

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Marit Ruuder

**EESTI ETTEVÕTJATE KOGEMUSED ÄRILAENUDEGA  
JA HINNANG ÄRILAENUDE TURULE**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Priit Sander

Tartu 2020

Suunan kaitsmisele .....

(dotsent Priit Sander)

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

.....

(M. Ruuder)

## SISUKORD

Sissejuhatus.....	4
1. Äri-laenu turg .....	7
1.1. Äri-laenu definitsioon ja omadused .....	7
1.2. Äri-laenu turgu mõjutavad tegurid .....	11
1.3. Äri-laenu riskide hindamine ja maandamine.....	14
1.4. Äri-laenu liigid ja alternatiivid .....	17
2. Ettevõtjate hinnangute analüüs .....	22
2.1. Metoodika ning valimi kirjeldus.....	22
2.2. Küsitluse tulemused.....	23
2.2.1. Vastanute profiil .....	23
2.2.2. Ettevõtjate senised kogemused äri-laenuga .....	26
2.2.3. Ettevõtjate üldine hinnang Eesti äri-laenu turule .....	33
2.3. Järeldused .....	38
Kokkuvõte.....	41
Viidatud allikad .....	43
Lisad .....	47
<b>Lisa 1.</b> Erinevate Euroopa Liidu riikide äri-laenu intressimäärade tasemed juuli kuni oktoober 2019 (protsentides). Allikas: autori koostatud Eesti Panga andmetel.....	47
<b>Lisa 2.</b> Küsimustik.....	48
Summary .....	55

## SISSEJUHATUS

Ettevõtte loomine on Eestis enamasti lihtne protsess. Tuleb vaid leida sobiv äriühingu nimi, seada paika ettevõtte tegevusala ning koostada e-keskkonnas põhikiri, peale riigilõivu tasumist ongi uus ettevõtte loodud. 2019. aasta jaanuari seisuga on õigusliku vormi järgi Eestis 105 146 aktiivset osaühingut, 23 035 aktiivset füüsilisest isikust ettevõtjat ning 2 399 aktsiaseltsi, mis on viimase kaheksa aasta jooksul olnud pidevalt kasvavas trendis (Statistikaamet 2019). Lisaks neile kolmele peamisele ettevõtte vormile tegutsevad Eestis ka usaldusühingud, tulundusühistud, täisühingud, ning Euroopa äriühingud. Suurel hulgal vajavad just uued ettevõtted ka lisafinantseeringut, et oma tegevusele hoog sisse anda. Ka vanemad ja pikemat aega tegutsenud ettevõtted võivad vajada vahendeid näiteks põhivara soetamiseks või ettevõtte laiendamiseks. Oluliseks ettevõtete finantseerimise allikaks on kujunenud äri-laenu. Iga finantsasutuse eesmärk on oma tooteid ja teenuseid võimalikult suurele hulgale klientidele pakkuda, seetõttu pakutakse ettevõtetele mitmeid erinevatel tingimustel ülesehitatud laene.

Laenuvõtmine on tavaline viis, kuidas kulutada eesmärgi täitmiseks täna, lükates kohustused tulevikku. Seejuures on aga oluline, et laenuvõtja ei hindaks oma võimeid üle ning ei satuks hiljem tagasimaksmisega raskustesse – see tähendab, et laenata tuleb vastutustundlikult. Siinkohal on oma osa ka laenu väljastaval asutusel, et pakkuda võimalikult realistlikke summasid ja tingimusi, analüüsides ettevõtte krediitvõimekust põhjalikult. Samuti on võimalik laenu saada tagatisega, mis suurendab finantsasutuste jaoks kindlust ja usaldusväarsust ning võimaldab väljastada suuremaid laene. Peamiseks tagatiseks on tavaliselt hüpoteek ehk kinnisasja pant.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada, millised on erinevate Eesti ettevõtjate senised kogemused äri-laenudega ning kuidas nad hindavad äri-laenude turu erinevaid aspekte. Kuna turg koosneb tavaliselt kahest osapooltest - ostjast ja müüjast, siis peab autor käesoleva töö kontekstis äri-laenude turu all silmas äri-laenu pakkujate ja

nõudjate vahelisi tehinguid ja tooteid, mida vaadeldakse ettevõtjate ehk ärialaenu tarbijate seisukohalt. Töö koosneb kahest peatükist, millest esimene on jaotatud nelja alapeatükki, mis annavad teoreetilise ülevaate ärialaenude turust üldisemalt. Teine peatükk on jagatud kolmeks osaks: metoodika ja valimi kirjeldus, küsimustiku tulemused ning autoripoolsed järeldused. Alapeatükk küsimustiku tulemustest on omakorda jaotatud kolmeks osaks: vastajate profiil, ettevõtjate senised kogemused ärialaenudega ning ettevõtjate hinnangud ärialaenude turule. Töö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised ülesanded:

- Ärialaenu mõiste ning selle peamiste omadustega tutvumine.
- Ärialaenude turgu ja ärialaenude saamist mõjutavate peamiste tegurite määratlemine.
- Peamiste riskide hindamis- ja nende maandamistegurite välja toomine.
- Ärialaenude liikide ning alternatiivide ülevaate andmine.
- Eesti ärialaenude tarbijate analüüsi abil välja selgitada nende senine kogemus ärialaenudega ja teadmised kaasnevatest riskidest ning alternatiividest, samuti nende hinnang üldisele ärialaenude turule.

Töö teoreetiline osa tugineb internetiallikatele ning asjakohasele kirjandusele, sealhulgas teadusartiklitele ning erinevate finantsasutuste laenutegevust puudutavale dokumentatsioonile, ka nende kodulehekülgedele. Töös kasutatud kirjanduse ülevaate jaoks on autor kogunud andmeid peamiselt andmebaasidest Google Scholar, Ebsco, Ester, DSpace. Kõik töös kasutatud teiste autorite mõtted, teosed ning mujalt pärinevad seisukohad on viidatud nii tekstisisesele kui töö lõpus kasutatud allikate nimistusele. Töö empiirilises osas kasutas autor kvantitatiivset uurimismetoodikat ehk koostas küsimustiku, mille viis läbi Eesti ettevõtjate seas. Seejärel analüüsis autor vastuste abil vastanute teadlikkust ja kogemusi seniste ärialaenudega.

Laenu võtmine on ettevõtete jaoks küllaltki tavaline, mistõttu võib ärialaenude turgu pidada aktuaalseks. Erinevad Eesti finantsasutused, nagu näiteks BestCredit ja Finora Capital on koostanud küsitlusi eraisikute tarbimislaenude ja laenuharjumuste kohta, kuid samalaadset uuringut ärialaenude teemal pole Eestis varasemalt läbi viidud.

Võrdlemise sarnase, kuid teise eesmärgiga ettevõtjatele suunatud küsimustiku on läbi viinud Iiri finantsettevõtte Credit Union Plus, et mõista oma tarbijate vajadusi ning pakkuda neile parimat võimalikku laenuteenust. Käesolev töö on oluline nii autorile kui ka Eestis tegutsevatele ettevõtjatele, see aitab mõista ärialaenu turu tagamaid ning juhib

tähelepanu erinevatele riskidele ja ka võimalustele. Autor valis uurimisvaldkonnaks ärialaenude turu, kuna on sellega ise kokku puutunud ning leiab, et seda teemat pole varasemalt sarnaselt uuritud.

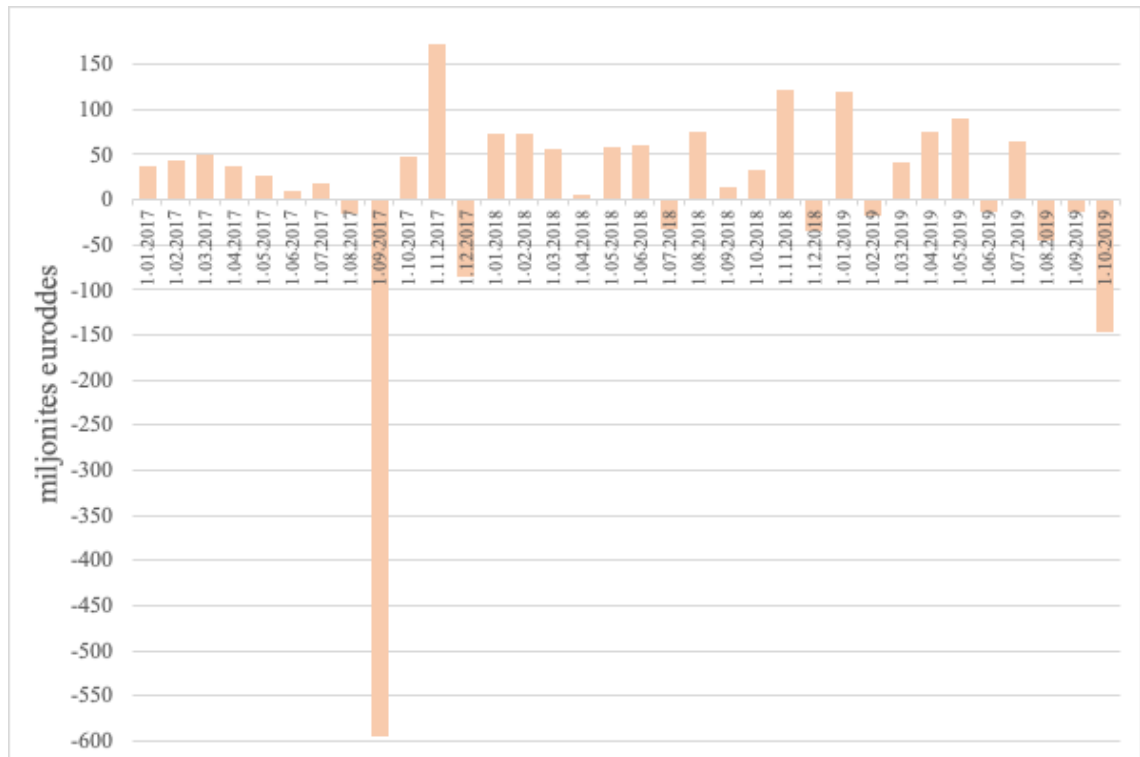
Märksõnad: ärialaen, ärialaenude turg, ärialaenude liigid, ärialaenude riskid, ettevõtjate kogemused ärialaenudega, ettevõtjate hinnangud ärialaenudele Eestis

# 1. ÄRILAENUDE TURG

## 1.1. Ärilaenu definitsioon ja omadused

Coop Panga juhatuse liige Hans Pajoma on avaldanud artikli, kus kirjutab, et Eesti panganduses on suurte muutuste aeg ning uue kriisi hirmus on pangad laenude väljastamisel varasemast natuke konservatiivsemad. Samuti leiab ta, et laenude väljastamine on muutunud kallimaks ja keerukamaks. Küll aga oli Eesti pankade laenu väljastamise maht 2018. aasta lõpus küllaltki suur, mistõttu ei saaks väita, et laenude kättesaadavus oleks kuidagi halvenenud. Pangad on eelmisest kriisist õppinud, et laenuintress tuleb hoida kõrgemal ning finantseerimisotsuseid tuleb kaaluda hoolikalt. (Pajoma 2019)

Eesti Panga ökonomist Raido Kraavik (2019) leiab samuti, et ettevõtted on hakanud vähem laene võtma, kuna neile väljastati uusi pikaajalisi laene ja liisinguid 2019. aasta oktoobris natuke vähem kui viimaste aastate jooksul keskmiselt. Ta arvab selle põhjuseks olevat ettevõtete kindlustunde vähenemise ning seetõttu investeringute edasilükkamise. Joonisel 1.1. on näha ettevõtetele antud laenude ja liisingute mahu kuine muutus miljonites eurodes ajavahemikul jaanuarist 2017 kuni oktoobrini 2019. Joonisel ei tule välja selget mustrit kuude ega aastate lõikes, mistõttu võib väita, et Eestis on ärilaenude nõudlus ja väljastamine võrdlemisi ebastabiilsed. Välja saab tuua, et 2019. aasta augustis, septembris ja oktoobris on püsinud laenude väljastamise mahu muutus negatiivsesena, mis on viimase kolme aasta jooksul kõige pikem periood negatiivsete näitajatega. See aga ei tähenda, et laene üldse ei väljastataks ning ärilaenude teemat võib pidada aktuaalseks.



**Joonis 1.1.** Eesti ettevõtetele antud laenude ja liisingute mahu kuine muutus. Allikas: autori koostatud Eesti Panga andmete põhjal.

Laskumaks sügavamale äri-laenu turgu, on oluline mõtestada lahti äri-laenu definitsioon. „Laen on lihtsustatult võlakohustuse liik, kus laenuandja annab või kohustub andma (enamasti) raha või muu vara laenu saajale, laenu saaja aga kohustub laenuandjale raha või muu vara tagastama kindlaksmääratud tingimustel” (Laen 2017). Definitsiooni saab sõnastada küll mitmeti, kuid põhimõte on neil kõigil üks - äri-laen on võlakohustus, mille abil saab ettevõtte laenuandjalt vajalikke finantse mingi tegevuse või vara katteks, olles kohustatud see kokkulepitud tingimustel tagastama. Teisiti võib äri-laenu nimetada ka ettevõtuluslaenuks. Sageli ei ole äriühingu loonud inimesel (või inimestel) võimalik ettevõtusega seotud kulusid omast taskust kinni maksta, mistõttu on tavaliseks kujunenud laenu võtmine. Äri-laenu vajadus võib tekkida näiteks alustaval ettevõttel erinevate kulude katmiseks, vara ostmiseks või hiljem näiteks investeerimiseks. Äri-laenudel, nagu ka teistel laenu liikidel, on muude tarbelaenudega võrreldes mõned teistsugused karakteristikud. Autor toob välja peamised äri-laenu omadused (Pettusinfo 2019):

- Mitmetest teguritest sõltuv intressimäär. Intress määrab laenu kulu. Kindel

intressimäär pole üheselt määratud ja võib olla erinev vastavalt taotlejale ning ka laenatava summa suurusele

- HüpotEEK pole alati vajalik. Sageli piisab äri-laenu saamiseks juhatuse liikme käendusest. Summa suureneb lisakäendaja olemasolul, kuid mitte lõpmatuseni. Samuti suureneb laenusumma siiski ka hüpoteeKi lisandumisel.
- Paindlik maksegraafik. Tarbimislaenu-dega võrreldes on ettevõttele pakutavatel laenudel tavaliselt ka paindlikum tagasimaksegraafik.
- Paindlik sihtotstarve. Eriti kehtib see tagatiseta äri-laenude kohta, kuna ei peeta väga oluliseks täpselt välja selgitada, mille jaoks laen võeti.
- Laenuandja nägemus. Kui laenuandja leiab, et ettevõtte pole piisavalt kasumlik ei pruugi ka ideaalne äriplaan päästa laenu saamist.
- Äri-laen, nagu iga teinegi laen, on kohustus, mis võib ettevõttel muuta hiljem keeruliseks rahavoogude liikumise. Ettevõtte peab kindlaks tegema, kas suudab laenu täies mahus teenindada ning kuidas mõjutab see tegevust (näiteks palkade maksmist jms).
- Autoripoolne lisa on ka suurem risk. Kui ettevõtte omanik määrab laenu tagatiseks isikliku vara, siis on maksehäirete korral võimalus, et sellest varast tuleb loobuda kulude katmiseks.

Äri-laenu krediidirisk on võrreldes eralaenu-ga üldjuhul kõrgem, kuna eraisiku sissetulek on kergemini prognoositav ja üldjuhul võrdlemisi stabiilne. Samuti tagavad eraisikud oma kohustusi panga ees tavaliselt isikliku varaga, mis suurendab moraalselt vastutustunnet ja hirmu kõigest ilma jääda. Äri-klendi rahaline seisund sõltub mitmetest teguritest, mille üle ei pruugi ettevõtjal alati mõju ja kontrolli olla. (Tõnutare 2012: 8) Autor nõustub seisukohaga, et äri-klendiga kaasneb üldjuhul suurem risk, kuna ka näiteks inimeste tarbimisharjumuste ja -eelistuste muutumine võib kaasa tuua ettevõtte pankrotistumise või muidu keerulise majandusliku olukorra. Kuna aga otseselt ei ole võimalik ennustada, millist rada ettevõtte tulevik võib kulgeda, on äri-laenude väljastamine (eriti uuematele ja keerulisema tegevusalaga ettevõtetele) keeruline. Riski täielik eemaldamine ei ole reaalsuses saavutatav, alati on võimalus, et midagi ei lähe plaanipäraselt.

Võimalusi riskide maandamiseks on mitmeid, see kuulub pankade igapäevaste ülesannete

hulka. Küll aga on ettevõtte laenuaotluse analüüs väga mahukas protsess, kuna arvestama peab mitmeid erinevaid asjaolusid. Kindlasti tuleb uurida ka majandussektori olukorda, kus ettevõtte konkureerib ning samuti, mis positsiooni ta seal omab. Äriklendi rahavoogude prognoosimine on üldjuhul raskem ülesanne kui eraklendi puhul. Kuna ka turumuutused võivad kujuneda riskiallikateks, tuleks analüüsida ka seda, kas ettevõtte prognoosid vastavad ka majanduse üldistele prognoosidele. Alati ei pruugi head näitajad tagada edu. Väärtuslikku informatsiooni annab ka ettevõtte juhtimise kvaliteet, kuid seda valdkonda on raske hinnata. Ohumärgina võib välja tuua ka lühikest aega tegutsenud ettevõtte. (*Ibid.* 2012: 52-53) Kuigi riski ei saa kunagi täielikult ära võtta, võib suurimaks riski vähendavaks teguriks autori arvates pidada ettevõtte materiaalseid varasid ning käendust, mis tagavad suurema usaldusväarsuse laenuandjale ning kohusetunde laenuvõtjale. Kui ettevõttel puudub tagatise raha või nõuab vara tagatiseks panemine liiga palju ressursi, on võimalik lisaks ettevõtte omanike käendusele saada ka KredExi või InnoFini käendust. (Ärileht 2017)

Väikesed ettevõtted on küll riskantsemad, kuid mängivad tänapäeva majanduses suurt rolli. Neil on võrreldes suurte ettevõtetega keerulisem riske hajutada. Veel üks näitaja, mis eristab neid suurtest ettevõtetest on see, et väikesed ettevõtted kasutavad tavaliselt sagedamini pangalaene, kuna suurematel ettevõtetel on üldiselt mitmeid erinevaid allikaid, kust finantseeringuid saada. Seetõttu saavad aga väiksemad ettevõtted ka suurema tõenäosusega majanduslanguse korral mõjutada, mis omakorda võib tähendada seda, et mitmed väikeettevõtte töötajad kaotavad oma töö. Küll aga on mitmed uuringud jõudnud järeldusele, et neid riske saab hajutada ka väärtipaberitega, kuna need tõstvad krediitipakkumise kiirust ning võimaldavad pankadel kaasata rohkem riskantseid tehinguid. (Liu, Shao 2012) Eestis on väga suurel määral, Statistikaameti andmete kohaselt lausa üle 98% mikro- ja väikeettevõtteid (Statistikaamet 2020). Kuna väikesed ettevõtted vajavad ka suurema tõenäosusega panga lisafinantseeringut, on nad käesoleva töö kontekstis olulisel kohal.

Koduleheküljelt [www.heaintress.ee](http://www.heaintress.ee) võib välja tuua, et konkreetsed laenusummad ja -tingimused sõltuvad laenuandjast, -taotlejast ja kasutamise eesmärgist. Küll aga saab üldjoontes esitada tavalisemad krediitiasutuste poolt määratletud äri-laenu tingimused. Nendeks võib pidada laenuperioodi kuni 120 kuud ehk 10 aastat. Summa osas pole

otseseid määratlusi, kõik oleneb ettevõtte olulisematest näitajatest ja tagatisest ning muidugi laenu väljastavast krediitiasutusest. Tagasimaksed võivad toimuda nii annuiteetselt kui ka ühekordse maksena, mis on tavaliselt laenuperioodi lõpus. Intressimäär sõltub iga laenu erineva laenuaotluse puhul konkreetsetest teguritest. 2019. aasta novembris püsis ettevõtetele väljastatud pikaajaliste laenude keskmine intressimarginaal üsna kõrgel tasemel, 3,7% (Kraavik 2019). Lepingutasu algab enamasti 1% laenusummast. Äri-laenu taotlemiseks on vaja esitada laenuaotlus ja ettevõtte pangakonto väljavõte, tavaliselt viimase kuue kuu kohta. Lisaks ka viimane majandusaasta aruanne, kui sellest on kaua möödas, siis vahearuanded, äriplaan ning informatsioon juhtkonna kohta. Tagatise puhul ka tagatisvara hindamisakt. (Äri-laen 2019)

## **1.2. Äri-laenude turgu mõjutavad tegurid**

Äri-laenude üldist turgu nagu ka äri-laenu saamist kujundavad mitmed erinevad tegurid. Neid võib pidada suures osas kattuvateks, kuna nad on üksteisega tihedalt seotud. Kui ei oleks äri-laenude turgu, siis ei saaks ka selliseid laene väljastada ning vastupidi. Seetõttu on käesolevas alapeatükis toodud välja erinevad mõjurid, mis otsesel või kaudsel määral mõjutavad äri-laenude turgu. Siinkohal mängivad rolli nii välised tegurid, kui ka äri-laenude väljastajate põhimõtted, mis üldjoontes on iga finantsvahendeid pakkuva ettevõtte lõikes sarnased. Peamine mõjutegur laenuturul on kindlasti üldine makromajanduslik olukord riigis. Äri-laenudega seotud asjaolud sõltuvad üldiselt suuresti ühiskonnast, mida vaadelda. Selle all peab autor silmas peamiselt riigi arengutaset ning ka üldist korda, millest sõltuvad suures osas kõik muud asjaolud, nagu näiteks regulatsioonid ja pakkumisega seotud litsentsid (finantsasutused peavad laenude väljastamiseks omama tegevusluba, mida võib olla keeruline saada). Olenevalt majanduslikust olukorrast pakuvad pangad kas rohkem ja odavamalt või vähem ja kallimaid laenuaoteid.

Üheks suurimaks mõju avaldavaks teguriks äri-laenude turul võib pidada ka seadusandlust. Eestis saab ettevõtlusega seotuks pidada mitmeid erinevaid seaduseid, mis kõik on leitavad Riigi Teatajast. Nendest esimesena toob autor välja Tsiviilseadustiku

üldosa seaduse, mille teises peatükis sätestatakse juriidilise isiku tsiviilõiguse üldpõhimõtted. Teisena võib välja tuua Võlaõigusseaduse, milles selgitatakse vajalikud mõisted ja sätted. Samuti võib oluliseks pidada Ettevõtluse toetamise ja laenu riikliku tagamise seadust ning Ettevõtluse riikliku toetamise ja ettevõtluslaenu andmise tingimused ning mittesihipäraselt kasutatud toetuste tagastamise kord. Teisalt on oluline mainida ka finantsettevõtete seadusi, mida saab täpsemalt nimetada tingimusteks. Iga laenuandja väljastab laene vaid kindlatel tingimustel ning eeldusega kogu välja laenatud summa koos intressidega tagasi saada. Sellised tingimused võivad vähesel määral olenevalt ettevõttest küll erineda, kuid on siiski üldjoontes sarnased. Seadused määratlevad ära raamistiku, mille sees saavad laenuandjad laenukohte pakkuda ning saajad laenu taotleda.

Laenu väljastamist ning selle jaoks olulisi tingimusi võib samuti pidada äri-laenu turuga tihedalt seotud osaks. Seetõttu toob autor välja ka erinevad komponendid, mis mängivad rolli äri-laenu saamise protsessis. Peamiseks eelduseks äri-laenu saamisel on kindlasti ettevõtte maksevalmidus ning muud ettevõtte finantsnäitajad, milleta ei vaevu enam laenuandjatest ettevõttele laenu pakkumist isegi kaaluma. Küll aga koosneb laenu saamise protsess ka paljudest muudest aspektidest, mis ei ole otseselt seotud ettevõttega, kuid mis on olulised nii laenuandja kui -saaja kindluse tagamiseks. Äri-laenu taotleva inimese personaalne jõukus on saanud üheks lahutamatuks osaks äri-laenu saamisel, seda eriti väiksemate firmade puhul ning infotehnoloogia areng on lihtsustanud selle aspekti analüüsimist (Cavalluzzo, Wolken 2005: 2153). Inimese isiklik varaline seis on suureks mõjuteguriks juriidilise isikuna laenu saamisel, mida parem on inimese isiklik jõukus, seda suurem on võimalus saada äri-laenu.

Laenu saamisel on oluliseks aspektiks kujunenud ka asjaolu, kas laenu taotleja ehk ettevõtte omanik omab isiklikku kinnisvara, eelkõige kodu. Ettevõtja isikliku finantsseisu kaasamine annab laenuandjale võimaluse, eriti väikeste firmade puhul, olla kindel, et kõige halvemal juhul on neil siiski võimalik laenu tagasi saada. Kuna väiksematel firmadel pole tihti suuremaid varasid, siis on lihtsam hinnata ettevõtte omaniku kui ettevõtte enda finantsvarasid ning eraisikute seisundi hindamine on kordades lihtsam ja kiirem protsess kui seda on ärikliendi oma. Omaniku isiklik jõukus annab ka signaali kvaliteedist. Kui omaniku isiklik vara on ettevõtte laenu saamisel kaalul, siis on tal ka suurem motivatsioon

laen tagastada, et mitte jääda ilma oma isiklikust varast. (Avery *et al.* 1998: 9) Cavalluzzo ja Wolken leiavad oma 2005. aasta artiklis ka seda, et laenuaotluste tagasilükkamisega seostub ka laenuaotleja rass (2005: 2170), kuid autor ei pea seda eriliseks probleemiks Eesti kontekstis.

Ärilaenu puhul mängib olulist rolli ka intressimäär. See võib osutada võtmeteguriks laenu väljastamisel. Mida riskantsem on ärilaenu taotleja, siis üldiselt seda suurem on talle pakutava laenutoote intressimäär. Kui võrrelda Euroopa ärilaenu turgu Ameerika omaga, siis Euroopas on laenu intressimäär 30 baaspunkti madalam peale riski ja muude faktorite arvestamist *ceteris paribus* (Carey, Nini 2007). Seega võib Eestit, kui Euroopa Liidu riiki pidada ärilaenu võtmise jaoks üsna soodsaks piirkonnaks ettevõtjale, kui võtta aluseks rahvusvaheline turg. Autorid leiavad peale mitmete hüpoteeside välja toomist, et suuremad firmad peaksid maksma väiksemaid intressimäärasid, kuid muud tingimused peaksid olenemata ettevõtte suurusest olema samad (*Ibid.* 2007). Intressimäärad tulenevad tavaliselt laenuperioodi pikkusest, laenatavast summast ning paljudest muudest asjaoludest, mistõttu on keeruline välja tuua konkreetseid numbreid. Intressimäär võib mõjutada ka ärilaenu nõudlust.

Kui aga vaadelda ärilaenu intressimäärasid erinevate Euroopa Liidu riikide vahel, siis on näha, et 2019. aasta oktoobri seisuga on Eesti üks kõrgema intressimääraga riike (vt lisa 1). Juulis 2019 edestasid Eestit Iirimaa, Kreeka, Küpros, Läti ning Malta, sama seis oli veel ka sama aasta augustis. 2019. aasta septembris oli Eesti intressimäär Kreeka järel teisel kohal. Euroopa Keskpanga andmete kohaselt on välja toodud 19 riigi ärilaenu intressid oktoobris 2019 Eesti omadest kõrgemad vaid Kreekas, Lätis ning Maltal, mis on küll parem kui sama aasta eelmisel kuul, kuid siiski üsna kõrge. Madalaima ärilaenu intressimäära tasemega on nende andmete põhjal Holland, Luksemburg ja Prantsusmaa, mille intressimäärad jäävad ka 2019. oktoobri seisuga alla 1,5%. Euroopa kontekstis ei saa kindlalt väita, et Eesti oleks ärilaenu võtjatele intressi määrade poolest soodne piirkond, kuid laene väljastatakse endiselt ka sellest hoolimata. Eesti Panga ökonomist Timo Kosenko peab Eesti intressimäära kõrgema marginaali põhjuseks võrreldes euroalaga peamiselt vähenenud konkurentsi. Samuti ka seda, et Eesti ettevõtted on üldjuhul väiksemad ja riskantsemad ning laene võetakse peamiselt pankadest, kus laenumarginaalid ongi kõrgemad. (Kosenko, 2019)

Tuginedes eelnimetatud konkurentsirullile äri-laenude turul, peab töö autor oluliseks laenupakkujate arvu käsitlemist laenu väljastamise kontekstis. Mida rohkem on konkureerivaid ettevõtteid, kes pakuvad äri-laene, seda suurem on konkurents ning kuna iga ettevõtte eesmärgiks on teenida kasumit, siis soovivad kõik finantsteenuseid pakkuvad ettevõtted, et klient taotleks laenu just nende juures. See võib avaldada mõju tingimustele, sest kui ettevõtjatele pakutakse ühes pangas soodsamaid tingimusi kui teises, siis valib ta üsna suure tõenäosusega esimese. Küll aga teenivad pangad oma peamise tulu välja laenatud summade intressidelt (DeYoung, Rice 2004: 34), mistõttu on nende jaoks äriklientidele võimalikul kõrge intressiga laenude pakkumine üsna olulisel kohal.

### **1.3. Äri-laenude riskide hindamine ja maandamine**

Äri-laenuga, nagu ka iga teise laenu-liigiga, kaasnevad mitmed riskid. Suures osas puudutavad riskid laenuandjaid, sest iga väljastatud laenuga kaasneb nende jaoks risk, et laenuvõtja ei täida oma lepingust tulenevaid kohustusi ja tingimusi ning nad ei pruugi saada välja laenatud summat tagasi. Samuti võtab riski ka laenusaja, kuna äri-laenu tagasimaksmise eest vastutavad ettevõtte omanikud ning maksevõimetuse korral võib kahjustada saada nende isiklik vara, juhul kui see on nende laenu tagatiseks või nad ise laenu käendajaks. Laenupakkujad analüüsivad enne laenu väljastamist ettevõtte erinevaid aspekte (ettevõtte finantsnäitajaid, juhtkonda, sektorit jms) ning koostavad selle alusel ettevõttele krediitdireitingu ehk skoori, mille alusel saavad nad hinnata ettevõttega seonduvaid riske ning teha otsuse kas laen väljastada. Analüüsi tulemusena saavad laenuandjad riskidest teadlikumaks ning võimalusel neid erinevate teguritega maandada.

Ettevõtte krediitdiskoor on number, mis näitab laenuandjale kas ettevõtte on hea kandidaat saamiseks laenu (Investopedia 2018). See on statistiline meetod, mida kasutatakse prognoosimaks tõenäosust, kas laenu taotleja või juba varasemalt laenanud ettevõtja osutub kohuseid mittetäitvaks kliendiks laenuväljastajale. Seda meetodit hakati kasutama juba 1950-ndatel aastatel, kuid on nüüdseks leidnud laialdast kasutust laenumaastikul. See ei saa anda küll 100% kindlat vastust, milliseks osutub laenu taotleja käitumine, kuid annab siiski väga täpse tõenäosuse, mis näitab, kui suur on oht, et ettevõtja satub

tagasimaksmisel raskustesse. (Mester 1997: 3-4). Krediidiskoor vähendab informatsioonikulusid laenuvõtjate ja laenuandjate vahel ning seega vähendab traditsioonilist suhtlemist pankade ja klientide vahel. Iga laenupakkuja jaoks on krediidiskooringu efekt erinev, kuna nad võtavad arvesse erinevaid aspekte laenuaotluste üle vaatamisel. Näiteks võib ettevõtetel olla erinev etteantud krediidiskoor, alla mille nad keelduvad kohe laenu andmast, ilma edasist analüüsi tegemata. (Frame *et al.* 2001: 813-815) Iga krediidireitingu puhul tähendab suurem number väiksemat riski - seega, mida suurem on krediidiskoori number, seda suurem on ka tõenäosus saada laenu. Ettevõtte ja eraisiku krediidiriski erinevuseks võib pidada nende erinevust skoori vahemikus, kuna ettevõtete puhul tuleb skoori saamiseks arvestada rohkemate faktoritega, on ettevõtete krediidireiting tavaliselt suurema vahemikuga kui seda on eraisikute oma. Suurema krediidiskooriga ettevõtted maksavad makse õigel ajal, kontrollivad oma finantsseisundit ja selle õigsust ning tulevad rahaga otstarbekalt toime - nagu nimigi ütleb, koosneb krediidiskoor peamiselt rahaga seonduvatest aspektidest. (Detweiler 2018) Mida madalam on krediidiskoor, seda suurem risk on sellisele ettevõttele laenu väljastada. Abiks võivad olla näiteks tagatis või käendus, kuid väga madala skoori puhul tasub krediidasutusel laenu pakkumisest vähemalt esialgu loobuda.

Lisaks krediidiskoorile peab laenuandja arvestama ka muude aspektidega, mis võivad mõjutada ettevõtte tagasimaksmist. Näiteks tuleb laenuandjatel arvestada ka sellega, kuidas ettevõtte suhtub oma klientidesse ja pakub oma tooteid või teenuseid. Kuigi üldjuhul on krediidasutuste töötajad selles vallas kompetentsed ning saavad toetuda ka varasematele kogemustele, tähendavad uued äri-laenu soovijad (ehk need, kellega varasemaid kokkupuuteid pole) laenuandja jaoks palju tööd. Krediidasutuse kompetentsed töötajad on arusaamal, et võtmeks kliendi ettevõtte hindamisel on arusaamine tema ettevõtte tegevusest. Seetõttu on tihti oluline laenu taotlemisel esitada ka äriplaan. Veel üheks oluliseks näitajaks ettevõtte "headusel" on nende suhted klientidega ning klientide rahulolu, mis tagab, et ettevõtte on konkurentsivõimeline ning suudab teenida kasumit. Samuti on oluline, et kliendiga suheldakse ka peale kauba kätte saamist või teenuse osutamist, klientide tagasiside on tähtis ettevõtte töö tagamiseks. Oluline roll on ka kaupade müügil - see, kuidas ettevõtte oma kaupu kliendile edastab loob neist kuvandi. (Barsky, Catanachi 2005: 3-5)

Kui laenuandjate jaoks on peamine risk see, et laenusaja ei tasu laenu õigeaegselt või vastavalt tingimustele tagasi, siis ettevõtetal on oma tegevusega seonduvalt veel mitmeid erinevaid ohte. Lisaks krediidi- ja kliendiriskidele on Barsky ja Catanachi (2005: 6-8) artikli järgi oluline arvestada ka keskkonnaga, äriprotsessiga, informatsiooni, inimressursi ja infrastruktuuri riskidega lennufirmade näitel. Keskkonnaga seonduvad riskid on seotud vääramatu jõuga, majandusliku, poliitilise ja sotsiaalse ühiskonnaga. Kuigi need faktorid on ettevõttevälised ning ei ole otseselt kellegi mõjuvõimuses, võivad need riskid mõjutada ettevõtet. Lennundusettevõtete jaoks võivad näiteks ekstreemsed ilmastikuolud saada saatuslikuks, sest kui mitmed lennud hilinevad või ära jäävad on kliendid rahuolematud. Samuti võivad lendudele piiranguid seada riikidevahelised poliitilised olukorrad, mistõttu ei pruugi igale poole lennud üldse võimalikud olla. Äriprotsessiga kaasnev risk on peamiselt seotud ettevõttesiseste tööprotsessidega ning juhatuse toimimisega. Informatsiooniga seonduv risk tähendab ettevõtte kontekstis seda, et paljud andmed on turvatud ning pole terviklikud, mida on vaja automatiseeritud protsesside jaoks - näiteks internetipõhise keskkonna toimimine. Veel ühe riskina ettevõttes näevad artikli autorid töötajaid - nende värbamist, arengut, kompetentsi ja eetilistust. Töötajad mängivad olulist rolli klientidega suhtlemisel, mis on omakorda aluseks ettevõtte mainele ning usaldusväärusele. Infrastruktuur tagab hästi toimiva ettevõtte ning vahetu informatsiooni levimise. (*Ibid.*: 6-8)

Kõik eelnevalt mainitud riskid on suured ohumärgid ning võivad viia ettevõtte pankrotistumiseni, mis on äri-laenude mõistes kõige suurem risk nii ettevõtjatele endile kui laenu-pakkujatele. Kuna laenu-pakkujate jaoks on oluline saada laenatud summa tagasi, on laenusaja võimalik pankrot nende jaoks suur kahju. Kui ettevõttel pole vabu finantse ning nad kuulutavad välja pankroti, siis võib ettevõtte omanike jaoks see tähendada isiklikust varast ilma jäämist või muud moodi isikliku finantsseisundi halvenemist. Enne pankroti välja kuulutamist saab eristada makseraskuste ja maksejõuetuste etappe, pankrot on neist viimane (Tross 2003: 35). Pankroti välja kuulutamiseks on loodud oma seadused, milleks Eestis on 2003 aastal vastu võetud ja 2004 aastal jõustunud Pankrotiseadus. "Pankrot on võlgniku kohtumäärusega väljakuulutatud maksejõuetus" (Eesti Pankrotiseadus § 1). Kui ettevõtte rahalised vahendid on vähenenud ning on tekkinud maksejõuetus, siis tuleb ettevõttel läbi analüüsida küsimus, kas jätkata tegevusega või mitte. Seoses maksejõuetusega ei ole ettevõttel enam võimalik laenu saada ning

investorid ei soovi nende firmasse oma raha paigutada. Kui ettevõtte on varasid, millega finantsnõudeid rahuldada, siis on see võimalus olukorra päästmiseks. (Schwartz 2005: 1200-1202)

Kui ettevõtte on sattunud raskustesse laenu tagasi maksmisega või on välja kuulutanud pankroti, siis üheks seda riski leevendavaks teguriks võib pidada tagatist. Suurem osa empiirilisest materjalist on jõudnud järeldusele, et tagatise olemasolu on peamiseks riski maandavaks teguriks (Booth, J., Booth L. 2006: 67-68). Enamik laene väljastatakse küll turvalisuse baasil, kuid mitmed teoreetilised uuringud on näidanud, et kui laenusaajal on siseinformatsiooni laenu riskide kohta, siis pakuvad ka väiksema riskiga laenuvõtjad oma laenule tagatise võimalust. Kõige sagedamini seostatakse aga siiski tagatist kõrge riskiga laenajate puhul. (Berger, Udell 1990: 21) Ka Voordeckers ja Steijvers seostavad tagatist kui kindlustunnet laenuväljastajale, kuna informatsioon on tavaliselt asümmeetriline. Samuti leiavad nad, et tagatise olemasolu mängib olulist rolli moraalariski vähenemisel, see võib muuta laenusaaaja käitumist. Nad tõid välja ka asjaolu, et laenu saamisel on vahe, kas tagatise puhul on tegemist ettevõtja isikliku varaga või siis ettevõtte omaga. Mitmed autorid vaidlevad, et need on sarnased ning ei oma tähtsust, kuid mõni aga leiab, et isiklik tagatis on efektiivsem. (Business collateral and... 2006). Siinkohal nõustub autor, et moraalses mõttes on ettevõtja isikliku vara tagatiseks panemisega suurem tõenäosus, et laenaja tajub riski sellest ilma jääda ning ei suutu laenu saamisesse kergekäeliselt. Teiseks võimaluseks laenuga seonduvaid riske maandada on laenu kindlustamine, mille abil on võimalik raskustesse jäämisel laenu tagastada. Siinkohal on oluline roll vastutustundlikul laenamisel, mis sisuliselt tähendab seda, et laen peaks vastama laenaja vajadustele ning peab võimaldama tarbijale saadud krediidi tagasimaksmist (Koll 2011: 2). Laenuandja peab küll riske hindama ning veenduma, et laenu väljastamine on neile kasulik, kuid siiski peaks ka laenusaaaja olema kindel, et suudab laenukohustusi kanda.

#### **1.4. Äri-laenude liigid ja alternatiivid**

Ettevõtluslaenudel on mitmeid liike, mille erinevus seisneb peamiselt laenamise otstarbest. Ettevõtteid laenavad väga mitmetel eesmärkidel, kuid peamiseks gruppideks võib pidada jooksva tegevuse rahastamisega seotud laene ning investeerimisega seotud

laene. Laenamine peaks olema ettevõtte jaoks põhjalikult läbi mõeldud ning kaalutletud otsus, mida ei tasu võtta kergekäeliselt. Esimese laenuliigina saab välja tuua arvelduslaenu, mis aitab laenusajaal stabiliseerida rahavooge näiteks arvete laekumiste viivituse, käibevara ostu või muu ootamatu kulutuse korral. Ettevõtja võib laenu taotleda vastavalt vajadusele, kuid jäädes siiski limiidi piiresse. Täpsemad tingimused ja intressimäär sõltuvad konkreetse ettevõtte näitajatest. Ettevõtetel on võimalus saada limiidilaenu, mis on mõeldud rahastamiseks mõnda projekti või tegevust. Selle laenuliigi puhul ei ole laenulimiit piiratud. (Roos *et al.* 2012: 342-343) Veel üheks võimalikuks alternatiiviks võib pidada ka järelmaksu, mida pakuvad lisaks pankadele ka mitmed kaubandusettevõtted ning mida kasutatakse sageli ka eraisikuna.

Käibekapitalilaen on abiks, kui ettevõttel peaks tekkima täiendava käibekapitali vajadus. Selle abil ei finantseerita tavaliselt jooksvaid kohustusi. Üldiselt on selle laenuliigi nõudlus tingitud asjaolust, et lühiajalise vara tsükkel on pikem lühiajalise kohustuse tsüklist. Käibekapitalilaenu tagasimaksmine toimub laekumistelt, mis on tulnud ettevõtte kaupade või teenuste müügist. Veel üheks võimaluseks äritegevuse laiendamiseks või uute projektide ellu viimiseks on investeerimislaen. See laenuliik on pikaajaline ning seda kasutatakse näiteks põhivara elementide või äriprojektide finantseerimiseks. Selle laenu puhul on vajalik omafinantseerimine. Ettevõtete investeringute finantseerimiseks on veel mitmesuguseid teisi laene, nt hüpoteeklaen, mille puhul laenatav summa sõltub tagatise väärtusest, stardilaen, mis on hea võimalus alustavale või lühikese krediidi ajalooga ettevõtetele, vahelaen, mille abil saab ettevõtte enne projekti lõpetamist toetust kasutada ning mitmed muud laenud. (*Ibid.* 343-345) Lisaks eespool mainitud laenuliikidele on ettevõtetel võimalik ka alternatiivina valida liisingfinantseerimine ning faktooringfinantseerimine, lisaks on võimalik import- ja ekspordtehingute krediidifinantseerimine.

Peamise alternatiivina "tavalistele" äri-laenudele võib pidada liisingut. Liising tähendab lepingut kahe osapoole vahel, kellest üks rendib teise osapoole vara ning maksab selle eest kindlaks määratud tingimustel tasu (Investopedia 2019). Tänapäeval on võimalik liisida peaaegu et kõiki objekte, mida pole soetamisel võimalik kohe ära tarbida. Peamisteks neist võib pidada kinnisvara, sõidukeid, tehnikaid, seadmeid ja masinaid ning ka IT-süsteeme. Liisinguid pakuvad nii pangad kui nende tütarettevõtted, üha rohkem ka

automüügi-, kindlustusettevõtted ning ka eraldiseisvad liisinguettevõtted. Liisingtehing koosneb alati vähemalt kahest osapoolest. Vara kasutaja on rentnik ehk liisinguvõtja ning ta teeb perioodilisi makseid vara omanikule ehk rendileandjale. Liisingu puhul on vara ostjaks liisinguandja, kelle omand on objekt seni, kuni rentnik on kogu summa tasunud. (Kurvits 2008: 9-12) Liisingul on mitmeid positiivseid ja negatiivseid külgi. Negatiivsetena on võimalik välja tuua see, et liising võimaldab peita kapitalikulutusi ettevõttes. Samuti on võimalik liisinguga parandada ettevõtte suhtarve, kuna renditavat vara ei kajastata bilansis. Positiivse külje pealt on liisinguga võimalik maksude vähendamine liisingumaksete arvelt ning liisimise puhul võivad osutada odavamaks transaktsioonikulud võrreldes kohe välja ostmisega või laenuga ostmisega. (Järve, Veisson 2003: 179) Iga ettevõtte jaoks on oluline leida nende jaoks oluline liisingu strateegia. See võib ära hoida mitmeid lisakulutusi. (Anthony, Gupta 2007: 425) Eesti Panga ökonomist Taavi Raudsaar tõi 2020. aasta jaanuarikuu artiklis välja, et Eesti ettevõtted laenavad peamiselt endiselt Eestis tegutsevatest pankadest, kuid see moodustab vaid 48% kõigist Eesti ettevõtete võlakohustustest. See viitab asjaolule, et ettevõtjad on hakanud märkimisväärselt rohkem kasutama teisi laenuallikaid. (Raudsaar 2020)

Faktooring on ettevõtte välisfinantseerimise vorm, müügiarvete rahastamine, mille puhul võib faktor pakkuda kaitset krediidi- ja välisvaluutariski vastu ning muid edukaks müügiks vajalikke teenuseid. Küll aga on faktooring lühiajaline finantseerimise vorm. Koos riski maandamisega on faktooring ka võrdlemisi kallis lahendus. (Raudsepp, Ivanova 2006: 120) Faktooringute peamine vajadus on ettevõtetel peamiselt seotud kulude eest maksimisega või uue projektiga alustamisega. Faktor ostab krediidiarve krediititasuvusest sõltuvalt ning ta ei vaja selle jaoks ettevõtte finantsaruandeid. (Parks, Gallop 1999: 39, viidatud Pedaru 2013:15 vahendusel) Faktooringutes on kolm osapoolt, konkreetne faktooringu suurus põhineb nõude väärtusel. Faktooringuga on ettevõttel võimalik raha saada kuni 24 tunni jooksul. See on lihtsaim viis, mis hoiab ettevõtte rahavooge liikumas ning on abiks saavutamaks edu konkurentide ees. (Ravas, David 2010: 290-291) Faktooringu puhul saab nõude loovutaja alati nõudest väiksema summa (kuni 90%) (Jušinskaja 2016: 10).

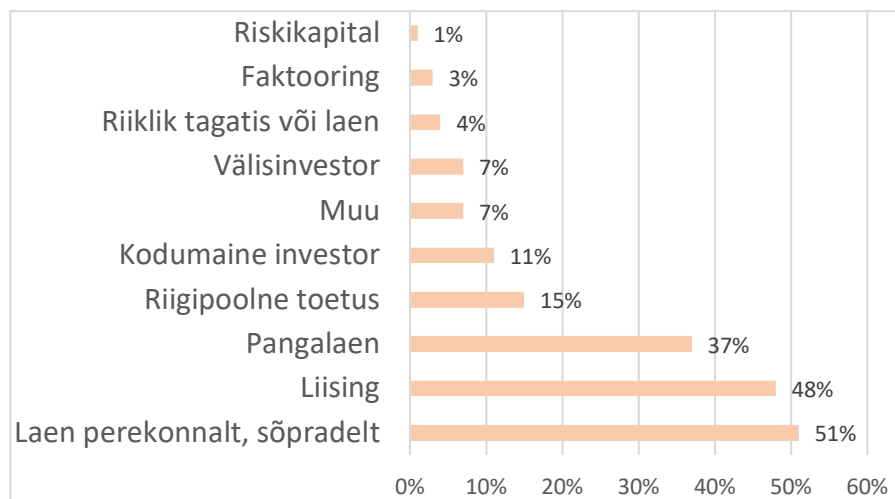
Pank võib ettevõttele pakkuda ka importtehingute krediidifinantseerimist. Kaubalaen on lühiajaline, selle tagatiseks on laos või teel olevad importkaubad. Tagasimaksmine

toimub nende kaupade müügist saadud raha arvelt. Pank rahastab vaid kindlaid tehinguid ehk laopidaja juures või temani teel olevate kaupade ostu. Tingimuseks on see, et kaup on kindlustatud, eelistatult pangas. Sarnaselt on võimalik saada pikaajalist laenu ostetavate kaupade eest tasumiseks. Veel üheks võimaluseks käibekapitali lühiajaliseks finantseerimiseks on dokumentaalne akreditiiv. Eksportööril on võimalik raha kätte saada enne tähtaega, käskveksli ehk maksekohustuse vormistamise alusel. Eksporttehingute krediidifinantseerimisega on ettevõttel samuti võimalik saada lühiajalist pangalaenu ehk inkassoavanssi vekslit või tšeki tagatisel. Siia alla kuulub ka *forfeiting*-finantseerimine ehk eksporditava kauba pikaajaline finantseerimise võimalus, kus finantseerija ostab ekspordöörilt vekslit, mille tasumise tähtaeg pole veel saabunud. (Roos *et al.* 2012: 354-356) Samuti on ettevõtetel võimalik väljastada võlakirju. See on väärtpaber, mille alusel on võlakirja väljastanud ettevõtte kohustatud tagastama saadud laenusumma koos intressidega. Tavaliselt makstakse võlakirjadelt kokku lepitud aegadel intressi, kuid põhiosa tagastatakse lunastamise kuupäeval. Sellise võõrfinantseerimise eelised ettevõtete jaoks on suurem otsustusvabadus ja paindlikumad tingimused, samuti ka pikem tagasimaksetähtaeg. Võlakirjad sobivad pikaajaliste projektide tarbeks ning võivad kasvatada kaubamärgi tuntust. Võlakirjasid liigitatakse näiteks emitendi või tähtaja järgi. (Redgate Capital 2019)

Capitalia koduleheküljel on välja toodud, et ettevõtjal on äri-laenu kõrval võimalus investeerida ehk omakapitali suurendada, mille peamiseks eeliseks on see, et omanikul pole kohustust raha tagasi maksta. Puuduseks aga see, et investoril on õigus määrata äri juhtimise kord, samuti saab ta osa ka kasumist. Investor tuleks valida siis, kui raha on vaja pika või teadmata ajavahemiku jooksul. Samuti on investor heaks võimaluseks siis, kui ettevõtte ei saa pangast laenu. Kuna pankade tulu ei põhine ettevõtte edukusest, aga investori puhul see nii on, siis võib see olla ainus tee jätkamiseks. Eestis on võimalik omakapitali investeerija leidmise jaoks leida dokumendid Startup Estonia koduleheküljelt. (Capitalia 2009-2020) Autor leiab, et investori leidmine võib osutuda keeruliseks protsessiks, kuna Eestis on palju väikeettevõtteid, kellest kindlasti ka paljud sooviksid investori abi, mistõttu võib olla raske silma paista.

Poliitikauuringute Keskus Praxise 2012 aasta väike- ja keskmise suurusega ettevõtete uuringus selgusid osakaalud ettevõtteväliste lisafinantseerimiste tüüpide kohta. Küsimus

hõlmas perioodi 2009-2011, küsimustikule vastas 1481 ettevõtjat. Nende aastate jooksul kasutasid äritegevuse lisarahastamise võimalust 31%. Tulemused on toodud joonisel 1.2. Selgub, et olulisima allikana lisafinantseeringu saamiseks on ettevõtjad välja toonud laenu sõpradelt ja perekonnalt, mida valis vastusevariandiks 51% valimist. Sellele järgneb 48%-ga liising ning pangalaen on liisingu järel kolmandal kohal. Uuringus on välja toodud, et nende kõigi kasutamine on kasvanud võrreldes eelnevate aastatega märgatavalt. Perekonda ja sõpru kasutasid rahastamisallikana enim mikroettevõtted ja füüsilisest isikust ettevõtjad. Liisingut kasutasid rohkem väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted. Pangalaene on lisarahastamiseks kasutanud esmajoones suuremad ettevõtted, seda kasutatakse enamjaolt põhivara ja käibevara soetamiseks. 23% kasutas pangalaenu ka tegevuskulude katmiseks. Vähemlevinud, kuid varasematest aastatest rohkem kasutati riigi toetusi. Seda kasutasid sagedamini keskmise suurusega ettevõtted, sama ka riiklike tagatiste või laenude puhul. (Praxis 2012: 49-51)



**Joonis 1.2.** Lisafinantseerimise tüübid, mida ettevõtjad on aastatel 2009-2011 kasutanud. Allikas: autori koostatud Praxise andmete põhjal.

Lisaks eelpool mainitule kasutavad ettevõtted lisafinantseerimiseks ka investoreid ja riskikapitali. Riskikapitali all peetakse silmas фонде, mis investeerivad kõrge riskitasemega uutesse firmadesse, mis on traditsiooniliste finantseerijate jaoks väheatraktiivsed. Seega on ettevõtetel mitmeid võimalusi leidmaks oma ettevõtte vajadustest lähtuvalt võõrfinantseerimisvõimalusi ning alati ei pea selleks olema tavaline pangalaen. Pangalaen on aga endiselt üks enim levinud lisafinantseerimise vorm.

## **2. ETTEVÕTJATE HINNANGUTE ANALÜÜS**

### **2.1. Metoodika ning valimi kirjeldus**

Töö empiiriline peatükk on üles ehitatud kvantitatiivsele uurimismeetodile tuginedes. Autor viis läbi uuringu, mille raames koostas küsimustiku (vt lisa 2), mis on suunatud Eesti ettevõtjatele. See hõlmab mitmesuguseid küsimusi, millest suurem osa tuleneb töö teoreetilises osas käsitletud materjalist, et saada analüüsi kaudu ülevaade ettevõtjate kogemustest ja teadlikkusest seoses ärialaenudega. Küsitlus valiti meetodiks peamiselt seetõttu, et Eestis tegutsevad igas mõttes väga erinevad ettevõtted (nii tegevusala, suuruse kui vanuse poolest) ning seetõttu on võimalik kaasata kõiki, et tulemus poleks liiga ühekülgne. Küsitlus võimaldab analüüsida erinevaid ettevõtteid kõige laiahaardelisemalt, samuti on seda võimalik lihtsasti interneti teel edastada.

Uuringu küsimused koostati suuremas osas suletuna, et vastajad saaksid variantidest valida sobivaima(d). Laiemate teemade katmiseks koostati ka mõned avatud küsimused, osad küsimused ei olnud kohustuslikud, kuna nende vastus sõltus eelnevas küsimuses märgitud vastusest. Küsitlust jagati ettevõtjatega internetiportaali Facebook mitmes erinevas grupis, milles on kokku ca 3 000 liiget, kellest enamus ise ettevõtte juhtkonnas ning osaliselt ka meili teel. Valimisse kuulusid ettevõtted erinevatest Eesti paikadest. Küsitlus viidi läbi keskkonnas nimega Google Forms, mis tagas kättesaadavuse igal ajal ning lihtsustas analüüsimisprotsessi. Küsitluse tulemusi analüüsiti nii statistiliselt kui sisuanalüüsi kasutades. Küsitluse vastused on anonüümsed.

Küsitluses oli kokku 23 küsimust. Need võib üldiselt jagada kolme osasse. Esimesed neli küsimust annavad aimu ettevõtjate profiilist, nende abil saab välja selgitada vastanute üldnäitajad – ettevõtte juriidiline vorm, vanus, töötjate arv ning kui suur on nende võõrkapitali kasutamise määr. Kokku 10 küsimust on koostatud ettevõtjate endi kogemuste jagamisele ehk kas ja millised on nende senised kogemused ärialaenu

taotlemise ja saamisega. Ülejäänud 9 küsimust on esitatud saamaks ülevaadet üldisemalt ettevõtjate seisukohtadest Eesti ärialaenude turule – kas nende arvates on pakkujaid piisavalt, millised tegurid mõjutavad ärialaenude saamist enim jms. Küsimused ettevõtjate kogemuse ja üldise arvamuse kohta on esitatud läbisegi, mitte osadest lähtudes, et vastaja saaks ühe teema küsimused korraga läbi mõelda.

Küsitluse valimis oli rohkem pigem väike- ja mikroettevõtjaid, kuna kõik vastanud olid kas füüsilisest isikust ettevõtjad või osaühingud väheste töölistega, mis ei olnud autori jaoks eriti suureks üllatuseks. Küsitlus oli vastamiseks avatud vahemikus 10.03.2020 – 15.04.2020. Kokku laekus sellele 61 vastust. Autor arvab vastuste vähesuse põhjuseks olevat 12.03.2020. aastal Eesti Vabariigi Valitsuse poolt koroonaviiruse tõttu välja kuulutatud eriolukorra, mis seadis raskesse seisukorda paljud Eesti ettevõtted, eriti just väikesed, ning seetõttu võis üldise segadust tekitava olukorraga seoses paljudel puududa motivatsioon või tahe küsimustikule vastata. Hoolimata sellest, et vastuseid oli oodatust vähem, viis autor läbi analüüsi, eelkõige vastuste esinemise sageduse järgi. Analüüs on pigem kirjeldav ning vastuste vähesuse tõttu ei olnud võimalik teha adekvaatseid üldistusi. Küsitlusele vastasid vaid üksik- ja väikeettevõtjad, kuid kuna esialgne küsimustik oli koostatud kõiksuguste ettevõtete esindajatele, ei muutnud autor töö üldist kontseptsiooni. Andmete analüüsimiseks ja graafikute tegemiseks kasutas autor programmi Microsoft Excel 2016.

## **2.2. Küsitluse tulemused**

### **2.2.1. Vastanute profiil**

Kokku vastas küsitlusele 61 ettevõtjat. Tabelis 2.1. on toodud vastajate jagunemine ettevõtte juriidiliste vormide lõikes. Küsimusele ettevõtte juriidilise vormi kohta said vastajad valida mitme variandi hulgast ning lisatud oli ka variant „muu“ – seda juhuks, kui ettevõtte juriidiline vorm ei ole ükski välja pakutud valikutest ehk kui ettevõtja on mõne vähem levinud juriidilise vormi esindaja, mida autor ei pidanud vajalikuks küsimustiku vastusevariandina välja tuua. Lisaks tõi autor võrdlusena kõrvale Statistikaameti 2019. aasta andmed ettevõtete juriidilise vormi kohta, et näidata milline on nende osakaal kõikide Eesti ettevõtjate hulgas. Osakaalud on lihtsuse mõttes toodud

ümardatud kujul.

**Tabel 2.1.** Vastanute jagunemine juriidilise vormi järgi ning nende arv aastal 2019.

Juriidiline vorm	Vastajaid	Osakaal vastanute seas	Ettevõtete arv Eestis	Osakaal Eesti ettevõtete hulgas
Osaühing	46	75%	108 376	81%
Füüsilisest isikust ettevõtja	15	25%	21 965	16%
Aktiselts	0	0%	2 315	2%
Usaldusühing	0	0%	514	0,4%
Tulundusühing	0	0%	286	0,3%
Täisühing	0	0%	94	0,1%
Muu	0	0%	234	0,2%
<b>Kokku</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>	<b>133 784</b>	<b>100%</b>

Allikas: autori koostatud küsimustiku tulemuste ja Statistikaameti andmete põhjal

Enim vastanud ettevõtetest on juriidilise vormi järgi osaühingud. Suuruselt teised on vastajate seas füüsilisest isikust ettevõtjad. Valimisse teiste juriidiliste vormide esindajaid ei sattunud. Valimi jaotus vastab suurusjärkude poolest Eesti ettevõtjate osakaalule, kus on samuti märgata, et kõige rohkem on Eestis osaühinguid ning nende järel füüsilisest isikust ettevõtjad. Teisi ettevõtlusvorme on kaks või vähem protsenti kogu ettevõtete seas Eestis, mistõttu on nende mitteesindatus käesoleva töö väikese valimi hulgas mõneti mõistetav. Tegemist oli küll juhuvalimiga, kuid vastajate juriidiline vorm sellegi poolest eriti ei varieeru, mis aga ei takista analüüsi läbi viimast, vaid muudab selle fookuse natuke kitsamaks.

Tabelis 2.2. on toodud ettevõtete vastuste jagunemine ettevõtte vanuse järgi. Vastanud ettevõtetest on 61% ehk kõige rohkem 3-5 aastat vanasid ettevõtteid. Sellele järgnevad 1-2 aastased ja kohe peale neid 6-10 aastased ettevõtted. Mõnevõrra vähem on alla aastaseid ettevõtteid ning 11-20 aastaseid ettevõtteid on kogu valimist 5%, kõige vähem ehk ainult 1% oli rohkem kui 20 aastaseid ettevõtteid. Autor pidas vajalikuks liigitada ettevõtete vanused just sellistes vahemikkudes, kuna eeldas, et kõik alla 10 aastased ettevõtted kokku grupeerides ei joonistu välja erilist tendentsi. Autori jaoks oli vanuseline jaotus oodatav, kuna viimase viie aasta jooksul on ka Statistikaameti andmetel uute ettevõtete

arv teinud hüppelise kasvu. Samas tabelis on välja toodud ka vastanud ettevõtjate töötajate arv. Sellel küsimusel oli kokku kuus vastusevarianti, kuid ainult kolm neist osutusid valituks, mistõttu jättis autor mitte valitud vastusevariandid tabelist välja. Kõige rohkem ehk 63% valimist olid ühe töötajaga ettevõtted, mis on samuti loogiline, kuna valimis oli võrdlemisi palju füüsilisest isikust ettevõtteid. Neile järgnesid 35%-ga 2-5 töötajaga ettevõtted ning vaid ühel ettevõttel valimis on 6-15 töölisi. Võttes taaskord võrdluseks Statistikaameti andmed aasta 2019 kohta võib välja tuua, et Eestis on kõige rohkem alla 10 töölisega ettevõtteid.

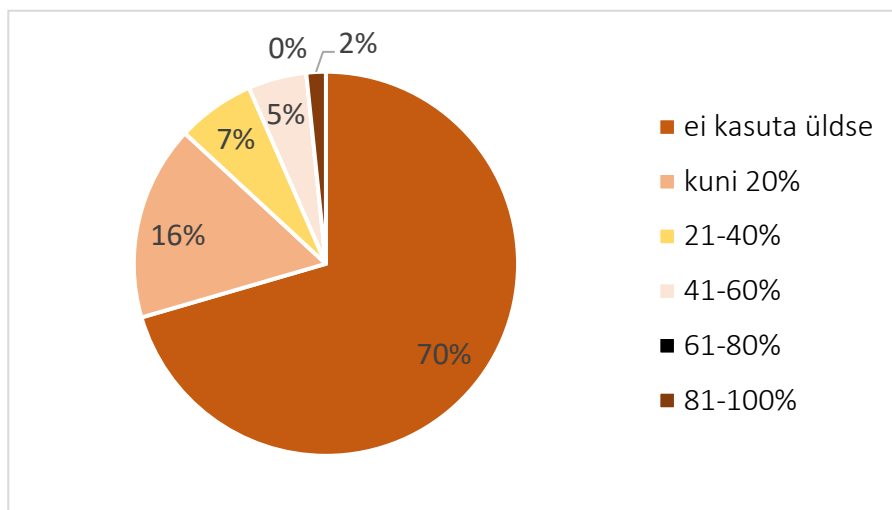
**Tabel 2.2.** Vastanute jagunemine ettevõtte vanuse ja töötajate arvu põhjal

<b>Ettevõtte vanus</b>	<b>Vastajaid</b>	<b>Osakaal</b>
Vähem kui aasta	5	8%
1-2 aastat	8	13%
3-5 aastat	37	61%
6-10 aastat	7	11%
11-20 aastat	3	5%
Rohkem kui 20 aastat	1	2%
<b>Töötajate arv</b>	<b>Vastajaid</b>	<b>Osakaal</b>
1	38	64%
2-5	21	34%
6-15	1	2%

Allikas: autori koostatud.

Lisaks üldistele küsimustele ettevõtete kohta, uuriti taustaks veel, kui palju kasutavad praegu ettevõtted laenukapitali, sealhulgas polnud oluline, kas laen on lühi- või pikaajaline. Nagu käesoleva töö esimeses pooles selgus, on ettevõtted laenamise seisukohalt eelmise aasta viimase kvartali seisuga mõnevõrra konservatiivsemad. See joonistus välja ka vastustes. Joonisel 2 on toodud illustreerivalt selle küsimuse vastustest selgunud tulemused. Autorile tuli üllatusena, et suurem enamus vastanutest ei kasuta laenukapitali üldse, neid on valimis kokku 70%. Selle põhjuseks arvab autor olevat näiteks väheste kuludega toodete müümise või teenuste osutamise, samuti ka selle, et vajalikud ruumid ja seadmed võisid ettevõtjal olla juba enne ettevõtte asutamist olemas. Rolli võib mängida ka tööliste vähesus ja ettevõtete vanus, mistõttu pole ettevõtjatel senini olnud vajadust kaasata välisfinantseerimist. Samuti võib lähtuda ka sellest, et kuna

küsimustikus paluti kirjeldada praegust olukorda, on võimalik, et mitmed ettevõtted on laenu juba tagasi maksnud ja ei pidanud seda vajalikuks enam välja tuua. 16% vastanutest kasutab laenukapitali kuni 20% ulatuses. 7% vastanutest kasutab laenukapitali 21-40% ja 5% 41-60%. Viimasena, 2% kasutab 81-100% ning 61-80% laenukapitali kasutajat valimis ei olnud. See toetab ka töö esimeses pooles välja toodud väidet selle kohta, et 2019 viimases kvartalis oli väljastatud laenude arv varasemast väiksem.



**Joonis 2.1.** Ettevõtete laenukapitali kasutamise määr. Allikas: autori koostatud.

### 2.2.2. Ettevõtjate senised kogemused ärilaenuga

Ettevõtjate senise ärilaenu kogemuse analüüsimise alustuseks koostati küsimus selle kohta, et mitu korda on ettevõtja laenu taotlenud. Siinkohal pidas autor silmas kõiki esitatud taotlusi, ka neid, mis olid negatiivse vastusega. Kuna tegemist oli avatud vastusega küsimusega, sai autor mitmeid erinevaid vastusevariante, mis on sarnase sisu poolest kokku koondatud ja kuvatud tabelis 2.3. Osakaalu arvestamisel võeti aluseks küsimustikus osalenud ettevõtjate arv. Kõige enam levinud oli vastusevariant, mis andis märku sellest, et ettevõtja pole laenu üldse taotlenud, mis on ka loogiline arvestades, et 70% vastanutest ei kasuta laenukapitali üldse. 15% vastanutest on laenu taotlenud paar korda ning 13% vastasid umbmääraselt, ehk ei mäletanud täpselt mitu korda. Üllatuslikud 8% taotlesid, aga ei saanud positiivset vastust ning 5% lihtsalt n-ö proovisid, kas oleks võimalik laenu saada seda realiseerimata. Üks vastanu ehk 2% valimist on laenu taotlenud lausa rohkem kui 30 korda. Nende vastuste põhjal võib järeldada, et ettevõtjad ei ole eriti

agarad äri-laene taotlema. Vaid mõned on laenu taotlenud, aga ise loobunud, mitmed aga saanud negatiivse vastuse. Eesti konjunktuuriinstituudi 2017. aasta laenukeskkonna uuringu järgi on ligi 75% Eesti ettevõtetest kasutanud või plaanivad tulevikus kasutada mõnda pankade poolt pakutavat laenutoodet. Samuti leidsid ettevõtjad, et pangalaenude kättesaadavus on hea ning varasemast parem. (Majanduse rahastamise ülevaade 2018: 4) Seetõttu ei saa väita, et ligipääs rahastamisele oleks kuidagi halb ning valimisse sattunud ettevõtjad ei laena sel põhjusel. Küll aga soodustavad laenamist ettevõtete suur omakapital ja hea krediidi ajalugu, mis võib olla uute ja väikeste ettevõtete jaoks takistuseks.

**Tabel 2.3.** Ettevõtjate äri-laenu taotluste sagedus.

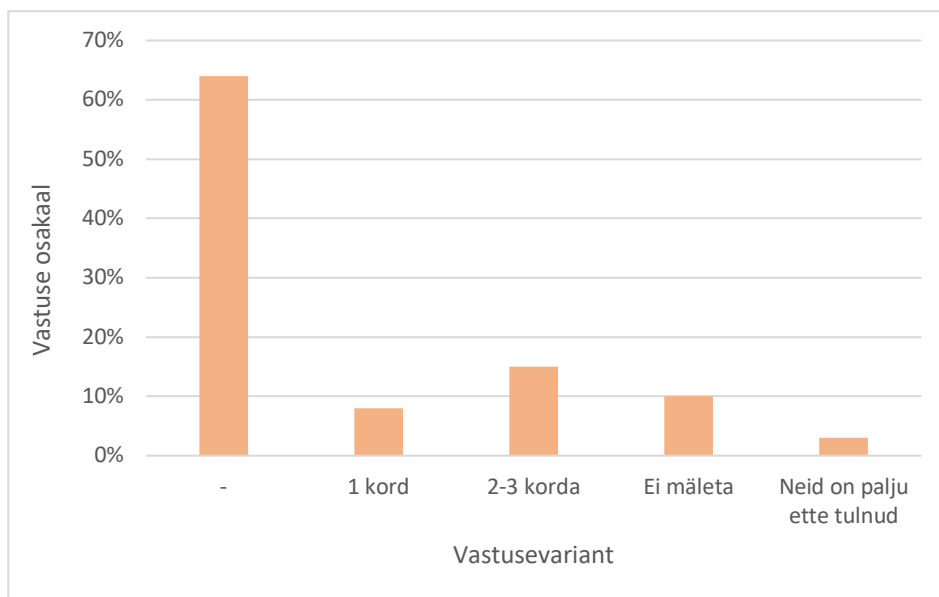
Vastus küsimusele kui mitu korda olete ettevõtjana laenu taotlenud?	Vastuse sagedus	Osakaal
Pole üldse taotlenud.	35	57%
Taotlesin, aga loobusin ise.	3	5%
Taotlesin, aga ei saanud positiivset vastust.	5	8%
Paar korda.	9	15%
Ei mäleta kõiki kordi, olen ikka taotlenud.	8	13%
30+ korda.	1	2%

Allikas: autori koostatud.

Nendele, kes äri-laenu taotlenud ja positiivse vastuse saanud olid esitati lisaks ka küsimused, et millise intressiga on nende laenud ja kui palju kulus keskmiselt aega laenu taotluse esitamisest raha kontole laekumiseni. Kuna need küsimused ei olnud kohustuslikud laekus neile kordades vähem vastuseid. Intressimäära küsimusele vastas kokku 12 ettevõtjat, millest omakorda paljude vastused olid väga umbmäärased sisuga „ei mäleta“ või „pole enam meeles“, need vähesed vastused, mis küsimusele laekusid jäid 20-30% vahemikku. Sama seis oli ka raha kontole laekumise kiirusega, millele laekus kokku küll 27 vastust, kuid 19 neist viitasid sellele, et ettevõtja pole laenu saanud/taotlenud. 4 neist vastas, et aega kulus paar päeva, 3 viitasid otseselt sellele, et tegemist oli n-ö kiir-laenuga ja aega kulus vaid paar tundi ning üks vastanu kirjutas, et kogu protsess võttis aega 14 päeva. Siinkohal on autoril keeruline sisulist analüüsi

koostada, kuna nii väheste vastuste tõttu ei ole võimalik adekvaatseid üldistusi luua.

Vastused küsimusele kas ja kui mitu korda on ettevõtja saanud negatiivse laenuotsuse on toodud illustreerivalt joonisel 2.2. 64% vastanutest ei ole saanud negatiivset laenuotsust. Kuna vastust sai kirjutada vabas vormis, siis olid mõnel juhul lisaks numbrile ka selgitused. Negatiivsete laenuotsuste puudumine on seda suuresti sellepärast, et paljud ettevõtjad ei ole laenu taotlust siiani veel esitanud, kuid mõnel juhul ka seetõttu, et laenu taotlus oli negatiivne näiteks mõne dokumendi puudumisel – hiljem saadi sama taotlus siiski rahuldatud. 15% vastanutest on saanud negatiivse otsuse kokku 2-3 korda. 10% vastanutest ei mäleta kõiki kordi, aga neid on ikka ette tulnud. 8% on saanud negatiivse otsuse vaid ühel korral ja 3% vastanutest on neid saanud mitmeid kordi. Need vastused viitavad sellele, et enamus, kes on laenu taotlenud, on saanud ka vähemalt korra negatiivse tagasiside. Seega on alust arvata, et Eestis ei jagata äriplane välja kuigi kergekäeliselt.

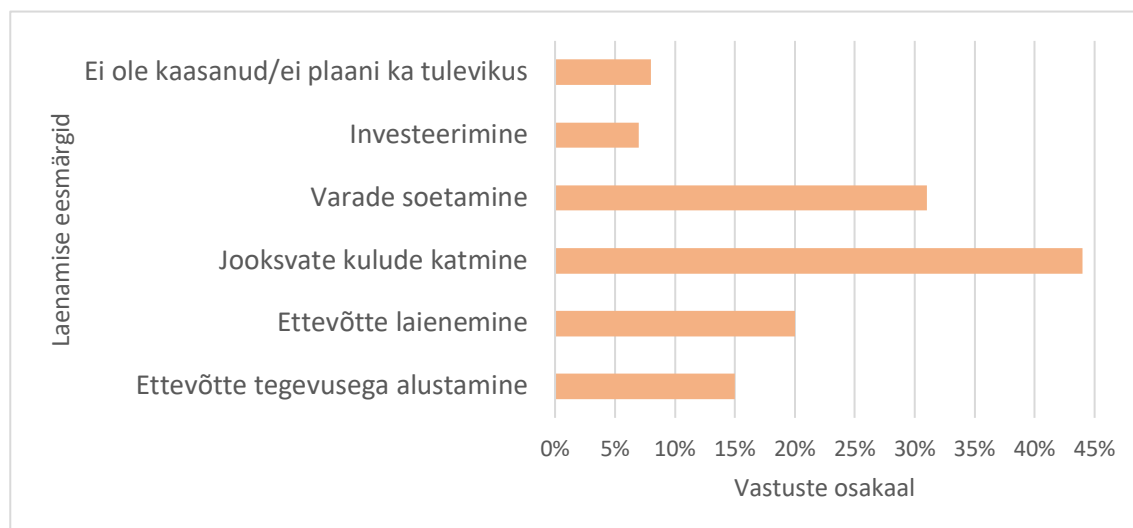


**Joonis 2.2.** Kui mitu korda on ettevõtjad saanud negatiivse laenuotsuse. Allikas: autori koostatud.

Järgmisena paluti vastajatel kirjutada kas ja kui mitu korda on ettevõtja isiklikult andnud äriplane käendusi. 61 vastajast koosnenud valimis ei ole kunagi äriplane käendusi andnud lausa 98% vastanutest, sealhulgas 3% nendest kirjutab, et on sellele mõelnud. 2% vastanutest kirjutab, et on ka seda ette tulnud. Vastuste selline jaotus tuli autori jaoks

üllatusena, kuna ka töö esimeses pooles on välja toodud, et käenduse või tagatise olemasolu suurendab laenuandjale kindlustunnet ning seetõttu on ka laenuitingimused ettevõtja jaoks paremad ning laenu saamine suurema tõenäosusega. Võib eeldada, et laenatavad summad ei ole olnud nii suured, et oleks vaja olnud käendust või on käenduse asemel näiteks tagatisega laenatud. Samuti võib siin rolli mängida asjaolu, et ettevõtja ei soovi vastutada oma isikliku varaga. Kuna aga käendus on suureks eeliseks laenu saamisel, võib see olla ka üheks põhjuseks miks mitmed vastanud on saanud kordi negatiivseid laenuotsuseid – laenuandjatel puudub kindlustunne, et nad saavad laenatud summa tagasi.

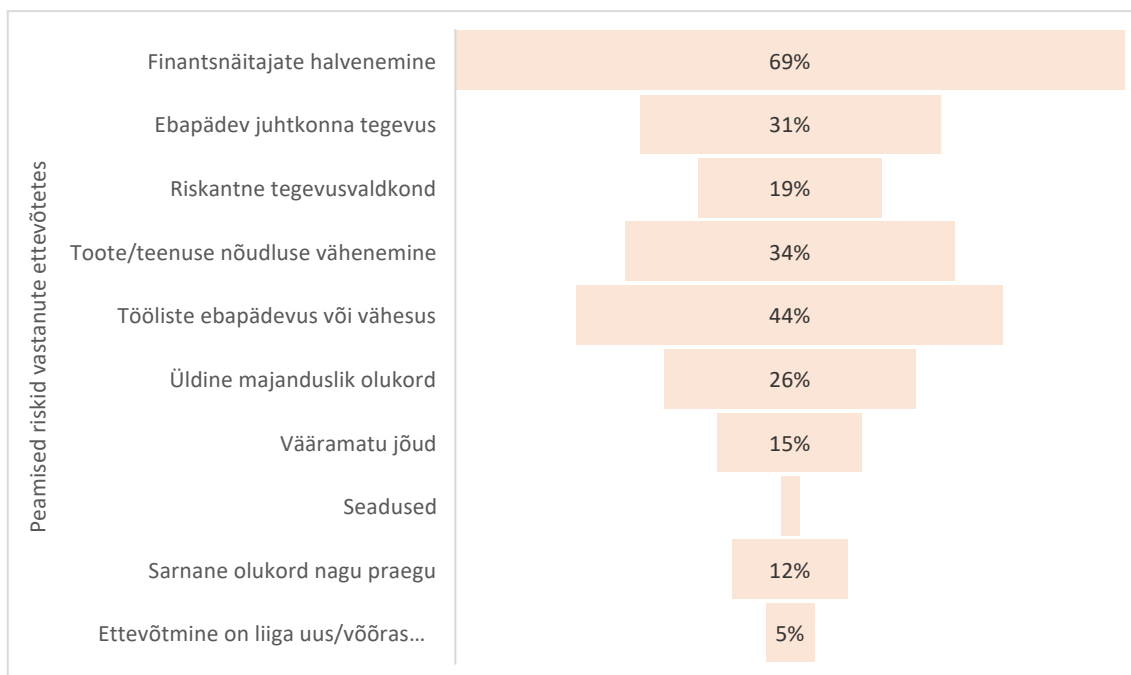
Eesmärgid, mille jaoks vastajad välisfinantseerimist kaasanud on või mida plaanivad hiljem ettevõtte tegutsemise käigus teha on välja toodud joonisel 2.3. Selle küsimusega soovis autor näha eelkõige trendi, milleks Eesti ettevõtjad enim lisafinantseerimist vajavad. Küsimus on osaliselt suunatud ka tulevikku, et oma variandi saaks välja käia ka need, kes ei ole äri-laenu veel võtnud, kuid plaanivad seda tulevikus teha. Ettevõtjad said valida ette antud viie vastusevariandi vahel ning samuti oli neil võimalus kirjutada lisaks ka oma vastus. Valikute hulgast võis valida ka mitu sobivat. Kõige rohkem, ehk vastanute hulgast 44% moodustab eesmärk laenata jooksvate kulude katmiseks. See viitab sellele, et paljudel ettevõtetel tekivad tegevuse käigus kulutused, mille katteks oleks vaja lisafinantseeringut. Järgneb 31%-ga varade soetamine. Ettevõtte laienemiseks vajab lisafinantseeringut 20% ja tegevusega alustamiseks 15% valimist. 7% on eesmärgiks seadnud investeerimise ja 8% ei ole välisfinantseerimist kaasanud või ei kavatse seda ka tulevikus teha. Autori jaoks on üllatav asjaolu, et väga paljud valimis olevad ettevõtjad ei ole senini laenu võtnud, arvestades, et tegevusaastaid on enamikul kaks või rohkem, kuid plaanivad seda siiski tulevikus teha. Siinkohal leiab autor, et oleks võinud küsimustikku lisada ka ühe lisaküsimuse küsimuse neile, kes ei ole veel laenu võtnud. Seda selleks, et saada teada kas sellel on kindel põhjus (näiteks on intressimäärad või muud tingimused ebasobivad) või ei ole lihtsalt olnud vajadust. Selle küsimuse oleks võinud koostada eraldi neile, kes pole veel laenanud, kuid plaanivad ning neile, kes on juba laenanud, et eristada mille jaoks on ettevõtjatel senini finantse vaja läinud ja mille jaoks plaanivad seni laenukohustuseta ettevõtjad neid tulevikus kaasata.



**Joonis 2.3.** Välisfinantseerimise kaasamise eesmärgid Eesti ettevõtjate seas. Allikas: autori koostatud.

Enda ettevõttega seotud laenamisega kaasnevate riskide määratlemiseks koostati seitsme erineva vastusevalikuga küsimus, millel oli võimalus ka oma valik juurde lisada. Valida võis mitu erinevat varianti, kuid osakaalu arvestamisel võeti taaskord aluseks küsimustikus osalenud ettevõtjate arv. Kõige enam tajuvad ettevõtjad riskina finantsnäitajate halvenemist, mida märkis lausa 69% valimist (vt joonis 2.4). Järgmiseks on 44%-ga tööliste ebapädevus või vähesus, mis viitab sellele, et ettevõtjad on selles vallas uued või arvavad, et suudaksid rohkemate töölistega edukamad olla. 34% tajub riskina seda, et nende toote või teenuse nõudlus võib väheneda. Selle riski tajumine võib ettevõtjatele isegi kasulikuks osutada, kuna sunnib neid olema innovatiivsed, et neid poleks nii lihtne uue või odavama tegija vastu välja vahetada. 31% vastanutest peavad enda puhul riskiks ka ebapädeva juhtkonna tegevuse, mis on indikaatoriks, et paljud ettevõtjad on teadlikud, et nende tegevus võib osutada määravaks. 26% vastanutest peavad suureks riskiks ka üldist majanduslikku olukorda ja 19% leiavad, et nad tegutsevad riskantses valdkonnas. Vähem, kuid oodatust rohkem tajuvad ettevõtjad riskina ka vääramatut jõudu (15%) ja ettevõtjate endi lisatud „sarnast olukorda nagu praegu“ (12%). Välja kuulutatud eriolukord on suure tõenäosusega põhjuseks, miks ettevõtjad praegu kahte eelnimetatud asjaolu tugeva riskina tunnetavad, kuna see on seadnud keerulisse olukorda paljud ettevõtted ja seda ka globaalselt. 5% vastanutest lisasid valikuvariandiks, et ettevõtlus on nende jaoks liiga uus või võõras teema ning 2% kirjutas uue valikuna „seadused“. Kuna seda ei täpsustatud, arvab autor selle tähenduseks

olevat seaduste muudatused.



**Joonis 2.4.** Riskid, mida vastajad oma ettevõtetes tajuvad. Allikas: autori koostatud.

Järgnevalt küsiti ettevõtjatelt, et milliseid laenuliike on nad senini kasutanud. Valikus oli seitse erinevat laenuliiki ning lisaks ka valik neile, kes pole kasutanud ühtegi laenuliiki valikust. Samuti oli võimalus lisada oma variant. Analüüsimise käigus selgus, et kõik vastajad olid siiski valinud vaid ühe variandi ning juurde ei lisanud keegi ühtegi valikut. Tabelis 2.5. on välja toodud need vastusevariandid, mis osutusid valituks ning vastanute arv ja osakaal.

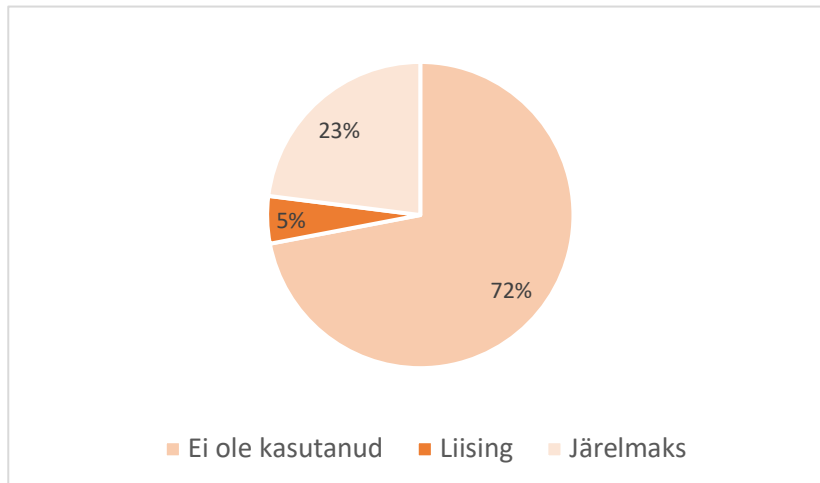
**Tabel 2.5.** Laenuliigid, mida küsimustikus osalenud ettevõtjad kasutanud on.

Valikuvariant	Vastanute arv	Osakaal
Mitte ükski valikust.	41	67%
Arvelduslaen	12	20%
Hüpoteeklaen	4	7%
Käibekapitalilaen	2	3%
Investeerimislaen	2	3%

Allikas: autori koostatud.

Kõige populaarsem valik oli „mitte ükski valikust“ – mis on aga mõne protsendi võrra väiksem kui joonisel 2.1.välja kujunenud osakaal nendest vastanutest, kes laenukapitali hetkel ei kasuta. See viitab asjaolule, et mõned ettevõtjad hetkel küll laenukapitali ei kasuta, kuid on seda varasemalt teinud. Arvelduslaen oli väljakäidud variantidest kõige sagedasemini kasutatav laenu liik, mis oli oodatav. Hüpoteklaenu kasutab 7% ja käibekapitali- ning investeerimislaenu võrdselt 2%. Vastuste ühekoelisuus annab alust arvata, et ettevõtjad ei pruugi olla paljudest erinevatest valikutest teadlikud ning ei ole ka seetõttu veel laenukapitali oma ettevõttesse kaasanud.

Laenu liikide küsimusele järgnes küsimus äri laenu alternatiivide kohta. Tegemist oli avatud küsimusega, millega püüti aimu saada ettevõtjate teadlikkusest erinevatest alternatiividest n-ö tavalisele äri laenule. Vastused jagunesid peamiselt kolmeks, mis on illustreeritud joonisega 2.5., kõige rohkem oli taaskord neid, kes pole alternatiive üldse kasutanud. Järgnes 23%-ga järelmaks, mille peamise põhjendusena tõid vastajad välja selle saamise kerguse. 5% on kasutanud liisingut. Liisingu valimise põhjenduseks toodi välja, et see on auto ostmiseks kõige mõttekam lahendus. Lisaks neile vastustele oli mitmel korral ka välja toodud seda, et faktooringust polnud vastaja varem kuulnud. Mitmed vastused viitasid ka sellele, et alternatiividele polnud nad varem üldse mõelnud ning peaksid seda tulevikus tegema. Selline vastuste jaotumine oli autori jaoks samuti üllatav just seetõttu, et mitmed vastajad andsid mõista, et nad ei ole alternatiividega üldse tutvunud. See omakorda annab alust arvata, et ettevõtjad ei ole alternatiividega kursis, kuid nagu ka käesoleva töö esimeses peatükis leiti, on äri laenudel veel mitmeid erinevaid alternatiive, mis võivad sõltuvalt eesmärgist olla ettevõtja jaoks mõistlikumad. Üllatav oli ka asjaolu, et liisingut kasutasid võrdlemisi vähesed ettevõtjad, kuigi seda peetakse tänapäeval üheks peamiseks alternatiiviks äri laenule, sest liisida saab peaaegu et kõike. Tuues võrdluseks töö esimeses peatükis välja toodud Praxise analüüsi on samuti üllatuslik, et alternatiive nii vähe kasutatakse. 2012 aasta Praxise uuringus selgus, et peamine välisfinantseerimise allikas on laenu sõpradelt ja perekonnalt, kuid seda ei kajastanud vastustes ükski ettevõtja.



**Joonis 2.5.** Äri-laenu alternatiivide kasutamise osakaal valimis.

Veel palus autor vastajatel hinnata oma teadmisi üldisest äri-laenu turust (sellega kaasnevatest riskidest, alternatiividest, võimalustest). Küsimusele sai vastata viie palli skaalal, kus 1 tähendas seda, et ettevõtja peab oma teadmisi nullilähedaseks ja 5 seda, et teab enamjaolt kõike. Vastuste mood oli 2 – seda valis lausa 61% vastajatest. Järgnes 18%-ga hinnang „3“. Sama palju ehk oma teadmisi täiesti nullilähedaseks ja hindega „4“ hindasid oma teadmisi 8% vastanutest. Kõige vähem, ehk 5% vastanutest leidsid, et nad teavad äri-laenu turust enamjaolt kõike. Selline vastuse jaotus annab märku, et ettevõtjad ei pea suuremas osas oma teadmisi äri-laenu turust heaks – pigem kasinaks või väga halvaks. Autor arvab selle põhjuseks olevat asjaolu, et paljud neist ei ole veel laenamisele üldse mõelnud ning seetõttu pole neil olnud vajadust selle kohta ka infot ammutada.

### 2.2.3. Ettevõtjate üldine hinnang Eesti äri-laenu turule

Esimene küsimus juhatamaks sisse äri-laenu üldise hinnangu andmist puudutas ettevõtjate arvamust sellest, kas nende arvates on Eestis intressimäärad kõrged. See küsimus oli kahe vastusevariandiga „jah“ ja „ei“. 68% sellele küsimusele vastustest viitasid sellele, et ettevõtjate arvates on Eestis äri-laenule kõrged intressimäärad, 32% vastanutest leidsid aga, et intressimäärad ei ole kõrged. Käesoleva töö esimeses pooles peatükis 1.2. välja toodud Eesti Panga andmete põhjal aga selgus, et Eesti on üks kõrgema äri-laenu intressiga riik Euroopa Liidus. Seetõttu võib vastanute hoiakut äri-laenu intresside suhtes pidada õigustatuks. See võib omakorda olla ka põhjuseks, miks nii paljud

ettevõtjad valimist pole äri-laenu üldse taotlenud ja laenukapitali ei kasuta. Lisaks küsiti vastanutelt arvamust selle kohta, et kas Eestis on kerge saada positiivset laenuotsust. Vastuste jaotumine oli üllatuslikult tasavägine. 54% vastanutest leidsid, et Eestis on kerge saada positiivne otsus äri-laenule, seega 46% arvasid, et pigem ei ole kerge. Kuna tegemist on küsimusega, milles palutakse avaldada arvamust ning valimis on palju neid, kellel otsene kogemus äri-laenuga puudub, siis ei saa kogutud vastuste põhjal selgelt väita kumb vastus on ettevõtjate seas domineerivam. Küll aga on selline vastuste jaotus mõnevõrra üllatav, kuna paljud neist, kes on laenu taotlenud on saanud negatiivseid laenuotsuseid, mistõttu oleks võinud eeldada, et kaalukauss langeb rohkem selle poole, et Eestis ei ole pigem kerge saada positiivset laenuotsust.

Teooriast lähtuvalt koostati ettevõtjatele ka küsimus hindamaks erinevate tegurite mõju äri-laenude saamisele üldises kontekstis Eestis. Selleks anti vastajatele skaala nelja variandiga (0 – ei mõjuta üldse, 1 – mõjutab natuke, 2 – mõjutab keskmiselt, 3 – mõjutab palju). Tabelis 2.6 on välja toodud vastuste keskmine ja mood, et näha milline on kokkuvõttes teguri mõju suund ning samuti millist varianti valiti kõige rohkem. Iga erineva teguri kohta tuli valida üks vastusevariant. Eraldi toodi välja vastajate arv, kes leidsid, et tegur ei mõjuta laenusamist üldse. Neid keskmise arvutamisel arvesse ei võetud.

**Tabel 2.6.** Hinnangud erinevate tegurite mõjust äri-laenude saamisele.

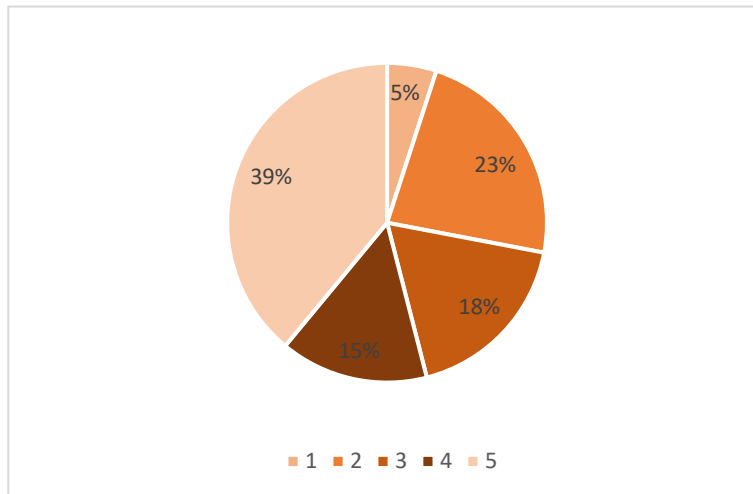
	<b>Vastajate keskmine</b>	<b>Mood</b>	<b>„Ei mõjuta üldse“</b>
Riigi arengutase	1,3	1	7
Üldine seadusandlus	1,9	2	4
Laenuväljastajate tingimused	2,2	2 ja 3	4
Ettevõtte maksevalmidus	2,8	3	1
Äri-laenu taotleja isiklik jõukus	1,7	2	7
Käendus ja/või tagatis	2,6	3	2
Ettevõtte vanus	2,6	3	0
Laenupakkujate arv	1,6	0	34
Intressimäär	1,5	2	11
Ettevõtja rahvus	1,4	1	21

Allikas: autori koostatud.

Kõige suuremaks mõju avaldavaks teguriks pidasid vastajad ettevõtte maksevalmidust, mille keskmine oli 2,8, kuid üks vastaja leidis siiski, et see ei mõjuta äri-laenu saamist üldse. Teisena võib välja tuua ettevõtte vanuse, mille puhul ei arvanud keegi vastanutest,

et see laenusaaamist üldse ei mõjuta. Sama kõrge keskmine oli ka käenduse või tagatise olemasolul, mis nagu ka varem mainitud, on laenu saamisel suureks eeliseks. Üllatuslikult vähesed arvasid, et riigi arengutase mõjutaks kuidagi äri-laenu saamist, enamik vastanuid leidis, et see mõjutab laenu saamist vaid natuke. Kõige väiksema mõjuga tegur antud valikust oli vastajate arvates laenupakkujate arv, lausa 34 vastajat leidsid, et see ei mõjuta äri-laenu saamist üldse. Ka ettevõtja rahvust ei pea vastajad Eesti kontekstis eriti suureks probleemiks, mida arvas ka autor ning mille tõi välja töö esimeses pooles. Keskmisel määral mõjutavad äri-laenu saamist vastajate hinnangul üldine seadusandlus, äri-laenu taotleja isiklik jõukus ja intressimäär. Vastuste põhjal võib järeldada, et ettevõtjate hinnangud kattuvad suuremas osas teoorias välja toodud seisukohtadega, mistõttu suuri üllatusi selle küsimuse vastuste lahkamine ei toonud.

Küsimusele kui oluline on vastaja arvates arvestada riskidega ning kaaluda põhjalikult kas laenu üldse tasub võtta oli ette antud skaala viie palli süsteemiga. Neist esimene tähendas, et ei ole üldse oluline ja viies seda, et on väga oluline. Selle küsimusega soovis autor välja selgitada kui kergekäeliselt ettevõtjate arvates laenu võetakse, ehk kui palju üldse mõeldakse kaasnevatele riskidele enne laenutaotluse esitamist. Joonisel 2.6. on näidatud kõikide vastusevariantide osakaalud. Kõige enam ehk 39% vastanutest leidsid, et enne laenamist on väga oluline kaaluda otsust põhjalikult. Võrdlemisi suur osakaal, ehk kokku 28% leidsid, et kaalumise on kas üldse mitte oluline või vähesel määral oluline. Neid, kes olid kahe vahel, oli kokku 33%, seega on alust arvata, et tihtipeale ei mõtle ettevõtja laenu võtmist hoolikalt läbi. Kuna suurem osa leidis siiski, et laenamisotsus tuleks hoolikalt läbi mõelda, eeldas autor, et ettevõtjad on võrdlemisi riskiteadlikud ja pigem kardavad võtta riske. Ettevõtjate endi arvamust riskiteadlikkusest ja -kartlikkusest lahatakse järgnevas küsimuses.



**Joonis 2.6.** Ettevõtjate arvamuste osakaalud riskidega arvestamise vajalikkusest.

Allikas: autori koostatud.

Ettevõtjate riskiteadlikkust püüdis autor teada saada läbi avatud küsimuse, mis seisnes selles, et kas ta on riskidele üldse mõelnud ja kui, siis millised on vastaja arvates nendest suurimad seoses äri-laenu võtmisega ehk mis võib sellega ettevõtte jaoks kaasneda. Vastused jaotusid üldiselt nelja kategooriasse. Need on koos osakaaludega toodud parema ülevaate jaoks tabelis 2.7. Kõige sagedamini (69% vastanutest) tajuvad ettevõtjad võimaliku probleemina makseraskustesse sattumist ehk seda, et nad ei suuda enam laenu tagasi maksta. Kuna see oli küsimuse arusaadavuse mõttes ka näitena toodud, siis ei ole võimalik välja selgitada, kas vastajad on sellele mõelnud või kirjutasid selle valikusse näite abil. 13% vastanuist ei ole sellele üldse mõelnud ja järgnevad 12%, kes tajuvad riskina varast või tagatisest ilma jäämist. See on võrdlemisi suur hulk, arvestades, et paljud ei ole veel kordagi laenanud. 6% protsendi jaoks on suurim risk pankrot. Kuna erinevaid vastusevariante polnud kuigi palju, on alust arvata, et ettevõtjad ei ole riskidest eriti teadlikud või pole neile lihtsalt mõelnud. Käesoleva töö esimese peatüki alapeatükis 1.3 välja toodud kliendiaspektide, keskkonna, äriprotsessi, informatsiooni ja infrastruktuuriga seotud riske ei pidanud oluliseks riskiallikaks üksi vastanud ettevõtja.

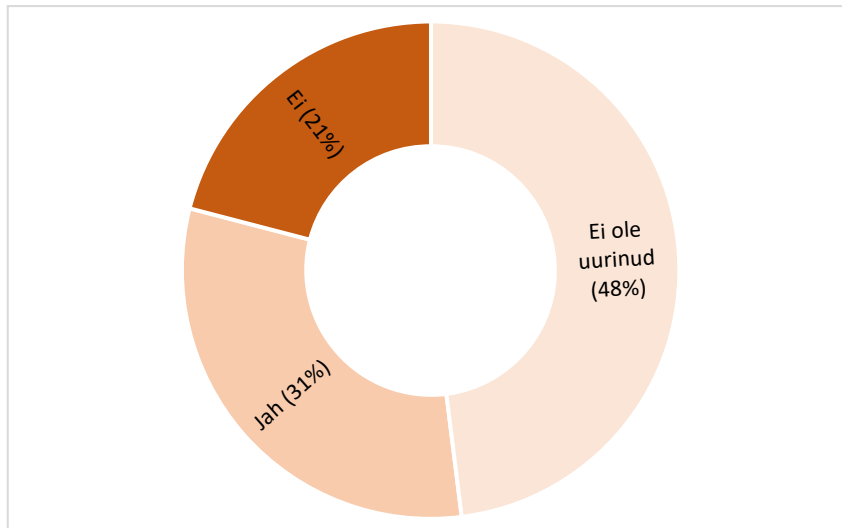
**Tabel 2.7.** Ettevõtjate ideed laenuga kaasnevate riskide suhtes.

	Vastajaid	Osakaal
Ei ole mõelnud.	8	13%
Võimalus jääda varast/tagatisest ilma.	7	12%
Oht sattuda makseraskustesse/ ei jõua laenu teenindada.	42	69%
Lõpptulemus võib olla pankrot.	4	6%

Allikas: autori koostatud.

Küsimuse kas vastajate arvates on Eesti ettevõtjad pigem riskikartlikud või riski otsivad vastused jaotusid 61% riskikartlike poole. Seega 39% valimist leidsid, et Eesti ettevõtjad pigem võtavad riske. Selle küsimuse vastus on eelnenud vastuste põhjal võrdlemisi eeldatav. Suur osakaal leidis, et laenu vajadus tuleb enne hoolikalt läbi kaaluda. Samuti ka asjaolu, et paljud vastanud ei ole ise laenu võtnud, mistõttu võisid nad üldisele küsimusele vastata ka lähtudes rohkem enda hoiakutest. Järgneval küsiti ettevõtjatel, kas nende arvates on Eestis piisavalt äri-laenu pakkujaid. Selle küsimuse vastustes joonistus selgelt välja, et vastajate arvates on pakkujaid piisavalt – seda leidsid lausa 91% vastanutest. 9% arvates ei ole Eestis äri-laenu pakkujaid piisavalt. Seetõttu võib siiski väita, et Eestis on erinevaid äri-laenu pakkujaid piisavalt ning kõigil ettevõtjatel on võimalus valida endale sobivaim pakkuja või taotlema laenu mitmes erinevas kohas, valides lõpuks paremate tingimustega pakkuja. Nagu ka teooria peatükis mainitud, võib pakkujate rohkus ettevõtjatele kasuks tulla – iga pakkuja soovib, et laenu võetaks just nende juurest ning seetõttu võivad nad pakkuda soodsamaid tingimusi.

Viimasena püüdis autor saada aimu, kas ettevõtjate arvates on internetis piisavalt Eestikeelset materjali, mis sisaldaks üldist infot äri-laenu kohta. Vastuste jagunemine on toodud välja joonisel 2.7. Küsimusele oli võimalik vastus valida kolme erineva variandi seast. Kõige levinum vastusevariant oli 48%-ga „ei ole uurinud“. Paljud vastanud ei ole laenu veel taotlenud ja pole seega ilmselt leidnud ka põhjust äri-laenu kohta rohkem infot koguda. Neid, kes leiavad, et infot on piisavalt on valimis kokku 31% ja neid, kelle arvates võiks infot rohkem olla on vastanute hulgas 21%. Ka autor leiab, et informatsiooni on internetis küll palju, kuid see võiks olla rohkem koondatud ja üldisem. Iga erineva laenupakkuja koduleheküljel on info nende laenu tingimuste ja pakkumiste kohta, kuid üldist taustainfot on natuke keerulisem internetiavarustest leida.



**Joonis 2.7.** Ettevõtjate arvamused äri-laenu kohta käivate materjalide piisavusest.

Lisaks anti vastajatele vabas vormis võimalus kirjutada veel midagi, mis neile äri-laenu turuga seostub või jätta kommentaar/tagasiside küsimustiku autorile. Sellele laekus kokku kuus vastust, millest kaks pidasid tähtsaks tuua välja küsimustiku väärtuse just riskitajumise aspektis ning üks kirjutas autorile julgustussõnu. Kolm vastajat jätsid oma kontaktandmed, et autor saaks töö valmides nendega saadud tulemusi jagada.

### 2.3. Järeldused

Suurimaks probleemiks analüüsi läbi viimisel osutus ettevõtjate vähenenud aktiivsus, mistõttu olid paljud vastused kas liiga ühetahulised või vastamata jäetud. Valimisse sattusid peamiselt osäühingute ja füüsilisest isikust ettevõtjate asutajad, mis on arvestades nende osakaalu kõikide juriidiliste vormide seas Eestis üsnagi oodatav. Ettevõtjate kogemused äri-laenudega on vähesed – paljud ei ole laenu üldse võtnud ning ei ole sellele ka mõelnud. Nende ettevõtted on enamjaolt võrdlemisi uued, kuni viis aastat tegutsenud ning neil on alla viie töölise. Ettevõtjad ei kasuta hetkel eriti palju laenukapitali, mis võib aga praeguse eriolukorra valguses muutuda. Seega võiks olla huvitav sarnast küsimustikku läbi viia ka kriisijärgsel perioodil, et näha, kas sellest tingitud keeruline ajaperiood ajendas ettevõtjaid rohkem laenukapitali kaasama.

Paljud ettevõtjad küll pole laenukapitali siiani kaasanud, kuid küsimustik oli koostatud ka tulevikku vaadates ning vastata said kõik ettevõtjad. Ettevõtjad, kes pole laenu üldse

taotlenud ja need, kes on jagunesid suures pildis üsna võrdselt. 43% valimist oli laenu taotlenud vähemalt ühel korral. Sealhulgas oli ka neid, kes on saanud negatiivse laenuotsuse. Nende vastuste põhjal eeldas autor, et Eestis ei jagata äri-laene kergekäeliselt ning positiivse laenuotsuse jaoks ei piisa vaid taotluse esitamisest. Valimis olnud ettevõtjad ei olnud peaaegu sajabrotsendiliselt äri-laenule isiklikke käendusi andnud. Võib järeldada, et käendused pole äri-laenude taotlemisel Eestis eriti populaarne riske maandav viis.

Peamised eesmärgid, mille jaoks ettevõtjad laenavad on seotud pigem ettevõtte hilisema tegevusega. Neid, kes vajasisid või vajavad laenukapitali tegevusega alustamiseks oli alla veerandi valimist. Kõige rohkem vajavad ettevõtjad lisafinantseeringut jooksvate kulude katmiseks ja varade soetamiseks. Autor arvas, et paljudel ettevõtjatel, kes pole veel laenukapitali kaasanud, võivad olla tegevuseks vajalikud seadmed ja ruumid juba varasemalt olemas. Osaliselt see võibki nii olla, kuna varade soetamine ja jooksvate kulude katmine võib tähendada ka tootmismahu suurendamist või lisatööjõu kaasamist.

Oluliste riskidena tajuvad ettevõtjad enda jaoks finantsnäitajate halvenemist ja suures osas ka toote/teenuse nõudluse vähenemist. Veel üheks huvitavaks riskiks, mida paljud valisid oli juhtkonna ebapädevus. See näitab, et ettevõtjad on küllaltki enesekriitilised, mis ei ole tingimata halb asi ning motiveerib neid ehk rohkem pingutama. Laastava viiruse tõttu on paljud ettevõtted olnud sunnitud ukseid ajutiselt sulgema ning panema rõhku e-teenindusele. Paljudel, eriti just väiksematel ettevõtetel, aga võib selline asi puududa ning seetõttu on neil probleeme käibe tegemisega. Eriti juhul, kui tööd ei ole võimalik teha kontaktivabalt või kodukontorist. Seetõttu on oodatust rohkem ettevõtjaid suure riskina välja toonud ka vääramatut jõu, kuna antud olukorda on raske kontrolli alla saada. Õnneks aga toetab valitsus ettevõtlust ning kriisiolukorda püütakse leevendada majanduslike meetmete paketi abil.

Peamine laenu liik, mida ettevõtjad kasutavad on arvelduslaen. Teiste liikide väga vähene kaasatus annab alust arvata, et ettevõtjad ei ole kõikidest võimalikest liikidest teadlikud. Samuti väljendab vähene äri-laenude alternatiivide kasutamine seda, et nendest ei olda eriti teadlikud. Seda kirjutasid avatud küsimuste puhul ka otseselt välja mitmed vastajad. Seda kinnitas ka asjaolu, et enamus ettevõtjatest hindas oma teadmisi äri-laenude turu kohta viie palli süsteemis hindega „2“. Seega võib väidet, et Eesti ettevõtjad ei ole eriti

teadlikud äri-laenukaasnevatest riskidest, võimalustest ja alternatiividest teadlikud pidada õigustatuks.

Küsitluses tuli välja ka see, et ettevõtjad peavad Eesti intressimäärasid pigem kõrgeteks. Teooriapeatükis välja toodud andmete põhjal see nii ongi. Eesti on üks kõrgeima laenuintressiga riike Euroopa Liidus. Küll aga leiavad peaaegu pooled vastanutest, et Eestis on äri-laenu saada võrdlemisi kerge. Autor aga leiab, et vastuste üldist tendentsi vaadates on seis aga vastupidine. Enamus leidsid, et laenuaotluse põhjalik läbikaalumine on vajalik ning et Eesti ettevõtjad on pigem laenukartlikud. Need vastused olid oodatavad. Üldiste riskide osas leidsid vastajad, et suurim oht on sattuda makseraskustesse. Kuna tegemist oli avatud küsimusega ning eriti palju eristatavaid vastuseid ei laekunud, leiab autor, et ettevõtjad ei ole eriti riskiteadlikud. Pooled vastanutest ei ole äri-laenude kohta informatsiooni üldse kogunud, ning ülejäänud pooled arvavad suuremas osas siiski, et internetis on äri-laenude kohta piisavalt materjali.

## KOKKUVÕTE

Eestis tegutseb aktiivselt võrdlemisi palju erineva õigusliku vormiga ettevõtteid. Äritegevusega alustamine ning hiljem investeerimine või ettevõtte mahu suurendamine võivad aga kujuneda kulukaks, mistõttu võib tekkida vajadus võõrfinantseeringu järele. Ettevõtted on olnud 2019. aasta viimase kvartali jooksul laenamise seisukohalt konservatiivsemad. Äri-laen, nagu iga teinegi laen on kohustus, millel on oma kindlad omadused ja tingimused. Ettevõtluslaenu karakteristikud on näiteks paindlik maksegraafik ja otstarve, kuid ka suurem risk, kuna ärikliendi finantsilist seisut on raskem hinnata.

Töö teoreetilises osas toodi välja äri-laenude turu erinevad osad. Äri-laenusid ning nende turgu mõjutavad mitmed tegurid, mida võib pidada omavahel seotuks. Suuresti sõltuvad ettevõtluslaenud keskkonnast, mida vaadata. Olulist rolli mängib ka riigi seadusandlus, mis määratleb ära üldised laenamis- ja pakkumistingimused. Et selgitada välja ettevõtte riskitase, analüüsivad laenu väljastavad asutused neid väga põhjalikult. Üheks peamiseks riskinäitajaks on ettevõtte krediitdiskoor, mis näitab finantsseisu. Samuti on oluline arvestada ka keskkonna, äriprotsessi, informatsiooni, inimressursi ja infrastruktuuriga seotud riske. Ettevõtluslaenudel on mitmeid liike, mis täidavad kõik erinevaid eesmärgi. Äri-laenude alternatiividena on ettevõtetel võimalik taotleda ka liisingut, mis tähendab kokkulepet kahe osapoole vahel, kellest üks teisele midagi rendib. Teise peamise alternatiivina saab välja tuua faktooringu, mis on pigem lühiajaline finantseerimine vorm. Äri-laene pakkuvate finantsasutuste seisukohalt on oluline teostada ettevõtete riskianalüüsi ning teha seeläbi võimalikult kaalutletud otsus laenude väljastamise kohta. Kuigi riske ei saa viia täiesti nullitasemele, ei tähenda see seda, et laene ei peaks üldse väljastama, tuleb olla riskide suhtes ettenägelik ning kaaluda ka alternatiivseid variante.

Töö teises peatükis analüüsiti Eesti ettevõtjate seniseid kogemusi ja üldist hinnangut äri-laenudega, tulemused koondati ning seostati teooria ja autori seisukohtadega. Valimisse sattunud ettevõtjad on laenamise koha pealt võrdlemis konservatiivsed, sest

selgus, et üle poole vastanutest ei oma äri-laenudega üldse mingit kogemust. Vähene laenamine võib olla tingitud kõrgetest intressimääradest, samuti ka sellest, et ettevõtted on veel võrdlemisi uued ning võib olla ei ole neil veel lisafinantseeringut vaja läinud. Paljud ettevõtjad ei kasuta laenukapitali küll üldse, kuid plaanivad seda tulevikus teha.

Uuringust selgus, et need ettevõtjad, kes on laenu taotlenud, on suuremas osas teinud seda mitu korda. Mitmed vastanud olid saanud ka negatiivse laenuotsuse. Isiklikult annavad ettevõtjad äri-laenudele käendusi väga vähe. Selle põhjuseks võib olla hirm, et makseraskustesse sattumise korral ähvardab neid oht jääda ilma isiklikust varast. Kõige enam kaasatakse välisfinantseerimist jooksvate kulude katteks, samuti ka varade soetamiseks. Peamise riskina enda ettevõtet silmas pidades tajuvad ettevõtjad makseraskustesse sattumist, mõningal määral ka hirm jääda ilma oma varast. Võrdlemisi suure ohuna näevad ettevõtjad ka juhtkonna ebapädevust ja vääramatut jõudu. Alternatiividele ei ole ettevõtjad eriti palju mõelnud ning mitmel juhul ei ole nendest kuulnudki. Oma teadmisi äri-laenude turust peavad ettevõtjad pigem kasinaks.

Üldise hinnangu alusel selgus, et ettevõtjate arvates on Eestis intressimäärad kõrged. Laenu saamise kerguse osas jagunesid vastused enam-vähem pooleks. Peamise mõjurina äri-laenu saamisel näevad ettevõtjad ettevõtte vanust. Samuti käenduse/ tagatise olemasolu. Nad leiavad, et Eesti ettevõtjad pigem kardavad võtta riske, samuti seda, et Eestis on piisavalt palju äri-laenude pakkujaid.

Käesolev töö keskendus peamiselt äri-laenuga kaasnevate riskide ja alternatiivide teadlikkusele ning hinnangu andmisele ja kogemuste jagamisele. Tööd saaks täiendada kogudes rohkem vastuseid ettevõtjatele, kes on äri-laenu kasutanud. Lisaks tuli autoril ka juba analüüsi käigus mõtteid küsimustiku täiendamiseks, mis on suuremas osas ka vastavate teemade juures välja toodud. Samuti võiks olla huvitav uurida sarnast teemat peale kriisiolukorra lõppemist, et näha, kas ettevõtjad suure majandusliku hoobi tagajärjel rohkem laene võtma hakkasid.

## VIIDATUD ALLIKAD

1. Anthony, B. M., Gupta, A. (2007). Infrastructure Leasing Problems. *Integer Programming and Combinational Optimization. 12<sup>th</sup> International IPCO Conference*, 424. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-540-72792-7.pdf>
2. Avery, R. B., Bostic, R. W., Samolyk, K. A. (1998). The role of personal wealth in small business finance. *Journal of Banking & Finance* 22(6-8), 9. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00016-8](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00016-8)
3. Barsky, N., Catanach, A. H. (2005). *Evaluating Business Risks in the Commercial Lending Decision*, 3-8. [https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/cmlrv20&div=26&g\\_sent=1&casa\\_token=&collection=journals](https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/cmlrv20&div=26&g_sent=1&casa_token=&collection=journals)
4. Berger, A. N., Udell, G. F. (1990). Collateral, loan quality and bank risks. *Journal of Monetary Economics* 25(1), 21. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(90\)90042-3](https://doi.org/10.1016/0304-3932(90)90042-3)
5. Booth, J. R., Booth, L. C. (2006). Loan Collateral Decisions and Corporate Borrowing Costs. *Journal of Money, Credit and Banking* 38(1), 67-68. <https://doi.org/10.1353/mcb.2006.0011>
6. Capitalia. (2009-2020). Kas Te vajate investorit? Või lihtsalt ärilaenu? <https://www.capitalia.com/ee/uudised/kas-te-vajate-investorit-voi-lihtsalt-arilaenu>
7. Carey, M., Nini, G. (2007). Is the Corporate Loan Market Globally Integrated? A Pricing Puzzle. *The Journal of Finance* 62(6). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01298.x>
8. Cavalluzzo, K, Wolken, J. (2005). Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth, and Discrimination. *The Journal of Business* 78(6), 2153, 2170. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/497045>
9. Detweiler, G. (2018). *An Overview of Business Credit Scores*. <https://www.thebalancesmb.com/business-credit-score-basics-for-small-business-4771925>
10. DeYoung, R., Rice, T. (2004). *How do banks make money? The fallacies of fee income*, 34. <https://core.ac.uk/download/pdf/6793025.pdf>

11. Eesti pank. (2018). Majanduse rahastamise ülevaade veebruar 2018, 4.  
<http://www.eestipank.ee/publikatsioonid/majanduse-rahastamise-ulevaade>.
12. Eesti Statistikaamet. (2019). *Majanduslikult aktiivsed ettevõtted õigusliku vormi järgi, aasta*. <https://www.stat.ee/68773>
13. Euroopa Keskpanga statistikaandmebaas. (s.a.). Composite costs of borrowing indicator for households and non-financial corporations.  
<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000004935>
14. Frame, W. S., Srinivasan, A., Woosley, L. (2001). The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending. *Journal of Money, Credit and Banking* 33(3), 813-815.  
<https://www.jstor.org/stable/2673896>
15. Heaintress. Äri-laen. <http://www.heaintress.ee/et/arilaen>
16. Investopedia. (2018). *Business Credit Score*.  
<https://www.investopedia.com/terms/b/business-credit-score.asp>
17. Investopedia. (2019). *Lease*. <https://www.investopedia.com/terms/l/lease.asp>
18. Jušinskaja, D. (2016). *Ettevõtteväliste finantseerimisallikate kasutamise dünaamika Eesti põllumajanduse, metsamajanduse ja kalapüügi valdkondades aastatel 2005-2014*. (Bakalaureusetöö, Eesti Maaülikool, majandus- ja sotsiaalinstituut).  
[https://dspace.emu.ee/xmlui/bitstream/handle/10492/2788/Darja\\_Jusinskaja\\_BA2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.emu.ee/xmlui/bitstream/handle/10492/2788/Darja_Jusinskaja_BA2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
19. Järve, J., Veisson, T. (2003) *Finantsjuhtimine*. Tartu: Tartu ülikooli kirjastus, 179.
20. Koll, K. (2011). Vastutustundliku laenamise põhimõte, 2.  
[https://www.just.ee/sites/www.just.ee/files/kristiina\\_koll.\\_vastutustundliku\\_laenamise\\_pohimote.pdf](https://www.just.ee/sites/www.just.ee/files/kristiina_koll._vastutustundliku_laenamise_pohimote.pdf)
21. Kosenko, T. (2019). Eesti pankade intressid pööraselt kõrged. (Postimees tarbija 2019). <https://tarbija24.postimees.ee/6532184/eesti-pankade-intressid-pooraselt-korged>
22. Kraavik, R. (2019). Aktiivne kodulaenu turu viitab inimeste suuremale kindlustundele. (Eesti Panga pressiteade). <https://www.eestipank.ee/press/aktiivne-kodulaenu-turu-viitab-inimeste-suurele-kindlustundele-27122019>
23. Kraavik, R. (2019). Ettevõtted võtavad varasemast vähem pangalaene. (Eesti Panga pressiteade). <https://www.eestipank.ee/press/ettevotted-votavad-varasemast-vahem-pangalaene-25112019>

24. Kurvits, K. (2008). *Eesti liisinguturu areng ja perspektiivid*. (Bakalaureusetöö, Tartu Ülikool, majandusteaduskond). <https://dspace.ut.ee/handle/10062/34689?show=full>
25. Liu, P., Shao, Y. (2012) Small business loan securitization and interstate risk sharing. *Small Business Economics* 41.  
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-012-9433-0>
26. Mester, L. J. (1997). *What's the Point of Credit Scoring?*, 3-4.  
[https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/frbphi/businessreview/frbphil\\_rev\\_199709.pdf](https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/frbphi/businessreview/frbphil_rev_199709.pdf)
27. Pajoma, H. (2019). *Kas laenu saamine on muutunud Eesti ettevõtete jaoks keerulisemaks?* [https://www.coopbank.ee/kas-laenu-saamine-muutunud-estii-ettevotete-jaoks-keerulisemaks?fbclid=IwAR3bufQmhxF-qfeCSojvGBgoOH3HjGtWLe5hsCSXA1UhXg\\_-Naclm\\_CC2fk](https://www.coopbank.ee/kas-laenu-saamine-muutunud-estii-ettevotete-jaoks-keerulisemaks?fbclid=IwAR3bufQmhxF-qfeCSojvGBgoOH3HjGtWLe5hsCSXA1UhXg_-Naclm_CC2fk)
28. Parks, P. L., Gallop, G. D. (1999). Financing option. *Black Enterprise*, 29(12), 39  
viidatud Pedaru, T. (2013). *Laenukapitali kasutamine Eesti ettevõtetes*. (Bakalaureusetöö, Tartu Ülikool, majandusteaduskond).  
[http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/32014/pedaru\\_teedu.pdf](http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/32014/pedaru_teedu.pdf)
29. Pettusinfo. (2019). Äri-laen. [https://www.pettus.info/arilaen/#Arilaenu\\_liigid](https://www.pettus.info/arilaen/#Arilaenu_liigid)
30. Poliitikauuringute Keskus Praxis. (2012). Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused.  
[https://mkm.ee/sites/default/files/vke\\_aengusuundumused\\_aruanne\\_2011.pdf](https://mkm.ee/sites/default/files/vke_aengusuundumused_aruanne_2011.pdf)
31. Rahandus. (2017). Laen. <https://www.rahandus.ee/et/laen>
32. Raudsaar, T. (s.a.) Ettevõtted kasutavad pankade kõrval teisigi laenuallikaid. (Eesti Panga pressiteade). <https://www.eestipank.ee/press/ettevotted-kasutavad-pankade-korval-teisigi-laenuallikaid-15012020>
33. Raudsepp, V., Ivanova, N. (2006). *Võõrfinantseerimise võimaluste areng Eestis ja mõju ettevõtete tulutoovusele. Ettevõtte Finantsjuhtimine: Regionaalaspekt*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 120.
34. Ravas, O. C., David, A. (2010). Factoring agreement – financing method for the companies in lack of cash-flow. *Annals of the University of Petrosani Economics*, 10(4) 290-291. <https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2010/20100428.pdf>
35. Redgate Capital AS. (2019). Völakiri.  
<https://redgatecapital.eu/investorile/volakirjad/>

36. Riigi Teataja. (2019). Pankrotiseadus. <https://www.riigiteataja.ee/akt/119032019026>
37. Roos, A., Nurmet, M., Sander, P., Ivanova, N. (2012). *Finantsturud ja -institutsioonid*. Tartu: Tartu ülikooli kirjastus, 342-345, 354-356.
38. Schwartz, A. (2005). *A Normative Theory of Business Bankruptcy*. *Virginia Law Review* 91(5), 1200-1202. [https://www.jstor.org/stable/3649437?seq=2#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/3649437?seq=2#metadata_info_tab_contents)
39. Tross, U. (2003). *Saneerimine kui alternatiiv ettevõtte likvideerimisele pankrotimenetluses*. (Magistritöö, Tartu Ülikool, õigusteaduskond). <http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/506/Tross.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
40. Tõnutare, A. (2012). *Krediteerimisega seotud riskid ja nende maandamine pangas*. (Bakalaureusetöö, Tartu Ülikool, majandusteaduskond). [http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/28805/Tonutare\\_Anett.pdf](http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/28805/Tonutare_Anett.pdf)
41. Voordeckers, W., Steijvers, T. (2006). Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance* 30(11), 3067-3070. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426606000987>
42. ÄriLeht. (2017). Kuidas viia oma ettevõtte uuele tasandile. <https://arileht.delfi.ee/news/uudised/kuidas-viia-oma-ettevote-ueele-tasandile?id=79595250>

## LISAD

**Lisa 1.** Erinevate Euroopa Liidu riikide äri-laenu intressimäärade tasemed juuli kuni oktoober 2019 (protsentides). Allikas: autori koostatud Eesti Panga andmetel.

	<b>Juuli 2019</b>	<b>August 2019</b>	<b>September 2019</b>	<b>Oktoober 2019</b>
<b>Belgia</b>	1,45	1,52	1,54	1,51
<b>Saksamaa</b>	1,49	1,46	1,51	1,53
<b>Eesti</b>	3,03	3,05	3,57	3,55
<b>Iirimaa</b>	3,15	3,09	3,34	3,34
<b>Kreeka</b>	3,72	4,01	4,04	3,71
<b>Hispaania</b>	1,71	1,66	1,66	1,70
<b>Prantsusmaa</b>	1,51	1,41	1,40	1,43
<b>Itaalia</b>	1,67	1,58	1,59	1,62
<b>Küpros</b>	3,37	3,20	3,39	3,08
<b>Läti</b>	3,53	3,10	2,96	3,78
<b>Leedu</b>	2,89	2,83	2,70	2,88
<b>Luksemburg</b>	1,21	1,25	1,17	1,30
<b>Malta</b>	3,85	3,93	3,85	3,58
<b>Holland</b>	1,14	1,07	1,15	1,07
<b>Austria</b>	1,52	1,47	1,40	1,45
<b>Portugal</b>	2,28	2,21	2,25	2,38
<b>Sloveenia</b>	1,95	2,03	1,63	1,93
<b>Slovakkia</b>	2,23	1,99	2,12	1,97
<b>Soome</b>	1,83	2,01	1,93	1,83

## Lisa 2. Küsimustik

Hea vastaja!

Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna üliõpilane ja palun Teie abi oma bakalaureusetöö raames uuringu läbiviimisel. Kirjutan tööd teemal „Eesti ettevõtjate hinnang ärilaenude turule“. Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada, millised on erinevate Eesti ettevõtjate senised kogemused ärilaenudega ning kuidas nad hindavad ärilaenude turu erinevaid aspekte.

Küsimustik on anonüümne ning koosneb nii suletud kui avatud küsimustest. Küsimustikule vastamiseks kulub ligikaudu 15 minutit. Kogutud andmeid kasutatakse vaid üldistatud kujul käesoleva bakalaureusetöö uuringu raames. Tärniga märgistatud küsimustele on vastused nõutud.

Täna Teid vastuste eest!

Marit Ruuder

Tartu Ülikooli majandusteaduskonna tudeng

e-mail: maritruuder9@gmail.com

Milline on Teie ettevõtte juriidiline vorm?\*

- Osaühing
- Füüsilisest isikust ettevõtja
- Aktsiaselts
- Usaldusühing
- Tulundusühing
- Täisühing
- Muu: .....

Teie ettevõtte eluiga:\*

- Vähem kui 1 aasta
- 1-2 aastat
- 3-5 aastat
- 6-10 aastat
- 11-20 aastat
- Rohkem kui 20 aastat

Teie ettevõtte töötajate arv:\*

- 1
- 2-5
- 6-15
- 16-25
- 26-50
- Rohkem kui 50

Kui palju kasutab Teie ettevõtte laenukapitali?\*

- Ei kasuta üldse
- Kuni 20%
- 21-40%
- 41-60%
- 61-80%
- 81-100%

Kas ja kui mitu korda on Teie ettevõtte laenu taotlenud (kõik korrad kokku)?\*

.....

Kui vastasite eelmisele küsimusele jaatavalt ning olete saanud positiivse otsuste, siis palun kirjutage, milliste intressidega on Teie laenu?

.....

Kui palju kulus Teil keskmiselt aega laenu taotluse esitamisest raha kontole laekumiseni (kui otsus oli positiivne)?

.....

Kas ja kui mitu korda olete saanud äri laenu taotlemisel negatiivse otsuse?\*

.....

Kas ja kui tihti olete isiklikult andnud äri laenule käendusi?\*

.....

Kas Teie arvates on Eestis kerge saada positiivset laenu taotlust?\*

Jah

Ei

Kas Teie hinnangul on Eestis intressimäärad kõrged?\*

Jah

Ei

Mis eesmärgil olete välisfinantseerimist kaasanud või plaanite seda tulevikus kaasata?\*

- Ettevõtte tegevuse alustamine
- Ettevõtte laienemine
- Jooksvad kulud
- Varade soetamine
- Investeeringud
- Muu: .....

Mil määral mõjutavad Teie arvates Eesti kontekstis ärialaenude saamist järgmised tegurid?\*

	Ei mõjuta üldse	Mõjutab natuke	Mõjutab keskmiselt	Mõjutab palju
Riigi arengutase	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Üldine seadusandlus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Laenuväljastajate tingimused	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ettevõtte maksevalmidus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ärialaenu taotleja isiklik jõukus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Käendus ja/või tagatis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ettevõtte vanus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Laenupakkujate arv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Intressimäär	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ettevõtja rahvus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kui oluline on Teie arvates arvestada riskidega ning kaaluda põhjalikult kas laenu üldse tasub võtta?\*

1      2      3      4      5  
Ei ole üldse oluline                        On väga oluline

Millised on peamised riskid, mis laenu tagasi maksmisega ettevõtte jaoks üldiselt kaasneda võivad? (Nt võivad tekkida makseraskused jms)\*

.....

Milliseid järgnevatest valikutest peate enda ettevõtet silmas pidades peamiseks riskideks äri-laenu tagasi maksmisel?\*

- Finantsnäitajate halvenemine
- Ebapädev juhtkonna tegevus
- Riskantne tegevusvaldkond (nt kiiresti muutuv, hooajaline)
- Toote/teenuse nõudluse vähenemine (nt uued alternatiivid turul)
- Tööliste ebapädevus või vähesus
- Üldine majanduslik olukord
- Vääramatu jõud
- Muu: .....

Kas Teie arvates on Eesti ettevõtjad üldiselt pigem riskikartlikud või riski otsivad?\*

- Kardavad võtta riske
- Pigem võtavad riske

Milliseid järgnevatest laenu liikidest olete kasutanud?\*

- Arvelduslaen
- Limiidilaen
- Käibekapitalilaen
- Investeeringislaen
- Hüpotekilaen
- Stardilaen
- Kaubalaen
- Mitte ükski valikust
- Muu: .....

Kas ja milliseid äri laenu de alternatiive (nt liising, faktooring, järelmaks vms) Te kasutate olete (ja miks just seda/neid)?\*

.....

Kui heaks peate oma teadmisi äri laenu de turust? (Erinevad kaasnevad riskid, alternatiivid, võimalused jms)\*

	1	2	3	4	5	
Ei tea üldse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tean enamjaolt kõike

Kas Teie arvates in Eestis piisavalt palju äri laenu de pakkujaid?\*

- Jah
- Ei

Kas Teie arvates on internetis piisavalt eestikeelset materjali, mis sisaldaks informatsiooni ärialaenude kohta?

- Jah
- Ei
- Ei ole uurinud

Kui Teil tekkis veel mõtteid seoses ärialaenude turuga, võite need siia kirja panna!

.....

Aitäh!

## SUMMARY

### ESTONIAN ENTREPRENEURS' EXPERIENCES WITH BUSINESS LOANS AND THEIR JUDGEMENT ON BUSINESS LOAN MARKET

Marit Ruuder

There are quite a lot active companies with different legal forms in Estonia. Starting a business and later investing or enlargement on the other hand can be costly. Therefore, the companies might need some additional finances to keep their businesses going. Companies in Estonia have been more conservative in regards to business loans. Business loan, like every other loan, is a big obligation, which has its own properties and terms. Some of the characteristics of a business loan are for example flexible payment schedule and purpose, but also a higher risk in comparison to the private person loan, because analyzing a business client's financial state is much more difficult.

The main goal of this paper is to find out what kind of experiences do Estonian entrepreneurs have with business loans and how do they rate the different aspects of it.

To reach that goal, the author established the following tasks:

- To point out the term „business loan“ and its characteristics.
- To determine factors that affect business loan market and the receiving of a business loan.
- To point out the main risks and opportunities of their reduction.
- To give an overview of the different types of business loans and its alternatives.
- In the process on analyzing Estonian entrepreneurs, find out what experiences do they have and what kind of assessment do they have on business loans.

In the theoretical chapter, the different parts of business loan market are explained.

There are many factors, that affect business loans and their market and they are related to each other. One of the main things that affects business loans is the environment in which the loan is looked at. Also, a crucial part is on the legislation, it defines the basic concepts of the terms to loaning and lending. To find out the risk level of a company, the loan issuers analyse them very thoroughly. One of the most important part is the company's credit score, which shows their financial state. It is also important to take into consideration the risk in regards to the environment, business process, information, human resource and infrastructure.

Business loans have many types, which all fulfill a different purpose. As of different alternatives, the businesses can apply for a lease, which is an agreement on both sides, one part of them renting the other something. The second major alternative might be factoring, which is considered a rather short term form of financing. The establishments issuing business loans have an important role on performing many risk analysis and make a very deliberate decision whether to give out the loan. Although risks can never be completely avoided, it doesn't mean that the loans shouldn't be issued – the main focus should be on foresighting the risks and considering the alternatives.

The second chapter of this paper analyzes different Estonian entrepreneurs and their experience with business loans this far, also their general thoughts on business loan market. The results were put together and associated to the theories and authors opinions. The entrepreneurs who got into the sample were quite conservative on taking loans. It turned out that over half of the respondents had no experience with business loans. The reason behind it can be caused by high interest rates, and also by the fact that many of the companies are still quite new, maybe they haven't had the need to incorporate additional financing. Many companies don't use loan capital at all, but plan on doing so in the future.

During the research, it turned out that the entrepreneurs that have applied for a loan, have mostly done it multiple times. Many of the respondents have also got denied. The entrepreneurs personally give very little sureties. This might be caused by the fear of losing their private wealth. The most common things why businesses need additional financing are running costs and buying assets. The main risk is considered to be

payment difficulties and also the incompetence of the management. They have not used alternatives very often and don't even know a lot about them. They rate their knowledge about business loans rather poor.

The entrepreneurs think that the interest rates in Estonia are high, which is supported by data from Eesti Pank. Just about half of the respondents think that it is easy to get a positive business loan application. The main thing that affects the issuing of a loan is considered to be the age of the loaning company. Also the existence of a surety or a collateral. They consider Estonian entrepreneurs to be rather afraid of taking risks, but they think that there are enough business loan providers.

This paper is mainly focused on the awareness of the risks and alternatives that come with a business loan, and also a platform for entrepreneurs to give their thoughts and share experiences. The paper could be supplied with more respondents who have taken a business loan because due to the global emergency situation there might have been less interest in taking part of this questionnaire. Also, it might be interesting to see if and how these trends have changed after the crisis is over.

## **Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, *Marit Ruuder*,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose „Eesti ettevõtjate kogemused ärialaenudega ja hinnang ärialaenude turule“,

mille juhendaja on *dotsent Priit Sander*,

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.

*Marit Ruuder*

**12.05.2020**