

Tartu Ülikool
Sotsiaalteaduste valdkond
Narva Kolledž
Õppekava „Ettevõtlus ja digilahendused“

Viktoria Artjuhina

**TEENUSTE JAGAMISPLATVORMI KASUTAMINE
ETTEVÕTETE LAENUKOORMUSE VÄHENDAMISEKS
POLVEN FOODS OÜ NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Harald Kitzmann, PhD

Narva 2025

Lõputöö autorluse kinnitus

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

LIHTLITSENTS

Lihlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Viktoria Artjuhhina,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihlitsentsi) minu loodud teose

Teenuste jagamisplatvormi kasutamine ettevõtete laenukoormuse vähendamiseks

mille juhendaja on Harald Kitzmann,

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 4.0, 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 lihlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Viktoria Artjuhhina

01.01.2025

SUMMARY

The Use of a Service Sharing Platform to Reduce the Loan Burden on Businesses.

This study examines the potential of service sharing platforms as an alternative method to alleviate the financial burdens faced by businesses. The research is motivated by the growing need for small and medium-sized enterprises to adopt innovative financial strategies in response to economic uncertainties and limited liquidity. The study investigates how businesses can utilize service sharing platforms to optimize resources, reduce financial strain, and enhance regional collaboration. The primary aim is to assess the applicability and impact of such platforms on improving the financial sustainability of Estonian businesses.

The theoretical framework is grounded in the principles of barter trade, resource optimization, and the collaborative economy, emphasizing their role in increasing financial efficiency and fostering sustainability. The review highlights that barter systems offer a cost-effective alternative to conventional financial practices, enabling businesses to exchange goods and services without monetary transactions. This approach promotes resource efficiency, reduces waste, and supports circular economic practices.

A qualitative research method was employed, including a case study of Polven Foods OÜ, an Estonian business specializing in the production of spices and sauces. Data were collected through a structured questionnaire sent via email, addressing topics such as the company's financial strategies, openness to bartering, and anticipated challenges. Thematic content analysis was used to extract key patterns and insights.

The findings indicate that service sharing platforms have considerable potential to reduce financial burdens by allowing businesses to exchange surplus goods and services for operational needs, such as marketing, logistics, and packaging. This approach decreases monetary expenditures, improves cash flow, and encourages inter-business collaboration. However, challenges such as ensuring service quality, regulatory compliance, and addressing tax implications must be resolved to ensure successful implementation.

The study concludes that service sharing platforms can complement traditional financing methods, providing businesses with a sustainable and flexible alternative to managing financial pressures. The findings underscore the importance of developing robust digital infrastructure, establishing transparent regulatory frameworks, and raising awareness among

businesses to maximize the benefits of such platforms. Future research could further explore broader sectoral applications and the long-term impact on business performance and regional economic growth.

SISUKORD

SUMMARY	4
SISSEJUHATUS	8
1. LAENUKOORMUS JA VAHETUSKAUBANDUS	11
1.1. ETTEVÖTTE LAENUKOORMUS	11
1.2. VÄLISFINANTSEERIMISE VÕIMALUSED.....	12
1.3. LAENUKOORMUSE VÄHENDAMISE VÕIMALUSED.....	13
1.4. VAHETUSKAUBANDUS JA NENDE PLATVORMID	15
1.5. BARTERI EELISED JA PIIRANGUD	17
2. METOODIKA.....	21
2.1. METOODILISED LÄHTEKOHAD	21
2.2. UURITAV JA ANDMETE KOGUMINE	21
2.3. ANDMETE ANALÜÜS	22
2.4. EETIKA JA USALDUSVÄÄRSUS	22
3. TULEM.....	24
3.1. ETTEVÖTTE PROFIIL	24
3.2. PLATVORMIDE KASUTAMISE EELISED JA PIIRANGUD	25
3.3. BARTERI MÕJU LAENUKOORMUSELE.....	26
3.4. ARUTELU JA JÄRELDUSED	28
3.5. SOOVITUSED	30
KOKKUVÕTE.....	33
KASUTATUD KIRJANDUS	35

LISAD..... 39

LISA 1. KÜSITLUS 39

LISA 2. ETTEVÖTTE POLVEN FOODS OÜ VASTUSED KÜSIMUSTIKULE..... 41

SISSEJUHATUS

Kaasaegses majanduskeskkonnas seisavad paljud ettevõtted silmitsi kasvava laenukoormuse ja piiratud rahastamisvõimalustega. Laenude teenindamise kõrged kulud, suurenevad intressimäärad ja majanduskeskkonna ebastabiilsus muudavad traditsiooniliste rahastamisvahendite kasutamise keeruliseks, eriti väike- ja keskmise suurusega ettevõtete puhul.

Üks selline lahendus on teenuste jagamisplatvormid, mis võimaldavad ettevõtetel vahetada teenuseid ja ressursse ilma raha kasutamata. Kuigi bartermudel põhineb kaupade ja teenuste otsesel vahetusel ilma rahalise vahendita, on tänapäeval loodud süsteemid, mis võimaldavad tehinguid organiseerida ja hallata tõhusalt. Näiteks võimaldavad platvormid kasutada sisemisi krediite, mis aitavad ettevõtetel laenukoormust vähendada, ilma et peaks suurendama rahalist likviidsust. Bartertehingud, mis sageli hõlmavad mitmepoolseid kokkuleppeid, pakuvad võimalust tõsta müügitulu, optimeerides kasutamata varusid või teenuseid. Näiteks võib ettevõtte vahetada oma üleliigse toodangu vajalike teenuste või kaupade vastu, säästes raha ja suurendades efektiivsust.

E-kaubanduse kiire areng on toonud kaasa suure niši, kus barteri populaarsus on taas tõusnud. Sotsiaalmeedia grupid, eriti Facebookis, on olnud selle trendi esirinnas, aidates luua iseseisvaid bartervõrgustikke. Eesti ettevõtted seisavad aga endiselt silmitsi raskustega. Müügitulu ja kasumi hoogne kasv asendus 2023. aastal langusega (Eesti Pank, 2024). Lisaks on Eesti ettevõtete ja majapidamiste laenukoormus tunduvalt kõrgem kui naaberriikides Lätis ja Leedus (Müller, 2024). See viitab vajadusele alternatiivsete lahenduste järele, nagu teenuste jagamisplatvormid, mis võiksid pakkuda ettevõtetele olulist tuge nende finantskoormuse vähendamisel ja stabiilsuse suurendamisel.

Uurimusprobleem: Eesti ettevõtete ja majapidamiste laenukoormus on tunduvalt kõrgem kui naaberriikides (Müller, 2024) ning barter võib ettevõtetel täita oma finantskohustusi ja säilitada stabiilsus, pakkudes samas paindlikkust ja võimalust optimeerida olemasolevaid ressursse. Kaasaegsete platvormide ja tehnoloogiate abil on barter muutunud veelgi praktilisemaks, pakkudes ettevõtetele võimalust kohaneda keerulistes majandusoludes (Uyan, 2017).

Lõputöö eesmärk on leida võimalused ettevõtete laenukoormust vähendada ja piirkondliku koostööd luua, kasutades teenuste jagamisplatvormi.

Vastavalt uurimuseesmärgile ja probleemile on sõnastatud uurimusküsimused:

1. Kuidas võivad teenuste jagamisplatvormid aidata ettevõtetel vähendada oma laenukoormust?
2. Kuidas saaks Eestis rakendada teenuste jagamisplatvorme piirkondliku koostöö ja rahastamisvõimaluste parandamiseks?
3. Kuidas hindavad ettevõtted teenuste jagamisplatvormi kasu nende finantskoormuse vähendamisele?

Teoreetilises osas käsitletakse laenukoormuse ja finantsplaneerimise teoreetilisi aluseid. Lisaks analüüsitakse barteri kui alternatiivse rahastamisviisi eeliseid ja väljakutseid, toetudes varasematele uuringutele. Empiirilise osa keskmes on Polven Foods OÜ juhtumiuuring, mille raames koguti andmeid poolstruktureeritud küsimustiku abil. Juhtumiuuring võimaldab analüüsida ettevõtte kogemusi ja ootusi teenuste jagamisplatvormide kasutamise osas, seostades tulemusi teoreetilise raamistikuga. Juhtumiuuring keskendus Polven Foods OÜ-le, kes tegutseb maitseainete ja kastmete tootmise valdkonnas. Ettevõtte, mis asutati 1998. aastal Ida-Virumaal, omab pikaajalist kogemust ja on oma tegevuses avatud innovatiivsetele lahendustele. Valik langes sellele ettevõttele, kuna see esindab tüüpilist väikese ja keskmise suurusega Eesti ettevõtet, kes võib kasu saada alternatiivsetest rahastamis- ja koostöövormidest. Töö uudsus seisneb barteri ja digitaalsete platvormide rakendusvõimaluste analüüsis Eesti ettevõtete kontekstis. Kuna teema on Eestis seni vähe uuritud, pakub töö praktilisi soovitusi teenuste jagamisplatvormide rakendamiseks. Uuringu käigus järgiti rangelt eetika põhimõtteid, tagades osalejate vaba tahte ja andmete konfidentsiaalsuse. Kõik vastused analüüsiti objektiivselt, tuginedes kvalitatiivsele sisuanalüüsile. Töö struktuur jaguneb viide peamisse peatükki. Esimene peatükk käsitleb teoreetilisi aluseid, teine peatükk uurib barteri olemust ja kaasaegseid rakendusi. Kolmas peatükk keskendub meetodikale, neljas tulemuste analüüsile ning viies peatükk toob esile peamised järeldused ja soovitused. See lähenemine tagab, et uurimisküsimustele antakse põhjalikud ja teaduslikult põhjendatud vastused.

Tööd läbivad mõisted:

Barter – Kaupade ja teenuste vahetus ilma rahalise vahendita, võimaldades ressursse kasutada alternatiivsetel viisidel. (Hynes, 2019)

Teenuste jagamisplatvorm – Digitaalne keskkond, mis vahendab kaupade ja teenuste vahetust osalejate vahel, optimeerides ressursikasutust. (Piesse, 2024)

1. LAENUKOORMUS JA VAHETUSKAUBANDUS

1.1. Ettevõtte laenukoormus

Kaasaegses majanduses on võla teoreetilised käsitlused mitmekesised, lähtudes erinevatest teadusliku mõtlemise suundadest. Iga teooria määratleb oma võtmetegurid, mis mõjutavad inflatsiooni dünaamikat, ning pakub lahendusi majanduslike meetmetena nende probleemide ületamiseks (Brunnermeier, 2023). Kapitali struktureerimise ja laenukoormuse uurimine tugineb sageli Modigliani-Milleri teoreemile, mille kohaselt ei sõltu ettevõtte väärtus selle kapitali struktuurist. Selle teooria järgi on võla- ja omakapitali kasutamine ettevõtte jaoks majanduslikult samaväärne. Kuid see kehtib vaid täiuslikel kapitaliturgudel ja tehingukulude puudumisel. Tegelikuses ei vasta kapitaliturud sageli ideaalsele mudelile, mistõttu on välja töötatud alternatiivsed teooriad (Rodionova et al., 2021, lk 16).

Üks olulisemaid neist on Brennani ja Schwartzi kompromissteooria, mis rõhutab, et ettevõtted valivad optimaalse võlakohustuste taseme, kaaludes maksukaitsega seotud eeliseid pankrotiriskist tulenevate kahjude vastu (Rodionova et al., 2021, lk 16). Ettevõtted eelistavad üldiselt kasutada esmalt sisemisi rahastamisallikaid, näiteks kasumit, seejärel võlakapitali, nagu võlakirjad ja pangalaenud, ning viimasena, erandkorras, välisrahastust aktsiate emiteerimise kaudu. Kaasaegne lähenemine kapitali struktureerimisele võtab arvesse laiemat majanduskeskkonda, sealhulgas finants- ja õigussüsteeme ning maksustamise tingimusi (Rodionova et al., 2021, lk 16-17).

Ettevõtte laenukoormus näitab võla ja omakapitali suhet, millel on otsene mõju ettevõtte finantsseisundile ja strateegilistele otsustele. Laenukoormust arvutatakse valemiga:

Võla ja omakapitali suhe = koguvõlg / (koguvõlg + omakapital)

Kui võla ja omakapitali suhtarv ületab 50%, võib see viidata kõrgele laenukoormusele, mis võib piirata ettevõtte võimet investeerida uutesse projektidesse või maksta aktsionäridele dividende. Samas sõltub kõrge laenukoormuse mõju konkreetse tööstusharu eripäradest ja ettevõtte finantsseisundist. Näiteks võib ettevõtte, millel on madalad intressikulud, oma võlakoormust tõhusalt hallata, isegi kui suhtarv on kõrge. (Debt Load, 2024)

Ettevõtte likviidsus ehk maksevõime on samuti oluline tegur laenukoormuse hindamisel. Selleks kasutatakse järgmisi näitajaid:

- **Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja:** mõõdab, kas käibevarad suudavad katta lühiajalisi kohustusi. **Valem:** Käibevara / Lühiajalised kohustised.
- **Maksevõime kordaja:** hindab, kas likviidsed varad suudavad tasuda kõik lühiajalised kohustused. **Valem:** (Raha + Likviidsed väärtpaberid + Laekumata arved) / Lühiajalised kohustised.
- **Rahakordaja:** näitab ettevõtte suutlikkust koheselt täita lühiajalisi kohustusi. **Valem:** (Raha + Likviidsed väärtpaberid) / Lühiajalised kohustised (Likviidsussuhtarvud, n.d.).

Lisaks hinnatakse laenukoormust EBITDA (kasum enne intresside, maksude, amortisatsiooni ja kulumi arvestust) alusel, et määrata kindlaks ettevõtte suutlikkus teenida piisavalt tulu võlgade katmiseks. Kasumi stabiilsust mõjutavad tsüklilisus, tehnoloogiad ja turule sisenemise tõkked. Näiteks on kõrgete sisenemistõkete sektorid, nagu infrastruktuur, stabiilsemad kui tehnoloogiasektorid, kus konkurentsi tõttu võib tekkida suurem finantsrõhk (Debt Capacity, n.d.) ning võla suhtarvu abil mõõdetakse, kui suur osa ettevõtte varadest on rahastatud võlgadega. Näitaja üle 1,0 viitab, et kohustusi on rohkem kui vara, samas kui näitaja alla 1,0 tähendab, et vara ületab kohustusi. Kõrge võla suhtarv suurendab ettevõtte makseraskuste riski, eriti intressimäärade tõusu korral. Kapitalimahukatel tööstusharudel on reeglina kõrgem võla suhtarv võrreldes vähem kapitalimahukate sektoritega, nagu teenindus või IT (Hayes, 2024).

Seega on laenukoormus ettevõtte finantsplaneerimise ja jätkusuutlikkuse oluline näitaja. Selle mõistmine ja tõhus haldamine võimaldab ettevõttel vältida liigset finantsriski ja parandada pikaajalist stabiilsust.

1.2. Välisfinantseerimise võimalused

Välisfinantseerimine hõlmab ettevõtte rahastamist väliste allikate kaudu, mis võib olla eriti oluline olukordades, kus sisemised ressursid, nagu rahavoog ja kasum, on piiratud või kui ettevõtte soovib kiirendada oma kasvu ja arengut. Finantseerimine on ettevõtte põhitegevuse, projektide ja investeeringute rahastamise meetod, mis võib toimuda kas võõrkapitali (*debt*) või omakapitali (*equity*) kaudu. Võõrkapitali finantseerimise peamisteks allikateks on laenud, liising, kaubanduse finantseerimise lahendused ning võlakirjaemissioon (Rahandus... n.d.).

Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtted eelistavad üldiselt kasutada sisemist finantseerimist, kuid sageli on nad sunnitud välisfinantseerimist kaasama kas omafinantseeringu puudumise või täiendavate ressursside vajaduse tõttu. Peamised välisfinantseerimise allikad on toetused ja eraisikute laenud. Finantseeringu hinda ja ettevõtluskeskkonna soodsust peetakse otsustavateks teguriteks välisfinantseerimise kaasamisel. Euroopa Liidu toetused on atraktiivsed tänu soodsatele tingimustele ja heale kättesaadavusele, kuigi nende kasutamine erineb piirkonniti. Harju- ja Tartumaal on toetuste osakaal kõrge, samas kui Ida-Virumaal ja Pärnumaal on informatsiooni puudulikkuse tõttu toetused vähem kättesaadavad ning eelistatakse sagedamini laenukapitali. (Šapovalov, 2013)

Välisfinantseerimist mittekaasamise põhjustena toodi välja vajaduse puudumine, eriti IT-sektoris, pangalaenude tagatiste puudumine ning riiklike toetuste ja riskikapitali puhul keerukad tingimused ja vähene teave. Samas on välisfinantseerimine muutunud kättesaadavamaks tänu Euroopa Liidu ja riiklike toetuste rakendamisele, kuigi riskikapitali ja ingelinvestorite kaasamine jääb Eestis endiselt piiratud võimaluseks. (Šapovalov, 2013)

1.3. Laenukoormuse vähendamise võimalused

Laenukoormus on ettevõtete jaoks oluline aspekt, mis vajab korrektset lähenemist, mis vastab ettevõtte olukorrale. Kõrge ettevõtte laenukoormus võib tekitada riske ja rahalisi probleeme. British Business Bank vaatleb seitset võimalust oma laenukoormuse vähendamiseks (7 ways to reduce ..., 2024):

- Refinantseerimine: kui ettevõttel on mitu erinevat laenu, saate vähendada oma igakuist laenukoormust, konsolideerides olemasolevad laenud üheks madalama intressimääraga laenuks.
- Nullipõhise eelarve rakendamine: nullipõhine eelarve võib aidata kulusid vähendada. See võib aidata juurutada kulude juhtimise kultuuri kogu ettevõttes. Juhtidel võib tekkida vastuseis, kuna neil on vaja oma kulusid põhjendada.
- Rahavoogude parandamine: hilinenud maksetega tegelemine, maksetingimuste eelnev kokkuleppimine, seadmete või sõidukite ostmise asemel liisimine, varade, nagu masinad, seadmed, arvutid, telefonisüsteemid jne, müümine ja tagasirentimine.
- Toetused: aitavad võlgu tasuda. Piirkondlike ja valdkondlike ettevõtlustoetuste puhul peate vastama abikõlblikkuse kriteeriumidele.

- Omakapitali rahastamine: raha kaasamine, müües osa ettevõttest olemasolevatele või uutele investoritele. Kontroll ettevõtte üle ei kao, kui investorid saavad vähemusosaluse. Levinumad omakapitali rahastamise tooted on: investeringud, riskikapital, erakapital.
- Müügi suurendamine: näiteks digitaalsed kanalid võivad pakkuda kuluefektiivset meetodit müügi parandamiseks.
- Restruktureerimine: pankrot võib aidata ettevõtet reorganiseerida, ilma et oleks vaja kulutada märkimisväärset käibekapitali, refinantseerida või pakkuda lisakapitali.

Nende võimaluste kasutamisel saavad ettevõtted vähendada oma laenukoormust ja olla stabiilne turul. Iga asutus või ettevõtte peaks valima sobiva viisi vastavalt oma olukorrale ja vajadusele ja mõelda et tulevikus see ei mõjutaks ettevõtte jätkusuutlikkuse.

Eestis on rakendatud mitmeid meetmeid, mis aitavad ettevõtetel vähendada laenukoormust ja parandada finantsstabiilsust. Üks olulisi meetmeid on Eesti Panga kehtestatud kapitalipuhvri nõuded, mis tagavad pankadele piisava kapitali laenuturu kiire kasvu riskide maandamiseks. Näiteks tõsteti vastutsüklilise kapitalipuhvri nõue 1,5%-ni alates 2023. aasta detsembrist, et katta varasematel aastatel võetud riskid. Kuigi laenuaktiivsus on vähenenud ning võla kasvutempo aeglustunud, peetakse kõrgema kapitalivaru hoidmist oluliseks juhaks, kui riskid peaksid realiseeruma. (Finantsstabiilsuse ülevaade, 2024)

Teine oluline samm on olnud eluasemelaenude standardite muutmine. Eesti Pank on seadnud tingimusi, mis piiravad laenukoormuse kasvu, näiteks laenumaksete ja sissetuleku suhtarvu piirmäär, mille kohaselt ei tohi laenuvõtja igakuised maksed ületada 50% tema netosissetulekust. Lisaks muudeti 2024. aasta aprillis laenumaksearvutuse tingimusi, et pakkuda paindlikumaid lahendusi kõrgete intressimäärade tingimustes. Varasema intressimääraga seotud arvutuse asemel võeti kasutusele mudel, mis võimaldab valida kas laenu lepingu intressimäära või 6%, sõltuvalt sellest, kumb on kõrgem (Finantsstabiilsuse ülevaade, 2024).

Ettevõtted saavad laenukoormust vähendada ka riiklike toetusmeetmete abil. Sellised organisatsioonid nagu KredEx ja Ettevõtluse ja Innovatsiooni Sihtasutus (EIS) pakuvad ettevõtetele rahastamismeetmeid, sealhulgas laenugarantiisid ja soodustingimusi. EIS, mis loodi KredExi ja EAS-i liitmisel 2022. aastal, toetab ettevõtteid nende kasvu ja

konkurentsivõime suurendamisel, samuti investeringutes elamufondi kaasajastamisse (EIS, n.d.).

Lisaks on võimaluseks investorite kaasamine, mis võimaldab ettevõtetel vähendada sõltuvust laenudest. Kinnised aktsiaemissioonid, mille kaudu müüakse osalus kindlale investorile, aitavad ettevõttel saada vajalikku kapitali ilma täiendava laenukoormuseta. Selline lähenemine on eriti sobiv ettevõtetele, kellel on tugev rahvusvaheline äripotentsiaal ja konkurentsivõimeline ärimudel (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2024)

1.4. Vahetuskaubandus ja nende platvormid

Barteri ajalugu sai alguse loomulikust vahetusest juba enne raha tekkimist. Vahetusüsteem ulatub tagasi aastasse 6000 eKr, tehes selle vanimaks tehinguviisiks. Esimest korda tutvustasid seda Meesopotamia hõimud ja hiljem võtsid selle kasutusele foiniiklased kauplemisvormina. Kaupu vahetati erinevate inimestega, kes asusid erinevates linnades Niiluse jõe ääres ja kaugemalgi. Näiteks vahetati kaupu relvade, toidu ja vürtside vastu. Lisaks sõitsid eurooplased kaubelda käsitöö ja karusnaha eest siidide ja parfüümide vastu aastate edenedes. Kuigi raha peetakse nüüd peamiseks tehingute tegemise viisiks, eksisteerib vahetuskaubandus endiselt mõnes vormis. (Janeau, 2023)

Barter ehk vahetuskaubandus on kaupade ja teenuste vahetus ilma raha kasutamata, kus osapooled vahetavad otse oma tooteid või teenuseid vastastikku kasulikel tingimustel. Kuigi barter on üks vanimaid kaubanduse vorme, on see tänapäeval taas populaarsust kogumas, eriti digitaalsete platvormide vahendusel, mis hõlbustavad sellist vahetust (Piesse, 2024). Kaupade ja teenuste vahetamise eripära on see, et tarnitud ja saadud kaupade eest ei maksta rahas. Vahetatava kauba väärtus kompenseeritakse teise kaubaga. Kaubavahetus võib toimuda sama ettevõtte vahel mis on samas vadusfirmas. Sellisel juhul ei püüa ettevõtteid teenida kasumit. Sellist tehingut arvestatakse ettevõtete vahelise vara vahetustehinguna. Kui ettevõtte vahetab kaupu, mille väärtus erineb vahetatud kauba väärtusest, kajastatakse tulu. Kui vahetuslepingus on sätestatud, et kauba saajal on õigus saada edasilükkamist, siis tuleb sellises olukorras kaupade või teenuste väärtuse arvestamisel võtta arvesse intressimäära, mida kaupu järelmaksetena ostev ettevõtte peab maksma. Kaupade väärtuse ja nominaalse tasu vahe kajastatakse intressituluna. (Nizkov, 2014)

Tänu vahetusele saavad ettevõtted jätkata äriprotsesse, peatamata tootmist ja saadetisi, samal ajal raha välja võtmata. Üks vahetuse klassifikatsioonidest pakub protsessi liigitamist

osalejate arvu järgi. Teenused on müüdavad tegevused. Kui üks professionaal nõustub tegema teisele professionaalile maksudeklaratsiooni vastutasuks koristusteenuse eest, on tegemist vahetuskaubanduse tehinguga. Nagu tarbekaupadega, on ka tarbijateenuste vahetuskaubanduse tehingul nõudluse ja pakkumise piirangud. (Beers, 2024)

Olemas on ka liikmelisuse põhjal tegutsevad vahetustehingute börsid. Ettevõtted, kes ei saa otse klientidega kaupu vahetada, võivad kaupu või teenuseid vahetada läbi liikmelisuse põhinevate vahetustehingute börside, näiteks ITEXi või Rahvusvaheliste vahetustehingute süsteemide (IMS) börsi. Osalejad saavad kaubelda teiste osalejatega vahetus "dollarite" eest. Iga tehingu eest võetakse minimaalne komisjonitasu, börs lihtsustab vahetust ning haldab vahetuse maksukomponente ning barterit käsitletakse maksustatava tuluna. See tehakse viidates varasematele rahatehingutele samaväärsete kaupade või teenustega ning selle ajaloolise tulu kasutamise aruandlusliku väärtusena. Kui täpse hinnangu määramine on võimatu, kajastatakse enamikku barterkaupu nende bilansilise väärtuse alusel. (Kenton, 2023)

Kaasaegsed barterplatvormid on veebipõhised keskkonnad, mis võimaldavad ettevõtetel ja eraisikutel vahetada kaupu ja teenuseid otse, ilma rahalise tehinguta. Need platvormid toimivad vahendajatena, pakkudes turvalist ja struktureeritud keskkonda, kus osapooled saavad oma pakkumisi esitleda ja sobivaid vahetuspartnereid leida (Piesse, 2024). Digitaalne barter võimaldab mitmepoolseid tehinguid ja pakub paindlikkust, mida traditsiooniline barter ei suutnud pakkuda. Digitaalsed platvormid on muutunud võtmeteguriteks barteri taaselustamisel. Need pakuvad struktureeritud ja turvalist keskkonda, kus osapooled saavad leida sobivaid partnereid ja lihtsustada tehingute haldamist. (Taskinsoy, 2023).

Üks selline platvorm on **Tradebank**, mis asutati 1987. aastal ja on kasvanud üheks suurimaks äribarteri võrgustikuks Põhja-Ameerikas. Tradebank võimaldab ettevõtetel vahetada oma tooteid ja teenuseid teiste ettevõtetega, kasutades sisemist krediidisüsteemi, mis lihtsustab mitmepoolseid tehinguid. (Tradebank, n.d.)

Teine näide on **ITEX**, mis on tegutsenud alates 1982. aastast ja pakub sarnast platvormi ettevõtetele, et vahetada tooteid ja teenuseid, kasutades oma sisemist valuutat ITEX dollarit. See võimaldab ettevõtetel suurendada müüki, vähendada ülejääke ja kasutada vaba tootmisvõimsust. (Itex, 2018)

Euroopas on tuntud platvorm **Bartercard**, mis loodi 1991. aastal ja on laienenud mitmesse riiki. Bartercard võimaldab ettevõtetel kasutada oma tooteid ja teenuseid vahetuskaubanduses, suurendades seeläbi müüki ja parandades rahavoogusid. (Bartercard, n.d.)

1.5. Barteri eelised ja piirangud

Barter on osutunud eriti kasulikuks väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete jaoks, kes seisavad silmitsi rahalise likviidsuse probleemidega. See võimaldab ettevõtetel säilitada äritegevuse isegi majanduskriisi ajal, kasutades ära oma olemasolevaid ressursse (Hynes, 2019). Lisaks suurendab barteri kasutamine ettevõtete müüki, aitab vähendada ülejääke ning luua uusi koostööpartnereid. Samuti aitab barter ettevõtetel vähendada sõltuvust rahalistest vahenditest ja parandada ressursitõhusust, toetades jätkusuutlikkust ja keskkonnasõbralikke ärimudeleid (Piesse, 2024).

Kaasaegsed barterplatvormid pakuvad mitmeid eeliseid. Need suurendavad ettevõtete likviidsust, võimaldades vahetada kasutamata ressursse vajalike kaupade või teenuste vastu. Lisaks avavad platvormid uksi uutele turgudele ja ärisuhtele, mis oleksid traditsiooniliste rahapõhiste mudelitega raskesti saavutatavad (Piesse, 2024). Barter pakub ka alternatiivi traditsioonilisele rahalisele süsteemile, eriti piirkondades või majandussektorites, kus raha või krediidi kättesaadavus on piiratud. Võimalused barteri arendamiseks peituvad tehnoloogiliste lahenduste rakendamises, näiteks digitaalsete platvormide loomises, mis lihtsustavad partnerite leidmist ja tehingute jälgimist. Samuti on oluline kehtestada selged ja ühtlustatud regulatsioonid, mis muudavad barteri läbipaistvamaks ja usaldusväärsemaks. Lisaks aitaks osalejate harimine ja teavitustöö suurendada barteri kasutamise ulatust ning vähendada skeptilisust (Khumalo, 2023).

Hoolimata eelistest seisavad ettevõtted siiski silmitsi mitmete väljakutsetega. Sobivate vahetuspartnerite leidmine jääb endiselt üheks suurimaks probleemiks, eriti kui platvormide kasutajate baas on väike või sektoriaalselt piiratud. Regulaatiivne raamistik ja maksustamise küsimused võivad muuta barteri keeruliseks ja lisada täiendavaid halduskulusid (Hynes, 2019; Khumalo, 2023). Lisaks tekitab raskusi tehingute tasakaalu saavutamine, kuna sageli on keeruline määrata kaupade ja teenuste õiglast väärtust (Khumalo, 2023).

Tehnoloogilised ja regulaatiivsed takistused lisavad barteri rakendamisele keerukust. Maksustamise ja raamatupidamise reeglite järgimine võib olla keeruline ja suurendada

halduskulusid (Taskinsoy, 2023). Barteri edukas rakendamine vajab läbipaistvaid ja turvalisi digitaalset platvormi, mis suudavad automatiseerida keerukamaid tehinguid ja tagada vastavuse regulatsioonidele (Bieniek, 2021).

Barteri kaasamine hinnakujunduse ja varude haldamise mudelitesse võib aidata ettevõtetel hallata oma ülejääke ja vähendada raiskamist. Barteri kasutamine ei asenda traditsioonilist rahapõhist süsteemi, vaid täiendab seda, pakkudes paindlikumaid strateegiaid ettevõtete ressursikasutuseks. Logistilisi ja väärtuse hindamise probleeme saab lahendada digitaalsete platvormide ja automatiseeritud algoritmide abil, mis parandavad tehingute jälgitavust ja usaldusväärsust. (Bieniek, 2021)

Barter pakub innovatiivse ja tõhusa alternatiivi traditsioonilistele rahalistele mehhanismidele. See võimaldab ettevõtetel suurendada müüki, vähendada ülejääke ja luua jätkusuutlikumaid ärimudeleid (Khumalo, 2023). Selle laiema rakendamine nõuab tõhusate tehnoloogiliste lahenduste ja selgete regulatiivsete raamistikute olemasolu, et ületada piirangud ja maksimeerida selle potentsiaali (Bieniek, 2021).

1.6. Rahvusvaheline kaupade ja teenuste vahetus ning selle reguleerimine

Globaliseerumine on toonud kaasa kasvava kaubandusliku ja finantsilise integratsiooni riikide vahel, mis viib tihti terava konkurentsi ja globaalsete majanduskriisideni. Seetõttu otsivad ettevõtted alternatiivseid lahendusi, sealhulgas vahetussüsteeme, kus kaubad ja teenused ostetakse ja müüakse ilma raha kasutamata. Rahvusvaheline vahetus hõlmab vastastikuseid kaubanduslepinguid, kus kaubad ja teenused liiguvad ilma rahata. See meetod on eriti kasulik riikidele, kes kannatavad välisvaluuta puuduse all, pakkudes neile võimalust saada vajalikke ressursse. Peamised rahvusvahelise vahetuse vormid hõlmavad tagasiostukokkuleppeid, ostu-müüki, kompensatsiooni, vastastikust ostu, ringvahetust ja kliiringlepinguid. Vahetuse eelised ulatuvad sularaha säästmisest ja uutele turgudele ligipääsu avamisest kuni tootmisvõimsuse suurenemise ja hindade stabiilsuse tagamiseni. (Ozgul Uyan, 2017)

Rahvusvahelise vahetuse üheks olulisemaks eeliseks on barteritehingud, mis võimaldavad riikidel säilitada sularaharessursse ning samal ajal mitmekesistada eksporditavaid kaupu. Lisaks avavad need tehingud ligipääsu uutele turgudele, aitavad tõsta tootmisvõimsust ja tagada ekspordikaupade hindade stabiilsuse. Barteri kasutamine on seega väärtuslik

strateegia riikidele ja ettevõtetele, kes otsivad alternatiivseid lahendusi rahvusvahelises kaubanduses. (Ozgul Uyan, 2017, 289–290)

Traditsiooniliselt reguleeriti rahvusvahelist kaubandust kahepoolsete lepingutega riikide vahel. Teise maailmasõja järel sai Maailma Kaubandusorganisatsioon (WTO) rahvusvahelise kaubanduse peamiseks regulaatoriks. WTO tagab kaubanduseeskirjade järjepidevuse, läbirääkimiste läbiviimise ja lepingute elluviimise, olles ülemaailmse kaubandussüsteemi läbipaistvuse eestvedaja. WTO põhineb viiel põhimõttel: diskrimineerimise keeld, vastastikkuse põhimõte, kohustuslike tingimuste järgimine, läbipaistvus ja erimeetmete rakendamise võimalus erilistes majanduslikes tingimustes. WTO jälgib umbes 60 erinevat lepingut, millel on rahvusvahelise õiguse teksti staatus. Lisaks WTO-le reguleerivad rahvusvahelist kaubandust ka piirkondlikud liidud, nagu Euroopa Liit (EL), MERCOSUR, NAFTA ja ASEAN. Need organisatsioonid loovad platvormi kaubanduslepinguteks ning soodustavad kaupade, teenuste ja kapitali liikumist, parandades piirkondlikku majandust ja sotsiaalset arengut. (Wang ja Chen, 2023)

Kogukonna vahetussüsteemid (CES) on globaalne alternatiivne kaubandusvõrgustik, mis toimib ilma rahata. CES võimaldab kogukondadel vahetada tooteid ja teenuseid kohalikul ja rahvusvahelisel tasandil, edendades majanduskasvu, sotsiaalset õiglust ja jätkusuutlikkust. Selle süsteemi peamine eesmärk on vähendada raha monopoli, pakkudes osalejatele võimalust ressursse otse vahetada. Siiski on CES-il ka piiranguid, sealhulgas infrastruktuuri arendamise vajadus ja platvormi kättesaadavuse tagamine kõigile kogukonnaliikmetele (What is..., n.d.)

Barteri, ühe vanima kaubanduse vormi, taaselustamine tänapäeva majanduses on saanud uue tõuke digitaalsete platvormide kaudu. Need platvormid pakuvad ettevõtetele võimalust suurendada likviidsust, vähendada ülejääke ja leida uusi äripartnereid ilma rahaliste vahendite vajaduseta. Samas seisavad ettevõtted silmitsi väljakutsetega, nagu sobivate vahetuspartnerite leidmine ja regulatiivsete nõuete täitmine. Kaasaegsed tehnoloogilised lahendused, näiteks digitaalsete platvormide automatiseerimine ja jälgitavus, on muutnud barteri atraktiivsemaks ja tõhusamaks. Barteri edasine areng nõuab aga selgeid regulatiivseid raamistikke ja haridustegevust, et suurendada ettevõtete teadlikkust ja vähendada skeptilisust selle kasutamise suhtes. Barter toimib traditsiooniliste rahasüsteemide täiendava strateegiana, pakkudes ettevõtetele paindlikkust ja ressursitõhusust.

Lisaks muudab barterisüsteemi kasutamine koostöö ja võrgustike loomise erinevate tööstusharude vahel lihtsamaks, avades uusi majanduslikke perspektiive. Ressursside ja teenuste vahetamine vastastikku kasulikel tingimustel võib viia tugevamate liitude ja loovate lahenduste loomiseni, mis toetavad jätkusuutlikku majanduskasvu.

2. METOODIKA

2.1. Metoodilised lähtekohad

Lõputöö eesmärgi saavutamiseks ja püstitatud uurimisprobleemi küsimustele vastuse saamiseks kasutab autor kvalitatiivset uurimismeetodit, mis keskendus ühe ettevõtte juhtumiuuringule. Juhtumiuuring on süvitsi minev uurimismeetod, mis võimaldab analüüsida keerulisi nähtusi nende loomulikus kontekstis (Yin, 2014). Lisaks sellele toetati uuringut kirjanduse ülevaatega, et pakkuda teoreetilist raamistiku ja viia tulemused kooskõlla olemasolevate teaduslike teadmistega.

Kvalitatiivne uurimismeetod valiti, kuna see sobib hästi olukordadesse, kus eesmärgiks on mõista, kuidas uuritavad kogevad ja tõlgendavad konkreetset nähtust – antud juhul teenuste jagamisplatvormide kasutamist ettevõtte finantsvajaduste rahuldamisel (Creswell ja Poth, 2016).

Praktilise komponendina viidi läbi uuring Polven Foods OÜ-ga, et saada sügavamalt arusaama ettevõtte kogemustest ja ootustest teenuste jagamisplatvormide kasutamisel.

2.2. Uuritav ja andmete kogumine

Juhtumiuuring keskendus Polven Foods OÜ-le, kes tegutseb maitseainete ja kastmete tootmise valdkonnas. Ettevõtte, mis asutati 1998. aastal Ida-Virumaal, omab pikaajalist kogemust ja on oma tegevuses avatud innovatiivsetele lahendustele. Valik langes sellele ettevõttele, kuna see esindab tüüpilist väikese ja keskmise suurusega Eesti ettevõtet, kes võib kasu saada alternatiivsetest rahastamis- ja koostöövormidest.

Andmete kogumiseks kasutati ankeetküsitlust, mis saadeti ettevõtte esindajale e-posti teel. Küsitlus (vt Lisa 1) oli avatud vastustega ja koostatud eesti keeles, et tagada osaleja mugavus ja vastuste täpsus. Küsitluses käsitleti järgmisi teemasid:

- Ettevõtte põhitegevusala ja rahastamispraktikad;
- Laenukoormus;
- Valmisolek kasutada barter- ja teenuste jagamisplatvorme;
- Platvormide võimalikud eelised ja piirangud.

Avatud vastustega küsimustik võimaldas koguda süvitsi andmeid ja mõista ettevõtte unikaalseid seisukohti ning kogemusi. (Bryman, 2016)

2.3. Andmete analüüs

Kogutud andmete analüüs viidi läbi kvalitatiivse sisuanalüüsi meetodil, mis võimaldab struktureerida ja tõlgendada kvalitatiivseid andmeid tähenduslike mustrite tuvastamiseks. Küsitluse vastused jaotati erinevatesse teemakategooriatesse 1) laenukoormuse mõju ettevõtte tegevusele; 2) barter- ja teenuste jagamisplatvormide kasutamise potentsiaal; 3) võimalikud takistused ja väljakutsed platvormide kasutamisel.

Analüüs keskendus eelkõige sellele, kuidas uuritav ettevõtte hindas teenuste jagamisplatvormide sobivust nende finantsvajaduste rahuldamiseks ning millised olid peamised takistused või eeldused sellise platvormi kasutuselevõtuks.

Kvalitatiivne sisuanalüüs võimaldab keskenduda teksti peamistele, tõenäolise vastuvõtu seisukohast olulistele tähendustele. Kvalitatiivne sisuanalüüs lubab analüüsida ka latentset sisu, st võtta arvesse ridade vahele peidetut ehk kodeerida teksti autori vihjeid, kavatsusi ja eesmärke ning mitmete konnotatsioonide erinevaid tõlgendamisvõimalusi. Sel eesmärgil luuakse kategooriad ka latentse sisu uurimiseks ja kontekstide rekonstrueerimiseks (Kalmus, Masso ja Linno, 2015). Kvalitatiivse sisuanalüüsi käigus püütakse enamasti saada ülevaade uuritavast tekstist kui tervikust, näha teksti ja/või autori mõtteavalduste terviklikku mustrit või struktuuri. (Kalmus, Masso ja Linno, 2015)

Kvalitatiivset sisuanalüüsi kasutatakse tekstide sisu ja/või kontekstiliste tähenduste uurimiseks, kusjuures keelt kui kommunikatsioonivahendit uuritakse intensiivselt, piirdumata sõnade pelga loendamisega (Laherand, 2008).

2.4. Eetika ja usaldusväärsus

Ettevõtte esindaja osalemine uuringus oli vabatahtlik. Osalejale anti eelnevalt ülevaade uuringu eesmärkidest ning tagati nende õigus keelduda uuringus osalemisest või oma vastused tagasi võtta. Küsitluse vastuseid analüüsiti objektiivselt, järgides teaduslikku lähenemist ja vältides kallutatust.

Uuringu usaldusväärsete tagasimeetodiline ja läbipaistev andmekogumise ja analüüsi protsess. Kuigi uuring keskendus ainult ühele ettevõttele, võimaldas detailne käsitus

pakkuda olulisi teadmisi ja anda praktilisi soovitusi teenuste jagamisplatvormide rakendamiseks Eesti ettevõtluskeskkonnas.

3. TULEM

Lõputöö eesmärk oli leida võimalused ettevõtete laenukoormust vähendada ja piirkondliku koostööd luua, kasutades teenuste jagamisplatvormi. Ettevõtte on Polven Foods OÜ. Ettevõtte vastused andsid väärtusliku ülevaate nende senistest kogemustest, vajadustest ja valmisolekust kasutada platvormipõhiseid lahendusi. Alljärgnevalt esitatakse tulemused ja analüüs nende profiili, platvormide eeliste ja piirangute ning barteri mõju kohta laenukoormusele. Ettevõtte vastused on toodud välja Lisas 2.

3.1. Ettevõtte profiil

Polven Foods OÜ, mille põhitegevusala on maitseainete ja kastmete tootmine, asutati 1998. aastal Ida-Virumaal. Ettevõttes töötab 46 inimest ning nende peamiseks rahastamisallikaks on omatoodete müük. Laenukoormus on minimaalne – ettevõttel on ainult autoliisingud, mis moodustavad 2,3% kogutuludest lisaks, ettevõttel ei ole olnud takistusi rahastamise või laenamise osas (vt Lisa 2).

Küsimus 4: „Millised on peamised rahastamisallikad, mida teie ettevõtte kasutab? “

Ettevõtte vastus: „Peamised rahastamisallikad on omatoodete müük“.

Küsimus 5: „Kas teie ettevõttel on hetkel laenukohustusi? Kui jah, siis millises ulatuses (protsendina ettevõtte kogutuludest) ?“

Ettevõtte vastus: „Meil on ainult autoliisingud, mis on 2,3% kogutuludest“.

Küsimus 6: „Millised on olnud peamised takistused rahastuse saamisel (nt kõrged intressid, ranged laenuitingimused) ?“

Ettevõtte vastus: „Ettevõttel ei olnud takistusi“.

Polven Foods OÜ müüb Eesti, Läti ja Leedu jaekettides ning majutus- ja toidlustussektoris (HoReCa). Kliendid on Balti riikide suurimad kaubandusketid, maiusetootjad, jaekettide köögid, kondiitri- ja pagaritööstused ning valmistoidutootjad. Polven Foods OÜ asub Äripäeva andmetel 11. kohal Eesti edukaimate toiduainetööstuste seas. (Polven Foods OÜ, n.d.)

3.2. Platvormide kasutamise eelised ja piirangud

Polven Foods OÜ näeb barteris ja teenuste jagamisplatvormides võimalust vähendada rahalisi kulusi ja optimeerida ressursikasutust (vt Lisa 2). Ettevõtte on valmis vahetama oma maitseaineid ja kastmeid teenuste vastu, näiteks logistika, turundus ja toidufotograafia.

Küsimus 7: „Kui valmis oleks teie ettevõtte vahetama oma tooteid või teenuseid teiste ettevõtete omade vastu ilma raha kasutamata?“

Ettevõtte vastus: „Meie ettevõtte oleks valmis kaaluma bartervõimalusi, eriti siis, kui see võimaldab meil vahetada oma maitseained ja -kastmed teiste ettevõtete toodete või teenuste vastu, mis on meile kasulikud. Näiteks, kui saame vahetada oma tooteid teenuste vastu, nagu toidufotograafia, turundus või koostöö toidupoodidega, oleksime kindlasti valmis barteriks. Kui leidub ettevõtteid, kellele meie tooted sobivad ja kes pakuvad teenuseid, mida saame kasutada, siis barter oleks meie jaoks väärtuslik ja toimiv alternatiiv rahalisele tasumisele“.

Küsimus 8: „Milliseid ressursse (tooted, teenused, ülejääk) saaks teie ettevõtte pakkuda barterplatvormil?“

Ettevõtte vastus: „Meie ettevõtte saab pakkuda erinevad maitseained, kastmed ja maitsestamisvõimalused, mida saab vahetada teiste toodete või teenuste vastu. Samuti saaksime pakkuda turundus- või reklaamiteenuseid, mis põhinevad meie toodete tutvustamisel“.

Samuti peetakse oluliseks ülejääkide kasutamist, mis aitab vältida raiskamist ja suurendada kulutõhusust.

Siiski tõi ettevõtte esile ka piiranguid. Näiteks võivad teatud teenused ja nende kvaliteet olla maitseainete ja kastmete valdkonnale mittesobivad. Samuti märgiti raamatupidamise ja maksustamisega seotud väljakutseid, mis võivad muuta platvormide kasutamise keerukamaks. Kuigi Polven Foods OÜ ei ole varasemalt platvorme kasutanud, nähakse nende potentsiaali uute koostöövõimaluste ja kulude vähendamise vahendina.

Küsimus 10: Kas teie ettevõtte on kunagi kasutanud mõnda teenuste jagamisplatvormi? Kui jah, siis millist ja millisteks eesmärkideks?

Ettevõtte vastus: ”Meie ettevõtte ei ole kunagu kasutanud teenuste jagamisplatvorme”.

Peamised takistused, millega ettevõtted võivad kokku puutuda teenuste jagamisplatvormide kasutamisel, on teenuste kvaliteedi sobivus, maksustamise ja regulatsioonide keerukus, samuti sobivate vahetuspartnerite leidmine. Polven Foods OÜ tõi välja, et barteri edukas rakendamine eeldab lihtsustatud maksustamisraamistikke ja selget regulatiivset toetust, et ettevõtted saaksid platvorme efektiivselt kasutada.

Küsimus 12: ” Millised takistused või väljakutsed võiksid teie arvates kaasneda teenuste jagamisplatvormi kasutamisega?

Ettevõtte vastus: „ Kõik teenused ei pruugi olla kohandatud maitseainete ja -kastmete valdkonnale. Võib tekkida olukordi, kus meie tooted ei ole vahetatavad teenustega, mida platvorm pakub, või teenuste kvaliteet ei vasta meie ootustele. Samuti barteri tehingud võivad tekitada küsimusi, kuidas need kajastatakse raamatupidamises ja maksustamisest, mis võib muuta nende haldamise keeruliseks”.

3.3. Barteri mõju laenukoormusele

Ettevõtte vastused kinnitavad, et barter võib olla tõhus vahend laenukoormuse vähendamiseks ja rahaliste väljaminekute asendamiseks vajalike teenuste otsese vahetusega. Polven Foods OÜ näeb barteri kasutamist eelkõige ülejääkide vahetamise kontekstis, pakkudes võimalust vähendada kulusid ja parandada ressursikasutust. Näiteks toodi välja, et ülejäävate toodete vahetamine logistika- ja turundusteenuste vastu aitaks ettevõttel säilitada rahavoogusid (vt Lisa 2).

Küsimus 9: ” Kas näete, et barter suudaks vähendada Teie ettevõtte laenukohustust, nt raha säästmise viisil kui teenust vahetatakse mitte ei maksta rahas, või ettevõtte kasutab teenust näiteks oma kasutamata varude või teenuste vahetamiseks, mille väärtus muidu jääks realiseerimata.”

Ettevõtte vastus: „ Jah, barter võiks aidata, kui meil on maitseainete või kastmete varud, mida ei ole võimalik kiiresti müüa, või teenuseid, mida ei saa rahaga tasuda, võiksime neid vahetada teiste vajalike teenuste või toodete vastu. Näiteks kui meil on ülejääke toodangust, saaksime need vahetada logistika, turunduse või toiduainete pakkumise teenuste vastu. See omakorda aitab meil säästa raha, mis muidu kuluks teenuste eest tasumisele, ning annab paindlikkust kasutada oma olemasolevaid ressursse, et rahuldada ettevõtte vajadusi”.

Barteri eelised ulatuvad ka ressursitõhususe ja jätkusuutlikkuse suurendamiseni. Ettevõtte rõhutas, et barter võib aidata neil vältida toodangu raiskamist ja kasutada olemasolevaid ressursse optimaalsemalt. Samuti tõsteti esile valmisolekut katsetada pilootprojekti, et hinnata barterplatvormide praktilist kasu.

Küsimus 13: Kas olete valmis katsetama pilootprojekti sellisel platvormil osalemiseks?

Ettevõtte vastus: ”Jah, oleme valmis katsetama pilootprojekti, et hinnata barter- ja teenuste jagamisplatvormide potentsiaali meie ettevõtte jaoks”.

Edukas barteri rakendamine eeldaks aga selgeid maksustamise ja regulatsiooni raamistikke, mis võiksid soodustada selle laialdasemat kasutuselevõttu.

Ettevõtte tõi välja, et barter võib olla tõhus vahend rahaliste vahendite puudumise korral, võimaldades neil oma ressursse optimeerida ja uute koostöövõimaluste kaudu äriõrgustikke laiendada. Samas rõhutati, et barteritehingute edukas rakendamine nõuab regulatiivset selgust ja lihtsustatud maksustamise tingimusi (vt Lisa 2).

Küsimus 11: ”Kuidas hindate selliste platvormide potentsiaali teie ettevõtte kulude vähendamiseks?”

Ettevõtte vastus: „Barter- ja teenuste jagamisplatvormide potentsiaal meie ettevõtte kulude vähendamiseks on kindlasti suur. Kui suudame vahetada oma tooteid (näiteks maitseained ja kastmed) teenuste vastu, mis on meile vajalikud, näiteks turundus, pakendamine või jaotamisvõrgustik, siis saame märkimisväärselt vähendada rahalisi kulutusi”.

Küsimus 14: ”Millised muudatused peaksid toimuma teie arvates rahastus- ja finantskeskkonnas, et ettevõtted oleksid vähem sõltuvad traditsioonilistest laenukohustustest?”

Ettevõtte vastus: ”Kui platvormide kaudu vahetatakse teenuseid ja kaupu, võiks maksusüsteem muutuda paindlikumaks, et soodustada sellist tegevust ja vältida lisakohustusi.”

Polven Foods OÜ 2023. aasta majandusaasta aruande andmete põhjal on ettevõttel lühiajalisi laenukohustusi 96 309 eurot ja pikaajalisi laenukohustusi 142 565 eurot. (Majandusaasta aruanne, 2023)

Barter võimaldab vahetada tooteid ja teenuseid ilma rahaliste vahendite liikumiseta, mis võib vähendada likviidsusriske ja rahavoo survet. Ettevõtte saaks barterlepingu kaudu omandada vajalikke tooraineid, teenuseid või isegi tootmisseedmeid, vältides täiendavate rahaliste kohustuste võtmist. Samuti võib barteri platvorm aidata leida uusi äripartnereid ja laiendada turgu, kui Polven Foods vahetaks oma tooteid teiste ettevõtete toodetega, mis võivad olla turul paremini küsitud.

Laenukoormuse suurus võib piirata ettevõtte investeeringute tegemist, kuna suur osa rahavoogudest kulub võlgade teenindamiseks. Ettevõtte laenukoormuse hindamine on oluline tegur, mis aitab mõista ettevõtte finantsseisundit ja võimekust investeerida kasvu. Kõrge laenukoormus võib sundida ettevõtteid valima kulutõhusamaid rahastamisvõimalusi, nagu barter, et vältida täiendavat rahalist survet. Polven Foods OÜ, mis on minimaalse laenukoormusega, saab kasutada oma varusid barterteenuste vastu vahetamiseks, et vähendada rahalisi kulusi ja optimeerida ressursse.

Nagu teoreetilises osas mainitud, võimaldab barter ettevõtetel vahetada kaupu ja teenuseid ilma rahalist tehingut tegemata, mis viib ressursside ümberjaotamisele ja finantskulude vähenemisele (Hynes, 2019). Näiteks vahetab Polven Foods OÜ osa oma ülejääkidest, sealhulgas kastmeid ja maitseaineid, turundus- või logistiliste teenuste vastu. See on ressursioptimeerimise põhimõtte praktiline näide.

3.4. Arutelu ja järeldused

Barter ja teenuste jagamisplatvormid pakuvad ettevõtetele olulise alternatiivi traditsioonilistele rahastamismeetoditele, eriti olukordades, kus rahaliste ressursside kättesaadavus on piiratud. Hynes (2019) rõhutab, et barter võimaldab ettevõtetel kasutada oma olemasolevaid ressursse ja ülejääke, aidates vähendada rahalisi kulusi. Polven Foods OÜ uuring toetas seda seisukohta, näidates, et barterit nähakse kui tõhusat vahendit logistika ja turundusteenuste hankimiseks ilma rahalist koormust suurendamata. Lisaks tõi Taskinsoy (2023) esile, et barter aitab ettevõtetel tugevdada oma rahavoogu ja sõltumatust rahalistest vahenditest.

Bieniek (2021) lisab, et barter toetab ressursitõhusust ja ringmajandust, aidates ettevõtetel vähendada raiskamist. Polven Foods OÜ näitel võib näha, et barter võimaldaks ettevõttel leida kasutust toodangu ülejääkidele, vahetades need vajalike teenuste vastu. See tugevdab ettevõtte võimet kohaneda muutlike majandustingimustega, pakkudes samal ajal võimalusi

uute koostööpartnerite leidmiseks. Samas rõhutavad Khumalo (2023) ja Taskinsoy (2023), et barteri edukaks rakendamiseks on oluline lahendada regulatiivsed ja maksustamisega seotud probleemid, mis võivad tekitada ettevõtetes kahtlusi ja raskendada tehingute läbiviimist.

Polven Foods OÜ kogemus kinnitab Piesse (2024) väidet, et kaasaegsed digitaalsed platvormid võimaldavad ettevõtetel laiendada oma koostöövõrgustikke ja avada uusi turge. Ettevõtte tunnistas, et kuigi nad pole varem platvorme kasutanud, näevad nad nende potentsiaali kulude vähendamisel ja uute võimaluste loomisel. Samal ajal on Polven Foods OÜ mureks teenuste kvaliteet ja sobivus nende spetsiifilises valdkonnas, mis vastab Khumalo (2023) välja toodud piirangutele platvormide kasutamisel.

Barteri mõju ettevõtete laenukoormuse vähendamisele on eriti oluline väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete jaoks. Rodionova et al. (2021) rõhutavad, et paindlikud rahastamisstrateegiad, nagu barter, võivad aidata ettevõtetel vältida liigset finantsriski ja parandada jätkusuutlikkust. Polven Foods OÜ näide näitab, et barter võib olla tõhus viis vähendada rahalisi kulusi ja parandada ettevõtte rahavoogu, eriti olukordades, kus ülejääke saab kasutada teiste vajalike ressursside hankimiseks.

Uuringust ilmneb, et Eestis võiks barterit ja teenuste jagamisplatvorme rakendada laiemalt, edendades piirkondlikku koostööd ja parandades rahastamisvõimalusi. Piesse (2024) rõhutab, et digitaalsete platvormide kasutuselevõtt võib hõlbustada koostööpartnerite leidmist ja parandada tehingute haldamist. Samas nõuavad edukad platvormid läbipaistvaid regulatiivseid raamistikke, nagu Taskinsoy (2023) ja Khumalo (2023) on rõhutanud.

Eestis tuleks arendada teenuste jagamisplatvorm, mis pakub ettevõtetele võimalust vahetada tooteid ja teenuseid, keskendudes eriti kohalike väike- ja keskmise suurusega ettevõtete vajadustele. Küsitlusest selgus, et Polven Foods OÜ on huvitatud platvormidest, mis võimaldaksid neil hankida teenuseid, nagu logistika, turundus ja toidufotograafia, vahetuseks oma maitseainete ja kastmete vastu. Ettevõtte valmisolek platvormi kasutada ka ülejääkide tõhusamaks haldamiseks ja raiskamise vältimiseks näitab, et platvorm peaks sisaldama mitmeid olulisi funktsioone: kasutajasõbralik liides, mitmepoolsed tehingud, tehingute usaldusväarsuse tagamine ja maksustamise ning raamatupidamise toetus.

3.5. Soovitused

Paljude ettevõtete teadlikkus teenuste jagamisplatvormide potentsiaalidest on piiratud, mistõttu on oluline keskenduda nende teavitamisele ja koolitamisele. Ettevõtted vajavad rohkem teavet platvormide kasulikkuse ja toimimise kohta. Seetõttu võiks korraldada teavitussüritusi ja veebiseminare, mis selgitaksid platvormide eeliseid ning pakkuda praktilisi koolitusi ja töötoad. Edukad praktikad, nagu Polven Foods OÜ näide, võiksid näidata platvormide reaalseid eeliseid ning aidata ettevõtetel paremini mõista, kuidas need nende tegevust toetada saavad.

Edukaks teenuste jagamisplatvormide rakendamiseks on vajalik selge ja toetav regulatiivne raamistik. Soovitavad sammud hõlmavad maksureeglite lihtsustamist, et muuta bartertehingute maksustamine selgeks ja arusaadavaks. Lisaks võiks riik pakkuda toetusi ja stiimuleid ettevõtetele, kes platvormile liituvad, eriti algusfaasis. Koostööpartnerite kaasamine, sealhulgas regulatiivsete asutuste ja valdkonnaorganisatsioonide osalemine, aitab tagada platvormide jätkusuutlikkuse ja usaldusväarsuse.

Pilootprojektide algatamine erinevates sektorites aitab testida ja täiustada platvormide toimimist. Polven Foods OÜ näol on tegemist hea näitega, kus ettevõtte on valmis katsetama bartertehinguid toodangu ülejääkide vahetamiseks logistikateenuste vastu. Pilootprojektid võiksid ulatuda toiduainetööstusest tehnoloogiaettevõtteni, andes neile võimaluse vahetada arendusressursse või teenuseid. Samuti võiks arendada kogukonnapõhiseid võrgustikke, kus väikeettevõtted saavad jagada ressursse ilma rahaliste tehinguteta. Platvormide edukus sõltub tugeva digitaalse infrastruktuuri olemasolust. Selleks on vaja tagada kasutajate andmete turvalisus ja pidev platvormi arendamine. Samuti on oluline, et platvorm suudaks integreeruda ettevõtete olemasolevate infosüsteemidega, et tehingud oleksid sujuvad ja automatiseeritud.

Kokkuvõttes pakuvad barter ja teenuste jagamisplatvormid ettevõtetele olulisi eeliseid, sealhulgas rahaliste kulude vähendamist, ressursitõhususe suurendamist ja koostöövõrgustike laiendamist. Samal ajal nõuavad nende edukas rakendamine selgeid tehnoloogilisi lahendusi ja regulatiivseid tingimusi. Polven Foods OÜ näide kinnitab, et barter võib pakkuda tõhusat lahendust ettevõtte laenukoormuse vähendamiseks ja jätkusuutlikuma ärimudeli loomiseks, kuid selle rakendamine sõltub sobivast infrastruktuurist ja usaldusväärsest koostöövõrgustikust. Need tulemused viitavad, et barteril

on potentsiaal mängida olulist rolli ettevõtete finantsstrateegiates, pakkudes alternatiivi traditsioonilistele meetoditele ja toetades majanduslikku vastupidavust.

Uuringu tulemused kinnitavad et Eesti ettevõtted, eriti väikesed ja keskmise suurusega, saaksid kasu barteri- ja teenuste vahetamise platvormidest. Näiteks leidis Polven Foods OÜ, et barteri kokkulepped võivad vähendada kulusid, parandada ressursside kasutamist ja hallata üleliigset laovarud.

Barterisüsteemid aitavad ettevõtetel leida uusi partnereid ja teha rohkem koostööd kohalikul tasandil. Siiski rõhutab aruanne, et nende süsteemide edukaks toimimiseks peab valitsus neid toetama teavituskampaaniate ja stiimulite kaudu, samuti selgete regulatsioonide ja lihtsustatud maksustamisega.

On oluline luua tugevaid digitaalseid platvorme, mis sisaldavad kasutajasõbralikku liidest, kindlat andmeturvet ja võimet integreeruda olemasolevate ettevõtte süsteemidega. Ettevõtetele tuleb pakkuda ka töötubasid ja koolitusi, et aidata neil mõista barteri platvormide eeliseid.

Üldiselt on barter hea alternatiiv traditsioonilistele finantsprotseduuridele, mis aitab ettevõtetel suurendada rahavoogu ja kasvada jätkusuutlikult. Muutuvates majandustingimustes on Eestil võimalus arendada välja ainulaadne ja edukas barteri platvorm, mis suurendab ettevõtete vastupidavust ja konkurentsivõimet.

Teenuste jagamisplatvormid pakuvad ettevõtetele jätkusuutlikkust ja paindlikkust, võimaldades neil teenuseid vahetada ja kulusid vähendada. Ettevõtted peavad siiski täielikult mõistma, milliseid eeliseid ja võimalusi need platvormid pakuvad, samuti olema olemas vajalikud tingimused, et neid tõhusalt kasutada. Järgnevad soovitusel aitavad arendada digitaalse infrastruktuuri, lihtsustada maksustamis- ja regulatiivseid protsesse ning suurendada teadlikkust barteri eelistest ettevõtetele.

- Digitaalse infrastruktuuri arendamine: Ettevõtted saavad kasutada platvorme, mis pakuvad turvalisi ja tõhusaid teenusevahetuse lahendusi, et muuta barteri ja teenuste jagamise protsessid sujuvamaks. Lisaks tuleks soodustada uute tehnoloogiate kasutamist, mis aitavad automatiseerida tehingute jälgimist ja arvestust, et lihtsustada teenuste vahetust ja tagada usaldusväärsus.

- Maksustamise ja regulatiivsete tingimuste lihtsustamine: On vajalik luua selged ja arusaadavad raamistikud teenuste vahetuse ja barteri tehingute maksustamiseks. Samuti tuleb arvestada erinevaid valdkondi, kus teenustepõhised vahetused toimivad, et vältida keeruliste ja sageli muutuvate regulatsioonide mõju ettevõtetele.
- Ettevõtete teadlikkuse suurendamine barteri eelistest: Üks võtmetähtsusega samm on läbi viia haridus- ja teadlikkuse tõstmise kampaaniaid, mis aitavad ettevõtjatel mõista barteri ja teenustejagamise platvormide võimalusi ja eeliseid, nagu kulude kokkuhoid, paindlikkus ja ärivõrgustike laiendamine. Lisaks tuleks pakkuda tuge ja nõustamist, et ettevõtted saaksid neid platvorme oma tegevuses tõhusalt kasutada.
- Koostöö teadlaste, majandusekspertide ja ettevõtete liitudega: Samuti võiks kaaluda koostööd teadlaste, majandusekspertide ja ettevõtete liitude vahel, et välja töötada tõendus põhised praktikad ja mõõdikud, mis aitaksid hinnata barteri ja teenusevahetuse mõju majandusele ja ettevõtete arengule.

KOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärk oli leida võimalused ettevõtete laenukoormust vähendada ja piirkondliku koostööd luua, kasutades teenuste jagamisplatvormi ja uurida nende rakendatavust Eesti ettevõtete kontekstis. Töö keskendus teoreetilistele alustele, mis selgitasid laenukoormuse vähendamise strateegiaid ja barteri kui alternatiivse rahastamisviisi eeliseid. Samuti viidi läbi juhtumiuuring Polven Foods OÜ näitel, et hinnata konkreetse ettevõtte kogemusi ja valmisolekut barter- ja teenuste jagamisplatvormide kasutamiseks.

Teoreetilise osa põhjal leiti, et barter ja teenuste jagamisplatvormid pakuvad olulisi eeliseid, sealhulgas kulude vähendamist, ressursitõhususe suurendamist ja koostöövõrgustike laiendamist. Samas toodi välja mitmeid väljakutseid, nagu regulatiivsed takistused ja teenuste kvaliteedi varieeruvus. Polven Foods OÜ uuring kinnitas, et ettevõtted näevad barteris potentsiaali, eriti toodangu ülejääkide kasutamisel vajalike teenuste hankimiseks, mis vähendab rahalisi kulusi ja tugevdab rahavooge.

Töö tulemused näitasid, et barter võiks olla tõhus vahend laenukoormuse haldamiseks, pakkudes paindlikku ja jätkusuutlikku alternatiivi traditsioonilistele rahastamisvahenditele. Uuring kinnitas, et barter võimaldab ettevõtetel vähendada rahalisi kulusi, suurendades samas koostöövõimalusi ja ressursikasutuse tõhusust. Siiski on oluline arendada selgeid regulatiivseid raamistikke ja digitaalseid lahendusi, mis muudaksid bartertehingud läbipaistvamaks ja lihtsustaksid nende haldamist.

Uurimisküsimused said vastused:

1. Teenuste jagamisplatvormid võivad aidata ettevõtetel vähendada laenukoormust, võimaldades vahetada tooteid ja teenuseid ilma rahaliste väljamakseteta. See pakub võimalusi rahavoogude parandamiseks ja ressursitõhususe suurendamiseks.
2. Eestis võiks platvorme kasutada piirkondliku koostöö ja rahastamisvõimaluste edendamiseks, kui tagatakse regulatiivne tugi ja ettevõtetele kättesaadav digitaalne infrastruktuur.
3. Ettevõtted hindavad teenuste jagamisplatvorme positiivselt, kuid rõhutavad vajadust teenuste kvaliteedi ja kohandatavuse järele konkreetsetes valdkondades.

Töö tulemused kinnitasid, et barter ja teenuste jagamisplatvormid omavad märkimisväärset potentsiaali ettevõtete finantsstrateegiate osana. Edasised uuringud võiksid keskenduda laiemale ettevõtete valimile ja võimalike regulatiivsete muudatuste mõju hindamisele, et suurendada barteri kasutamise ulatust Eesti ettevõtetes. Samuti on soovitatav arendada teadlikkuse tõstmise kampaaniaid, et tutvustada ettevõtetele sellise lähenemise eeliseid ja praktilisi rakendusvõimalusi.

KASUTATUD KIRJANDUS

7 Ways to Reduce Your Business Debt. (2024). *British Business Bank*. <https://www.british-business-bank.co.uk/business-guidance/guidance-articles/finance/reduce-business-debt>

(viimati vaadatud 20.01.2025).

Acca: Think Ahead. (i.a). Barter. <https://www.accaglobal.com/gb/en/business-finance/types-finance/bartering.html> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Bartercard. (i.a). About: How bartercard works. <https://bartercard.com/how-bartercard-works/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Beers, B. (2024). Examples of Barter Transactions. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/ask/answers/101314/what-are-some-examples-barter-transactions.asp> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Bieniek, M. (2021). Bartering: Price-setting newsvendor problem with barter exchange. *Sustainability*, 13(12), 6684. <https://doi.org/10.3390/su13126684>

Brunnermeier, M. (2023). Rethinking Monetary Policy in a Changing World. *F&D Finance & Development Magazine*. <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/03/rethinking-monetary-policy-in-a-changing-world-brunnermeier> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Bryman, A. (2016). *Social Research Methods* (5th ed.). Oxford University Press.

Creswell, J. W., Poth, C. N. (2016). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches*. Sage publications. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=DLbBDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Creswell+5th+edition+%27&ots=-iq548EPOs&sig=dcgSkkKi6Pzfi98dm-0ZNGFHMhA>

Debt Capacity. (i.a). *Corporate Finance Institute*, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/commercial-lending/assessing-debt-capacity/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Debt Load: Measuring the Weight on a Company's Capitalization. (2024). *Faster Capital*. <https://fastercapital.com/content/Debt-Load--Measuring-the-Weight-on-a-Company-s-Capitalization.html#:~:text=Debt%20load%20is%20typically%20measured,defaulting%20on%20its%20debt%20obligations> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Eesti Pank. (2024). Majanduse Rahastamise Ülevaade. ISSN 2504-5474.

Ettevõtlike ja Innovatsiooni Sihtasutus | EIS. (i.a). <https://kredex.ee/et/kes-me-oleme/ettevotluse-ja-innovatsiooni-sihtasutus>. (viimati vaadatud 20.01.2025).

Finantsstabiilsuse Ülevaade. (2024). ISSN 2382-9370

Hayes, A. (2024). What Is the Debt Ratio?. *Investopedia*, <https://www.investopedia.com/terms/d/debratio.asp> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Hynes, N. (2019). Something new under the sun? A case study of modern Italian barter systems. *Journal of Applied Business and Economics*, 21(2), 27. <https://www.academia.edu/download/108374921/1383.pdf>

Itex. (2018). What Is A Barter Exchange Network?. *Blog*. <https://treasurecoastbarter.com/barter-exchange-network/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Janeau, E. (2023). Bartering systems: Definition, lesson & quiz. <https://study.com/academy/lesson/bartering-systems-definition-lesson-quiz.html> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Kalmus, V., Masso, A., Linno, M. (2015). Kvalitatiivne sisuanalüüs. *Sotsiaalse Analüüsi Meetodite ja Metodoloogia õpibaas, Tartu Ülikool*. <https://samm.ut.ee/kvalitatiivne-sisuanalyys/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Kenton, W. (2024). Barter (or Bartering) Definition, Uses, and Example. *Investopedia*, <https://www.investopedia.com/terms/b/barter.asp> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Khumalo, N. P. (2023). CHALLENGES IN BARTER TRADE: PERSPECTIVES FROM BOTH SIDES OF THE PRACTICE DIVIDE. *Journal of Business, Accounting, and Economic Research*, 11(1), 33-47. <https://esjournal.org/index.php/Business-Accounting-Economic/article/view/386>

Laherand, M.-L. (2008). Kvalitatiivne uurimisviis. Tallinn: Infotrükk.

Likviidsussuhtarvud. (i.a). <https://www.rahendus.ee/et/likviidsussuhtarvud> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. (2024). Tegutseva ettevõtte rahastamisvõimalused. *Riigiportal* *Eesti.ee*.
<https://www.eesti.ee/eraisik/et/artikkel/ettevotlus/rahastamine/tegutseva-ettevotte-rahastamisvoimalused> (viimati vaadatud 20.01.2025).

MAJANDUSAASTA ARUANNE. (2023). Osühing Polven Foods.

Müller, M. (2024). Madis Müller: intressilangetused annavad Eestis majandusele hapnikku. *ERR, Arvamus*. <https://www.err.ee/1609496008/madis-muller-intressilangetused-annavad-eestis-majandusele-hapnikku> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Piesse, D. (2024). World Trade, Re-Globalisation, Cyber Risk, Countertrade and the Digital Barter Economy. *Internationalinsurance.org*.
https://www.internationalinsurance.org/sites/default/files/2024-01/World%20Trade-Re-Globalisation-Cyber%20Risk%201.2024_4.pdf (viimati vaadatud 20.01.2025).

Polven Foods OÜ. (i.a). Ettevõttest. <https://polvenfoods.ee/ettevotest/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Rodionova, L. N., Kruglov, D. D., & Tashbulatova, L. R. (2021). DEBT LOAD MANAGEMENT PROBLEMS OF ENTERPRISES. *German International Journal of Modern Science*, No 24, lk 16. DOI: 10.24412/2701-8369-2021-24-13-19

Saaliste, M. (2024). Statistikaade. Ettevõtete pikaajaliste laenude keskmine intressimäär oli veebruaris viimase kolme aasta kõrgeim." *Eesti Pank*.
<https://www.eestipank.ee/et/press/statistikateade-ettevotete-pikaajaliste-laenude-keskmintressimaar-oli-vebruaris-viimase-kolme-27032024>. (viimati vaadatud 20.01.2025).

Šapovalov, A. (2013). Väike- ja keskmise suurusega ettevõtete välisfinantseerimise võimalused ja probleemid. *Tartu Ülikool, Bakalaureusetöö*.

Taskinsoy, J. (2023). The Reincarnation of Barter Trade & Barter Economy. Available at SSRN 4456717. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4456717> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Tradebank. (n.d.). How it works. <https://tradebank.com/learn/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Uyan, O. (2017). Barter as an alternative trading and financing tool and its importance for businesses in times of economic crisis. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 4(3), 282-295. DOI: 10.17261/Pressacademia.2017.696

Wang, Z. J., & Chen, J. (2023). International Trade Regulation: Evolving Dynamics and Shifting Foundations (p. 149). *Taylor & Francis*.

What is the CES?. (i.a). Community Exchange System. <https://www.community-exchange.org/home/what-is-the-ces/> (viimati vaadatud 20.01.2025).

Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods* (5th ed.). Sage Publications.

LISAD

Lisa 1. Küsitlus

Lugupeetud ettevõtte esindaja,

Käesolev küsimustik on osa lõputööst teemal „TEENUSTE JAGAMISPLATVORMI KASUTAMINE ETTEVÕTETE LAENUKOORMUSE VÄHENDAMISEKS“ , mille eesmärk on hinnata teenuste jagamisplatvormide kasutamise potentsiaali ettevõtete laenukoormuse vähendamiseks ning nende kasulikkust ettevõtete igapäevases tegevuses. Teenuste jagamisplatvormid, nagu näiteks BizX, Craiglist jne pakuvad innovaatilist võimalust optimeerida ressursse ja toetada ettevõtte finantsjuhtimist, pakkudes alternatiivi traditsioonilistele rahastamisvahenditele.

Teie tagasiside aitab meil mõista, kas sellise platvormi kasutamine vastaks ettevõtete vajadustele ja millised ootused sellel oleksid. Küsimustik on suunatud eelkõige teie ettevõtte senistele kogemustele, vajadustele ja arvamustele, pakkudes võimalust jagada oma mõtteid selle kohta, kuidas teenuste jagamisplatvormid võiksid toetada teie ettevõtte finantseesmärke.

Mis on Barter?

Barter on kaubanduse vorm, kus kaupu ja teenuseid vahetatakse otse teiste kaupade ja teenuste vastu ilma raha kasutamata. See lähenemine võimaldab ettevõtetel kasutada oma olemasolevaid ressursse, nagu ülejäägid ja vaba tootmisvõimsus, maksimeerides nende väärtust. Barter võib olla kasulik eriti olukordades, kus rahalised vahendid on piiratud, kuid ettevõtted soovivad endiselt täita oma tegevusvajadusi ja arendada koostööd teiste organisatsioonidega.

Üldine info ettevõtte kohta

1. Mis on teie ettevõtte põhitegevusala?
2. Kui suur on teie ettevõtte töötajate arv?
3. Kui kaua on teie ettevõtte tegutsenud?

Rahastamine ja finantsseis

4. Millised on peamised rahastamisallikad, mida teie ettevõtte kasutab?
5. Kas teie ettevõttel on hetkel laenukohustusi? Kui jah, siis millises ulatuses (protsendina ettevõtte kogutuludest)?
6. Millised on olnud peamised takistused rahastuse saamisel (nt kõrged intressid, ranged laenuitingimused)?

Barteri võimalused ja eelised

7. Kui valmis oleks teie ettevõtte vahetama oma tooteid või teenuseid teiste ettevõtete omade vastu ilma raha kasutamata?
8. Milliseid ressursse (tooted, teenused, ülejääk) saaks teie ettevõtte pakkuda barterplatvormil?
9. Kas näete, et barter suudaks vähendada Teie ettevõtte laenukohustust, nt raha säästmise viisil kui teenust vahetatakse mitte ei maksta rahas, või ettevõtte kasutab teenust näiteks oma kasutamata varude või teenuste vahetamiseks, mille väärtus muidu jääks realiseerimata.

Teenuste jagamisplatvormide kasutamine

10. Kas teie ettevõtte on kunagi kasutanud mõnda teenuste jagamisplatvormi? Kui jah, siis millist ja millisteks eesmärkideks?
11. Kuidas hindate selliste platvormide potentsiaali teie ettevõtte kulude vähendamiseks?
12. Millised takistused või väljakutsed võiksid teie arvates kaasneda teenuste jagamisplatvormi kasutamisega?
13. Kas olete valmis katsetama pilootprojekti sellisel platvormil osalemiseks?
14. Millised muudatused peaksid toimuma teie arvates rahastus- ja finantskeskkonnas, et ettevõtted oleksid vähem sõltuvad traditsioonilistest laenukohustustest?

Lisa 2. Ettevõtte Polven Foods OÜ vastused küsimustikule

1. Meie ettevõtte põhitegevusala on maitseainete ja -kastmete tootmine .
2. Meie ettevõttes töötab 46 inimest.
3. Ettevõtte asutati 1998. aastal Ida-Virumaal, sellel aastal meil oli 26 aastat kogemust.
4. Peamised rahastamisallikad on omatoodete müük.
5. Meil on ainult autoliisingud, mis on 2,3% kogutuludest.
6. Ettevõttel ei olnud takistusi.
7. Meie ettevõtte oleks valmis kaaluma bartervõimalusi, eriti siis, kui see võimaldab meil vahetada oma maitseained ja -kastmed teiste ettevõtete toodete või teenuste vastu, mis on meile kasulikud. Näiteks, kui saame vahetada oma tooteid teenuste vastu, nagu toidufotograafia, turundus või koostöö toidupoodidega, oleksime kindlasti valmis barteriks. Kui leidub ettevõtteid, kellele meie tooted sobivad ja kes pakuvad teenuseid, mida saame kasutada, siis barter oleks meie jaoks väärtuslik ja toimiv alternatiiv rahalisele tasumisele.
8. Meie ettevõtte saab pakkuda erinevad maitseained, kastmed ja maitsestamisvõimalused, mida saab vahetada teiste toodete või teenuste vastu. Samuti saaksime pakkuda turundus- või reklaamiteenuseid, mis põhinevad meie toodete tutvustamisel.
9. Jah, barter võiks aidata, kui meil on maitseainete või kastmete varud, mida ei ole võimalik kiiresti müüa, või teenuseid, mida ei saa rahaga tasuda, võiksime neid vahetada teiste vajalike teenuste või toodete vastu. Näiteks kui meil on ülejääke toodangust, saaksime need vahetada logistika, turunduse või toiduainete pakkumise teenuste vastu. See omakorda aitab meil säästa raha, mis muidu kuluks teenuste eest tasumisele, ning annab paindlikkust kasutada oma olemasolevaid ressursse, et rahuldada ettevõtte vajadusi.
10. Meie ettevõtte ei ole kunagu kasutanud teenuste jagamisplatvormi.
11. Barter- ja teenuste jagamisplatvormide potentsiaal meie ettevõtte kulude vähendamiseks on kindlasti suur. Kui suudame vahetada oma tooteid (näiteks maitseained ja kastmed) teenuste vastu, mis on meile vajalikud, näiteks turundus, pakendamine või jaotamisvõrgustik, siis saame märkimisväärselt vähendada rahalisi kulutusi.

12. Kõik teenused ei pruugi olla kohandatud maitseainete ja -kastmete valdkonnale. Võib tekkida olukordi, kus meie tooted ei ole vahetatavad teenustega, mida platvorm pakub, või teenuste kvaliteet ei vasta meie ootustele. Samuti barteri tehingud võivad tekitada küsimusi, kuidas need kajastatakse raamatupidamises ja maksustamisest, mis võib muuta nende haldamise keeruliseks.

13. Jah, oleme valmis katsetama pilootprojekti, et hinnata barter- ja teenuste jagamisplatvormide potentsiaali meie ettevõtte jaoks.

14. Kui platvormide kaudu vahetatakse teenuseid ja kaupu, võiks maksusüsteem muutuda paindlikumaks, et soodustada sellist tegevust ja vältida lisakohustusi.