

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtlusosakond

Kelli Mätas

**KIHNU VALLA TURISMIETTEVÕTETE MAJANDUSLIK
JÄTKUSUUTLIKKUS**

Lõputöö

Juhendaja: Jana Ruubel

Kaasjuhendaja: Margus Kõomägi, MA

Pärnu 2021

Soovitan suunata kaitsmisele juhendaja nimi
/digiallkirjastatud/

kaasjuhendaja nimi
/digiallkirjastatud)

Kaitsmisele lubatud

TÜ Pärnu kolledži programmijuht programmijuhhi nimi
/digiallkirjastatud/

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

autori nimi

/digiallkirjastatud/

SISUKORD

Sissejuhatus	4
1. Jätkusuutlik ettevõtlus	6
1.1. Jätkusuutliku väikeettevõtluse olemus	6
1.2. Väike pereettevõtlus ja sotsiaalne vastutus	10
1.3. Meetodid jätkusuutlikkuse mõõtmiseks	13
2. Turismiettevõtete majanduslik jätkusuutlikkus Kihnu vallas	19
2.1. Turismiettevõtete tutvustus ja valim	19
2.2. Suhtarvude analüüs	28
2.3. Uuringu järeldused ja ettepanekud	36
Kokkuvõte	40
Viidatud allikad.....	43
Lisad	
Lisa 1. Intervjuu küsimused.....	47
Lisa 2. Majutus Linaküla rannakämpingus ja ranna-alal.....	47
Lisa 3. Suhtarvude analüüs Kihnumare	48
Lisa 4. Suhtarvude analüüs Kihnurand.....	48
Lisa 5. Kihnumare OÜ bilansid	49
Lisa 6. AS Kihnurand bilansid.....	50
Lisa 7. Kihnumare OÜ kasumiaruanne	51
Lisa 8. AS Kihnurand kasumiaruanne	51
Lisa 9. SWOT analüüsi raamistik	51
Lisa 10. AS Kihnurand tööjõukulud.....	52
Lisa 11. Reisijuht OÜ Kihnumare	52
Lisa 12. Statistikaameti asendikeskmised.....	53
Summary	54

SISSEJUHATUS

Jätkusuutlikkus jälgib ettevõtte pikaajalist elujõulisust jätkusuutliku arengu seisukohast. Selline areng kehtestab kõigile ettevõtjatele üldise sotsiaalse eesmärgi ja edendab valdkonda, millele ettevõtted peaksid oma tähelepanu suunama (keskkonna-, sotsiaal- ja majandustulemused) (Marková, Lesníková, 2015, lk 632). Koroonapandeemia on levinud üle maailma, tervisekriisi ajal tuleb kaitsta mitte ainult majanduse elutähtsaid sektoreid, vaid vara, tehnoloogiat ja taristut, veelgi olulisem, töökohti ja töötajaid. Jätkusuutlik majandamine on aktuaalne kogu maailmas.

Jätkusuutlikku turismi mõistetakse, kui turismi vormi, mis väärtustab loodust ja kultuurieripära. Sealjuures pakutakse autentseid elamusi ja käsitööd ning osalemist traditsioonilistes tegevustes. Turismivaldkonnas on teenuste tarbijateks turistid, kes on kultuurielamusele ja looduse nautimisele suunatud huviga ja väärtustavad saadud elamust (Arengukava, 2017-2025). Samaväärne keskendumine nii majanduslikele, sotsiaalsetele kui loodushoiu eesmärkidele seab ettevõtte vahel ka raskete valikute ette.

Turismindusel ja ettevõtlusel on Kihnu saarel väga oluline roll ning praegu tingituna COVID 19 viirusest on turismiettevõtetel oluline majandusnäitajaid kontrollida. Probleemiks on erinevate suunitlustega väikese suurusega turismiettevõtte jätkusuutlikkuse tagamine. Põhiliselt tegutsevad saarel pereettevõtted, mille jätkusuutlikkuse tagavad majanduslikud tulemused. Samuti on kultuuri erinevustest tingituna oluline selgitada jätkusuutlikum ettevõtte tegevus.

Lõputöö eesmärgiks seatakse tuginedes teaduslikele allikatele, varasemate uuringu tulemustele ja lõputöö uuringu tulemustele analüüsida ja teha ettepanekuid Kihnu valla turismiettevõtete jätkusuutlikkuse tõstmiseks. Tuginedes probleemile sõnastatakse uurimisküsimused:

1. Kuidas ja milliste mõõdikute alusel hindavad Kihnu turismiettevõtted oma jätkusuutlikkust?

2. Milline finantsseisund on Kihnu turismiettevõtetal?

Uurimisel selgitatakse, kuidas on võimalik hinnata Kihnus turismiettevõtte majanduslikku jätkusuutlikkust. Töö on kirjutatud ettevõtte omanikele, Kihnu Vallavalitsusele, Kihnu valla elanikele ning ettevõtlusega alustajale, et anda ülevaade olukorrast ja jätkusuutlikkuse võimalustest.

Ettevõtluse eesmärgiks on kasumi saamine, kuigi ettevõtjaid võib jaotada tulu taotlevateks ja mitte-taotlevateks (Tsiivilõiguseadus, 2002). Lõputöös on välja toodud just kasumit taotlevad ettevõtjad. Väikeseid ja keskmise suurusega ettevõtteid (VKE) peetakse üha enam innovatsiooni, ettevõtlikkuse ja konkurentsivõime liikuma panevaks jõuks. Mistõttu neid peetakse üheks jätkusuutliku arengu saavutamise võtmeks (Dovelac, 2014, lk 119). Ellujäämine on suurim väljakutse, millega seisavad silmitsi väikesed ettevõtjad ehk sinna alla kuuluvad ka pereettevõtted, kes soovivad pikaajaliselt jätkata oma tegevustega (Ahmad, *et al.*, 2020, lk 281).

Lõputöö koosneb kahest osast. Töö esimeses ehk teoreetilises osas tuuakse välja jätkusuutliku väikeettevõtluse ja turismiettevõtluse kontseptsioon ning nende olemus ja mõisted. Selgitatakse jätkusuutliku pereettevõtte ja sotsiaalse vastutuse olemust ning tuuakse välja meetodid majandusliku jätkusuutlikkuse mõõtmiseks.

Teine peatükk, mis on töö empiiriline osa, keskendub analüüsile, mille alusel autor leiab vastuseid töö alguses püstitatud küsimustele. Antud töös kasutatakse peamiselt dokumentide analüüsi, kus analüüsitakse majandusaasta aruannetest tulenevaid suhtarve. Empiirilises osas kasutatakse kvalitatiivset ja kvantitatiivset uurimismeetodit. Esmalt kirjeldatakse kahte uuritavat turismiettevõtet ning nendega viiakse läbi intervjuud. Seejärel analüüsitakse intervjuu tulemusi ning minnakse üle majandusaasta aruannete analüüsile, kus vaadeldakse tulemusi arvnäitajatega. Intervjuude tulemusi võrreldakse majandusaasta aruannetest saadud tulemustega, et saada teada tulemuste sarnasused ja erinevused.

1. JÄTKUSUUTLIK ETTEVÕTLUS

1.1. Jätkusuutliku väikeettevõtluse olemus

Järgnevas peatükis kirjeldatakse jätkusuutliku väikeettevõtluse olemust. Selleks tuuakse välja peamised mõisted ja nende selgitused ning eesmärgid. Jätkusuutlikkust saab analüüsida majanduslike andmetega ning ka keskkonnasäästvuse osas. Edaspidi vaadeldakse majanduslikku jätkusuutlikkust, mis tuleneb finantsaruandlusest saadud andmete analüüsimisest.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) ehk Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni arvates on ettevõtlus seotud nähtus ettevõtlustegevus, s.t ettevõtlik inimtegevus, kes püüab väärtust luua. Sellega seoses luuakse ja arendatakse majandustegevust, tuvastades uusi tooteid, protsesse või turgusid. Innovatsiooniuringute tulemused üha enam rõhuvad seost innovatsiooni, arendustegevuste ja ettevõtlikkuse vahel. Paljudel juhtudel on innovatsioon ettevõtte konkurentsieelise omandamise eeltingimus (Dovelac, 2014, lk 119). Ettevõtjate jaoks on kõige olulisem see, kas nad suudavad oma uuenduste põhjal rajada edukaid ettevõtteid, hoolimata erinevatest barjääridest, millega nad võivad kokku puutuda. (Florian, 2019) Tootjad püüavad toota odavamalt ja efektiivsemalt, et pakkuda ostjatele kaupu hinnaga, mida ostjad on nõus maksma, kuna konkurents on ettevõtete vaheline võistlus piiratud ressurssidele (Suppi, lk 12, 2013).

Ettevõtluse eesmärgiks on kasumi saamine, kuigi ettevõtjaid võib jaotada tulu taotlevateks ja mitte-taotlevateks. Tsiviilseadustikus jagatakse ettevõtted eraõiguslikeks juriidilisteks isikuteks ning avalik-õiguslikeks isikuteks. (Tsiviilõigusseadus, 2020) Lõputöös on välja toodud just tulu taotlevad ettevõtjad. Sõna „ettevõtlus“ mõistetakse sageli eesti keeles sõnana äri. (Mets, Paes, Raudsaar, 2015).

Ettevõtluse jätkusuutlikkuse kontseptsioon on peamiselt keskendunud äritegevuse tulemuslikkusele pikas perspektiivis. Samal ajal, kui ettevõtte kasumlikkust jälgib, võtab see ka arvesse oma tegevuse arengut ja tulemust ümbritseva kogukonna ja keskkonna suhtes. See tähendab, et jätkusuutlikkus jälgib ettevõtte pikaajalist elujõulisust jätkusuutliku arengu seisukohast. Selline areng kehtestab kõigile ettevõtjatele üldise sotsiaalse eesmärgi ja edendab valdkonda, millele ettevõtted peaksid oma tähelepanu suunama (keskkonna-, sotsiaal -ja majandustulemused). Selleks, et hinnata, kuidas valitud ettevõtted rakendavad ettevõtete jätkusuutlikkuse mõistet, pöörates erilist tähelepani visioonile, strateegia eesmärkidele ning investeerimise aspektidele tegevustesse, mis viivad ettevõtete jätkusuutlikkuse paranemiseni äriühingutes, on vaja esmast uuringut (Markováa, Lesníkováa, 2015, lk 632). Majandusteaduse ja rahandusega tegelevad isikud tegelevad peamiselt majandusliku arenemisega ning eeldatakse, et olenemata ajavahemikust on ettevõtte eesmärk maksimeerida mingit ettevõttesisest rahalist väärtust. Seega on tekkinud aramus, et majanduslik jätkusuutlikkus on samaväärne rahandusliku efektiivsusega (Chua, 2018, lk 2)

Ettevõtete jätkusuutlikkus algab ettevõtte väärtussüsteemist ja põhimõtetest lähtuvalt lähenemisest ettevõtte tegemistele. See tähendab tegutsemist viisil, mis vähemalt täidab põhikohustusi inimõiguste, töö, keskkonna ja korrupsioonivastase võitluse valdkonnas. Vastutustundlikud ettevõtted rakendavad samu väärtusi ja põhimõtteid kõikjal, kus nad viibivad, ning teavad, et head tavad ühes valdkonnas ei tasakaalusta kahju teises valdkonnas (UN Global Compact, 2020). *United Nations Global Compact* (UN Global Compact) on maailma suurim ettevõtete jätkusuutlikkuse algatus (The world's..., 2020). Nad on koostanud 10 põhimõtet, mis on seotud inimõiguste, tööjõu, keskkonna ja korrupsioonivastase tegevusega (vt tabel 1) (UN Global Compact, 2020).

Tabel 1. *United Nations Global Compact* 10 jätkusuutlikkuse põhimõtet

Inimõigused	Tööjõud	Keskkond	Korruptsiooni vastu
1. Inimõiguste kaitse, 2. Inimõiguste rikkumine	3. Ühinemisvabadus, kollektiivi läbirääkimiste õigus, 4. sunniviisiline ja kohustuslik töö, 5. lapstööjõud, 6. tööhõive ja kutsealaga seotud diskrimineerimine	7. Keskkonnaprobleemide ennetav käsitlemine, 8. keskkonnaga seotud vastutuse edendamine, 9. tehnoloogiate arendamine ja levitamine	10. Väljapressimine, altkäemaks.

Allikas: UN Global Compact, 2020

Inimõiguste reegliks on, et ettevõtted peaksid toetama ja austama rahvusvaheliselt väljakuulutatud inimõiguste kaitset ning veenduma, et ei oleks seotud inimõiguste rikkumisega. Tööjõu põhimõtteks on, et ettevõtted peaksid toetama ühinemisvabadust ja kollektiivi läbirääkimiste õiguse tõhusat tunnustamist. Kõrvaldada tuleb sunniviisiline ja kohustuslik töö, lapstööjõud ning tööhõive ja kutsealaga seotud diskrimineerimine. Keskkonnas peaksid ettevõtted toetama keskkonnaprobleemi ennetavat käsitlemist, tegema algatusi suurema keskkonnaga seotud vastutuse edendamiseks ja soodustama keskkonna tehnoloogiate arendamist ja levitamist. Samuti ettevõtted peaksid töötama korruptsiooni vastu kõigis oma vormides, sealhulgas väljapressimine ja altkäemaks. (UN Global Compact, 2020).

Jätkusuutlik areng on saanud turismipoliitika kujundajate, sealhulgas tööstuse ja sihtkoha turundusorganisatsioonide ning turismiteadlaste suurt tähelepanu. Endise puhul on näiteks juhtival ÜRO agentuuril Maailma Turismiorganisatsioonil (UNWTO) jätkusuutlik areng üks peamisi näiteid oma veebilehel selle kohta, mida tehakse turismi, eetika ja sotsiaalse vastutuse süvalaiendamise huvides. ÜRO 2030. aasta jätkusuutliku arengu tegevuskava seab arenguks eesmärgid, milleks on: vaesuse lõpetamine, planeedi kaitsmine ja heaolu tagamine kõigile 2030. aastaks. Vastavalt ÜRO kaubandusorganisatsiooni rõhuasetusele on arengu strateegiad ja sellega seotud

aastatuhande arengueesmärgid muutunud kesksseteks punktideks, et uurida turismi panust jätkusuutlikkuse arengusse. (Hall, 2018)

Jätkusuutlikku turismi mõistetakse kui turismi vormi, mis väärtustab loodust ja kultuurieripära. Sealjuures pakutakse näiteks autentseid elamusi ja käsitööd ning osalemist traditsioonilistes tegevustes. Turismivaldkonnas on teenuste tarbijateks turistid, kes on kultuurielamusele ja looduse nautimisele suunatud huviga ja väärtustavad saadud elamust (Arengukava, 2017-2025). Turism pakub võimalusi alustada erinevaid ettevõtte liike, nagu näiteks väike- või mikroettevõtteid. Need ettevõtted aga on enamasti füüsilisest isikust ettevõtja (FIE) nime all ning juhitud perekondade poolt. Enamasti väikesed majutusettevõtted, mis mahutavad vähem kui 50 magamistuba annavad tööd vähem kui kümnele inimesele. Mõned alustavad sellist ettevõtet kasumi, teised aga elustiili-, asukoha- ja vabaajaelistuste tõttu. Kõige enam kipuvad elustiilile orienteeritud ettevõtete omanikud tähtsustama isiklikke või perekondlikke vajadusi ja eelistusi äri kasvu ja kasumi maksimeerimise üle (Huang, 2018, lk 81). Alljärgnevalt on toodud (tabel 2) erinevate autorite tõlgendus jätkusuutlikkusest ettevõtluses.

Tabel 2. Erinevate autorite tõlgendus jätkusuutlikkuse tagamiseks

Autor	Tõlgendus
Dovelac, 2014, lk 119	Edukas jätkusuutlik uuendus saavutatakse siis, kui ettevõtlikud osalejad saavutavad konkurentsieeliseid, milleks on saavutada majandusliku edu uuendusliku keskkonda- või sotsiaalseid tavasid rakendades.
Elmo, et al., 2020, lk7	Jätkusuutliku ettevõtte arengu kontseptsiooni peetakse innovatsiooniks, mis toetab nii majanduskasvu kui samal ajal ka keskkonda.
Markováa, Lesníkováa, 2015, lk 632	Jätkusuutlik ettevõtte keskendub kasumlikkusele ning ka võtab oma tegevustes ja arengus ümbritsevat keskkonda ja kogukonda arvesse.

Edukas jätkusuutlik uuendus saavutatakse siis, kui ettevõtlikud osalejad saavutavad konkurentsieeliseid, milleks on saavutada majandusliku edu uuendusliku keskkonda- või sotsiaalseid tavasid rakendades. Väikeseid ja keskmise suurusega ettevõtteid (VKE) peetakse üha enam innovatsiooni, ettevõtlikkuse ja konkurentsivõime liikuma panevaks jõuks. Mistõttu neid peetakse üheks jätkusuutliku arengu saavutamise võtmeks (Dovelac, 2014, lk 119). Jätkusuutliku ettevõtte arengu kontseptsiooni peetakse innovatsiooniks, mis toetab nii majanduskasvu kui samal ajal ka keskkonda. Sellise ettevõtte loomise osas juhitud pereettevõtted uuenduslike muudatuste teguritest, milleks on ressursid ja

võimalused. Näiteks perekonna ettevõtte hea maine hoidmine või pühendumus pereettevõttesse. (Elmo, *et al.*, 2020, lk 2-3,7). Ettevõtted on kohustatud ühiskonda kasu tooma sotsiaalse vastutuse ehk sotsiaalselt kasulike tegevustega. (Waddock, Goggins, 2011)

Enamiku ettevõtete jaoks tähendab jätkusuutlikuks muutumine teadlikku ja jätkuvat jõupingutust luua ettevõtjale pikaajaline väärtus, aidates kaasa ühiskonnale. Ettevõtetele, kellel on väljakujunenud organisatsioonikultuur, mis sisaldab tugevaid võimalusi muutusteks, pühendumist innovatsioonile ja kõrget usaldustaset, on märkimisväärne eelis (Eccles *et al.*, 2012, lk 44). Jätkusuutlikkuse poole liikuv ettevõtte peaks arendama tegevust kõigis valdkondades, millega ta tegeleb. Väga oluline on ka, et ettevõtte visioonis oleks välja toodud jätkusuutlikkus (Marková, Lesníková, 2015, lk 623). Kui need elemendid puuduvad, on jätkusuutlikuks ettevõtteks saamine raskem. Sellest hoolimata liikudes läbi kahe etapi, on vajalikud kultuurilised omadused tõenäoliselt kooskõlas. Kui ettevõtted alustavad tugevat kultuurilist vundamenti, mis põhineb usaldusel ja innovatsioonil – mis on enamikus ettevõtetes väga haruldane – on leitud, et need omadused aja jooksul tugevnevad. Vastupidiselt enamikule traditsioonilistest ettevõtetest on jätkusuutlikud ettevõtted valmis ja võimelised tegema käimasolevaid ümberkujundavaid muudatusi, mida on vaja sotsiaalsete ootuste arenemiseks. (Eccles *et al.*, 2012, lk 44)

Jätkusuutlik ettevõtlus on ettevõtluse vorm, mis väärtustab loodust ja keskkonda ettevõttes ja selle ümbruses. Samuti on jätkusuutlikkus ettevõtte jätkamine ja pikaajalisus. Töös vaadeldakse majanduslikku jätkusuutlikkust, kui ettevõtte pikaajalisust. Ettevõtted püüavad hoida kultuuri ja pärandit samal ajal arendades ettevõtte edukust. Organisatsiooni luues on oluline, et ei kahjustaks keskkonda ja oleks pikaajaliselt jätkusuutlik. Ettevõtlus on seotud nähtus ettevõtlustegevus ehk ettevõtlik inimtegevus, kes püüab väärtust luua.

1.2. Väike pereettevõtlus ja sotsiaalne vastutus

Ettevõtte ellujäämine on suurim väljakutse, millega seisavad silmitsi väikesed ettevõtjad ehk sinna alla kuuluvad ka pereettevõtted, kes soovivad pikaajaliselt jätkata oma tegevustega (Ahmad, *et al.*, 2020, lk 281). Perekonna kaasamine ettevõttesse ja

jätkusuutliku ellujäämise suhe on sügavalt juurdunud perefirmade tehingukulude ökonomika (*transaction cost economics* ehk TCE) teoorias. Pereettevõtte pikaajalisus sõltub peamiselt edukast põlvkondade vahelisest pärimisest ja kohanemisvõimest, välja arvatud järjepidevad rahalised ja mitterahalised tulemused (Sharma, Salvato, 2013, lk 113). Seni on suurem osa olemasolevast kirjanduslikust analüüsist ettevõtluse motivatsioonide liigitamise ja nende omaduste kirjeldamisega tegelenud, vähe töid on keskendunud ettevõtjate sotsiaal-kultuurilise keskkonna mõjule ja nende motivatsioonidele ettevõtlusega kaasaminekuks. (Huang, 2018)

Enamik perefirmasid sureb juba teise või kolmanda põlvkonna ülemineku ajal. See mõiste viitab negatiivsele seosele väikeste ettevõtjate ja jätkusuutliku ellujäämise vahel. Samas on ka öeldud, et kõige edukamad ettevõtted kogu maailmas on perefirmad (Ward, 2011). Paljud mainekad firmad, nagu *Ford Motors*, *Toyota Motors*, *Walmart*, *Samsung Electronics* on perekonna omanduses. Õpetlased nõustuvad, et väikesed ettevõtted leevendavad agentuuri probleemi, mis toob kaasa parema jõudluse ja jätkusuutliku pikaajalisuse (Songini, *et al*, 2015, lk 749). Peale selle ilmneb mitmest empiirilisest uuringust, et perefirmad täidavad oma kohustusi ja järjepidevalt hea toimivus on jätkusuutliku pikaajalisuse seisukohalt ülimalt oluline. (Ahmad, *et al*, 2020, lk 285)

Ettevõtete sotsiaalse vastutuse mõiste on aastakümnete jooksul arenenud, et suurendada oma ettevõtete mainet ja konkurentsivõimet. Vaatamata suurtele ärilistele muredele, on väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted pööranud vähe tähelepanu ettevõtte sotsiaalse vastutuse strateegilisele asjakohasusele, kui ettevõtte strateegilisele edukusele. Üldiselt on tänapäeva ärikultuuri kujundamas ettevõtete soov luua oma brändidele maine, kuna see olukord sobib adaptiivsetele ja õppivatele organisatsioonidele üha dünaamilisemas ärikeskkonnas, sõltumata nende suurustest. Arvatakse, et paljud väikesed ettevõtted on teadlikult teinud ettevõtete sotsiaalse vastutuse algatusi. Kuigi ettevõtete sotsiaalse vastutuse vastuvõtmist selles sektoris on suuresti mõjutanud omanike individuaalsed tunded ja arusaamad. (Baseri, 2013, lk 72-74)

Nii tava kui pereettevõtetel on finantsilised ja mittefinantsilised eesmärgid. Finantseesmärgi saab väljendada finantsväärtuste loomisega. Pereettevõtete omanike eesmärgiks on optimeerida oma kasulikkust nii, et oleks iga perioodi kohta kindlad eesmärgid rahuldavate majanduslike tulemuste saavutamiseks. Samuti peaks olema

kursis ressursside võimalike piirangute kohta, mis võivad piirata majanduslike eesmärkide täitmist (Chua, 2018, lk 2). Perekonna enda eesmärgid mõjutavad samuti ettevõtte arengut. Pereettevõtte puudusteks võib olla näiteks (Kaseorg, Siimon 2006):

- ettevõttel läheb halvasti ja kannatab kogu pere;
- väärtushinnangute erinevused;
- pinged paarisuhetes, st töösuhted imbuvad peresuhtesse;
- probleemid tulu jagamisel;
- pereliikmete oskused ja võimed ei pruugi vastata töökohale.

Ettevõtete kindel sotsiaalne vastutus probleemide eest on edukalt tuginenud nii sisestekui ka väliste huvirühmade põhjalikule tegevusele ning see on loonud võimalused nende äritegevuseks. Vaatamata sellele, et ettevõtete sotsiaalse vastutuse huvi väikese suurusega ettevõtete sektoris on kasvanud, on näitajaid, et ettevõtete sotsiaalse vastutuse strateegiad on suurtes äriüksustes domineerivalt kasutusel. Selleks püütakse taustal uurida, mil määral täidavad väikeettevõtted ettevõtete sisemist sotsiaalset vastutust, kui strateegilist konkurentsivõimet nõudvat äritegevust, arvestades, et rahuldatud siseklient annab ettevõtte omanikele ja teistele olulistele sidusrühmadele lisaväärtust väga konkurentsivõimelises ärikeskkonnas. (Basera, 2013, lk 72-74)

Pereettevõtted peavad pidevalt arenema ja ajaga kaasas käima, et garanteerida ettevõtte jätkusuutlikkus. Keerulisus võrreldes mitte pereettevõttega on see, et peab arvestama nii ettevõtte heaoluga kui ka perekonna omaga. Enamus turismiga seotud pereettevõtteid on väikese või keskmise suurusega. Jätkusuutliku ettevõtlusega tagatakse edu pikemaajalises perspektiivis. Suurima edu aitab saavutada konkurentsipüsimine ja samal ajal kohanedes pidevalt muutuva keskkonnaga. Turismiettevõtetes on jätkusuutlikkuse areng peamine probleem. Jätkusuutliku ettevõtte arengu kontseptsiooni peetakse innovatsiooniks, mis toetab nii majanduskasvu kui samal ajal ka keskkonda. Sellise ettevõtte loomise osas juhinduvad pereettevõtted uuenduslikest teguritest, milleks on ressursid ja võimalused. Näiteks perekonna ettevõtte hea maine hoidmine või pühendumus pereettevõttesse. (Elmo, *et al.*, 2020, lk 2-3,7)

Perefirmade majanduslikud sooritused on teadaolevalt paremad, kui mitteperekondlikel ettevõtetel. Pole teada, kas parem sotsiaalne tulemuslikkus on parema finantstulemuse

tagajärg. Turisminduses leitakse, et perefirmad on rahaliselt tugevamad, kui tavaettevõtted. Samuti perefirmad investeerivad rohkem probleemide leevendamisse, et suurendada ettevõtete sotsiaalse vastutuse tulemuslikkust. (Singal, 2014, lk 81) Majanduslikku jätkusuutlikkust on võimalik saavutada madalate kuludega, mis tekitavad positiivset sotsiaalset mõju ja parandavad tulemuslikkust, kahjustamata seejuures majandustegevust (Majewski, 2013, lk 2).

Pereettevõtted on loodud esmalt selleks, et end ja oma perekonda üleval pidada, siiski oodatakse saada ka kasumit, kuna see tagab perekonna ülalpidamise. Pereettevõtetel on omad miinused ja plussid nii arengus kui ka jätkusuutlikkuses. Pereettevõtte jätkamisega hoitakse oma tegevusega traditsioone elus.

1.3. Meetodid jätkusuutlikkuse mõõtmiseks

Ettevõtete majandusliku jätkusuutlikkuse mõõtmiseks kasutatakse kvantitatiivset uurimismeetodit, kus viiakse läbi dokumendianalüüs. Analüüsiks kasutatakse suhtarve, mis iseloomustavad jätkusuutlikkust ning millega on võimalik leida vastust, kas ettevõtte tegevus on majanduslikult jätkusuutlik. Arvtulemusi võrreldakse Eesti Statistikaameti majutus ja toitlustus valdkonna asendikeskmiste ja lisaks ka üldtunnustatud kriteeriumitega. Parema võrdluse saavutamiseks kõrvutatakse kahte ettevõtet ning analüüsitakse tulemuste erinevusi.

Iga-aastaselt koostab ettevõtte majandusaasta aruande, mis on koostatud vastavalt seadusega etteantud vormile. Põhieesmärgiks on teavitada töötajaid, kreditore ning ka juhtkonda ettevõttes toimuvatest finantstulemustest (Järve, Veisson, 2003, lk 236). Ettevõtted peavad esitama majandusaasta lõppedes majandusaasta aruande, mis koosneb raamatupidamise aruandest ja tegevusaruandest (Raamatupidamise seadus, 2020). Raamatupidamise seaduse § 13 lg 1 ja 2 kohaselt on majandusaasta pikkus tavapäraselt 12 kuud, mis erandjuhtudel võib olla lühem või pikem, kuid ei tohi ületada 18 kuud (RPS, 2002). Majandusaasta aruanne koosneb kolmest etapist:

- raamatupidamise aastaaruanne,
- tegevusaruanne,
- majandusaasta aruande heakskiitmine (RPS, 2002).

Raamatupidamise aastaaruanne kajastab õiglaselt raamatupidamiskohuslase finantsseisundit, rahavoogusid, majandustulemust ja avaldatakse asjakohast ning tõepärasest informatsiooni. Aruanne koosneb põhiaruandest ning lisadest. Mikroettevõtja võib koostada lühendatud majandusaasta aruande, mis koosneb lühikesest bilansist ja kasumiaruandest ning kuni kolmest lisast. Suurettevõtjad ja keskmise suurusega ettevõtjad koostavad aga aruande, mis vastab kas Eesti finantsaruandluse standardile või IFRSi nõuetele ning see koosneb tegevusaruandest, neljast põhiaruandest ja umbes 15 lisast. (Majandusaasta aruande..., 2019)

Tegevusaruanne on juhtkonna aruanne raamatupidamiskohustuslase tegevusest, hetkeseisust ning raamatupidamiskohustuslase mineviku ja tuleviku olulistest sündmustest, mis võivad avaldada mõju ettevõttele. Tegevusaruandel on oluline mainekujundamise roll. Tegevusaruandes avaldatud teave peab olema selge ja üheselt arusaadav, kuna selles esitatu võimaldab infotarbijal arutleda ja hinnata ettevõtte tulemusi ja olukorda koos viidetega võimalikele riskidele. (Matuszak 2015, lk 332–333)

Tegevusaruande sisule esitatavad nõuded tulenevad Raamatupidamisseaduse (RPS) §-st 24. RPS § 24 lg 1 kohaselt antakse tegevusaruandes ülevaade raamatupidamiskohustuslase tegevusest ja asjaoludest, millel on määrav tähtsus raamatupidamiskohustuslase finantsseisundi ja majandustegevuse hindamisel. RPS § 15 lg 2 p 1 kohaselt võib mikroettevõtja ja väikeettevõtja koostada lühendatud raamatupidamise aastaaruande, mis koosneb vähemalt bilansist, kasumiaruandest ning lisadest. Tegevusaruandes tuleb kirjeldada järgmist (RPS, 2002):

- peamisi tegevusvaldkondi,
- toote- ja teenusegrupe,
- olulisemaid toimunud ning lähitulevikus planeeritavaid investeeringuid,
- olulisi uurimis- ja arendustegevuse projekte ning nendega seotud väljaminekuid aruandeaastal ja järgmistel aastatel;
- raamatupidamise aastaaruande koostamise perioodil toimunud olulisi sündmusi, mis ei kajastu raamatupidamise aastaaruandes, kuid mis oluliselt mõjutavad või võivad mõjutada järgmiste majandusaastate tulemusi. (*ibid*)

Kasumiaruane finantsaruandluses aga lähtub kindlast ajahetkest. Nimelt näitab kuu, kvartali või aasta jooksul teenitud kasumi või kahjumi lõpptulemust. Bilanss on lühiajaline ning annab ülevaate mingi kindla ajahetke finantsolukorrast, milleks on varad, kohustused ja omakapital. Rahavoogude aruanne näitab rahavoogu ettevõttesse. Suhtarvude analüüsimine võimaldab vaadata eelnevates aruannetes sisalduvasse infosse põhjalikumalt. (Ristanovic *et al.*, 2017, lk 18)

Ettevõtte finantsjuhtimises mõeldakse rahanduse all rahaliste ressursside juhtimist. See toimub erinevates sektorites, milleks on avalik sektor, äri sektor ja kodumajandussektor. Antud töös käsitletakse äri sektorit. Ettevõtte rahandus on ettevõtete rahaliste ressurssidega kindlustamine, suunamine ja kasutamine. Kuna ettevõtted on osaliselt riigi poolt tsentraliseeritud on nad erasektori rahandusega tihedalt seotud. (Teearu, 2005, lk 7, 8)

Järgnevalt selgitatakse suhtarvude tähendusi ning milleks neid kasutatakse. Suhtarvudega analüüsitakse viimase 3-5 aasta rahanduslikke näitajaid, et aru saada kas tulemused on paranenud või halvenenud (Kõomägi, 2006, lk 112). Likviidsuse suhtarvud näitavad, kas ettevõtted suudavad oma finantskohustusi täita. Täitmise hulka kuuluvad ka laenude tasumine, palkade maksmine ja tarnijatele tasumine. (Jälle, 2010, lk 29, 32, 33). Maksevõime analüüs näitab ettevõtte rahalist seisut ja likviidset raha oma kohustuste õigeaegseks kasutamiseks. Maksevõime näitajad jagunevad pikaajalisteks maksejõulisuse näitajateks ja lühiajalisteks likviidsuse näitajateks. (Teearu, 2005, lk 19)

Käibekapital viitab üldjuhul ettevõtte investeringule jooksvatesse varadesse – sularaha, lühiajalised väärtpaberid, kontod ja varud. Lühiajalised kohustused on tavaliselt laenu, võlad ja ettemaksed (Gitman, 2009). „Ettevõtte on likviidne siis, kui puhaskäibekapital on positiivne“ (Kõomägi, 2006, lk 121). Puhaskäibekapitali (NWC) puhul on tegemist rahalise näitajaga, mis näitab mil määral on käibevara suurem lühiajalistest kohustustest. Selle abil on näha, kui suures summas on kasutatud käibevara finantseerimisel omakapitali ja pikaajalist võõrkapitali, tulemus peaks olema positiivne maksevõimelise ettevõtte puhul (Teearu 2005, lk 21). Üheks peamiseks põhjuseks pankrotti sattumisel on negatiivne puhaskäibekapital, kuna see näitab lühiajalise kapitali kasutamist põhivara finantseerimisel (Celik, Bilen, 2015, lk 123). Puhaskäibekapital avaldub:

$$NWC = CA - CL, \quad (1)$$

kus NWC – puhaskäibekapital,

CA – käibevara,

CL – lühiajalised kohustused (Kõomägi, 2006, lk 121).

Järgnevalt toob autor välja lühiajalise võlgnevuse kattekordaja (CR). CR on suhtarv, millega saadakse mõõta ettevõtte võimet täita oma lühiajalisi kohustusi, kasutades kogu käibevara (Bath, Landsman, 2010).

$$CR = \frac{CA}{CL} \quad (2)$$

kus CR – lühiajaliste võlgnevuste kattekordaja,

CA – käibevara,

CL – lühiajalised kohustused (Kõomägi, 2006, lk 122-123).

CR kajastab võimet katta käibevaraga ettevõtete kreditoride lühiajalised nõuded. Nendele suhtarvudele on kehtestatud maailmas hindamiskriteeriumid. (Kõomägi, 2006, lk 123).

$\geq 1,6$ hea maksevõime,

$1,11 \leq CR \leq 1,59$ rahuldav

$CR \leq 1,11$ nõrk (Tearu, 2005, lk 20).

Antud likviidsuse näitaja on kehv, kuna võtab arvesse ka arvete tasumine varude realiseerimisel, kuigi varud on üsna mittelikviidsed. Kreditoride jaoks on kõrgem suhtarvu väärtus parem, ettevõtte jaoks aga näitab liialt kõrge väärtus liigset investeeringut käibevarasse, mis tekitab alternatiivkulud. (Tearu, 2005, lk 20).

Kiire maksevalmiduse kordaja (CAR) väljendab kiiret maksevalmidust, ehk kui kiirelt on ettevõtte võimeline kohe tasuma. Heaks arväärtuseks peetakse umbes 0,3, üle 0,5 on aga tegu ettevõtte poolt ebaotstarbeka rahajuhtimisega. (Kõomägi, 2006, lk 124)

$$CAR = \frac{M+MS}{CL} \quad (3)$$

kus CAR – kiire maksevalmiduse kordaja,

M – raha,

MS – likviidsed väärtpaberid,

CL – lühiajalised kohustused (*ibid*)

Rentaabluse analüüs näitab tegurite mõjutust ettevõtte kasumi kujundamisel. Varade rentaablus (ROA) on suhtarv, mis näitab, kui palju aitavad kaasa varad puhaskasumi loomisele. Mida suurem on kasum, seda paremini läheb ettevõttel (Husna, Satria, 2019). Tulemuste analüüsimiseks võrreldakse statistikaameti sama tegevusala asendikeskmise tulemustega, tavaliselt alates 10% on tulemus rahuldav. Ettevõtetes peab ise kehtestama suhtarvude normatiivid, et varade rentaablus ületaks keskmise finantskohustuste intressimäära. ROA tuleneb valemist (Kõomägi, 2006, lk 127).

$$ROA = \frac{NI}{A} \quad (4)$$

kus *ROA* – varade rentaablus,
NI – puhaskasum,
A – varad (*ibid*).

Ettevõtete kasumlikkust hinnatakse käiberentaabluse ja omakapitali puhasrentaablusega (ROE). See näitab ettevõttesse investeeritud omakapitali kasutamise efektiivsust puhaskasumi teenimiseks. See tähendab, kui palju kasumit teenib iga ettevõtte omakapitali investeeritud euro, üldtunnustatud kriteeriumi kohaselt on rahuldav 12%. (Nešleha, Hampl, Svoboda, 2015, lk 20). Omakapitali rentaablus on kõige olulisem kasumitootluse näitaja (Tearu, 2005, lk 29). ROE võimaldab omanike investeringute tasuvuse järgi otsustada juhtimise efektiivsuse üle. ROE-d võrreldakse omakapitali hinnaga – kui ületab tulunormi, luuakse lisandväärtust. Omakapitali puhasrentaabluse leiab valemiga (Kõomägi, 2006, lk 129).

$$ROE = \frac{NI}{E}, \quad (5)$$

kus *ROE* – omakapitali puhasrentaablus,
NI – puhaskasum,
E – omakapital (*ibid*).

Käiberentaablus ehk tegevustulukus ehk marginaal (PM) näitab müügikäibe iga rahaühiku tasuvust protsentides. Hinnangut antakse vastavalt ettevõtte tegevusalale. Puhaskasumi järgi käiberentaabluse arvutamise valem (Kõomägi, 2006, lk 128).

$$PM = \frac{NI}{S} \quad (6)$$

kus PM – käiberentaablus,
 NI – puhaskasum,
 S – müügikäive (*Ibid*).

Järgnevalt tuuakse välja kapitali struktuuri suhtarv. Maksevõimele annab kõige üldisemalt hinnangu võlakodaja. Võlakordaja ehk (DR) annab maksevõimele kõige üldisemalt hinnangu ning see näitab, kui suurt osa ettevõtte varadest finantseeritakse kohustustega. Kui DR on liiga kõrge, ei ole ettevõtte jätkusuutlik. Võlakordaja näitab võla osakaalu kapitali struktuuris, mitu protsenti varadest on finantseeritud kohustustega. Optimaalne võiks olla kuni 30-50%, üle 70% tekib pankrotioht. (Kõomägi, 2006, lk 125, 138). Võlakordajat arvutatakse valemiga:

$$DR = \frac{D}{A} \quad (7)$$

kus DR – võlakordaja,
 D – koguvõlgnevus,
 A – varad (Kõomägi, 2006, lk 125).

Ettevõtted koostavad iga aasta kohta majandusaasta aruandluse, mis sisaldab kindlaid komponente. Majandusliku jätkusuutlikkuse analüüsimiseks kasutatakse likviidsuse ja rentaabluse suhtarve ning kapitali struktuuri analüüsimist. Majandustegevuse tulemuslikkust saab kindlaks teha iga-aastaselt esitatava majandusaasta aruannete analüüsimise teel. Majandusaasta aruande tulemused on tähtsad nii ettevõttele endale kui ka tarnijatele, klientidele, pankadele ja konkurentidele.

2. TURISMIETTEVÖTETE MAJANDUSLIK JÄTKUSUUTLIKKUS KIHNU VALLAS

2.1. Turismiettevõtete tutvustus ja valim

Turismiettevõtete tutvustuse ja valimi juures selgitatakse analüüsitava ettevõtete valik ja tuuakse välja intervjuudest tulenevad vastused, et toetada majandusliku jätkusuutlikkuse analüüsi finantssuhtarvudega. Antud töös kasutatakse peamiselt dokumentide analüüsi, mille põhjal analüüsitakse suhtarve. Seejärel analüüsitakse tegelikku olukorda majandusaasta aruannete järgi kolme aasta kohta ning tehakse ettepanekud ja kokkuvõtte. Suur osa teabest ettevõtete kohta saadakse teada intervjuude käigus. Autori arvates saab selle järgi hea kujutuse ettevõtete hetkeolukorrast ning teada ettevõtete omanike arvamus, kuidas nende arvates jätkusuutlik olla ja seda säilitada. Intervjuudes olevad küsimused on kujunenud teooria osas toodud teoreetilisest käsitlusest.

Empiirilises osas kasutatakse kvantitatiivset ja ka kvalitatiivset uurimismeetodit. Seda kasutatakse teadmiste hankimiseks, et mõista paremini sotsiaalseid süsteeme. Tüüpilised meetodid uurimiseks on intervjuud, vaatlused, juhtumi-, kaardistus-, ja ajaloolised uuringud ning dokumentide analüüsid (Õunapuu, 2014). Majandusaasta aruannetes analüüsitakse likviidsuse- ja rentaabluse suhtarve ning kapitali struktuuri, et välja selgitada majanduslik jätkusuutlikkus. Neid tulemeid võrreldakse ja analüüsitakse kolme eelneva aasta jooksul olnud tulemustega ning selgitatakse välja jätkusuutlikkus.

Kihnu asub Pärnumaal, mis on aastaringi turistide köitev turismisihtkoht. Pärnumaa toetub väärtustele nagu tervistav, puhas ja terviklik elu, loovus ja loomine ning sidusus kohaliku elanikuga. Tervistav väärtus on füüsilist ja vaimset tervist taastav ja toetav. Pärnumaal pakutakse nii spaatooteid kui individuaalprogramme. Puhas ja terviklik väärtus on puhta looduse, linnaruumi ja kodudega ühes. See tähendab, et tarbitakse kohalikku toitu ning

turismindusega seotud tooteid ja piirkonda arendatakse lapsi väärtustades. Loominguline väärtus on seotud kultuuri hoidmise ja planeerimisega pikaajaliselt. Kultuurikava on samuti pikaajaliselt planeeritud ning loometurismi osana tekitatakse erinevaid koostöövõimalusi. Pärnumaa turismisihtkoha arenemisel tuleb keskenduda süstematiseerimisele, ligipääsetavusele, ühisturundusele ja tootearendusele. Suureks mureks on hooajalisus, mida tuleb parendada, et oleks külastatavust aastaringiselt. (Pärnumaa arengustrateegia, 2015, lk 20-21)

Kihnu saar on Eestis suuruselt seitsmes saar (17,33 km²), Liivi lahe suurim saar. Lisaks on saare ümber veel asustamata laidusid. Kihnu saare ja mandri vahelise Kihnu väina laius on umbes 10 km. Lähim asustatud ala on Tõstamaa, mis asub umbes 10,6 km kaugusel Kihnust (Kihnu valla arengukava 2017-2025). 2020. aasta seisuga on Kihnu rahvaarv 690, kellest brutokuutulu saajaid keskmiselt on 268. Töötuna on registreeritud 44 inimest. (Statistikaamet, 2021).

Kihnu valda on registreeritud 142 ettevõtet, mis on äriühingud ja füüsilisest isikust ettevõtjad. Nendest umbes ettevõtjat 35 ettevõtjat on seotud turismiteenuste pakkumisega. (Ettevõtluskeskkond, s.a.). Ettevõtetest analüüsitakse vaid kahte turismiettevõtet, kuna nendel on kättesaadavad 2017.-2019. aasta majandusaasta aruanded ning ühel ettevõttel ka 2020. aasta majandusaasta aruanne. Seetõttu annavad need autori arvates põhjaliku ülevaate kogu Kihnu saare turismiettevõtlusega tegelemisest ja võimalustest. Edaspidi on võimalik ka teemat laiemalt uurida, võttes võrdlusesse kõiki ettevõtteid. Kuid kuna kogukond on väike ning tingimused sarnased, tegutsetakse turismiettevõtetes sarnaste alustega ja võimalustega. Mõlemad ettevõtted tegelevad lisaks majutusele ka paljude teiste turismile suunatud tegevustega, mis on osaliselt sarnased, kuid siiski ka väga erinevate põhimõtetega. Samuti tegu on arenevate ja mitme turismivaldkonna tegevusega tegeleva turismiettevõtetega, mis on kiiresti arendanud välja Kihnu suhtes hea teenusekvaliteedi. Üks intervjuu viidi läbi näost-näku, teine veebi teel. Eelnevad seisukohad tulevad esile alljärgnevas peatükis läbiviidud intervjuudest.

Intervjueeriti ja analüüsiti kahte ettevõtet – AS Kihnurand ja OÜ Kihnumare. Küsimused on empiirilist uuringut toetavad (vt lisa 1). Intervjuu küsimuste koostamisel on arvesse

võetud võimalust vastuseid võrrelda majandusaasta aruannete arväärtustega, et analüüsida ettevõtete jätkusuutlikkust.

Kihnus käsitletakse jätkusuutlikku turismi, kui turismi vormi, mis väärtustab loodust ja kultuurieripära. Sealjuures pakutakse autentseid elamusi ja käsitööd ning osalemist traditsioonilistes tegevustes. Teenuste tarbijateks on turistid, kes on kultuurielamusele ja looduse nautimisele suunatud huviga ja väärtustavad saadud elamust (Kihnu valla arengukava 2017-2025).

OÜ Kihnumare (Kihnumare) on ettevõtte, mis pakub saarel erinevaid turismiteenuseid, milleks on näiteks kodumajutus ja ekskursioonid. Ettevõtte omanik suudab *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization* (UNESCO) Vaimse Kultuuripärandi nimekirja kantud Kihnu kultuuriruumi tutvustada parimal moel. Ekskursioone viiakse läbi eesti-, inglise-, vene- ja kihnu keeles. Ettevõtte on pühendunud Kihnu kultuuri säilimisele ning tutvustab seda kõike oma külastajatele (OÜ Kihnumare, 2021). Järgnevalt tuuakse ettevõtete omanikega tehtud intervjuudest selgunud tulemused. Intervjuust selgus, et Kihnumarele pole koroonakriis siiski suuri majanduslikke kahjusid jätnud tänu siseturistide külastatavusele.

Kihnumare missiooniks on pakkuda enda perele võimalust Kihnus elamiseks. Missioon on Kihnu kultuuri hoidmine ja tutvustamine kogu maailmas. Sellisest ettevõtlusest võivad areneda suured ideed, mis on saareelu hoidmisel abiks. Visioon ehk eesmärk tulevikuks on arendada välja ettevõtte, mis tegeleb peamiselt seminari- ja konverentsiturismiga. Seminarid ja konverentsid muuhulgas erialateadlastele, mis ettevõtte puhul tähendaks märksõnu folkloor, etnoloogia, kultuuriantropoloogia, ajalugu ja muu saartega seonduv. Samuti soovitakse näidata, kuidas pärimuslikud oskused võivad olla eeliseks oma ettevõtte arendamisel – iseäranis Kihnu keel, käsitöö ja käsitöö oskus ning kõik muud päritud teadmised. Kihnumare tutvustab kohalikku traditsioonilist taluelu, viib läbi mootorratta töötuba ning teeb ekskursiooni jalgratta, džibi ja veoautoga. Samuti on võimalus veeta terve päev Marega, mis sisaldab põnevate kohtade ja inimeste külastamist ning seda on võimalik läbi viia ka filmi või fotoreportaazide jaoks (vt lisa 11). (M. Mätas, suuline vestlus, 13.03.2021)

Kuna turismiettevõtte enamasti on avatud ainult suvel, siis oli 2020. aasta suvi ja ka varasematel aastatel olnud kasutoov. Eelnevalt on suurel hulgal külastajaid olnud välismaalased, näiteks Jaapani ja Prantsusmaa turistid, kes soovivad tulla uudistama Kihnu kultuuri, kuid eelneval aastal olid külastajad enamasti eestlased, kuna ajutiselt muudesse riikidesse reisida polnud võimalik. Seetõttu keskendutaksegi nüüdsest siseturistidele. (M. Mätas, suuline vestlus, 13.03.2021)

Kihnumare keskendub jätkusuutlikkusele pärimuskultuuri edasikandmise kaudu. Jätkusuutlikkuse tagamiseks peab olema aluseks arenguplaan ning idee, mille järgi käituda. Kogu ettevõtte omaniku perekond toetab ettevõtlust vajadusel vabatahtliku tööna. Majanduslikku jätkusuutlikkust säilitatakse majutuse ja toitlustuse pakkumisega iga-aastaselt suveperioodil ning probleeme lahendatakse loominguliselt, vastavalt olukorrale. Tähelepanu saamiseks ja äratamiseks kihnu kultuuri vastu kasutatakse veebilehte, tutvuseid ja sotsiaalmeediat. Huvi äratamine antud teenuse vastu on väga oluline leidmaks kliente. (M. Mätas, suuline vestlus, 13.03.2021)

Majandusaasta aruandeid koostab palgatud raamatupidaja. Ettevõtte omanik keskendub ise kultuuri edasikandmisele ja ekskursionidele rohkem, majutus on lississetulekuna ning ei paku nii suurt huvi kui saare kultuuri tutvustamine ja edasikandmine. Iga-aastaselt tehakse ettevõttes uuendusi nii teadmiste omandamises kui majutuskohtade renoveerimisel ja tubade juurde ehitamisel. Selliseid, kes on pühendunud saare kultuuri edasipärendamisele ja tutvustamisele hingega on Kihnus vähe. Ettevõtte korraldab ekskursionid, tutvustades erinevates keeltes vaatamisväärsusi ja kultuuri. Ettevõtte omanik Mare Mätas arvab, et hetkel ta endal Kihnus otseseid konkurente ei näe. Seega uuendustega tuleb kaasas käia, kuid samas anda edasi ka vanu kombeid ja traditsioone. Samuti on tähtis enda harimine vastavas valdkonnas, näiteks eelmisel aastal alustas omanik õppimist Tartu Ülikoolis etnoloogia, folkloristika ja kultuuriantropoloogia erialal. Tulevikuvaates on võimalus enda ettevõtte pärandada edasi lastele, või juba ka praegu anda edasi majutuse pool, mis endale nii väga huvi ei paku (M. Mätas, suuline vestlus, 13.03.2021).

Intervjuust selgub, et Kihnumare on väga kultuurile ja Kihnu vaimsele pärandile pühendunud ettevõtte. Tegutsetakse pereringis ning pereliikmed toetavad vabatahtliku tööga. Turismiteenuse pakkumine on hea viis säilitada elukohta ning tööd saarel

elamiseks. Ettevõtte tegevused ei ole suunatud suurele majanduslikule kasumile vaid elukoha hoidmiseks ja kultuuri säilitamiseks ning edasikandmiseks. See on väga tähtis, kuna tegu on väikese kogukonnaga mistõttu vajab pärimuse säilitamine suurt tähelepanu.

Teiseks ettevõtteks on suurem ettevõtte, AS Kihnurand, mis on turismiettevõtte, kes tegeleb turismi-, kaubandus- ja toitlustusteenuste pakkumisega. Antud ettevõtte on loodud 1991. aastal, mis teeb selle üheks Kihnu vanimaks ja suurimaks turismiettevõtteks. Tegevust alustati 1992. aastal, mille käigus hakati korraldama ekskursioone, pakkuma kalalõunat ning telkimisvõimalusi. Sellest alates ehitati rannakadakate vahele mugavuse parandamiseks kämpingumajad, saun-kaminasaal ning ka ühiskööök külastajatele. Lisaks loodi kaks kauplust – 1993. aastal Kihnu saare keskel Kurase kauplus ning 2000. aastal avati kauplus Rootsikülas, mis suleti 2012. aasta septembrikuus. Turismivaldkonnas pakutakse erinevaid teenuseid, mis on ka pakettideks loodud. (Vt lisa 2) (AS Kihnurand, s.a.)

Tegu on pereettevõttega, kus kogu pere aitab tegutsemisele kaasa. Ettevõttel on üks omanik, kellelt ostetakse teenust ja seda kasutatakse. Kõik töötajad on palgalised. Edasikandmist perekonnas hetkel ei teata vaid püütakse pikaajaliselt tegutseda ka edasi. Siiski maa mida kasutatakse on rendimaa, mida on võimalik rentida veel 20 aastat. Edasikasutamine oleneb antud hetkel majanduslikust seisundist ja ettevõtte tulususest. Jätkusuutlikkus sõltub suurelt turistide olemasolust. Otseselt turundusstrateegiat ettevõtte veel välja töötanud ei ole, käitatakse vastavalt olukorrale. Planeeritakse turgu suunata ka Lätti ja Leetu, kuna need on lähiriigid. Tööjõudu on vaja palgata suviti, siiski kahjuks ei ole võimalik pikalt ette planeerida tööjõu vajadust, mille arvelt võib tulla töötajate puudus. Siiski vajadusel tulevad appi kõik pereliikmed ja tuttavad ning probleem saab lahendatud. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021)

Kihnurand missiooniks on pakkuda taskukohaseid teenuseid ja kaupu nii kohalikule elanikule kui ka Kihnu saare külalisele. Visiooniks on jätkata ettevõtte pikaajalisi traditsioone ja väärtuseid – olla Kihnu kultuuri ja kogukonna osa. Kasumlikkus ja tulu saamine on väga oluline majandusliku jätkusuutlikkuse säilitamiseks ning investeeringute tegemiseks tulevikku. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021)

Ettevõtte tegeleb Kihnu suhtes suuremahuliste tegevustega. Kihnurand pakub majutust, toitlustust, sauna kasutust ning saab ka üritusi korraldada suuremas saalis. Samuti on võimalus ka laenutada jalgrattaid ning teha ekskursiooni veoautoga. Väga oluline on kasum uuesti investeerida. Praegused omanikud on tegutsenud ettevõttes 5 aastat. Selle aja jooksul on uuendatud suurelt infrastruktuuri ning parandatud kõike, mida vaja, isegi sissesõiduteed. Ettevõtte on olnud mitmete omanike kasutuses, ning enne praeguseid omanikke polnud infrastruktuuri parandatud 15 aastat. Kliente majutatakse kämpingutes, mis on praeguseks samuti uuendatud ning neid on ka juurde ehitatud vastavalt saadud kasumile. Kihnurand korraldab ka Kurase kohvikut, grupitoitlustust, suvapäevaid, transporti ja ekskursiooni väiksele grupile mis sisaldab autosõitu, muuseumi ja kiriku pääset ning majakasse sõitu (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021).

Klientide saamiseks on väga oluline reklaamimine ja turundus talvisel ajal, kui ettevõtte aktiivselt ei tegutse. Tehakse koostööd näiteks Romantilise Rannatee, Maaturismi ühingu ehk MTÜ Eesti Maaturismiga ja Puhka Eestiga nende kodulehtedel. Samuti on endal koduleht, kust on lihtne leida informatsiooni teenuste ja tingimuste kohta. Reklaamikampaaniat saadetakse puhkamisvõimaluste kohta meiliaadressitele. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021)

Investeeringuid tehakse veel tehnika uuendamisega, näiteks osteti kastiauto turistide ekskursioonide heaks ning 2 uut kastiga mootorratast, kuna need on Kihnu kultuuris väga tuntud ning ettevõtte arvestab sellega, kuna turistid väärtustavad neid tingimusi. Kihnu kultuuriga arvestamine ja selle näitamine ekskursioonide ajal on suur tuluallikas. Suvel on avatud ka Kihnu meenete pood „Merebutiik“, kus saab selga proovida ka Kihnu seelikut „kört“ ning sellega mootorratta peal pilte teha. Ettevõttel pole pikaajalisi kohustusi, mille arvelt on võimalus investeerida talvisel ajal turundusele ning uuendatakse ka kodulehte. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021)

Raamatupidamist ja aruandeid koostab ettevõtte omanik, kellel on vastav haridus. Nii võimaldatakse täpne ülevaade tuludest ja kuludest ning osatakse neid ka ise hinnata. Selle käigus vaadatakse üle, kui palju on vaja kaupsid ja mis kogustes, kui suured on igakuised arved ning mis võimalused on investeerimisel. Enamasti tehakse investeerimise plaanid talvel, kuna pole turismihooaeg. Samuti eelneva ettevõttega ei vaadata täpset kasvu igaaastaselt, kuna ei osata planeerida ette tingimusi ja käitatakse vastavalt olukorrale ja

sissetulekutele (vt joonis 2). Hetkel on majutuskohas 69 voodikohta, mille hulka planeeritakse suurendada. Enamus teenuseid suudetakse ise pakkuda, mõned ostetakse sisse. Näiteks pakutakse jalgrataste rentimise võimalust, kastiauto sõitu ja toidlust kohapeal, kuigi on ka teisi kes pakuvad neid teenuseid üksikult. Kõige populaarsemad on grupimajutuse teenus ja ekskursioonid, kus tavaliselt osaleb korraga 40-45 inimest. Eesmärgiks on majutuskohade tingimusi parandada ning 5 aasta jooksul saada kämpingud uuteks lammutades vanad maha. 1 majakese ehitamise kulu saadakse enamasti tagasi umbes kahe suve jooksul teenitud kasumiga. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021)

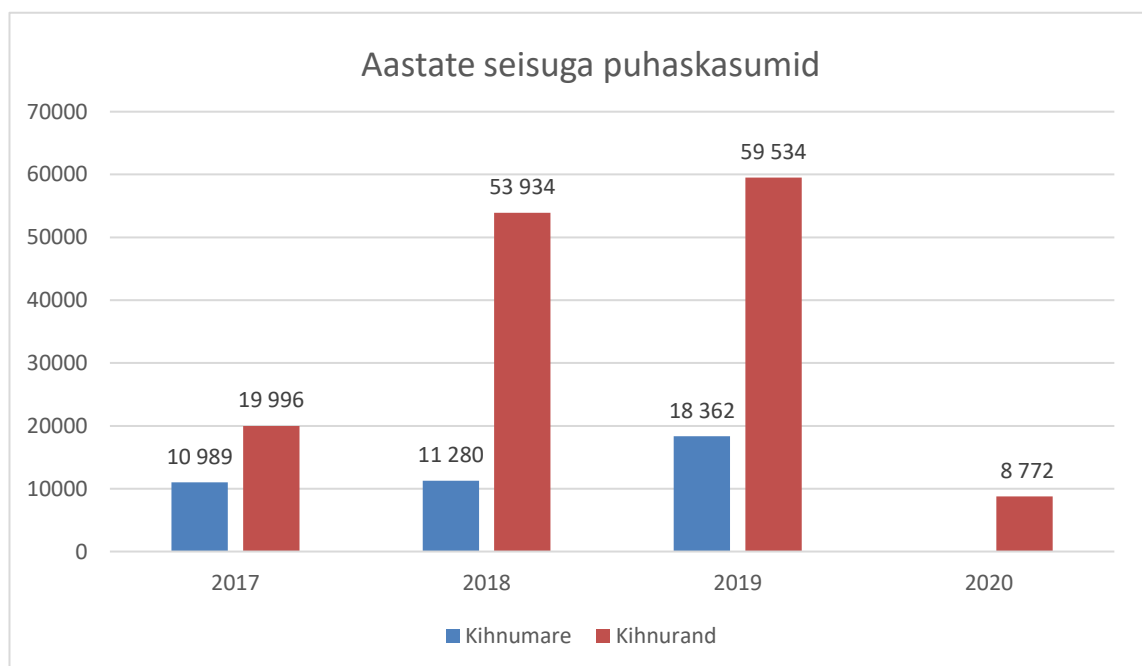
Konkurentide vaadeldakse külade kaupa. Nimelt ettevõttega samas külas on veel sarnaseid majutusteenuste pakkujaid, näiteks Pärnamõisa ja Niine talude majutused. Kuid Kihnurand pakub majutust mere vahetus läheduses ja asukoht on parim. Sarnaseid majutuskohi teistes külates on veelgi – näiteks Rock City ja Tolli majutused, kes on samuti suuremaid gruppe majutav ja toitlustav. Ettevõtte jaoks on tähtis pakkuda klientidele mugavust – pesemisvõimalused, saun ja wc olemasolu. Samuti tehakse ka koostööd konkurentidega, kui tekib majutuskohade puudus, kui grupid on suuremad (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021). Ettevõtte majanduslik kasumlikkus on nähtav tulemuslikkuse stabiilsuses ning peab olema võimalus sisse viia investeeringuid uuendusteks. Siiski turisminduses ja majutuses on raske planeerida kohtade täituvust, kuna see oleneb paljudest teguritest. Üha enam tehakse broneeringuid hiljem, kuna ei teata olukorda ette. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021).

Ettevõtte Kihnurand näol on tegemist saare suhtes suurema ettevõttega, kuna pakutakse kohalikele töökohtasid aastaringi. Suveperioodil tegutsetakse rohkem turismiteenustega. Samuti on ettevõtte jaoks oluline pakkuda turistidele kohaliku kultuuri tutvustavaid teenuseid, milleks on näiteks ekskursioonid saare tuntumatesse kohtadesse. Siiski kuna tegeletakse mitme tegevusega (pood, majutus, toitlustus, ekskursioonid) ja enamasti gruppidele ostetakse giiditeenus sisse. Suurema ettevõtte puhul on keeruline kontrollida ja täita iseseisvalt kõiki aspekte. Nimelt tegu pole samaväärselt personaalse kultuuripärandi tutvustamisega tegeleva ettevõttega, kui Kihnumare.

Järgnevalt on toodud kahe uuritava ettevõtete kasumiaruannete võrdlus. Kuna Kihnumarel pole 2020. aasta tulemusi vaadeldakse 2017.- 2019. aasta kasumiaruandeid

(vt joonis 1). Kihnumare kasumiaruandes välja toodud kuludest ja tuludest selgub, et iga-aastaselt on kasum kasvanud. Seda lisainvesteeringutst, kuna intervjuu käigus selgus, et iga-aastaselt ehitatakse juurde majutusruume ja selle tõttu oli võimalus majutada rohkem turiste. Probleemiks on, et 2020. aasta tulemusi pole veel teada, kuna majandusaasta aruanne pole esitatud, siiski omaniku sõnul on olnud tulemuslikkus stabiilne ja kasutoov.

Kihnurand kasumiaruandes välja toodud kuludest ja tuludest selgub samuti, et iga-aastaselt on puhaskasum kasvanud. Seda lisainvesteeringutest, kuna juurde ehitati ja remonditi rannakämpinguid ning oli võimalus majutada rohkem turiste. Samuti on 2017-2018 aastal olnud hüppeline kasv, mis tulenes müügitulu kasvust. Võrreldes kasumiaruannetest ja bilanssidest saadud tulemusi on näha, et üks ettevõtte on suurem kui teine. Nimelt tegeleb Kihnurand turismile lisaks aastaringse kaupluse pidamisega, tegeleb ka suuremate gruppide majutuse ja toitlustusega ning muude teenuste pakkumisega, kui Kihnumare.



Joonis 1. OÜ Kihnumare ja AS Kihnurand puhaskasumid aastate jooksul. (Autori koostatud, kasumiaruannetest vt lisad 7 ja 8)

Missioonidest ja visioonidest saab samuti ülevaate, et analüüsitavad ettevõtted on erinevad. Kihnumare on pühendunud kultuuri ja pärandi edasikandmisele ja edastamisele, soovides Kihnu kultuuri muuta jätkusuutlikumaks korraldades turistidele selle

tutvustamist. Kihnurand on väga oluline ettevõtte Kihnu saare kogukonna suhtes, kuna panustab kogu saare ellu majanduslikult poolelt, pakkudes kohalikele paremaid võimalusi ja teenuseid tänu hooajalisele turistide külastustele. Kihnurand on väga oluline, kuna panustab kogukonna ellu pakkudes aastaringseid töökohti kaupluses ning 2019. aasta seisuga oli töötajate hulk 6 inimest (vt tabel 9). See eest Kihnumare ei paku lisatöökohti aastaringi. Samuti selgus intervjuudest, et mõlema ettevõtte puhul soovitakse olla jätkusuutlikumad ja investeeritakse enda tegevustesse iga-aastaselt.

Kihnurand ja Kihnumare ei järgi *UN Global Compact* jätkusuutlikkuse põhimõtteid, kuid siiski eneseteadmata on need tegevustes väljendunud. Näiteks töötajaid hoitakse ning kuna enamus töötajaid on pereliikmeid toimuvad läbirääkimised enne suuremate otsuste tegemist. Tööandjad ei sunni töötajaid tööle, vaid töö toimub lepingute alusel ning vastavalt graafikule või vajadusele. Ettevõtted teevad pidevalt investeeringuid ja arendavad tehnoloogiat. Samuti väärtustatakse kultuurilist eripära ning tegutsetakse vastavalt kohalikule kultuurile. (L. Palu, suuline vestlus, 16.03.2021).

Kihnumare OÜ ja AS Kihnurand on mõlemad pereettevõtted ja asuvad samal saarel samades tingimustes, kuid siiski on märgata sarnasusi ja erinevusi. Näiteks on intervjuudest selgunud, et Kihnumare tutvustab kohalikku traditsioonilist taluelu, viib läbi mootorratta töötuba ning teeb ekskursiooni jalgratta, džiiibi ja veoautoga. Samuti on võimalus veeta terve päev Marega, mis sisaldab põnevate kohtade ja inimeste külastamist ning seda on võimalik läbi viia ka filmi või fotoreportaažide jaoks. Kihnurand aga korraldab kauplusega samas hoones Kurase kohvikut, grupitoitlustust, suvepäevasid, transporti ja ekskursiooni väiksele grupile mis sisaldab autosõitu, muuseumi ja kiriku pääset ning majakasse sõitu.

Sarnaselt on mõlemad ettevõtted pereettevõtted ning on jätkusuutlikkuse mõistes võimalus edasi parandada. Samuti kultuuriliselt püütakse kombestikest kinni pidada, näiteks kantakse rahvariideid kliente teenindades ja vastu võttes, korraldatakse kontserte ja ekskursioone ning pakuvad turistidele võimalusi neid kogeda. Siiski on väga raske ainult turistide majutusega sissetulekut hoida ja kliente meelitada ning seetõttu tegeletakse vastavalt rohkemate teenuste pakkumisega. Teenused on enamjaolt sarnased nagu näiteks kastiauto sõit või saare ja kultuuri tutvustamine, kuid Kihnurand ostab näiteks giiditeenuse sisse. Kihnumare on rohkem pühendunud kultuuripärandi autentsele

esitlemisele kui Kihnurand, mille tegevuses on rohkem kommertslikkust. Kihnumare on tungivalt pühendunud Kihnu vaimse pärandi edasikandmise ja tutvustamisele ning teeb seda südamega, sissetuleku ning pere ülalpidamise vajadusel pakutakse erinevaid teenuseid. Kihnurand tegeleb samuti Kihnu elanike heaolu huvides näiteks poe pidamisega aastaringselt ning hooajati turismiga, kuid kuna tegu on Kihnu suhtes suurema ettevõttega on keeruline ise kõigega tegeleda. Samuti on Kihnurannal rohkem palgalist tööjõudu, aga Kihnumare kasutab oma pereliikmeid, kes ei ole aastaringselt palga saajad. Kihnumare pereliikmed panustavad rohkem vabatahtliku tööga. Mõlemad ettevõtted on Kihnu saarele ja selle elanikele väga olulised ning majandusliku jätkusuutlikkuse poolest samuti võimelised.

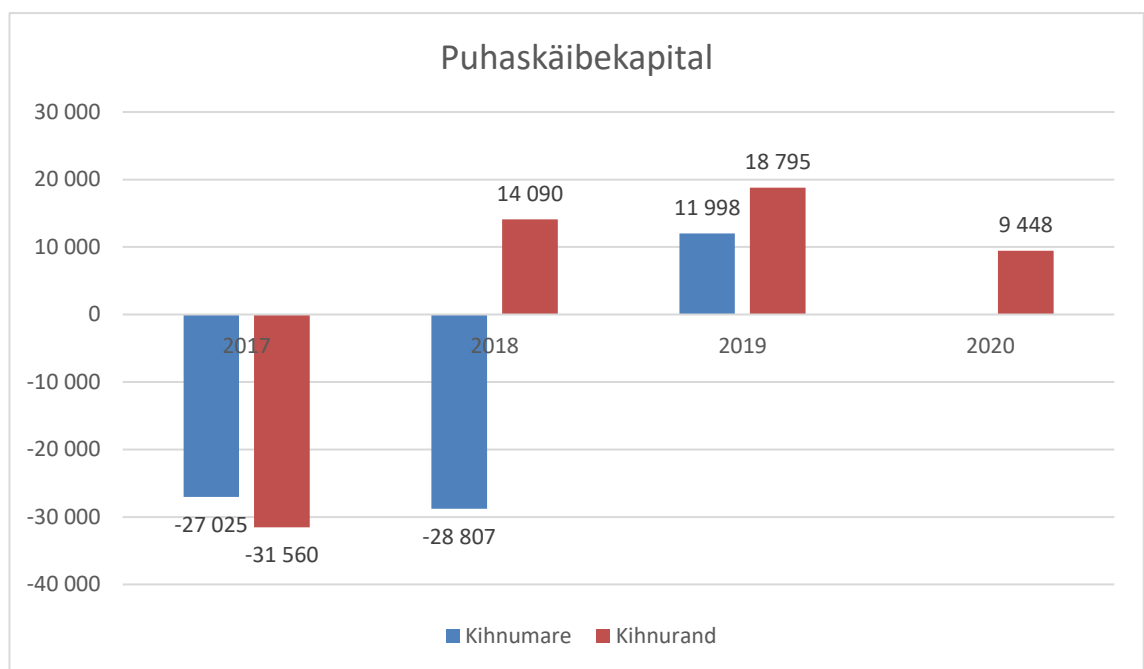
2.2. Suhtarvude analüüs

Selles alapeatükis koostatakse majandusaasta aruannete alusel võrdlev juhtumianalüüs kahe Kihnu turismiettevõtte vahel. Majandusliku jätkusuutlikkuse kindlakstegemiseks vaadeldakse ettevõtte bilansi ja kasumiaruande tulemusi 2017-2019 aastal ning seejärel on lõputöö autor välja arvutanud likviidsuse- ja rentaabluse suhtarvud ning kapitali struktuuri suhtarvuna võlakordaja. Lisaks on ühel ettevõttel võetud arvesse 2020. aasta majandusaasta aruandest saadud tulemused, et viia läbi võimalikult aktuaalne uurimus ning selgitada võimalikku koroonakriisi mõju. Saadud tulemusi võrreldakse üldtunnustatud kriteeriumitega ja Eesti Statistikaameti (Statistikaamet) tulemustega ning selgitatakse välja jätkusuutlikkus. Kuna Statistikaametil on vaid 2017. aasta näitajad, siis kasutatakse analüüsimisel tinglikult neid tulemusi ka 2018.-2020. aastate võrdluseks reservatsiooniga.

Tegevusaruanded on mõlema ettevõtte puhul napolisõnalised, seda seetõttu, kuna tegu on väikeettevõtetega ning pole kohustuslik esitada. Kihnumare tegevusaruandes on välja toodud, et ettevõtte tegeleti vastavatel aastatel giiditeenuse, koduküllastuse ja majutusteenuse pakkumisega. Tegevusaruandes märgitakse eeltoodud loendist tulenevalt tavaliselt rohkem aspekte. Kihnurand aga tegeles erinevate turismi- kaubandus- ja toitlustusteenuste pakkumisega. Esialgu pakuti kalalõunat ja telkimisvõimalusi. Sellest arenes välja kämpingumajade ning saun- kaminasaali ehitus. Samuti on välja toodud ettevõtte müügitulu ja bilansimaht. (Majandusaasta aruanne, 2019)

Esmalt on analüüsitud likviidsust, kus on välja toodud puhaskäibekapital ning lühiajalise võlgnevuse kattekordaja ja kiire maksevalmiduse kordaja (vt joonis 3). Jooniselt on näha, et mõlemad ettevõtted pole 2017. aastal ning Kihnumare ka 2018. aastal olnud likviidsed, kuna puhaskäibekapital on olnud negatiivne. Likviidsed on olnud Kihnurand alates 2018. aastast ning Kihnumare alles alates 2019. aastast.

Likviidsuse kasv tähendab ka paremat majanduslikku jätkusuutlikkust. Kahjuks pole Kihnumarel 2020. aasta majandusaasta aruannet esitatud, seetõttu ei saa autor võrrelda 2020. aasta tulemusi. Intervjuude käigus selgus, et negatiivse tulemuse saanud aastatel oli ettevõtetel likviidsuse ja maksevõimega probleeme, kuna olid laenukohustused ning tehti suuremaid väljaminekuid investeerimiseks tulevikku.

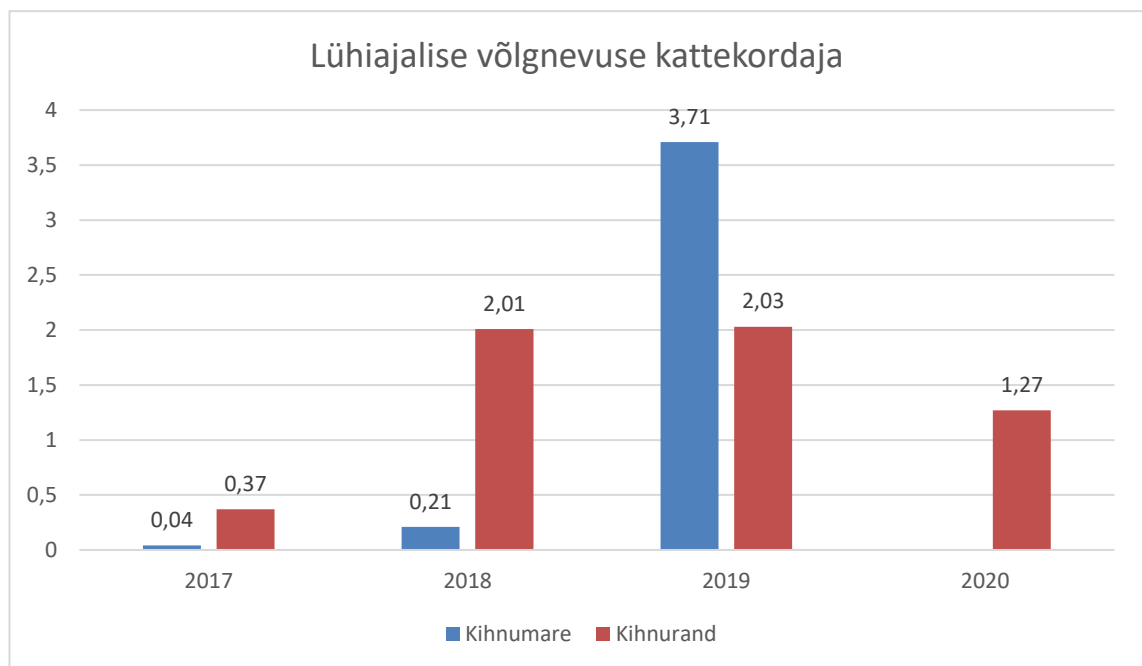


Joonis 3. OÜ Kihnumare ja AS Kihnurand puhaskäibekapitalid 2017.-2020. aastatel.

Järgnevalt on analüüsitud lühiajalise võlgnevuse kattekordajat (CR). Kihnumare käibevara moodustab 2017. aastal vaid 4% lühiajalistest kohustustest. Saadud väärtus on nõrk, kuna on madalama väärtusega, kui nõrga näitaja määr, milleks on 1,11. 2018. aastal on Kihnumare käibevara ületamine lühiajalistest kohustustest 0,21, mis on samuti nõrk. Siiski 2019. aastal on lühiajalise võlgnevuse kattekordaja tõusnud 3,71-ni, mis tähendab, et tulemus on hea, kuna ületab määra 1,6. Statistikaameti lühiajalise võlgnevuse kattekordaja mediaan 2017. aastal majutuse ja tootlustuse alal on 1,11 (vt lisa 12).

Kihnumare näitajad asuvad 2017-2018. aastatel alla 1. kvartiili, mis on mitterahuldav, alates 2019. aastast on tulemus oluliselt tõusnud ning seetõttu rahuldav. Põhjuseks on käibevara tõus ja lühiajaliste kohustuste vähenemine. Ettevõtetel tuleb jälgida käibevara ja lühiajaliste kohustuste vahekorda.

Kihnurand käibevara ületab 2017. aastal 0,37 kordselt lühiajalisi kohustusi. Tulemus on samuti nõrk, kuna on madalama väärtusega, kui 1,11. 2018. ja 2019. aastal on tulemus märgatavalt kasvanud, nimelt ületab käibevara lühiajalisi kohustusi 2,01 ja 2,03 korda. Antud tulemused on head, kuna ületavad määra 1,6. 2020. aastal on tulemus langenud – käibevara ületab lühiajalisi kohustusi 1,27 korda, mis tähendab, et tulemus on rahuldav. Statistikaameti asendikeskmise järgse tulemusega võrreldes on kõigil aastatel olnud üle 1. kvartiili, mis on rahuldav tulemus. Tõusu põhjuseks 2018-2019. aastal on käibevara tõus, ning 2018. aastal ka lühiajaliste kohustuste langus. 2020. aastal on tulemused vähenenud, kuna lühiajalised kohustused on suurenenud. Samuti tuleb jälgida lühiajaliste kohustuste suurust. Kihnumare ja Kihnurand tulemusi võrreldes on Kihnuranna tulemused olnud stabiilsemad ning paremad.

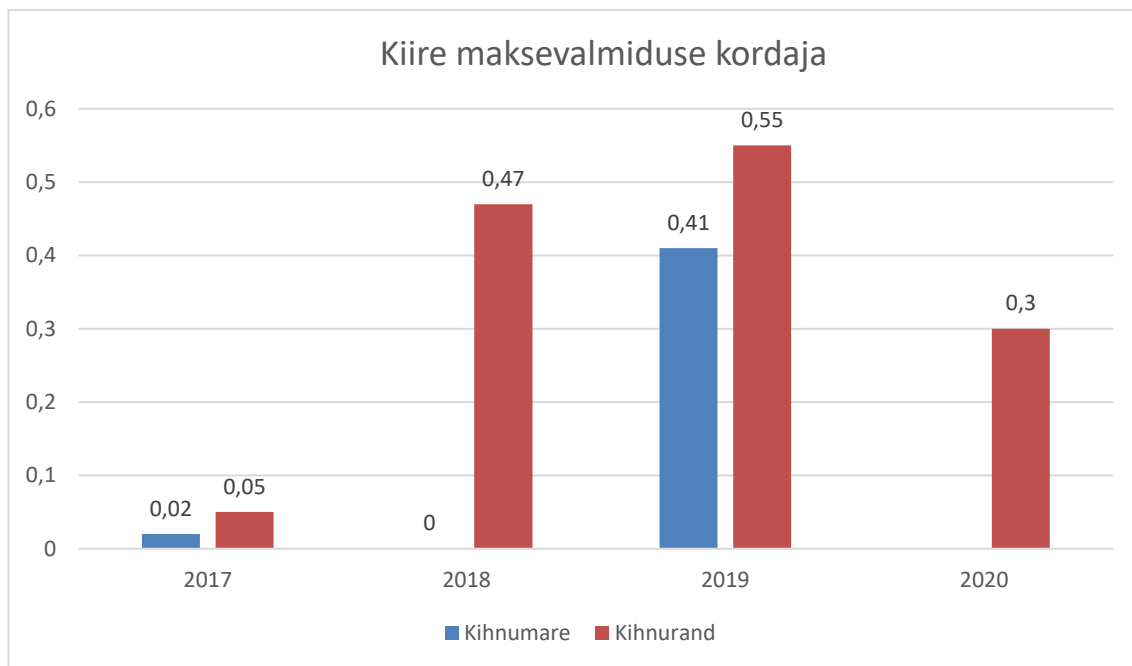


Joonis 4. Ettevõtete lühiajaliste võlgnevuse kattekordaja

Järgmise suhtarvuna on joonisel 5 toodud CAR. 2017-2018. aastatel on Kihnumare tulemus 0,02 ja 0, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline kohe tasuma 2017. aastal 2 ja

2018. aastal 0 protsenti oma lühiajalistest kohustustest. Saadud näitaja on mitterahuldav, kuna tegemist on väiksema arväärtusega, kui 0,3 mida peetakse heaks tulemuseks. Samuti on halb likviidsus. 2019. aastal on tulemus 0,41, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline kohe tasuma 41 protsenti oma lühiajalistest kohustustest ning tulemus on hea, kuna ületab head tulemust, ning ei ole suurem, kui 0,5, mida peetakse ebaotstarbekaks raha juhtimise poolest. Algselt on tulemused olnud mitterahuldavad ning parandamiseks tuleb suurendada raha hulka ja vähendada lühiajalisi kohustusi. Siiski tulemused on oluliselt tõusnud, kuid samade tulemuste hoidmiseks peaks säilitama raha ja lühiajaliste kohustuste suurust. Tulemuste muutuste põhjuseks on raha suurenemine ja lühiajaliste kohustuste langus. Ettevõtte on jätkusuutlik, kui suudab hoida raha ja lühiajaliste kohustuste suhet.

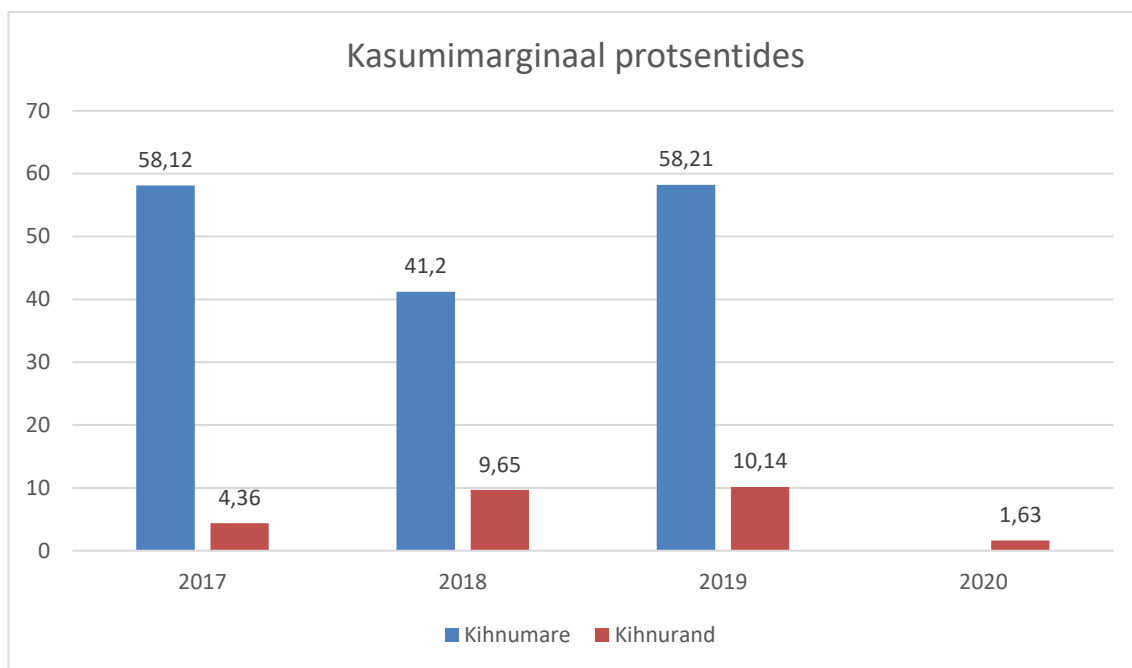
Kihnurand kiire CAR on olnud 2017. aastal 0,05. See tähendab, et ettevõtte on võimeline kohe tasuma 5 protsenti oma lühiajalistest kohustustest. Antud näitaja on mitterahuldav, kuna on alla 0,3. 2018. aasta tulemus on olnud 0,47, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline kohe tasuma 47 protsenti oma lühiajalistest kohustustest. Saadud näitaja ületab optimaalset näitajat ning seetõttu on tulemus hea. 2019. aastal on ettevõtte võimeline tasuma oma lühiajalistest kohustustest 55 protsenti, mis ületab hea arväärtuse. Tegemist on mitteotstarbeka raha juhtimisega, aga likviidsus on väga hea. 2020. aastal on ettevõtte maksevalmiduse kordaja langenud 0,3 peale, mis tähendab, et tulemus on hea. Kihnuranna maksevalmiduse kordaja on kord tõusnud ja siis jälle langenud. Liiga kõrge tulemuse korral tuleb rahahulka vähendada või pikaajaliselt investeerida. Siiski tulemused on parenenud võrreldes 2017. aastaga. Tulemuste paranemise põhjuseks on raha suurenemine ning 2018. aastal ka lühiajaliste kohustuste langus.



Joonis 5. Ettevõtete kiire maksevalmiduse suhtarvud

Järgnevalt toob autor välja rentaabluse suhtarvud, milleks on PM, ROA ja ROE. Suhtarvudest tuuakse järgmisena välja PM (vt joonis 6). Kihnumare kasumimarginaal oli 2017. aastal 58,12 protsenti, mis tähendab, et üks müügikäibe euro tekitab 58 senti puhaskasumit. 2017. aasta ning ka järgnevate aastate kasumimarginaal ja mediaan on väga heade tulemustega. Kuna arvvärtus on suur ja näitaja ületab mediaani.

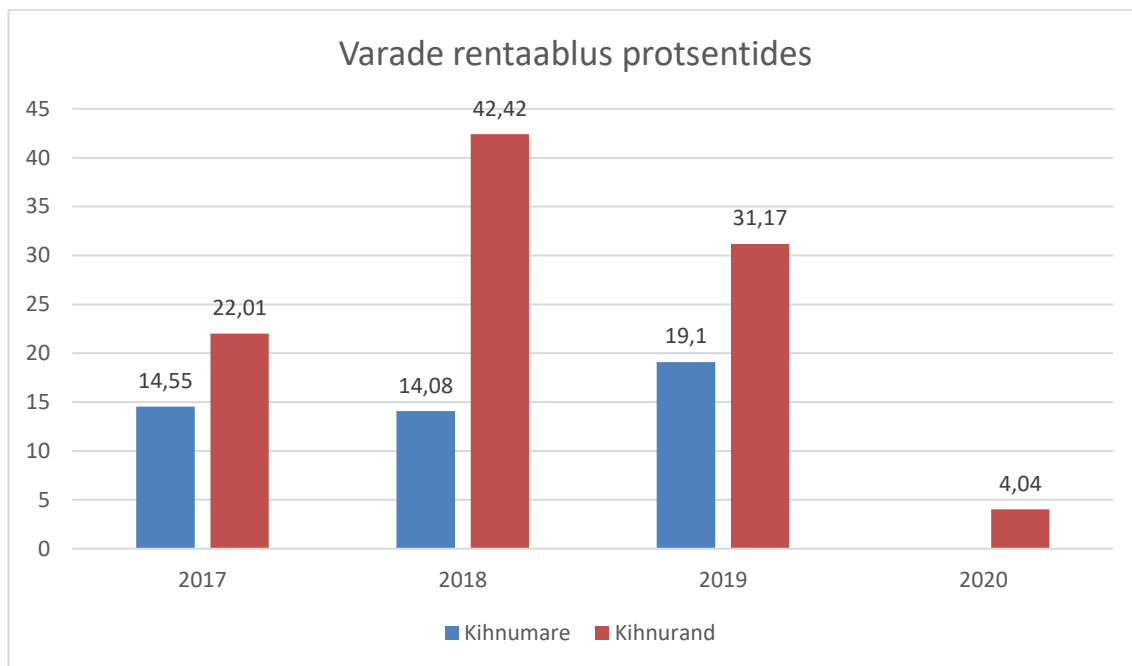
Kihnurand kasumimarginaal on märkimisväärselt madalam, kui Kihnumarel. Siiski on tulemused olnud positiivsed. 2017. aastal tekitab üks müügikäibe euro 4 senti puhaskasumit. 2018.- 2019. aastatel on see suurenenud vastavalt 9- ja 10 sendile. Kuid 2020. aastal on langenud 1,63 sendile, mis on rahuldav. Mõlema ettevõtte puhul on võimalik tulemuste parendamiseks teha kulude analüüs, et vaadata üle kas on võimalik kulusid vähendada või mitte.



Joonis 6. Ettevõtete kasumimarginaal

Joonisel 7 on näha ROA, mis Kihnumarel on olnud 2017.- 2018. aastatel umbes 14 protsenti, mis tähendab, et üks varasse investeeritud euro tekitab 14 senti puhaskasumit. 2019. aastal on tulemus tõusnud 19 sendini. Tulemus on positiivne, kuna ületab 10 protsenti, mis on rahuldav tulemus ning kõrgem Statistikaameti mediaanist, mis on 2,62 protsenti. Muutuste põhjusteks on kasumi suurenemine.

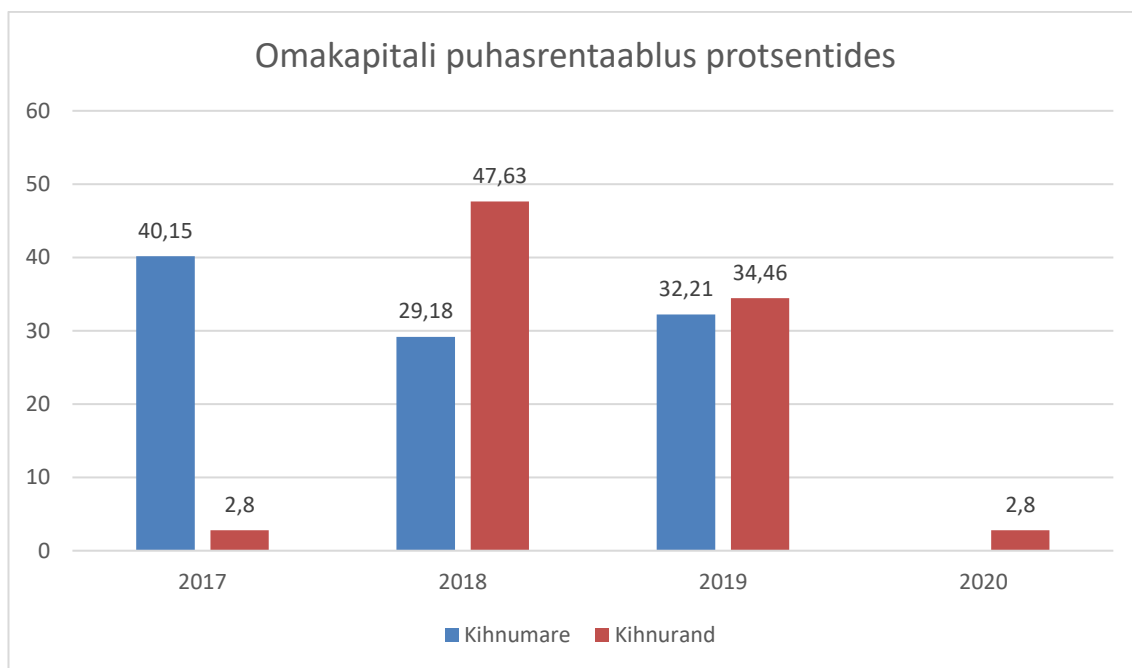
Kihnuranna ROA tulemused on võrreldes Kihnumarega kõrgemad. 2017. aastal on olnud tulemus 22,01 protsenti, mis tähendab, et üks varasse investeeritud euro tekitab 22,01 senti puhaskasumit. 2018. aastal on tulemus tõusnud peaaegu poole võrra, nimelt on selleks 42,42 senti. 2019. ja 2020. aastal on tulemused langenud, vastavalt 31,17 ja isegi 4,04 sendile. Kasvu põhjuseks on kasumi ja varade suurenemine ning suure languse on põhjustanud 2020. aastal kasumi vähenemine.



Joonis 7. Ettevõtete koguvara puhasrentaabluse suhtarvud.

Joonisel 8. on toodud ROE. Omakapitali rentaabluse suhtarvu analüüsimise tulemusena oli Kihnumarel 2017. aastal 40,15 protsenti, mis tähendab – üks omakapitali investeeritud euro tekitab 40,15 senti puhaskasumit. 2018.- 2019. aastatel on olnud tulemus madalam, kuid siiski heal tasemel. 2017. aasta Statistikaameti mediaaniga võrreldes, milleks on 9,23 on tulemused kõrgemad.

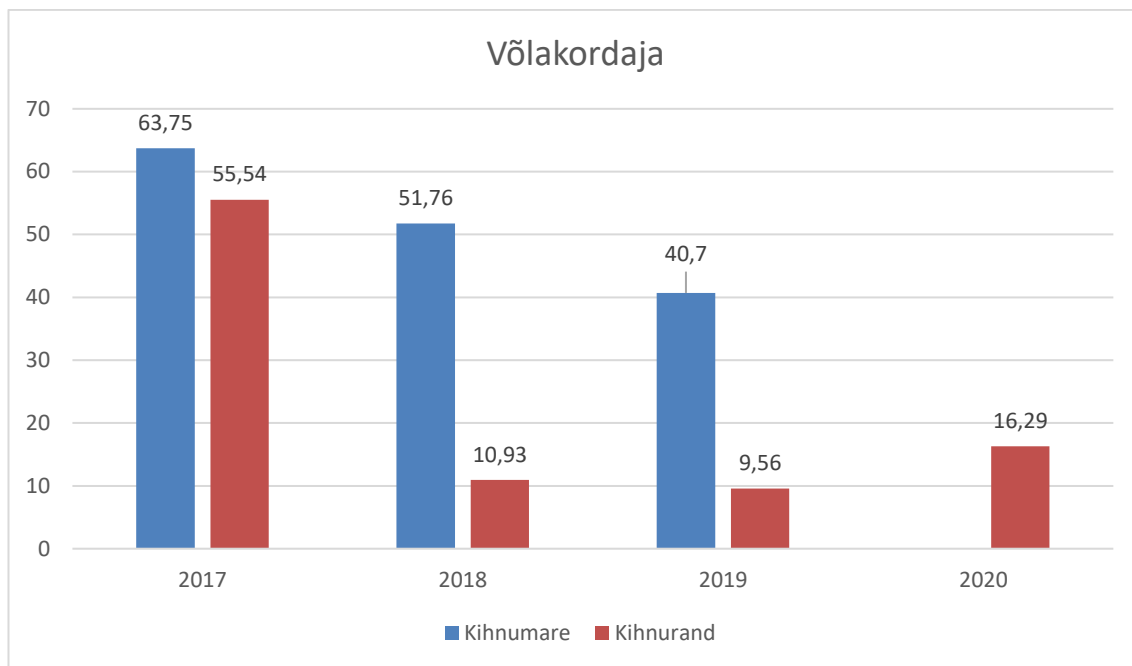
Ettevõtte Kihnurand puhul on ROE tulemused varieeruvad – 2017. aastal oli näitaja madal, kus 1 omakapitali investeeritud euro tekitab 2,8 senti puhaskasumit. Statistikaameti mediaaniga võrreldes on tulemus halb. 2018. aastal aga tõusis puhaskasumi suurus 47,63 sendini 1 omakapitali investeeritud euro kohta ning 2019. aastal langes 34,46 sendini. 2020. aasta näitajaks on 1 omakapitali investeeritud euro tekitab 4,83 senti puhaskasumit, mis on samuti halb tulemus. Languse põhjuseks on puhaskasumi vähenemine.



Joonis 8. Ettevõtete omakapitali puhasrentaabluse suhtarvud.

Järgnevalt on toodud DR arvvaartused (vt joonis 9). 2017. aastal on Kihnumare võlakordaja kohaselt 63,75 protsenti varadest finantseeritud kohustustega. Antud tulemus on halb, kuna on üle optimaalse (50%). 2018. aastal on tulemus langenud 51,76 protsendini ja 2019. aastal 40,7 protsendini. Viimane tulemus on optimaalne, kuna jääb 30 ja 50 protsendi vahele ning tulemus on hea. Statistikaameti mediaani tuletuse järgi soliidsuskordajast (vt lisa 12) on 2017. aastal finantseeritud 56 protsenti varadest omakapitaliga, seega on 2017. aasta tulemus mitterahuldav ning 2018.-2019. aasta tulemus hea. Tulemuste paranemine saavutati kohustuste vähendamisega. Edaspidi on võimalik tulemuste halvenemise korral võimalus kasutada rohkem omakapitali või vähendades kulusid.

Kihnurand 2017. aasta võlakordaja näitab, et 55,54 protsenti varadest on finantseeritud kohustustega. 2018.- 2019. aastal on tulemused langenud 10,94- ja 9,56 protsentideni. Mis tähendab, et maksevõime on paranenud. 2020. aastal on võlakordaja tõusnud 16,29 protsendini. Kihnuranna Statistikaameti mediaani tuletuse järgi soliidsuskordajast on 2017. aastal finantseeritud 56 protsenti varadest omakapitaliga, seega on tulemus optimaalne ning 2018.-2020. aastatel isegi ületatakse optimaalne tase. Kihnuranna maksevõime on hea ning muutuste põhjuseks on kohustuste vähenemine.



Joonis 9. Ettevõtete võlakordaja

Ettevõtted koostavad iga-aastaselt majandusaasta aruanded, kus on nende bilansi ja kasumiaruannete tulemused. Likviidsuse- ja rentaabluse suhtarvude ja kapitali struktuuri suhtarvu analüüsimise tulemusena on võimalik juhtumianalüüsi käigus teada saada erinevusi. Tulemused on mõlema ettevõtte puhul paranenud, kuigi 2020. aastal on olnud Kihnurannal mõneti languseid, kuid sellest tulenevalt on ettevõtted jätkusuutlikud, kui suudavad oma majandusnäitajaid hoida ning parandada.

2.3. Uuringu järeldused ja ettepanekud

Käesolevad alapeatükis võrreldakse teooria osa põhiseisukohtade järgi uuringu tulemusi, millele järgnevalt tehakse järeldused ja ettepanekud analüüsitud Kihnu valla turismiettevõtete OÜ Kihnumare ja AS Kihnurand majandusliku jätkusuutlikkuse parendamiseks.

Intervjuudest selgus, et turismindus on Kihnus sõltumata kultuursele suunitlusele sarnaste eesmärkidega – olla jätkusuutlik. Kihnumare teenuste pakkumine on autentne ning kultuuriväärtust rõhutav, kuid Kihnuranna teenuste pakkumine on kõige laiahaardelisem ja mitmekesisem. Mõlema ettevõtte jaoks on tähtis investeerida tulevikku, et arendada majutustingimusi ja ehitada juurde majutuskohti. Kohaliku kultuuri ja pärimuse

kaasamine turismi on hea viis kutsuda kohale kliente, keda huvitab vastav valdkond või soovib lihtsalt osa saada väikse kogukonna ja saarelisuse erinevustest.

Intervjuus Kihnurand omanikuga mainitakse, et konkurente vaadatakse külade kaupa. Kuid kuna Kihnu on nii väike sihtkoht on kõikides külades konkurentideks samalaadsed majutusasutused rannikul. Selgus, et igal aastal ei ole sama suurusjärg külatajaid ning raske on ette planeerida sissetulekuid. Samuti on raske leida töötajaid. Selleks aga on võimalik talveperioodil teha reklaamikampaaniat ning leida ajutiselt töötajad saarelt, või mandrilt ning ka tutvusringkonnast või perekonnast.

Ettevõtete kasumid on aasta-aastalt kasvanud, mille arvelt on saadud investeerida tulevikku, siiski 2020. aastal on olnud langus. Investeeritakse näiteks majutusruumide või kämpingmajade remontimise ja muude tingimuste parendamisesse. Lisaks suuremale kasumile on võimalik teha töid enda teenitud tulu eest ja võimalusel ei võeta uut laenukohustust.

Ettevõtted ei ole esitanud oma tegevusaruandeid, kuna neil puudub kohustus esitada. Ettevõtte siseselt peaks kindlasti kulusid ja tulusid põhjalikumalt planeerima. Samuti on ettevõtetel kasulik oma probleemsete seisukohtade analüüsimisel kasutada näiteks *strenghts, weaknesses, opportuniries, threats* (SWOT) ehk tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud analüüsi. Selle kaudu saab leida sisemisi ja välimisi ohutegureid ettevõttes ning maksimeerida tugevusi. Lisaks tuleb koostada kindel turundusstruktuur, et informatsioon jõuaks kindlate klientideni, kes on teenustest huvitatud. Takistusteks tuleb turistide huvi kultuurilisuse ja pärimuse vastu hoidmine. Samuti on tähtis hoida häid peresuhteid, kuna saarel elamiseks saadakse tööd ning tänu sellele ka pärandatakse edasi pärimusi ning ettevõtted.

Kasumi suurenemisest võib veel järeldada, et ettevõtted on kasumit parandanud strateegiliselt. Näiteks majandusaasta aruande näitajatest selgub, et mõlemad ettevõtted on võtnud vähem laenukohustusi juurde, et vähendada finantsriskide ohtu. Samuti riskide leevendamiseks on võimalus välja töötada kindel turundusstrateegia. Hetkel pole otsest strateegiat kummalgi uuritaval ettevõttel. Mõlemad ettevõtted turundavad end ka välisriikidesse, kuid enamus on kaugemad riigid nagu Jaapan ja Prantsusmaa. Praegusel ajal võiks turundust suunata näiteks Läti ja Leetu, nagu L. Palu intervjuus mainis.

Seejärel on kasutatud arvnäitajate analüüsimist, milles vaadeldi puhaskäibekapitali, lühiajaliste võlgnevuse kattekordajat ja maksevalmiduse kordajat. Suhtarvude analüüsi tulemusena võib väita, et nii Kihnumare kui ka Kihnurand pole olnud 2017. aastal ning Kihnumare ka 2018. aastal likviidsed, kuna puhaskäibekapital on olnud negatiivne. Likviidsed on olnud Kihnurand alates 2018. aastast ning Kihnumare alles alates 2019. aastast. Käibevara tuleks rahastada pikaajaliste sissetulekutega, et hoida käibekapitali positiivseksena.

Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja analüüsimisel selgus, et Kihnumare näitajad on olnud nõrgad kuni 2018. aastani ning 2019. aastal on tulemus olnud hea. Kihnurand näitaja on olnud nõrk 2017. aastal, kuid 2018-2020. aastal on tulemused olnud heal tasemel. Ettevõtetel tuleb jälgida käibevara ja lühiajaliste kohustuste vahekorda.

Kiire maksevalmiduse kordaja kohaselt on Kihnumarel ja Kihnurannal olnud mitterahuldav tulemus 2017. aastal, kuid järgnevatel on olnud tulemus hea. 2019. aastal on aga Kihnuranna näitaja olnud üle optimaalse ning tegemist on mitteotstarbeka raha juhtimisega. Tulemuste hoidmiseks peaks jälgima raha ja lühiajaliste kohustuste vahekorda. Liiga kõrge tulemuse korral tuleb rahahulka vähendada või pikaajaliselt investeerida.

Rentaabluse analüüsimiseks kasutati kasumimarginaali, varade rentablust ja omakapitali puhasrentablust. Kihnumare kasumimarginaal on olnud väga heal tasemel, Kihnuranna tulemus on 2020. aastal langenud rahuldavale. Mõlema ettevõtte puhul on võimalik tulemuste parendamiseks teha kulude analüüs, et vaadata üle kas on võimalik kulusid vähendada.

Varade rentabluse tulemused olid head nii Kihnumarel, kui Kihnurannal. Tulemusi saab järk-järgult parandada puhaskasumit maksimeerides. Omakapitali puhasrentablusest selgus, et Kihnumare puhul on tulemused olnud heal tasemel. Kihnurand puhul aga on olnud halb tulemus 2017. ja 2020. aastal. Tulemusi saaks parandada püsikulude, näiteks transpordikulud, elekter või muu võimaliku püsikulu, et saavutada parem kulude tasakaal. Samuti peaks kindlasti tegema kulude analüüsi, et teada mis põhjustab omakapitali tõusu või langust.

Kapitali struktuuri analüüsimisel kasutati võlakordajat. Kapitali struktuurist selgus, et võlakordaja on Kihnumare puhul 2017-2018. aastatel olnud liiga kõrge. Siiski on tulemusi parandatud 2019. aastal, kus võlakordaja on langenud alla optimaalse piiri. Kihnurand võlakordaja on samuti 2017. aastal olnud mitterahuldav, kuid 2018.-2020 on olnud heal tasemel. Ettevõtted peaksid kasutama rohkem omakapitali kui võõrkapitali. Kui antud variant pole võimalik, tuleb üle vaadata iga-aastased investeeringud, kas kulutused on võimalikud või saaks neid vähendada.

Antud uuringust selgus, et ettevõtted on majanduslikult jätkusuutlikud, kui nad jätkavad oma tegevustega samalaadselt – arenedes aasta-aastalt ning soovides pakkuda turistidele kultuuripärast elamust. Mõlemal analüüsitaval ettevõttel tuleks likviidsust parendada, tuleb suurendada raha hulka ja vähendada lühiajalisi kohustusi, teha kulude analüüs ning hoida kasumit ja varasid paremal võimalikul tasemel. Siiski on tulemused märgatavalt paranenud, ning on võimalus säilitada majanduslik jätkusuutlikkus.

Peamisteks järeldusteks on, et majanduslikest tulemustest väljenduvalt on mõlemad ettevõtted majanduslikult jätkusuutlikud. Enamasti püsitakse stabiilsel tasemel, mõneti isegi pigem kasvaval. Kirjeldavast ja suuliselt saadud intervjuudest selgus, et neis on erinevusi, kuid saarelisusest tingituna on paljud teenused sarnase mõttega – edasi anda kultuuri. Samuti on mõlema ettevõtte soov olla jätkusuutlik ja areneda edasi ning ei plaanita tegevusi lõpetada. Majandusliku jätkusuutlikkuse poolt saadud andmetest selgus aga, et suuremal ettevõttel Kihnurand on suurem võimalus olla jätkusuutlik, kuna omatakse rohkem allüksuseid ning näitajad on kasvanud aasta-aastalt enamuses märgatavamalt.

KOKKUVÕTE

Ettevõtete eesmärk on kasumi teenimine, majanduslik jätkusuutlikkus on ettevõtete pikaajalises eeldus. Majandusliku jätkusuutlikkuse saavutamiseks on erinevaid viise ning lõputöös analüüsiti OÜ Kihnumare ja AS Kihnurand majandusaasta aruandeid ja viidi läbi intervjuud ettevõtte omanikega, kes on ühtlasi juhid. Kuna tegu on Kihnu valla turismiettevõtetega, on mõlema ettevõtte jaoks oluline järgida kohalike kombeid ja tavasid, sest UNESCO maailmakultuuripärandi nimekirja kuuluv kultuur mõjutab oluliselt ettevõtluskeskkonda.

Ettevõtluse jätkusuutlikkuse kontseptsioon on peamiselt keskendunud äritegevuse tulemuslikkusele pikas perspektiivis. Samal ajal, kui ettevõtte kasumlikkust jälgib, võtab see ka arvesse oma tegevuse arengut ja tulemust ümbritseva kogukonna ja keskkonna suhtes. Selline areng kehtestab kõigile ettevõtjatele üldise sotsiaalse eesmärgi ja edendab valdkonda, millele ettevõtted peaksid oma tähelepanu suunama.

Turismindus ja muu ettevõtlus on Kihnu vallas väga olulisel kohal ning sellega seotakse Kihnu omapärast kultuuri ja Kihnu traditsioone. Saare turismiettevõtted on väike- või mikroettevõtted, millest analüüsiti kahte pereettevõtet. Jätkusuutlikkus on oluline, et pakkuda peredele elatist, saarel elamise võimalust ja hoida Kihnu vaimset kultuuripärandit elus. Lõputöös käsitletud ettevõtetes kasutatakse konkurentsipüsimiseks strateegilise juhtimise aluseid ning tegevuse kasv on planeeritud järk- järgult.

Kihnumare on oma missioonina öelnud, et soovitakse pakkuda perele võimalust Kihnus elamiseks, ning seetõttu on Mare nii pühendunud ka kultuuri hoidmisele ja tutvustamisele kogu maailmas. Kihnurand soovib samuti olla kihnu kultuuri ja kogukonna osa ning toetab lisaks turismiteenustele kohalikku elu taskukohaste kaupadega kaupluses. Turismindusega tegelevad mõlemad ettevõtted ainult hooajati, seetõttu ongi oluline säilitada stabiilset finantsseisundit, et olla jätkusuutlik.

Finantsjuhtimine on jätkusuutlikkuse säilitamise tagamiseks oluline osa ning selle analüüsimine ja probleemidele lahenduste leidmine loob võimalused arenguks. Jätkusuutlikkuse mõõtmiseks on erinevaid meetodeid, kuid antud töös kasutati peamiselt arvnäitajate analüüsimist. Kihnumare ja Kihnurand ei analüüsi finantsseisundit regulaarselt, ega kasuta mõõdikuid hindamaks kui jätkusuutlikud nad tulevikus on.

Suhtarvude analüüsi tulemusena võib väita, et nii Kihnumare kui ka Kihnurand pole olnud 2017. aastal ning Kihnumare ka 2018. aastal likviidsed, kuna puhaskäibekapital on olnud negatiivne. Likviidsed on olnud Kihnurand alates 2018. aastast ning Kihnumare alles alates 2019. aastast. Lühiajalise võlgnevuse katekordaja analüüsimisel selgus, et Kihnumare näitajad on olnud nõrgad kuni 2018. aastani ning 2019. aastal on tulemus olnud hea. Kihnurand näitaja on olnud nõrk 2017. aastal, kuid 2018-2019. aastal on tulemused olnud heal tasemel. Kiire maksevalmiduse kordaja kohaselt on Kihnumarel ja Kihnurannal olnud mitterahuldav tulemus 2017. aastal, kuid järgnevatel on olnud tulemus hea. 2019. aastal on aga Kihnuranna näitaja olnud üle optimaalse ning tegemist on mitteotstarbeka raha juhtimisega. Rentaabluse analüüsimiseks kasutati kasumimarginaali, varade rentaablust ja omakapitali puharentaablust. Kihnumare ja Kihnurand kasumimarginaalid on olnud väga heal tasemel 2017.- 2019. aastatel. Kapitali struktuurist selgus, et võlakordaja on Kihnumare puhul 2017-2018. aastatel olnud liiga kõrge. Siiski on tulemusi parandatud 2019. aastal, kus võlakordaja on langenud alla optimaalse piiri. Kihnurand võlakordaja on samuti 2017. aastal olnud mitterahuldav, kuid 2018.-2019. aastatel on olnud heal tasemel.

2020. aasta tulemusi sai vaadelda ainult ettevõtte Kihnurand puhul. 2020. aastal on Kihnurannal on olnud heal tasemel lühiajalise võlgnevuse katekordaja, kiire maksevalmiduse kordaja ning võlakordajal väga hea tase. Tulemused on halvad kasumimarginaalis, varade rentaablustes ja omakapitali rentaablustes. Nendest tulemustest saab järeldada, et COVID 19 viirus on mõjunud 2020. aastal ettevõttele halvasti. Mõlema ettevõtte puhul tuleb kindlasti kasutusele võtta iga-aastane kulude ja tulude analüüsi läbiviimine, et vaadata üle nende tasakaal.

Majanduslikest näitajatest selgus, et kuigi mõlemad ettevõtted on jätkusuutlikud, on kasv olnud aeglane ning peab pidevalt pingutama paremate tulemuste saamiseks. 2020. aastal on isegi näha langust. Sellest saab järeldada, et ettevõtted keskenduvad pikaajalisusele ja

planeerimisele rohkem kui kasumi saamisele. Ettevõtted peavad ise rohkem keskenduma enda tulemuslikkuse jälgimisele ning koostama kindlaid strateegiaid erinevate tegevuste majanduslikuks kasvuks.

Püstitatud eesmärk sai täidetud – analüüsiti ja toodi ettepanekuid jätkusuutlikkuse tõstmiseks. Uurimisküsimuste tulemusena selgus, et nii OÜ Kihnumare kui ka AS Kihnurand on majanduslikult jätkusuutlikud ning nende finantsseisud on enamuses head. Kuid antud meetoditega saab leida küll majandusliku jätkusuutlikkuse arvuliselt ning tulevikuvaates oleneb kultuurilisuse säilimine inimestest endist. Kindlasti tulevikus tuleb teemat veel süvitsi uurida ja küsitleda näiteks kõiki Kihnu turismiettevõtteid ning koostada suurem uuring, et teada saada Kihnu valla ettevõtete üldine majanduslik jätkusuutlikkus.

VIIDATUD ALLIKAD

- Ahmad, S., Siddiqui, K.A., AboAlsamh, H.M. (2020). Family SME's survival: the role of owner family and corporate social responsibility. *Journal of small business and enterprise development*, 27(2). <https://bit.ly/2T4a7cn>
- Barth, M.E., Landsman, W.R. (2010), How did financial reporting contribute to the financial crisis? *European Accounting Review*, 19(3), 399-423.
- Basera, C.H., (2013). Internal corporate social responsibility: a key tool for competitiveness in the retail small to medium enterprise (SME) sector in Masvingo, Zimbabwe. *Department of management studies Great, Zimbabwe University*, 2(10). <https://bit.ly/2MGmU1R>
- Celik, R., Bilen, B., Bilen, Ö. (2015). The impacts of changes in macro-economic data on net working capital: the case of Turkey's industrial sector. *Procedia economics and finance*, 38, 122-134. <https://bit.ly/3vUsRJw>
- Chua, J., Chrisman, J.J., De Massis, A., Wang, H. Reflections on family firm goals and the assessment of performance. *Journal of family business strategy*, 9(2), 107-113. <https://bit.ly/2QVMtOw>
- Dergisi, U., S., A. (2017). Swot analysis: a theoretical review. *The journal of international social research*, 20(51), 994-1006. <https://bit.ly/33Z8Hlw>
- Dovleac, L., 2014. The Necessity of Innovation for the Sustainable Development of Romanian Entrepreneurship. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov*, 7(56), 118-124. <https://bit.ly/3tjOmSd>
- Eccles, R. G., Miller Perkins, K. Sarafeim, G. (2012). How to Become a Sustainable Company. *MIT Sloan Management Review*, 53(4), 43-50. <https://bit.ly/3h31Pv8>
- Elmo, G. C., Arcese, G., Valeri, M., Poponi, S., Pacchera, F. (2020). Sustainability in Tourism as an Innovation Driver: An Analysis of Family Business Reality. *Journals of sustainability*, 12(15), 1-14. <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/15/6149>

- Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS). (2018). Riiklik toetusprogramm aitab edendada elu väikesaartel. <https://www.eas.ee/riiklik-toetusprogramm-aitab-edendada-elu-vaikesaartel/>
- Florian, L.-F. (2019) Sustainable entrepreneurship, innovation, and business models: Integrative framework and propositions for future research. *Business strategy and the environment*, 29(2), 665-681. <https://bit.ly/2QuFMCO>
- Gitman, L. J. (2009). *Principles of Managerial Finance*, 12th Edition, Pearson-Addison Wesley Publishers, New York. 976.
- Jälle, Ü., (2010). *Finantsalane pädevus. AS Äripäev kirjastus*, 107.
- Hall, C.M. (2018). Constructing sustainable tourism development: The 2030 agenda and the managerial ecology of sustainable tourism. *Journal of sustainable tourism*, 27(7), 1044-1060. <https://bit.ly/3oRCG71>
- Huang, W.-J., Hung, K., Wang, S. (2018). Motivations for entrepreneurship in the tourism and hospitality sector: A social cognitive theory perspective. *International journal of hospitality management*, 78, 78-88. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.11.018>
- Husna, A., Satria, I. (2019) Effects of return on asset, debt to asset ratio, current ratio, firm size, and dividend payout ratio on firm value. *International journal of economics and financial issues*, 9 (5). <https://bit.ly/3ovNklp>
- Järve, J., Veisson, T. (2003). *Finantsjuhtimine*. Tartu. Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Kaseorg, M., Siimon, A. (2006). *Perefirmade loomise, tegutsemise ja arengu probleemid Eestis*. Tartu Ülikool. <https://bit.ly/2QNI3KN>
- Kihnumare OÜ. (s.a.). *About me*. <https://www.kihnumare.ee/>
- Kihnumare OÜ. (2017). *Majandusaasta aruanne (2017-2019)*.
- Kihnurand AS. (2017). *Majandusaasta aruanne (2017-2019)*.
- Kihnurand AS. (s.a.). *Puhkus Kihnus*. <https://www.kihnurand.ee/>
- Kihnu vald. (s.a.). *Ettevõtluskeskkond*. <https://kihnu.kovtp.ee/ettevotluskeskkond>
- Kihnu Vallavalitsus. (2017). *Kihnu valla arengukava 2017-2025*. <https://www.riigiteataja.ee/aktiisa/4060/4201/7035/Lisa.pdf#>
- Kõomägi, M. (2006). *Äriahandus*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- RMP Eesti OÜ. (2020). *Majandusaasta aruande koostamise erinevad etapid*. <https://bit.ly/3nTUwrk>

- Majewski, E. (2013). Measuring and modelling farm level sustainability. *Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development*, 2(1), 2-10.
<https://bit.ly/3embQlp>
- Marková, V., Lesníková, P. (2015). Utilization of Corporate Sustainability Concept at Selected Enterprises in Slovakia.– *Procedia Economics and Finance*. 34. 630 – 637.
<https://cyberleninka.org/article/n/374245/viewer>
- Matuszak, L. (2015) Rola Sprawozdania z Działalności w Społecznie Odpowiedzialnym Przedsiębiorstwie / The Role of Management Commentary of Socially Responsible Enterprise. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 398, 327–342.
- Mets, T., Paes, K., Raudsaar, M. (2015). Ettevõtlusest ja ettevõtlikkusest Globaalse Ettevõtlusmonitooringu uuring Eestis. 97-115.
- Nešleha, J., Hampl, F., Svoboda, M. (2018). European financial systems 2018. Masaryk University. <https://bit.ly/3xXMBxR>
- Pärnu Maavalitsus. (2015). Arengustrateegia Pärnumaa 2030+. Tegevuskava 2014-2020. AS Pajo
- Raamatupidamise Toimkonna juhend (RJT-1). (2016) Raamatupidamise aastaaruande koostamise üldpõhimõtted. <https://bit.ly/3pUb5U6>
- Rashid, C. A. (2018). Efficiency of financial ratios analysis of evaluating companies liquidity. *Sulaimani Polytechnic University*, 4. <https://bit.ly/2PXKB7y>
- Ristanovic, V., Vojeteski-Kljenak, D., Piljan, I. (2017). Finance, Banking and Insurance. Compass Publishing. <https://bit.ly/2SxVcHj>
- Statistikaamet. (2021). Kihnu vald. <https://www.stat.ee/et/avastatistikat/piirkonnad/parnu-maakond/kihnu-vald>
- Sharma, P., Salvato, C. (2013). Family Firm Longevity: a balancing act between continuity and change. Cambridge University Press, New York.
- Singal, M. (2014). Corporate social responsibility in the hospitality and tourism Industry: Do family Control and financial condition matter? *International journal of hospitality management*, 36, 81-89. <https://bit.ly/36LQE41>
- Songini, L., Gnan, L. (2015). „Family involvement and agency cost control mechanisms in family small and medium-sized Enterprises”. *Journal of Small Business Management*, 53, 748-779.

- Suppi, K. (2013). Ettevõtlusõpik-käsiraamat. Tartu: Kirjastus Atlex.
- Zirnask, V. (2008). Strateegiline finantsjuhtimine. Idee kohtub rahakotiga. AS Äripäev.
- Takon, S. M., (2015). Effect of working capital management on firm profitability in selected Nigerian quoted companies. *Journal of economics and finance*, 9(2), 9-20.
<https://bit.ly/2STmB6s>
- Tearu, A., Krumm, E. (2005). Ettevõtte finantsjuhtimine. Kirjastus Pegasus.
- Terpstra, M., Verbeeten, F.H.M. (2014). Customer satisfaction: Cost driver or value driver? Empirical evidence from the financial services industry. *European Management Journal*, 32(3), 499-508. <https://bit.ly/3wfDSFo>
- Tsiviilseadustiku üldosa seadus. (2002). Riigi Teataja I, 35, 216; Riigi Teataja I, 01.07.2002, 8. <https://www.riigiteataja.ee/akt/106122010012?leiaKehtiv>
- United Nations Global Compact. (2020). The power of principles. <https://bit.ly/33fLCuJ>
- United Nations Global Compact. (2020). The world's largest corporate sustainability initiative. <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc>
- Waddock, S., Googins B. K. (2011). The paradoxes of communicating corporate social responsibility. <https://doi.org/10.1002/9781118083246.ch2>
- Ward, J.L. (2011). Keeping the family business healthy: how to plan for continuing growth, profitability, and family leadership, Palgrave Macmillan, New York. 286.
<https://bit.ly/3tRVFkp>
- Õunapuu, L. (2014). Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes.
<http://dspace.ut.ee/handle/10062/36419>

Lisa 1. Intervjuu küsimused

Millega Teie ettevõtte tegeleb?
Mis on Teie ettevõtte missioon?
Mis on Teie ettevõtte visioon?
Mida tähendab Teie arvates ettevõtte jätkusuutlikkus?
Kas ja kuidas teie ettevõtte tegevus keskendub majanduslikule jätkusuutlikkusele?
Milliste näidikutega saate kindlaks määrata enda ettevõtte jätkusuutlikkuse?
Milliseid tegutsemisviise kasutate Kihnu turismiettevõtluses, et olla jätkusuutlik?
Kas ja milliseid uuendusviise viite sisse enda ettevõttes, et olla jätkusuutlik ja konkurentidest ees?
Kuidas saavutate jätkusuutlikkuse püsivuse?
Kuidas peate ülevaadet oma finantsseisundist ning kui tähtis on Teie jaoks finantsiline sissetulek?
Kas pereettevõtte olemus on jätkusuutlikkuse mõttes kasulik või kahjulik?
Kui Teil on püsivad töötajad, kuidas neid hoiate?
Mis on pereettevõtte head ja halvad pooled?
Kuidas hindate ettevõtte kasumlikkust?
Kes koostab Teie ettevõttes aruandlust?

Lisa 2. Majutus Linaküla rannakämpingus ja ranna-alal

Teenuse nimi	Hind
Majutus peremajad (3- ja 4- kohalised)	20€ täiskasvanu 18€ laps 7-15a 0€ laps 0-6a
Majutus 4-sed, roomajad ja narimajad (2-kohalised)	16€ täiskasvanu 14€ laps 7-15a 0€ laps 0-6a
Telkimine Linaküla ranna-alal oma varustusega *hinna sees dušši ja ühisköögi kasutamine	5€ täiskasvanu 3€ laps 7-15a
Sauna-kaminasaali rent *miinimumaeg 2h	24€/h 130/ööpäev
Suvepäevad, puhkelaagrid, seminarid *grupi max suurus 300 inimest	40-100€ inimese
Rannahalli rent	120€/ööpäev
Kurase baari rent (köögi kasutamine, nõud, valged laudlinad, koristus); erisoovid kokkuleppel	Juuni-august 450€ september-mai 300€

(Allikas: AS Kihnurand, s.a.)

Lisa 3. Suhtarvude analüüs Kihnumare

Likviidsuse suhtarvud	Kihnumare 2019	Kihnumare 2018	Kihnumare 2017
NWC	11 998	-28 807	-27 025
CR	3,71	0,21	0,04
CAR	0,41	0,00	0,02
Rentaabluse suhtarvud	Kihnumare 2019	Kihnumare 2018	Kihnumare 2017
PM	58,21	41,20	58,12
ROA	19,10	14,08	14,55
ROE	32,21	29,18	40,15
Kapitali struktuur	Kihnumare 2019	Kihnumare 2018	Kihnumare 2017
DR	0,41	0,52	0,64
SO	59,3	48,24	36,25

(Allikas: OÜ Kihnumare majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 4. Suhtarvude analüüs Kihnurand

Likviidsuse suhtarvud	Kihnurand 2020	Kihnurand 2019	Kihnurand 2018	Kihnurand 2017
NWC	9 448	18 795	14 090	-31 560
CR	1,27	2,03	2,01	0,37
CAR	0,30	0,55	0,47	0,0509
Rentaabluse suhtarvud	Kihnurand 2020	Kihnurand 2019	Kihnurand 2018	Kihnurand 2017
PM	1,63	10,14	9,65	4,36
ROA	4,04	31,17	42,42	22,01
ROE	4,83	34,46	47,63	33,72
Kapitali struktuur	Kihnurand 2020	Kihnurand 2019	Kihnurand 2018	Kihnurand 2017
DR	16,29	9,56	10,93	55,54
SO	83,71	90,44	89,07	65,27

(Allikas: AS Kihnurand majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 5. Kihnumare OÜ bilansid

	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Varad			
Käibevarad			
Raha	1 829	62	632
Nõuded ja ettemaksed	10 966	7 597	475
Varud	3 628	1	0
Kokku käibevarad	16423	7 660	1107
Põhivarad			
Kinnisvara investeeringud	64 022	65 960	67 898
Materiaalsed põhivarad	15 695	6 500	6 500
Kokku põhivarad	79 717	72 460	74 398
Kokku varad	96 140	80 120	75 505
Kohustised ja omakapital			
Kohustised			
Lühiajalised kohustised			
Laenukohustised	2 402	29 298	27 892
Võlad ja ettemaksed	2 023	7 169	240
Kokku lühiajalised kohustised	4 425	36 467	28 132
Pikaajalised kohustised			
Laenukohustised	34 700	5 000	20 000
Kokku pikaajalised kohustised	34 700	5 000	20 000
Kokku kohustised	39 125	41 467	48 132
Omakapital			
Omakapital nimiväärtuses	2 500	2 500	2 500
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	36 153	24 873	13 884
Aruandeaasta kasum (kahjum)	18 362	11 280	10 989
Kokku omakapital	57 015	38 653	27 373
Kokku kohustised ja omakapital	96 140	80 120	75 505

(Allikas: Kihnumare OÜ majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 6. AS Kihnurand bilansid

	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Varad				
Käibevarad				
Raha	10 618	10 069	6 591	2 568
Nõuded ja ettemaksed	995	3 259	1 518	1 260
Varud	33 175	23 723	19 874	15 079
Kokku käibevarad	44 788	37 051	27 983	18 907
Põhivarad				
Materiaalsed põhivarad	157 094	138 975	99 146	90 862
Immateriaalsed põhivarad	15 000	15 000	0	0
Kokku põhivarad	172 094	153 975	99 146	90 862
Kokku varad	216 882	191 026	127 129	109 769
Kohustised ja omakapital				
Kohustised				
Lühiajalised kohustised				
Laenukohustused	0	0	0	31 328
Võlad ja ettemaksed	35 340	18 256	13 893	19 139
Kokku lühiajalised kohustised	35 340	18 256	13 893	50 467
Kokku kohustised	35 340	18 256	13 893	50 467
Omakapital				
Aktsiakapital nimiväärtuses	26 843	26 843	26 843	26 843
Kohustuslik reservkapital	2 684	2 684	2 684	2 684
Muud reservid	17 576	17 576	17 576	17 576
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	125 667	66 133	12 199	-7 797
Aruandeaasta kasum (kahjum)	8 772	59 534	53 934	19 996
Kokku omakapital	181 542	172 770	113 236	59 302
Kokku kohustised ja omakapital	216 882	191 026	127 129	109 769

(Allikas: AS Kihnurand majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 7. Kihnumare OÜ kasumiaruanne

	2019	2018	2017
Müügitulu	31 546	27 377	18 907
Muud äritulud	0	0	12 892
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-8 632	-9 215	-7 078
Mitmesugused tegevuskulud	-2 034	-4 573	-11 093
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	-1 978	-1 938	-1 938
Muud ärikasud	-319	0	-191
Ärikasum (kahjum)	18 583	11 651	11 499
Intressikulud	-221	371	-510
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	18 362	11 280	10 989
Aruandeaasta kasum (kahjum)	18 362	11 280	10 989

(Allikas: OÜ Kihnumare majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 8. AS Kihnurand kasumiaruanne

	2020	2019	2018	2017
Müügitulu	538 000	586 863	559 105	458 436
Muud äritulud	0	3 712	6 312	105
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-448 997	-432 965	-410 401	-324 970
Mitmesugused tegevuskulud	-24 259	-22 334	-21 102	-27 137
Tööjõukulud	-47 531	-66 569	-68 511	-84 897
Põhivarade kulum ja väärtuse langus	-8 441	-9 004	-10 312	0
Muud ärikulud	0	-169	-608	-405
Ärikasum (kahjum)	8 772	59 534	54 483	21 132
Intressikulud	0	0	-549	-1 136
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist	8 772	59 534	53 934	19 996
Aruandeaasta kasum (kahjum)	8 772	59 534	53 934	19 996

(Allikas: AS Kihnurand majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 9. SWOT analüüsi raamistik

	Tugevused	Nõrkused
Võimalused	Saavutage võimalused, mis ühtivad organisatsiooni tugevustega.	Ületada nõrkused, et saavutada võimalusi.
Ohud	Kasutada tugevusi, et vähendada ettevõtete haavatust ohtude suhtes	Ennetada nõrkusi, et vältida organisatsiooni ohtude vastuvõtlikumaks muutmist.

(Allikas: Dergisi, 2017, lk 1003)

Lisa 10. AS Kihnurand tööjõukulud

	2019	2018	2017
Palgakulu	49 941	52 208	66 391
Sotsiaalmaksud	16 628	16 303	18 506
Kokku tööjõukulud	66 569	68 511	84 897
Töötajate keskmine arv taandatuna täistööajale	6	6	7
Keskmine töötajate arv töötamise liikide kaupa:			
Töölepingu alusel töötav isik	4	4	5
Võlaõigusliku lepingu alusel teenust osutav isik, välja arvatud füüsilisest isikust ettevõtja	1	1	1
Juriidilise isiku juhtimis- või kontrollorgani liige	1	1	1

(Allikas: AS Kihnurand majandusaasta aruanne, 2017-2019)

Lisa 11. Reisijuht OÜ Kihnumare

Reis:	Maksumus:	Tegevus:
Kodukülastus	75 eurot	Tutvustan Kihnu traditsioonilist taluelu, siia kuuluvad koduloomad, riideait koos riidekirstutega, mootorrattad jm, mis Kihnu eluolu juurde traditsiooniliselt kuulub.
Ekskursioon jalgrattaga	100 eurot	Kestvus 4 tundi, lisanduvad pääsmete tasud muuseumisse, kirikusse, tuletorni ja Metsamaa pärimustallu.
Ekskursioon džiiibiga	120 eurot	Kestus 3 tundi, kuni 10 inimest. Külastame muuseumi, kirikut, tuletorni ja Metsamaa pärimustalu.
Päev Marega	150 eurot	Kui soovid, et oleme terve päeva koos, külastame põnevaid inimesi ja kohti saarel või vajad abi filmi või fotoreportaaži tegemisel, saan oma oskustega abiks olla.
Ekskursioon veoautoga	260 eurot	Ekskursiooni kestus 3 tundi, maksimaalne inimeste arv ühe veoauto jaoks on 25. Kui grupp on suurem peame kasutama lisautosid, iga lisauto hind on 150 eurot.
Mootorratta töötuba	75 eurot	Tutvustan Kihnu mootorrattaste ajalugu ja saad soovi korral minu juhtimisel väikese tiiru külgorviga mootorrattal. Selle töötoa ajaline kestus on umbes 1 tund.

(Allikas: OÜ Kihnumare, 2021)

Lisa 12. Statistikaameti asendikeskmised

Majutus, toidlustus 2017	3. kvartil	Mediaan	1. kvartil
Lühiajaliste kohustuste kattekordaja	2,25	1,11	0,61
Maksevõime kordaja	1,82	0,82	0,34
Vara puhasrentaablus	10,24	2,62	-1,29
Käiberentaablus	6,73	1,31	-0,46
Omakapitali puhasrentaablus	35,08	9,23	-0,77
Võlakordaja	0,85	0,56	0,28
Soliidsuskordaja	0,72	0,44	0,15

(Allikas: Statistikaamet, 2017)

SUMMARY

ECONOMIC SUSTAINABILITY OF TOURISM ENTERPRISES IN THE MUNICIPALITY OF KIHNU

Kelli Mätas

By sustainable tourism we understand a form of tourism that values nature and cultural characteristics. Therefore it offers authentic residences, local crafts and also a chance to participate in traditional activities. In this field of tourism, the consumers of these services are tourists, who are interested in cultural experience, who enjoy nature and who value the experience. In case the company tries to focus on economic, social, as well as conservation goals, it can find itself faced with some difficult choices.

Tourism and entrepreneurship play a very important role on the island of Kihnu and, as a result of COVID 19 virus, it is important for tourism companies to control economic indicators. The problem is ensuring the sustainability of small businesses with different orientations. Main enterprises on the island are family businesses, which sustainability is guaranteed by their economic performance.

The objective of this thesis is to suggest ideas for improving the sustainability of small tourism enterprises. The suggestions will be based on scientific sources, the results of previous studies and the results of the analysis of this study. Having established the problem, the following research questions are asked:

1. How and which metrics are used to evaluate Kihnu tourism enterprises sustainability?
2. What is the financial position of Kihnu tourism enterprises?

The research will establish how the economic sustainability of the tourist businesses in Kihnu can be assessed. This thesis is written for the owners of the companies and the

Municipality of Kihnu to give an overview of the situation and the possibilities for securing sustainability.

The thesis consists of two parts. The first part is the theoretical part, and it sets out the concept of a sustainable small business and tourism entrepreneurship as well as their nature and terms. This part also clarifies the nature of sustainable family business and social responsibility and sets out methods for measuring economic sustainability.

The second chapter is the empirical part of the thesis, and it focuses on the analysis where the author finds answers to the questions set at the beginning of the work. This thesis mainly uses the analysis of documents, mostly the analysis of annual reports. Empirical part focuses on qualitative and quantitative research methods. First were described two tourist companies and conducted interviews with their owners. Then were analysed the results of the interviews and annual reports. In the annual reports the performance of companies was analysed through the figures. The results of the interviews were compared with the results obtained from annual reports in order to determine whether they are consistent.

Analysis is based on two companies OÜ Kihnumare and AS Kihnurand. Kihnumare has started in their mission that they wish to offer their family a chance to live in Kihnu and that's the reason its owner Mare is also committed to keeping and introducing Kihnu culture around the world. Kihnurand also wants to be part of the culture and community of Kihnu and supports local life by offering affordable goods in local shop in addition to tourism services. Both enterprises are engaged in tourism only on a seasonal basis, which is why it is important to maintain a stable financial position in order to be sustainable.

The results of this thesis revealed that both companies are contributing to sustainability of their enterprises by annual investments in order to provide tourists with better and more modern conditions both for getting to know the local life and for vacation. In addition, both companies have set clear goals for the future. Kihnumare wants to enter the field of seminar and conference tourism. Kihnurand, on the other hand, wants to continue with traditional activities, but wants to modernise them in the future. Thus we can see, that the mission and vision of companies take into account the sustainability.

The analysis of economic performance of the companies showed that although both companies are sustainable, growth has been slow and it takes constant effort to show better results. However, it can be concluded, that both companies are more focused on sustainability and long-term activity rather than profit. Both companies need to focus more on monitoring their results and they have to compile clear strategies to ensure economic growth.

The objective set was met by analysing and bringing forward suggestions to improve economic sustainability. As a result of the thesis main questions, It become clear that both OÜ Kihnumare and AS Kihnurand are economically sustainable and have good financial standing. However, these methods can only be used to establish economic sustainability, and in the perspective of the future, the preservation of local culture depends on the people themselves. Certainly in the future, the issue will need further study and similar questions can be asked from all the tourist companies in Kihnu. A more thorough study would help the local municipality of Kihnu to get a better overview of the local companies economic sustainability.

Lihtlitsents lõputöö elektroonseks avaldamiseks Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Kelli Mätas,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose „Kihnu valla turismiettevõtete majanduslik jätkusuutlikkus“,

mille juhendaja on Jana Ruubel ja kaasjuhendajaks Margus Kõomägi, MA,

reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Kelli Mätas

19.05.2021