

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Rahanduse ja majandusteooria instituut

Triin Altmets

**VÄIKEETTEVÕTETE VÄLINE FINANTSEERIMINE EESTI
TOOTMISETTEVÕTETE NÄITEL**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: lektor Kalle Ahi

Tallinn 2014

Olen koostanud töö iseseisvalt.

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

Triin Altmets

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 113390

Üliõpilase e-posti aadress: triinu@altmets.com

Juhendaja lektor Kalle Ahi:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

Abstrakt.....	5
Sissejuhatus.....	6
1. Väikeettevõtete finantseerimise teoreetilised alused.....	8
1.1. Erinevad panga poolt pakutavad võimalused laenukapitali saamiseks.....	8
1.2. Erinevad alternatiivsed võimalused välise finantseeringu saamiseks.....	10
1.3. Kapitalile ligipääsu takistavad tegurid.....	12
1.4. Välise finantseerimise alternatiivid Eestis.....	14
2. Varasemad uuringud ja meetodika.....	16
2.1. Varasemalt Eestis ja mujal läbi viidud uuringud.....	16
2.2. Meetodika.....	20
2.3. Intervjueeritud ettevõtete iseloomustus.....	22
3. Väline finantseerimine Eesti väikeettevõtetes.....	24
3.1. Pangalaenude kasutamine Eesti väikeettevõtetes.....	24
3.2. Alternatiivlaenude kasutamine Eesti väikeettevõtetes.....	28
3.3. Laenukapitali mittekasutamise põhjused Eesti väikeettevõtetes.....	31
3.4. Arutelu.....	34
3.5. Järeldused.....	36
Kokkuvõte.....	39
Summary.....	41
Viidatud allikad.....	43
Lisad.....	45
Lisa 1. Intervjuuküsimused laenukapitali kasutavatele ettevõtetele.....	45
Lisa 2. Intervjuuküsimused laenukapitali mitte kasutavatele ettevõtetele.....	46
Lisa 3. Intervjuud.....	47
1. Intervjuu ettevõttes Springmar Reklaamikoda.....	47

2.	Intervjuu ettevõttes Arras CF	50
3.	Intervjuu ettevõttes Keraplast OÜ	54
4.	Intervjuu ettevõttes Tehas Metallist AS	58
5.	Intervjuu ettevõttes Mainerplus OÜ	62
6.	Intervjuu ettevõttes Valnes AS	65
7.	Intervjuu ettevõttes Rexest Grupp	70
8.	Intervjuu ettevõttes Pentamet OÜ	71
9.	Intervjuu ettevõttes Ratas AS	73
10.	Intervjuu ettevõttes Raudla OÜ	76

ABSTRAKT

Paljudes riikides on väikeettevõtete jaoks pangalaenu saamine probleem. Probleem tekib sellest, et oma väiksuse tõttu ei pruugi olla väikeettevõtted pankade arvates piisavalt maksejõulised või ei täida kõiki pankade seatud kriteeriume, et neile saaks laenu anda. Samas on laenukapital ettevõtte arenguks sageli hädavajalik. Seetõttu võivad mitmed ettevõtted kasutada erinevaid alternatiivlaene, mille tingimustele on neil kergem vastata.

Lõputöö eesmärgiks on hinnata, milline on laenukapitali kättesaadavus väikeettevõtete jaoks Eestis tootmisettevõtete näitel ning millist laenukapitali Eesti väikeettevõtetes kasutatakse.

Uuring viidi läbi kvalitatiivsel meetodil. Ettevõtete juhtidega tehti kümnes väike-tootmisettevõttes poolstruktureeritud intervjuud. Saadud vastuseid analüüsiti ja võrreldi omavahel. Intervjuude tulemusi võrreldi ka varasemalt Eestis läbi viidud uuringute tulemustega.

Uurimistulemused näitasid, et Eestis ei esine tegelikult väikeettevõtetel enamasti probleeme pangalaenu saamisega, kui ettevõtte majandusnäitajad on korras. Pankade laenuintressid ja nõutavad tingimused võiksid ettevõtjate arvates olla leebemad, kuid samas ei ole need üldjuhul takistuseks pangalaenu võtmisel. Pangalaenudega samaaegselt kasutavad mitmed väikeettevõtjad erinevaid riiklikke toetusprogramme. Muud alternatiivlaenuid Eesti väikeettevõtjate seas kuigi levinud ei ole.

Võtmesõnad: väikeettevõtted, väike-tootmisettevõtted, väikeettevõtete finantseerimine, laenukapitali kättesaadavus, pangalaenu, alternatiivlaenu

SISSEJUHATUS

Eestis moodustavad 99% ettevõtetest VKE-d ning seega on need ühed olulisemad tööandjad Eesti elanikkonnale. Seetõttu on oluline, et VKE-del oleksid olemas võimalused välise finantseeringu saamiseks, mida ettevõtte oma kasvuks ja arenguks vajab. Lisaks vajalikkusest väikeettevõtete jaoks on finantspiirangute leevendamisest tulenevad mõjud positiivsed ka kogu majandusele ja tööhõivele ning see on põhjus, miks peab sellele teemale tähelepanu pöörama. Ettevõtted vajavad laenukapitali erinevate projektide teostamiseks ning samuti kuna lõputöö keskendub Eesti tootmisettevõtetele, siis oluline osa on laenukapitalil ka tootmismasinate ja -seadmete soetamisel. Ilma selleta oleks ettevõtte kasumlik tegevus raskendatud.

Lõputöös keskendutakse sellele, et välja selgitada, milline on laenukapitali kättesaadavus Eesti väikeettevõtetele. Autor soovib leida vastuseid küsimustele, esiteks millised on Eesti väikeettevõtete võimalused pangast laenu saada. Teiseks vastavalt üldlevinud arvamusele, et Eestis on väikeettevõtetele keeruline pangast laenu saada, siis kas ja milliseid probleeme võib pangalaenu taotlemisel esile kerkida. Lõputöö teise teemana käsitletakse, kui palju Eesti väikeettevõtted kasutavad alternatiivseid võimalusi pangalaenu asemel laenukapitali saamiseks ja milliseid alternatiivid on kõige levinumad.

Töö esimeses osastoo autor välja, milliseid erinevaid võimalusi on väikeettevõtetele lisafinantseeringu saamiseks. Samuti annab autor ülevaate väikeettevõtete laenuvajadusega seotud olukorrast Euroopas ja mujal maailmas ning erinevatest kapitalile ligipääsu takistavatest teguritest. Esimeses osas on lisaks välja toodud erinevad võimalikud alternatiivid pangalaenule Eestis.

Teises osas on antud ülevaade erinevatest käesoleva lõputööga sarnasel teemal Eestis läbi viidud varasematest uuringutest ja käesoleva uurimuse meetodikast.

Kolmandas osas on toodud välja uuringu tulemused. On kirjeldatud täpsemalt, millised uurimismeetodeid on kasutatud uurimuse läbiviimiseks. Intervjueerimise käigus saadud vastuseid on analüüsitud ning välja toodud tulemustena, kirjeldades pangalaenu ja pangalaenu alternatiivide kasutamist Eesti väikeettevõtetes ning põhjuseid, miks mõni

väikeettevõtte ei kasuta laenukapitali. Tulemustele järgneb arutelu, kus tuginedes uurimisküsimustele on teooriast lähtuvalt esitatud uurimistulemuste arutelu ning leitakse vastus töös tõstatatud uurimisküsimustele. Uurimuse läbiviimiseks kasutatud kvalitatiivne meetod valiti, et saaks uurida väikeettevõtete laenukapitaliga seonduvaid teemasid süvitsi, milleks personaalsete intervjuude läbi viimine kõige paremini sobib, sest intervjuude käigus oli intervjuueeritaval võimalus iga teema kohta vabalt oma arvamust avaldada.

Töö eesmärgiks on anda ülevaade laenukapitali kättesaadavusest Eesti väikeettevõtete jaoks ja selle kasutamisest Eesti väikeettevõtetes tootmisettevõtete näitel. Töös on püstitatud viis uurimisküsimust, millele autor soovib vastuseid leida: 1) kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene finantseerimise kõrge kulukuse tõttu; 2) kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene, sest ei usalda panku; 3) kas väikeettevõtete jaoks on probleemiks, et puudub piisav ligipääs laenukapitalile; 4) kas väikeettevõtted kasutavad pangalaenu raske kättesaadavuse tõttu alternatiivseid laenuallikaid; 5) kas ilma alternatiivsete laenude või toetusprogrammidega mitmed väikeettevõtted ei oleks jätkusuutlikud.

Lõputöö ülesandeks on täita töös püstitatud eesmärgid ning eelpool tõstatatud uurimisküsimustele vastused leida. Töös kasutatakse peamiselt võrdleva analüüsi meetodit. Käesolevas töös võrreldakse ja analüüsitakse ettevõtetega intervjuude tegemisel saadud tulemusi. Võrreldakse omavahel kümne ettevõtte laenukapitali kättesaadavust, selle kasutamist ja olenevalt ettevõtetest ka põhjuseid selle mitte kasutamiseks.

Uurimustöö koostamisel on põhiallikatena kasutatud mitmeid erialases ajakirjanduses avaldatud ekspertide artikleid ja varasemalt nii Eestis kui mujal sarnasel teemal läbi viidud uuringuid.

1. VÄIKEETTEVÕTETE FINANTSEERIMISE TEOREETILISED ALUSED

Ettevõtte kasvamiseks ja edu säilitamiseks on vaja täiendavat kapitali, kuid väikeettevõtete puhul on ligipääs täiendavale kapitalile piiratud nende enamasti kõrge riskitaseme tõttu. Kõige levinum viis täiendavat kapitali saada on kasutada pangalaenu, kuid alati ei ole see väikeettevõtte jaoks sobiv variant. Lisaks pangast saadavale laenule on olemas mitmeid alternatiivseid finantseerimise võimalusi.

1.1. Erinevad panga poolt pakutavad võimalused laenukapitali saamiseks

Kõige tavapärasem viis ettevõtetele laenukapitali saamiseks on pangalaenude kasutamine, seda nii väikeettevõtete kui ka muude hulgas. Ühed ettevõtete poolt kõige enam kasutatavad panga pakutavad laenuteenused on pangalaen, liising ja arvelduskrediit.

Pangalaenu, olenevalt laenu tüübist, kasutavad ettevõtted erinevate investeringute tegemiseks. Mitmesuguste eesmärkide täitmiseks on erinevat liiki laene, lisaks jagunevad need veel nii lühi- kui pikaajalisteks. Lühiajalised laenud sobivad näiteks ettevõtte hooajaliste kaubavarude soetamiseks või lühiajalise investeringu tegemiseks põhivarasse. Samas pikaajalisi laene kasutatakse põhivahendite soetamiseks ja remondiks, hoonete ostuks, ehitamiseks, rekonstrueerimiseks ja muuks selliseks. (Swedbanki...)

Liisinguid, mida ettevõtetel on võimalik kasutada on samuti mitut liiki. Enimlevinud on sõidukiliising ja seadmeliising. Sõidukiliising on võimalik kasutada näiteks sõiduautode soetamiseks töötajatele või muudeks juhtudeks. Teine võimalus on liisingu abil soetada ettevõtte tegevuseks vajalikke masinaid- ja seadmeid (Swedbanki...). Erinevus sõidukiliisingu vahel ja seadmeliisingu vahel lisaks on ka see, et seadmeliisingut võidakse anda pikemale perioodile. Sõidukiliisingut pakuvad pangad enamasti kuni viieks aastaks, siis seadmeliisingut võidakse anda olenevalt pangast ka pikemale perioodile.

Arvelduskrediit sobib ettevõtte lühiajalise likviidsusvajaduse rahuldamiseks ja võimaldab siluda ebakorrapäraseid rahavoogusid. (Swedbanki...) Arvelduskrediit aitab stabiliseerida rahavood näiteks viivistuste puhul arvete laekumisel, ettenägematute kulutuste katmisel või ka käibevara soetamisel (Nordea...).

Lisaks eelnevalt kirjeldatud kolmele levinumale panga poolt pakutavale teenusele on veel muidki teenuseid, mida kasutada ettevõtte finantseerimiseks. Lõputöö seisukohast olulisemad neist on akreditiiv ja faktooring.

Akreditiiv sobib ettevõttele, kes kas müüb kaupu välismaale või ostab neid sisse välismaalt. Akreditiiv tagab selle, et kauba või teenuse eest tasutakse või et kaup jõuab õigel ajal kliendini, juhul kui ei usaldata piisavalt ettevõtet, kellega tehing tehakse. Akreditiiv on rahvusvahelises kaubanduses levinud arveldusviis, kus ostja pangal on kohustus maksta müüjale määratud tähtajal eeldusel, et müüja on pangale esitanud akreditiivis nõutud dokumendid ja müüja täitnud kõik akreditiivis määratud tingimused. (Nordea...) Lühidalt näeb akreditiivi protsess välja selline: 1) ostja ja müüja lepivad kokku, et arveldamiseks kasutatakse akreditiivi; 2) ostja läheb oma pank ja taotleb müüja kasuks akreditiivi avamist. Akreditiivi avades garanteerib pank saajale makse tegemise ja seetõttu peab pank enne akreditiivi väljastamist tegema ostja kohta krediidiotsuse; 3) ostja pank saadab akreditiivi avamise teate müüja pank ja müüja pank teatab sellest müüjale; 4) müüja paneb kauba teele ning esitab kaubadokumendid oma pank; 5) müüjapank saadab dokumendid ostja pank. Dokumendid kontrollitakse üle, kui nendega on kõik korras, siis ostja pank maksab müüja pangale raha või annab lubaduse maksta maksepäeval. Seejärel antakse kaubadokumendid üle ostjale (Swedbanki...).

Faktooringu puhul loovutab ettevõtte oma müügiarved pangale, mis võimaldab ettevõttel pakkuda klientidele pikemaid maksetähtaegasid ja hoida käibevahendid ringluses. Kui kaup on ostjale tarnitud ja arve väljasatud, siis saab ettevõtte faktooringlepingu alusel sellest kuni 90% avansilise maksena samal päeval rahana kätte. Ülejäänud summa kantakse ettevõttele, kui ostja on tasunud arve summa määratud tähtajal pangale. (Nordea...) Faktooring sobib hästi ettevõttele, kelle käibevarast suure osa moodustavad ostjatelt laekumata arved (Swedbanki...).

1.2. Erinevad alternatiivsed võimalused välise finantseeringu saamiseks

Väikeettevõtete kapitalile ligipääsu parandamiseks on ette võetud mitmeid meetmeid ning leitud alternatiive pangalaenudele.

Lisaks pangalaenule on võimalik kasutada ka alternatiivseid rahastamise vahendeid. Üheks selliseks võimaluseks on kasutada omakapitaliga finantseerimist (ingl. k. *bootstrap financing*). See on alternatiivne võimalus, mis võimaldab ettevõttel kasvada ja jääda jätkusuutlikuks ka halbades majandusoludes (Neeley; Van Auken, 2009). Pangalaenude asemel kasutavad paljud väikeettevõtjad omakapitaliga finantseerimist, et pääseda võõrkapitalile ligi, kuigi selline finantseerimismeetod on kallim kui traditsiooniline pangalaen (Mount, 2012).

Omakapitaliga finantseerimine on sisuliselt investori investering ettevõtte omakapitali, mille tulemusena investor omanab kas enamus- või vähemusosaluse ettevõtte omakapitalis. Selle tulemusel ta osaleb tulevase kasumi jaotamises ja võib mingil määral osaleda ka ettevõtte juhtimises. Omakapitaliinvesteeringuid on erinevaid. On olemas era – ja riskikapitali investeeringud ja *mezzanine*. (Ernst&Young, 2013)

Erakapitaliinvesteering on üks omakapitaliinvesteeringu alaliikidest, mis sobib hilisemas arengufaasis olevatele ettevõtetele ja pigem traditsioonilistes sektorites olevatele ettevõtetele. Riskikapitaliinvesteeringu erinevus erakapitali omast on see, et see on suunatud enamasti kõrgetehnoloogia valdkonna, varajase faasi ehk start-up ettevõtetele. Sellel on kõrgem riskitase, samas ka kõrgem oodatav tootlikkus. (Ernst&Young, 2013)

Mezzanine tüüpi investeering kujutab endast laenukapitali, mida laenuandja saab soovi korral teatud tingimustel konverteerida kas omakapitaliks või osaluseks ettevõttes. (Ernst&Young, 2013)

Lisaks omakapitaliinvesteeringutele on ettevõtetel võimalik välist finantseeringut saada ka äriinglite näol. See variant leiab enamasti kasutust küll varajase faasi ettevõtete puhul. Äriingel on jõukas ja varasema ärikogemusega eraisik, kes peamiselt investeerib ühes konkreetses valdkonnas (näiteks tehnoloogiaettevõtetesse) ettevõtetesse nende algusfaasis. Tema eesmärgiks on teha otseinvesteeringuid suure potentsiaaliga alustavatesse ettevõtetesse ning lisaks finantsinvesteeringule pakuba ta ka oma teadmisi, kontakte ja juhtimisoskust. (Ernst&Young, 2013)

Geho ja Frakes'i (2013) artiklis on alternatiivseid finantseerimise võimalusi lähemalt uuritud. Lisaks omakapitaliga finantseerimisele viis peamist finantseerimise viisi: 1) vara baasil laenamine; 2) tagasirent; 3) rahalised ettemaksud (ingl. k. *cash advances*); 4)

mittepangalaenu (ingl. k. *nonbank loans*); 5) „isikult isikule laenu (ingl. k. *peer-to-peer loans*)“.

Vara baasil laenamine on meetod, mille puhul ettevõtte müüb märkimisväärse osa oma nõuetest või arvetest (80-90%) faktooringufirmale kuni need arved on tasutud. See tähendab, et ettevõttel on võimalik võimendada ettevõtte finantseerimist kasutades ostutellimusi, lepinguid või laoseisu ning läbi selle pääseda ligi täiendavale kapitalile. (Geho; Frakes, 2013)

Tagasirendi meetodi puhul toimub finantseerimine selliselt, et riskantsed ettevõtted müüvad kinnisvara või masinaid ja seadmeid ning seejärel rendivad neid ostjalt tagasi mingi teatud ajaperioodi jooksul, milleks enamasti on 10-25 aastat. See meetod on hea ettevõtetele, kes on palju investeerinud kinnisvarasse või masinatesse ja seadmetesse. Tagasirendi puhul vastutavad ettevõtted igakuiste rendimaksete tasumise eest laenumaksete asemel, mille tagatiseks oleks pidanud ettevõttel olema eelnevalt mainitud varasid. (Geho; Frakes, 2013)

Rahaline ettemakse on meetod, mida kasutavad riskantsed ettevõtted, kellel puuduvad kinnisvara või hulгимүүгист tulenevad arved, mida nad saaksid kasutada tagatisena. Selle meetodi puhul annab laenuandja annab laenuvõtjale vajamineva rahasumma. Laenuandjale makstakse tasu ning lisaks saab mingi protsendi igapäevaselt laekuvatest arvetest kuni laenatud rahasumma on tasutud. (Geho; Frakes, 2013)

Mittepangalaene pakuvad finantseerimisasutused hooajalise tegevusega ettevõtetele, kellel puuduvad piisavad rahalised vahendid, et täita traditsiooniliste laenuandjate kriteeriumid. Enamasti saab finantsteenuse pakkuja 2-8% laenuvõtja tulust. See meetod võib olla üsna kulukas, kuna mittepangalaenu tasud võivad jääda 18-36% vahele 12-kuulise perioodi jooksul. (Geho; Frakes, 2013)

Isikult isikule laenu on võrreldavad ingel-investoritega. Seda meetodit kasutavad alustavad ettevõtted. Väikeettevõtteomanikud finantseerivad alustavat ettevõtet vastavalt tolle vajadusele ja maksevõimele. Saadud raha kasutatakse enamasti vajalike masinate ja seadmete soetamiseks või uutele turgudele laienemiseks. Alustava ettevõtte jaoks võib selline meetod olla kas kulukas, sest laenu intressimäärad jäävad vahemikku 7-25% olenevalt laenuvõtja maksevõimest ja ettevõtte oodatavast kasvust. Kuid artiklivälistest allikatest leitud info põhjal on see meetod vastupidi odav finantseerimisevõimalus, sest intressimäärad on madalamad kui tavalistel pangalaenudel, jäädes tihti alla 10%. (Geho; Frakes, 2013)

Olenemata sellest, kas ettevõtte kasutab kommertspankade laene, riigipoolseid toetusprogramme või alternatiivseid laenumetodeid, nõuab see kõrge riskitasemega

ettevõttelt alati tööjõu suurendamist, müügi kasvu läbi tootlikkuse suurendamise ja täiendavaid investeeringuid, et ergutada majanduskasvu. Nende erinevate laenumeetodite maksumuste vahel on suured erinevused ning majandusliku ebakindluse tingimustes peab väikeettevõtja neid arvesse võtma. Kuid vaatamata finantseerimismeetodi valikule, sõltub iga väikeettevõtte ellujäämine lõpuks siiski ligipääsust kapitalile. (Geho; Frakes, 2013)

1.3.Kapitalile ligipääsu takistavad tegurid

Erinevatest USA-s ja mujal läbi viidud uuringutest selgub, et peamised põhjused, miks ettevõtted on vähendanud laenuvõtmist on üldine majanduslik ebakindlus ja pankade karmistunud laenutingimused.

Geho ja Frakes'i (2013) artiklis tuleb välja, et samal ajal on ka pangad tähele pannud, et kvaliteetsete väikeettevõtete poolne laenuõudlus on kahanenud. Karmid laenutingimused piiravad väikeettevõtete laenuaotlemist, sest väikeettevõtetel on keeruline laenudele tagatist leida. Kuna ettevõtete müügitulemused on varasemast kehvemad, siis laienemise asemel vähendatakse laenukapitali osakaalu. Ettevõtted hoiavad suuremal hulgal raha pankades, selle asemel, et seda näiteks kinnisvarasse või põhivarasse investeerida. Uuringus vaadeldi viimase majanduskriisi lõpust kuni aastani 2012.

Samuti on vähenenud valitsuse pakutavate väikeettevõtete toetusprogrammide kättesaadavus, mis muudab olukorra VKE-de jaoks veelgi keerulisemaks. Geho ja Frakes'i (2013) artiklis on välja toodud võimalused, kuidas tagada VKE-de jätkusuutlikkus ja kasv. Artiklis mainitud võimalus on see, et valitsuse toetusprogrammid peaksid olema saadaval seni kaua kuni majandus paraneb nii palju, et ettevõtetel selliseid programme enam vaja ei ole. Valitsuse lühiajalised meetmed saavutamaks ettevõtete kasvu ei oma samasugust efekti kui toetusprogrammid, vaid vastupidi on kahjulikud (Geho; Frakes, 2013). Samuti peaksid valitsused tagama, et erinevad regulatsioonid nagu laenupiirangud, pankrotimenetlused, investorite ja võlausaldajate kaitse, raamatupidamise poliitika ja institutsiooniline raamistik ei muutuks väikeettevõtetele takistusteks, VKE-d peaksid olema hästi informeeritud neile kättesaadavatest finantseerimisallikatest. (De Maeseneire; Tine, 2012). See on oluline, sest väikeettevõtted on võrreldes suurettevõtetega ebasoodsas olukorras.

2012. aastal uuris USA Rahvuslik Väikeettevõtete Assotsiatsioon (National Small Business Association, NSBA) väikeettevõtetelt, miks on kapitali raske saada ning vastuste

põhjal tuli välja, et viimase nelja aasta jooksul on 29% väikeettevõtetest laenukasutamist vähendanud ja lisaks näitasid tulemused, et igalt kümnele VKE-lt on laenu ennetähtaegselt sisse nõutud. Põhjus, miks selline olukord tekkis oli pankade poolt tehtud sisemine riskianalüüs. NSBA uuringu tulemus kinnitab taaskord fakti, et VKE-de huvi laenuvõtmise vastu ei ole vähenenud, kuid võimalust selle kasutamiseks on vähendanud karmid laenu tingimused.

Kuigi väikeettevõtetele on keeruline laenu saada ning laenuandjate kriteeriumitele vastata, siis selgub Brewer III ja Genay (1996) uuringust, et mida kõrgem on VKE vanus, seda suurem tõenäosus on ettevõttele laenu saada. Uuringu tulemused näitavad, et iga ettevõtte vanusele lisanduv aasta suurendab laenu saamise tõenäosust 2,0 protsendipunkti võrra. Selle fakti alusel peab paika teooria, et vanemad ettevõtted kasutavad suurema tõenäosusega laenukapitali kui mitte laenukapitali. Selle põhjuseks on see, et vanemad ettevõtted on vähem riskantsed kui noored ettevõtted, kellel võib suurema tõenäosusega tekkida laenu tagasi maksmisega probleeme. Kuna noorte ettevõtete kasvuvõimalused on suuremad võrreldes vanemate ettevõtetega, siis seetõttu võtavad noored ettevõtted suurema tõenäosusega ette riskantseid projekte ning sellest tulenevalt eelistavad erinevad finantseerimisasutused neile laenu mitte anda.

Euroopa Väikeettevõtete Aastaruandes 2013 (Annual Report on European SMEs 2012/2013) on mainitud, et kuigi Euroopa Liidu väikeettevõtted ei näe nende peamise kasvu takistava tegurina finantseerimist, siis enamik neist väidab siiski, et ellu jäämiseks ja kasvamiseks vajavad nad välist finantseeringut. Väikeettevõtete suurema pankrotistumise riski tõttu võib puudulik ligipääs kapitalile saada takistuseks väikeettevõtte arengule. Samal ajal on investorid kahtleval seisukohal väikeettevõtetele vajamineva finantseeringu andmise osas ning kui seda siiski lõpuks tehakse, on tingimused enamasti ebasoodsad, näiteks küsitakse kõrgemat intressimäära.

Demircuc-Kunt'i & Maksimovic'i (2002) tehtud uuring näitab, et pangad eelistavad anda pigem lühiajalisi laene, samas kui tegelikkuses ettevõtted soovivad pikaajalisi laene. Samuti on panga ja ettevõtte omavaheliste suhete kohta teada, et neid iseloomustab jäikus ja kõrge standardiseerituse tase, mitte paindlikkus ning tehingute kohandamine vastavalt väikeettevõtte vajadustele, mis näitab, et pangad ei suuda väikeettevõtteid teenindada kõige optimaalsemal ja turule orienteeritumal moel (Silver & Vegholm, 2009). Sellised omadused ongi kapitalile ligipääsu takistuseks. Lisaks eelistavad pangad madala riskitasemega

väikeettevõtteid, mis on majanduse jaoks vähem innovatiivne ja tulu toov (Wynany; Hatch, 1991). Seega riikides, kus on pangad domineerival turupositsioonil, on väikeettevõtted ebasoodsas olukorras (Rašković; Mörec; 2010).

Paljud VKE-d eelistaksid kohalikelt pankadelt laenamist, kuid intressimäärad on nende jaoks liiga kõrged ning tagatise nõuded on suurenenud. Need asjaolud põhjustavad paljudele VKE-dele probleeme laenu saamisel. (De Maeseneire; Tine, 2012) Samas suurtel ettevõtetel selliseid probleeme ei teki, nad suudavad üldjuhul alati pankade tingimused täita. Seega nende jaoks enamasti ka võimalik saada laenu sellest pangast, kust nad ise soovivad ning olenemata sellest, kas pank on kohalik või mitte.

1.4.Välise finantseerimise alternatiivid Eestis

Eestis on võimalik ettevõtetel alternatiivina pangalaenule võtmisele osaleda erinevates toetusprogrammides, mida pakuvad Ettevõtluse Arenduse Sihtasutus (EAS) ja Eesti Arengufond. Lisaks on veel Eestis võimalik kasutada ka kõiki juba eelnevates peatükkides kirjeldatud alternatiivseid laenamise viise, kuid need ei ole Eestis nii levinud kui seda on erinevad riiklikud toetusprogrammid.

EAS on riiklik sihtasutus, mis tegeleb Eesti regionaal- ja ettevõtluspoliitika arengu edendamiselega. EAS pakub erinevaid toetusvõimalusi alustavale ettevõtjale, juba tegutsevale ettevõtjale ning avalikule- ja mittetulundussektorile. Sihtasutuse tegevus on suunatud sellele, et Eesti ettevõtted oleksid rohkem jätkusuutlikud ja kiiresti arenevad, ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamisele ja rahvusvahelistumisele, tootearendus- ja tehnoloogilise võimekuse suurendamisele ning üldisele piirkondade terviklikkusele ja tasakaalustatud arengule ning neist eesmärkidest lähtuvalt saab vajadusel jagada ettevõtetele nende projektide rahastamiseks toetusi.(Jaaksoo; Kitsing; Lember; Rebane, 2012)

Tegutseva ettevõtja jaoks on võimalused saada toetusi ettevõtte arendamise, ekspordi, rahvusvahelistumise, innovatsiooni ja turismi vallas. Need toetused annavad ettevõtetele võimaluse näiteks ekspordikäivet tõsta, teha investeeringuid tööstustehnoloogiale, suurendada tootearenduslikku ja tehnoloogilist võimekust ning muud sarnast, mida ettevõttel on vaja, et areneda ja olla jätkusuutlik. (EAS-i...) Varasematel aastatel oli samuti võimalik saada toetusi erinevate masinate ja seadmete soetamiseks, kuid nüüdseks on selle toetamine lõpetatud.

Eesti Arengufond on Riigikogu poolt asutatud avalik-õiguslik organisatsioon, mille eesmärgiks on kaasa aidata Eesti majanduse arengule investeerimistegevuse, arenguseire- ja kasvuprogrammide kaudu (Arengufondi...).

Eesti Arengufondist saadavad toetused on pigem mõeldud idufirmadele ning innovaatilistele ja kõrge potentsiaaliga ettevõtetele, sest Arengufondi eesmärgiks on kaasa aidata selliste ettevõtete tekkimisele ning riskikapitali turu arengule. Arengufondi erinevad seire- ja arenguprogrammid ongi suunatud sellele, et kasvatada ettevõtlusteadlikku ja ettevõtluse kasvu ühiskonnas ja *start-up*ide loomist. Lisaks sellele toetab Arengufond ka rohemajanduse ja energeetikaga tegelevaid ettevõtteid. (Arengufondi...)

Kolmandaks alternatiiviks ettevõtetele, kes tavatingimustel laenu ei saa, on kasutada KredEx-i pakutavaid teenuseid. KredEx pakub teenuseid ettevõtetele turutõrke esinemisel ning tõmbub tagasi, kui sekkumine ei ole enam vajalik ja otstarbekas (Jaaksoo; Kitsing; Lember; Rebane, 2012). Sihtasustus KredEx-i eesmärkideks muu hulgas on parandada ettevõtete rahastamisvõimalusi ja maandada ekspordiga seotud riske. KredEx pakub ettevõtetele laene, riskikapitali, krediidikindlustust ning riigi garantiiga laenutagatise ja käendusi. (KredEx-i...)

KredEx-i teenused on kujundatud eesmärgiga täiendada konkureerivate krediidiasutuste pakutavate teenuseid. KredEx-i pakutav laenukäendus on mõeldud ettevõtetele, kelle puhul on ettevõtte tagatisvara väärtust raske hinnata või see ei ole piisav pangalaenu väljastamiseks. Samuti on laenukäendus sobiv alustavatele või lühikese krediidiajaloo ettevõtjatele. Allutatud laenud on sobilikud juhul, kui ettevõtte on pikas perspektiivis jätkusuutlik, kuid madala omafinantseeringu määra tõttu ei ole krediidiasutused nõus mõistlikel tingimustel finantseerima. Need on olukorrad, millega paljud väikeettevõtted silmitsi seisavad ning mis tihtipeale neile takistuseks võivad saada. (Jaaksoo; Kitsing; Lember; Rebane, 2012)

2. VARASEMAD UURINGUD JA METOODIKA

2.1. Varasemalt Eestis ja mujal läbi viidud uuringud

Aastal 2012 viis Poliitikauuringute Keskus Praxis Eestis läbi uuringu „Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused 2012“. Tegemist oli kvantitatiivse uuringuga Eesti VKE-de hulgas.

Lisaks muudele teemadele uuriti, milliseid finantsvahendeid väikeettevõtted kasutavad ning milline on nende kättesaadavus. Tulemused näitasid, et võrreldes varasemate uuringutega on ettevõtted rohkem huvitatud lisafinantseeringu kaasamisest. Väikeettevõtetest on lisafinantseerimist kasutanud 45%, tegevusalade järgi VKE-dest kõige enam töötleva tööstuse ettevõtted, 39%.

Uuringu tulemusena selgus, et kõige enam on ettevõtjad kasutanud välise finantseerimisallikana laenu sõpradelt ja perekonnalt (51%), liisingut (48%) ja pangalaenu (37%), samas laenu sõpradelt ja perekonnalt kasutavad enamasti siiski alla 10-ne töötajaga ettevõtted. Väikeettevõtjatest kasutab liisingut 76% ning tegevusalade järgi töötleva tööstuse VKE-dest 55%. Pangalaene kasutab ettevõtetest 65% põhivara ja 31% käibevara soetamiseks.

Võrreldes 2008. aastaga oli 2011. aastaks kasvanud riigi toetusi kasutavate ettevõtete osakaal 5%-lt 15%-ni. Riigi toetusi kasutavad sagedamini keskmise suurusega töötleva tööstuse ettevõtted. Keskmise toetuste maht jäi alla 25 000 euro.

Ettevõtetest uuriti, miks ei kasutata lisarahastamisallikana pangalaene ning ettevõtjad tõid põhjustena välja, et nende tagatised on pankade jaoks ebapiisavad (35%) või laenude intressid on liiga kõrged (32%), samas kolmandikul ettevõtetest ei ole lisarahastamise järele vajadust. 25% ettevõtete jaoks on välise finantseerimise vajadus rahuldatud teistest allikatest. Lisaks nimetab 23% ettevõtetest pangalaenu saamist takistava asjaoluna omafinantseeringu puudumist. Väikeettevõtete juhtidest 60% hindavad oma kapitaliseeritust piisavalt heaks, et tagada jätkusuutlik areng, võrdluseks keskmise suurusega ettevõtetest tunnetab 90% juhtidest olukorda samamoodi.

Uuringu tegemisele järgneva 24 kuu jooksul oli kolmandikul ettevõtetest plaanis kasutada lisafinantseeringut, ligikaudu pooled ei plaaninud seda teha ning veerand ettevõtetest ei olnud veel oma plaanides kindlad. Kõige enam (42%) lootsid ettevõtted saada järgneva kahe aasta jooksul riigipoolset toetust, seda peamiselt keskmise suurusega või töötleva tööstuse valdkonnas tegutsevates ettevõtetes. Pangalaenu plaanis kasutada 37% ning liisingut 39% küsitletud ettevõtetest, samuti 39% ettevõtetest vastas, et plaanivad kasutada kodumaist investorit.

Majandus- ja kommunikatsiooniministerium viis 2012. aastal läbi ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamise. Uuringu eesmärgiks oli teada saada, kas ja kui palju on EAS-i ja KredEx-i meetmed aidanud kaasa turutõrgete ületamisele. Turutõrgete all peetakse silmas olukorda, kus teenuse pakkumine ei rahulda nõudlust piisavalt. Uuriti EAS-i toetuste ning KredEx-i laenude ja laenukäenduste mõju ettevõtetele, kellel on olnud vaja finantseerida uusi projekte, kuid ei ole õnnestunud turult täiendavat kapitali kaasata otseinvesteeringute või laenudena. EAS ja KredEx peaksid eelkõige just selliseid ettevõtteid toetama, kellel ei ole võimalik turutingimustel laenu saada või saavad neid oluliselt halvematel tingimustel.

Toetuse keskmine summa, mida EAS ettevõtetele jagas, oli 21 000 eurot. Kokku jagati toetusi välja viies eri valdkonnas. Kõige enam toetati tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringuid, keskmiselt 176 149 euroga. Teadus- ja arendustegevuse projektide programmi toetuste keskmine summa 69 414 eurot ning ekspordi vallas oli keskmine toetus 35 460 eurot.

Vaadeldi toetust saanud ettevõtete majandusnäitajaid - töötajate arv, tööjõukulu, müügitulu, ekspordi müügitulu, ärikasum ning lisandväärtus ühe töötaja kohta. Uuringus küsitletud ettevõtetest ligikaudu 30% moodustasid väikeettevõtted. Toetust saanud väikeettevõtete puhul oli näha üldiselt vaadeldavate majandusnäitajate kasvu, mis näitab, et raha on investeeritud õigesse kohta.

Kvantitatiivse analüüsi tulemused näitasid kokkuvõtvalt, et kuuest vaadeldud näitajast nelja puhul on toetust saanud ettevõtted olnud edukamad, kui toetust mitte saanud ettevõtted, mis näitab toetuste vajalikkust ettevõtetele. Samas peab siin arvestama ka seda, et ettevõtete edukust mõjutavad ka paljud muud tegurid, kui ainult saadud teotused ning iga näitaja puhul on tähtis ka sisuline muutus, mitte ainult numbriline.

KredEx-i teenuste puhul uuriti järgnevate majandusnäitajate muutumist: müügitulu, inimesed, eksport, ärikasum, lisandväärtus. Väikeettevõtteid oli KredEx-i teenuseid

kasutavate küsitletud ettevõtete hulgas 27,7%. Kõik vaadeldud majandusnäitajad väikeettevõtetel peale ärikasumi paranesid Eesti keskmisest kiiremini. Suurim oli muutus väikeettevõtete seas ekspordi vallas, kasvades 41,8% hindamisperioodi jooksul.

Kvantitatiivse analüüsi kokkuvõttes on välja toodud, et KredEx-i teenuseid kasutanud ettevõtted on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini. Tulemused näitasid, et kui KredExi teenuseid kasutanud ettevõtted ei oleks seda teinud, siis oleks jäänud loomata 440 töökohta ja 111 miljoni euro väärtuses müügitulu. Kuna enamik KredEx-i klientidest on sellised, kes suure tõenäosusega pankadest tavatingimustel laenu ei saa, siis on võimalik, et ilma KredExi abita oleksid need ettevõtted pidanud oma tegevuse lõpetama.

Kokkuvõttes saab ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamise kohta öelda seda, et erinevad toetusprogrammid ja alternatiivsed laenuvõimalused pankadele on ettevõtete jaoks vajalikud. Ilma nendeta jääks paljudel ettevõtetel kasv saavutamata või mõned neist oleksid üldse sunnitud oma tegevuse lõpetama, kuna ei saanud vajalikku lisakapitali.

Ernst & Young Baltic AS viis aastatel 2012-2013 läbi „Kapitali kättesaadavuse uuringu“. Uuringu eesmärgiks oli kaardistada ja analüüsida omakapitaliinvesteeringute kättesaadavuse ja kaasamise võimalusi Eesti ettevõtetes ning nõudlust omakapitaliinvesteeringute järele.

Küsitluste tulemusena selgus, et suurem osa potentsiaalselt omakapitaliinvesteeringuid kaasavatest ettevõtetest tegutsevad hulgi- ja jaekaubanduse (26%), töötleva tööstuse (20%) või ehituse valdkonnas (18%). Kapitali kaasanud ettevõtetest suurem osa on mikro- või väikeettevõtted (47%), neist väikeettevõtted 25%.

Uuringu tulemused näitasid, et omakapitaliinvesteeringud ei ole Eesti ettevõtjate seas kuigi palju kasutatust leidnud. Kõigist küsitletud ettevõtetest oli omakapitaliinvesteeringut kasutanud 24%, kuid 52% ettevõtetest ei olnud seda võimalust varem kasutanud ning ei plaaninud seda ka tulevikus teha. Omakapitaliinvesteeringute vähese kasutamise põhjused olid uuringu tulemustes välja toodud järgnevalt: ettevõtjate madal teadlikkus, mistõttu on omakapitaliinvesteeringute nõudluse potentsiaali avaldumine ja ettevõtete kasvuvõimaluste realiseerimine väike; ebapiisav omakapitaliinvesteeringute pakkumine, mis viib konkurentsi puudumiseni investeeringute pakkumise turul ja ettevõtete puuduliku finantseerimiseni ning majanduspoliitika stabiilsus, mis mõjutab nii kodu- kui välismaiste investorite riskitaju Eestisse investeerimisel, ning ettevõtjate riskivalmidust ja kasvuvõimaluste realiseerimist.

Aastal 2005 viis OÜ Saar Poll läbi uuringu „Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused 2005“. Küsitleti 2000 väikese ja keskmise suurusega ettevõtet. Selle 2005. aasta uuringu järgi kasutas 35% ettevõtteid liisingut, 20% pangalaenu ning umbes pooled ettevõtted ei kasutanud üldse lisafinantseeringut. Kuigi pangalaenu kasutas 20% VKE-dest, siis taotlenud oli seda 35%. Ülejäänud 65% ettevõtteid ei olnud laenu taotlenud, sest neil puudus vajadus selle järele, samas viiendik ettevõtteid on tunnetanud laenamise vajadust, kuid ei ole laenu taotlenud. Olulisimad põhjused, miks laenu vajaduse korral ei taotletud, olid enamasti kas piisava tagatise puudumine või kõrged intressid. 8% ettevõtetest leidis panga asemel muu võimaluse täiendavat kapitali saamiseks.

Pangalaenust enam kasutavad ettevõtted liisingut, 35% VKE-dest. Väikeettevõtetest kasutas liisingut 2005. aastal 54%.

Välise finantseerimise leidmiseks on veerand ettevõtetest kaasama välise finantsinvestori, kuid seda teeksid pigem suuremad ja uuemad ettevõtted. Väikeettevõtetest pidas seda varianti sobivaks 26%. Pangalaenu soovis väikeettevõtetest kasutada 20%.

Keskmisest rohkem oli ettevõtteid (vastavalt 40% ja 41%), kes vajasisid välisfinantseeringut kuni 200 000 krooni (~12 800 eurot) ja kes vajasisid 1 miljon kuni 5 miljonit krooni (~64 100-320 500 eurot).

Uuringu tulemustest selgus, et välist finantseerimist kasutavad aktiivsemalt VKE-de hulgas suuremad ja edukamad ettevõtted, seetõttu et enamasti on nende kogemused laenude ja liisingu taotlemisel olnud positiivsed. Väikeste VKE-de hulgas olid peamiseks finantseerimisallikateks omafinantseering või laenu pere-konnalt-sõpradelt, mis samas ei ole väikeettevõttele piisavad ettevõtte arenemiseks ja kasvamiseks. VKE-de hulgas olid väikeettevõtted ka vähemaktiivsemad pangalaenu taotlemisel, kuid samas tõenäosus, et väikeettevõtte laenu saab, on samuti väiksem.

2013. aastal viidi Euroopas läbi VKE-de kapitali kättesaadavuse uuring (2013 SMEs' Access to Finance survey). Selle uuringu tulemuste järgi ei ole VKE-de ligipääs kapitalile peaaegu mitte mingi probleem, Euroopa riikidest oli Eestis see probleem kõige väiksem. Eestis oli see näitaja 3%, samuti väike oli probleem Soomes ja Tšehhis, kus mõlemas see näitaja oli 5%. Võrdluseks kõige tõsisem oli kapitali ligipääsetavuse probleem Slovakkias, kus see näitaja oli 42%. Samuti selle uuringu järgi viimase kuue kuu jooksul uuringu valmimisest on taotlenud Eesti VKE-dest vaid 8% pangalaenu, olles sellega üks VKE-de poolt kõige vähem pangalaenu kasutavaid riike Läti järel. Samuti oli näitaja väike ka

arvelduskrediidi puhul, kus see oli 4%. Uuringu tulemused näitasid ka, et Eestis on 14% VKE-de juhtide arvates pangad nõus neile laenu andma.

Selle uuringu järgi ei ole Eesti VKE-d kuigi aktiivsed kasutama laenukapitali, samas ligipääs laenukapitalile on Euroopa parim. Kuigi uuringu tulemused nii näitavad, siis varasemate Eestis läbi viidud uuringute põhjal on ettevõtjate hulgas endiselt levinud arvamus, et laenukapitali on raske kätte saada. Siiski võrreldes Euroopa keskmisega (75%) kasutab Eestis 62% ettevõtetest vähemalt ühte lisafinantseeringuallikat.

2.2.Metoodika

Lõputöös kasutati intervjuusid, mis viidi läbi erinevates Eesti väike-tootmisettevõtetes. Kvalitatiivse uurimismeetodi kasuks otsustati mitmel põhjusel. Esiteks oli tänu intervjuudele võimalik uurida laenukapitali kasutamist Eesti väikeettevõtetes süvitsi. Intervjuud andsid võimaluse uurida täpsemalt kõigi laenukapitali kasutamisel esinevate probleemide allikaid ja tagamaid. Teiseks sai tänu intervjuudele teada, milline on ettevõtjate endi arvamus antud teema kohta. Võrreldes kvantitatiivse uuringuga, kus tihti on vastused üsna piiratud mahuga, siis intervjuudes said ettevõtjad iga küsimuse üle pikemalt arutleda ning jagada intervjuueerijaga enda ideid ja mõtteid. Uurimuse seisukohast oli selline asi igati kasulik, kuna võimaldas uuritavat teemat vaadelda erinevatest vaatenurkadest.

Intervjuudest kaheksa viidi läbi suuliselt intervjuueeritavatega isiklikult kohtudes ning kahele intervjuule saadi vastused kirja teel. Esitati 24 põhiküsimust (vt Lisa 1), laenukapitali kasutavatele ettevõtetele ning laenukapitali mittekasutavate ettevõtete intervjuueerimisel juhinduti 14 küsimusest (vt Lisa 2), mõlemal juhul olid küsimused varem ette valmistatud. Olenevalt intervjuueeritava vastustest jäeti mõni põhiküsimustest vahele või lisati juurde täpsustavaid küsimusi. Kokku intervjuueeriti kümnet ettevõtet, neist üheksas ettevõttes kasutatakse rohkemal või vähemal määral laenukapitali ning ühes ei kasutata üldse. Intervjuueeritud ettevõtted olid: Springmar Reklaamikoda, Arras CF, Keraplast OÜ, Tehas Metallist AS, Mainerplus OÜ, Valnes AS, Rexest Grupp, Pentamet OÜ, Ratas AS, Raudla OÜ. Ettevõtteid intervjuueeriti perioodil 5.05.2014 kuni 18.12.2014. Suuliselt läbi viidud intervjuude pikkus oli keskmiselt 20 minutit. Intervjuud viidi läbi täielikult kirjalikul teel ettevõttes Rexest Grupp ja Pentamet OÜ. Intervjuuküsimused saadeti Rexest Grupile

9.12.2014 ja vastused saadi 15.12.2014 ning Pentamet OÜ-le saadeti 17.12.2014 ning vastused saadi 18.12.2014.

Uurimustöö põhines kvalitatiivsel uuringul, mida toetasid varasemalt samal teemal Eestis läbi viidud uuringud. Läbi viidi kümme intervjuud ja toimus nende transkribeerimine. Intervjuusid analüüsiti võrreldes omavahel intervjuueeritavate vastuseid välja valitud küsimuste lõikes.

Kõikidest intervjuuküsimustest valis autor välja järgnevad uurimisküsimused laenukapitali kasutavate ettevõtete puhul: Pole mõtet siin küsimustikku korrata – see peaks ju lisa olema? Võiks tuua küsimuste põhigrupid lihtsalt ja ehk see, mis motiveeris sellist laadi küsimusi esitama...

Uurimisküsimuste valik tehti lähtuvalt teemast. Küsimused, mida intervjuudes kasutati on välja toodud Lisa 1-s ja Lisa 2-s. Uurimisküsimuste abil soovitakse välja selgitada laenukapitali kättesaadavus Eesti väikeettevõtetele, milliseid erinevaid välise finantseerimise võimalusi väikeettevõtted kasutavad ning mida eelistavad. Intervjuud olid jagatud kolme osasse, üldised küsimused ettevõtte tausta kohta, küsimused pangalaenu kasutamise kohta ja küsimused laenualternatiivide kasutamise kohta. Kõigilt intervjuueeritud ettevõtetelt küsiti paar üldistavat küsimust ettevõtte tegevuse ja muu sellise kohta. Laenukapitali kasutatelt ettevõtetelt uuriti põhjalikumalt pangalaenu kasutamise kohta, et teada saada kui palju ettevõtted pangalaenu kasutavad, mis põhjustel kasutavad ja milline on olnud nende jaoks laenu saamise protsess. Intervjuu teises pooles uuriti kas ja milliseid pangalaenu alternatiive kasutatakse ning samuti sooviti teada saada põhjuseid nende kasutamiseks. Laenukapitali mitte kasutavatele ettevõtete käest küsiti küsimusi selle kohta, mis põhjustel ei kasutata pangalaenu ning kas ja mida peaks muutma, et ettevõtte edaspidi kasutaks pangalaenu. Teises intervjuu osas küsiti samu küsimusi, kuid alternatiivsete laenuvõimaluste kohta.

Autor soovis leida vastused püstitatud uurimisküsimustele:

- Kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene finantseerimise kõrge kulukuse tõttu;
- Kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene, sest ei usalda panku;
- Kas väikeettevõtete jaoks on probleemiks, et puudub piisav ligipääs laenukapitalile;
- Kas väikeettevõtted kasutavad pangalaenu raske kättesaadavuse tõttu alternatiivseid laenuallikaid;

- Kas ilma alternatiivsete laenude või toetusprogrammidega mitmed väikeettevõtted ei oleks jätkusuutlikud.

Intervjuudes laenukapitali kasutavate ettevõtete hinnati laenukapitali kättesaadavust Eesti väikeettevõtetele, seda kui palju kasutavad Eesti väike-tootmisettevõtted pangalaenu ning kas selle taotlemisel esineb mingisuguseid takistusi või probleeme. Teiseks uuriti, milliseid pangalaenu alternatiive ettevõtted on kasutanud ning mis põhjustel just neid kasutatakse või eelistatakse. Laenukapitali mitte kasutavate ettevõtete tehtud intervjuudes hinnati, mis põhjustel ei ole ettevõtte kasutanud laenukapitali või mõnda alternatiivi sellele. Lisaks uuriti, mil moel oleks võimalik laenukapitali ettevõtetele kättesaadavamaks teha.

2.3. Intervjueeritud ettevõtete iseloomustus

Kõik kümme intervjueeritud ettevõtet olid Eesti väikeettevõtted, ühtlasi ka tootmisettevõtted ja tegutsenud üle kolme aasta. Ettevõtete valik tehti lähtuvalt sellest, et need täidaksid kõik eelnevalt nimetatud kriteeriumid.

Springmar Reklaamikoda toodab erinevatele ettevõtetele logosid ja muud atribuutikat, mille alla kuuluvad näiteks juhatavad sildid, kleebised. Lisaks veel freesimistöid ja muud tugitegevused. Ettevõttes töötab hetkel 23 töötajat ning tegutsenud on 1993. aastast, alates 1994. aastast samas valdkonnas, milles tegutseb praegugi.

Ettevõtte Arras CF tegeleb metallist kinnitusvahendite tootmisega erinevatele...? ja nende hulгимүүгига ehituspoodidele. Ettevõttes on 20 töötajat ning tegutsenud on 15 aastat, alates 1999-ndast aastast.

Keraplast OÜ valmistab suitsueemaldusluuke, paigaldab neid ning müüb vastavat automaatikat ja erinevaid valgust läbilaskvaid katusematerjale. Töötajaid on ettevõttes 14 ja on Keraplasti nime all tegutsenud kolm aastat, kuid enne seda samal alal umbes kakskümmend aastat.

Tehas Metallist AS valmistab erinevaid metallitooteid ja vähesemal määral vahendab ka materjali. Enamjaolt on tegemist armatuurrauast toodetega, erinevad karkassid, armatuurvõrgud ja muu sarnane ning vähesemal määral muud konstruktsioonitooted. Ettevõttes on veidi üle 30-ne töötaja. Tegutsenud on ettevõtte kokkuvõttes 70 aastat, kuid alates 1994. aastast erastatud kujul.

Ettevõtte Mainerplus OÜ tegeleb köögimööbli tootmisega. Ettevõttes on 26 töötajat ja tegutsenud on mõned kuud üle 4 aasta.

Valnes AS toodab lukutooteid. Ettevõttes on 20 töötajat ning tegutsenud on 21 aastat.

Rexest Grupp tegeleb ehitusmaterjalide tootmise ja plastijäätmete ümbertöötlemisega. Ettevõttes on 35 töötajat ning tegutsenud on viis aastat.

Ettevõtte Pentamet OÜ toodab metallist keevitatud konstruktsioone, täpsemalt elastseid sõlmi. Ettevõttes on 14-18 töötajat ja kolm ITP töötajat. Pentamet OÜ on tegutsenud alates 2000. aastast.

Ratas AS hetkel toodab erinevaid toruliitmikke, nii metallist kui roostevabast ning neid kasutatakse torustike jaoks, keemiatööstuses ja toiduainetööstuses. Ettevõttes on 34 töötajat. Tegevuse algusaastaks loetakse 1990, kuid tegelikult on ettevõtte tegutsenud muul alal alates 1970-ndate algusest.

Raudla OÜ on metallitööstusettevõtte, tegeleb keevitatud detailide valmistamisega. Põhisuund, kuhu detaile müüakse, on masinaehitus. Ettevõttes on 19 kuni 20 töötajat. Raudla OÜ asutati 1992. aastal, kuid praegusel kujul on ta olnud umbes 15 aastat.

3. VÄLINE FINANTSEERIMINE EESTI VÄIKEETTEVÖTETES

3.1. Pangalaenu kasutamine Eesti väikeettevõtetes

Intervjuud viidi läbi ettevõtetes, mis on valitud kindlate kriteeriumite alusel, et hinnata laenukapitali kasutamist väikeettevõtetes võimalikult objektiivselt. Kõik ettevõtted on väikeettevõtted, samas tootmisettevõtted ja tegutsenud üle kolme aasta. Tootmisettevõtted on ühed kõige enam laenukapitali kasutavad ettevõtted, mida näitas ka Praxise 2012. aasta uuring, mille järgi 39% töötleva tööstuse VKE-dest kasutab laenukapitali. Seega tootmisettevõtted annavad väikeettevõtete laenukapitali kasutamisest hea ülevaate ning nende näitel on võimalik hinnata seda, kuidas ja kui palju kasutavad laenukapitali ka muud Eesti väikeettevõtted.

Intervjueeritud kümnest ettevõttest seitse on kasutanud pangalaenu, kaks ettevõtet kuuluvad kontserni ning saavad vajadusel laenu sealt ning üks ettevõtte ei kasutanud üldse laenukapitali. Üks ettevõtte toetub lisaks vähestele pangalaenudele ka finantsinvestorite kapitalile. Liisingut kasutas intervjueeritud ettevõtetest kuus, põhiliselt tootmismasinade ja – seadmete soetamiseks, samuti ka sõidukite soetamiseks. Neli ettevõtet kasutavad ka igakuist arvelduskrediiti.

Intervjuude käigus uuriti, et kas väikeettevõtetel on kerge või raske pankadest laenu saada. Intervjueeritavate arvates on väikeettevõtete pangast laenu saamise tõenäosus eelkõige konkreetsest ettevõttest ja olukorrast. Kui ettevõtte on hästi hakkama saanud ja heas seisus, siis ei tohiks probleemi tekkida vaatamata üldlevinud arvamusele, et väikeettevõtete jaoks ei ole pangalaenu saamine kerge protsess. Ühe ettevõtja arvates ongi selline arvamus tekkinud, sest pankade jaoks on oluline laenu andmisel ettevõtte võimalikult garanteeritud rahavoog ja tugev tagatis. Samas kaks teist intervjueeritavat arvas siiski, et väikeettevõttel on keeruline pangalaenu saada, olenemata sellest, et neil endil selline kogemus puudub, sest tänu kuulumisele ettevõtete gruppi ollakse pankade silmis usaldusväärsed kliendid ja laenu

saamisega ei ole neil endil probleeme tekkinud. Näiteks on üks neist probleemideta laenu saanud, kuna ettevõtte on stabiilne, hea krediidiajalooga ja kasumis. Olulise asjaoluna toodi ka välja, et igal juhul peab ettevõttel olema plaan, mida laenurahaga teha tahetakse. Kui plaani ei ole, siis ei saa ka laenu. Intervjuu andnud ettevõtete hulgas oli ka selline, kelle arvates on laenu raske saada, tuues omaenda ettevõtte näiteks. Nendel puudub põhivara, tootmishooneid renditakse ning seega puudub piisav tagatis laenuvõtmiseks. Võrdluseks sellele võib tuua teise intervjuueritu, kellel oli võimalus pangalaenu saada kommertspandi vastu, mida nad ka tegid. Nendel on laovarud kommertspandiks antud.

Intervjuueritavate arvates on laenukapital väikeettevõtte jaoks kindlasti oluline. Põhjustena, miks toodi mitmetel kordadel välja näiteks, et seadmed on kallid ning väikeettevõttel ei ole vahendid neid kohe ise välja osta. Samuti juhul kui ettevõttel on soov areneda ja kasvada, siis on samuti oluline. Arenemise puhul on see tähtis, sest ilma laenukapitalita jäävadki väikeettevõtted garaažiettevõteteks nii nagu nad alustades on, näitena toodi ühe intervjuus Apple, kes ei oleks kunagi edu saavutanud ilma nendesse investeeritud kapitalita. Ühe intervjueritu puhul on areng takistatud, sest kogu aeg on käibevahendite puudujääk ehk kogu tekkiv raha läheb käibevahendite soetamiseks. Lisaks mainiti kahe intervjuu käigus seda, et kindlasti on laenukapital tähtis alustava ettevõtte jaoks.

Enamik pangalaenu kasutanud intervjueritud ettevõtete juhtidest leidsid, et laenuintressid pangas on kõrged ja võiksid madalamad olla. Näiteks seetõttu, et väikeettevõtetel on niikuinii raha vähe ja konkurents on kõrge, siis iga lisaintress on neile suur kulu juba. Samuti puudub väikeettevõtetel puhver muutustele kiiresti reageerida, majanduskeskkond on dünaamiline ning kas või paari-kolme aastaga võib end või oma sektorit kuskilt kriisist. Sellises olukorras kui näitajad halvenevad, hakkab pank nõudma lisatagatisi või kiiremat tagasimakset või tõstma intresse ning väikesel ettevõttel puuduvad vahendid, et kiiresti reageerida sellises olukorras. Ühe ettevõtja kogemuse põhjal saab tuua näite, kuidas majanduskriisi ajal hävitati toimivaid ettevõtjaid sellega, et pangad muutusid kärsituks, hakkasid laene ennetähtaegselt sisse või tagasi nõudma, karmistati intresse, vähendati arvelduskrediitide limiite või sunniti näiteks ettevõtteid müüma oma valmistoodangut odavamalt ja kiiremini, millega rikuti turgu ära. Sellega vähendati ettevõtete teenimisvõimalused ning paljudel juhtudel olidki pangad ise nende ettevõtete hävimises süüdi. Kui intervjueritavatelt küsiti, millise intressimääraga oleks neile sobilik pangast laenu võtta, siis mitmel juhul mainiti, et neile oleks sobiv 4%. Samal ajal arvasid kaks

intervjueeritavat, et pangalaenuintressid ei ole tegelikult liiga kõrged. Kolmas intervjueeritav arvas, et pigem on pakutavad summad liiga suured väikeettevõtja jaoks, näiteks toetusprogrammides. Neljas intervjueeritav arvas, et ei ole vahet, kas laenu võtab suur või väike ettevõtte, sest summad, mida laenatakse on nagunii väga erinevas suurusjärgus ja proportsioonides ning väikeettevõttes võib teinekord olla rahaliikumine tunduvalt parem kui suurettvõttel. Tema arvates tuleb ettevõtjal lihtsalt panga pakutavate tingimustega leppida ja kui need ei sobi, siis leida muu võimalus. Oli ka ettevõtte, kelle arvates intressid ei ole liiga kõrged, kuid laenutingimused väikeettevõttele ei ole jõukohased. Teistest intervjueeritutest erineb ettevõtte, kes kasutab pangalaenu, mis on saadud 4%-se intressiga ja erinevatelt muudest intervjueeritud ettevõtetest on selle ettevõtte laenuintress väga madal.

Intervjueeritud ettevõtetest on kasutanud nii pikaajalist kui lühiajalist laenu neli ettevõtet, ainult pikaajalist ehk pikemat kui ühe aastane laen on kasutanud üks ettevõtte ning kolm ettevõtet ei ole üldse pikaajalist laenu kasutanud, ühel neist näiteks ei olegi seda võimalik saada. Kolm intervjueeritavat arvas, et pikaajalist laenu ei ole keerulisem saada kui lühiajalist laenu. Samas kaks arvas, et on keerulisem, sest pikaajalise laenu taotlemisel on protsess keerulisem, sest pank uurib ettevõtte andmeid põhjalikult enne laenu andmist, et veenduda, et ettevõtte on hiljem ka maksujõuline.

Enamik intervjueeritud pangalaenu kasutavad ettevõtjad on arvamusel, et pikaajaline suhe pangaga ei oma mingit positiivset efekti laenu saamisel. Pigem vastupidi, mitmes intervjuus tuli välja, et pangad pakuvad uutele klientidele soodsamaid tingimusi ja jätavad pikaajalised kliendid unarusse. Põhjusteks, miks see nii võib olla, nimetas üks ettevõtja, et selle taga on ilmselt pankade soov saada uusi kliente samuti see, et kui haldur pidevalt vahetub, siis ei ole tekkinud sellist püsivat koostööd. Samas, kui uus pank pakkus paremaid tingimusi ja sama ettevõtja läks oma pangast samasuguseid tingimusi küsima, siis tuli pank tookord vastu, kuid tegelikkuses oleks võinud kohe õige pakkumise teha. Pankade sellisele käitumisele tõi ta analoogilise näite telefoniturult, kus pakutakse uutele klientidele igasuguseid boonuseid ja kord näiteks loositi auto, kuid samal unustati ära juba olemasolev klient. Näidet mobiiliturust kasutas nii mõnigi teine intervjueeritu.

Samuti rääkis teine ettevõtja, et on kergem saada laenu, kui vahetada panka. Kas või niimoodi, et korraks vahetada panka ja siis kodupanka tagasi minna, isegi siis olevat lihtsam saada. Selle ettevõtte puhul oma pank laenu ei andnud ning seetõttu nad läksidki kogu oma laenuportfelliga konkureerivasse panka, kes oli nõus neile laenu andma.

Kolmes intervjuus tuli veel välja, et suhte pikkusel pangaga ei ole mingit tähtsust laenu saamisel, ühe ettevõtja arvates oli 2009. aasta kriis tõestuseks, et vajadusel hülgab pank ka kõige pikemaajalise ja lojaalse kliendi. Teise arvates kui suhe pangaga oleks olnud liiga lühike, siis see oleks võib-olla võinud negatiivselt mõjuda, kuid samas pikaajaline suhe positiivset efekti ei anna. Kolmas ettevõtte on olnud oma panga klient 23 aastat, kuid see ei ole nende jaoks kuidagi tähendanud, et nii pika kliendisuhete puhul pank neil soodsamaid laenuitingimusi pakuks.

Samas ühel intervjuueeritaval on pangaga väga head suhted ja pikaajaline koostöö. Ta mainis samuti, et laenu saamine või mittesaamine oleneb pigem neist inimestest ehk halduritest, kes sellega tegelevad. Lisaks mõjutab see, milline on parasjagu panga laenupoliitika. See ettevõtte teeb pankadega, kes neile paremaid tingimusi pakkusid, tihedamalt koostööd ning mujalt enam paremaid tingimusi ei otsi.

Ettevõtjatelt küsiti, kas nende jaoks on tunda erinevust, et suurtel ettevõtetel on lihtsam laenukapitali kätte saada ning milles see nende jaoks väljendub. Kolme ettevõtja jaoks võrdlusmoment puudus. Samas teised kolm olid arvamusel, et suurettevõtte jaoks on laenu saamine kergem. Näiteks ühe arvates neist piisab suurel ettevõttel vaid küsida ja läbi rääkida ning ongi probleem lahendatud. Teise arvates on suurettevõtte jaoks lihtsam, sest pank nõuab laenudele tagatise ja häid majandustulemusi ning reeglina on suurtel ettevõtetel need ka olemas. Seda, et suurettevõtete jaoks on lihtsam, arvas ka kolmas ettevõtja. Põhjuseks tõi ta selle, et väikeettevõtte on suure riskiga ja tagatiseta ning neile ei anna pank laenu. Isegi kui Kredex tagab 30% laenust, siis ülejäänud puuduolevat tagatist ei ole sellel ettevõttel siiski võimalik leida ning lisaks tõstab Kredex oluliselt laenukulusid, arvas too ettevõtja.

Veel üks intervjuueeritu oli arvamusel, et suurettevõtete jaoks võib olla pangalaenu saamine kergem, kuid samas arvas, et see kehtib pigem monopoolsete ja oligopoolsete ettevõtete puhul. Ta tõi näiteks toidukaupade ketid, kus on viis suuremat tegijat ehk siis oligopoolne turg. Sellised ettevõtted on stabiilsed, nad tugeval turupositsioonil. Panga vaatepunktist on neil olemas stabiilne laenukate, nende tootlus vastab tingimustele, sest nad on võimelised turuhindu mõjutama ja seega on kontroll tootluse üle ning neil põhjustel on suurettevõtetel lihtne pangast laenu saada. Samas väikeettevõtetega on see häda, turul on palju analoogseid ettevõtteid ehk iga turu objekt on ebastabiilsem. Väikeettevõtte on panga jaoks riskantsem.

3.2. Alternatiivlaenude kasutamine Eesti väikeettevõtetes

Kümnest intervjueeritud ettevõttest kaheksa on kasutanud erinevaid alternatiivseid rahastamisvõimalusi. Kuus ettevõtet kümnest intervjueeritust kasutavad EAS-i tuge, kaks on kasutanud KredEx-i teenustest tagatist või kindlustust, üks on KredEx-ilt küsinud laenu, kuid KredEx selle ettevõtte laenuküsimist ei toetanud. Lisaks veel ühe ettevõtte puhul oleks soovitud KredEx-i teenuseid kasutada, kuid ettevõtte ei kvalifitseerunud. Üks ettevõtte toetub finantsinvestorite investeerimiskapitalile. Põhiliselt on EAS-i toetust kasutatud tootmismasinate –ja seadmete hankimiseks ning ekspordi toetuseks.

Üks ettevõtte on kasutanud EAS-i mitmetes projektides, nii ekspordi kui seadmete hankimise jaoks. EAS on nende jaoks olnud ettevõtte finantseerimisel väga suur tugi, sest nende jaoks sattus EAS-i toetuste saamine majanduskriisi ajale, mis oli paljude ettevõtete jaoks keeruline aeg ning kuna EAS just siis pakkus erinevate projektide rahastamist, oli see ettevõtte jaoks igati sobiv võimalus.

Teine ettevõtte on kasutanud EAS-i toetust ISO hankimisel ja tootmise modelleerimisel. Selle ettevõtte juhi arvates on EAS ettevõtete jaoks hea võimalus, kuna innustab panustama. Ettevõtte juht ütles intervjuu käigus, et eelistasid EAS-i just nende pakutavate toetusprogrammide tõttu, eriti kuna sel ajal muud sarnast ei pakutud ning lisaks see, et EAS-i puhul tuli tagasi maksta 50%, mitte kogu summa. Seega kattis toetus ettevõtte jaoks osaliselt kulud, mis nende jaoks igati positiivne oli.

Kolmas ettevõtte on EAS-ilt tuge saanud päris palju. Masinate soetamiseks, erinevate projektide elluviimiseks, näiteks arendusprojektide jaoks. Viimati kasutasid tööstusettevõtte arendustoetust. Lisaks palju väiksemaid kasvutoetusi mitmete projektide jaoks, näiteks inseneritoetus.

Neljas ettevõtte soovib kasutada EAS-i toetust töötajatele koolitusprogrammi läbiviimiseks, kuid intervjuu tegemise hetkeks ei ole nad veel EAS-ilt positiivset vastust saanud. Projekt ise on väga väikesemahuline, soovitakse saada rahastust 50% ulatuses, mis kokku teeb umbes paar tuhat eurot.

KredEx-i abil soovis üks ettevõtte kasutada käibevara kindlustust, kuid seda KredEx ei olnud nõus ettevõttele tegema. Põhjus oli selles, et KredEx kindlustab kogu käibevara, kuid selle ettevõtte puhul on probleem selles, et stabiilseid kliente on 10% ning ebastabiilseid on

90%. KreEx-i kindlustuse hind on 2% ja et see end ära tasuks, peab stabiilsete klientide hulk olema suurem kui 10%.

Lisaks EAS-i toetustele on intervjueeritud ettevõtted kasutanud veel ühe ettevõtte puhul näiteks toetusi erinevate disainprojektide läbiviimiseks, samuti kasutatakse faktooringut ja finantsinvestoreid.

Kui võrrelda pangalaenu taotlemise ja toetusprogrammi taotlemise protsesse, olid ettevõtjad enamasti ühel nõul, et toetusprogrammi kaudu toetuse taotlemine on keerukam ja aeganõudvam, kuna näiteks EAS-i puhul soovitakse ettevõtelt saada väga detailselt kogu projekti plaani. Ka hiljem, kui toetust juba kasutatakse, EAS kontrollib ja soovib ettevõtelt saada ülevaadet, et kas toetust on kasutatud just nii nagu oli esialgses plaanis ette nähtud.

Üks ettevõtja ütles, et näiteks EAS-i puhul tahetakse näha ettevõtte andmeid, finantsandmeid, majandusaasta aruandeid ehk kogu olulist infot ettevõtte kohta. Sellel ettevõttel on head näitajad, neil on kehtivad ISO sertifikaadid ja krediidiinfo hinnangud on kõrged, neil on visioonid ja kompetents. Seetõttu ettevõtte juht ka arvas, et äriplaan ei olegi kõige olulisem toetuse taotlemisel, kuid seda vaid juba mõnda aega tegutseva ettevõtte puhul. Alustava ettevõtte puhul on ka äriplaan kindlasti vajalik.

Samas ükski teine ettevõtja sellist arvamust ei omanud. Näiteks ühe ettevõtte juht kirjeldas, et kui võtta pangast laenu, siis uuritakse, miks ettevõttel seda vaja on, küsitakse ettevõtelt teatud küsimusi ning seejärel antakse kas positiivne või negatiivne vastus. Positiivse vastuse saamise puhul tuleb edasi ainult lepingut täita. Kuid EAS-i taotlusega kaasneb tohutu bürokraatia. Tuleb paika panna konkreetsed eesmärgid, mille jaoks toetust vaja on, kuhu see täpselt läheb, kui palju, mismoodi ning hiljem peab seda EAS-ile näitama, mida selle toetusega tehti, mis summas ja kuidas ning kui ettevõtte ei suuda seda näidata, siis toetust ei saa. EAS-i puhul ongi üks suur erinevus see, et ka pärast toetuse saamist jätkub aruandlus, kas ja kuidas on ettevõtte eesmärgid täitnud. Ning tegelikkuses teeb ettevõtte kõigepealt kulutused ise ära ning tagantjärele EAS annab toetuserahad kätte.

Sarnaselt kirjeldas EAS-i taotluse protsessi ka teine ettevõtja, et tuleb projekt väga täpselt lahti kirjutada ning sellele järgneb mitmekuuline ooteaeg, mil otsustatakse, kas anda toetust või mitte.

Ettevõttel, kes taotles EAS-i toetust ekspordi jaoks, venis taotluse protsess nii pikale, et selle aja peale, kui projekt oli põhjalikult välja kirjutatud ja EAS-ilt saadi positiivne vastus, siis selgus, et selle aja peale oli olukord turul nii palju muutunud, et need plaanid, mis varem

olid tehtud enam ei toiminud. Seega EAS vähendas toetuse summat, sest ettevõtte pidi oma plaanid ümber tegema ning seega ka kogu projekt muutus.

Samas teise ettevõtja arvates ei erine pangalaenu taotlemine ja toetuse taotlemine, et vaadatakse ikka samu asju. Samuti tõi ta välja ka selle, et laenu oma pangast küsides on protsess veel lihtsam, kuna pangal juba on ülevaade ettevõtte majandusnäitajatest. Mõlema, nii pangalaenu kui toetusprogrammi puhul vaadeldakse lõppkokkuvõttes seda, kuidas ettevõtte igapäevaselt toimib ning kas on jätkusuutlik.

Erinevalt teistest intervjueeritust kasutas üks ettevõtte alternatiivlaenuna investeerimiskapitali. Ning peab selle eeliseks seda, et investeerimiskapitali puhul on võimalik pidada läbirääkimisi ning rahastuse saamise protsess on paindlikum, samas kui pangalaenu taotlemise protsess on väga jäik.

Enamik laenukapitali kasutavad intervjueeritud ettevõtted kasutavad korraga mõlemat, nii pangalaenu kui alternatiivseid laenamismõimalusi. Eelistusi oli erinevaid, võrdselt kasutatakse suuremal hulgal nii pangalaenu kui alternatiivseid võimalusi.

Ühe ettevõtja arvates tuleb kõikvõimalikud väikeettevõtetele võimaldatavad toetused ja programmid ära kasutada, näiteks seetõttu, et seal tuleb vähem raha tagasi maksta esiteks ning teiseks annavad ka võimaluse ühiskonda panustada, näitena toob ta PRIA toetused, mis tulevad koos tööjõuhõivega. Samas leidis intervjueeritav, et seadmete ostuks tuleb pangalaenu siiski võtta, sest tihtipeale on pakutavad toetussummad nii suured väikeettevõtte jaoks ja ettevõtte peaks päris palju kasvama, et oleks üldse võimalik neid toetusi saada. Seega kui ettevõtte ei soovi kasvada kuigi palju, siis ei pruugigi võimalik olla toetust saada.

Samal ajal oli intervjueeritute hulgas ka ettevõtte, kes kasvab hoogsalt ning seega kasutab mõlemat, nii pangalaenu kui EAS-i toetust.

Mitmed intervjueeritud tootmisettevõtted enam ei saa EAS-i toetust taotleda, kuna vajasid ja said seda masinate ja seadmete soetamiseks, kuid juba mõned aastad EAS seda toetust enam ei väljasta. Seetõttu praeguseks osadel selles toetusprogrammis osalenud ettevõtetel ei ole enam kas üldse võimalik EAS-i programmides osaleda või osaletakse teistsugustes, näiteks taotletakse arendustegevuse toetust. Näiteks kasutatakse ettevõtte finantseerimiseks rohkem pangalaenu, sest ei kvalifitseeruta EAS-i sotsiaal- või arendusprogrammidesse.

Intervjueeritute hulgas oli ka kaks ettevõtet, kes kuuluvad kontserni ning kumbki neist ei kasuta pangalaenu, kuna saavad laenu oma emaettevõtetelt. Samal ajal on nad lisaks

kasutanud ka EAS-i toetusi, üks ekspordi jaoks ja teine taotleb koolituste jaoks. Ettevõtte, kes kasutab eksporditoetust, ei arva, et nad tulevikus veel mõne EAS-i toetuse kasuks otsustavad, sest nende eksporditurud on piiratud Baltimaadega ning seetõttu eksporditoetust rohkem ei ole vaja taotleda ning muid nende tootmisettevõttele sobivaid programme EAS ei paku. Säästusid on kasutanud või kasutavad praegugi pooled laenukapitali kasutavatest intervjueritud ettevõtetest. Ühel juhul kasutas ettevõtte enda sääste päris palju selleks, et arendada tootmispind 700m²-lt 1200m²-ni. Samas ettevõtete omanike enda isiklike sääste või perekonna toetust ei ole selle ettevõtte puhul kunagi vaja läinud. Veel kahe ettevõtte puhul ei ole isiklike sääste vaja läinud ning intervjueritavate hulgas oli ka neli sellist ettevõtet, kus ettevõtjad on olnud sunnitud kasutama ettevõtte tegevuse finantseerimiseks nende isiklike sääste, kuid isiklike sääste pigem kasutatakse ettevõtte algusaastatel, kui kõik tulud ei ületa veel kulusid.

3.3.Laenukapitali mittekasutamise põhjused Eesti väikeettevõtetes

Intervjueriti ühte ettevõtet, kes ei kasutanud üldse mingisugust laenukapitali. Peamine põhjus, miks selle ettevõtte juht ei soovi laenukapitali kasutada, on see et ta ei usalda pankasid. Teiseks samuti see, et ei tunne laienemise vajadust. 1990-ndatel aastatel kasvas ettevõtte liiga kiiresti, mingitel hetkedel oli 100-130 töötajat. Nüüdseks on juht pöördunud tagasi väikeettevõtluse juurde ja korraga ei palka üle 20-ne inimese.

Laenu mitte kasutamine on ettevõtte juhi isiklik põhimõte, et ei soovi mitte kunagi mitte kellelegi võlgu olla. Kui küsiti, kuidas väikeettevõtte jaoks enamasti liiga kalleid tootmiseseadmeid soetakse, et kas ei ole vaja lisarahastust näiteks liisingu näol, siis tuli välja, et ainuke asi, mille jaoks ettevõtte kaaluks laenukapitali kasutamist oleks oma hoonestuse hankimise jaoks. Samuti mainis ta mitu korda intervjuu käigus, et ta pankasid ei usalda ja soovib nendega nii vähe tegemist teha kui võimalik. Põhjus pankade mitteusaldamiseks ei tule ühestki isiklikust halvast kogemusest või muust sarnasest, vaid intervjueritava enda sõnu kasutades „ainult ee loll õpib oma vigadest, tark õpib teiste vigadest“. Seega toetub ettevõtja oma tuttavate kogemustele, olles nende pealt näinud, kuidas laenukapitali kasutamine võib halvasti lõppeda ning seega ei ole ta kunagi laenukapitali kasutanud.

Samas on ettevõtja oma ettevõttes ainuomanik ning üle 60-ne. Kuna ta on ainuomanik, siis ei ole pangad talle nõus küllaltki kõrge vanuse tõttu laenu andma. Nagu eelnevalt juba

mainitud, siis ainus asi, mille jaoks ettevõtja laenu kasutaks oleks tootmishoonete ehitamine koos maatüki ostuga. Kogu see protsess on väga kulukas, eeldab suure summa laenamist ning selle tagasi teenimine ja maksmine võib võtta mitukümmend aastat, kuid kõrge vanusega üksikomanikele pank põhimõtteliselt ei ole nõus laenu andma. Samas toob ta ka võimaluse selle probleemi lahendamiseks, tuleks leida suurtellija, kes oleks huvitatud ja kelle puhul on teada, et alati on tellimused olemas. Oluline on leida stabiilsed igapäevased tellimused ja stabiilne sissetulek.

Kuigi ettevõtja on väga tugevalt pangalaenu või üldse laenu kasutamise vastu, siis alternatiivsetesse laenamismõimalustesse, näiteks toetusprogrammidesse ta nii halvasti ei suhtu. Kuna toetusprogrammid on enamasti hea võimalus väikeettevõttele täiendava kapitali saamiseks, proovis ka selle ettevõtte juht EAS-i kaudu tootmiseseadme soetamise jaoks tuge saada. EAS-i poolt oli vastus äraütlev ning seetõttu jäi toetusraha ka saamata. Põhipõhjuseks, miks ei antud toetus oli see, et ettevõtte oli liiga kaua turul olnud. Toetusi jagatakse pigem ettevõtetele, mis on vähem aega tegutsenud või on näiteks idufirmad. Kui tihti on väikeettevõtetel probleeme pangalaenu saamisel erinevatel põhjustel, siis see ettevõtte on näide sellest, et kui probleemi lahendamiseks otsitakse alternatiivseid laenamismõimalusi, siis mõnikord ei pruugi sellest abi olla ja ettevõttel jääb vajalik täiendav kapital saamata. Samas kuigi toetust ei saadud ja tuli leida omafinantseering, siis leidis ettevõtja asja juures positiivse küljena selle, et ei ole vaja teha tagantjäreli detailseid aruandeid EAS-ile teha. Bürokratiat ja aruandlust pidas suurem osa kõigist intervjueeritust toetusprogrammide miinuseks, seda nii taotluste esitamisel kui hiljem aruanded projekti teostamise kohta.

Toetusprogrammide summade suuruse sobivuse kohta väikeettevõtete jaoks arvas ettevõtja, et need on väikeettevõttele sobivad kindlasti, kui ettevõttel on plaan, mida selle rahaga teha. Kui ettevõtja oskab teha analüüsi, kui oskab paika panna kui suures summas tal tegelikult vaja on, kui palju ja kus seda raha kulutatakse, siis olenemata sellest, kui suur see summa on, siis see sobib ettevõttele. Otsused, mille jaoks raha kulub ja kui suures summas, teevad ikkagi lõpuks firmajuhid. Kui ettevõtjad ei oma plaani, mida saadud rahaga teha ja nende jaoks on lihtsalt oluline raha kätte saada, siis sellisel juhul ei ole summad kindlasti sobivad.

Intervjueeritu arvates võiks Eestis olla mingi fond, kuhu saavad pöörduda need väikeettevõtted, kellel on täiendavat kapitali vaja, kuid ei ole näiteks leidnud investeerijat. Näiteks samasugune ettevõtte nagu intervjueeritul endal, mis on aastaid turul olnud, mis saab

igal aastal A või AA krediitdireitingu ja mis on stabiilne, kuid ei arene. Sellel, et firma ei arene on ilmselt mingisugune põhjus ning kui põhjus on teada, siis vastavalt sellele sealt fondist selliseid ettevõtteid toetada, et neil oleks võimalus areneda ja kasvada.

Ka mitmete teiste ettevõtjate arvates peaks Eestis olema veel erinevaid väikeettevõtjatele suunatud toetusprogramme või muid välise kapitali kaasamise võimalusi. Ühe ettevõtja arvates on oluline kohaliku tootmise ja tööstuse toetamine, sest imporditakse nii palju odavat kaupa, et isegi Eesti küllaltki odava tööjõuga on keeruline ots-otsaga kokku tulla ja konkureerida suurte idabloki, näiteks Poola, tootjatega. Eesti tootjatele tuleks anda mingi eelis imporditavate toodete ees, see on oluline nende püsijäämise jaoks. Samuti tootmisettevõtetele on oluline uute masinate soetamine, kuid seadmed on kallid ning väikeettevõtte jaoks on raske leida raha nende ostmiseks ja seega mitmed intervjueeritavad arvasid, et selle poole pealt võiks küll väikeettevõtteid toetada. Varem on mitu intervjueeritavat saanud toetust seadmete soetamiseks EAS-ilt, kuid kuna EAS seda programmi enam ei paku, siis on ettevõtjatel jälle vähem võimalusi leida vajaminevat kapitali nende soetamiseks. Sellisest toetusprogrammist tundsid mitmed ettevõtjad puudust. Lisaks mainiti mõnel korral koolitusi töötajate koolitamiseks. Oskustöölisi on raske leida. Kuid samas selliseid koolitusprogramme praegu leidub ning nii mõnigi intervjueeritavatest oli tegelikult nende hulgast omale juba sobiva leidnud.

Ülejäänud intervjueeritud ettevõtete hulgas oli veel mitmeid, kes ei kasutanud ühte või teist liiki laenukapitali. Kaks ettevõtet, mis kuuluvad kontserni, saavad kogu oma vajamineva täiendava finantseeringu sealt ning see on ka ainus põhjus, miks ei ole vaja kasutada pangalaenu või mõnda alternatiivset laenukapitali. Neist ühe puhul ongi emaettevõttelt võetud laen, mida pidevalt pikendatakse vastavalt vajadusele ning muud täiendavat laenukapitali ei ole siis vaja. Samuti on ettevõtte jaoks selline kontsernisisene laen odavam kui näiteks pangalaen, sellel ettevõttel on laenuintress 3% ja see on tunduvalt madalam kui pankade pakutavad intressid, mis jäävad üle 4%. 4% on ettevõtjate poolt eelistatud sobiv intressimäär pangalaenule nagu selgus intervjuude käigus. Lisaks on kontsernisisese laenu puhul ka see eelis, et raha jääb tegelikkuses ettevõttesse.

Alternatiivsete laenuvõimaluste mitte kasutamise põhjused ülejäänud intervjueeritud ettevõtete puhul oligi enamasti see, et kas pangalaenuga on juba kõik vajalikud kulutused kaetud või ei ole leitud ettevõtte profiiliga sobivat võimalust. Näiteks mitmed intervjueeritud ettevõtted on kasutanud EAS-i toetust, kuid EAS ei paku praeguseks enam tootmisettevõtetele

sobivaid programme, millega liituda. Sellisel juhul on laenu mitte kasutamine pigem võimaluse puudumises.

3.4.Arutelu

Kvalitatiivse lõputöö tulemusena sai töö autor teada, et Eestis on laenukapital väikeettevõtetele pigem kättesaadav kui mitte. Samas põhineb see arusaam peamiselt vaid kümne intervjueritud ettevõtja arvamusel ning ei peegelda kogu Eesti väikeettevõtteid. Inimeste seas on levinud arvamus, et väikeettevõtete jaoks on laenukapitali kättesaamine keeruline, kuid samas lisaks ettevõtjate endi arvamusele kinnitasid mitmed Eesti väikeettevõtetes läbi viidud uuringud, et tegelikkuses ligipääs kapitalile on olemas. Ettevõtted on võimelised saama nii laenukapitali ning samal ajal lisaks saavad osaleda ka erinevates toetusprogrammides või kasutada muid alternatiivseid laenuvõimalusi.

Esimene töös püstitatud uurimisküsimus oli, et kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene finantseerimise kõrge kulukuse tõttu. Intervjueritud kümne ettevõtte hulgas oli vaid kolm, kes ei kasutanud pangalaenu ning kaks nende hulgast eelistasid emaettevõttelt saadavat laenu lihtsalt seetõttu, et neil on võimalus selle kasutamiseks ja ühtlasi on odavam pangalaenust. Samas mainisid peaaegu kõik pangalaenu kasuavad ettevõtjad, et intressid võiksid olla madalamad, näiteks 4% oleks väikeettevõtjate arvates sobiv. Lisaks selgus varasemalt Eestis läbi viidud Praxise uuringus, et ettevõtjad ei kasuta pangalaene, kuna nende tagatised pole pankade jaoks piisavad (35%) või sest laenude intressid on liiga kõrged (32%). Samad põhjused olid peamisena välja toodud ka 2005. aasta Saar Polli poolt läbi viidud uuringus. Intervjuude ja uuringu kokkuvõttes on väikeettevõtetel võimalik siiski pigem kasutada pangalaenu, intressid on küll kõrged nende jaoks, kuid samas on liiga kõrged intressid laenu võtmisel takistuseks vaid umbes kolmandikule ettevõtetest. Seega esimesele uurimisküsimusele on vastus eitav ning väide ei vasta tõele.

Teine uurimisküsimus küsis, et kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaene, sest ei usaldata panku. Intervjueritute hulgas oli üks ettevõtte, kes ei kasuta pangalaenu põhjusel, et ei usaldata panku. Muudes intervjuudes ei toodud seda kui otsest põhjust laenu mitte võtmiseks, kuid samas seda, et pangad võivad ettevõtted keerulistes majandustingimustes ootamatult raskesse olukorda panna, mainiti küll mitmes intervjuus. Üheski varasemas Eestis

tehtud uuringus ei olnud kordagi mainitud usaldamatust pankade suhtes kui põhjust mitte laenu võtmiseks. Seega väide, et pankade usaldamatuse tõttu väikeettevõtted pangalaenu ei taotle, ei vasta tõele.

Kolmas uurimisküsimus oli, et kas väikeettevõtete jaoks on probleemiks, et puudub piisav ligipääs laenukapitalile. Ettevõtetelt küsiti intervjuude käigus, et kas nende arvates on Eestis väikeettevõtetele keeruline või lihtne laenu saada, siis pooled intervjuueeritud vastasid, et nende arvates on Eestis raske väikeettevõttele pangalaenu saada. Näiteks nimetasid intervjuueeritud ettevõtjad ühe peamise põhjusena, miks pangalaenu ei saada, piisavate tagatiste puudumist. Intervjuueeritud hulgas ka oli üks selline ettevõtte, kes sellel põhjusel pangalt laenu ei saanud. Lisaks pangalaenule kasutavad intervjuueeritud ettevõtted küllaltki palju ka erinevaid toetusprogramme, milles Eestis on võimalik osaleda, näiteks EAS. Kuna intervjuueeritud ettevõtted olid kõik tootmisettevõtted, siis peamine, mille jaoks neil on laenukapitali vaja, on seadmete ja masinate soetamiseks. Kuna seda programmi EAS enam ei paku, siis intervjuude käigus mainiti korduvalt, et see oli ainuke programm, mis nende ettevõttele sobis ning enam neile sobivaid programme ei leidu ning seda programmi ei oleks pidanud ära lõpetama. Olenevalt ettevõtte profiilist on osadel veel siiski võimalus kasutada ka näiteks eksporditoetust või muid arengutoetusi, kuid need on pigem vähemuses. Siiski vaatamata nendele probleemidele, oli suurem osa intervjuueeritud ettevõtetest saanud neile vajalikus summas laenukapitali. Võrreldes intervjuude käigus saadud vastuseid varasemate uuringutega, siis seda, et väikeettevõtted vajadusel saavad laenukapitali kätte, näitasid ka Eestis tehtud uuringute tulemused. Praxisel uuringu järgi on ettevõtted varasemast rohkem huvitatud lisafinantseeringu kaasamisest, väikeettevõtetest on seda kasutanud 45%, lisaks liisingut 75%. Lisaks võrreldes 2008. aastaga oli kasvanud riigi toetusi kasutavate ettevõtete arv 2011. aastaks 5%-lt 15%-ni. Need numbrid näitavad, et laenukapitali hankimisega Eesti väikeettevõtetele pigem raskusi ei ole. Seega kolmandale uurimisküsimusele kapitali halva ligipääsetavuse kohta on vastus eitav.

Neljas uurimisküsimus oli, et kas väikeettevõtted kasutavad pangalaenu raske kättesaadavuse tõttu alternatiivseid laenuallikaid. Intervjuude käigus ning samuti eelnevate uurimisküsimuste juures tuli välja, et Eestis ei ole väikeettevõtetele pangalaenu nii keeruline saada kui arvatakse. Kui ettevõtte on stabiilne, hea krediitajalooga ja kasumise, siis üldjuhul pangalaenu saamisega probleeme ei teki. Alternatiivseid laenuallikaid kasutavad ettevõtted intervjuude põhjal seetõttu, et need on väikeettevõtte jaoks hea ja soodne võimalus

lisafinantseeringut saada, kuna näiteks toetusprogrammide puhul peab ettevõtte saadud summa vaid osaliselt tagasi maksma, näiteks 50% ulatuses. Lisaks taotletakse toetusprogramme kindlate projektide jaoks ning ei ole alati võrreldavad pangast saadava laenuga. Intervjueeritute hulgas ei olnud ühtegi ettevõtet, kes oleks sellepärast kasutanud alternatiivseid laenuallikaid, et ei olnud võimalik pangalaenu saada, pigem kasutati neid samaaegselt. Neljas uurimisküsimus saab seega intervjuudest saadud tulemuste põhjal samuti eitava vastuse.

Viies uurimisküsimus küsis, et kas ilma alternatiivsete laenude või toetusprogrammideta mitmed väikeettevõtted ei oleks jätkusuutlikud. Intervjueeritud ettevõtetest päris mitmete hulgas oli toetusprogrammidel oluline roll. Väikeettevõtted olid neid kasutanud näiteks ekspordi või muude arenguprojektide jaoks, seega olid need programmide toetussummad neile olulised just ettevõtte kasvu seisukohalt. Majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi 2012. aastal läbi viidud uuringu järgi oli näha, et toetust saanud ettevõtete puhul oli näha majandusnäitajate kasvu. Uuringu kvantitatiivse analüüsi tulemused näitasid, et toetust saanud ettevõtted on olnud edukamad kui toetust mitte saanud ettevõtted. Lisaks leiti, et näiteks paljud KredEx-i teenuseid kasutanud ettevõtted oleksid ilmselt pidanud toetust saamata tegevuse lõpetama, sest paljud KredEx-i kliendid on sellised, kes suure tõenäosusega tavatingimustel pankadest laenu ei saa. See näitab, et erinevad toetusprogrammid on väikeettevõtetele kasvu ja arengu seisukohast väga olulised. Seega sai viies uurimisküsimus jaatava vastuse.

3.5.Järeldused

Nii kvalitatiivset uuringut analüüsid kui ka varasemaid uuringuid arvesse võttes jõudis autor mitmete järeldusteni. Kvalitatiivset uuringust, millele käesolev uuring suures osas tugineb, said neli uurimisküsimust eitava vastuse ning üks positiivse. Kvalitatiivse uuringu põhjal selgus, et Eesti väikeettevõtete jaoks on vajaliku lisakapitali saamine enamasti lihtsalt teostatav. Seda, et täiendava kapitali saamine ei ole probleem, näitas ka üks Euroopas läbi viidud uuring, millest on pikemalt kirjutatud peatükis 2.1. Selle järgi ei ole Eestis teiste Euroopa riikidega võrreldes pea mingisugust probleemi laenukapitali kättesaadavusega. Seega see uuring kinnitas selle lõputöö kvalitatiivse uuringu tulemusi.

Pangalaenu saamisega pigem probleeme ei ole. Kui ettevõtte on oma tegevuses edukas ning krediidi ajalugu on korras, siis on pank valmis laenu andma. Samuti ei ole pangalaenu intressid liiga kõrged nagu eeldati esimest uurimisküsimust püstitades. Kõrgeid intresse pakub ettevõtetele enamasti see pank, mille kliendiks on ettevõtte juba mõnda aega olnud, samal ajal kui uue panga kliendiks hakkamisega on võimalik väga soodsaid laenuintresse saada. Olenevalt kodupangast on ettevõtetal kas võimalik mõlemale poolele sobiv kokkulepe saavutada või siis ongi uue panga kliendiks hakkamine mõistlikum variant, kuid stabiilse ja kasumliku ettevõtte puhul laenu saamisega probleeme enamasti ei teki, olenemata pangast. Seda, et Eesti väikeettevõtete jaoks ei ole pangalaenu saamine suur probleem, näitasid ka varasemad uuringud. Praxise uuringu järgi on teada, et liisingut kasutab 48% ja pangalaenu 37% VKE-dest, väikeettevõtjatest kasutab liisingut 76% ning see näitab, et suur enamus ettevõtjatest tegelikult kasutab pangalaenu. Lisaks iga aastaga lisafinantseeringut kasutavate ettevõtete osakaal aina kasvab. Intervjueeritud ettevõtete hulgas jäi pigem ülekaalu vastus, et laenukapitali ei ole raske saada, mida kinnitab ka see, et suurem osa intervjueeritustest kasutab pangalaenu ja samas ei väitnud ka ükski intervjueeritav, et neil oleks tekkinud suuri probleeme pangalaenu taotlemisel.

Kuigi väikeettevõtete jaoks pangalaenu saamine enamasti probleeme ei valmista, siis laenuintressid võiksid sellele vaatamata madalamad olla. Seda, et intressid on liiga kõrged tunnetasid enamik intervjueeritud ettevõteteid. Praxise uuringus toodi ühe peamise põhjusena, miks pangalaenu ei kasutata see, et intressid on liiga kõrged. Kuigi pangalaenu kasutavaid väikeettevõtteid on küllaltki palju ja neil on võimalik endale lubada pangalaenu selliste intressidega nagu pank pakub, siis tegelikkuses see ei tähenda, et need intressid ka väikeettevõtte jaoks sobivad on.

Uuringute analüüsimisel jõudis autor ka järeldustele, et väikeettevõtete jaoks on vajalikud erinevad alternatiivlaenud ja toetusprogrammid. Kuna intervjueeriti tootmisettevõtteid, siis tuli välja, et ettevõtete jaoks olid olulised saadud toetused need, mis saadi masinate ja seadmete soetamiseks. Seadmed üldjuhul on väga kallid ning väikeettevõttel endal nende jaoks ressursse ei jätku, seega nende soetamiseks tuleb lisafinantseering leida. Toetusprogrammide näol enam seda võimalust ei ole ning seda mainiti ka intervjuude jooksul, et see oli vajalik toetus ja midagi sarnast peaks väikeettevõtetele siiski võimaldama. Lisaks muid riigipoolseid toetusi, et soodustada Eesti tööstuse ja tootmise arengut, sest konkurents on suur ja väikeettevõtjal ei ole kerge konkurentsipüües püsida. Praxise uuringu andmetel soovisid

42% ettevõtetest uuringule järgneval aastal riigipoolset toetust saada ja nii suur selliste ettevõtete osakaal näitab seega riiklike toetuste olulisust ja vajalikkust väikeettevõtete jaoks.

Intervjuudest ja varasematest uuringutest selgus, et Eestis alternatiivlaenude, mis ei ole riiklikud toetusprogrammid, kasutamine väikeettevõtete seas ei ole kuigi levinud. Intervjueeritutest vaid üks ettevõtte kasutas finantsinvestorite kapitali, ükski teine seda või muud taolist alternatiivlaenu ei kasutanud. Samuti Ernst&Youngi poolt läbi viidud uuring omafinantseeringu kasutamise kohta näitas, et seda varianti kuigi palju väikeettevõtete seas ei kasutata. Põhiline mittepangalaen, mida Eestis väikeettevõtted kasutada eelistavad, on EAS-i poolt pakutavad toetusprogrammid ning veidi vähemal määral KredEx-i teenused. Samuti saavad Eesti väikeettevõtted päris paljudel juhtudel hakkama vaid teenitud kasumiga ja lisafinantseeringut ei vaja. See tuli välja ka Praxise korraldatud uuringus, mille järgi kolmandik uuringus küsitletud VKE-dest ei vaja lisafinantseeringut.

KOKKUVÕTE

Käesolev lõputöö andis ülevaate laenukapitali kasutamise kohta Eesti väikeettevõtetes tootmisettevõtete näitel. Põhjalikumalt oli uuritud laenukapitali kättesaadavust. Samuti oli käsitletud põhjuseid, miks eelistatakse üht või teist laenukapitali. Uurimusse olid kaasatud samuti ettevõtted, kes ei kasutanud laenukapitali ning seega on lõputöös antud väike ülevaade sellest, millistel põhjustel ei kasuta osa väikeettevõtteid laenukapitali.

Lõputöö käigus leiti kõikidele uurimisküsimustele vastused ning tulemustest selgus, et vaatamata üldlevinud arvamusele, on Eesti väikeettevõtetele laenukapital küllaltki kättesaadav. Intervjueeritud ettevõtetest suurem osa kasutas samaaegselt nii pangalaenu kui erinevaid alternatiivlaenu ja toetusprogramme. Olenevalt ettevõtetest tuli ette erinevaid takistusi laenude kättesaamisel, näiteks piisava tagatise puudumine, kuid valdavalt on ettevõtjate kogemus olnud selline, et kui ettevõtte on kasumis ja hea krediidi ajaloo, siis ei esine pangast või mujalt laenu saamisel takistusi.

Eestis erinevad alternatiivlaenu kuigi levinud ei ole, vaid üksikudel juhtudel intervjueeritute hulgas võis selliseid finantseerimise viise kohata. Põhiliselt lisaks pangalaenule on mitmed ettevõtted taotlenud toetusi EAS-lt ning neid ka saanud erinevate projektide rahastamiseks. Põhiline, mille jaoks toetusi on taotletud, on seadmete ja masinate soetamine, eksporditoetused ja mitmesugused arenguprojektid.

Intervjuude analüüsimisel selgus, et väikeettevõtete jaoks on erinevad riigipoolsed toetused väga olulised nende arengu seisukohalt. Riigi toetused võimaldavad väikeettevõtetel läbi viia erinevaid projekte, ilma milleta ettevõtetel ei oleks võimalik kasvada. Väikeettevõtetel konkurente palju ning konkurentsipüsimiseks on kasv ja areng kriitilise tähtsusega. Mitmest intervjuust tuli välja ettevõtjate arvamus, et riigi poolt võiks tugi väikeettevõtetele olla suurem erinevate fondide või muu sarnase näol.

Lõputöös püstitati viis uurimisküsimust. Esimeseks oli, et kas Eesti väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaenu finantseerimise kõrge kulukuse tõttu. Analüüsi tulemusena selgus, et antud väide ei pea paika, kuna tehtud intervjuudest selgus, et intervjueeritute kolmveerand kasutavad pangalaenu ning kuigi intervjueeritute arvates võiksid laenuintressid madalamad

olla, ei ole see neile takistuseks saanud pangalaenu võtmisel. Teiseks uurimisküsimuseks oli, et kas väikeettevõtted kasutavad vähe pangalaenu, sest ei usalda panku. Analüüsi tulemusel selgus, et ka see väide ei pea paika, sest nagu eelmiseги uurimisküsimuse puhul suurem osa intervjueritud ettevõtetest kasutab pangalaenu ja vaid üks intervjueritust ütles, et ei võta pangalaenu selle tõttu, et ei usalda pankasid. Kolmas püstitatud uurimisküsimus oli, et kas väikeettevõtete jaoks on probleemiks, et puudub piisav ligipääs laenukapitalile. See uurimisküsimus sai eitava vastuse, kuna intervjuude käigus selgus, et kuigi ettevõtjad tihti arvasid ise, et väikeettevõttel on Eestis raske laenu saada, siis suuremal osal intervjueritustest ei olnud endil sellega probleeme olnud ja olid peaaegu alati saanud soovitud laenukapitali soovitud summas. Neljandaks uurimisküsimuseks oli, et kas väikeettevõtted kasutavad pangalaenu raske kättesaadavuse tõttu alternatiivseid laenuallikaid. Intervjuude analüüsi käigus saadud tulemustele tuginedes ei pidanud antud väide paika, kuna intervjuude käigus selgus, et Eestis väikeettevõtted kasutavad tihti samaaegselt nii pangalaenu kui alternatiivseid laenuvõimalusi. Kõige enam kasutatav pangalaenu alternatiiv intervjueritute hulgas olid erinevad EAS-i toetused. Pangalaenu ja EAS-i toetusi kasutatakse erinevatel eesmärkidel ning seega ühe kasutamine ei välista teist. Viies uurimisküsimus oli, et kas ilma alternatiivsete laenude või toetusprogrammidega mitmed väikeettevõtted ei oleks jätkusuutlikud. Lõputöö tulemuste põhjal sai antud küsimus positiivse vastuse. Erinevad riiklikud toetused on väikeettevõtetele vajalikud, kuna toetavad nende arengut ja võimaldavad ettevõtetel investeerida projektidesse, millesse ei oleks neil võimalik investeerida ilma täiendava kapitalita.

Uurimusest selgus, et kuigi inimeste hulgas on üldlevinud arvamus, et väikeettevõtetel on keeruline täiendavale kapitalile ligi pääseda, siis nii intervjuude kui varasemate uuringute analüüsimisel selgus, et kui ettevõtte on stabiilne, hea krediitajaloo ja kasumlik, siis ei teki üldjuhul mingisuguseid probleeme.

SUMMARY

THE ACCESS TO EXTERNAL CAPITAL FOR SME-S ON THE EXAMPLE OF ESTONIAN MANUFACTURING COMPANIES

Triin Altmets

For small companies in many countries it is hard to get bank financing. Small companies very often fail to meet the criteria set by bank or the loan interests are too high. Nevertheless small companies need debt financing for different projects and for acquisition of assets. In Estonia 99% of companies are SME-s and by this they become one of the most important employers in the country. This is the reason, why it is important that small companies have good opportunities for debt financing.

The aim of this paper is to give an overview of the access to external capital for Estonian small companies and which kind of loan capital is used in Estonian small companies on the example of manufacturing companies. This research focuses on analysing bank loan accessibility and possibilities of alternative loans for Estonian small companies.

Before conducting the study author stated five hypotheses: 1) Small companies don't use bank loans much due to the high cost of financing; 2) Small companies don't use bank loans much, because they don't trust banks; 3) For small companies this is a problem that the access to loan capital is insufficient; 4) Due to difficulties in accessing to bank loans, small companies use alternative loans; 5) Without alternative loans or national support programs many small companies wouldn't be sustainable.

This study was conducted by employing a qualitative research method. For research were held interviews in ten small manufacturing companies. Later the answers of the interviews were analysed and after the analysis the companies were compared to each other. Interviewed were both, companies who use loan capital and also one company that does not use any loan capital.

The results showed that in Estonia for small companies getting a bank loan is not as hard people think it is. Even though the interest rates could be lower and the loan conditions set by bank could be more favourable, this is usually does not become an obstacle for getting a bank loan. For different projects many Estonian small companies have applied and used grants from national support programs and use this money at the same time while also having bank loans as usually these two things are used for different purposes. Other kind of alternative loans are not very common among Estonian small companies.

The research revealed that small businesses in Estonia have usually no problem to find external financing and debt capital is easy to obtain when necessary.

VIIDATUD ALLIKAD

- Brewer III, E.; Genay, H. (1996). How are small firms financed? Evidence from small business investment companies. *Economic Perspectives*. Nov/Dec96, Vol. 20 Issue 6, p2. 17p. (12.04.2014)
- De Maeseneire, W.; Claeys, T. (2012). SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium. *International Business Review*. Jun2012, Vol. 21 Issue 3, p408-424. 17p. (12.04.2014)
- EAS-i kodulehekülg – <http://www.eas.ee/et/> (4.12.2014)
- Eesti Arengufondi kodulehekülg – <http://www.arengufond.ee/> (4.12.2014)
- Ernst&Young Baltic AS. Kapitali kättesaadavuse uuring – lõpparuanne 2013–
http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/kapitali_kattesaadavuse_uuring_aruanne.pdf (3.01.2015)
- Euroopa Väikeettevõtete Aastaruanne 2013 –
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf (11.04.2014)
- EVEA kodulehekülg – <http://www.evea.ee/index.php/vaikeettevotlusest-2> (4.12.2014)
- Geho, P. R.; Frakes, J. (2013). Financing for Small Businesses in a Sluggish Economy Versus Conflicting Impulses of the Entrepreneur. *Entrepreneurial Executive*. 2013, Vol. 18, p89-101. 13p. (11.04.2014)
- Jaaksoo, K.; Kitsing, M.; Lember, K.; Rebane, T. Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vaahindamine 2012 – https://www.mkm.ee/sites/default/files/inno_21.pdf (3.12.2014)
- KredEx-i kodulehekülg – <http://www.kredex.ee/> (4.12.2014)
- National Small Business Association, (2012, July). Small Business Access to Capital Survey – <http://www.nsba.biz/wp-content/uploads/2012/07/Access-to-Capital-Survey.pdf> (12.04.2014)
- Nordea Panga kodulehekülg – <http://www.nordea.ee/> (4.01.2015)
- Peltoniemi, J. (2007). The Benefits of Relationship Banking: Evidence from Small Business Financing in Finland. *Journal of Financial Services Research*. Jun2007, Vol. 31 Issue 2/3, p153-171. 19p. (10.04.2014)
- Poliitikauuringute keskus Praxis. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused 2012. –
http://evea.ee.klient.veebimajutus.ee/images/files/VKE_aengusuundumused_aruanne_%202012%20PRAXIS.pdf (11.11.2014)
- Rašković, M.; Mörec, B. (2010). The Dynamic View of the SME-s Financing Gap Before and During the Economic Crisis: Some Evidence from Slovenia. *Conference Proceedings: International Conference of the Faculty of Economics Sarajevo (ICES)*. 2010, p1-18. 18p. (12.04.2014)

- Saar Poll OÜ. Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused 2005 – http://www.arengufond.ee/upload/Editor/ettevotlus/VKE%20Arengusuundumused_SaarPoll_2005.PDF (4.12.2014)
- Swedbanki kodulehekülg – <https://www.swedbank.ee/> (3.01.2015)
- VKE-de kapitali kättesaadavuse uuring 2013 (2013 SMEs' Access to Finance survey) – http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf (3.01.2015)

LISAD

Lisa 1. Intervjuuküsimused laenukapitali kasutavatele ettevõtetele

1. Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?
2. Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?
3. Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?
4. Milliseid projekte teostate laenukapitali eest?
5. Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetel raske või kerge laenu saada? Miks?
6. Kui palju te aastas keskmiselt laenukapitali vajate (summa)? Ning olete ka alati selles summas saanud?
7. Kui tähtis on teie arvates laenukapitali väikeettevõtte jaoks?
8. Kas te olete kasutanud pangalaenu?
9. Kas te arvate, et pankade laenu tingimused on liiga karmid ja intressid on liiga kõrged? Milles see teie jaoks väljendub?
10. Millise intressimääraga oleks teile sobiv laenu võtta pangast (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?
11. Milliseid laenu pank enamasti teile on väljastanud, lühi- või pikaajalisi?
12. Kui keeruline on pikaajalist pangalaenu saada?
13. Mitme panga klient te olete?
14. Kas suhte pikkus pangaga on mõjutanud kuidagi laenu saamise tõenäosust? Kuidas, mis suunas?
15. Kas tunnete kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole mingit erinevust märgata? Kui tunnete erinevust, siis milles see väljendub?
16. Milliseid pangalaenu alternatiive olete kasutanud? Miks just neid? (nt EAS, KredEx, Eesti Arengufond, isiklikud ressursid jne).
17. Mille poolest erineb pangalaenu ja alternatiivse laenu taotlemise protsess teie jaoks?
18. Kas kasutate korraga ka erinevaid laenu saamise võimalusi? Näiteks laenu ja alternatiivne või mitu alternatiivset jne. Milliseid?
19. Kumba teie ettevõtte rohkem kasutab, kas pangalaenu või mõnda selle alternatiivi?
20. Kui palju kasutate isiklike sääste, perekonna toetust jne?
21. Millised on alternatiivlaenu tingimused võrreldes pangalaenudega?
22. Millist laenukapitali ise kõige rohkem eelistate?
23. Kes teeb teie ettevõttes peamiselt laenuotsused?
24. Mille järgi valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kui kõik mitu on vajalikud?

Lisa 2. Intervjuuküsimused laenukapitali mitte kasutavatele ettevõtetele.

Orienteeruvad küsimused, mida kasutati intervjuudel ettevõtetega, kes ei kasuta laenukapitali. Küsimused muutusid vastavalt intervjuueeritava ettevõtte vastustele.

1. Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?
2. Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?
3. Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?
4. Kas olete varem kasutanud laenukapitali?
5. Mis põhjustel te ei soovi laenukapitali kasutada?
6. Kas ja milliseid projekte on teil plaanis tulevikus, mille jaoks soovite võtta laenukapitali?
7. Mida peaks teie arvates muutma, et väikeettevõtted oleksid altimad laenukapitali kasutama?
8. Kas on tekkinud olukord, et tahaks võtta väikest laenu, aga pank ei anna nii väikeses summas laenusid?
9. Kui oluline on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?
10. Mida arvate alternatiivlaenudest/toetusprogrammidest?
11. Kas olete nende kasutamist kaalunud, miks või miks mitte?
12. Kas ja miks arvate, et need on väikeettevõtjale kasulikud? Mil moel?
13. Milliste projektide jaoks saaks teie ettevõtte neid kasutada?
14. Kas need toetusprogrammide summad on liiga suured, parajad, liiga väikesed?
15. Kas tunnete, et oleks vaja mõnda teistsugust programmi, mida hetkel ettevõtetele ei pakuta? Millist?
16. Kokkuvõttes, kas te sooviksite kasutada väliskapitali oma ettevõtte tegevuses ja püüate leida võimalusi selleks või jääte pigem selle juurde, et saate ise oma jõududega hakkama?

Lisa 3. Intervjuud

Kõnelejate tähised:

intervjueerija tekst – rasvases kirjas

vastaja tekst – tavalises kirjas

Tingmärgid:

mm:ss - aeg helifailis

(.) - lühike paus, kuni 2 sekundit

(3) - pikem paus, 3 - ... sekundit

/arusaamatu mm:ss/ - arusaamatu fraas või sõna, asukoht helifailis minutites:sekundites

/emotsioon/ - naer, siiras tundeühendus vms

/asjasse puutumatu tekst mm:ss–mm:ss/ - intervjuusse mittepuutuv tekst, mille transkribeerimine ei

anna uuringule algmaterjali; asukoha periood helifailis minutites:sekundites

--samaaegne-- - hetk, mille jooksul intervjueerija ja intervjueeritav räägivad samaaegselt

Intervjuud viis läbi: Triin Altmets

Transkribeerija: Triin Altmets

1. Intervjuu ettevõttes Springmar Reklaamikoda

Kuupäev: 5.052014

Koht: Mummi Trahter

Pikkus: 26:13

Intervjueerija: Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Toodame erinevate ettevõtete logosid ja atribuutikat, mis on siis juhatavad sildid ja välisilme, veel kleebised, sildid ja kleepimistööd ja siis sellised freesimistööd ja sellised tugitegevused.

Intervjueerija: Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Hetkel 23

Intervjueerija: Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: 1993-ndast aastast ja alates 1994-st sellel samal erialal. Ehk sellest aastast on 20 aastat sama eriala.

Intervjueerija: Ja millega alguses tegeles?

Intervjueeritav: Alguses oli selline üliõpilaste firma, et tehti kõike, kus oli võimalik raha teha, niideti muru jne.

Intervjueerija: Milliseid projekte teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Me nüüd tarbimislaenu ei kasuta, otseselt raha laenamist ei kasuta, krediidivajadust käibekapitali jaoks ei ole vaja. Aga oleme omale soetanud seadmeid. Liisingu eest siis pigem ja sõidukid.

Intervjueerija: Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetel raske laenu saada? Miks?

Intervjueeritav: See on selline kahe otsaga küsimus, et oleneb, kuidas ettevõtte on ise hakkama saanud ja mis seis tal endal on. Öeldakse, et seisev raha on surev raha, aga samas kui sul seda reservi ei ole, siis võib olla jälle teistpidi kehva, sest siis jälle ei saa laenu, kui seda peaks vaja olema. Et alati ei pea oma raha ära kasutama, vaid võib täitsa laenu kasutada küll, see ei ole üldse kallis kohati.

Intervjueerija: Kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Väga positiivne nähtus on see alustava ettevõtte laen, et see on üks selline hästi tore asi, mis innustab, aga ma arvan, et see on oluline jah. Seadmed on tihtilugu kallid ja hambaraviteenuste pakkumine, nt toolid on kallid. Et teenusepakkuja on ise küll üsna tubli, oskab hästi, aga kui üldisemalt vaadata, on mõned teenused, kus ei ole laenu vaja. Et piisab vaid inimese teadmistest ja kahest käest või teravast mõistusest.

Intervjueerija: Kas arvate, et pankade laenuitingimused on liiga karmid ja intressid liiga kõrged? Kui jah, siis miks?

Intervjueeritav: Ma arvan, et need intressid võibolla ei ole isegi liiga kõrged. Küll aga on mõnikord sellised, ütleme siis toetusprogrammide kaudu laenatavad summad liiga suured, et väikeettevõtja saaks üldse laenu võtta. Leian, et seal on suurem probleem.

Intervjueerija: Pangalaenudega siis ei saa nii väikest summat võtta, kui oleks vaja?

Intervjueeritav: Just, ütleme et antakse näiteks seadmete soetamiseks mingisugune miinimumpiiriga summa, mis on siis oluliselt suurem, kui ettevõtte tegelikult vajab. Siis tekibki selline rumal olukord.

Intervjueerija: Mis on keskmine summa, mida väikeettevõtte aastas laenab?

Intervjueeritav: Oleneb kui võimekad ollakse, üks oma osalus proovitakse saada sinna 10-50% vahele, et mida rohkem on ära anda, seda väiksem on kuumakse. No mis see summa võib olla, laenukoormus oleneb ettevõtte enda seisust, kui palju ta saab lubada, et hea tava on kuskil 30%, aga kui pank näeb, et ettevõtte on perspektiivikas, siis võib ka üle anda. Oleneb ettevõtte senisest praktikast, meie ettevõttel on olnud konkreetset need krediidiinfo antavad hindad, mis antakse siis finantsjuhtimise koha pealt kas AA või AAA. Sellisel on juhul on natuke teine liiga, et kui tahad raha minna küsima, siis peab kõik seal korras olema.

Intervjueerija: Kui tohib küsida, siis milline on teie ettevõtte puhul aastane laenusumma?

Intervjueeritav: Üks töömasin-seade ja kaks autot. Täpse summa jääb võlgu hetkel.

Intervjueerija: Milliseid laene on pank enamasti teile väljastanud, kas lühi- või pikaajalisi?

Intervjueeritav: Meie oleme kasutanud pikaajalist laenu. Nagu pikem kui aastane.

Intervjueerija: Kui keeruline on pikaajalist pangalaenu saada?

Intervjueeritav: Me ei ole võtnud lühiajalist laenu. Lühiajaline laen on võib-olla arvelduskrediit, seda on teinekord vaja, kui juhtuvad olema suured projektid, aga ma ikkagi leian, et ettevõtte peab olema ise niivõrd tugev, et seda arvelduskrediiti võimalikult vähe tarbida. Noh tihtilugu kui konkurentide majandusnäitajaid vaadata, siis see kassaseis ei ole just kõige parem ja mängitakse rohkem laenurahaga.

Intervjueerija: Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kahe, aga no peamiselt ühe, see üks on selline passiivne.

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

Intervjueeritav: Meil see haldur on vahetunud, et nagu ikka inimesed liiguvad ja mul on tunne, et see kohati on nagu inimese tasandil küsimus. Aga meil ei ole üldse raske olnud küsida ja saada. Aga on selliseid momente küll, et nii-öelda uued pangad kipuvad pakkuma

nagu paremaid tingimusi. Noh ütleme, et selline välkküsimine, kui oma pank on sundolukorras, siis nad tulevad ikka vastu.

Intervjueerija: Aga millest see võib tulla, et uued pangad paremaid tingimusi pakuvad?

Intervjueeritav: See võib olla lihtsalt see, et adutakse, et soovitakse omale uusi kliente.

Intervjueerija: Minu teada on nii olnud, et juba vanale usaldusväärsele kliendile pakub pank odavamaid intresse.

Intervjueeritav: No seda lõpuks ju tegelikult eluasemeturult, et kõik pakuvad nii soodsaid laenutingimusi ja eraisik läheb kuhugi küsima, näiteks oma pank vs muu pank, siis tegelikult saab ta mujalt parema pakkumise. Seda on nagu üsna palju. Ma ise olen ka kohanud seda. Et seekord oma pank tuli vastu, aga mind just hämmastas see, et kodupank oleks võinud ju kohe teha õige pakkumise. Sama on näiteks mobiilioperaatoritega ju või Eesti Ekspressi tellimustega, et alguses pakuvad uutele neid boonuseid, aga siis vanad-pikaajalised lehetellijad küsivad, et kes meile siis pakub. Et seal loositi auto või midagi sellist, tegelikult unustatakse ära tihti oma klient, et see ei ole ainult panga mure.

Intervjueerija: Kas kas tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole mingit erinevust märgata? Kui tunnetate erinevust, siis milles see väljub?

Intervjueeritav: Seda ma ei oska üldse öelda, sellist võrdlust ei olegi teinud. Midagi meediast on nagu läbi käinud, et noh teinekord paneb imestama lihtsalt mõni selline suur kinnisvaramull, et seal on jube lihtne laenu saada ja tekib küsimus, et mille najal nagu. Vahest see äkki, aga võib-olla on see juba minevik.

Intervjueerija: Milliseid pangalaenu alternatiive olete kasutanud? Miks just neid? (nt EAS, KredEx, Eesti Arengufond, isiklikud ressursid jne).

Intervjueeritav: EAS-i tuge oleme kasutanud omale ISO hankimisel ja siis tootmise nii-öelda modelleerimisel. Et see ei olegi nii väga laen, rohkem nagu tugi. Osaline kulude katmine. Aga see on tegelikult hästi hea võimalus, innustab panustama.

Intervjueerija: Ja mille alusel te just selle valisite?

Intervjueeritav: Ennekõike, sest seal olid sellised toetusprogrammid ja paralleelselt ei pruukinud võib-olla isegi olla nii palju teisi pluss siis see, et kui täisraha laenatakse, et siis tuleb täisraha ka tagasi maksta, kuid EAS-i puhul oli see ainult 50%, et ta kattis osaliselt meie kulud. Natuke nagu kingitus.

Intervjueerija: Kas algusefaasis või millalgi hiljuti?

Intervjueeritav: Ei, nüüd selline kasutamine on aset leidnud viimase kolme-nelja aasta jooksul.

Intervjueerija: Kui palju kasutate ettevõtte isiklike sääste?

Intervjueeritav: Ettevõtte kasutab oma sääste kindlasti, kasutasime eelmine aasta päris palju isegi, arendasime oma tootmispinna 700m²-lt 1200m²-ni. Ise ehtasime oma rahadega.

Intervjueerija: Kas ettevõtte omanikud ka ise toetavad või perekond?

Intervjueeritav: Ei ole vajadust olnud. Ettevõtte on piisavalt edukas olnud.

Intervjueerija: Millist laenukapitali ise kõige rohkem eelistate?

Intervjueeritav: Kui meil on EAS ja KredEx. KredEx aitab tagada, kuid peab laenu ikka tagasi maksma. Aga näiteks EAS-i programmid või erinevad need põllumajandustoetused, PRIA näiteks, tulevad ju tööjõu hõivega, et need tuleb igal juhul ära kasutada. Seal on esiteks vähem vaja raha tagasi maksta ja teistpidi saad panustada ühiskonda ka. Aga seadmete ostul paratamatult tuleb ikkagi laenu võtta. Aga kõige suurem mure ongi just see, et need summad on nii suured väikeettevõtte jaoks, et sa pead suurenema niivõrd palju, et saaks võtta seda raha.

Intervjueerija: Aga kas neid väiksemas summas ei pakuta väikeettevõtetele?

Intervjueeritav: Ettevõtte kasvab jõudsamalt, aga noh need on ikka päris suured. Et üks programm, mida siin hiljuti sügisel vaatasime oli vist 300 000 eurot, et noh selleks, et mingeid seadmeid osta, siis nii palju ei ole vaja, oluline on, et need seadmed reaalselt tööle hakkaks, aga teisest küljest võib-olla on ka võimalik see kõik ära kasutada, aga meil konkreetselt ei olnud vaja. Läheks poodi küll ja kulutaks raha, aga pole midagi osta.

Intervjueerija: Milline oli teie jaoks alternatiivse laenu taotlemise protsess?

Intervjueeritav: Näiteks EAS-i puhul, eks nad tahavad näha ettevõtte andmeid, finantsandmeid ja majandusaasta aruandeid, et näha, mis ettevõtte on. Meil on toredad näitajad, toimivad ISO-d ja krediidiinfo hinnangud on kõrged, visioonid ja kompetents. Et see on nagu põhiline. Moodsad äriplaanid ei olegi võib-olla nii vajalikud, aga alustava ettevõtte puhul on niisugune asi kindlasti vajalik.

Intervjueerija: Mille poolest erineb sellest pangast laenu taotlemise protsess?

Intervjueeritav: Meil nagu küll ei erinenud. Vaatavad ikka sama asja. Ja kui oma pangast küsid, tal on nagunii ülevaade, et mis seis on, aga noh välja arvatus kohustused, mis võivad olla siis panga jaoks peidetud. Lõppkokkuvõttes ikka samu asju vaadatakse. Ja et kas ettevõtte juhtkond on jätkuv ja kuidas nad tarbivad. Igakuised aruanded, et kuidas ettevõtte käitub.

Intervjueerija: Kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueeritav: Juhatus.

Intervjueerija: Mitu liiget on juhatuses?

Intervjueeritav: Kolm.

Intervjueerija: Mille järgi valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kui kõik mitu on vajalikud?

Intervjueeritav: Et kui on mitu tükki laua peal? Meil konkreetselt oli periood, kus oligi kolm nii-öelda lahendust vajavat projekti: üks seade, ehitustegevus ja veel üks seade. Hindasime siis lihtsalt iseenda olukorda. Otsustasime investeerida arendusse ja ehitustegevusse oma ettevõtte enda raha, seadme jaoks võtsime laenu ja ühe seadme soetamise lükkasime edasi, kuna tahtsime näha, kuidas need kaks asja tegelikult lahenevad. Puhtalt juba loogilise koha pealt, et üks ala oleks olnud meie jaoks täiesti uus. Et see seadme ostmine on kõige lihtsam, et laud tuppä tuua, aga mis selle lauaga edasi teha. Selle poolega oli vaja veel tööd teha.

2. Intervjuu ettevõttes Arras CF

Kuupäev: 25.11.2014

Koht: Arras CF

Pikkus: 20:32

Sissejuhatavat vestlust ei salvestatud.

Intervjueerija: Ma küsin niukesed paar üldist asja ja siis täpsemalt, et alustuseks, et millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Meie ettevõtte täpsemalt tegeleb ee kinnitusvahendite tootmise ja hulgimüübiga.

Intervjueerija: Mhm. Erinevale mööblile?

Intervjueeritav: Ei ei, et kõike. Selles mõttes, et nii mööblile kui ehitusele konstruktsioonidesse, et erinevad kinnitusvahendid, et metallist ee stantsime, teeme metallile augud sisse, painutame ära ja anname ehitajatele. Meie põhiklientideks on erinevad ehituspoed, ee erinevad ehitusmüüjad, et ee me otse nii-öelda ehitajale väga väga harva nagu müüme või kui tegemist on suuremate mahtudega. Et metallitöötlus põhimõtteliselt, tootmine.

Intervjueerija: Ja kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Ee, kakskümmend.

Intervjueerija: Mhm, ja kui kaua on ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Ee, mis siin on, ee viisteist on tegutsenud, '99 on asutatud jah.

Intervjueerija: Ja nüüd ma küsin siis laenu kohta, et milliseid projekte te teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Milliseid projekte laenukapitali eest? Ee, siin mida nagu täpsemalt mõeldud on, et ee...

Intervjueerija: Mille jaoks teie ettevõtte...

Intervjueeritav: Liisingud, kõik asjad?

Intervjueerija: Jah

Intervjueeritav: Mmm, selles mõttes, et seal, kus vaja nagu on, et nii palju kui võimalik on kasutame.

Intervjueerija: Näiteks?

Intervjueeritav: Noo mingite seadmete, suuremate põhikapital, siia alla vist kuuluvad sõidukid, ee ei osta kohe välja, ee mis veel, no põhiline, põhiline nii-öelda suur investeering, mis meil on, ongi ee on on seadmed, et tootmiseseadmed, mis maksavad palju raha ja korraka ei ole mõistlik välja osta.

Intervjueerija: Jah...

Intervjueeritav: Või siis ka see samune maapind, kus me oleme, ega see on samamoodi laenuga ostetud.

Intervjueerija: Ahah, mm kas te arvate, et Eestis on kerge või raske väikeettevõtetel laenu saada? Ja miks?

Intervjueeritav: Kerge või raske? /*kergelt naerab*/ See sõltub sellest väikeettevõttest, et et loomulikult kui sellel ettevõttel, mis on väike, juhuslikult pole absoluutselt mingit nägemust, kuidas ta seda raha kasutab ja kuidas ta seda tagasi maksma hakkab, siis minu meelest ei ole vahet, kas on väikeettevõtte või suurettevõtte, noh sulle ei anta laenu, kui sul plaani ei ole.

Intervjueerija: Jah, seda küll.

Intervjueeritav: Et ee, ma ei tea, me oleme väikeettevõtte ja me, meil ole nagu probleemi ja meil on väga head suhted pankadega. Et me ei näe ühtegi, ühtegi takistust nagu, et kui sa ise nagu oled asjalik, siis ka sinuga tahetakse tegemist teha.

Intervjueerija: Selge. Kui palju te aastas keskmiselt laenukapitali vajate?

Intervjueeritav: Kui palju me vajame aastas keskmiselt? Aastas ee igal aastal /*kergelt naerab*/ on see number ju erinev. Et iga aasta me ei osta uusi seadmeid või uut ee uut ee tootmispinda omale tegutsemiseks, et et sõltubki sellest sellest meie vajadusest, et no me küll jah kasutame mingit arvelduskrediiti igakuiselt, aga meil ei ole nagu (.) kindlalt paika pandud, et noh kui palju me vajame aastas, kui palju me, nii vähe kui võimalik ja nii palju kui vaja, et noh siin on võimatu nagu mingit konkreetset numbrit...

Intervjueerija: Aga kui palju näiteks erinevad seadmed maksavad?

Intervjueeritav: No, meie jaoks erinevad seadmed maksavad erinevalt, et --no selles mõttes, et mingid, mida te rohkem kasutate näiteks-- no üks liin, meie tootmisliin võib maksta kuskil 300 000 eurot näiteks noh. Nii et ee kui me ostame väiksema tootmisliini, siis ta

maksab vähem. Et tegelt me ka tootmisliine ei osta iga päev, et ee sõltub seadmest. Et ee viimane tootmisliin, mida me soetasime, maksis 300 000 eurot umbes. Ja selle jaoks võtsime laenu.

Intervjuerija: Mm, kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueritav: Mm, enda seisukohast ma ütlen, et see on nagu väga oluline, et ee kui sa oled väikeettevõtte ja sul ei ole (.) sa tahad nii-öelda ise seda asja kuhugi poole nagu lükata ja ajada, et siis ja sa ei taha mingeid ee nii-öelda (.) nii-öelda investeerijat kaasata ettevõttesse, kes tahavad su ettevõttest ka oma osalust nagu saada, et siis siis on väga oluline. Et areneda ja eksportida, ongi nii võimalik, kui siis pankade oma vahendeid kasutada. Khm, alternatiiv olekski siis see, et jagad selle ettevõtte tükki ja jagad ee, tood nii-öelda välisraha sisse või mingid investorid, aga see nagu tekitab niukest, mitte alati, aga võib tekitada muid probleeme.

Intervjuerija: Nii, et olete kasutanud pangalaenu --/noogutab/-- ja liisingut --ja liisingut ja igasugu asju-- Mhm, kas te arvate, et pankade laenutingimused võivad olla karmid või intressid liiga kõrged?

Intervjueritav: Muidugi on, võivad küll olla jah /arusaamatu 06:20-06:22/

Intervjuerija: Väikeettevõtte jaoks just, et väikeettevõtte võib-olla on raskem tasuda võrreldes suurte ettevõtetega või... selles mõttes...

Intervjueritav: Vaata siin on nagu see lugu, et vahet ei ole, et suur ettevõtte või väike ettevõtte, väikeettevõtte võtab väikse laenu, suurettevõtte võtab võib-olla suure laenu ja väikeettevõttel võib see nii-öelda rahaliikumine olla tunduvalt parem kui suurettevõttel, et siin nagu see suurus ei mängi tegelikult mingit rolli. Et ee kui sa laenu võtad, et siis see kõik sõltub proportsioonidest. Et ee jah, sellised on mängutingimused, et ega meie võime ju ka öelda, et oi et noh (.) igavesed ahned olete pangad, et miks te võtate nii palju raha, aga noh see on minu probleem, et mina pean sellega hakkama saama ja mina pean, kui ma tahan raha saada ja see maksab nii palju, et on olemas alternatiivseid laenutingimusi, siis sealsed intressid on veel suuremad ja riskid hoopis teised. Et ee, ma ei tea, ma ei tahaks panku nagu kuskile tuleriita nagu panna.

Intervjuerija: Selge. Aga milline intressimäär on teie jaoks sobiv?

Intervjueritav: Ausalt, ma ei ole, isegi ei tea peast nagu, kursis, mis on tänaste meie kõikide erinevate laenude intressimäärad, et need on nii seinast seina, et need on erineva pikkusega ja erineva suurusega rahad, et siin võivad olla väga väikesed ja ka suured intressid, et et ma ei tea noh, ma ei oska nagu kurta.

Intervjuerija: Milliseid laene on pank teile enamasti väljastanud, kas lühi- või pikaajalisi?

Intervjueritav: Eh, enamasti. Mõlemaid --mõlemaid jah-- mõlemaid, nii pikaajalisi selle maa peale, pikaajalisi seadmete peale kui ka noh lühiajaline on noh selle mingi sõiduauto liising. Et noh kõike on.

Intervjuerija: Kas teie jaoks pikaajalist on kergem saada kui lühiajalist? Või vastupidi tähendab! Kas on keerulisem...

Intervjueritav: Pikaajalist on muidugi keerulisem, ega pank kas või, kas või see protsess juba, et noh iga kord on vaja jälle kogu elulugu kirja panna ja kõik andmed laiali panna, et ja liisingusse võtad midagi, siis sa lihtsalt saad neid liisingutaotlejatele vastuse.

Intervjuerija: Aga kas pikaajalise laenu puhul kuidagi ka see mõjutab, et te olete väikeettevõtte? Et on keerulisem seda saada?

Intervjueritav: Ee, see et ma, me oleme väikeettevõtte jällegi, kõik see sõltub sellest, ega pank ju küsib, mille jaoks sul seda raha vaja on ja kuidas see... ta vaatab sinu bilanssi, sinu kasumit, et mida sa teind oled, et kui need asjad on omavahel proportsioonis, siis ole vahet, et kas oled mingi hiidkorporatsioon või sa oled ee kas sa oled selline pisike tegija. Tihti

on nii, et ee suurettevõtete, et nad ei võta noh laenu sellises mahus nagu, nagu meie võtame. Et nende laenud on hoopis teist nagu mahtudega. Et ee, et ee suurettevõte ei vaja laenu 200 000 eurose – 300 000 eurose masina ostmiseks, vaid nad ostavad selle lihtsalt vabast rahast nagu välja. Et ee tavaliselt on suurettevõtted need, kes väikestele juba võivad laenu anda.

Intervjueerija: Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kolme

Intervjueerija: Mhm, kas suhte pikkus pangaga on kuidagi mõjutanud laenu saamise tõenäosust? Ja kuidas?

Intervjueeritav: Ee, kindlasti on see, et ee osade pankadega on meil nii öelda lähedasemad, isiklikumad suhted, et osadega me oleme nagu tihedamat koostööd teinud ja osadega siis ei ole noh. Et ee, et ee (3) mina ei tea, kas see aja pikkus midagi määrab, aga siin on võib-olla need inimesed, kes seal vahel on ja ee panga nii-öelda laenupoliitika parajasti, et see mis ta nagu on.

Intervjueerija: Aga siuke tihedam koostöö annab teile paremad tingimused?

Intervjueeritav: No lihtsalt ee, need kellega tingimused mingil hetkel nii head ei ole olnud, ega nendega meil pole ka seda tihedamat koostööd selle tõttu tekkinud. Kellega meil nagu hästi on läind, et sealt siis, nendega, teeme ka täna koostööd.

Intervjueerija: Mhm, kas tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole erinevust märgata? Aga me sellest vist juba rääkisime.

Intervjueeritav: Jah, ma ei tea kui palju või kuidas nad läbi räägivad omavahel selles suhtes, et küll nad saavad kui tahavad ja ja meil ka saamata ei ole jäänd veel midagi.

Intervjueerija: Nüüd ma küsin pangalaenu alternatiivide kohta. Kas ja millised pangalaenu alternatiive olete kasutanud, ma mõtlen näiteks EAS-i, KredEx-it, Eesti Arengufond või muid selliseid.

Intervjueeritav: No ei saa nagu öelda, et EAS oleks pangalaenu alternatiiv, küll aga jah ta on nii-öelda alternatiivne rahastamisvõimalus. EAS-ist me oleme samuti väga palju tuge saanud, et meil on, ma ei tea kolm-neli projekti on, millele me oleme midagi saanud, nii ekspordile kui ka seadmetele, et ee jah, selles mõttes väga õigel ajal ka tuli see EAS-i teema, et just siis kui masu oli nii-öelda käimas, siis EAS tuli oma, oma erinevate projektidega ja õnnestus sealt ka kenasti, kenasti saada raha.

Intervjueerija: Ee, mille poolest erineb pangalaenu ja siis toetusprogrammi taotlemise protsess teie jaoks?

Intervjueeritav: Bürokratia ja aruandlus. Noh EAS on, see ei ole nagu võrreldav, et ee kui sa võtad pangast laenu, siis sul noh uuritakse, mille jaoks sul seda vaja on, vastad nii-öelda reale küsimustele ja saad siis positiivse või negatiivse vastuse ja hiljem pead oma lepingut ainult täitma. Ja EAS-iga on see, et see aruandlus, mis kõigepealt peab selle taotluse jaoks tegema, on tohutu. See hilisem aruandlus selle jaoks, et kas sa oled oma eesmärgid täitnud, et sealt EAS ei anna lihtsalt sulle, ei viska sulle rahapakki lauale: näh, võtke, vaadake ise, mis teete. Sa pead paika panema konkreetset eesmärgid, mille jaoks on seda vaja ja kuhu see raha läheb ja kui palju ja mismoodi ja pärast sa pead seda kõike näitama, et mida sa selle raha eest siis teinud oled ja kui palju ja kuidas ja kui sa seda ei näita, siis ega siis sa raha ei saa. Et need kulutused sa teed ise ennem ära ja EAS hiljem ju annab sulle. Jah.

Intervjueerija: Selge. Kumba te ettevõtte rohkem kasutab, pangalaenu või siis toetusprogramme?

Intervjueeritav: Mm, no ilmselgelt panka. Et EAS-i programm ei ole nii palju, et EAS-i kaudu ma ei saa osta... noh täna enam EAS üldse ei toeta nagu siukest asja, et kui on vaja

mingit juppi, et nii et, et kirjutad projekti, et mul on juppi vaja ja andke raha, et EAS toetab rohkem, siukseid rohkem mm siukseid sotsiaalprogramme või mingeid arendusteemasid või noh mitte otseselt mingi seadme ostuks ta raha enam ei jaga. Ka seal, et vahendid on piiratud, et kui vastata otse küsimusele, siis pank ja jah.

Intervjueerija: Et EAS enam ei sobi teie ettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Ei, selles mõttes sobib ikka, aga lihtsalt no meile sobivaid toetusi kahjuks väga palju ei ole, aga aga ka selle, need rahalised vahendid on neil väga piiratud täna. Et ee jah, selles mõttes, et me täna nagu siiski veel katsetame ühe projektiga, aga see on siuke noh arendusprojekt, et nad annavad, vaatavad seda, et ee kui on vaja a la mingi programm või mingi süsteem on vaja välja töötada, siis selle väljatöötamise jaoks nad võimaldavad enda abi, võimaldavad leida inimesi ja siis mingisugused niisugused rahalised vahendid on ka, aga see ei ole nagu, EAS ei ole pank noh. –jah, jah seda ma tean—et noh vahepealsel ajal lihtsalt tundus, et kõik arvavad, et EAS on pank, et sealt saab, lihtsalt võtad raha ja tagasi ei pea andma. Et et, tegelikult see eesmärk neil ei ole. Vot.

Intervjueerija: Ee, kas teie ettevõtte on kasutanud isiklike sääste, perekonna toetust või muid taolisi...

Intervjueeritav: On küll jah.

Intervjueerija: Mhm, (.) kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueeritav: Laenuotsused. Mm, laenuotsused teeb ee, teeb ettevõtte juhtkond. Ettevõtte juhtkond koosneb kahest inimesest, need on ettevõtte juhataja ja ettevõtte ee omanik, kes on siis ka juhatuse esimees.

Intervjueerija: Ahah. Ja mille järgi te valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kõik on vajalikud korruga?

Intervjueeritav: Nooh, osta võiks ju igasuguseid asju, aga ikkagi ju vaatad, et mis kõige rohkem pigistab ja (3) mille järgi noh? Selle järgi vaatadki, et */naerab kergelt/* mida kõige rohkem vaja on noh. Et mis nagu on ee kõige ee teostatavam asi ja mis ee tooks nagu seda raha ka tagasi. Et ee niisama ei ole ju mõtet investeerida, et ta peab kuskilt otsast ikka nagu tagasi tulema.

Intervjueerija: Mhm, et mul tegelikult küsimused on otsas, et ma paar tükki jätsin vahele, et võib-olla teil ise midagi lisada juurde selle teema kohta?

Intervjueeritav: Ei ole, pankadega me saame nagu kenasti läbi ja et et nad on meile laenu andnud ka siis kui (.) kui olid siuksed vähe raskemad ajad ja tänu sellele me saime nagu edasi tegutseda ja kenasti oma plaane teostada. Et ses mõttes ei ole nagu midagi viriseda.

Intervjueerija: See on väga huvitav, sest see on esimene ettevõtte, kes nii hästi -- ahah-- et ses mõttes, et alati või noh ikka, eriti masu ajal on olud väikeettevõtetel probleeme, et pangad küsivad näiteks laenu varem tagasi või...

Intervjueeritav: Meil on, võib-olla läks siis hästi, */arusaamatu 18:40-18:44/* et kes meil põhilised ee laenuandjad ongi, et ongi Nordea ja on Danske. Et ee ülejäänud hiidpankadega nii-öelda väga hästi nagu ei ole läind, aga pole nagu ka torkinud väga, et ee kümnest pangast naganii korruga ei ole vaja. Mõistlik ei ole nagu ka võtta, et endal läheb keeruliseks see haldamine.

/asjasse puutumatu tekst 19:15–20:32/

3. Intervjuu ettevõttes Keraplast OÜ

Kuupäev: 26.11.2014

Koht: Keraplast OÜ

Pikkus: 15:31

Sissejuhatavat vestlust ei salvestatud.

Intervjueerija: Et ma esialgu küsin paar üldist küsimust ja siis teema kohta.

Intervjueeritav: Jah

Intervjueerija: Esiteks siis, millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Meie ettevõtte tegeleb suitsueemaldusluukide valmistamise, müügi, (.) vastava automaatika müügi ja paigaldusega ja erinevate valgust läbilaskvate katusematerjalide müügiga.

Intervjueerija: Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Neliteist

Intervjueerija: Ahah, ja kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Ee, kolm aastat Keraplasti nime all, aga eelnevalt oleme, mina isiklikult olen selle alaga tegelenud kuskil kakskümmend aastat.

Intervjueerija: Mhm, enne siis olite samal alal, aga lihtsalt vahetasite nime?

Intervjueeritav: Ee, me kuulusime enim ee Malmerki alla. Malmerk ee, no kuna ta ei sobinud Malmerki tegevuskavasse, siis ee Soome ee Keraplast ostis selle ära. Tal oli nagunii plaan ise siia Eesti turule tulla, nii et see sobis nii Malmerki plaanidega kui Keraplasti plaanidega.

Intervjueerija: Ja nüüd ma küsin oma laenu teema kohta. Et ee milliseid projekte teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Mm, ega me otseselt ei ole laenanud midagi. Et ee ainuke asi, mis meil on, on ee laen ematetvõttelt ja ja siis ee (.) ütleme transpordivahendid on liisitud.

Intervjueerija: See läheb ka laenukapitali alla.

Intervjueeritav: Sest et kõik vajalikud seadmed ostis meie Soome ematetvõtte ära.

Intervjueerija: Ehk siis jah, ainult transpordivahendid. (.) Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetel raske või kerge laenu saada ja miks?

Intervjueeritav: (5) No sõltub ettevõttest, mina arvan, et ee, no vähemalt meile pakutakse kogu aeg laenu. Et ee, et ee, meil ka mingeid mõtteid on olnud, aga siiamaani me ei ole teinud seda ja üritame ilma hakkama saada. Ma arvan, et ei ole, kui ettevõtte on ennast näidanud mingil määral usaldusväärseks ja olgu ta siis suur või väike, ma arvan, et ei ole probleemi laenu saamisega.

Intervjueerija: Mhm, ee kui palju te aastast keskmiselt laenukapitali vajate ja kas olete alati ka selles summas saanud?

Intervjueeritav: Mis mõttes? Ma ei saanud praegu aru.

Intervjueerija: Et kui palju teil keskmiselt läheb aastas vaja laenukapitali.

Intervjueeritav: (3) Noh, meil on ainult need liisingautod, eksju. Kas te mõtlete nüüd siis neid liisingmakseid või või seda kõike kokku või?

Intervjueerija: Te ütlesite, et teil on ka ematetvõttes laen.

Intervjueeritav: Ematetvõttelt on laen ütleme ainult see, et (.) noh see ei ole otseselt laen. See on nagu see summa, mis ee, millega Soome Keraplast ostis ära Malmerkilt selle ettevõtte. Ehk et ee, ehk et ee (.) see on see nagu firma väärtus põhimõtteliselt.

Intervjueerija: Aa, et ei ole niimoodi...

Intervjueeritav: Ei ole nagu otseselt laenu. /arusaamatu 03:31-03:34/ jah, tegelikult eks me peaks noh seda, mingil hetkel, mingil hetkel muidugi ematetvõtte tahab seda tagasi saada, aga selleks me teeme tööd ja üritame kasumit teha, et ee seda hakata tagasi maksma, aga hetkel me ei ole veel maksnud.

Intervjueerija: Mhm, selge. Kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Ma arvan, et ee alustavale on ee, kui on hea äriidee, siis ta on üsna tähtis, juhul kui omakapitali on vajaka, et tihti see on üsna tähtis.

Intervjueerija: Aga hilisemalt, kui on juba tegutsenud?

Intervjueeritav: See on kahe otsaga asi. Et ee (4) kui firma tahab areneda ja tal oma vahenditest ei jätku, siis on minu arust alati mõttekas laenu võtta kui saab soodsalt. Et ee tähtis on see, et firma ei jääks ee seisma. Et ta liiguks edasi ja arendaks oma tehnoloogiat ja oleks konkurentsivõimeline. On igal juhul mõttekas laenu võtta, kui ta näeb, et tal on, et ta suudab seda tagasi maksta ja et talle tulevikus see kasu toob, siis ma arvan, et on igal juhul mõttekas.

Intervjueerija: Mhm, kui hästi te olete kursis pankade laenuitingimustega, et mul on siin pankade kohta veidi küsimusi?

Intervjueeritav: Eh, noh ütleme nii, et kuna ma ei ole laenu võtnud, et ega ma siis ei ole eriti kursis.

Intervjueerija: Aga üldiselt, kas teile tundub, et pankade pakutavad laenuitingimused on sobivad pigem või liiga kõrged intressid hoopis näiteks väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Ma arvan, et väikeettevõtete jaoks on intressid päris kõrged ikkagi. Ee, pigem kaldun sinnapoole. Eriti väikeettevõtetel läheb noh, väikeettevõtetel niigi seda raha on vähe ja ja konkurents on ilgelt kõva, nii et iga, iga lisaintress, mis tuleb maksta on ju väga raske.

Intervjueerija: Aga te just rääkisite, et teie pakutakse pidevalt --pakutakse-- et kuidas need tingimused tunduvad, millega pakutakse?

Intervjueeritav: Ee, ma ei ole sellel teemal kaugemale lihtsalt läinud, olen öelnud, et ma ei taha praegu.

Intervjueerija: Aa, selge ma mõtlesin, et mingid konkreetset pakkumised...

Intervjueeritav: Ei, ei.

Intervjueerija: Aga millise intressimääraga teile oleks sobiv laenu võtta pangast?

Intervjueeritav: Ma ei ole mõelnud sellele. Kui ma kunagi hakkam laenu peale mõtlema, siis ma hakkam intressi --okei-- mõtlema. Võimalikult madal, loomulikult.

Intervjueerija: Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kolme.

Intervjueerija: Aga okei, ma jätan paar vahele, sest teil pole pangalaenu. Kas te tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole erinevust märgata? (.) Või milles see võib väljenduda...

Intervjueeritav: (.) Ilmselt on suurtel ee kergem sellepärast, et noh üldreeglina tahetakse ikkagi ju mingit tagatist või sellist ee, häid majandustulemusi ja ja kui on juba suur ettevõtte, siis üldreeglina tal on need ka olemas. Et selles mõttes, on tal võib-olla lihtsam saada. Ma arvan.

Intervjueerija: Et panga jaoks usaldusväärsem?

Intervjueeritav: Jah. Kuigi noh tegelikult ee ka väikeettevõtte ikkagi oma bilansi saadab ja kasumiaruande ja kõik on okei, siis ee ma usun, et ka siis ei ole mingit probleemi. Ja kui sa oled pangale ikkagi pikaajaline klient olnud, maksuvõlgnevusi ei ole, ega ei ole ka hilinemisi, siis ei tohiks olla mingit probleemi.

Intervjueerija: Ahah, ee milliseid pangalaenu alternatiive te olete kasutanud. Ma pean silmas siis toetusprogramme, EAS, KredEx...

Intervjueeritav: Ja, EAS-i oleme kasutanud.

Intervjueerija: Mille jaoks?

Intervjueeritav: Ee, ekspordi jaoks Läti turule.

Intervjueerija: Mhm, ee mille jaoks erineb pangalaenu ja... seda ma ei saa küsida. No ma küsin, milline oli toetusprogrammi taotlemise protsess teie jaoks?

Intervjueeritav: No ütleme nii, et see oli... ta oli kolm aastat tagasi (.) me taotlesime ekspordi jaoks ja need ee, need plaanid, mis me siis nagu paberile panime, need ausalt öeldes, aeg muutub ja ja meedia ja kõik asjad muutuvad, et ee need ei ole enam ee, kuidas ma pehmelt ütlen, need ei toimi enam hästi, mis plaanid meil siis olid. Ja noh me oleme, me ei ole suutnud seda EAS-i toetust sellisel määral nagu nad meile võimaldasid, me ei ole suutnud ee teostada. Sest ee turg on muutunud ja ja need asjad, meie planeeritud asjad, need ei toimi lihtsalt eriti. Me, no okei, las ta olla praegu.

Intervjueerija: Okei, (4) kas teie ettevõtte on kasutanud ka isiklikke sääste, perekonna toetust või muid taolisi...

Intervjueeritav: Ei.

Intervjueerija: (.) Kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueeritav: (5) Tegevjuhtkond.

Intervjueerija: Mhm, mitu liiget seal on või mitu inimest...

Intervjueeritav: Meil on juhatas, ee kuhu kuulub siis ee emaettevõtte kolm esindajat ja mina.

Intervjueerija: Ahah, mille järgi te valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kõik korruga on vajalikud?

Intervjueeritav: (4) Millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte või?

Intervjueerija: Jah, kui kõik on korruga vajalikud ja on nende jaoks vaja lisakapitali.

Intervjueeritav: Sellisel juhul siis ikkagi (.) mis parandavad meie lõpptulemust. Ehk et siis ee töövahenditesse või tööpinkidesse-masinateesse.

Intervjueerija: Mhm, ja nendesse siis, mis on ilma laenu võtmata?

Intervjueeritav: Üritame ilma laenu võtmata jah. Kui on muidugi sellised ee, sellised ee kallid, tõsiselt kallid riistad, et siis noh loomulikult tuleb laenu võtta või siis, no meil on alternatiiv olemas alati tugi-emaettevõtte näol.

Intervjueerija: (7) Kas teil on veel näiteks tulevikus plaanis kasutada EAS-i või siis midagi muud sellist?

Intervjueeritav: Vaevalt.

Intervjueerija: Miks mitte?

Intervjueeritav: Khm, vaadake meil on ee (.) ee, me kuulume ee kontserni, emaettevõtte on Soomes, tal on tütarettevõtted Rootsis, Lätis, Leedus, Eestis ja Venemaal. Ja meil on üldiselt turg ära jaotatud, noh meie opereerime muidugi Lätis ja Leedus, Läti ekspordi peale me võtsime EAS-i toetust, aga kuna me muule turule eriti ei trügi, Euroopasse meil ei ole mõtet minna, siis ee meil ei ole, ma ei näe mingit hetkel sellist programmi, millega liituda.

Intervjueerija: Ahah. Aga kas te arvate, et võiks pakkuda mingit mingit programmi, mida praegu ei olegi? Mm, kas te tunnete nagu puudust mõnest toetusprogrammist, mida hetkel Eestis ei ole, aga võiks veel olla?

Intervjueeritav: Ei ole nagu otseselt mõelnud sellele, aga (8) no võib-olla, võib-olla toetusprogramm võiks olla näiteks töötajate koolituse osas või või midagi sellist asja. Ja ja üks asi, mille peale ma olen mõelnud, on see, et ee kui palju peaks toetama kohalikku tööstust ja tootmist. Sest ee (.) väljastpoolt tuuakse nii palju, pehmelt öeldes, odavat toodet, et isegi meie oma suhteliselt odava tööjõuga, et meil on väga raske ots-otsaga kokku tulla, et konkureerida nende suurte ee ütleme idabloki tootjatega, Poola ja sellised. Et kui saaks mingit

toetust sedasi, et noh nagu kodumaist toodangut nagu, et tuleks mingisugune, mingisugunegi eelis eksporditava või tähendab imporditavate toodete vastu, et siis oleks nagu, see oleks okei.

Intervjueerija: Ahah, mul tegelikult oli siin rohkem küsimusi just pangalaenude kohta, et...

Intervjueeritav: Mida mul ei ole.

Intervjueerija: Et ma rohkem ei saa küsida, aga jääbki selliseks lühemaks intervjuu. Et siis rohkem ei ole küsimusi, aga võib-olla teil on endal midagi lisada, mis tundub oluline väikeettevõtete ja laenu kohta?

Intervjueeritav: See, mida ma viimati ütlesin, et see on minu arust kogu Eesti väikeettevõtjatele ee ülioluline. Just oma oma tootmise ja oma tööstuse toetamine. Et ee, et ee me ei suuda, väikeettevõtted ei suuda, kui neil tõesti ei ole sellist ülikavalat head nišši leidnud. Et ee üliraske on ikkagi ee vastu seista nendele, igapäevaselt me võitleme ja toodame ja teeme ja võidame ka projekte, aga need hinnad, no ehitusturul on üldse hinnad all praegu. Aga et ee nutt tuleb peale ausalt öeldes teinekord, kui võidavad mingi objekti, on seda ikka tegelt vaja üldse. Aga no vähemalt inimestel on tööd.

Intervjueerija: Ma ühe asja ikkagi küsin veel üle, et mis põhjusel see on, et te ei soovi pangalaenu kasutada, et lihtsal ei soovi või on see seotud kuidagi mingi varasema kogemusega?

Intervjueeritav: Ei, ee mul ei ole midagi laenuvõtmise vastu ja mul ei ole ka kogemust mingi laenu osas, aga lihtsalt ei ole vajadust praegu. Meil on olemas vajalikud tööpingid kõik, meil on kõik vajalikud transpordivahendid. Ei näe praegu vajadust võtta, aga kui meil tekib ja teine asi meil ei ole veel sellist strateegilist mõtet, et ee mille peale me peaks nagu investeerima hetkel. Et noh mõtted on olemas, aga nad ei ole veel ee ee korralikult läbi seeditud. Et ee igal juhul, kui on mõtted paigas, siis ee ma ei välista üldse pangalaenu võtmist.

Intervjueerija: Okei, selge.

Intervjueeritav: Jah.

Intervjueerija: Aga siis on minu poolt kõik.

Intervjueeritav: Väga tore.

Intervjueerija: Suur aitäh!

4. Intervjuu ettevõttes Tehas Metallist AS

Kuupäev: 21.11.2014

Koht: Tehas Metallist AS

Pikkus: 20:54

Intervjueerija: Ma alustuseks küsin paar üldist küsimust.

Intervjueeritav: Jah

Intervjueerija: Esimene on, et millega ettevõtte tegeleb täpsemalt?

Intervjueeritav: Tegeleb, ee, ehitus (.) metallitoodete valmistamisega. Jah. Ja (.) vähesel määral siis vahendab ka materjali. Ehk enamalt jaolt on tegemist armatuurraust toodetega, milleks on, ee, betoonivalus kasutatavad seal mm (.) noh rangid, ee karkassid ja armatuurvõrgud ja vähesemal määral siis igasugused muud konstruktsioonitooted. Isegi siis mingite ehituskonstruktsioonideni välja.

Intervjueerija: Mhm. Kui palju on ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Pisut üle kolmekümne.

Intervjueerija: Okei, ja kui kaua on ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Seitsekümmend aastat.

Intervjueerija: Okei /üllatunud naer/ Nii nüüd ma küsin siis oma laenuteema kohta.

Intervjueeritav: No ta on küll tähendab privatiseeritud aastal '94, nii et, ee, see seitsekümmend on noh ilus kuulda küll, aga see nagu väga palju muud ei ütle.

Intervjueerija: Ahah. Nii, milliseid projekte teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Ee, siin on niimoodi, et oleme investeerinud oma tootmiseseadmetesse. Ehk, ee, instrumendiks on olnud siis liising ja nende eest on soetatud nüüd erinevaid, erinevaid tööpinke. Kinnisvara kuulub meil meie emaettevõttele ja seda me rendime, nii et me noh kinnisvarainvesteeringuid ei ole teinud, aga kõik investeeringud, mis oleme teinud, ma räägin siin noh kahest viimasest aastast, need on olnud siis kõik tootmiseseadmetesse.

Intervjueerija: Mhm, ee, kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetel raske või kerge laenu saada? Ja miks?

Intervjueeritav: Ma arvan, et kindlasti ei ole kerge. Et me oleme ka väikeettevõtte, aga me oleme selles mõttes natuke teistsugune ettevõtte, et me kuulume nagu ühte ettevõtete gruppi. Ja emaettevõtte toel on võimalik tegelikult neid laene ja liisinguid saada lihtsamalt. Ehk meil on olemas nagu vajadusel võtta, ee, (.) võtta siis käendaja ja vajadusel on meil ka võimalik noh nagu kaasata emaettevõtte vahendeid, et et noh pank teab, et ta ei suuda meid nagu survestada mitte ühegi (.) ee tingimusega ega ühegi käiguga, sellepärast, et noh mis siis ikka... sellisel juhul me ühest või teisest asjast pangas loobume ja kasutame selleks nagu emaettevõtte vahendeid siis. Aga, aga me ei tee seda sellel põhjusel, et et ee, me ikkagi noh tahame hoida nagu teatavat noh sõltumatust, et ettevõtte peab saama toime iseseisvalt ehk siis suutma ka pankadest raha kaasata, mitte ainult noh emaettevõttest ja kuidas me pankadega teeme, on see, mis on emaettevõtte nii-öelda kodupank, ei ole meie kodupank. Ja see on tehtud just selleks, et ee hoida neid pankasid pidevalt nagu mingisuguses konkurentsituatsioonis meie vaatevinklist ja hoida siis ka (.) noh teatud mõttes riske eraldi. Noh kui meie kodupank Nordea näiteks praegu (.) ee, ütleme kunagi masujärgselt oli ta väga aktiivne (.), suurendas turuosa, siis nüüd on nad muutunud hästi konservatiivseteks just. Ee, meie töötame Soome ehitussektori jaoks, kuskil 80% meie käibest läheb Soome. Samal ajal see sektor on väga suurtes probleemides ja need on ka meile kandunud ning loomulikult pank on tajunud ammu juba neid riske ja alustanud ka meil teatud tingimuste karmistamist. Noh ja siis ongi hea, kui kui kõik asjad ei ole ühes pangas, et vastasel juhul leiab nagu kogu ettevõtete grupiga ennast kuskilt tõmbetuultest, et siis, siis parem olla nii, et sa saad nagu kahe panga vahel, ee, valida, saad nagu mängida ja ee, need liisingulepingud me tegime ka nii, et ee, näiteks investeeringutele pakkusid ikkagi tingimusi mõlemad pangad. Nagu ühest pangast küsides me selliseid nii häid tingimusi poleks saanud. Nii et jah, väikeettevõtte küll, aga ta on nagu suurematega, suuremaga ühes grupis, et siis on natuke lihtsam.

Intervjueerija: Et siis pank, mida te kasutate, nii-öelda on nagu kursis sellega, et -jah, jah-- et teiega on nagu väiksem risk laenu anda või...

Intervjueeritav: Ei noh, meil on see, et ee, eks nad ise ole tahtnud ka ühele või teisele asjale käendusi ja nad on need saanud. Et, et siin ei ole mingit probleemi.

Intervjueerija: Okei, ee kui palju teie ettevõtte keskmiselt aastas laenukapitali vajab?

Intervjueeritav: Pff, noh see on nüüd see, et et me oleme nüüd investeeringuid käivitamas ja järgmisel aastal kindlasti vajame täiendust, aga ütleme niiviisi, et meie liising, liisingute maht on kuskil ühe miljoni euro ringis ja ja arvelduskrediit on seal kuskil noh kõik kokku umbes 600 000 või rohkemgi. Järgmisel aastal, ee, arvelduskrediidimaht peab kindlasti

kasvama, sellepärast, et laovaru kasvab, nii valmistoodangu kui materjali müügilävi kasvab, siis ka debitoorne võlgnevus, nii et, ee nende kahe asja katteks on vaja muidugi rohkem vahendeid. Noh palju, see sõltub siin nüüd käibe kasvust ka.

Intervjueerija: Mhm, ja pangad on alati võimaldanud seda?

Intervjueeritav: Iseenesest on küll jah.

Intervjueerija: Okei. Ee, khm, kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Sama tähtis kui suure ettevõtte jaoks. Et, ei no vot see ongi see, et ütleme siis (.), ega siis on nii, et et minu meelest ettevõtte peaks nagu alati laenukapitali kasutama. Et laenukapital on alati odavam kui aktsionäride raha. Aktsionäri noh nagu taotlus on alati saada kõrgemat tulu kui pangal, noh saab intressi. See on väga selgelt nii.

Intervjueerija: Mhm, ee, ühesõnaga te olete ainult liisingut, aga niimoodi pangalaenu olete ka võtnud?

Intervjueeritav: Ei, pikaajalist meil ei ole.

Intervjueerija: Okei

Intervjueeritav: Instrumendiks on liising ja need on, ee, viieaastased lepingud, nii et...

Intervjueerija: Ahah, mm, aga ikkagi ma küsin pangalaenu kohta veel, et kas te arvate, et pankade laenuitingimused on liiga karmid ja intressid on liiga kõrged väikeettevõtete jaoks?

Intervjueeritav: Ääh (.), noh ilmselt nad on karmid selles mõttes, et ee, et et väikeettevõttel puudub selline noh nagu, nagu puhver nendele panga nõudmiste muutumisele reageerida. Noh ega siis, ee laenulepinguni jõudmine on nagu üks asi, aga noh kui tegemist on mingisuguse, noh on ta liising või on ta seal mingi investeerimislaen, siis noh ega see ei ole mingisugune arvelduskrediit, et noh (.) see on lühiajaline ja ja sellega kõik on nagu noh, see on väga dünaamiline. Et, et näed müük või kaubavarud vähenevad, noh selle vajadus väheneb sealt, osad veel tagasi maksta ja neid ei saa tagasi maksta. Ja ma arvan, et väikeettevõtte puhul on suuremaks probleemiks veel see, et ee, mm (.) noh (.) las ma mõtlen, keskkond on dünaamiline, ee kahe kolme aastaga võib leida ennast kuskilt kriisist ka ju, oma sektorit. Noh ja mis siis on paratamatu, siis on paratamatu see, et et pank hakkab igasuguseid, noh teatud näitajate halvenemise puhul ee nõudma lisatagatisi või või kiiremat tagatismakset või tagasimakset või tõstma intresse. Vot see asi muutub ettevõttele väljakannatamatuks siis, et vot väiksel ettevõttel ma arvan, et on vähem võimalusi nagu sellele kuidagi reageerida ja sellepärast, et tal ei ole võimalik nagu midagi realiseerida kiiresti kuskilt, et vahendeid saada. Noh tal ei ole nagu sellist rahalist puhvrit, et vot ma võtan nüüd, suunan kuskilt midagi ringi nüüd või või muudan midagi, et tegelikult probleemid tekivad siis ja see on, see oli näha ka selle ee, noh masu ajal, et tegelikult ju toimivaid ettevõtteid ee hävitati sellega, et ee pangad muutusid kärsituks, hakati ee laenusid ennetähtaegselt sisse nõudma või tagasi nõudma, karmistati intresse, vähendati arvelduskrediitide limiite ja noh sunniti ettevõtteid näiteks oma valmistoodangut seal mm odavamalt ja kiiremini realiseerima, sellega rikuti turgu ära. Noh vähendati nagu teenimisvõimalused, et et paljudel juhtudel, mis toime pandi olid pangad nende ettevõtete hävimises ise süüdi. (3) Mul on ee selles mõttes nagu kaks kogemust, ee kriisikogemust, ee üks oli aastatest noh '98-99, kuigi no '97-98 on vist õigem öelda. Ja teine on nüüd siis sellest kaks tuhat noh 2009-2011, et sellest kandist. Et vot (.) siin on erinevusi küll, aga aga noh ütleme nii, (.) et teatavad, teatavad jooned on ikkagi samad ja pangad hakkavad siis ee muutuma, oma käitumist muutma siis, kui ee kui kui ee (3) kui näevad, et nende laenuportfellid on taas kokku kuivanud, kasumit ei teenita, siis hakatakse jälle laenu välja andma. Aga see oleks nagu mm riskide põhjal hinnates nagu midagi muutunud on

majanduses või ei ole, et see on... mulle näib, et see pole neile alati isegi esmatähtis mitte. Et esmatähtis on pigem see, et ee, et et ee oleks nagu see võimalik portfelli suurendada.

Intervjueerija: Millise intressimääraga oleks teie ettevõttele sobiv laenu võtta?

Intervjueeritav: (3) oh oh hoo, mis seal oli nüüd see, ma ei suuda peast meenutada, aga (.) oli midagi siuke (10) liisingul oli mingi 2,39 pluss. Mis asi see oli, euribor või no midagi sarnast. Et see marginaal oli seal 2,39 noh, no me hindasime, et see on selline, see on okei. Arvelduskrediidi oma oleks, no siin peab lausa lepingust vaatama, peast ei oska nüüd ütelda. - -Olgu, no las ta jääb-- aga no jällegi on see, et ei pea neid laenusid kalliks, aga aga aga pigem on nagu see, et et noh pank nagu pärast ei tuleks küsima või nõudma seda, et me nagu kuidagi annaksime neile täiendavaid garantiisid või midagi niisugust kui nad on näinud suuremaid riske seoses meie sihtturgudega, millest me oleme muidugi keeldunud.

Intervjueerija: Mhm, khm. Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kahe

Intervjueerija: Kahe jah. Ee kas suhte pikkus pangaga on kuidagi mõjutanud laenu saamise tõenäosust?

Intervjueeritav: (3) Ei ole.

Intervjueerija: Et vahet ei ole, kas olla pikaajaline või -- ei ole -- Okei, ee...

Intervjueeritav: Ütleme niimoodi, et kui see suhe oleks olnud liialt lühike, siis see oleks võib-olla võinud negatiivselt mõjuda, aga ee see, et see suhe on olnud pikaajaline positiivselt minu hinnangul mõjunud ei ole või positiivset sellist efekti ei oma.

Intervjueerija: Ahah, okei. Kas tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi...

Intervjueeritav: Ei oska võrrelda. Võrdlusmoment selles suhtes puudub

Intervjueerija: Ja nüüd ma küsin siis nii-öelda pangalaenu alternatiivide kohta, et kas te olete mõningaid näiteks toetusprogramme kasutanud või...

Intervjueeritav: Ei ole. Ei ole, noh mis me oleme, pankadele alternatiive me kasutanud ei ole tegelikult. Oleme nagu selliseid asju küll uurinud, et ee finantseerida ennast ee noh mingisuguste akreditiividega või, aga need on noh, Soome müügiturul just, aga need on nii kallid, et noh... Et ausalt-öeldes ei ole nagu väga... kallid ja kohmakad ja nende vastu või faktooringu ei ole huvitatud.

Intervjueerija: Mhm, aga näiteks mingeid muid alternatiivlaenuvõimalusi, isiklikke sääste?

Intervjueeritav: Ei ole, ei ole.

Intervjueerija: Okei, (5) mm kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueeritav: Me teeme niimoodi, et tegevjuht ehk mina valmistan need ette ja ja nõukogu kinnitab need.

Intervjueerija: Mhm, mitu liiget teil nõukogus on?

Intervjueeritav: Kolm. --okei-- Kõik kolm on emaettevõttes aktsionärid --ahah-- et väljastpoolt pole kedagi võtnud.

Intervjueerija: Okei, mm mille järgi te valite, et millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kui kõik on vajalikud?

Intervjueeritav: Pffffffffff, ei ole sellist situatsiooni olnud, et et noh oleks tulnud nagu kuidagi millegi vahel valida, et seda teha ja teist mitte teha, et et pigem on nagu väikese ettevõtte puhul see, et et ega meie võimekus nagu, üks asi on raha saada ja soetada, aga teisest küljest ega meie võimekus nagu midagi realiseerida, mingit projekti ei ole ka kuigi kõrge. Et ee noh seetõttu üldse niisugust situatsiooni ei tekigi, kus meil on mitu nagu võrdset projekti nagu laua peal, et et voh et me tegelikult suudaksime need kõik realiseerida kõik igapäevaselt, et tööle ka panna, et see on välistatud. Me tegeleme ühega, saame sinna punkti pandud ja

võtame järgmise. Meil ole nagu nagu üldse võimekustki ennast kuidagi jagada mitme projekti vahel sellise töötajate arvu puhul. Ee noh okei, töölisi tehasesse on võimalik juurde palgata, aga aga kõige keerulisem on selle juures, et noh, vaat see sama dokument, mis ma siin laua peal enne näitasin, no et kes need läbi töötab, kes need asjad siin rakendab ja kes igapäevaselt seda nagu kontrollima hakkab, et et noh ma ei julge mõeldagi, et nendes tingimustes alustaks nagu veel midagi. Ei tule välja miskit.

Intervjueerija: Liiga suureks läheb maht jah?

Intervjueeritav: Täpselt.

Intervjueerija: Okei, aga nüüd ma jätsin osa küsimusi vahele, sest et need olid alternatiivlaenu kohta, tegelikult ei olegi praegu rohkem.

Intervjueeritav: Ega meil alternatiivne finantseerimine jah, et oleme nüüd siin tundnud huvi mm faktooringu ja akreditiivi vastu, sest meie nagu ühekordsed müügitehingud, need on, need kaaluvad alati üle 20 tonni ehk on siis üks rekkatäis mingisugust kaupa, sellega käib kaasas üks arve ja see ei ole nagu väga väike summa, et neid võiks nagunii menetleda, teisest küljest on jälle see, et et oluline asi on seal veel. See oluline asi on kindlustus, krediidikindlustus. Et ee noh kõige lihtsamini või kõige kõige paindlikuma me saime tegelikult KredEx-ilt. Et et pankadega on nagu see ei õnnestunud. Ja seetõttu noh (5) seetõttu, see on ka üks põhjus, miks langes ära see, see mingi mingi faktooringu või mingi või mis teema siis oli... akreditiivi teema. Kindlustust kaasa ei paku, et siis nagu ei ole mõtet seda teha. Et nüüd me küll ei saanud, saanud ee krediteeringut, aga nüüd on meil vähemalt kindlustus, et noh teisel juhul poleks kumbagi saanud. (3) Kui on kindlustus, siis võib-olla on meil jälle lihtsam sinna nagu midagi (.) midagi nagu juurde pookida tulevikus, mingit finantseeringut. Et see oleks nagu järgmine samm, aga kindlustatud on need asjad kuskil kaks kuud olnud, nii et noh võib-olla tekib siin mingi eksporditeema ka, saaksin rääkida, aga see on nüüd (.) see on selline asi, et et see on natuke tulevik.

Intervjueerija: Aga võib olla on ise veel midagi lisada selle teema kohta?

Intervjueeritav: Ei tea, ma olen üsna jutukas, et kõik, mis pähe on tulnud, olen ära ka rääkinud.

/asjasse puutumatu tekst 19:31–20:54/

5. Intervjuu ettevõttes Mainerplus OÜ

Kuupäev: 8.12

Koht: Mainerplus OÜ

Pikkus: 11:03

Sissejuhatavat vestlust ei salvestatud.

Intervjueerija: Nii, mul on 25 küsimust siis.

Intervjueeritav: Okei

Intervjueerija: Et alustuseks, millega teie ettevõtte tegeleb?

Intervjueeritav: Meie tegeleme köögi-köögimööbli tootmisega.

Intervjueerija: Mhm, ja kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: (.) Kaksikümmend... kuus

Intervjueerija: Mhm, ja kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Mm, mõned kuud üle nelja aasta.

Intervjueerija: Nii, nüüd küsin siis laenuteema kohta. Milliseid projekte teostab teie ettevõtte laenukapitali eest?

Intervjueeritav: (6) Keeruline öelda niimoodi. (5) Soetame masinaid ja ja oleme renoveerinud ee hoonet.

Intervjueerija: Mhm, ee kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetel kerge või raske laenu saada ja miks?

Intervjueeritav: (6) Suhteliselt, oleneb olukorrast, aga ma ei saa öelda, et kerge on saada ja ma ei saa öelda ka, et raske on saada. Et see oleneb olukorrast ikkagi.

Intervjueerija: Mhm

Intervjueeritav: Meil on mõlemid olnud.

Intervjueerija: Ahah, okei.

Intervjueeritav: Oleneb ka, milline pank.

Intervjueerija: Jah. Kui palju teie ettevõtte keskmiselt aastas laenukapitali vajab?

Intervjueeritav: (5) Ee, mõtlete nüüd eurosid?

Intervjueerija: Ikka eurod, jah.

Intervjueeritav: (7) No ütleme, et ee (5) 50 tuhat aastas.

Intervjueerija: Ja iga aasta olete alati ka saanud sellises summas?

Intervjueeritav: Ee, ei. Kui me võtame nüüd seda, läbi nende aastate, siis kuskil niimoodi ta tuleb. Sellel aastal... /mõte jäi lõpetamata/

Intervjueerija: Kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Kui väikeettevõtte tahab kasvada, siis on tähtis.

Intervjueerija: Mhm, te olete kasutanud pangalaenu /intervjueeritav noogutab/ ja veel mõnda panga poolt pakutavat laenu teenust, liisingut näiteks?

Intervjueeritav: Jah

Intervjueerija: Okei, ee kas te arvate, et pankade laenu tingimused on liiga karmid ja intressid liiga kõrged väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Kindlasti. Pank võiks alati väiksemaid intresse pakkuda.

Intervjueerija: Ahah, ee millise intressimääraga oleks teie jaoks sobiv võtta laenu pangast?

Intervjueeritav: (5) Neli.

Intervjueerija: Mhm, ja praegu on kõrgem?

Intervjueeritav: Jah.

Intervjueerija: Milliseid laene on pank teile enamasti väljastanud, kas lühi- või pikaajalisi?

Intervjueeritav: Mõlemid.

Intervjueerija: Ahah, kas pikaajalist laenu on kuidagi keerulisem saada võrreldes lühiajalisega?

Intervjueeritav: Ei ütleks nii. Ei ole kogunud seda jah.

Intervjueerija: Ee, mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kahe panga klient oleme.

Intervjueerija: Okei, kas ee suhte pikkus pangaga on mõjutanud kuidagi laenu saamise tõenäosust?

Intervjueeritav: (5) Keeruline küsimus. Ma ütleksin selle peale, et ee (3) kui vahetada panka, siis on lihtsam saada laenu. ---mhm--- kui laenudega üle minna teise panka, siis on lihtsam saada laenu. Isegi kui sa oled korra sellest pangast ära läinud teise panka ja lähed tagasi, siis tundub, et see on lihtsam. Sellest oma pangast me ei ole saanud, oleme küsinud konkureerivalt pangalt ja nemad on andnud. Ja me oleme läinud kogu laenu portfelliga üle teise panka. ---ahah--- Kodupank ütles ei.

Intervjueerija: Et uutele klientidele pakutakse...

Intervjueeritav: See on nagu alati...

Intervjuerija: Ahah, ja milliseid pangalaenu alternatiive te olete kasutanud? Ma pean silmas just erinevaid toetusprogramme ehk siis EAS-i ja...

Intervjueritav: Ja, päris palju oleme kasutanud.

Intervjuerija: Näiteks millist, mille jaoks?

Intervjueritav: Masinate soetus, soetamiseks, erinevate projektide elluviimiseks nagu arendustoetuste kasutamine. Praegu andsime just sisse, saime positiivse vastuse tööstusettevõtte arendustoetus. Ja siis, erinevad väiksemad, väiksemad siis ee (4) kasvutoetused oli üks, inseneri- ja arendus, tööstusettevõtte arendustoetus ja siis oli üks väiksem projekt, mul ei tule nimi isegi meelde.

Intervjuerija: Ahah, mõni veel. Näiteks KredEx, Eesti Arengufond?

Intervjueritav: Ei.

Intervjuerija: Mhm, ee mille poolest erinev pangalaenu ja alternatiivse laenu taotlemise protsess teie jaoks.

Intervjueritav: (3) Eee, alternatiivne laen, kui vaadata EAS-i, siis see on ikkagi keerulisem. See on pikemaajalisem ja see on palju keerulisem.

Intervjuerija: Ja seal vist on, et pärast...

Intervjueritav: Pärast on ---kontroll-kontrollitakse--- no alguses sa pead projekti tegema, projekti lahti kirjutama, selgitama, siis nemad seal, see niuke mitmekuuline tööprotsess, kuni sa saad positiivse vastuse. Pärast aruandlus on veel keerulisem tegelt. Oleneb ka projektist muidugi.

Intervjuerija: Kumba on teie ettevõtte rohkem kasutanud, kas pangalaenu või siis erinevaid toetusprogramme ja muud taolist?

Intervjueritav: Ee, nii ja naa võib öelda, et ee kuna me hooga kasvame, siis meil on mõlemat vaja. Pangalaenuga on see, et pangalaen tuleb tagasi maksta, EAS-i toetus on see, mis sa osaliselt maksad tagasi.

Intervjuerija: Mhm, kas teie ettevõtte on ka kasutanud isiklikke sääste ja perekonna toetust?

Intervjueritav: Ikka on vahel olnud jah.

Intervjuerija: Ee, kuidas teile tundub, kas alternatiivlaenu tingimused võrreldes pangalaenu tingimustega võivad olla väikeettevõtte jaoks soodsamad?

Intervjueritav: Nad on soodsamad kindlasti, aga keerulisemad. Et ee keerulisemad nagu kokkuvõttes, võiks öelda. Bürokratiat on palju seal.

Intervjuerija: Mhm, kumba teie ettevõtte rohkem eelistab?

Intervjueritav: Ee, raske öelda, et võib neid ka käsikäes kasutada.

Intervjuerija: Nojah, seda küll, aga... lihtsalt, et kumb tundub väikeettevõttele mugavam.

Intervjueritav: Mugavam on kindlasti pangalaen, sest seal on selge kõik. Toetustega on see, et alati tekivad mingisugused (.), mida iganes võib seal tekkida, et küsitakse toetust tagasi ja aruandlus ja see see saamisprotsess ja aruandlus teevad selle keeruliseks. Et selle jaoks eraldi projektijuhti vaja võib-olla lausa. See võtab päris suure aja.

Intervjuerija: Kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueritav: Ee, omanik ikka. Juhatusse liige. On ainult üks juhatuse liige.

Intervjuerija: Mhm, ja mille järgi valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kõik on korruga vajalikud ja vajavad laenukapitali kaasamist?

Intervjueritav: No see, mis meile tundub esmajärgus tähtis. Aga üritame ikka käsikäes neil... Vastavalt olukorrale.

Intervjueerija: Mhm (5), kas teile tundub, et Eestis võiks olla veel mõni selline alternatiivse laenu pakkumise võimalus väikeettevõtetele või mõni teistsugune toetusprogramm või leiate midagi, mida võiks võib-olla vaja minna.

Intervjueeritav: Kindlasti võiks olla.

Intervjueerija: Mõni näide äkki?

Intervjueeritav: See ei pea ilmtingimata rahaline olema. Et see võiks olla ka näiteks mingi koolitus kui selline teema, mida võiks siis omavalitsus või kes iganes siis kasutada.

Intervjueerija: EAS ju pakub mingeid koolitusi.

Intervjueeritav: EAS-is on ka jah, aga need on firmadele vist.

Intervjueerija: Jah, aga sellega said mul küsimused otsa, et kas on ise midagi lisada selle teema kohta?

Intervjueeritav: Ee, kas seda... Ei sellisel kujul vist ei ole.

/asjasse puutumatu tekst 10.34-11.03/

6. Intervjuu ettevõttes Valnes AS

Kuupäev: 28.11

Koht: Solaris Vapiano

Pikkus: 37:55

Sissejuhatav tekst kuni 00:11

Intervjueerija: Kõigepealt, millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Toodame lukutooteid.

Intervjueerija: Jah. Ja kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Ee, peaks olema kakskümmend.

Intervjueerija: Ahah. Ja kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Kakskümmend ee üks aastat.

Intervjueerija: Okei. Ja nüüd teema kohta, et milliseid projekte teostab teie ettevõtte laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Noh, (5) seadmete hankimine, seadmete hankimise all mõtlen ma liisingut. Laenukapitali harrastame lühi, ütleme likviidsuse, lühiajaliste likviidsuskõikumiste finantseerimiseks. No likviidsuskõikumised meil sõltuvad siis kolmest asjast. Üks on laoseis, teine on debitoorne võlgnevus ja kreditoorne võlgnevus. Ja selleks põhiliselt kulub, et on kaks meetodiliselt, kaks vahendit, millest üks on arvelduskrediit ja teine on lühiajaline laen. Et mingis mõttes nad on nagu analoogsed, et see sõltub nagu, miks ee pank nagu mingil perioodil mida nagu lihtsamalt välja annab, et ee (3) noh nagu arveldus, meie arvelduskrediit on, ma vaatan kohe. Mis ta siin bilansis on praegu (15) */otsis arvutist vastuseid/* Nii ütleme, arvelduskrediiti ja lühiajaline laen, mida siis jooksvalt pikendatakse, on siis umbes 100-200 tuhat eurot, meil bilansi maht on ee 1,6 miljonit. Ee, sealt ütleme nende nagu vahelised need igasugused... mõtlete kaudset laenukapitali siis eksle? Ja teine nii-öelda kaudne laenukapital on faktooring onju, et faktooringuga on erinevad */arusaamatu tekst 02:28-02:31/* aga nende mahud, huvitavad sind nende mahud ka?

Intervjueerija: Jaa, ikka, tavaliselt keegi ei tea neid peast.

Intervjueeritav: Et need on, on (20) */otsis arvutist vastuseid/* Faktooringu maht on meil hetkel näiteks viimase seisuga 150 000 eurot, bilansi maht on 1,6 miljonit eurot. ---ahah--- Ja

siis ee lühiajaline laen (4) see nüüd sõltub jah, aga ütleme, et hetkel laen (.) ütleme, et antud juhul on arvelduskrediit, siis siis on (7) nüüd on nullis, et põhimõtteliselt ei olegi nagu lühiajalist laenu vaja /*arusaamatu tekst 03:43-03:46*/ aga noh kuna liising ka ja väikeettevõtetele kõigub see suht palju, et see sõltub ka nendest projektidest ja kuidas on laekumised ja kuidas on materjali sisseostuga, et seal on meil, ütleme ee meil selline klassikaline ongi, et arvelduskrediit, lühiajalised maksumused, ütleme siis faktooringu maksumused.

Intervjuerija: Mhm, selge. Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõttele kerge või raske laenu saada ja miks?

Intervjueritav: Raske. Ee, (.) väga selline, sellepärast väikeettevõttele, et puudub väikeettevõttele selline alternatiiv pangale, kui pank väikeettevõttele ilma garantiideta niisama ei laena, et meil näiteks on kommerts pant, mille vastu me laenasime. Sa tead, mis on kommerts pant? Sa ei tea, mis on kommerts pant? ---mm, noh...--- kommerts pant on laoseis või jah, laovarud. See on nagu kommerts panti alternatiiv. Kommerts pant on nagu ainuke asi, mille vastu saaks veel väikeettevõttele laenu anda. Ilma nagu garantiita, noh ta võib olla, akte panditakse, kui on pikaajaline ettevõttele, aga kui lühiajaline, lühiajalisele ei saa võtta, lühiajalisel ei ole see midagi väärt. Kui on pikaajaline ettevõttele, siis tuleb jälle, aktsiad panditakse laenule. Et ongi noh, et see klassikaline pangalaen, laenamine on selline suhteliselt keeruliselt toimiv ja siis peab selle eest /*arusaamatu sõna*/ võtma vähem, mis on alternatiivid, et et börs on, ei toimi selles mõttes, Ameerikas näiteks minnakse börsile, tehakse IPO, siin ei toimi, sest ettevõtteid on kõik liiga väikesed, likviidust vähe. Et *mezzanine* laen, see siis, mis on ee, mis on ee suhteliselt selline mitte mahuküsimusega, siis VC-d ehk *venture capital*, VC-dele laenu võtmine algab kuskil 5 miljonit, et see laen ei ole efektiivne. Et jah, et kui väikeettevõtteid tahavad 50 000 eurot, siis see tundub väikeettevõttele nagu suur summa, et seda peab väljastpoolt panka hankima, et siis kedagi väga ei huvita, et see on nii väike summa. See on nii väike summa, et ei anna oma vajalikku tootlust kätte. Väikeettevõtluses on natuke nagu ka, et enamik väikeettevõtteid, kes soovivad ka nii-öelda oma vahendeid, et just peale selle, mida need pangad, pankadest laenamise keerulisemaks teeb, finantsinspeksioon, ee finantsinspeksioon, siin tulevad ametnikud mängu, et just viimasel ajal väljendavad mingeid reegleid, uued reeglid, mida peab täitma. Finantstrahve nii-öelda. Ehk nad on pankadele ette kirjutanud reeglid väikeettevõtetele laenamiseks ja ee üldreegel on see, et väikeettevõtte peab olema vähemalt kolm aastat vana. See tähendab seda onju, et *start-up*id nagu saavad laenu, et kust nad saavad laenu, ingelinvestorid. Tead, mis see on? ---jah, ikka--- ja siis on see FFF, et tead, mis on FFF?

Intervjuerija: FFF, ma ei tea.

Intervjueritav: *Friends, food and family.*

Intervjuerija: Aa, okei, jah eesti keeles tean. Seda väljendit ei ole kuulnud jah

Intervjueritav: Öeldakse üldse, et ee finantsi peaks nagu inglise keeles õppima. Et teatakse, mis inglise keelsed väljendid tähendavad. Et *family* teatakse, et mingi sõber annab midagi või tähendab perekond, aga nad nagu jäävad ilma sellest. Ja annavad raha, aga no kellelegi reaalselt noh, /*arusaamatu tekst 07:53-08:01*/ tegelikult on väikeettevõttes nagu raske partnereid alt vedada. Paljud tahavad ju nii, et summa jääb ju alla 50 000, et et kui idee on hea ja ja on vaja 5 miljonit, 500 000, 2 miljonit, et selliste summade nagu kaasamine, et sellises jaos finantseeringu leidmine on suhteliselt keeruline.

Intervjuerija: Mhm, ee kui palju teie ettevõtte aastas keskmiselt laenukapitali vajab?

Intervjueritav: Meie vajame vähe, me oleme nii pikalt olnud ettevõtte stabiilne. Et me vajame 200 000 ainult. 200 000 ee pluss faktooring ekssole. Et muu jaoks ei ole raha vaja,

et kuu keskmine oli meil 100 000 midagi praegu ja faktooring, laen oli null ja selline keskmine oli varasematel aastatel 200 000 jah.

Intervjuerija: Kui tähtis on teie arvates laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueritav: Laenukapitali on vaja, et kasvada. Väikeettevõtte puhul kõige tähtsam on kasv. Kui kasvada ei saa, siis ei ole seda likviidust, mis tähendab, et ilma laenukapitalita väikeettevõtted jäävad garaaziettevõteteks, niisuguseks nagu oli kunagi Apple. Et ilma laenukapitalita väikeettevõtted jäävadki niimoodi. Laen toob garaazist välja.

Intervjuerija: Millise intressimääraga on teie jaoks sobiv pangast laenu võtta?

Intervjueritav: Meie laen on 5%.

Intervjuerija: Ja kuidas, kas see on teie jaoks pigem madal intress või on pankade pakutavad tingimused liiga ---see on okei--- keerulised?

Intervjueritav: Noh ütleme näiteks, autoliising on 2%, laen on nagu riskantsem, intress 4-5 on ses mõttes täiesti okei. Laenu intress peab olema kõrgem. Muidu pigem nagu ei anta.

Intervjuerija: Et alati pangad pakuvad, küsivad kõrgemat intressi?

Intervjueritav: Ei, isegi selles ei ole asi, mm ütleme klassikaline pank, klassikaline pank ikkagi pakub, ta ei võta projekte vastu, Bigbankis võib võtta üle kümneid. Et kulu on jälle väga kallid onju, (.) et selles mõttes... korda oma küsimust korra üle.

Intervjuerija: Ma küsisin, et millise intressiga teile sobiks võtta ja pärast seda, et ee kas jah... see ülejäänud oli niisama täpsustuse jutt. Okei, ee milliseid laene on pank teile enamasti väljastanud, kas lühi- või pikaajalisi?

Intervjueritav: Me teeme, projekteerime. Seadmeid liisinguga, et selles mõttes nagu seadmete ostuks pigem, et see liising see on ka pikaajaline, lihtsalt liisingu nime all. Aga muud laenu on meil arvelduskrediit, faktooring ja lühiajaline laen.

Intervjuerija: Ee, mitme panga klient te olete?

Intervjueritav: Ühe, Swedi. ---okei--- 23 aastat juba. ---mhm---Aga muidugi liisingut me saame mujalt.

Intervjuerija: Aa, no siis on ikkagi... mitu panka tegelikult?

Intervjueritav: See on DNB, ta ei ole pank.

Intervjuerija: Ahah, ee kas suhte pikkus pangaga on mõjutanud kuidagi laenu saamise tõenäosust ja kuidas?

Intervjueritav: Tegelt ei ole, et mida Eestis tehakse, on see, et mobiiltelefoniturgudel näha ka, et pakutakse uutele klientidele soodsalt, aga olemasolevatele ei ole midagi. Et eriti tegelt ei ole.

Intervjuerija: Jah, no seda sama on mulle eelmistes intervjuudes, sama näidet toodud.

Intervjueritav: Nojah, pankadega on umbes sama. (.) Pigem nagu pakutakse paremaid tingimusi nendele, kes ei ole veel nende kliendid.

Intervjuerija: Jah, eem, kas te tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole erinevust märgata?

Intervjueritav: (.) Ee tähendab kergem pangalaenu saada nendel, kellel on monopoolne või oligopoolne turupositsioon ---okei--- kuna nende nagu positsioon pangas, lähevad turul nagu stabiilsemalt või no ütleme see risk on väiksem. Näiteks, noh näiteks ütleme (.) toidukaupade ketid. Et on mingi viis-kuus toidukaupade ketti onju, selline, selline oligopoolne turg põhimõtteliselt või siis õlletootjad näiteks. Pank annab ikkagi neile, kes on stabiilsed, et neil turumudelid on tugevamal positsioonil, et neil on nagu lihtne laenu saada. Neid nagu pank näeb stabiilsena, et nad on igavesti tegutsevad, stabiilse laenukattega ja nende tootlus vastab tingimustele, teavad, et nemad mõjutavad hinda, et kulu poole pealt nemad

tõstavad hinda ja kontrollivad oma tootlust hästi. Ja sedasi on see laenult teenimise võimalus suhteliselt kerge. Väikeettevõtetega on see häda, et ee, et ee kui on ee (5) ütleme on vaba turg, on palju palju analoogseid ettevõtteid, et et sellised hädad nagu turul on ee iga turu objekt lihtsalt ebastabiilsem. Et niimoodi suured saavad jah lihtsamalt laenu. Väikeettevõtte on lihtsalt riskantsem.

Intervjuerija: Kas te olete ka kasutanud mõningaid pangalaenu alternatiive või siis ka toetusprogramme, näiteks EAS-i või KredEx-it?

Intervjueritav: Olen

Intervjuerija: Ja milliseid ja mille jaoks?

Intervjueritav: Me oleme seda ekspordiprojekteerimist kasutanud. Ja finantseerimist oleme mõelnud, tegelikult me ei ole kasutanud seda veel, me oleme kalkuleerinud, aga me ei ole ee (.) seda kasutanud. Ekspordiprojekteerimise jaoks tegelikult kasutasime. Kindlustamist tahtsime kasutada, aga KredEx kindlustaks kogu nagu käibe, aga meil on see jama, et meil on stabiilsed kliendid 10% ja ebastabiilsed see 90%, aga KredExile selle kindlustuse hind on 2%, et ühiskulu läheb nagu kalliks. Ää, mida veel, oleme kalkuleerinud seda näiteks, et projekteeriks ee (.) tähendab, millele laenu võtta, et pank annab laenu ja KredEx annab garantii pangale. Aga meil ei ole piisavalt, me ei ole nii agressiivselt tegelenud selle temaga.

Intervjuerija: Ja mõnda muud ei ole mõelnud, näiteks EAS-i või ei ole juba kasutanud?

Intervjueritav: No EAS-i ei ole kasutanud, aga oleme kasutanud disainprojekteerimist, et need on sellised projektipõhised, aga sellist laenuga projekteerimist ei ole nagu võtnud. Et ma ei teagi, mida meil, mida niimoodi projektipõhiselt toetada.

Intervjuerija: Ei, no ega EAS ei olegi laen selles mõttes, et ikkagi toetusprogramm.

Intervjueritav: Et jah, siis tootmistehnika jaoks. ---jah--- et millalgi peaks seadmete hankimiseks, et ses mõttes seadmete hankimine on ka, et see sai neil ka mingi kaks aastat tagasi läbi. See neil oli olemas tõesti, see oli väga hea asi, aga ma ei tea nüüd, mis seal on.

Intervjuerija: Jah, nüüd on ainult mingid arenguprogrammid ja...

Intervjueritav: Tegelt peaks olema (.) EAS-il peaks olema, et kui vaadata Eesti ettevõtteid, et kuna on vähe tööjõudu, siis tegelikult peaks soodustama seadmete hankimist. Sellist asja praegu ei ole, et see oli, aga enam seda ei ole.

Intervjuerija: Ee, (.) mille poolest pangalaenu ja alternatiivlaenu/toetusprogrammi taotlemise protsess teie jaoks?

Intervjueritav: Väga ei erine. No nii palju on vahet, et üks on kogu ettevõtte kohta ehk siis pank vaatab nagu kogu ettevõtte kohta, aga toetusprogrammil on kogu ettevõtte näitajad nagu omaette, et vaadatakse projektipõhiselt. Muidugi seda, näiteks see disanitoetus, et seal tulevad kõik ühe toote kulud välja tuua, aga noh äriplaan ja kõik muud andmed on samad, ega nad väga palju ei erine, lihtsalt EAS-is on lisaks projekt vaja lahti kirjutada.

Intervjuerija: Jah, ee kas teie ettevõttes on kasutatud või kasutatakse isiklikke sääste ja perekonna toetus praegu või on varem kasutatud?

Intervjueritav: Et, ma ei oska sulle täpselt öelda, aga algfaasis jah. Hilisemas faasis (.) väga enam ei kasutata, pigem kui ettevõtte nagu laenu saab, pigem meil on laenupotentsiaal rakendamata. Pigem nagu, pigem ma kasutaksin neid kui omakapitali.

Intervjuerija: Ee, (3) millised on (.) alternatiivlaenude tingimused võrreldes pangalaenudega teie jaoks?

Intervjueritav: Tead, ma ei olegi väga uurind. Ainuke, mida tean on näiteks Bigbank, Bigbank'i puhul on muidugi tegemist päris pangaga, ee selline nagu, selline nagu laenupakkujate nendele, kes tavalisest pangast muidu laenu ei saa. Bigbanki'i laenuintress on

üle 10-ne, siis mis on tulnud, (7) ee Isepankuri ettevõtete nagu isiklik süsteem. Inglastega analoogne süsteem, et oled Isepankurist kuulnud? ---jaa, jaa olen kuulnud--- noh et maailmas erinevad need isepankuri alternatiivid on need... See on muidugi selline asi, mida Eestis nagu peaks rohkem kasutama. /*asjasse puutumatu tekst 19:44-21:31*/ Aga tähendab Inglismaal on niimoodi, et ee väikeettevõtte läheb panka laenu võtma ja laenu ei saa. Inglismaa on selline koht, kus neid suunatakse siis nagu alternatiivsete laenuandjate juurde. /*asjasse puutumatu tekst 22:10-22:16*/ Inglismaal on paar sellist portaali /*mainib mingit internetiaadressi*/, aga nüüd riik ise on ka panustanud sellesse raha. See ei ole sama, mis nüüd EAS, et siis meil nagu puudub tegelikult väikeettevõtte nagu ee väikeettevõttele laenamine. Aga tegelikult võiks EAS-i kaudu investeerida raha sellistele, anda raha sellistele portaalidele nagu isepankur. Kui sa oled nagu väikeettevõtte ja tahad laenu millegi jaoks ja siis seda seal Inglismaal sai nagu riiklikult nii. ---aa, väga huvitav--- Ja Inglismaal on kohus pankadel, et kui keegi laenu küsib ja ilma jääb, siis ta suunab ta nagu järgmisesse aknasse. Et pank nagu aitab sellele kaasa. Kui ütlevad, et meie sulle ei anna laenu, aga saadavad siis, et mine sinna. Ja miks Inglismaal nii on, ajalugu tead-ei tea? ---no ikka tean--- /*asjasse puutumatu tekst 23:24-23:37*/ Inglismaa majanduse alus on väikeettevõtted. Et kriisi nagu ei saa neid lasta ja seepärast ongi toimunud selline asi, et suunatakse neid alternatiivsete rahastamisvahendite juurde väikeettevõteteid. Et mis on nagu Inglismaa pankade probleem, et pankadel on ette antud reeglid ja panga üks reeglitest on ju see laenumaksja peab olema garantii. Inglismaa pank ei või laenu anda ilma pädeva garantiita. Kuna pangas on ju hoiustajate raha, et finantsinspeksioon ja kõik on ju hoiustajad. Et hoiustajate kapitali peetakse kõige suurema nagu riski all. Et seda Inglismaal mõeldakse, kuidas väikeettevõtted seda raha saaksid ja Inglismaal sellise EAS-i analoogse organisatsiooni kaudu suunatakse raha sellistesse portaalidesse või keskkondadesse, kes siis aitavad ja väikeettevõtetele siis laenu annavad. Alternatiivid nagu pangale. Et ee (.) Eestis selline kultuur on nagu puudu, et meil ei ole sellist asja arendatud.

Intervjueerija: Jah, eks ta vist vaikselt areneb ka. Olgu, ee millist laenukapitali te nüüd ise kõige rohkem eelistate, et pangalaenu või siis erinevaid neid alternatiive ja toetusprogramme?

Intervjueeritav: Tähendab alternatiivid on nüüd *mezzanine*, /*asjasse puutumatu tekst 25:15-26:00*/ eelistame panka, me oleme laenuvõimelised, meil on hea ajalugu, ee me oleme kasumis, et meie laenude võime, laenu selles mahus, mis vaja on olemas. Pigem nagu liiga vähe võtame laenu, et võiks isegi rohkem. Kulude poole pealt pank on kõige atraktiivsem variant. /*asjasse puutumatu tekst 26:28-27:26*/

Intervjueerija: Kes teeb teie ettevõttes peamised laenuotsused?

Intervjueeritav: (5) Juhatus.

Intervjueerija: Ja juhatuses on mitu liiget?

Intervjueeritav: Ütleme ametlikult on üks, aga selles mõttes kaks. Et meil on nagu nõukogu ja juhatus. Nõukogu ja juhatus koos, /*asjasse puutumatu tekst 27:47-28:35*/

Intervjueerija: Kas teil on finantsjuht ka?

Intervjueeritav: Ei, meil finantsjuhti ei ole. Et ee meil on endal nii palju haridust, mina olen siuke. /*asjasse puutumatu tekst 28:43-29:09*/

Intervjueerija: Ma küsisin oma küsimused nüüd kõik ära, et võib-olla on endal midagi lisada?

Intervjueeritav: /*räägib pikalt oma kogemustest ja muust intervjuusse otseselt mitte puutuvast 29:17-37:55*

7. Intervjuu ettevõttes Rexist Grupp

Intervjueeritav saatis vastused kirja teel

Intervjueerija: Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Plastijäätmete ümbertöötlemisega ning ehitusmaterjalide tootmisega

Intervjueerija: Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: 35

Intervjueerija: Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: 5 aastat

Intervjueerija: Milliseid projekte teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Põhivara investeeringuid, käibekapitali finantseerimist ning arendustööd

Intervjueerija: Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetele raske või kerge laenu saada? Miks?

Intervjueeritav: Arvamus on et on raske, kuna pankade peamised kriteeriumid laenu andmiseks on võimalikult garanteeritud rahavoog ning tugev tagatis (sageli riiklikult tagatud, nt. Kredex)

Intervjueerija: Kui palju te aastas keskmiselt laenukapitali vajate (summa)? Ning olete ka alati selles summas saanud?

Intervjueeritav: Oleme üritanud võimalikult vähe pankadega suhelda. Baseerume finantsinvestorite kapitalile.

Intervjueerija: Kui tähtis on teie arvates on laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Laenukapitali saab kaasata kui on piisav kindlus rahavoo olemasolus ning regulaarses laenumakse võimekuses. Peale laenukapitali on ka teisi võimalusi ettevõtte tegevuse finantseerimiseks. Pangalaen on nendest kõige jäigem instrument, sest pank plaanist kõrvalekaldeid või ebaõnnestumisi ei andesta.

Intervjueerija: Kas te olete kasutanud pangalaenu?

Intervjueeritav: Minimaalselt.

Intervjueerija: Kas te arvate, et pankade laenuitingimused on liiga karmid ja intressid on liiga kõrged? Milles see teie jaoks väljendub?

Intervjueeritav: See väljendubki kõrges intressimääras, lõputus hulgas piirangutes, isiklike käenduste nõudes, heade tagatiste nõudmises, kogu ettevõtte vara koormamises panga kasuks jne.

Intervjueerija: Millise intressimääraga oleks teile sobiv laenu võtta pangast (kui vastasite jah eelmisele küsimusele)?

4-5%

Intervjueerija: Milliseid laene pank enamasti teile on väljastanud, lühi- või pikaajalisi?

Intervjueeritav: Mõlemaid

Intervjueerija: Kui keeruline on pikaajalist pangalaenu saada?

Intervjueeritav: Piisavalt keeruline, peab olema garanteeritud rahavoog ning head tagatised

Intervjueerija: Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: 2

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

Intervjueeritav: Ei, suhte pikkus ei mõjuta kuidagi. Vajadusel hülgab pank ka kõige pikemaajalise ja lojaalse kliendi, seda tõestas 2009 finantskriis.

Intervjueerija: Kas tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole mingit erinevust märgata? Kui tunnetate erinevust, siis milles see väljendub?

Intervjueeritav: Seda ei tunnetata.

Intervjueerija: Milliseid pangalaenu alternatiive olete kasutanud? Miks just neid? (nt EAS, KredEx, Eesti Arengufond, isiklikud ressursid jne).

Intervjueeritav: Peamiselt investeerimiskapitali finantsinvestoritelt. Lisaks Kredex, et üle tagada väike pangalaen.

Intervjueerija: Mille poolest erineb pangalaenu ja alternatiivse laenu taotlemise protsess teie jaoks?

Intervjueeritav: Pangalaen on väga jäik. Alternatiivne laen – kui mõeldakse investeerimiskapitali, siis seal on lihtsam pidada sisulisi läbirääkimisi.

Intervjueerija: Kumba teie ettevõtte rohkem kasutab, kas pangalaenu või mõnda selle alternatiivi?

Intervjueeritav: Alternatiive.

Intervjueerija: Kui palju kasutate isiklike sääste, perekonna toetust jne?

Intervjueeritav: Enam mitte

Intervjueerija: Millised on alternatiivlaenu tingimused võrreldes pangalaenudega?

Intervjueeritav: Need on tagatisteta

Intervjueerija: Millist laenukapitali ise kõige rohkem eelistate?

Intervjueeritav: Ei eelista üldse laene

Intervjueerija: Kes teeb teie ettevõttes peamiselt laenuotsused?

Intervjueeritav: Juhatus ja omanikud

Intervjueerija: Mille järgi valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kui kõik mitu on korraga vajalikud ning nende realiseerimiseks läheb vaja täiendavat laenukapitali?

Intervjueeritav: Perspektiivi järgi

Intervjueerija: Kas teie arvates võiks Eestis olla veel mõni toetusprogramm väikeettevõtetele, on midagi millest olete puudust tundnud selles vallas?

Intervjueeritav: Ei oska öelda

8. Intervjuu ettevõttes Pentamet OÜ

Intervjueeritav saatis vastused kirja teel

Intervjueerija: Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Metallist keevitatud konstruktsioonide tootmisega ja täpsemalt elastsete sõlmedega.

Intervjueerija: Kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: 14 – 18 töötajat + 3 ITP

Intervjueerija: Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Alates 2000 a.

Intervjueerija: Milliseid projekte teostate laenukapitali eest?

Intervjueeritav: Ekspordiprojektid üle maailma maksumusega 100 000 – 300 000 EUR

Intervjueerija: Kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetele raske või kerge laenu saada? Miks?

Intervjueeritav: Kuna põhivara puudub, tootmishooneid rendime, siis piisav tagatis laenuvõtmiseks puudub.

Intervjueerija: Kui palju te aastas keskmiselt laenukapitali vajate (summa)? Ning olete ka alati selles summas saanud?

Intervjueeritav: 100 000 EUR 10% aasta müügist. Üks kord saime käibekrediiti 60 000 EUR

Intervjueerija: Kui tähtis on teie arvates on laenukapital väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: Areng on takistatud, kogu aeg käibevahendite puudujääk, s.t kogu tekkiv raha läheb käibevahendite soetamiseks

Intervjueerija: Kas te olete kasutanud pangalaenu?

Intervjueeritav: Meile ei anta pangalaenu, pole tagatist.

Intervjueerija: Kas te arvate, et pankade laenuitingimused on liiga karmid ja intressid on liiga kõrged? Milles see teie jaoks väljendub?

Intervjueeritav: Intress ei ole kõrge, laenuitingimused väikeettevõtetele ei ole jõu kohased.

Intervjueerija: Milliseid laene pank enamasti teile on väljastanud, lühi- või pikaajalisi?

Intervjueeritav: Käibekapitali lühiajaline laen 1 aasta.

Intervjueerija: Kui keeruline on pikaajalist pangalaenu saada?

Intervjueeritav: Polegi võimalik

Intervjueerija: Mitme panga klient te olete?

Intervjueeritav: Kahe

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

Intervjueeritav: Ei tea.

Intervjueerija: Kas tunnetate kuidagi, et suurtel konkurentidel on kergem pangalaenu saada või vastupidi ei ole mingit erinevust märgata? Kui tunnetate erinevust, siis milles see väljendub?

Intervjueeritav: Loomulikult on suurtel võimalik laenu saada. Väikeettevõtte on suure riskiga ja tagatiseta ei anta laenu. Kui Kredex tagab 30% laenust, siis ülejäänud ettevõttele puudu olev tagatiseks ei jätku varasid. Kredexi tagatis tõstab oluliselt laenukulusid.

Intervjueerija: Milliseid pangalaenu alternatiive olete kasutanud? Miks just neid? (nt EAS, KredEx, Eesti Arengufond, isiklikud ressursid jne).

Intervjueeritav: Täna EAS meile sobilikke finantseeringuid ei toeta. Viimast laenuküsimist Kredex ei toetanud. Isiklikud ressursid on kõik käibe krediidi all kinni.

Intervjueerija: Mille poolest erineb pangalaenu ja alternatiivse laenu taotlemise protsess teie jaoks?

Intervjueeritav: Ei tea

Intervjueerija: Kumba teie ettevõtte rohkem kasutab, kas pangalaenu või mõnda selle alternatiivi?

Intervjueeritav: Ei tea alternatiividest.

Intervjueerija: Kui palju kasutate isiklikke sääste, perekonna toetust jne?

Intervjueeritav: 100% kogu vara, mis pank aktsepteerib.

Intervjueerija: Millised on alternatiivlaenu tingimused võrreldes pangalaenudega?

Intervjueeritav: Millised on need alternatiivlaenuid? Kas Te mõtlete EAS ja Kredex-it. Nemad ju ise laenu ei anna ja kogu laenu ei taga. Tavaliselt on see 30%.

Intervjueerija: Millist laenukapitali ise kõige rohkem eelistate?

Intervjueeritav: Seda mis on võimalik ja jõukohane kätte saada

Intervjueerija: Kes teeb teie ettevõttes peamiselt laenuotsused?

Intervjueeritav: Väikefirma ei saa neid otsustajaid palju olla Meil kaks osanikku võtavad vastu otsuseid.

Intervjueerija: Mille järgi valite, millistesse projektidesse investeerida ja millistesse mitte, juhul kui kõik mitu on korraga vajalikud ning nende realiseerimiseks läheb vaja täiendavat laenukapitali?

Intervjueeritav: Väikefirmal ei ole sellised asjad võimalikud. Saad ühele põhitegevusega seotud projektile keskenduda.

Intervjueerija: Kas teie arvates võiks Eestis olla veel mõni toetusprogramm väikeettevõtetele, on midagi millest olete puudust tundnud selles vallas?

Intervjueeritav: Riigi poliitika peab olema toetav eraettevõtluks ja kindlas suunas ajama väikeettevõtete toetuspoliitikat. Kui täna riik toetab infotehnoloogia ettevõtteid, siis peavad teised ise hakkama saama.

9. Intervjuu ettevõttes Ratas AS

Kuupäev: 10.12.2014

Koht: Ratas AS

Pikkus: 20:32

Sissejuhatavat vestlust ei salvestatud.

Intervjueerija: Ma ei tea, ma küsin nii, et jah et üldisemalt kõigepealt. Millega teie ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: Me tegutseme siin juba, ee sellel objektil nagu mulle on öeldud, juba 70-ndatest aastatest saati mingi tegevus käinud. Siin oli mingi autobaas, mida siin enam... mis siis tootis, remontis tähendab toona mingisuguseid neid veoautosid. Kasvas siit nagu välja varuosade tootmine ja siis ee siis ee viimased paarkümmend aastat toodame erinevaid toruliitmikke. Igasuguseid selliseid (.) tulime sisse, siis ei pannud tähele, tagasi minnes võib vaadata, on näidised väljas, sellised vidinad, väikesed vidinad. Metallist, roostevabast terasest ja siis lähevad torustikele, keemiatööstusele, toiduainetetööstusele ja ee tööstusele ühesõnaga.

Intervjueerija: Mhm, ee kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Praegu on kolmkümmend neli.

Intervjueerija: Ahah, ja kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Ee, me ise loeme oma alguseks nüüd 1990. ---ahah--- aga ma ütlen noh, siin majas on tegevus toimunud kuskil 70-ndate algusest kuskil. ---mhm--- et põhimõtteliselt võib öelda, kakskümmend, ligi kakskümmend viis aastat.

Intervjueerija: Okei, jah. Ee (.) nüüd ma küsin laenuteema kohta. Võib-olla siis sellist... kõike ei saagi küsida. Aga, kas te olete varem kasutanud laenukapitali?

Intervjueeritav: Mm, no ütleme, et selles mõttes, et meil on ee olemas ee laen, mis on kontserni ettevõttelt, mis on siis juba üle kümne aasta. Et selles mõttes, kui väga üks-ühele võtta, siis selles mõttes see laenukapital on meil kasutuses küll.

Intervjueerija: Jah, no ma pidasin silmas siis just päris (.) või tähendab pankasid ja...

Intervjueeritav: Pankasid kui selliseid jah ei ole, selles mõttes ei ole, selles mõttes ei ole jah kunagi olnud.

Intervjueerija: Aga liisingut, samamoodi siis mitte?

Intervjueeritav: Ei ole.

Intervjueerija: Okei, aga mis põhjustel te ei soovi kasutada ettevõtte väliselt?

Intervjueeritav: Kuna ei ole vajadust olnud, kuna ee nii-öelda (.) see siselaen siis kontserniettevõttelt on nii-öelda soodsam ja selleks ei ole ka mingit põhjust (.) kaasata neid neid väliseid finantseerijaid.

Intervjueerija: Okei, milline näiteks on laenuintressivahe selle sisese ja pangalaenu vahel?

Intervjueeritav: Ma ei ole nii ausalt öeldes uurinudki, selles mõttes, et kui on kontserni, kontserniga tegemist, siis ee see intress on kuskil seal kolme protsendi juureskandis. Siis isegi kui pangast teoreetiliselt oleks see soodsam, siis ee ei ole mõtet seda kasutada. Sest raha jääb ikkagi nii-öelda perekonda.

Intervjueerija: Ahah, õige. Okei, mm, (6)

Intervjueeritav: Ja pealegi nagu ütles juba, kas see oli Oskar Luts, kes ütles läbi Joosep Tootsi isa, et laenuleib ja laastutuli ei kesta kaua.

Intervjueerija: /naerab kergelt/ jah, okei. Aga kui te kasutate seda siselaenu, siis mille jaoks te kasutate seda?

Intervjueeritav: No tähendab meil on kuskil ee ligi kümme aastat on laen nüüd olnud, siselaen, mida me siis jooksvalt pikendada saame, aga põhiliselt ee, põhiliselt oli ta seadmete ee soetamiseks.

Intervjueerija: Mhm, okei.

Intervjueeritav: Ja jaa, nüüd kui olid masuaastad, eriti 2009, siis oli nii-öelda jooksva tegevuse finantseerimiseks. Aga laias laastus jah, seadmete, masinapargi soetamiseks.

Intervjueerija: Ee, kas te arvate, et Eestis on väikeettevõtetele keeruline pangast laenu saada või...

Intervjueeritav: Ma ei ole õige inimene seda kommenteerima, ma ei ole sellega väga kokku puutunud. Et aga nii palju kui ma ajakirjandusest olen lugenud ja kuulnud, siis see on nagu ee (.) väga lihtne see nagu ei ole. Nagu ma olen kuulnud. Väga detailides ei saa kommenteerida.

Intervjueerija: Ee, ee kas teie arvates peaksid pangad pakkuma mm väikeettevõtetele võtta väikeses summas laenusid? Et vahel need pakutavad summad on liiga suured.

Intervjueeritav: Ee, põhimõtteliselt küll. Ma ütlen, ma ei oska hästi kommenteerida, et kui suured need limiidid on, et mis need piirangud seal on väikeettevõtetele. Väikeettevõtted, et mida nad üldse loevad väikeettevõtteks. Kui suurt ettevõtet?

Intervjueerija: No kuni 49 töötajat.

Intervjueeritav: Kuni 49 jah. (.) Ma ütlen, ma ei oska seda kommenteerida, kui kui raske see neil on, et eks see sõltub ju muidugi ka ee konkreetsest ettevõttest, et ee kui atraktiivne siis see projekt pangale on. Ma kujutan ette, et kui ta on atraktiivne ja siis siis ju pank ee sellest ära ei ütleks. Kui ma näeks sealt kapitali nii-öelda laenuriski suhteliselt minimeerituna, aga noh kõik sõltub *case*-st

Intervjueerija: Aga kui suures summas on teie laenukapital näiteks keskmiselt aastas?

Intervjueeritav: Ee, keskmiselt aastas ei saa nii öelda, et meil on see laen on 1,1 miljonit euri on praegu laias laastus.---ahah--- Suurusjärg umbes selline. See on nii-öelda avalik info, ka et see on äriregistris kõik kirjas.

Intervjuerija: Ahah, ei pääse sinna ligi...

Intervjueritav: Ei ma saan aru, lihtsalt et ee ei ole mingi siseinfo või midagi sellist.

Intervjuerija: Jaa, et ma lihtsalt uurin, et ülevaadet saada. Mm, panga kohta on raske küsida siis. Aga ma küsin, et mida te arvate alternatiivlaenudest ja toetusprogrammidest?

Intervjueritav: Need on siis sellised, selles mõttes alternatiivlaenuid nendest ee

Intervjuerija: Ma mõtlen pangalaenule alternatiivid või toetusprogrammid, mida pakub näiteks EAS ja Arengufond ja...

Intervjueritav: EAS-ist ja Arengufondist jah nagu ma olen aru saanud, et ee need projektid on (.) suhteliselt nagu, selles mõttes nagu ettevõtetele teretulnud, et ee teine asi on muidugi see, et seal on nüüd limiidid ees, et kes ees, see mees, et seal lõputult ei saa, see ei ole pank ju.

Intervjuerija: Jah, seda küll. Eks nad valivad seal...

Intervjueritav: Meilgi siin praegu üks pooleli. Üks. Muidugi see on hästi väike projekt, taotluse, taotlus on läbivaatamisel, et siis saada 50% ulatuses (.) kaasrahastust, et...

Intervjuerija: Aa, et siis te ikkagi kaalute selle kasutamist.

Intervjueritav: No see on esimene projekt selline, ee see on muidugi väiksemas mahus. Me räägime summadest ee (.) kuni paar tuhat euri või isegi natuke vähem.

Intervjuerija: Aa, selge.

Intervjueritav: See ei ole mingi seadmetega seotud, see on lihtsalt koolitusprogrammi läbiviimiseks.

Intervjuerija: Okei, kas ja miks arvate, et need on väikeettevõtete kasulikud?

Intervjueritav: Need EAS-id ja need teemad jah?

Intervjuerija: Jah. Erinevad sellised programmid.

Intervjueritav: Pff, eelkõige seetõttu, et ee, et et ee optimeerida siis ettevõtte rahavoogusid ja ja majandustulemusi, et ee (.) nii-öelda omaniku rahakotti säästa.

Intervjuerija: Ee, milliste projektide jaoks saaks teie ettevõtte neid kasutada, et see koolitus praegu, aga...

Intervjueritav: See EAS või?

Intervjuerija: Näiteks. Või muid ka, näiteks...

Intervjueritav: Ee põhimõttelisel on koolitusprojektid, mida oleme siin kergelt kaalunud ka varasematel aastatel. Aga lihtsalt ütleme, ee mis puudutab igasuguste seadmete ostusid ja ee muid teemasid, (3) tead ma ei ole üldse uurinud selliseid asju. Suhteliselt raske on sellega ära põhjendada midagi.

Intervjuerija: Jah, seadmete ostu nad enam ei toeta ka vist.

Intervjueritav: jah ma ---mingi paar aastat--- meil on just need seadmete teemad, kuhu rahastust saada, et muid teemasid siin eriti ei ole.

Intervjuerija: Enamikel tootmisettevõtetel on sama probleem. ---jah /naerab kergelt/--- just. Aga kas need toetusprogrammide summad on teie arvates liiga suured, parajad või väikesed väikeettevõtete jaoks?

Intervjueritav: Ma ei oska seda kommenteerida, meil ei ole otseselt nagu teemaks olnud, et...

Intervjuerija: Ahsoo, okei, kas te tunnete, et oleks veel vaja mõnda teistsugust programmi, mida hetkel ei pakuta ettevõtetel, midagi, millest olete puudust tundnud?

Intervjueritav: (5) Niimoodi ei oska ausalt-öeldes kommenteerida, et mida me siin puudust oleme tundnud, et ee meie ettevõttel nii-öelda need kitsaskohad just et ee seadmete poole pealt, mm ja masinapark võiks nii-öelda kiiremas tempos uueneda. ---mhm--- et see on nagu see põhiline murelaps ja teine murelaps on muidugi siis nii-öelda personali poole pealt,

et see (.) vastavate oskustega, oskustega, oskustöölisi ee saada, et neid ei ole ka nii kerge saada. Paljud suudavad neid küll ise koolitada, aga...

Intervjueerija: Mhm, jah. Ee kas teil on tulevikus veel mingeid projekte plaanis, mille jaoks laenukapitali kasutada? Midagi erinevate seadmete ostmiseks?

Intervjueeritav: Ee, tähendab, kuna me kuulume kontserni, siis ee rahastamine, kuidas neid seadmeid osta, sõltub paljuski nõukogu otsusest ja nagu ma olen aru saanud, siis seda laenukapitali eriti ei soovita kasutada, vähemalt nagu meie ettevõtte näol.

Intervjueerija: Ee (.) mida peaks teie arvates muutma, et väikeettevõtetel oleks ee lihtsam laenukapitali saada ja nad sooviks seda rohkem kasutada?

Intervjueeritav: Et mida võiks teha?

Intervjueerija: Jah, et mis peaks muutuma ---muutuma--- jah, et ettevõtetel ei ole alati kerge laenu saada.

Intervjueeritav: (3) No alati, võib ju nii öelda. Siis peaksid olema atraktiivsemad äriplaanid või või või no eks ilmselt see kogu kogu /arusaamatu sõna/ tegelikult, et ee (.) kogu Eesti majandus, et ee (.) raske öelda. Olen isegi mõelnud, et ee kui mingi kuus-seitsekümmend protsenti või seda ametlikku statistikat ei olegi, et ettevõtluses kuulub üleüldse ju ju nii-öelda võõrkapitalile. ---mhm--- kõik laias laastus ikkagi viib seda kapitali välja, ükskõik, mis geenidega. Et ee ettevõtte turul maks /arusaamatu 11.35-11.38/ raha voolab ära. Noh (3) selles kontekstis on nagu see väikeettevõtlus suhteliselt, ma ei näe jah et, kus see areng nüüd siis peaks tulema praegustes tingimustes. No see on minu arvamus.

Intervjueerija: Jah, okei, ee kui oluline on laenukapital teie arvates väikeettevõtte jaoks?

Intervjueeritav: (5) See sõltub ettevõttest, kuid väikeettevõttel võib ka hästi minna, et järsku tal ei pruugi üldse vajadust olla selle laenukapitali järgi, et kui on, kui on ikkagi hästi toimiv ettevõtte ja müük läheb hästi, tulud on olemas, siis siis ei pruugi laenukapital üldse olla teemaks. Muidugi (.) see on nagu hea case, kui kui kuikui ja nii hästi ei lähe ja sul on olemas ikkagi visioon, aga sul ei ole rahatust, siis on ta muidugi väga oluline. Et aga ma ei oska hinnata neid proportsioone.

Intervjueerija: Ahah, okei. (.) Et ee ma jätsin nüüd hulga küsimusi vahele, et vist saavad otsa need. Et kokkuvõtteks...

Intervjueeritav: Ega jah meil laenukapitali ei ole väga... /asjasse puutumatu tekst 13:00-14:49/

10. Intervjuu ettevõttes Raudla OÜ

Kuupäev: 25.11.2014

Koht: Pärnu mnt 139

Pikkus: 14:30

Intervjueerija: Alustuseks, millega ettevõtte täpsemalt tegeleb?

Intervjueeritav: (7) No minu ettevõttel on selles mõttes, et mul on erinevad variandid. Et mul on metallitöötlus ja keevitatud detailide valmistamist. Metallitöötluse all, ma ei tea kui palju sa selliste asjadega kursis oled, metallitöötlus see tähendab võetakse rauatükk ja teda freesitakse, puuritakse, treitakse ja mida vaid ja saadakse siis mingisugune konkreetne detail,

mis on konkreetnes mõõdus, mis läheb kuhugi masinaehitusse, nii et põhisuund on masinaehitus.

Intervjueerija: Nii, kui palju on teie ettevõttes töötajaid?

Intervjueeritav: Kuskil minu meelest 19 või 20.

Intervjueerija: Ahah

Intervjueeritav: See on kõik, kõik need.

Intervjueerija: Ja kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Intervjueeritav: Seda on ilus öelda, et ee see sai asutatud '92 aastal.

Intervjueerija: Ahah, siis 22..

Intervjueeritav: Sellisel kujul nagu ta praegu on, on ta olnud umbes, ei tea noh (3) viisteist aastat.

Intervjueerija: Mis see erinevus siis oli varem?

Intervjueeritav: Noh alguses oli ee, alguses oli firma või ettevõtte garaažis. Garaažiettevõtte nii nagu paljud. Olin ise üksik töötaja ja siis noh, siis sai natukene, natukene suure pauguga laienetud, oli töötajaid kuni 100-130 inimest ja siis sai tiivad natukene koomale tõmmatud ja noh nüüd on niimoodi, et ei võta rohkem kui 20 inimest.

Intervjueerija: Ja nüüd ma siis uurin laenukapitali kasutamise kohta või siis selle mittekasutamise kohta....

Intervjueeritav: Ei ei, jah, see on teil väga õieti küsitud. Ma teen kõik selleks, et mitte ühtegi senti mitte kellelegi võlgu olla. Mitte kunagi ei võta laenu.

Intervjueerija: Aga milles see põhjus on, et ei soovi kasutada laenukapitali?

Intervjueeritav: Ma ei tea, selle kohta võiks öelda kahte moodi. Kõige õigem vist oleks vastata niimoodi, et jänes.

Intervjueerija: Ahah

Intervjueeritav: Jänes kaarte ei mängi. --okei-- Ma kardan meeletult neid laene. Ja teine põhjus võiks öelda niimoodi, et ma ei tunne laienemise vajadust.

Intervjueerija: Mhm, aga kas näiteks pole tekkinud olukorda, kus oleks mõnda seadet vaja soetada, mõnda kallima hinnaga või näiteks liisingut kasutada või midagi?

Intervjueeritav: Ei. Ei ole tekkinud sellepärast, et kui üldse, siis esimene ee, esimene vajadus võiks olla oma, oma (4) oma hoonestuse saamisele.

Intervjueerija: Nii?

Intervjueeritav: Ja kui, kui nüüd tekiks selline hull mõte ja riskialdis, no ma ei tea noh, aastaid on nii palju, et mulle siin juba mõni viis või kümme aastat tagasi anti mõista, et mul ei ole mõtet nagu panka minna küsima laenu, kuna ma olen ainuomanik. Mul vanus on hetkel juba üksjagu üle 60-ne ja siis öeldi, et vanadele üksikomanikele põhimõtteliselt nagu ei ole võimalik üldse anda laenu. Ja kui ma noh laenaksin, siis see laen oleks ainult tootmishoonete ehitamine koos maatüki ostuga. Ja kui on juba tootmishoone ostetud, tehtud, ehitatud, siis vaieldamatult oleks vaja /arusaamatu 05:49-05:53/ ja ee kui need asjad oleksid olemas kõik, võetud, siis ma ei kujuta ette mitukümmend aastat peaks olema see aeg, et seda tagasi teenida. Ja selleks peaks olema mul, mul praegu tuleb meelde E-profiil, kes alustas tunduvalt vaiksemalt, aga ta leidis Norras endale suure, suurtellija ja küllap tuleks minulgi kõigepealt seda otsida ja siis alles mõelda võib-olla suurtellija investeringutele ja suurtellija peab olema millegipärast ka huvitatud.

Intervjueerija: Mhm

Intervjueeritav: Ja see on võib-olla kõige raskem, sest ega kõik ettevõtjad ee unistavad stabiilsest igapäevasest, igapäevastest tellimustest, igapäevasest sissetulekust garanteeritud. Selline väike nišš leida, ei ole püüdnud üle oma varju hüpata.

Intervjueerija: Aga kas te varem olete kasutanud laenukapitali?

Intervjueeritav: Mitte kunagi.

Intervjueerija: Okei, (4) kas te olete kuidagi kursis pankade laenuitingimustega ?

Intervjueeritav: Ei. Isegi, isegi, ainuke kui see läbi kostub, siis kui kellelgi oleks laenu pakkuda, selliselt, et anname laenu ja tagasi ei nõua. Võib-olla siis ma oleksin huvitatud. Aga ei pankadega, ma hoian pankadest, kas siin on, et kui üldse see asi tuleks kõne alla, peab kindlasti olema investering ee huvitavalt tellijalt või huvitunud tellijalt. Aga ma ei usalda pankasid, ma ei taha pankadega tegemist teha. Seda nii vähe kui võimalik.

Intervjueerija: Kas võib küsida, kas see on mingi halb kogemus pankadega või ...

Intervjueeritav: Ei, selle kohta on jälle selline vanarahva tarkus, et ee ainult ee loll õpib oma vigadest, tark õpib teiste vigadest.

Intervjueerija: Ahah, õpite teiste vigadest! Olgu. Aga küsin ka, et mida arvate alternatiivlaenudest või toetusprogrammidest, et ma mõtlen EAS-i, KredEx-i toetust? Et erinevad sellised võimalused väikeettevõtetele.

Intervjueeritav: Tead, mul on üks ee firmajuht tuttav, kes tegeleb ainult nende avalduste ja mm nende paberite ajamisega, et saada seda toetust endale. Ja ma korra siis üritasin.

Intervjueerija: Nii?

Intervjueeritav: Ja tulemus oli äraütlev. Et ma olin liiga kaua turul olnud. Firma... ma ei mäleta, mis põhjused veel olid. Kolm aastat tagasi või niimoodi. Ja mulle öeldi ära --mhm-- ma ei tea, ma ei mäleta enam kõiki põhjuseid. Aga selge oli see, et ära öeldi ja põhjuseks oli, et ma olen noh, see oli selline põhipõhjus, et ma ei olnud mingi idufirma, mingi algaja firma ja muud sellised asjad. Ma tahtsin telfrit osta, häda oli, vajalik ja ei tuli leida omafinantseering ja muud alternatiivvariandid, et see asi ära teha ja mitte pärast olla selle EAS-i või ma ei tea, mis ta ka oli, õla all aastaid, kogu aeg anda neid tüütuid, mis on muidugi ühest küljest ettevõtte alalhoidmiseks väga vajalikud, kogu aeg neid aruandeid.

Intervjueerija: Jah...

Intervjueeritav: Aga ma olen nüüd peremees, ma ei ole kellelegi võlgu ja ma ei pea kellelegi aru andma. Mitu ... ma telfriga tegin ja ja muud sarnased asjad.

Intervjueerija: Ehk siis tulevikuks ei plaani ka uuesti proovida näiteks?

Intervjueeritav: Kindlasti mitte.

Intervjueerija: Okei, aga üldiselt, kas te arvate, et need on väikeettevõtete jaoks kasulikud? Või millisel moel nad võivad olla kasulikud?

Intervjueeritav: Ma suhtun nendesse umbes täpselt samuti, mitte nii halvustavalt, kuid mitte ükski laenuandja ei anna seda lihtsalt ee minu üliilusate silmade eest või ma ei tea, mis variandid veel on, kõigil on omakasu ju mängus, mis on ka õige, peabki olema. Ja kui ma ee, kui ma juba kas või ostan auto liisinguga, siis ma maksan ju tegelikult teisele oma raha ära. Teatud situatsioonides on see muidugi otstarbekas (3) ma olen toonud sarnaste juhtud puhul, ma ei tea, kas see on, võib-olla on see kohmakas näide, aga kui mul oleks tarvis teada, et ma pean igal kuul tegema kümme tuhat lusikat ja selleks, et hakata ühteteist tuhandet tegema, siis selleks on mul vaja ühte masinat. Ja mul on teada, et ee klient soovib neid minu käest saada kas või viisteist-kakskend tükki ja see on alaline. Siis saab kindla peale välja minna, aga selles harus, kus mina olen (5) ei tea suurt kunagi, olgugi et kogu mu tutvusringkond tihtipeale ütleb, et töö tuleb, et niikuinii töö tuleb. Aga siis, kui teda ei ole, siis on ahastus silmis ja vaatad ringi, hõiskad vasakule-paremale ja sellistes tingimustes võtta suuri kohustusi peale... ja mõni kuu on teinekord on niimoodi, et elad rasvast, aga kust kohast sa siis need osamaksud või tagasimaksud või need (3) ma ei tea, sarnaste asjade puhul ma ütlen ma niimoodi, et ma ei ole õige ärimees, ma tahan rahulikult magada.

Intervjueerija: */naerab kergelt/* jaa... Aga kas te arvate, et need toetusprogrammide summad, on need summad nagu parajad väikeettevõtte jaoks, et neid antakse ka väga suurtes summades välja, et kas kohati ei või olla see väikeettevõttele liiga suur või...

Intervjueeritav: Tähendab, päris ausalt ega ma nende kõikidega nii viimasel ajal, juba paar aastat ei ole eriti kursis, aga, aga, aga (4) nii nagu, nii nagu on kogu laenamissüsteemiga, kui inimene oskab teha analüüsi, kui ta oskab panna paika palju tal tegelikult vaja on, palju ta kulutab või seda kasutatakse, ee */arusaamatu tekst 13:10-13:17/* siis on kõik nagu korras. Ja mitte keegi ei ole kellegi eest mitte kunagi ju võimeline ära otsustama, olgugi et need EAS-id ja mis nad ka ei oleks üritavad inimese eest ära otsustada, kas tal ikka on seda vaja ja kas ta ikka jõuab seda tagasi maksta, mis on täitsa loomulik jälle. Aga otsustada, lõplikke otsuseid peavad ikka firmajuhid tegema ja tihtipeale ollakse äärmiselt pessimistlikud ja tähtis on lihtsalt raha kätte saada ja siis ee paljudel juhtudel mitte seda tarbida kokkulepete järgi. Sest et noh kui raha on käes, siis üks tingib teisi ja (4) need on nii individuaalsed või siukesed keerulised küsimused, millele vastata, kas on piisavalt. Jah kui inimene teab, mida ta teeb, siis on see piisav. Kui ta ei tea seda, siis */asjasse puutumatu tekst 14:23-14:27/* aga kui ta ei tea seda, vaid ainult kujutab ette ja mina, ma olen alati imestanud, noori mehi-noori naisi, sest no tore kui kellelgi midagi läbi läheb, siis on tõesti tore. Hea vaadata, kuidas entusiasmiga, kuidas asjad pannakse paika ilusates väikestes firmades ja suuremates firmades ja et kohe, mm üks tuttav ärimees, kes ütleb niimoodi, et ee ma ei tea, aga kui ma vaatan ühest suunast ja tunnen seal taga lõhna, siis ma lähen ja alati õnnestub. Alati. Niimoodi. Aga samas ma tunnen ka väga paljusid, kes on ei tea mitte midagi, lahmitakse paremale-vasakule, peaasi, et kuskilt saaks raha. Ja jaa piisav, piisavalt on see nendele, kes oskavad õieti võtta. Need, kes valetavad, nendele ei jää mitte midagi mitte milleski.

Intervjueerija: Jaa, mm kas te leiata, et oleks vaja veel mõnda toetusprogrammi, mõnda teistsugust, mida hetkel ei pakuta, näiteks millestki tunnete puudust?

Intervjueeritav: Ma tunnen paljudest asjadest puudust, aga eks ma räägin, millest ma puudust tunnen. Kui nüüd tõesti oleks, oleks – paha poiss, aga ütleme mina võib-olla tunnetan vajadust tõesti (3) noh kelle poole siis pöördutakse, kui ei ole investeerijat, siis võiks olla näiteks mingisugune fond. Ma kujutan ette, et on mingisugune suur fond, selline suur fond ja on selline firma nagu Raudla. Raudla on, Raudla on ee nii palju aastaid turul olnud, iga aasta saab ta kõik krediitireitinguga endale A või AA või kolme A-ga tunnistused, ta on stabiilne firma, keda tuleks võib-olla aidata ühe astme võrra kõrgemale või las ta olla sellisel tasemel, nagu ta praegu on. Ilmselt on seal, ennast kiitmast ma ei väsi, ee on seal võib-olla selline võimekas juht, kes on võimeline hoidma seda firmat stabiilsena */asjasse puutumatu tekst 16:55-17:04/* ja ja kui ta on võimeline hoidma seda sedasi, siis järelikult temale, et ta nüüd edasi ei arene on seal mingisugune põhjus. Nonii, helistab, saadab meili Triin, saadab meili ja ütleb, milles asi on? Pakkuma hakkab ka, mis teemal te töötate, */arusaamatu tekst 17:28-17:32/* kas sel teemal võib nagu edaspidi tulevikku olla (3) ee siin oleks ilmselt raha rohkem vaja kui et kuskile paiskad. Kui need nii-öelda idufirmad, kes on noori tarmukaid rahaküsimajaid täis, kellele on tähtis raha ainult kätte saada. */arusaamatu tekst 17:55-18:01/* nii ei saa, ei tuld välja, et see onu lubas küll kogu aeg. Äris on lubadus on väga tähtis muidugi, aga sellesse pole enam -- vaja. Jah võiks olla küll midagi sarnast, ma ei ole sellele küll kunagi varem mõelnud. ---aga väga hea ju--- teie küsimus praegu viis sinna, lihtsalt improviseerisin

Intervjueerija: Küsin veel, et kas teie ettevõtte siis on kasutanud isiklikke sääste või näiteks perekonna toetust?

Intervjueeritav: Alguses ikka. Panin peaaegu kõik oma raha hakkama selleks, et teha oma firma ja lootuses, et see läheb käima selliselt nagu ma tol hetkel tahtsin ja ma suudan '92.

aastal, et ma suudan nüüd oma ee pere edasi viia niimoodi, et nemad ei saa arugi sellest madalseisust, mis mul hetkel oli, et meil oleks süüa homme ja ülehomme, et ma ei peaks no ja nii edasi.

Intervjueerija: Aga pärast seda ei ole enam vaja läinud?

Intervjueeritav: Ei.

Intervjueerija: Selge

Intervjueeritav: Võib-olla päris nii ei saa öelda, et päris vaja ei ole läinud, võib-olla mingi kolmandal aastal, aga (3) ma ütleksin selle kohta isegi niimoodi, et (4) masu (3) ajal olid asjad üsna halvad ja meil kõigil ja kui paljud firmad läksid pankrotti, sellega, et võtsid firmadest rahad välja. Mina võtsin oma firmast nii palju raja välja, kui palju oli vaja minul elamiseks. (3) Ja mõningate asjaolude kokkusattumisel (3) elasin selle väga hästi üle. Isegi mitte hästi, vaid väga hästi. Ja mul jah, tutvusringkonnas läksid ka nüüd minu sarnased firmad, ikka läks ja läks ja läks. Mõeldi küll, et võta rahad välja, ma ei tea võib-olla pereelu neil läks suurepäraselt edasi, pere oli toidetud ja kõik. Aga minul oli ka, aga näed siis oli küll niisugust tunnet vahepeal, et et et kui nüüd ei õnnestu hästi, siis mis saab. Et kust kohast võtta, et ma ütleksin mitte, et isiklikest säästudest firmasse, vaid ma võtsin oma isiklikuks tarbeks firmast nii palju, kui parajasti vaja oli.

Intervjueerija: Mhm, /asjasse puutumatu tekst 20:57-21:10/ et siis kokkuvõtteks teie ettevõttes laenukapitali ei ole ja ei tule.

/asjasse puutumatu tekst 21:17-22:36/