeringud käibekapitali ja põhivarasse ehk sisuliselt hinnata projekti esialgset maksumust; -panga poolne kontroll laenu sihipärasele kasutamisele; -laenuleping võib ette näha piiranguid ettevõtte finantstegevusele; - piirangud tagatisvaraga seotud tehingutele. | <ul style="list-style-type: none"> -lepingutasu; -riigilõiv; -notaritasu; -tagatisvara hindamine; -tagatisvara kindlustus; - intressid; -kui laenu tagastatakse igakuiste maksetena, siis tegelik laenukasutuse aeg on poole lühem. |

Lisa 2. (järg.)

| Finantseerimisallikas | Eelised | Puudused | Kulud |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rent | <p>-rentimine võimaldab lahendada rendilevõtja finantseerimisprobleemi, võimalus rentida varasid kuni 100% finantseerimisega rendileandja poolt, täiendava tagatiseta;</p> <p>-võimalus valida rendilepingud, mis hõlmavad kogu renditud varaga seotud tehinguid nagu kindlustus, seadmete hooldus;</p> <p>-rentimine on tavaliselt odavam, kuna kapitalirentimisel tekkib maksukilbi efekt;</p> <p>-kasutamisentimine katab rendilevõtja ajutise vajaduse teatud varale</p> <p>-rentimine kaitseb rendilevõtja vara moraalse vananemise eest, pakkudes ettevõtetele võimalust muuta renditud seadmete lõpus rendiperiood ja vahetada need välja kaasaegsemate seadmete vastu;</p> <p>-rentimine vähendab väheefektiivsete seadmete soetamise riski;</p> <p>-sageli on rendilepingut sõlmida lihtsam kui laenulepingut, kuna tagatiseks on renditav vara;</p> <p>-võrreldes ostmisega võimaldab rentimine (ajutiselt) väiksemate väljaminekute juures oluliselt suurendada tootmisvõimsust;</p> <p>-rendi kasutamine hõlbustab käibekapitali juhtimist;</p> <p>-rentimine (eriti kasutus-rentimine) väldib omamisriski;</p> <p>-rendi finantseerimine toimub püsivate maksete kaudu, mis võimaldab rahavoogusid otstarbekamalt planeerida;</p> <p>-kuna rendileandja säilitab renditava vara omandi, on neil võimalik rahastada ettevõtet ka siis, kui muud laenuandjad seda teha ei saa.</p> | <p>-väljaminekud on ostmise ja laenuvõtmisega võrreldes tavaliselt suuremad (intress ja tehingutasud, mis on tavaliselt 1-2% tehingu väärtusest);</p> <p>-kuna Eestis ei maksustata ettevõtte tulu, vaid ainult väljamakstavat dividenditulu, siis maksukilbi efekti ei teki;</p> <p>-kapitaalentimise puhul tuleb rendimakseid tasuda ka moraalselt vananenud vara eest;</p> <p>-valmisseedme rendilevõtmisega (erinevalt tellimusjärgselt valmistatu soetamisest) võib kaasneda toodangu kvaliteedi langus ja müügi mahu vähenemine;</p> <p>-renditava varaga seonduvad riskid hõlmavad muuhulgas võimalikke kahjusid vara kasutamata tootmisvõimsusest või kasutuskõlbmatuks muutumisest ning vara kasutamist mõjutavast majanduskeskkonnast tulenevaid riske;</p> <p>-sesoonse rentimise puhul pole garantiid, et soovitud seadet on rendivajaduse tekkides võimalik saada;</p> <p>-pikaajaline fikseeritud intressimääraga rendileping tähendab täiendavaid väljaminekuid intressimäärade languse korral;</p> <p>- piirangutena võidakse käsitada näiteks lepingu rikkumisest tulenevaid trahve, lepingu tühistamatust jms.</p> | <p>-lepingutasu;</p> <p>-riigilõiv;</p> <p>-notaritasu;</p> <p>-renditava vara kindlustus;</p> <p>- intressid;</p> <p>-kapitali-rentimise puhul tuleb koos esimese sissemaksega tasuda käibemaks kogu vara väärtuses.</p> |

Lisa 2. (järg.)

| Finantseerimisallikas | Eelised | Puudused | Kulud |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kaubakrediit | <ul style="list-style-type: none">-finantsraskuste leevendamine, kui laenu hankimine finantsasutustelt ei ole võimalik;-lubab ettevõtetel vähendada tehingu-kulusid, mis on seotud arvete maksmise protsessiga;-võimaldab kontrollida ostetud toodete kvaliteeti enne kauba eest tasumist;- kreditoorne võlgnevus pakub suuremat finantspääslikkust kui pangalaenud;-kaubakrediiti on kerge ja mugav saada;-krediidi saamine ei nõua tavaliselt mingeid formaalseid lepinguid;-kaubakrediidi summat saab suurendada ja vähendada vastavalt ettevõtte vajadustele. | <ul style="list-style-type: none">-tarnijate kasutamine finantseerimisallikana võib kaasa tuua ilma jäämise allahindlusest, mis tuleneb arvete kiirest tasumisest;-krediteerimisega kaasneb suur risk, sest kui laenusaja jätab oma kohustused täitmata ning põhjustab sellega laenuandjale raha täieliku või osalise kaotuse ning tulu saamatajäämise. | <ul style="list-style-type: none">-arvete kiire tasumise allahindlus;-viivisetasu. |

Allikas: Autori koostatud

Lisa 3. Inkubaatorite pakutavate teenuste võrdlus

| Teenuse liik | Tehnopol | BioMed ettevõtlus-inkubaator | ESA | Tartu Loomemajanduskeskus | Viljandi Loomeinkubaator | Ida-Virumaa Tööstusala Arenduse inkubaator |
|---------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Üks-ühele juhendamine mentorlus | üks-ühele coaching mentorlus, juhendamine. | Individuaalse plaani alusel äriarendus-konsultatsioone ja vajadusel ka tuge arendusprojektide elluviimisel; | Ekspertida tagasiside äriideele. Abi äriplaani koostamisel ja finantseerimisvõimaluste leidmisel. Juhendamine äriplaani koostamisel. Ärimudeli töötuba | iPlanner keskkonna tasuta kasutamine äriplaani täiendamisel ja arendamisel. Mentorklubi | Äriplaani esialgne analüüs ja sobivuse hindamine. Abi projektide ja taotluste koostamisel ning rahastusallikate leidmisel | Abi äriplaani koostamisel ja finantseerimisvõimaluste leidmisel. |
| | Nõu rahvusvahelistelt spetsialistidelt | Kokkuleppel ka juhtimisturundustuge jmt. alustavatele ettevõtetele või ettevõtetele, kellel on mingis arengufaasis vaja täiendavat tööjõudu või kompetentsi. | Koostame ettevõttele spetsiaalse "treeningkava", mille täitmist koos jälgime. Anname nõustamismeeskonna, kes lükkavad Sinu ettevõttele hoo sisse. Näitame, kuidas jätta oma klientidele endast õige esmamulje | Protsessi edukalt läbinutel on võimalik ühe aasta jooksul sõlmida inkubatsiooniteenuse leping kuni kaheks aastaks. Konsultatsioon ja igapäevane nõustamine (ettevõtlus, turundus, meediasuhtlus, EAS-i meetmed).. | Nõu ja tugi (kord kvartalis) valdkonnas tegutsevatelt mentoretttevõtjalt. Ettevõtte arengu seire ja nõustamine 2 h kuus (ettevõtlus, finantsid, turundus) | Konsultatsioon ja igapäevane nõustamine (ettevõtlus, raamatupidamine, asjaajamine) |

Lisa 3. (järg.)

| Teenuse liik | Tehnopol | BioMed ettevõtlus-inkubaator | ESA | Tartu Loomemajanduskeskus | Viljandi Loomeinkubaator | Ida-Virumaa Tööstusala Arenduse inkubaator |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Abi klientide ja partnerite leidmisel | Abi klientide ja partnerite leidmisel välisriikidest | Võimalust kasutada ettevõtte eesmärkide saavutamiseks ulatuslikku TBP partner- ja kontaktvõrgustikku nii Eestis kui välismaal - aitame ettevõtetel leida arendus-, finants- või ka teenuspartnereid | Avame ukse välismaale, kasutades välismentoreid ning rahvusvahelist kontaktvõrgustikku | Ühisturundus (maja turundussündmused, koduleht, trükised, meediasuhtlus, sotsiaalvõrgustik, rahvusvahelised ühisprojektid). | Inkubaatori portfoolios ja infomaterjalides ning abi toodete tellijate/turustajate leidmisel. Turundusnõu, abi kodulehe loomisel ja osalemine inkubaatori ühisturunduses kajastatus | |
| | Ligipääs kontaktvõrgustikule (äriinglid, investorid) | Ligipääsu meie võrgustikus olevale informatsioonile ning meie kasutuses olevatele andmebaasidele, uuringutele jne.; | Teeme Sind nähtavaks läbi ühisturunduse. Pakume soft-landing teenust meie partnerinkubaatorites välismaal | | Informatsiooni vahendamine koolituste, kontaktürituste ja ettevõtluse tugiorganisatsioonide | |
| Toote arenduse toetamine | Prototüüpimise võimalused | | Abistame tootearendusprotsessis | | Tekstiilikeskuse seadmepargi kasutamine. Tekstiilikeskuse seadmepargi tehnoloogilise oskusteabe tugi koolituste ning konsultatsioonide näol. | |

Lisa 3. (järg)

| Teenuse liik | Tehnopool | BioMed ettevõtlus-inkubaator | ESA | Tartu Loomemajanduskeskus | Viljandi Looeinkubaator | Ida-Virumaa Tööstusala Arenduse inkubaator |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Üritused, seminarid, koolitused | Üritused, seminarid, koolitused ja ärimissioonid. | | Koolitused, seminarid | Koolitused, seminarid | Võimalus osaleda erialakoolitustel, kontakt - ja infoseminaridel. Informatsiooni vahendamine koolituste, kontaktürituste ja ettevõtluse tugiorganisatsioonide kaudu. Inkubaatoriga messidel, laatadel, konverentsidel, workshopidel, õppereisidel osalemine | Ettevõtluse ja juhtimise kogemuse parandamisele suunatud koolitused ja seminarid |
| Kontori- ja koostööruumid | Sisustatud kontori- ja koostööruume Eestis ja välisriikides | Võimalust soodsatel tingimustel kasutada ja rentida Tartu Biotehnoloogia Pargi ruume - TBP kompleks on kujundatud just eluteaduste valdkonna ettevõtete vajadusi silmas pidades | Pakume kodu Sinu äriks meeldivas ja sünergilises keskkonnas | Rendileping ruumide kasutamiseks. Atraktiivne keskkond ettevõtjale. Traadita internet | Tekstiilikeskuse ruumide kasutamine (hinna sees: küte, elekter, vesi, prügivedu, wifi, laopind, ühiskasutuses olev bürootehnika, nõupidamise ruum) | Kaasaegseid ja hästi sisustatud kontori- ja koostööruume |

Allikas: Autori koostatud

Lisa 4. Start-up ettevõtete vajaduste ja toetusmeetmete analüüs

| Ettevõtete edu mõjutavad teadmised ja oskused | INKUB | MAK | EVKIIR | PR/ÜS | EVKON | TOET | Kuidas? |
|-------------------------------------------------------------|-------|-----|--------|-------|-------|------|-----------------------------------------|
| Juhtimine | | | | | | | |
| Strateegiline juhtimisoskus | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | Strateegilise juhtimise koolitus |
| Visiooni olemasolu | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | Abi visiooni täpsustamisel |
| Juhtimisoskus | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Juhtimiskoolitus |
| Juhtimiskogemus | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Ettevõtluskogemus | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Teadmised ettevõtlusest | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | Ettevõtluskoolitus |
| Oskus valida ettevõtte jaoks sobiv asukoht | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | Nõustamine |
| Raha juhtimine | | | | | | | |
| Emotsionaalse hinnakujunduse vältimine | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | Ekspertide nõustamine |
| Teadmised hinnakujundusest | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | Hinnakujunduse alane nõustamine |
| Head teadmised finantsjuhtimisest ja oskus eelarvet juhtida | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Finantsjuhtimise koolitus |
| Kulude hoidmine kontrolli all, elades oma võimete piires | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Rahastaja kontrollib ettevõtte tegevust |
| Adekvaatne laenupraktika | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Laenu nõustamine |
| Piisav kapital | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | Projekti rahastamine |
| Teadmised kapitali kogumisest | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | Abi toetuste kirjutamisel |
| Informatsioon rahastamisvõimaluste kohta | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | Abi toetuste kirjutamisel |
| Vajalikud teadmised maksundusest | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | Maksukoolitus |
| Eesmärgipärane tegutsemine | | | | | | | |
| Oskus tegevusi planeerida | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | Äriplaani koolitus |
| Piisav strateegiline ja meetoodiline planeerimine | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | Nõustamine |
| Pühendumine | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

Lisa 4. (järg)

| Ettevõtete edu mõjutavad teadmised ja oskused | INKUB | MAK | EVKIIR | PR/ÜS | EVKON | TOET | Kuidas? |
|----------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Oskus aega juhtida | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Ajajuhtimise koolitus |
| Müük | | | | | | | |
| Sotsiaalsed oskused, võime edukaid ärisuhteid luua | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | Ärisuhtluse koolitus |
| Võime leida kliente | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Abi klientide leidmisel |
| Kiire kohanemine muudatustega | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | Koostöö valdkonna ekspertidega |
| Meeskond | | | | | | | |
| Meeskonna kogemus | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | Toetuse saab ainult kogenud ettevõtjad |
| Oskus valida sobivat meeskonda | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Meeskonna kiirus ja võime asju kiiresti ära teha | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | Sunnib ettevõtteid tegevusele fookuseerima ja tähtjaks tulemusi saavutama |
| Meeskonna distsipliin ja enesekontroll | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | |
| KOKKU 27 | 14 | 7 | 21 | 4 | 12 | 3 | |
| Osakaal | 51% | 26% | 78% | 15% | 44% | 11% | |

Kasutatud lühendite tähendused

INKUB - inkubaator

MAK - Maakondlikud arenduskeskused

EVKIIR- Ettevõtluskiirendid

PR/ÜS- Projektid ja ürituste sarjad

EVKON-Ettevõtluskonkursid

TOET - Toetused

Allikas: Autori koostatud

Lisa 5. Start-up ettevõtete küsitluse ankeet

1. Kui suur oli Te ettevõtte algkapitali vajadus ettevõtlusega alustades?

Valik vastused:

- 0-6400
- 6 401 -25 000
- 5 001-64 000
- 64001- 1 100 000
- üle 1 100 000

2. Millises arengustaadiumis on Teie ettevõtte ja milliseid rahastusallikaid Te ettevõtte loomisel kasutasite?

| Arengustaadium | seemnefaas | turulesisenemise faas | varajane kasvufaas | laienemisfaas ja küpsusfaas |
|-------------------------------------------------|-------------------|------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Rahastusallikas | | | | |
| isiklikud säästud | | | | |
| laen perekonnalt, sõpradelt | | | | |
| riigipoolne toetus | | | | |
| kodumaine investor | | | | |
| riskikapital | | | | |
| välisinvestor | | | | |
| riiklik tagatis või laen (nt. KredEx vm) | | | | |
| liising | | | | |
| pangalaen | | | | |
| faktooring | | | | |
| ei kasutanud | | | | |
| muu (palun täpsustage) | | | | |

3. Juhul kui Teie ettevõtte ei ole kasutanud välisfinantseerimist, siis palun märkige ära millisel põhjusel (vastusevariandid 1-6)

Valikvastused:

- finantseerimisvajadus on rahuldatud teistest allikatest;
- ei meeldi laenata;
- pangalaenu/ toetuse protseduurid on keerulised;
- ebapiisav tagatis;
- kõrged intressimäärad;
- ebastabiilsus ettevõttes.

Lisa 5. (järg)

4. Milliseid takistusi on tekkinud välisfinantseerimise taotlemisel ?

Valikvastused:

- takistused puuduvad;
- ebapiisav tagatis või garantii;
- intressimäärad või hind on liiga kõrge;
- väheneb kontroll ettevõtte üle, rahastamine ei ole kõigile kättesaadav;
- muud põhjused (palun täpsustage)

5. Kui Teie ettevõtte vajab välist rahastamist oma kasvuambitsioonide realiseerimiseks, siis millist tüüpi välisfinantseerimist eelistaksite kõige enam?

Võimalik valida kaks vastust. Valikvastused:

- isiklikud säästud;
- laen perekonnalt,
- sõpradelt;
- riigipoolne toetus;
- kodumaine investor;
- riskikapital;
- välisinvestor;
- riiklik tagatis või laen (nt. KredEx vm);
- liising;
- pangalaen;
- faktooring;
- muu (palun täpsustage).

6. Palun hinnake iga järgneva rahastusvõimaluse kättesaadavust enda ettevõttele järgmise 6 kuu jooksul.

Valikvastused:

| Rahastusvõimalus | Hinnang kättesaadavusele | | |
|------------------------------|--------------------------|----------|---------|
| | Halveneb | Ei muutu | Paraneb |
| laen perekonnalt, sõpradelt; | | | |
| riigipoolne toetus; | | | |
| kodumaine investor; | | | |

Lisa 5. (järg)

| Rahastusvõimalus | Hinnang kättesaadavusele | | |
|-------------------------------------------|--------------------------|----------|---------|
| | Halveneb | Ei muutu | Paraneb |
| riskikapital; | | | |
| välisinvestor; | | | |
| riiklik tagatis või laen (nt. KredEx vm); | | | |
| liising; | | | |
| pangalaen; | | | |
| faktooring; | | | |
| muu (palun täpsustage) | | | |

7. Palun märkige, milline on Teie arvates potentsiaalselt kõige olulisem piirav tegur eelnevas punktis nimetatud rahastusallika kasutamisel?

Võimalik valida üks vastus valikvastustest:

- takistused puuduvad;
- ebapiisav tagatis või garantii;
- intressimäärad või hind on liiga kõrge, väheneb kontroll ettevõtte üle;
- ettevõtte ei kvalifitseeru toetusele;
- ettevõtte ei vasta investori seatud tingimustele;
- ettevõtte äriidee ei ole investori silmis perspektiivikas;
- muu (palun täpsustage)

8. Palun hinnake järgnevaid väiteid all toodud skaala.

| Väited | Hinnang | peab paika | ei pea paika | ei oska öelda |
|-----------------------------------------------------------|---------|------------|--------------|---------------|
| Kasvamiseks vajaliku kapitali leidmine on keeruline | | | | |
| Riskikapital ja äriinglite toetus on kättesaadav | | | | |
| Ligipääs rahvusvahelistesse ärikiirenditesse on keeruline | | | | |
| Konkurents riskirahale on tihe | | | | |

9. Palun hinnake enda teadmisi järgnevate rahastusvõimaluste kasutamisest.

| Hinnang teadmiste | Head | Rahuldavad | Vajavad ajavad täiendamist |
|---------------------------|------|------------|----------------------------|
| Rahastusvõimalused | | | |
| Pangalaen | | | |
| Liising | | | |
| Riigipoolne toetus | | | |

Lisa 5. (järg)

| Hinnang teadmistele | Head | Rahuldavad | Vajavad ajavad täiendamist |
|---------------------------------------|------|------------|----------------------------|
| Rahastusvõimalused | | | |
| Riiklik tagatis või laen (nt. KredEx) | | | |
| Kodumaine investor | | | |
| Välisinvestor | | | |
| Riskikapital | | | |
| Faktooring | | | |

10. Palun nummerdage olulisuse järgi kriteeriumid, mille järgi otsustate laenu toote sobivuse Teie vajadustega:

- laenu periood;
- kättesaadavus;
- tagatise vajadus;
- intress;
- laenuga kaasnevad muud kulud;
- laenu tagasimakse graafik.

11. Palun vastake alljärgnevale küsimustele jaatavalt või eitavalt:

- Kas Teie ettevõtte eelistab ettevõtte sisest finantseerimist ettevõtte välisele finantseerimisele Jah / Ei
- Kas Te arvestate ettevõtte välise finantseerimise kaasamisel kapitali kaalutud keskmist hinda? Jah / Ei

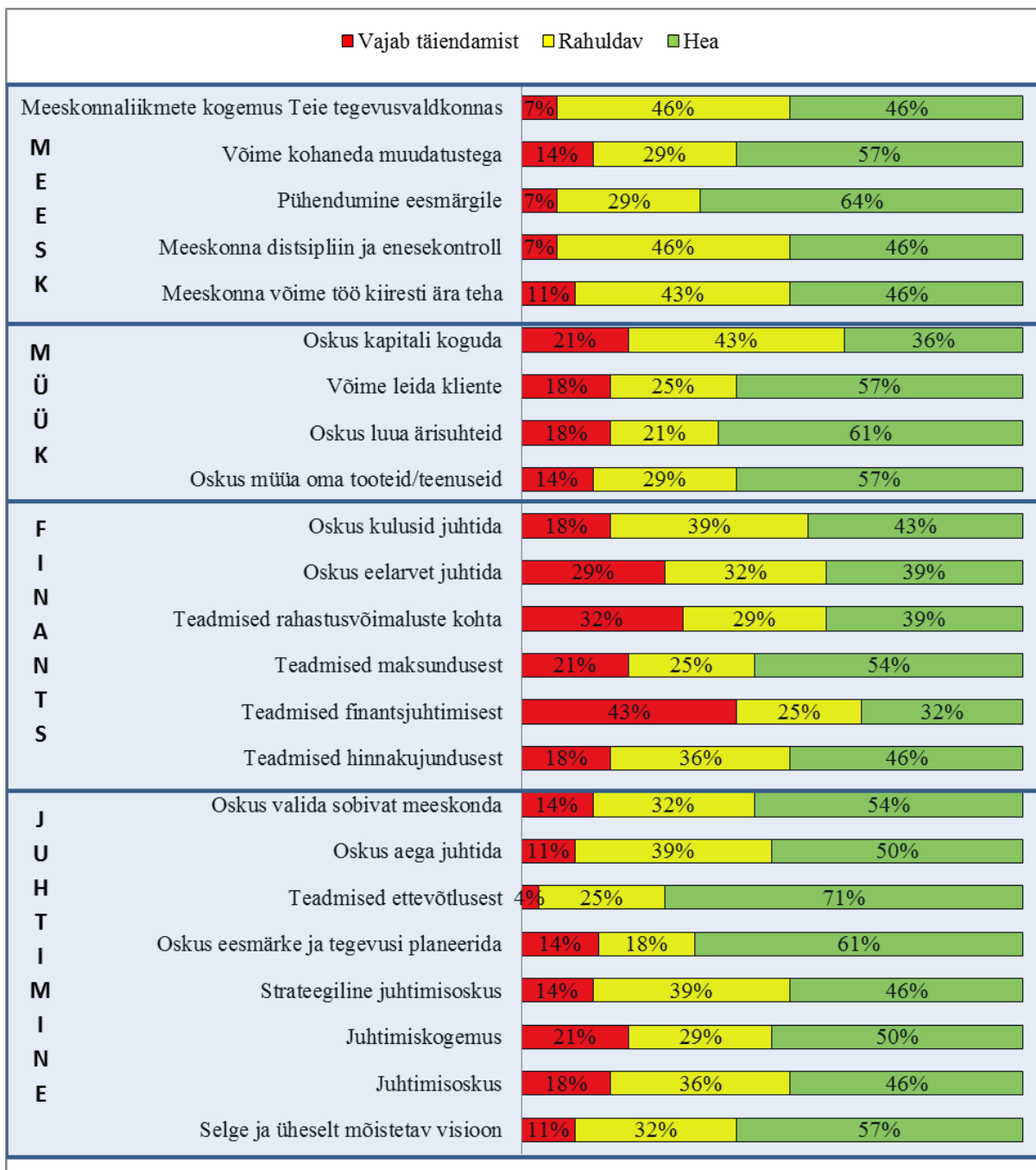
12. Palun hinnake enda teadmisi ja oskusi järgnevates valdkondades.

| Hinnang teadmistele | Head | Rahuldavad | vajavad ajavad täiendamist | Vajavad olulist täiendamist või puuduvad |
|------------------------------------|------|------------|----------------------------|------------------------------------------|
| Teadmised ja oskused | | | | |
| Strateegiline juhtimisoskus | | | | |
| Juhtimisoskus | | | | |
| Juhtimiskogemus | | | | |
| Selge ja üheselt mõistetav visioon | | | | |
| Pühendumine eesmärgile | | | | |
| Teadmised ettevõtlusest | | | | |
| Teadmised hinnakujundusest | | | | |

Lisa 5. (järg)

| Hinnang teadmistele | Head | Rahuldavad | vajavad ajavad täiendamist | Vajavad olulist täiendamist või puuduvad |
|--------------------------------------------------|------|------------|----------------------------|------------------------------------------|
| Teadmised ja oskused | | | | |
| Teadmised finantsjuhtimisest | | | | |
| Teadmised rahastusvõimaluste kohta | | | | |
| Teadmised maksundusest | | | | |
| Oskus eelarvet juhtida | | | | |
| Oskus kulusid juhtida | | | | |
| Oskus kapitali koguda | | | | |
| Oskus eesmärke ja tegevusi planeerida | | | | |
| Oskus aega juhtida | | | | |
| Oskus luua ärisuhteid | | | | |
| Võime leida kliente | | | | |
| Oskus müüa oma tooteid/teenuseid | | | | |
| Võime kohaneda muudatustega | | | | |
| Oskus valida sobivat meeskonda | | | | |
| Meeskonnaliikmete kogemus Teie tegevusvaldkonnas | | | | |
| Meeskonna võime töö kiiresti ära teha | | | | |
| Meeskonna distsipliin ja enesekontroll. | | | | |

Lisa 6. Küsitletud start-up ettevõtete hinnang enda teadmistele ja oskustele



Allikas: Autori koostatud