



Teabematerjal
**ÜHISTUTE
FINANTSEERIMINE JA
ÜHISHANGETE KOOSTAMINE**

Tartu 2019

Eesti Maaülikool

Koostanud: Eesti Maaülikool, Majandus- ja sotsiaalinstituut
 Autorid: Rando Värnik, Meelis Annus, Jaanus Murakas, Üllas Hunt, Brit Padjus,
 Sulev Nõmmann, Rando Tomingas, Ardo Nõmm
 Kujundanud: AS Kuma
 Trükkinud: OÜ Vali Press
 Keeletoimetus: Marianne Liiv, Kerge Sulg OÜ
 Fotod: Janar Eit, Kaarel Langemets, Tiina Kirs
 Välja andnud: Ühistegevuse teadmussirde pikaajaline programm

ISBN 978-9949-698-09-7
 ISBN 978-9949-698-10-3 (pdf)

Tartu 2019

Autoriõigus kuulub Eesti Maaülikoolile, varalised õigused kuuluvad materjali tellijale. Materjal valmis Maaeluministeeriumi ning Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ameti (PRIA) tellimusel 2019. a. Kõik autoriõigused on kaitstud.

Eessõna



RANDO VÄRNIK

*Eesti Maaülikooli maamajanduse ökonomika professor,
ühistegevuse teadmussiirde pikaajalise programmi juht*

Väga erinevaid ühistuid esindavate inimestega koos aega veetes on ikka ja jälle küsimuseks kujunenud see, kuidas ühistu arengutegevusi finantseerida. Kuidas leida vajalikke rahalisi vahendeid ja finantseerimise lahendusi, et investeringuid teha? Neil kordadel ei ole olnud minul nendele küsimustele ainuõiget vastust ja lahendust pakkuda. Sestap olen palunud selle teabematerjali koostamiseks erinevatel praktikutel rääkida oma kogemustest – kuidas need on suutnud kapitali kaasata ning kombineerida erinevaid võimalusi. Kahetsusega peab ütleva, et mitmed praktikud, kelle mõtetest ja kogemustest oluks kasu, jätsid erinevatel põhjustel seekord veel oma loo rääkimata. Ehk on siis alust loota tulevikus teabematerjalile järe?

Finantseerimine koosneb väga erinevatest otsustest ja sestap on vaja vahet teha, mis on ühistus probleemiks. Esimene probleem võib olla omakapitali puudus ning teisalt võib ühistu juba olla kõrge riskiga ja sellisel juhul eksisteerib kõrge turutõrge – olukord, kus keegi ei ole normaaltingimustel ühistule nõus laenama. On teada, et põllumajandusühistute omanik-liikmed on ise juba suhteliselt suure võlakoormaga ning täiendavate garantiide ja kohustuste võtmine võibki üle jõu käia. Mis on siis sellisel juhul võimalused? Mida peab tegema ühistu, kui edasiminekuks on vaja luua uusi tingimusi, aga hea plaani rakendamist takistab omaniku õhuke rahakott? Ühistu finantseerimise erisusi on mitmeid, kuid investori või laenuandja silmis on tegemist siiski ainult äriettevõttega, mille puhul tuleb jälgida kõiki riske.

Eks riskide juhtimine ongi üks võtmeküsimus ka meie põllumajandusühistutes. Loodan, et lugejad leiavad meie teabematerjalist mõningaid olulisi mõtteid oma ühistu arengutegevuse finantseerimisotsuste kujundamiseks. Kindlasti on ühistutel oluline omada head finantskirjanduskust, mis loob eeldused ja tingimused oma äriplaani õnnestumisele ning ühistu ärimudeli toimimisele.

Head lugemist!

KOOSTÖÖSTEEME PAREMINI!

Sisukord

Eessõna.....	3
Sisukord.....	5
1. Ühistute finantseerimine. PÜ KEVILI kogemused.....	6
2. Ühistute finantseerimine ja ühishangete koostamine. Epiima kogemused.....	10
3. Ühistute turujõud ja kapitaliseeritus. EPIKO kogemused.....	12
4. Ühistute finantseerimine panga vaatevinklist.....	18
5. Kui kapitali nappus on arengu piduriks. Siidrikoja kogemused.....	21
6. Investeerimisotsuste tegemine ja nende finantseerimine. Trigon Dairy kogemused....	26
7. Ühistute finantseerimine. Maelu Edendamise Sihtasutuse kogemused ja näited.....	30

I. Ühistute finantseerimine. PÜ KEVILI kogemused



MEELIS ANNUS

Põllumeeste ühistu KEVILI juhataja

Ühistute arengu võtmeküsimus on see, **kuidas rahastada oma tegevust** – kuidas saada käibevahendeid igapäevase äri tegemiseks ja kust võtta laenu pikaajaliste investeeringute jaoks. Esmalt on vaja endale selgeks teha, mis **eesmärgil, kui palju ja kui pikaks ajaks** on raha vaja ning **mille arvelt saab laenu tagasi maksta** ehk milline on maksevõime. See plaan on mõistlik Excelis läbi mängida ja kui tundub, et laenuraha abil on võimalik kasumit suurendada nii palju, et saab laenu tagasi maksta ja jääb endalegi pangakontole, siis on mõistlik hakata järgmistele küsimustele vastuseid leidma.

Probleemid on kerged tekkima siis, kui kogu projekti tehakse ainult maksimaalse toetusraha saamise nimel. Toetus vähendab investeeringu algset maksumust ning siis ei pea tagatise ja omafinantseeringut nii palju olema. Laenu tagasimaksmise raha peab aga siiski tulema investeeringu abil teenitavast tulust.

Olen ise pikalt pangas töötanud ja näinud mitut majanduskriisi ning erinevate ettevõtete edulugusid ja ebaõnnestumisi. Võin kinnitada, et ilma rahavoogude koostamise oskuseta on suurte summade laenamine keeruline ja ebaõnnestumise risk suur. Kui Excelis numbreid vaadates kasumit ei paista, siis realses äris on see veelgi ebatõenäolisem.

Oletame, et siiski Exceli tabelis näeb ühistu kasumit, inimestel on head teadmised oma valdkonnas ja on olemas ka partnerid, kellele toode või kaup müüa. Siis jaguneb finantseerimise teema neljaks – omafinantseering, tagatis, laenutingimused ning kellelt laenata.

Omafinantseering

Omafinantseeringu mõte on näidata laenuandjale, kui suur on ühistu enda usk projekti ja kui suurt riski on liikmed valmis ise võtma. Ehk kui projekt peaks ebaõnnestuma, jäävad liikmed omafinantseeringu rahast ilma. Kindlasti sõltub omafinantseeringu suurus ka liikmete reaalsest finantsvõimekusest. Näiteks marjakasvatajate ühistule võib 10 000 eurot olla väga suur summa, kuna valdavalt on need ärid väikeste käivetega ja ei eelda sadade hektarite maa olemasolu. Samas teraviljaühistel peaks olema 10 000 euro kaasamine pigem tahte küsimus. **Tavapäraselt eeldatakse investeerimisprojekti omafinantseeringuks 30% maksumusest, aga toetust saades võib see number ka väiksem olla.**

Omafinantseeringu mõte on ka **liikmete sidumine ühistuga** – mida rohkem liikmete raha realselt ühistus on, seda tähelepanelikumalt jälgitakse projekti toimimist ja panustatakse selle õnnestumisse. Nii nagu tuleb läbi mõelda **laenude tagasimaksmine**, peab

olema selge ka see, **mis liikmete makstud rahast hiljem saab**. Selleks on kaks võimalust. Esiteks: raha makstakse tagasi ärist saadava kasumi arvelt. Teiseks: liikmetega sõlmitakse kokkulepe, et makstud summad on tasu mingi teenuse kasutamise soodusperioodi eest, mille möödudes nõue ühistu vastu lõppeb. Liige sai aga vastu soodsama teenuse ja sisse makstud raha teeniti enda ettevõtte suurema kasumi arvelt tagasi.

Soovitav oleks **kokkulepped kirjalikult sõlmida**, et ka kolme või enama aasta möödudes oleks kõigile arusaadav, mida algselt plaaniti. Kui vähegi võimalik, siis tasub omafinantseeringu või selle tasumisega seotud kokkulepped sõlmida enne investeeringu alustamist. Hiljem võib kokkulepete tegemine osutuda keeruliseks või suisa võimatuks.

Tagatis

Tagatis on ühistute finantseerimisel üks keerulisemaid teemasid. Tavaliselt ühistul hüpoteegiks sobivat vara ei ole ja liikmed peavad sel juhul alguses enda isikliku varaga nõudeid tagama. Seda saab teha kahel viisil – **liikmete varale seatakse reaalsed hüpoteegid** või **annavad liikmed oma käenduse**. Viimane on levinuim viis. Kindlasti peab arvestama riskiga, et kui mõni liige ei täida oma kohustusi, siis pank küsib raha sellelt liikmelt, kellel on raha ja maksevõime. Soovitada saab ainult ühte – tehke ühistu nende põllumeestega, keda tunnete ja saate usaldada.

Eestis on üheks tagatise saamise võimaluseks **Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES)**. Nende käendusel on küll kõrge intressimäär, aga see kulu peab mahtuma ärist teenitava kasumi sisse. MES pakub seega väga head võimalust, et tugevat äriplaani oleks võimalik ellu viia.

Laenuitingimused

Kui esimesed teemad – rahavood, omafinantseering ja tagatis – on lahendatud, siis saab hakata laenuitingimusi kokku leppima. Seda ei pea ilmtingimata alustama intressimäärast, olulisem on **maksegraafiku pikkus ja erisused**. Näiteks perioodi alguses maksepuhkus või erigraafik, kus tagasimakse toimub kuudel, mil äris laekuvad müügitulud. Teraviljakasvatajatel oleks hea sõlmida maksegraafikud, kus laenu põhiosa makstakse tagasi saagi müügikuudel.

Maksegraafiku pikkus võiks lähtuda tehtud investeeringu elueast. Ühel hetkel vara amortiseerub ja lisanduvad remondikulud või tuleb sootuks uus asi soetada. Mida pikem on maksegraafik, seda väiksem laenukoormus aastas. Eraldi saab rääkida ka jääkväärtuse jätmisest graafiku lõppu, mis aitab iga-aastast maksekoormust vähendada.

Intressimäär osakaal kogumaksest on väike, aga see võiks olla sarnane **туру keskmise tasemega**. Makstes liiga kõrget intressimäära, ei suuda ettevõtte olla teistega pikaajaliselt konkurents. Kindlasti tasub mõelda ka fikseeritud või ujuva intressimäära peale. Täna on EURIBOR 0%, aga see on finantskriiside ajal kerkinud kiiresti ka 5%-ni. Kui laenusummad on suured, siis on sellist tõusu keeruline katta, sest ilmselt on siis ka ühistu müügikäibed languses.

Kellelt laenata?

Oma kogemuse põhjal **soovitan pangast laenata**, see on nende põhiäri ja pole karta, et lepingus on mingi konks, mis kogu laenukulu oluliselt suurendaks. Kui pank keeldub laenu andmast, siis tuleb oma äriplaani kriitilise pilguga üle vaadata. Ehk on vaja enne laenamist oma plaani muuta?

Teine võimalus on raha laenata **ühistu omanikelt ehk liikmetelt**. Ühistu võib sõlmida **liikmetega laenulepingud** või kaasata raha läbi **sihtotstarbelise osakapitali**. Kui palju peab iga liige sihtotstarbelisse osakapitali panustama? Selle saab arvutada välja ühistuga tehtava ärimahu järgi või liikme müügikäibe järgi. Esimesel juhul peab liige maksma nii palju, et tema kasutatava mahu jaoks on vahendid olemas. Teise variandi puhul maksavad suurema käibega liikmed rohkem ja see võiks tekitada neis huvi ühistu kaudu rohkem äri teha.

Üks ühistu kuldreegel on, et ühistu liikmeid tuleb võrdsetel asjaoludel kohelda võrdselt. Eriti tahan rõhutada sõnapaari „võrdsetel asjaoludel“. Kui ka alguses lepitakse kokku, et tingimused on kõigile võrdsed, siis raskete aegade saabudes hakatakse raha täpsemalt lugema ning sõlmitud kokkulepped tuleb siis üle vaadata. Headel aegadel on liikmed meelsamini nõus kulusid jagama, keerulisemal ajal vaadatakse esmajoones seda, et oma ettevõtte ellu jääks. Ühistu peab tingimuste kalkuleerimisel arvestama reaalselt kulu, siis ongi asjaolud võrdsed.

Investeeringute haldamine

Kui äriplaani on realiseeritud ja näiteks tootmishoone ühiselt püsti pandud, siis on vaja paika panna **teenuse pakkumise tingimused**. Üheks küsimuseks on, millises mahus liikmele teenust osutatakse. Kas suudetakse igal hetkel vastu võtta 100% liikme poolt toodetud tooraine või on hooajal perioode, kus saab lubada ainult osalist leevendust? Näiteks KEVILI terminali kuivati suudab ööpäevas kuivatada ca 1000 tonni vilja. On selge, et koristushooajal on meie 160 liikme päevane kuivatuse vajadus sellest suurem. Järelikult tuleb selgelt liikmetele välja öelda, et ühistu kuivati on toetav võimsus ning ainult selle võimsuse abil liige oma kuivatuse vajadust lahendada ei saa. Küll aga saab omavahel infot vahetada, et see toetav maht oleks võimalikult suur. Vihmastel koristushooaegadel on selline koostöö aidanud paljudel KEVILI liikmetel oluliselt rohkem saaki põllult ära koristada kui teistel põllumeestel, kes ainult oma kuivatite võimsusega pidid läbi ajama. Ehk **kasu ühisest investeeringust ei saa arvestada ainult soodsama teenuse hinnakirja alusel**. Samuti on oluline kokku leppida **liikme tarbitav teenuse maht**, et tagada tegevuseks vajalik rahavoog.

Teiseks oluliseks küsimuseks on **hinnakiri** – mis hinnaga teenust liikmele tehakse. Kas pakutakse teenust turuhinnaga ja hiljem makstakse ülejäänud kasum liikmele dividendidena tagasi või tehakse teenust omahinnaga ja liikmel jääb kohe rohkem raha enda ettevõttesse. Paljude riikide ühistutes on maksude optimeerimine üks ühistu moodustamise olulisemaid põhjusi. Eestis ettevõtte tulumaks puudub ning meil on küsimuseks pigem ühistusse panustamise määr.

Rääkides investeeringust eeldatakse tavaliselt lisatulude teenimist. Äris on aga ka kahjumid ja erakorralised kulud. Kindlasti on soovitatav kohe alguses kokku leppida, **kuidas toimub kahjumite katmine** või kui suuri riske on juhatusel lubatud võtta. Neile küsimustele vastuse saamine peaks olema iga ühistu juhi kohustus, sest juhid vastutavad äri jätkusuutlikkuse eest oma nime ja varaga.

Näidis investeerimisprojekti finantsseerimiseks

- Investeeringu maksumus 5 miljonit eurot
- 30% liikmete omafinantseering: 1,5 miljonit eurot – kate liikmete poolt antav laen või sihtotstarbeline osakapital või osaliselt Euroopa Liidu toetus
- Pikaajaline laen 4,5 miljonit eurot – pangalaen või kaasinvestor
- Tagatis (1,3 kordne) 5,85 miljonit eurot – hüpoteek ühistu või liikmete varale ja/või MES-i garantii
- Kogu 10 aasta intressikulu 830 000 eurot – katteallikaks võiks olla lisanduvatelt teenustelt teenitav ärikasum
- Intressimäär 3,5% ja 10-aastase perioodiga tagasimakse kuus 44 500 eurot – kate ärikasumist või liikmete sihtotstarbelisest osakapitalist

Investeeringu toimimiseks on vaja lahendada ka käibevahendite finantsseerimise küsimus – katteallikaks käibelaen pangast, faktooring ja hankijate maksetähtajad.

Kokkuvõttes ei tohi unustada, et ühistud tegutsevad konkurentsisis teiste äriettevõtetega. **Ühistu konkurentsieelis on mahtude koondumine** ning seejuures saab ühiselt kokku leppida, kuidas ja mida koostöös tehakse. Liikmetele on tähtis selgelt välja tuua ja neile teadvustada, miks on ühistus kasulikumi äri teha kui ükski. Neid küsimusi tuleb endale igal aastal esitada ja ärikeskkonna muutumisel ka oma tegevuspõhimõtteid muuta.

Koos tegutsemine peab olema **läbipaistev ja enamuse liikmete huve arvestav**. 100% üksmeelt pole kunagi võimalik saavutada. Otsustes tuleb lähtuda enamuse arvamusest ja vähemusele tuleb anda selgitusi, miks tehtud otsus on kaudselt ka neile kasulik. Kellestki ei tohi lihtsalt üle sõita. Kindlasti on ühistu edu võtmeteguriks **võimekas juht**, kes tunneb organisatsiooni- ja finantsjuhtimise põhitõdesid ja on liikmete poolt aktsepteeritud. Ainult meeldiva jutu või liiga autoritaarse juhtimisega kaugele ei jõua.

2. Ühistute finantseerimine ja ühishangete koostamine. Epiima kogemused



JAANUS MURAKAS

Piimandusühistu E-Piim juhatuse esimees

Kapitali rahvusest on palju räägitud. Selles küsimuses on kaks erinevat filosoofilist lähenemist nii nagu seda on laiemalt ka inimelu lahtimõtestamisel – mõned usuvad, et kõik on juhuse tahe, teised jälle, et midagi pole juhuslikku, vaid kõik ongi sinu ettemääratud saatus. Ühte aga julgeme kindlat väita – kõige rahvuslikum saab olla eraisiku kasutuses olev kapital ja ühistute kasutuses olev kapital.

Ühistute arenguks napib raha

Eestis on ühistute areng olnud paljude erakondade poliitiline prioriteet, aga vaatamata sellele **on meie ühistute positsioon majanduses väga tagasihoidlik võrreldes Põhjala riikidega**, kelle moodi me nii väga olla soovime ja kelle elujärge endale eeskujuks seame.

Eestis on (põllu)majandusühistute tegevus jäänud suhteliselt madala lisandväärtuse loomise tasemele. Selle põhjuseks ei ole olnud mitte ideede puudus, puudulik visiooni tunnetus vms, vaid (oma)kapitali puudus suuremahuliste investeeringute tegemiseks. Väide, et ega maailmas pole raha otsa saanud, on küll õige, aga enamasti siiski kohatu. Raha otsib häid projekte, aga et seda raha saada oma eesmärkide elluviimiseks, on vaja täita väga paljusid tingimusi. Kui me räägime mõnemiiljonilistest projektidest, siis need on loomulikult suhteliselt lihtsalt (kaas)finantseeritavad ja teostatavad. Täna oleme aga olukorras, kus ühistute arenguks on vaja realiseerida kümnetesse ja sadadesse miljonitesse ulatuvaid projekte – just seda meie rahvuskapitalil põhinev majandus täna vajab.

Selliste projektide elluviimisel on kõige suuremaks takistuseks finantseerimismudeli kokkupanemine. Ilmselgelt ei piisa ühistu kasutuses olevast omakapitalist ja varadest hädavajalike arenguhüpete realiseerimiseks, et püsida konkrentsis. **Täna on ühistute arengus murdeline koht – kas suudame tõusta suurte investeeringute abil järgmisele kvaliteeditasandile või hakkame kaotama konkrentsivõimet rahvusvahelises konkrentsis kvantitatiivse, tehnilise ja kvalitatiivse mahajäämuse tõttu.**

Omakapital ja lisagarantiid

Suurte projektide rahastamisel on rusikareegel, et **30% tuleb finantseerida omakapitali arvelt.** Kui tuua näiteks uue ühistulise piimatööstuse projekt, siis omakapitali esmane nõue on 35 miljonit. Niinimetatud „Green Field“ projektide puhul soovivad aga rahastajad näha ka **lisagarantiisid, mis peavad katma võimalikud riskid** ehitustähtaja pikenemise, li-

sakulude tekkimise ja äriplaani tagasilöökide puhul. Seda vähemalt tegevuse algusaastatel. Seega, et saavutada rahastajate „rahulik uni“, peaks omakapitali ning võimalike riskide katmise vahendeid olema algusperioodil kokku ca 45 miljonit. Juhul, kui riskid ei realiseeru, siis see raha küll vabaneb, aga ehituse ja käivitamise perioodil peab see summa olema nii öelda deponeeritud.

Meil Eestis ei eksisteeri vajalikus mahus riiklikke фонде ühistuliste projektide realiseerimiseks. Seega on ühistute ainuke võimalus **kaasata strateegilisi partnereid või strateegilisi investoreid**, et katta puuduv omakapital ja riskikapital. **Kõik see kokku teeb projekti realiseerimise juriidiliselt ja tehniliselt väga keeruliseks**, kuid muud võimalust täna lihtsalt ei ole.

Uue piimatööstuse rahastamise mudel

Uue piimatööstuse projekti rahastamise mudelis osalevad:

- kaks välispanka
- üks Eesti pank
- PRIA
- MES
- kaks strateegilist välispartnerit

Osapoolte vahel on vaja leida kõiki rahuldavad lahendused tagatiste jaotamise, garantiide, juriidilise vormistuse ja paljude teiste küsimuste osas. Samuti tuleb leida lahendused praktilisel tasandil – kelle raha siseneb projekti alguses, kui riskid on suuremad, ja kelle raha hilisemas faasis.

Nii paljude osapooltega ei ole iseenesest mõistetavalt kerge leida kõikidele osapooltele sobivad lahendusi, mis arvestaks just nende sisekorda ning riskide hindamise ja maandamise praktikat. Samas ei ole see ka võimatu. **See kõik toob aga kaasa väga suure töömahu**, sest kõik osapooled viivad läbi eraldi seisvaid „due diligence“ protseduure nii ettevõtte ajaloo kui ka projekti enda ja vähemalt järgmise 10 aasta finantsmudeli osas.

On selge, et ühistutel käib reeglina üle jõu selliste keeruliste rahvusvaheliste finantseerimismudelite kasutamine.

Juhul kui riik soovib, et meie majandusmaastikul oleks ühistute osakaal ja tähtsus sarnane Põhjala riikidega, siis on vaja kiiresti tekitada fondid, mis toetaksid ühistute omakapitali suurte projektide elluviimisel. Vaid nii saame tagada ühistute konkurentsivõime ja läbi selle panustada ka maapiirkondade arengusse tervikuna.

3. Ühistute turujõud ja kapitaliseeritus. EPIKO kogemused



ÜLLAS HUNT

tulundusühistu EPIKO juhatuse liige

Tootjad vajavad suuremat turujõudu

Alates Eesti liitumisest Euroopa Liiduga (EL) on majandus kiiresti edasi liikunud, see on toimunud ka põllumajanduses. Samal ajal on riigiseste tootjate vahel konkurents kasvanud. Piimatootmises võimendab seda valdkonna iseärasus – piima toodetakse pea poole rohkem, kui siseturul tarbitakse. Lisaks kasvab Eestis importoodete surve. Oleme ju EL-i avatud majandusruumis ning hinnatasemelt on paljud vanade liikmesriikide ettevõtted paremas positsioonis, kuna nemad on ajalooliselt hästi kapitaliseeritud ja töötlevad toorpiima väga efektiivselt. Arvestada tuleb ka sellega, et konkureerivate liikmesriikide piimatootmise mahud on meiega võrreldes oluliselt suuremad – see omakorda loob neile võimaluse korraldada kogu tootmise, töötlemise ja turustuse ahel majanduslikult tulemuslikumana.

Tänaseks on piimatootmine ka Eestis jõudnud suhteliselt efektiivsele tasemele. Piima oskame me hästi toota. **Põhiküsimuseks on tõusnud võimekus toodang maha müüa ning saada piima eest hinda, mis tagaks tootjatele majandusliku jätkusuutlikkuse.** See tähendab ka seda, et kas kaudselt või otseselt tuleb sekkuda piima tootmise, töötlemise ja turustuse ahelasse, kuna me vajame suuremat turujõudu nii tootmismahude suurendamises kui ka võimekuses investeringuteks raha kaasata.

Toorpiima tootmine – Eesti, Euroopa, maailm

Maailma mastaabis on 28 EL-i riiki üheskoos suurimaks toorpiimatootjaks. 2018. aastal toodeti siin 154,8 miljonit tonni piima. Teisel kohal on USA 98,8 miljoni tonniga ning kolmandal India 76 miljoni tonniga¹. Kogu maailma piimatoodang oli 2018. aastal 513,22 miljonit tonni. Võrdluseks näiteks 2013. aastal toodeti 466,63 miljonit tonni. Piimatootmise kasv on keskmiselt olnud 1,57% aastas. Arvatakse, et kui maailma piimatoodangu kasv langeb tugevasti alla 2%, siis hakkab turgudel valitsema nõudlus toorme järele. Viimane suurem tõus piimatootmises oli 2017. aastal – võrreldes 2016. aastaga 1,96%. Hetketrend piimaturul näitab, et nõudlus on rahuldav. **Siiski on Eesti piimaturu kitsaskohaks tugev piima ületootmine Balti regioonis arvestades meie sisetarbimist.**

Eestis on piimatootmine olnud viimastel aastatel pidevas tõususes – 2012. aastal toodeti 721,2 tuhat tonni ning 2018. aastal juba 797,6 tuhat tonni piima. Langus oli vaid aastatel 2015 ja 2016, kus Vene turu embargo mõju tõttu vähenes nii piimatootmine kui ka kokkuost. Eesti suudab end ise piimatoodetega varustada hinnanguliselt 180% ulatuses. See tähendab, et kokkuostu hind on suure surve all ning tootjatel tuleb paratamatult piima ka eksportida.

¹ <https://www.statista.com>

Praktiliselt sama seis on Lätis ja Leedus, kus piimatoodete ekspordi tase piimaekvivalendis² võrrelduna kokkuostuga oli 2017. aastal vastavalt 71,4% ja 55,2%³. Ka Poola ekspordib suhteliselt palju piimatooteid – 2017. aastal oli ekspordi tase 33,7% piimaekvivalendis (CLAL). Olukorras, kus Eesti piimatööstused ei suuda ülemäärast toorpiima efektiivselt ekspordiks töödelda, oleme valdavalt hinnasurve all ja ülimalt tundlikud maailma piimaturu trendide suhtes.

Tähele tuleb ka panna asjaolu, et EL-is tervikuna on kasvanud piimaga isevarustuse tase – 2007. aastal oli see 107,2% ning 2019. aasta jaanuaris-veebruaris 116,7% (CLAL). **See tähendab, et meie ekspordimaht peab kasvama ning seda maailmaturu konkurentsitingimustes, kus kasumi teenimine määral, et farmerite tegevus oleks jätkusuutlik, on keeruline. Seega vajame kiiret muutust toodetud piima müügi ja ka töötlemise strateegias.**

Turujõud

Selleks, et müüa toodangut hinnaga, mis tagab farmeri majandustegevuse jätkusuutlikkuse, on tänasteks märksõnadeks kontsentreerumine. See puudutab nii toorme mahtu kui ka efektiivsust.

Farmerid, kes toodavad müügiks näiteks 3 ja enam tonni toorpiima päevas, võivad suhteliselt hõlpsalt ja headel tingimustel ostja leida. Samas väiksemate müügiimahudega ning logistiliselt kehvast piirkonnast asuvad tootjad on ka “headel aegadel” raskustes.

Siiski ei ole ka nn “suured” tootjad (väga subjektiivselt – 100 ja rohkem lüpsilehma) kindlustatud olukordade vastu, kus tekivad keerukad turusituatsioonid ning pikaajaline madal piimahind võib oluliselt kahjustada ettevõtte tegevust.

Sestap on mõistlik piimamüük koondada ning teha seda läbi organisatsiooni – ühistu. Sel juhul võtab ühistu enda kanda kokkuostu ja edasimüügi ülesanded, otsib ostjad, lepib kokku müügihinnad ning -hinnad. Vajadusel korraldab ühistu ka transpordi ja logistika. Tekkiv müügiimaht – Eesti tingimustes võiks see olla ehk alates 100 tonni päevas – annaks tootjatele parema kindlustunde. Loomulikult on see kogus väike, aga ka TÜ EPIKO alustas (2009. a.) selliselt tasemelt ning on tänaseks jõudnud ligi 270-tonnise päevase ostu-müügi mahuni (13% toormeturu mahust). TÜ EPIKO müügitulu pole võrdlemiseks eriti hea näitaja, sest see sõltub otseselt piimahinnast. Parimatel aastatel on müügitulu olnud ligikaudu 28 miljonit eurot.

Siinkohal mõned näited rahvusvahelistest ühistutest, mille tootmise- ja müügiimahudega võrreldes on Eesti vastavad näitajad marginaalsed. Fonterra (Uus-Meremaa) käive 13,1 miljardit USA dollarit; Friesland Campina (Holland) käive 12,3 miljardit dollarit; Arla Foods (Taani/Rootsi) käive 10,5 miljardit dollarit (Statista, 2016).

Olulise turujõu seisukohalt, mis kehtivate konkurentsireeglite järgi ei tohi olla üle 33% siseturu kogutoodangu mahust, on meie maht tagasihoidlik võrreldes Euroopa või maailma

² piimaekvivalent: 1 kg juustu valmistamiseks arvestatakse naturaalselt piima 8,50 kg; 1 kg täispiimapulbri valmistamiseks 7,81 kg naturaalselt piima; 1 kg lõssipulbri valmistamiseks 10,72 kg naturaalselt piima; 1 kg kondenseeritud piima valmistamiseks 2 kg naturaalselt piima; 1 kg jogurti ja peti valmistamiseks 1,10 kg naturaalselt piima (vt CLAL https://www.clal.it/en/index.php?section=dairyPROD_DWT_me)

³ Itaalia piimandusökonoomia konsultatsioonifirma CLAL <https://www.clal.it/en/index.php>

nimekamate tegijatega. 2018. aasta näitajate alusel (umbes 264 000 tonni aastas) on Eestis olulise turujõu piir ligikaudu 723 tonni päevas. Maaeluministeriumi andmetel oli Eestis 2017. aastal piimatööstuste ja toorpiima ekspordi müügitulu 432 miljonit eurot. **Vaatamata sellele, et meie mahud on üsna väikesed, on TÜ EPIKO tänu piima müügiimahude koondamisele suutnud luua suhteliselt stabiilsed müügisuhted ostjatega ning leppida kokku mõistlikud kokkuostu hinnatasemed.**

TÜ EPIKO müügiportfellis on mitmeid ostjaid ja nendega sõlmitakse üldjuhul aastane baasleping. Lepingus fikseeritakse piimahind eelolevaks perioodiks jooksvalt, enamasti kalendrikuu põhiselt. Ostjatega kokkulepitud piimahindade alusel arvestatakse kaalutud keskmine (üheks kuuks tehakse müügiimahude prognoosi põhjal nn baashind) ning teavitatakse sellest liikmeid. Lõpphind ehk väljamakse hind kujuneb igale farmerile tema tegelikult müüdüd piimamahu alusel ning hinda korrigeeritakse rasva- ja valgusisalduse ning piima kvaliteedi põhjal. Näiteks kui lepinguline rasva baastase piimas (referentstase) on 4,2% ja valgul 3,35%, siis sõltuvalt rasva ja valgu tegelikust sisaldusest iga 0,1% kohta, mis on üle või alla referentstaseme, korrigeeritakse baashinda vastavalt +/- 0,32 €/t ning +/- 1,60 €/t. See on Eestis väga levinud süsteem. Piim jaotatakse kvaliteediklassidesse, mille aluseks on atesteeritud laboris määratud bakterite ja soomaatiliste rakkude arv milliliitris. Üldjuhul ei muudeta baashinda, kui bakterite üldarv jääb alla 100 000 ja soomaatiliste rakkude arv jääb alla 400 000. Suuremate näitude puhul on tegu I sordi piimaga ning see hinnatakse vastavalt. Sõltuvalt lepingutingimustest võidakse piima baashinda alandada kuni 30%.

Piima baashinna tase on olnud ja jäänud terava diskussiooni objektiks, sest Euroopa Liidu 28 riigi piimahinna statistiline keskmine on oluliselt kõrgem Eesti keskmisest piimahinnast. Riikides toodetava piima hinnad on statistikas näidatud reaalse rasva- ja valgusisalduse alusel⁴. Tõsi, EL-is keskmisena võib piima rasva- ja valgusisaldus kõrgem olla. Võrdlusriigina sobib siinkohal Saksamaa, sest nende piimahind on väga lähedal EL28 keskmisele (Saksamaa suur piimatoodang mõjutab arvestatavalt EL28 piimahinna keskmist). Kui võrrelda Saksamaa 2018. aasta keskmist piimahinda taandatuna Eesti piima rasva- ja valgusisaldusele, jääb ikkagi Eesti tootja kaotajaks. Minu arvestuste järgi on 2018. aastal Saksamaa piimahinna aritmeetiliseks keskmiseks 347,1 €/t (MMO), Eesti keskmine piimahind oli aga 306,9 €/t (Eesti Statistikaamet). “Naturaalne” vahe on 40,2 €/t Eesti tootja kahjuks. Kui Saksa piimahind teisendada Eesti piima rasva- ja valgusisalduse alusel, kujuneks hinnaks 336,4 €/t ehk hinnavahe oleks ikkagi suur – 29,5 €/t.

Läbirääkimistel ostjatega on piima hinna kujundamise alused ka lähitulevikus keskseks teemaks. Mida rohkem piimatootjaid koondub, seda reaalsem on saavutada olukord, kus tootjad hakkavad saama müüdüd piima eest õiglast hinda.

Samas tuleb aru anda, et **maailmaturu hinnad on meie jaoks hinnalagi ja kuna Eesti sõltub tänu ületootmisele suuresti eksporditurgudest, on selles sfääris konkureerimiseks vaja efektiivset tootmist**. See tähendab, et lõpptoode peab olema kvaliteetne, hinna poolest konkurentsivõimeline ning eelistatult täiendava lisandväärtusega. Sellise tulemuse saamiseks on vaja küllalt suuri investeeringuid tööstusesse ja töötlemisse, et saada ka maailmaturult piisav kasum, mis lubaks maksta tootjatele EL28 keskmisega võrreldavat piimahinda.

⁴ vt Milk Market Observatory e MMO https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/milk/pdf/eu-raw-milk-prices_en.pdf

Kuigi ühistu müügimaht annab parema positsiooni läbirääkimisteks, on see siiski ebapiisav tugevate turutõrgete korral või riskide puhul, mis on seotud mõnede ostjate makseraskustesse sattumisega. Samuti ei loo üksnes piimamahu haldamine võimekust strateegilisteks tegevusteks – vaja on investeringuid efektiivse ja lisandväärtust andva tootmise rajamiseks. Selleks vajab ühistu rahalisi reserve (ressursse), mida üldjuhul igal tootjal eraldi ei ole.

Ühistu rahad ja reservid

Riskide maandamiseks ning maksestabiilsuse tagamiseks peaks ühistu omama **rahalisi reserve**, millega puhverdada kriitilisi olukordi ostjate makseviivituste korral ning vajadusel peaks ühistu suutma kaasata ka pankade vahendeid, näiteks arvelduslaenu. Sel viisil tagatakse ühistu liikmete kindlustunne.

See tähendab, et lisaks igapäevasele majandustegevusele on mõistlik koguda **vahendeid jooksvate riskide maandamiseks, kuid mõnikord ka selleks, et panustada omakapitalina ühistesse projektidesse**. See tähendab kokkuleppeid liikmete vahel, kus mõnikord tuleb olla valmis väiksemaks piimahinna tasemeks, kui ühistu turult keskmisena saab.

TÜ EPIKO arvestab oma majandustegevuste kuludeks liikmetele makstavast piimarahast maha marginaalse summa – **korraline varumistasu** on püsinud muutumatuna alates 2009. aastast. Täiendavalt on liikmete vahel kokku lepitud **logistikakulude diferentseerimine**. Liikmed, kelle juurest on võimalik piima ära vedada üle päeva, tasuvad mõnevõrra väiksemat varumistasu, kui need, kus piimaauto peab käima iga päev.

Korraline varumistasu võib tulenevalt diferentseerimisest kõikuda 90%–105% keskmise suhtes. Selline eristamine aitab mõnevõrra tasakaalustada tootjate nõudmisi tulenevalt nende tootmismahudest (investeeringutest) ja logistikast (asukohast).

Igasuguste täiendavate vahendite reserveerimine liikmete arvelt nõuab ühelt poolt **mõistmist** liikmete poolt, teisalt ka reserveid loomise **selget eesmärgistamist**. Siin põrkuvad erinevad vaated. On liikmeid, kes on seisukohal, et iga farmer teab kõige paremini, mida rahaga teha ning piima eest tuleb tasuda kõrgeim võimalik hind. Teisalt on ka neid, kes näevad reservis operatiivset abinõu äkiliste kriiside lahendamiseks või ka projektidesse omakapitali investeringuks.

Kompromiss võiks olla selles, et reserveid kogumist eesmärgistatakse väga selgelt ja spetsiifiliselt. TÜ EPIKO puhul oli eesmärgiks koguda vahendeid omakapitali investeringuks, et rajada ühine piimatööstus, sest nagu eespool mainitud on stabiilsema ja õiglasema piimahinna tagamise strateegiaks mitte üksnes läbirääkimiste jõud, vaid eesmärgistatud (operatiivsete) reserveid olemasolu. TÜ EPIKO liikmetele oli vastuvõetav reservi kogumise määr 2 €/t ühistusse müüdü toorpiima pealt.

Probleeme tekitab kindlasti ka **reserveid kasutamine** isegi siis, kui eesmärgid on liikmete poolt aktsepteeritud. Kriiside puhul piimarahadele täiendava juurdemakse tegemine (kui kasumit on juba tekkinud) ilmselt vastuhääli ei tekita. Samas projektide käivitamise puhul on vaja arvestada pikema protsessiga, sest otsustada tuleb äriplaani alusel. Küsimus on selles – millal muutub äriplan usutavaks? Niikaua kui see on teoreetiline, kujuneb riskide hinda-

mine sageli liiga emotsionaalseks ning projekti realiseerimist välistavaks. Seda enam, et riske jagatakse ühistus solidaarselt, aga panused on erinevad.

TÜ EPIKO projektid

MilkEst AS

TÜ EPIKO initsiatiivil asutati koostööprojekt MilkEst AS, mille aluslepped kirjutati alla 2016. aasta detsembris ja 2017. aasta jaanuaris toimus äriühingu asutamine. MilkEst-i loomine oli peamiseks põhjuseks, miks moodustati ka eraldi ühistu. Projekti eesmärgiks oli ühistulise piimatööstuse rajamine, mis vastaks kaasaja standarditele, oleks efektiivne ja annaks lõpptoodetele kõrgema lisandväärtuse. Uus tööstus oli kavandatud Kesk-Eestisse ning tootmisega plaaniti alustada 2020. aasta esimeses pooles. Tiptehnoloogial põhinevate seadmete töötlemisvõimsuseks arvestati kuni 600 tonni toorpiima päevas. Pikemas plaanis kavatseti võimsus tõsta kuni 1000 tonnini päevas. Piimatehas oleks valmistanud 100% ekspordiks mõeldud juustu, võid ja erinevaid pulbreid. Projekti maksumuseks oli eksperthinnangute alusel ca 50 miljonit eurot.

Lisaks TÜ EPIKO liikmetele-tootjatele ühinesid projektiga ka Tulundusühistu Jõgevamaa Põllumajandustootjate Liit, Saaremaa Piimaühistu ja Tartumaa Piimatootjate Ühistu.

Vastavalt aktsionäride-osanike kokkuleppele tuli igal osanikul kindlustada valmisolek omakapitali panustamiseks, mis TÜ EPIKO puhul oli ligi 900 000 eurot. TÜ EPIKO nõukogu otsusega see valmisolek kinnitati, sest tegevus vastas ühistu eesmärkidele ning olid olemas ka vastavad reservid.

PRIA ei rahuldanud MilkEst-i taotlust projekti kaasrahastamiseks 15 miljoni euro ulatuses ning samal ajal tegeleb ühistulise suurprojektiga E-Piim Tootmine AS. Seetõttu asuti seisukohale, et konkureerivat tööstust rajama ei hakata. Samas toetab TÜ EPIKO jätkuvalt tootjatele kuuluva kaasaegse suurtööstuse rajamist ning vastavalt kujunevale olukorrale ollakse valmis kaasa rääkima tegevustes, mis aitaksid sellel ettevõtmisel realiseeruda.

Farm In Productions OÜ

Kaudselt on TÜ EPIKO seotud ka rapsiõli tööstuse Farm In Productions OÜ rajamisega. Selle projekti põhiosalised on TÜ EPIKO tootjad, kes on otseselt panustanud tööstuse rajamisse ja võtnud ka sellega mitmeid riske. Kuna projekt ei realiseerunud plaanipäraselt, siis tõusetus hulgaliselt küsimusi, kuidas oleks mõistlikum edasi minna. Kindlasti on mugavam liituda mistahes projektiga siis, kui see stabiilselt ja kasumlikult töötab. Reaalselt tuleb aga arvestada, et tulemusliku tegevuseni jõudmiseks on tee pikem ning jooksvatele probleemidele tuleb ühiselt lahendus leida. Lõppkokkuvõttes on rapsiõli tööstuse näol tegemist põllumeestele/osanikele vajaliku ühistulise projektiga, mida raskuste tekkimisel ei saa kõrvale heita. Siinkohal oli abiks TÜ EPIKO varasematel perioodidel akumulieeritud kasum, mis nõukogu otsusega määratud mahus ja tingimustel antakse läbi TÜ EPIKO liikmete Farm In Production OÜ arenduseks.

Igasugune ühistu tasemel tehtav investeering on valuline protsess. Väga keeruline on teoreetilist projekti igale liikmele usutavaks muuta, seda eriti olukorras, kus kõik pole lihtsalt must

ja valge ning riskid on selgelt tunnetatavad. Sellistel puhkudel on tulised arutelud möödapääsmatud ja leida tuleb sobiv lahendus, ideaalis konsensus. Kokkulepete aluseks peaks olema liikmete arusaamine, et ühised projektid teenivad lõppkokkuvõttes nende endi huve. Ühiste projektidega luuakse turujõudu, uut kvaliteeti turuosaliste seas ja strateegilises plaanis ka vahetut majanduslikku kasu.

Tuleviku loomine ja kindlustunne

Ühistute ja piimaühistute loomine ei saa olla kindlasti eesmärk omaette. Vajadus selliseks organiseerumiseks tuleb elust enesest ning ajalooline praktika vana Euroopa näitel annab tunnistust ühistegevuse mõttekusest ning tulemuslikkusest. **Kui ühinemise tulemuseks on reaalselt parem positsioon suhetes teiste turuosaliste, ostjate ja finantsasutustega, siis on koostegutsemisel mõtte.** Vastasel korral tuleks tõsiselt kaaluda kas ja millist ühistut hakata looma. Alati võib mõelda ka liitumisele mõne teise juba tegutseva ühendusega. Kõige vähem vajame mõttetut konkurentsi ühistute endi vahel.

Asju tuleb alati vaadata konkreetsetes tingimustes ning piimaühistute loomist on vaja näha eeskätt EL-i piimaturu kontekstis. **Selleks, et saavutada suurem võimekus EL-i teiste turuosaliste (sh tootjate) hulgas, on vaja jätkuvalt piimatootjate koondumist.** Esialgseks kriteeriumiks võiks siin olla varumismaht, mis on reguleeritud Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrusega nr 1308/2013, mille alusel tohib koonduda 33% liikmesriigi piimatoodangu mahust. Eestis teeb see 720–723 tonni piima päevas.

Kindlasti tuleb liikmete tasandil jõuda kokkulepetele ühiste rahaliste reservide loomiseks. Seda aitab teha reservide loomise selge ja spetsiifiline eesmärgistamine. Lisaks strateegilistele eesmärkidele on reservid toeks ka jooksvate kriiside leevendamiseks, samuti on need abiks, kui on vaja liikmeid toetada nende majandustegevuse arendamisel. Vajadusel aitavad reservid ka finantsinstitutsioonidest täiendavaid rahalisi vahendeid kaasata.

Selgelt tuleb teadvustada tõsiasja, et tänastes rahvusvahelistes konkurentsitingimustes ei ole võimalik midagi põhimõttelist teha väheste finantsidega. Ainult suurte koondumiste kaudu saab väikeste personaalsete panustega luua suurt jõudu.

Eeltooduga seondub rahaliste vahendite kogumise filosoofia – kas tuleviku probleemide ja ühisprojektide lahendamiseks peaks “reserv” olema liikmete käes või ühistu kollektiivsel kontol? Kas ühistu kontole akumuleerunud kasum on üksnes liikme oma või organisatsiooni oma? Nendes küsimustes arusaamisele ja üksmeelele jõudmine loob **usalduse liikmete vahel ning usalduse oma organisatsiooni vastu.** See aga on üheks olulisemaks asjaoluks ühistegevuses ja parema tuleviku loomisel.

TÜ EPIKO on avatud kõikideks läbirääkimisteks ning koostööks. Tulemuseks peab olema võrdsem positsioon võrreldes arenenumate piimatootmismaadega. Koostöö mastaabi kasv ja sellest johtuv turujõud, kuid ka rahaline võimekus aitab luua suuremat majanduslikku turvalisust. Lisada tuleb, et “koostöö” pole kunagi valmis – sellistesse asjadesse tuleb liikmel kõvasti ise panustada ja riske võtta, et sellest pikemaajaliselt kasu saada.

4. Ühistute finantseerimine panga vaatevinklist



BRIT PADJUS

Swedbanki põllumajandussektori juht

Pank pakub äriklendile krediittooteid sõltumata tema juriidilisest vormist (AS, OÜ, MTÜ, SA, ühistud jne). Suures pildis analüüsitakse ühistuid sarnaselt äriühingutele ning taotlustega tegelevate inimeste hulk sõltub taotletava krediittoote mahust ja ühistu suurusest. Mida suurem on soovitatav krediit, seda rohkem inimesi pangas projekti analüüsib. Taotluste menetlemise aeg sõltub lisaks summale ka projekti keerukusest ning esitatud andmete kvaliteedist.

Pangale olulised põhimõtted

Kliendi ja tema äritegevuse tundmine

Pank peab olema veendunud, et täidetud on põhimõte „tunne oma klienti“. See tähendab, et pank peab kliendi äritegevuse loogikast aru saama. Ettevõttel peavad olema usaldusväärsed ja hea taustaga omanikud (ühistute puhul siis liikmed) ja korrektne juhtimine. Ühistu äritegevus peab panga jaoks olema loogiline ja arusaadav. Sama kehtib ka ühistu äripartnerite kohta – oma tegevustes peab olema veendunud, et ei rikutaks seatuid piiranguid (näiteks rahvusvahelisi finants sanktsioone).

Ühistu eripäradest rääkides on oluline jälgida, et tegevuse hajutus oleks piisav. Näiteks piimavarumise ühistu, kus üks liige toodab üle poole vahendatavast kogusest, võib sattuda raskustesse, kui domineeriva mahuga ühistu liige lahkub ühistust või soovib oma tegevuse lõpetada. Lisaks hajutatusele on oluline ka liikmete finantsolukord ja garanteerimisvõime, seda eriti juhul, kui ühistul on soov investeerida. Kõige olulisemaks aspektiks on ühistute juures aga liikmete koostöö tegemise soov ja oskus ning ühistu tugev juhtimine – ilma nendeta ei suuda ühistu pikalt toimida.

Finantsplaneerimine ja riskijuhtimine

Finantsplaneerimine aitab hinnata ettevõtte kasumit või kahjumit, rahavooge, kohustusi ja varade mahtu tulevikus. Seega on finantsplaneerimisel väga oluline roll, et ühistu tegevus oleks stabiilne ja jätkusuutlik. Ka riskijuhtimine on tähtis – tuleb teadvustada võimalikke riske ja tegeleda nendega, millega saab tegeleda (hinnarisk, valuutarisk, kvaliteedi ja kogusega seotud riskid jne).

Panga poole pöördudes peaks ühistul olema tehtud **rahavoogude prognoos**, mis annab ülevaate sellest, kust pärinevad ühistu rahalised vahendid ja millele neid kulutatakse. Seda on kasulik teha ka ühistu enda jaoks. Prognoosi tegemisel on hea järgmised punktid läbi mõelda.

- Kui suureks kujuneb müüdava toodangu kogus ning millise hinnaga see on võimalik realiseerida?
- Kui suured on püsikulud ning milliseid kulutusi toodangu saamiseks tuleb teha?
- Kui suur on investeerimisvajadus ning millal on viimane aeg investeringu tegemiseks?
- Millised on võetud kohustuste põhiosa- ja intressimaksud?

Vali õige finantseerimistoode

Rusikareegel finantseerimistoote valimisel on järgmine: ettevõtte peaks oma lühiajalisi varasid finantseerima lühiajaliste kohustustega ja põhivara pikaajalisi kohustusi omakapitali arvelt. Käibevahenditest investeringute tegemine toob kaasa likviidsusprobleeme, mida on hiljem keerukam lahendada.

Põhivara soetamise või ehitamise puhul tuleks kasutada **investeerimislaenu**, kus maksegraafiku pikkus vastab tagatise elueale ja tasuvusajale. Kuivatite ja farmide puhul võiks graafiku pikkus jääda 7–15 aasta vahele. Põllumaa puhul on võimalik laenugraafik kuni 30 aastat.

Käibekapital koosneb varadest ja võlgadest. Varad sisaldavad raha, nõudeid ostjatele, muid nõudeid ja laovarusid ning võlad sisaldavad võlgu tarnijatele, võlgu töötajatele ja maksuvõlgu. Kui tarnijad annavad sulle maksmiseks aega 15 päeva ja kliendid maksavad 30 päeva pärast, siis on sul vaja oma arvete maksmiseks raha juba enne seda, kui klientidelt raha laekub. Sobivaks finantseerimistooteks on sel juhul **arvelduskrediit**. Leping sõlmitakse aastaks ning mahtude püsimisel seda pikendatakse, põhiosa maksta ei tule. Kindlasti on oluline meeles pidada, et arvelduskrediidiga ei tohiks teha pikaajalisi investeringuid!

Kauba või hooaja tarvikute soetamiseks on võimalik kasutada **käibelaenu**. Laenu tagasimaksimine toimub igakuiselt või tasutakse igakuiselt intressi ning põhiosa tagastatakse perioodi lõpus viimase kuumaksega. Käibelaen makstakse tagasi debitoorse võlgnevuse laekumisest ja varade või varude müügist.

Faktooringust saab kasu ühistu, kes müüb kaupa pika maksetähtajaga. Näiteks sobib faktooringut kasutada teraviljakasvatajate ühistul, kes müüb põllumeestele kevadel tarvikuid. Pank tasub kuni 90% arve summast ühistule avansina dokumentide esitamisel ja ülejäänud reserviosa peale seda, kui põllumees on arve pangale tasunud. Boonuseks on see, et üle tähtaja läinud nõuetega tegeleb panga võlahalduse üksus. See aitab ühistul kulusid kokku hoida, kuna tavaliselt makstakse pangale paremini tagasi kui otse müüjale. Kasutades **krediidikindlustusega faktooringut** on võimalik kindlustada end ostja makseriski vastu vähendades müügikahjusid ostja maksejõuetuse või pankroti korral. Meeles tuleb pidada seda, et näiteks kaubavaidluse korral krediidikindlustus ei kehti.

Omafinantseering ja tagatised

Uute projektide finantseerimise puhul on oluline **piisava omafinantseeringu** olemasolu. Omafinantseering annab pangale kindlustunde, et taotleja usub projekti edukusse ning annab selle õnnestumiseks omapoolse rahalise panuse. Hea tava on 30% omafinantseering. Sõltuvalt projekti riskitasemest võib see olla ka suurem või väiksem.

Finantseerimise vaatenurgast on kahte sorti ühistuid:

1. **Ühistud, kes ei investeer**i ning on kutsutud ellu eesmärgil saada suurematest kogustest paremat hinda – seda nii toote müügil kui ka sisendite sisseostul. Liikmetelt kogutakse vahendustasu vaid summas, mis katab ära jooksvad kulud.
2. **Ühistud, kes investeerivad** ning koguvad sellest tulenevalt ka oma liikmetelt suuremaid vahendustasusid.

Ühistute finantseerimisel on oluline meeles pidada, et ühistute peamiseks eesmärgiks on liikmetele soodsa hinnaga teenuse osutamine. Kasumi teenimine on küll oluline, kuid ühistu jaoks teisejärguline. Pank nõuab ühistutelt omakapitali taset, mis on minimaalselt 25%. Kui omakapitali tase on madalam, siis peaks olema ühistul plaan, kuidas mõistliku aja jooksul soovitud tasemeni jõuda.

Vahendusühistutel kinnisvara enamasti ei ole ning **tagatistena** kasutatakse tavaliselt kolme järgneva tagatise kombinatsiooni.

- Kommertspant (nõuded ostjate vastu, laovarud)
- Maaelu Edendamise Sihtasutuse garantii
- Liikmete garantiid

Kui ühistul on kinnisvara (ladu, kuivati, hoidla, tehas jne), siis üldjuhul on see peatagatiseks. Kinnisvarana sobib tagatiseks ka näiteks liikmetele kuuluv põllumaa.

Peamised riskikohad seoses ühistutega

Millised on panga vaatepunktist peamised ühistutega seotud riskikohad? Järgnev loetelu toob need välja.

- Liikmete omavahelised lahkkelid. Osade liikmete lahkumine ühistust, mille tulemusel vähenevad üldjuhul ka kogused ja vahendustasud ehk kohustuste teenindamiseks vajalik rahavoog.
- Ostjad ei maksa oma arveid ära ja seetõttu jääb ühistu omakorda liikmetele võlgu.
- Ühistu ei tunne oma kliente või äripartnereid. See võib viia näiteks kehtestatud finantssanktsioonide rikkumiseni ja tekitada trahvi näol rahalise kahju.
- Hinna-, kvaliteedi-, valuuta- ja koguseriskid. Näiteks USA dollari ja euro vahelise kursi muutus, kui müük toimub dollarites ja ostmise eurodes; mahevilja „saastumine“ tavaviljaga jne.
- Äriplaani ebaõnnestumine. Eelkõige on probleemiks müük ehk ei suudeta oma tooteid loodetud mahus või soovitud kasumimarginaaliga realiseerida.

Panga vaatepunktist on riskide maandamiseks oluline, et ühistu kohustustel oleks (lisa)tagatiseks **liikmete garantiid**. Sellega väljendavad ja kinnitavad ühistu liikmed, et nad tõesti usuvad ja panustavad oma ühistegevusse. Ühistulise tegevuse mõte seisneb ju selles, et koos tehes saavutatakse parem tulemus kõikidele liikmetele – olgu selleks siis kõrgem väljamüügihind või odavam sisseostuhind.

5. Kui kapitali nappus on arengu piduriks. Siidrikoja kogemused



PHD SULEV NÕMMANN

OÜ Siidrikoda asutaja ja juhataja

Peaaegu pideva investeerimisvajaduse toovad maaettevõtluses kaasa mitmed asjaolud, neist peamised on:

- vajadus püsida konkurentsivõimelise tehnoloogiliste uuenduste ja innovatsiooni abil;
- pidevalt lisanduvad nõuded ja Euroopa Liidu (EL) regulatsioonid nii keskkonnakaitse, toiduohutuse, töötervishoiu jms valdkonnas;
- tootmissisendite kallinemine ja seetõttu vajadus võtta uued tootmissisendid ressursitõhusamalt kasutusele;
- IT-valdkonna kiire areng ja seeläbi uute võimaluste kasutuselevõtt nii protsesside juhtimises kui turunduses.

Tavapärased finantseerimislahendused ei ole alati kättesaadavad

Ajaloolistel põhjustel pole meie ühiskonda akumulunud „vana rikkust“ ja ettevõtjatel napib kroonilisel kapitali põhivarainvesteeringuteks. Rahvatarkus ütleb, et „pole midagi uut siin päikese all“. Maarahva ajalehes „Maa Hää“ ilmus 1939. aastal artikkel „Talupidaja vajab odavamalt laenu“⁵. Tegu on äärmiselt huvitava artikliga, mis üllatab sellega, et finantseerimisega seotud probleemide põhiolemus pole tänaseni oluliselt muutunud. Raha nappis siis... ja napib ka täna.

Keegi maaettevõtjatest ilmselt ei kahtle selles, et taasiseseisvunud Eesti liitumine Euroopa Liidu liikmesriikide perre on avanud märkimisväärsed rahakraanid, et ühtlustada liikmesriikide sotsiaalmajanduslikku taset. Vahendeid on suunatud ka sellele, et ebavõrdsus linna- ja maapiirkondade vahel väheneks. Selles kirjutises ei peatu me lähemalt Maaelu Arengukavade (MAK) ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) mitmesugustel programmidel, mis on avardanud kapitali kättesaadavust nii maapiirkondade ettevõtjatele kui ka avaliku sektori ja kolmanda sektori esindajatele. Kõigi nende programmide rahastamismudelid eeldavad kasusaajate omapoolset finantseeringut enamasti vähemalt poole koguinvesteeringu eelarve ulatuses. See on jätkuvalt paljudele ületamatuks pudelikaelaks, eriti aga alustavatele ja *start-up* faasis olevatele ettevõtetele ning ka kiire kasvu faasis olevatele uudsetele ettevõtmistele, kus napib tagatisi kas maa, kinnisvara või põhivara näol.

Eesti pangandusmaastikku on tugevalt raputanud rahapesukriis, selle tulemusena on üks Skandinaavia suurpankadest Eesti turult juba lahkunud. Rahapakkumise konkurentsi on vähendanud ka liitumised (DNB + Nordea = Luminor) ja ilmselt teevad raha kättesaadavuse ettevõtetele kallimaks ka võimalikud sanktsioonid ja trahvid seoses reeglite rikkumistega.

5 <https://dea.digar.ee/cgi-bin/dea?a=d&d=maahaal19390424.2.32>

On üldtuntud tõde ja reaalne praktika, et pangad on valmis laenukapitaliga finantseerima ettevõtteid, kes tegelikult lisaraha ei pruugi üldse vajadagi. Enamiku Eestis tegutsevate investeerimispankade ja riskikapitalistide huviorbiidis on eelkõige kordades kasvu lubavad tehnoloogiaettevõtted, kes on koondunud peamiselt Tallinna ja Tartu Technopolistesse ja Citydesse. Pankade kõrval vaikselt musklit koguvate hoiu-laenuühistute finantseerimisvõimekus on täna veel väga piiratud ja laenu raha intressid talumatult kõrged.

Ühisrahastus

Mida selles olukorras siis ette võtta? Vajadus alternatiivsete finantseerimisvõimaluste järele on sünnitanud mitmesuguseid uudseid lahendusi, kuidas omavahel kokku viia kapitali võimalikud allikad ja investeringute vajajad. Peatume siinkohal lähemalt ühisrahastusel kui ühel edu-meelsel võimalusel, kuidas kaasata ettevõttesse lisakapitali edasise arengu finantseerimiseks.

Seda võimalust tasub lähemalt tundma õppida, kui:

- ettevõtte tänased omanikud on valmis omanike ringi laiendama;
- ettevõtte tänane omanikering ja juhtkond on valmis ettevõtte olulist finantsinformatsiooni ja tulevikuplaane avameelselt tulevaste investoritega jagama;
- ettevõtte on valmis toimumisrutiine selliselt ümber korraldama ja täiendama, et sellesse kuuluvad edaspidi regulaarne aruandlus kaasatud investorite ringile ja viimaste mitmekülgne lõimimine ettevõtte tulevikuvisionide kujundamisse ja elluviimisesse;
- ettevõtte suudab anda investoritele teatava kindlustunde, kuidas viimased oma investeringult tulu teenivad ja vajadusel ettevõtetest väljuda saavad.

Ühisrahastusplatvorme on mitmeid ning mõned neist tegutsevad ka Eestis. Tutvustame lähemalt kahte – **Fundwise ja Funderbeam**. Mõlema platvormi tugevuseks on võimalus kaasata otseinvesteeringuid investoritele huvipakkuvatesse kasvuettevõtetesse saadava osaluse vastu. Neil platvormidel on väiksed tehnilised erinevused, peamine vahe seisneb selles, et Fundwise'i kaudu investeerides saab investor otse ja oma nimel ettevõtte osanikuks ja seda kajastab ka kohustuslik uute osade registreerimine Eesti Väärtpaberikeskuses (EVK). Funderbeami kaudu investeerides lisandub ettevõtte osanikeringi vaid üks juriidiline isik (SPV ehk *Special Purpose Vehicle*), kuhu on investorid laenanud raha. Vajaduse sellise lahenduse järele on tinginud keerukad riikidevahelised maksundusalased erisused ja kokkulepped või nende puudumine. Mõlemad platvormid toimivad täna edukalt ja huvi nende kaudu investeringuid kaasata on järjest kasvanud.

Peamine küsimus, kuidas ühisrahastuse teel investeringuid kaasata, on see, et **ettevõtte peab olema investoritele atraktiivne**. See nõuab väga põhjalikku eeltööd ja äri olemuse lahti kirjutamist ühisrahastuse kampaaniat tutvustavasse dokumenti. Edukaks rahastuskampaaniaks on suurem lootus ettevõtetel, kelle ärimudel on arusaadav „inimestele tänavalt“. Parimad kampaaniad pakuvad huvilistele konkreetset toodet või teenust, mida inimene tõesti vajab, pakkudes samal ajal uuenduslikku ja mugavat lahendust (näiteks *Amp-ler* elektrijalgrattad, *Upsteam* autopesulahendus jt). Teiseks sobivad hästi emotsiooni-ostu tooted ja teenused, millega tarbijal kujuneb emotsionaalne side ja sealt korduvostu soov (näiteks käsitööjoogid, jäätised). Investorite huvi kindlustab see, kui äri on võimeline laienema üle riigipiiride ja regioonide. Keerulisem on veenda investoreid äri kasumlikkuses lähi- ja kaugemas tulevikus. Omanikutulu jagatakse ju kasumi arvelt. Usaldust äratav ettevõtte võime kaasata suuremaid (strateegilisi) investoreid, kes reeglina on investeerimisvõi-

malust analüüsinud märksa põhjalikumalt ja loovad seeläbi usaldust ka väiksema rahalise panusega investoritele. Äriга kaasnevad riskid tuleb ühisrahastuse kampaanias samuti korralikult kajastada.

Nõuanded ühisrahastuse kasutamiseks

Miks – see on iga äri põhiküsimus. Milleks me raha vajame? **Investoritele tuleb veenvalt esitada raha kasutamise kava ja ühtlasi näidata, kuidas investeeritud raha märkimisväärse plussiga tagasi teenitakse.** Tegemist on riskikapitali investeringutega ja „tarka“ raha huvitab rahakasutus väga. See sunnib tänaseid ettevõtte omanikke ja juhte väga kaalutletult otsustama, kuidas plaanitakse „võõrast“ raha kasutada, et tulevikus märksa suuremat tulu teenida (vt Siidrikoja näitel tabel 1).

OLULISED ANDMED	SIIDRIKODA	
	PRAEGU	KOOS LISARAHASTUSEGA
Siidrimaja tootmisvõimsus (liitrit/aastas)	48 000 liitrit	90 000 liitrit aastaks 2019
		200 000 liitrit aastaks 2022
Ehitis (ruutmeetrid)	140 m ² , rendipind	1500 m ² , oma hoone
Kääritusvaadid (arv ja liitrid)	8 roostevaba vaati, kokku 12 000 l	Uued vaadid / kokku 21 000 l
		Kavandatud kasv 50 000 l aastaks 2020
Püreeeliini võimsus (kg)	0	56 000 l aastaks 2019 550 000 l aastaks 2022
Villimisliin	Käsitsi töö	Automatiseeritud
Õunapurustaja ja -press	Pneumaatiline press	Kõrge võimsusega purustaja ja lintpress
Tooted & teenused	3 tootegruppi	6 ja enam tootegruppi
	Tootearendus, taseme tõstmine ja tootmisteenus	Täiendav taseme tõstmine, testimine ja tootmisteenus
		Koolitus- ja kompetentsikeskus
	Suvine turismihooaeg	Aastaringse turismi sihtkoht
Turud	90% koduturg	Peamiselt eksport
Tehnikad & tehnoloogia	Õunajäägid lähevad komposti	Kasutatakse keskkonnasõbraliku ringmajanduse põhimõtteid tehes pressimisjäädidest uusi tooteid, vähendatakse biojätmete hulka
	Suure käsitöösakaaluga tehnoloogia ja elekter elektrivõrgust	Ressursitõhusus suureneb tänu uutele automaatsetele seadmetele ja alternatiivsetele energiaallikatele
Õunahoidla mahtuvus (kg)	200 000 kg	200 000 kg
Tehasepood	Avatud ainult suvisel ajal	Uus pood/külustuskeskus avatud aastaringelt

Tabel 1. Kuidas kasutab Siidrikoda Funderbeam'i kampaanias kaasatud investeringut⁶

⁶ <https://www.funderbeam.com/syndicate/siidrikoda>

Ettevõtja hinge kriibib kindlasti ka küsimus, kui suurest osalusest tuleb investorite kasuks loobuda. Ehk siis teisisõnu, kui suur on ettevõtte tänane väärtus, aga ka väärtus tulevikus peale investeeringu tegemist. Ettevõtlus- ja majandusõpikutest leiab mitmeid meetodeid ja käsitlusi **ettevõtte väärtuse hindamiseks**. Kuid nagu iga kaubaga on kauba hind rajatud kokkuleppele, mis hinnaga on müüja nõus müüma ja ostja nõus ostma. Lihtsaim viis, kuidas väärtuse hindamisega sellele kokkuleppele lähedale jõuda, on analoogsete tehingutega võrdlemine. Laiast maailmast leiab kindlasti hästi dokumenteeritud sarnaseid ostu-müügitehinguid, millest annab tuletada võimaliku tehingu hinna (ettevõtte väärtuse) igaks konkreetseks juhtumiks Fundwise'i või Funderbeami kampaanias. Investeeringute kaasamisel annab ettevõtte tavaliselt ette vahemiku – minimaalne investeeering, millega on võimalik veel soovitud eesmärke saavutada, ja maksimaalne investeeering, millest suuremat osalust pole ettevõtte tänased omanikud nõus ära müüma (vt Siidrikoja näitel tabel 2). Edukaks loetakse kampaania, mille uued investorid vähemalt miinimuminvesteeringu suuruses täis märgivad ja ka raha ettevõtte arvele üle kannavad.

SIIDRIKODA OÜ	2018
Maksimaalne investeeeringu maht eurodes	1 250 000
Minimaalne investeeeringu maht eurodes	885 000
Pakutav % ettevõtetest, maksimum	33,88%
Pakutavad aktsiaosakud, maksimum	1 776
Praegune aktsiakapital	3 466
Aktsiakapital peale rahastamist	5 242
Ettevõtte väärtus enne rahastamist eurodes	2 400 000
Ettevõtte väärtus pärast rahastamist eurodes	3 650 000


Tabel 2. Siidrikoja Funderbeami kampaanias pakutud investeeerimisvahemik ja osalus

Sageli motiveeritakse investoreid pakutavale osalusele lisaks ka teatud motivatsioonipakettidega. Hästi töötab see selliste ettevõtete puhul, kus potentsiaalsed investorid on ühtlasi ka ettevõtte toodete suured fännid. **Motivatsioonipaketid** on sellisel juhul osaks ettevõtte turunduskampaaniast. Investor saab kasutada kingituseks saadud tooteid omakorda tutvustuseks oma suhtlusringkonnas ja seeläbi kasvatada ettevõtte tuntust, mille omanikuks ta ise on just saanud.

Investeering eurodes	Motivatsioonipakett
100 000	400 l õunabrändit
50 000	200 l õunabrändit
10 000	40 l õunabrändit
5 000	5 kasti (120 pdl) siidrit
1 000	1 kast (24 pdl) siidrit
250	1 kinkekarp (3 pdl) siidrit

Tabel 3. Siidrikoja motivatsioonipaketid sõltuvalt investeeeringu suurusest

Ühisrahastuskampaania käivitamisel tasub mõelda selle **ajastusele**. Suvel või jõulude ajal on inimeste tähelepanu mujal. Suures plaanis tasub jälgida ka majandustsükleid ja valitsevaid trende. Vastuvoolu on kindlasti raskem ujuda.



Kokkuvõttes, kui raha arenguks napib, tasub kaaluda ka ühisrahastuse pakutavaid võimalusi. Kindlasti ei sobi selline rahastusmudel kõigile maapiirkonnas tegutsevaile ettevõtetele ja ühistutele. Juhtidel ja omanikel tasub aga kaaluda, kas tegevus võiks suurema hoo sisse saada, kui teie ärist räägivad paljud ja paljud väikeinvestorid rahva hulgast ning nad räägivad ainult head.

6. Investeerimisotsuste tegemine ja nende finantseerimine. Trigon Dairy kogemused



RANDO TOMINGAS

Trigon Dairy Farming Estonia finantsjuht

Ettevõtte tegevuse eesmärk on suurendada aktsionäride vara. See tähendab, et lühiajalise kasumi maksimeerimise asemel tuleb keskenduda ettevõtte pikaajalise väärtuse kasvatamisele. Kõik tehtavad investeerimisotsused peaksid lähtuma just sellest põhimõttest.

Trigon Dairy Farming Estonia AS investeeringud

Meie ettevõtte investeeringud jagunevad enamjaolt 4 kategooriasse.

- 1) **Vajaduspõhised hooldusinvesteeringud** – need on investeeringud, mida peab tegema, et varad säilitaksid oma väärtuse ja tagaksid ettevõtte igapäevase toimimise. Näiteks hoonete ja silohoidlate remont, masinatele uute varuosade soetamine jms.
- 2) **Uued investeeringud** – need on investeeringud ettevõtte äri kasvatamiseks ja parendamiseks. Näiteks farmikompleksi laiendamine, investeeringud uuematesse tehnoloogiatesse (*flex* asemepiirded, piima soojuse kasutamine farmi soojendamiseks, läga separeerimine jne), investeeringud uutesse ideedesse väljaspool piimatootmist ja teraviljakasvatust.
- 3) **Investeeringud masinatesse** – siia kuulub vana masinapargi uuendamine ja uute masinate ostmine. See toimub vastavalt vajadusele ja võimalustele: kaalutluse aluseks on teenuse hind *versus* masina hind.
- 4) **Investeeringud maasse** – investeeringud maa ostmiseks olenevad pakutava maa hinnast (asukoht, kvaliteet, rendihind *versus* maahind), kuid üldjuhul on meil olemas iga-aastane eelarve maaostuks.

Iga investeerimisotsuse tegemise eelduseks on selle **kasumlikkus ja kasulikkus ettevõtte jaoks**. Selle eest, et uued investeeringud on ettevõtte jaoks tasuvad, vastutab Trigon Dairy Farming Estonia AS-is finantsjuht, kes teeb **investeeringute tasuvusanalüüsi**. Ettevõtte juhatuse liige vastutab investeeringute ettevalmistamise, läbiviimise ja tulemusliku kasutamise eest. **Investeermiskava** peab kinnitama ka ettevõtte nõukogu.

Enne suuremate uute investeeringute tegemist tasub külastada ka teisi ettevõtteid ja farme (sh välismaal), kes juba sarnast tehnoloogiat kasutavad ning kes oskavad seeläbi jagada oma kogemust ning kinnitada investeeringu tasuvust.

Miks võtta laenu?

Kui investeerimisotsus on tehtud, tuleb läbi mõelda finantseerimisstruktuur. Finantseerimine jaguneb kaheks: **omakapital ja võõrkapital**. Omakapital on osalus projektis, mida ettevõ-

te katab oma vahenditest ise. Võõrkapital on laenukapital, mis tuleb väljastpoolt ettevõtet (näiteks pangalaen).

Põhjused, miks kasutada finantseerimisel laenu

- 1) Laenu kasutamine aitab võimendada investeeritud omakapitali tootlust** (ROE ehk *Return on Equity*). Oletame, et investeringu maksumus on 1 000 000 eurot ja oodatav aastane puhaskasum 150 000 eurot. Finantseerides kogu projekti omakapitali abil, oleks ettevõtte ROE 15%. Kasutades aga 50% ulatuses 3% intressimääraga pangalaenu, oleks ROE 27%.
- 2) Omakapitali saadavus on tihtipeale piiratud.** Näiteks ühe 500-pealise lüpsilauda maksumus sinna juurde kuuluvate seadmete ja abirajatistega on ca 4 000 000 eurot. Ettevõttel ei ole ilma täiendava omakapitali kaasamiseta võimalust nii suurt investeerimisprojekti omakapitalist finantseerida.
- 3) Laenu kaasamine annab võimaluse investeerida rohkematesse projektidesse.** Kaasates osa projekti rahast pangafinantseeringu abil, jääb ettevõttele sellevõrra rohkem raha kätte, mida järgmises projektis omakapitalina kasutada.
- 4) Omakapitali hind** (st investori oodatav tootlus) on kõrgem kui laenu puhul. Võõrkapitali hind on intress raha kasutamise eest, omakapitali hind on investorite oodatav tootlus.

Pangalaenu kaasamise protsess

Pangalaenu taotlemiseks on soovitatav kokku leppida **kohtumine panga kliendihalduriga**. Selle kohtumise eesmärgiks on oma ettevõtte täpsem tutvustamine, tulevikuplaanidest rääkimine ning planeeritava investeringu ja eeldatava finantseerimisstruktuuri tutvustamine (sh soovitatav laenusumma ja maksegraafik). Panga esindaja saab sellel kohtumisel tutvustada panga finantseerimise võimalusi ja üldisi nõudeid pangalaenu väljaandmiseks. Samuti saab panga esindaja anda oma esialgse tagasiside laenu taotluse kohta.

Trigon Dairy Farming Estonia on alati enne pangalaenu taotlemist teinud **kokkuvõtliku presentatsiooni investeringu(te)st**, millele pangast kaasfinantseerimist taotletakse. Presentatsioonis on ära näidatud plaanitav investering, eelarve, ajakava, soovitatav laenusumma, omaosalus ja projekti finantsprognosid. Presentatsiooni eesmärgiks on anda pangale lühiülevaade planeeritavast investeringust ja selle majanduslikust mõjust.

Pärast projekti esmast tutvustamist liigub see pangas krediidianalüütiku kätte, kes peab veenduma investeerimisprojekti majanduslikus tasuvuses ja laenuvõtva ettevõtte laenuteenindamise võimekuses. Seetõttu soovib pank peale finantsprognoside näha ka laenu taotleva ettevõtte viimaste majandusaastate finantstulemusi ja võimalikult värskeid finantstulemusi. **Krediidianalüüsi faasis** toimub tihedam suhtlemine panga krediidianalüütikuga, kes soovib kindlasti näha projekti detailsemat finantsmudelit. Samuti tahetakse küsida täiendavaid küsimusi näiteks planeeritava investeringu, finantsprognoside eelduste ja/või tehingu struktuuri kohta.

Tähele tuleb panna, et isegi tugeva tagatisvara olemasolu puhul soovib pank näha, et laenuvõtja suudab laenu ka jooksvalt tagasi maksta. Pankade põhitegevuseks on ikkagi laenude pakkumine mitte tagatisvarade realiseerimine, mis näiteks põllumajandusettevõtete puhul on suhteliselt ebalikviidsed. **Ettevõtte laenu teenindamise võimekust mõõdetakse**

laenu teenindamise kattekordaja ehk DSCR (debt service coverage ratio) näitaja põhjal. Laenu teenindamise kattekordaja arvutatakse järgneva valemi põhjal: ettevõtte EBIT-DA jagatuna samal perioodil intressi kandvate võlakohustuste eest makstavate intressimaksete ja graafikujärgsete põhiosamaksetega. Üldjuhul nõuab pank, et ettevõtte laenu teenindamise kattekordaja oleks igal mõõtmisperioodil vähemalt 1,25.

Hoolimata sellest, et panga jaoks on esmatähtis ettevõtte laenu teenindamise võimekus, on oluline ka **piisava tagatise olemasolu**. Tagatis annab pangale kindluse, et juhul, kui laenu saaja ei suuda laenu teenindada, siis tagatisvara realiseerimisel saab pank oma väljastatud laenu kaetud. Üldiselt nõuab pank, et ettevõtte tasandil ei ületaks kohustuste suhe tagatise väärtusesse 70%. Selleks nõuavad pangad investeerimisprojekti finantseerides ettevõtte oma panust projekti (omaosalus). Piisava lisatagatise korral võib omafinantseeringu määr olla suhteliselt madal, aga **üldjuhul soovivad pangad näha projektis minimaalselt 30% omaosalust**, et katta nõuet, kus kohustuste suhe tagatise väärtusse ei ületaks 70%. Lisaks annab ettevõtte omaosalus pangale kindluse, et kuna ettevõtte riskib ka oma rahaga, on kõikide osapoolte ühine huvi võimalikult edukas projekti läbiviimine.

Lõpliku otsuse laenu väljastamise üle teeb **panga krediitkomitee**. Kui sealt tuleb positiivne otsus, saadetakse ettevõttele panga poolt siduvate tingimustega **pakkumine**, kus on kirjas laenusumma, intressimäär, tagasimaksetähtaeg ja graafik ning muud tingimused. Kui ettevõttele panga esitatud tingimused sobivad, saadab pank **laenulepingu**, milles on detailiselt ära kirjeldatud laenu andmise tingimused ja mõlema osapoolte kohustused. Tuleb tähele panna, et pangal on lepingus sätestatud nii öelda **eritingimused**, mille rikkumise korral on pangal võimalus leping ühepoolseti üles öelda ja/või laenusaja trahvi nõuda. Nendeks on näiteks minimaalse laenu teenindamise kattekordaja nõude täitmine, laenu suhe tagatisvarasse, ettevõtte kohustus kooskõlastada pangaga muude kohustuste võtmine ja juhatuse/nõukogu liikme vahetus jms. Laenu võtmisega kaasneb ka **kohustus esitada pangale regulaarseid finants- ja tegevusaruandeid** ning regulaarseid laenusaja kinnitusi, et kõik erinõuded olid viimasel mõõtmisperioodil täidetud.

Investeerimisprojektide puhul väljastab pank laenu osade kaupa vastavalt tehtud töödele ja nende eest laenusajale esitatud käibemaksuta arvetele. Olenevalt pangast nõutakse, et ettevõtte peab omaosaluse projektis maksma esimesena ja pank finantseerib ülejäänud käibemaksuta arved 100% ulatuses või siis finantseerib pank iga esitatud käibemaksuta arve proportsionaalselt koos ettevõtte omaosalusega projektis.

Mida pangalaenu juures meeles pidada

- 1) **Laenu intressimäär** koosneb kahest osast: fikseeritud intressimarginaal ja baasintressimäär. Baasintressimääraks on tavaliselt kas 3 kuu või 6 kuu EURIBOR. EURIBOR sõltub keskpanga rahapoliitikast ja majanduse üldisest seisukorrast ning võib keskpikas perioodis palju muutuda. Selleks, et maandada intressitõusust tulenevat riski, **võib laenulepingus oleva baasintressimäära ära fikseerida** intressimäära *swap*’iga. Sellisel juhul maksab laenuvõtja üle terve laenuperioodi fikseeritud intressi ja EURIBORi turuväärtus laenu intressimäära ei mõjuta. Intressimäära fikseerimine annab laenuvõtjale kindluse, et ka juhul, kui EURIBOR tõuseb märgatavalt, makstakse laenu eest ikka fikseeritud intressi.
- 2) Laenulepingu sõlmimisel tuleb maksta **lepingutasu** (tavaliselt 1% laenusummast). Lae-

nu võtnud ettevõtte peab maksma ka laenu kasutamata osalt jooksvat **kohustistasu** 1%–2%.

- 3) Hoolimata sellest, et laenu tagasimaksmise graafik võib olla isegi kuni 20 aastat, ei väljasta pangad üldiselt ettevõtetele pikema maksetähtajaga laene kui **5 aastat**. See tähendab, et 5 aasta möödudes peab laenusaja järelejäanud laenujäagi kas tagasi maksma või refinantseerima.
- 4) Tugeva krediivõimekusega ning panga jaoks tuttavate ja suhteliselt standardsete projektide puhul kestab laenu taotlemise protsess esmakohtumisest kuni lepingu sõlmimiseni ligikaudu **üks kuu**. Samas võib keerulisemate projektide ja uute laenuklentide analüüsimine võtta pangal rohkem aega ja pangalaenu taotlemise protsess venida **paari-kolme kuu** pikkuseks. Selleks, et vältida olukorda, kus projekt lükkub edasi panga otsuse venimise või negatiivse vastuse tõttu, võib **pangaga kohtuda ja planeeritavast projektist rääkida palju varem**. Pank suudab üldjuhul anda mittesiduva hinnangu projekti finantseeritavusele ja ligikaudsed tingimused (nõutav omaosalus, intressimäär, lisatagatised jms) enne lõpliku investeerimisprojekti kava valmimist.
- 5) Parima laenupakkumise saamiseks tasub pöörduda oma laenu taotlusega **mitmesse erinevasse panka**.

Mida teha, kui pole piisavalt omakapitali või tagatise laenuraha kaasamiseks?

Võib juhtuda, et investeerimisprojekt on ettevõtte jaoks atraktiivne, kuid ettevõttel pole piisavalt omakapitali ega tagatise investeerimisprojekti elluviimiseks. Näiteks puudub ettevõttel kas osaliselt või täielikult omafinantseering pangalaenu jaoks või nõuab pank eeldatust rohkem omafinantseeringut ja tagatise. Sellisel puhul on võimalik **kaasata puudujääv omakapitali osa investoritelt** kas läbi osalise osaluse müügi ettevõttes/investeerimisprojekti või allutatud laenu abil. Seetõttu tuleb esitada investoritele investeerimisprojekti äriplaan ja investeeingu struktuuri ettepanek (st kuidas käib projekti finantseerimine ja kui suure osa ettevõtte investori oma investeeingu eest saab).

Omakapitali hind investorite poolt oodatava tootluse näol on märgatavalt kõrgem kui krediidasutuste laenude hind. Investoritele pakutav tootlusmäär sõltub (*ceteris paribus*) eelkõige nende **osaluse suurusest** investeerimisprojekti ja investeerimisprojekti **finantseerimisstruktuurist**. Mida suurem on investori osalus projekti, seda suurema osa saab investor projekti kasumist ja seda kõrgemat tootlust võib ta oodata. Niisamuti, mida suurem on laenu osakaal projekti, seda suurem on omakapitali investorite oodatav tootlus (kuid samas on ka projekti riskid suuremad). Üldjuhul ootavad investorid omakapitalilt vähemalt 15% tootlust aastas, kuid kuna põllumajandus on väga volatiilne äri (peamiselt toorainete hindade ja halva ilmaga seotud riskid) ja sellest ärist on suhteliselt raske väljuda, oleks realistlikum kaasata investoreid *ca* 20% oodatava omakapitali tootlusega.

7. Ühistute finantseerimine.

Maaelu Edendamise Sihtasutuse kogemused ja näited



ARDO NÕMM

Maaelu Edendamise Sihtasutuse finantsjuht

Põllumajandusühistute finantseerimise võimalused

Põllumajandusühistute äritegevuse finantseerimiseks on Eestis mitmeid võimalusi ja rahastamise allikaid. Kõige tuntumad ja kättesaadavamad on krediidasutuste poolt pakutavad laenud, krediidiliinid, faktooring ja liising ning tarnijate pikaajalised järelmaksud. Kui ühistu soovib kasutada investeerimistoetusi ja dotatsioone, on tavapäraselt ühistule abiks põllumajandusühistu liikmed ise. Liikmed on tihti pikalt selles valdkonnas tegutsenud ning neil on asjakohased oskused, et toetusi taotleda. Soovides ühistu finantseerimiseks emiteerida võlakirju või kaasata ühistu liikmetega mitteseotud omakapitali instrumente, siis selles on liikmetel enamasti vähem teadmisi ja kogemusi.

Riigi asutatud Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES) annab krediidi- ja finantseerimisasutuste laenudele käendusi – see lihtsustab laenu saamist. Lisaks annab MES ka otse sihtotstarbelisi laene nendele ettevõtetele, mis on **põllumajandustoodete esmatootjate kontrolli all ning tegelevad varustamise, turustamise ja ümbertöötlemisega. Eeldused ja tingimused, kuidas MES-ilt käendusi ja otselaenusid saada, on põllumajandusühistute jaoks äriühingutega sarnased.** Laenu saamise ja summa suuruse puhul on peamisteks piiranguteks laenaja võimekus laenu tagasi maksta ehk krediidivõime ning laenu pandiks pakutava tagatisvara väärtus. MES ei saa anda laenu siis, kui tagatisvara puudub ja ettevõtja on raskustes.

Lisaks tuleb arvestada, et MES-i otselaenudel ja Eesti Maaelu Arengukava (MAK) sihtfondide laenudel on ette nähtud konkreetne sihtotstarve. Kui soovite võtta laenu MES-ist või MAK-i sihtfondidest, tuleb täita laenu taotlus ning kirjutada lühike ja selge ülevaade senisest tegevusest ning tuleviku kavast. Juurde tuleb lisada ühistu liikmete nimekiri ja pädeva organi otsus laenu võtmise kohta. Samuti tuleb lisada viimase kvartali finantsaruanded ja hinnang laenu tagatiseks panditavale varale. Soovides laenu võtta krediidi- või finantseerimisasutusest, saab laenu tagatisvara puudujääke katta ka MES-i käendusega. Laenates otse MES-ist või MAK-i sihtfondidest, tuleb laenu tagatised leida põllumajandusühistul endal. Kui tagatise ei ole, siis tuleb kasutada liikmete käendusi või pantida ühistu liikmetele kuuluvat vara. Juhul, kui põllumajandusühistu või tema kontrolli all olev äriühing on hiljuti saanud laenu krediidi- või finantseerimisasutusest, võib juurde lisada ka finantseerimisasutuse poolt antud krediidi-reitingu – nii võib saada soodsama laenuintressi või käendustasu.

Hetkel ei saa MES laenuvõtja krediidivõimet kuidagi suurendada ega parandada. Plaanis on koostöös erainvestoritega asutada investeerimisfond, mis investeeriks Eesti primaar-

metsandus- ja kalandussektori ning toiduainete ümbertöötlemisega tegelevate väike- ja keskmise suurusega ettevõtete omakapitali- ja võlainstrumentidesse. Selline fond aitaks tulevikus põllumajandusühistel paremini erinevaid omakapitali- ja võlainstrumente kasutada.

Põllumajandusühistute finantseerimise probleemid

Enamasti on finantseerimise eeldused ja tingimused põllumajandusühistute jaoks äriühingutega sarnased. Erinev on tegevuse juriidiline vorm ning asjaolu, et seadusest tulenevalt piirab põllumajandusühistute krediitvõimet nende vähene varaline vastutus. Põllumajandusühistu asutamisel on omakapital tavaliselt väike ja koosneb ainult tasutud liikmemaksudest. Kui äriühing vastutab alati sissemakstud osakapitali suurusega, siis põllumajandusühistust lahkudes saab ühistu liige tavapärast liikmemaksu tagasi küsida. See seab laenuandja oluliselt halvemasse olukorda võrreldes äriühinguga, sest laenuandjal on raskem ette näha, kas põllumajandusühistu äritegevus on ikka jätkusuutlik. Samuti ei ole põllumajandusühistel tihti vaja äritegevuseks ise omada vara, mida saaks kasutada laenupandina. Et sellisel juhul laenu saada, peavad liikmed andma käendusi või pantima isiklikku vara. Kui liikmed annavad käendusi või pandivad isiklikku vara põllumajandusühistu laenu katteks, on neil õigustatud ootus saada ühistult kompensatsiooni näiteks käendus- või panditasuna. Sarnaseid tingimusi kohaldatakse ka äriühingute omanikele, kui ettevõttes puudub laenupandiks sobiv vara või ei piisa sellest laenu tagamiseks.

Kui väiksemamahuliste käibe- ja investeerimislaenude puhul saab põllumajandusühistut finantseerijate ees tagada ka MES oma käendustega, siis suuremamahuliste investeerimislaenude ja omakapitali instrumentide puhul on finantseerijatele takistuseks põllumajandusühistu äriloogika. Erinevus äriühingust seisneb selles, et põllumajandusühistute tegevuse eesmärgiks on suurendada oma liikmete tulu ja põllumajandusühistusse jäetakse tavapärast ainult see osa tulust, mis katab ära igapäevased tegevuskulud. Ülejäänud tulu makstakse läbi odavama teenuse või kõrgema tooraine sisseostuhinna liikmetele välja. Loomulikult võivad ühistu liikmed võtta vastu otsuse jätta põllumajandusühistusse suurema tuluosa oma käibest, kuid tavaliselt on seda praktikas raske ellu viia, sest ka ühistu liikmetel on vaja katta oma tegevuskulud. Kõrgemad teenuste hinnad või odavam tooraine müük ühistule võib vähendada huvi olla põllumajandusühistu liige. Suuremamahuliste investeeringute puhul on lahenduseks asutada eraldiseisev põllumajandusühistu kontrolli all tegutsev äriühing, mille kaudu saab kaasata erinevaid omakapitali ja võlainstrumente, mida põllumajandusühistu juriidiline vorm ja äriloogika ei soosi. Kelle kaudu investeering tehakse, sõltub sellest, missuguseid finantsinstrumente, rahastamise allikaid ja investeerimistoetusi soovitakse kasutada. Põhiline on, et põllumajandusühistu suudaks finantseerijatele selgitada oma tegevuse jätkusuutlikust, siis ei tohiks ka investeeringute rahastamise juures probleeme olla.

Maaelu Edendamise Sihtasutuse kogemused ja näited põllumajandusühistute ja nende kontrolli all olevate äriühingute rahastamisest

Järgnevalt on toodud näited kahe põllumajandusühistu investeeringute rahastamisest, millega Maaelu Edendamise Sihtasutus on seotud. Esimese näite puhul rahastab ühistu oma investeeringud pangalaenudega, PRIA investeerimistoetuse ja MES-i käendustega. Teise näite puhul rahastatakse äriühingut, mis on ühistute ja põllumajandustootjate kontrolli all ning finantsinstrumentideks on pangalaenu, MES-i käendused ja MAK-i sihtfondide laenu, PRIA investeerimistoetused ja erinevad omakapitali instrumendid.

Näide: söödahoidlate ja kuivatite rajamine

Põllumajandusühistu soovib oma liikmete kinnistutele hoonestusõiguse alusel rajada kuiva- teid ja söödahoidlaid, mida ühistu liikmed hakkavad rendilepingute alusel kasutama.

Põllumajandusühistu tegevuse tutvustus

Peamisteks tegevusaladeks on liikmete toodetud piima varumine ja realiseerimine ning teenuste osutamine liikmetele tootmiseks vajalike seadmete, materjalide, söötade, väetiste jm soetamisel. Lisaks korraldatakse täiendõpet ja antakse ühistu liikmetele konsultatsioone. Varutud piim müüakse edasi läbi suurema ühistu ja teenitakse piima müügil vahendustasu 0,96 eurot tonni kohta. Vahendustasu teenitakse ka tootmissisendite müügist, olenevalt tootest on vahendustasuks protsent toote hinnast või kokkulepitud fikseeritud tasu.

Investeering

Investeeringu maksumus kokku 900 000 €, millest 400 € kaetakse PRIA investeerimistoetusega. Investeering jaguneb ühistu liikmete vahel järgmiselt:

Ühistu liige	Investeeringu suurus €	PRIA toetus €	Investeeringu objekt
Liige 1	30 700	13 815	Söödahoidla koos mahuti ja vundamendiga
Liige 2	246 000	110 912	Kuivatiseadmed ja vundamendi rajamine
Liige 3	255 000	110 513	Kuivatiseadmed ja vundamendi rajamine
Liige 4	45 000	20 070	Söödahoidla koos mahuti ja vundamendiga
Liige 5	80 000	35 966	Kuivatiseadmed
Liige 6	151 300	67 774	Kuivatiseadmed ja vundamendi rajamine
Liige 7	46 000	20 475	Söödahoidla koos mahuti ja vundamendiga
Liige 8	46 000	20 475	Söödahoidla koos mahuti ja vundamendiga
KOKKU	900 000	400 000	

Projekti finantseerimise allikad

- Krediitiasutuse pikaajaline investeerimislau (viis aastat) summas 450 000 € ja MES-i 50% käendus investeerimislauule summas 225 000 €

- Krediidiasutuse laen PRIA toetuse sildfinantseerimiseks (üks aasta) summas 400 000 € ja MES-i 80% käendus sildfinantseerimise laenule summas 225 000 €
- Põllumajandusühistu omafinantseering 50 000 € ja kogu finantseeringu käibemaks
- PRIA investeerimistoetus 400 000 €

Põllumajandusühistu finantsandmed

Finantsandmed (tuh €)	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
VARAD	1862	1809	1425
Käibevarad	1660	1550	1363
Raha	8	42	189
Ostjate võlad	1639	1496	1163
Varud	10	10	9
Põhivarad	202	185	51
Lühikohustused	1389	1340	1138
Laenukohustused	82	38	5
Tarnijatele võlad	1254	1246	1081
Pikad kohustused	81	105	4
Omakapital	393	352	270
omakapitali osakaal	21%	19%	19%
Äritulud	15190	15231	10095
Müüdü kaupade kulu	14871	14962	9910
Kulum	42	30	17
Intressikulu	13	7	2
Puhaskasum	41	10	5
EBITDA	96	47	24
Maksvõime	1,2	1,16	1,2
Likviidsus	1,19	1,15	1,19
Ostjate võlad	39 p	36 p	42 p
Tarnijatele võlad	31 p	30 p	40 p

Laenu tagasimakse allikad ja kredidivõime hinnang

Arvestades olemasolevaid kohustusi on vaja, et EBITDA oleks vähemalt 48 000 € aastas, mis on viimase aasta EBITDA põhjal kahekordselt kaetud.

Projekti investeerimislaen makstakse tagasi investeringuobjektide rentimisest saadud tuludest. Põllumajandusühistu 2019. aasta prognoosides suureneb kasumlikkus, kuna kasvab pakutavate teenuste maht ning renditulude laekumine aasta teises pooles. Kuivatite ja söödahoidlate opereerimisega seotud kulud jäävad rentnike enda kanda.

EBITDA prognoosid on 2019. aastal 188 000 € ja 2020. aastal 247 000 €, mis on laenu- teenindamiseks piisav. Kui lühiajaline investeerimistoetuse sildlaen saab PRIA toetuse väljamaksmisel tagastatud, peaks EBITDA investeerimislaua teenindamiseks olema aastas ca 107 000 €.

Krediidiasutus on põllumajandusühistule andnud krediidi hinnangu, mis vastab reitinguagentuuri Moody's hinnangule Ba3 ja millele saab MES rakendada käendustasu 3,8%.

Laenu tagatised

Pangalaenu pandiks on seatud ühishüpoteek kümnele ühistu liikmele kuuluvale kinnistule kogupindalaga 111 ha, mille turuväärtus on panga andmetel 373 140 € ja mida pank aktsepteerib laenu pandina summas 298 512 €. Lisaks on krediidiasutusele antud MES-i 50% käendus investeerimislauale summas 225 000 € ja MES-i 80% käendus sildfinantseerimise laenule summas 225 000 €.

Näide: kuivati ja tehase rajamine

Tegevust alustav äriühing, mis on põllumajandustootjaid ühendavate organisatsioonide omandis ja kuhu kuulub üle 600 põllumajandustootja, soovib rajada teraviljakuivati ning rapsiõli ja rapsikoogi tootmise tehase.

Äriühingu tegevuse tutvustus

Äriühing asutati eesmärgiga rajada teraviljakuivati ning rapsiõli ja rapsikoogi tootmise ja rapsiseemne töötlemise tehas, mille töötlemisvõimsus on ca 43 000 tonni aastas. Projekti kogumaksumus on ca 8,5 miljonit (mln) €, millest PRIA toetus on 2 mln €. Investeering tehakse kahes etapis. Ettevõtte äriplaani kohaselt on teravilja ja õlikultuuride kuivatamine ning ladustamine teenusena projekti esimene etapp ning rapsiõli tootmine projekti teine etapp. Äriühingu asutajateks ja osanikeks on põllumajandusettevõtted ja ühistud, mis tegelevad nii teravilja- kui ka loomakasvatusega. Kasusaajateks on omakorda nende osanikud või liikmed. Sisuliselt on tegemist ühistute kontrolli all tegutseva äriühinguga. Seda kinnitab ka fakt, et projekti toetatakse Eesti maaelu arengukava 2014–2020 meetmest 4.2.3 „Tunnustatud tootjarühma põllumajandustoodete töötlemise ja turustamise investeeringutoetus“.

Investeering

Investeering puudutab projekti esimest etappi, milleks on kuivatikompleksi ja juurdepääsuteede ning muude kommunikatsioonide rajamine kogumaksumusega ca 5 mln €, millest 800 000 € kaetakse PRIA investeerimistoetusega. Esimesel etapil ehitatakse välja kompleksi taristu, teravilja vastuvõtuhooned ja rajatised, labor, kuivati ja säilituspunktid. Esimese etapi kulud jaotuvad järgmiselt: seadmete maksumus koos paigaldusega ca 2,1 mln € ning ehituseelne tegevus ja ehitus kokku ca 2,9 mln €.

Ettevõtte omavahenditega on ostetud kinnistu, rajatud puurkaev ning lõpetatud pingealajaama ehitus.

Projekti finantseerimise allikad

- Krediidiasutuse pikaajaline investeerimislain (kümme aastat) summas 1 500 000 €. MES-i 80% käendus investeerimislainule summas 1 200 000 € ning MES-i finantsvahenduslain krediidiasutusele summas 1 500 000 €
- Krediidiasutuse lain PRIA toetuse sildfinantseerimiseks ja käibevahenditeks (kolm aastat) summas 1 000 000 €. MES-i 80% käendus sildfinantseerimise lainule summas 800 000 €
- MES-i investeerimislain MAK-i sihtfondist (kümme aastat) summas 2 500 000 €
- PRIA investeerimistoetus 800 000 € eurot

Äriühingu finantsandmed

Tegemist on alustava ettevõttega, kus äritegevust veel ei toimu. Bilansid kirjeldavad põhivara investeeringute kulgu ja omanike panust omakapitali suurendamisse.

Finantsandmed (tuh €)	01.01.2018	31.12.2017	31.12.2016
Bilansimaht	680	553	103
Käibevarad	149	253	26
Raha	72	221	20
Nõuded ja ettemaksed	77	32	7
Varud	0	0	0
Põhivarad	532	299	76
Lühikohustused	352	250	85
Laenud (omaniku laen)	61	61	57
Võlad ja ettemaksed	292	189	28
Pikad kohustused (omaniku laen)	137	107	0
Osakapital	71	71	66
Ülekurss	244	244	0
Omakapital	191	197	17
omakapitali osakaal	28%	36%	17%
Äritulud	0	0	0
Muud tegevuskulud	-5	-70	48
Kulum			
Intressikulu			1
Puhaskasum	-5	-70	-49

Laenu tagasimakse allikad ja krediivõimevõime hinnang

Laene teenindatakse esialgu omavahenditest ja omanike laenudest. Peale tegevuse käivitumist teenindatakse laene teenuste müügist saadavatest tuludest. PRIA toetuse laekumisel vähendatakse sildfinantseerimise laenu. Investeerimislainu tagastamise graafik on 15-aastane ja koostatud vastavalt tööstuse sesoonsusele. Aastas on neli peamist tulu saamise kuud vahemikus augustist novembrini. Laenude põhiosa tagastamine toimub nimetatud kuudel, ülejäänud kuudel tasutakse ainult laenu intressi.

Koostatud on esimeste aastate finantsprognos, millest koondväljavõtte on alljärgnevas tabelis.

2019. aastal saadakse tulu vaid kuivatiteenus osutamisest. 2020. aastal käivitub ka õli ja rapsikoogi tootmine. Õli hinnaks on arvestatud kolme viimase aasta keskmine börsihind ja rapsiseemne sisseostu hind on Statistikaameti andmetel kolme viimase aasta keskmine kokkuostuhind.

tuh €	2019	2020	2021
Käibe prognoos:	1000	5900	18000
Kuivatiteenus	1000	500	500
Rapsikook		1800	5900
Rapsiõli		3560	11600
EBITDA	540	-200	848
Sihtfinantseerimine (toetused)	800	1200	
Täiendav investor		1100	
Laenu/intressi maksed	113	360	485
Laenukattekordaja DSCR	4,8	1	1,7

2019. aasta finantskulud kaetakse täielikult omanike vahenditest, kuna tulud kuivatiteenus osutamisest pole finantskulude katmiseks veel piisavad. 2020. aasta teises pooles, peale tööstuse käivitamist, kasvavad esialgu kulud oluliselt ja EBITDA on prognoositud negatiivseks. Selle aasta finantskulude maksed ja lisainvesteeringud kaetakse täiendavate omakapitali investeeringutega. Plaanis on kaasata juurde omakapitali tänastelt omanikelt ja omakapitali instrumente finantsinvestoritelt.

2021. aastal algab ettevõttel täisvõimusega tööaasta, kus õlitehas peaks töötama 330 ööpäeva aastas. Prognoositav EBITA on üle 800 000 €. Krediidiasutuse poolt on äriühingule antud krediidi hinnang, mis vastab reitinguagentuuri Moody's hinnangule Ba3 ja millele saab MES rakendada käendustasu 3,8%.

Laenude tagatised

Krediidiasutuse laenude pandiks seatakse:

1. kommerts pant summas 1,5 mln €, mida krediidiasutus hindab esialgu null väärtusena, kuna ettevõtte ei tegutse;
2. I järgu hüpoteek summas 1,5 mln € ja II järgu hüpoteek summas 3,5 mln € kinnistule, kuhu kuivati ja tööstus rajatakse. II järgu hüpoteek summas 3,5 mln € loovutatakse Maaelu Edendamise Sihtasutusele, kui krediidiasutuse laenudest on finantseering tehtud ja investeeringut jätkatakse sihtasutuse MAK-i laenuga;
3. äriühingu suurima omaniku garantii summas 1,2 mln €;
4. äriühingu osade pant vähemalt 80% ulatuses osadest;
5. deposiit summas 500 000 € tähtajaga kuni üks aasta. Ettevõttel on võimalik taotleda deposiidi summa vähendamist, kui krediidiasutusele on esitatud äriühingu suurima omaniku osanike otsegarantiisid summas 500 000 €. Samas deposiidi summa ei või väheneda alla 12 kuu pangalaenu intressikulu määra.

Krediidasutus hindab investeeringu maksumust laenupandi väärtusena 50%. Seega kui investeering on teostatud 5 mln € ulatuses, on vara pandi väärtus krediidasutusele 2,5 mln € ehk I järgu hüpoteek 1,5 mln € on pandi väärtusega 100% kaetud. Küll aga muutub II järgu hüpoteegi (summas 3,5 mln €) väärtus krediidasutusele nulliks, kuna krediidasutus peab hüpoteegi loovutama MES-ile. See juhtub siis, kui krediidasutuse laen 2,5 mln € on investeeritud ja algab sihtasutuse MAK-i laenu (2,5 mln €) investeerimine. Selle olukorra katteks on krediidasutusele antud MES-i 80% käendus investeerimisläenule summas 1,2 mln € ja MES-i 80% käendus sildfinantseerimise läenule summas 800 tuhat €.

KOOSTÖÖSTEEME PAREMINI!



Infot ühistegevuse kohta leiab:

<http://yhistegevus.emu.ee>

<http://www.facebook.com/yhistegevus>

<http://www.instagram.com/yhistegevus>



ISBN 978-9949-698-09-7

