

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL  
Sotsiaalteaduskond  
Tööstuspsühholoogia instituut

Kristiina Niilits  
**ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE VAJALIKUD TUGIMEETMED**  
Magistritöö

Juhendaja: Merle Lõhmus, MA

Tallinn 2016

Deklareerin, et käesolev magistritöö,  
mis on minu iseseisva töö tulemus,  
on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli  
magistrikraadi taotlemiseks ja selle alusel  
ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi.

Autor Kristiina Niilits  
“ ..... “ ..... 2016

Töö vastab kehtivatele nõuetele

Juhendaja Merle Lõhmus, MA

“ ..... “ ..... 2016

Kaitsmisele lubatud “ ..... “ ..... 2016

Personalitöö ja -arenduse magistritööde kaitsmiskomisjoni esimees professor Mare  
Teichmann

## LÜHIKOKKUVÕTE

Magistritöö pealkiri on: „Alustavale ettevõtjale vajalikud tugimeetmed“. Magistritöö teema valiku tingis vajadus EASi läbi mõelda EL struktuurifondide 2014-2020 rahastamisperioodil starditoetust saavate alustavate ettevõtjate tugimeetmete kogumik. Ettevõtlusega alustatakse nii, et eelnev ettevõtluskogemus puudub täiesti või on olnud see eelnevaga võrreldes teisel tegevusalal. Tugimeetmed on ellu kutsutud toetamaks alustavat ettevõtjat ettevõtlusega alustamise ja käivitamise protsessi jooksul. Korvamaks alustaval ettevõtjal võimalikku kogemuste, teadmiste ja oskuste puudust. Töö eesmärgiks on starditoetust saanud alustavale ettevõtjale vajalike tugimeetmete kaardistamine ning soovitude andmine parendusteks. Antud magistritööga soovitakse leida vastused järgnevatele uurimisküsimustele:

1. Kas EAS starditoetust saanud ettevõtjad vajavad täiendavaid tugimeetmeid?
2. Kas ja milliseid oskusi ning teadmisi vajavad alustavad ettevõtjad. Kas alustava ettevõtja baaskoolitusel antavad teadmised on piisavad?
3. Milline peaks olema alustava ettevõtja vajadustele vastav tugiprogramm?

Magistritöö koosneb teoreetilisest osast, empiirilisest uurimisest ja arutelust. Andmete kogumiseks on kasutatud küsimustikku, mis edastati starditoetust saanud alustavatele ettevõtjale SurveyQizmo keskkonnas (laekus 27 täidetud küsimustikku).

Uurimuse tulemustest selgub, et peamiseks probleemiks peavad alustavad ettevõtjad rahaliste vahendite vähesust ja lahendusena näevad suuremat finantside kaasamist ettevõttesse. Oma teadmisi soovitakse eelkõige täiendada turundus- ja müügistrateegiate osas. Samas koolitus- ja nõustamistegevusi ei nähta olulise abivahendina ettevõtlust takistavate tegurite ületamisel. Magistritöö tulemusena valmis töö autori poolt koostatud ettepanekute kogum alustavate ettevõtjate toetamiseks.

Võtmesõnad: alustav ettevõtja, tugimeetmed, teadmiste ja oskuste arendamise võimalused.

## **ABSTRACT**

### **ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE VAJALIKUD TUGIMEETMED**

Kristiina Niilits

The topic of the Master's thesis is “Necessary Support System for Nascent Entrepreneur”. The topic selection of this Master's thesis was prompted by the need to analyse the support system of nascent entrepreneur who receive start-up support during the 2014-2020 financing period of EU Structural Funds, the general need for the support system and what this system should look like.

The objective of the thesis is to map the support system necessary for nascent entrepreneur that have received start-up support and to provide suggestions for improving the support system. The following questions are to be answered in this thesis:

1. Do the nascent entrepreneur that have received start-up support need a support system?
2. Do the nascent entrepreneur need any specific skills and knowledge, if so, what are these, and are the skills and knowledge provided at the basic training course of nascent entrepreneurs sufficient?
3. What should the support system be in order for it to comply with the needs of nascent entrepreneur?

The Master's thesis consists of a theoretical part, empirical study and discussion. In order to collect data, a questionnaire was used, which was forwarded to the nascent entrepreneur that had received start-up support in the SurveyQizmo environment (we received 27 filled questionnaires).

The results of the study showed that the nascent entrepreneur see the lack of finances as their main problem, which they believe could be solved by incorporating more finances in the enterprises. Participants wish to complement their knowledge primarily in the field of marketing and sales strategies. However, training and consulting activities are not seen as an important means for overcoming the challenging factors of entrepreneurship. As a result of this Master's thesis, the author compiled a compilation of suggestions for the development of a support system for the nascent entrepreneur.

Key words: nascent entrepreneur, support system, opportunities for developing knowledge and skills.

# SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE .....	3
ABSTRACT .....	4
SISUKORD .....	6
TÖÖS KASUTATAVAD LÜHENDID .....	7
SISSEJUHATUS .....	8
1. ALUSTAV ETTEVÕTJA JA HETKEL KEHTIVAD TUGIMEETMED .....	10
1.1 Alustav ettevõtte ja ettevõtja mõisted .....	10
1.2 Alustava ettevõtja toetamine EL ja Eesti poliitikameetmete kontekstis .....	13
1.3 Erinevad tugimeetmed, aktuaalsus 2016 a. ettevõtlusega alustamisel .....	15
1.3.1 Rahalised toetused, laenuvõimalused ja investori kaasamine .....	16
1.3.2 Teadmised, informatsioon, koolitused ja nõustamine, mentorklubid .....	18
1.3.3 Inkubaatorid, tehnoloogia arenduskeskused, ülikoolide ettevõtluskeskused .....	18
1.4 Teiste riikide kogemus .....	19
2. ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE VAJALIKUD TEADMISED JA OSKUSED NING ARENDAMISE VÕIMALUSED .....	22
2.1 Teadmised ja oskused .....	22
2.2 Teadmiste ja oskuste arendamise võimalused .....	25
3. EMPIIRILINE UURIMUS .....	29
3.1 Meetod .....	29
3.2 Valim .....	30
3.3 Tulemused .....	30
3.4 Järeldused ja arutelu .....	36
KOKKUVÕTE .....	42
RESUME .....	45
VIIDATUD KIRJANDUS .....	49
LISA 1. ANKEET STARDITOETUST SAANUD ETTEVÕTJATELE .....	57
LISA 2. VASTUSED KÜSIMUSEL NR.10 .....	61
LISA 3. VÕIMALIKUD TEENUSED JA TOOTED STARDITOETUST SAANUD ETTEVÕTJALE .....	62

## **TÖÖS KASUTATAVAD LÜHENDID**

EAS – Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus

PRIA – Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet

EEKS 2014-2020 - Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020

LEADER - Liaison Entre Action de Developpement de l'Economie Rurale ehk seosed erinevate maamajanduse arengu tegevuste vahel

OECD - Organization for Economic Co-operation and Development ehk Majanduskoostöö ja Arengu Organisatsioon

KOV – kohalik omavalitus

VKE – väike- ja keskmise suurusega ettevõtte (*ingl* SME)

MAK – Maakondlik Arenduskeskus

EL – Euroopa Liit

## SISSEJUHATUS

Peamiseks põhjuseks alustavate ettevõtete ebaõnnestumise juures on juhtkonna ebakompetentsus (madal haridustase, halb planeerimis- ja juhtimisoskus), lisaks muud probleemid (nt. kapitalivähesus), aga see ilmneb ja saab saatuslikuks pigem ebakompetentsete juhtide valede otsuste tegemisel. Ebaõnnestumisele aitavad kaasa juhtkonnaliikmete vahelised pinged, mis võivad tekkida erinevast arusaamast tegutsemises. Tavapäraselt alustavas ettevõttes ei ole kehtestatud kindlaid reegleid ja vastutusalad on fikseerimata. Kokkuvõtlikult, juhtkonna ebapiisavad, mittesobivad/piiratud oskused ja teadmised on põhjuseks ettevõtete ebaõnnestumisele. (Ooghe, De Prijcker, 2008)

Eesti riik on erinevaid mehhanisme (nt. rahalised toetused riigieelarveliste või struktuurfondide vahendite kaudu) kasutades toetanud alustavaid ettevõtjaid aastaid. Perioodil 2014-2020 rahastatakse läbi struktuurifondide starditoetust (rahaline otsetoetus ettevõtluse käivitamiseks, mille saamiseks on vajalik ettevõtte poolt lisada minimaalselt 20% omafinantseering), millega soovitakse aidata ettevõtjat algse stardikapitaliga. Uus starditoetus, võrreldes eelnevatel perioodidel antuga, on oluliselt erinev. Ettevõtjale on ette nähtud tulemusnäitajad, mille täitamata jätmine võib viia toetuse tagasinõudmiseni. Nendeks on starditoetuse määruse paragrahvis 29 välja toodud järgnev:

- 1) võimekus ja kohustus maksta palka vähemalt kahele töötajale
  - 2) müügitulu kasv vähemalt 20% majandusaasta kohta;
  - 3) kolmanda aasta lõpuks peab müügitulu olema vähemalt 80 000 eurot (Starditoetus, 2016).
- Uue struktuurifondidest rahastatava starditoetusega püütakse ettevõtjat toetada hea kliendihaldusega (toetuse saaja ei jää ükski ja vajadusel saab MAK töötaja anda soovitusi ning abi, soovitades erinevaid tugimeetmeid).

Uurimustöö eesmärgiks on starditoetust saanud alustavale ettevõtjale vajalike tugimeetmete kaardistamine, soovitude andmine tugimeetmete parendamiseks ning vajadusel vastava tugiprogrammi koostamiseks. Magistritöös mõeldakse tugimeetmete all tegevusi, mis toetavad alustavat ettevõtjat ettevõtte käivitamise protsessis. Tugimeetmed sisaldavad kõiki tegevusi (alates rahalisest toetusest, lõpetades informatsiooni pakkumisega, koolitustega jmt.). Tugiprogrammi all mõeldakse spetsiaalselt starditoetust saanud alustavale ettevõtjale koostatud programmi (nt. võib see sisaldada koolitust, õppereisi, mentorlust jne, ei ole mõeldud lisanduvat rahalist otsetoetust). Alustava ettevõtja vajaduste täpsemaks välja selgitamiseks, viiakse magistritöö raames läbi küsitlus.



Magistritöö seos personalitöö ja –arendamise valdkondadest on spetsiifilisemalt seotud personali arendamise ja koolitamise teemaga. Autor keskendub oma töös uut starditoetust saanud ettevõtjate vajaduste välja selgitamisele, kas riik peab peale rahalise toetuse mingil moel ja viisil töö sihtrühma toetama ning milles see tugi peaks seisnema. Selgitatakse välja, millised on põhilised takistused alustavatel ettevõtjatel ja mis abimeetmeid vajatakse ning millistes valdkondades soovitakse teadmisi / oskusi juurde, kuhu nõu ja abi saamiseks pöördutakse.

Uurimisküsimused:

1. Kas EAS starditoetust saanud ettevõtjad vajavad täiendavaid tugimeetmeid?
2. Kas ja milliseid oskusi ning teadmisi vajavad alustavad ettevõtjad. Kas alustava ettevõtja baaskoolitusel antavad teadmised on piisavad?
3. Milline peaks olema alustava ettevõtja vajadustele vastav tugiprogramm?

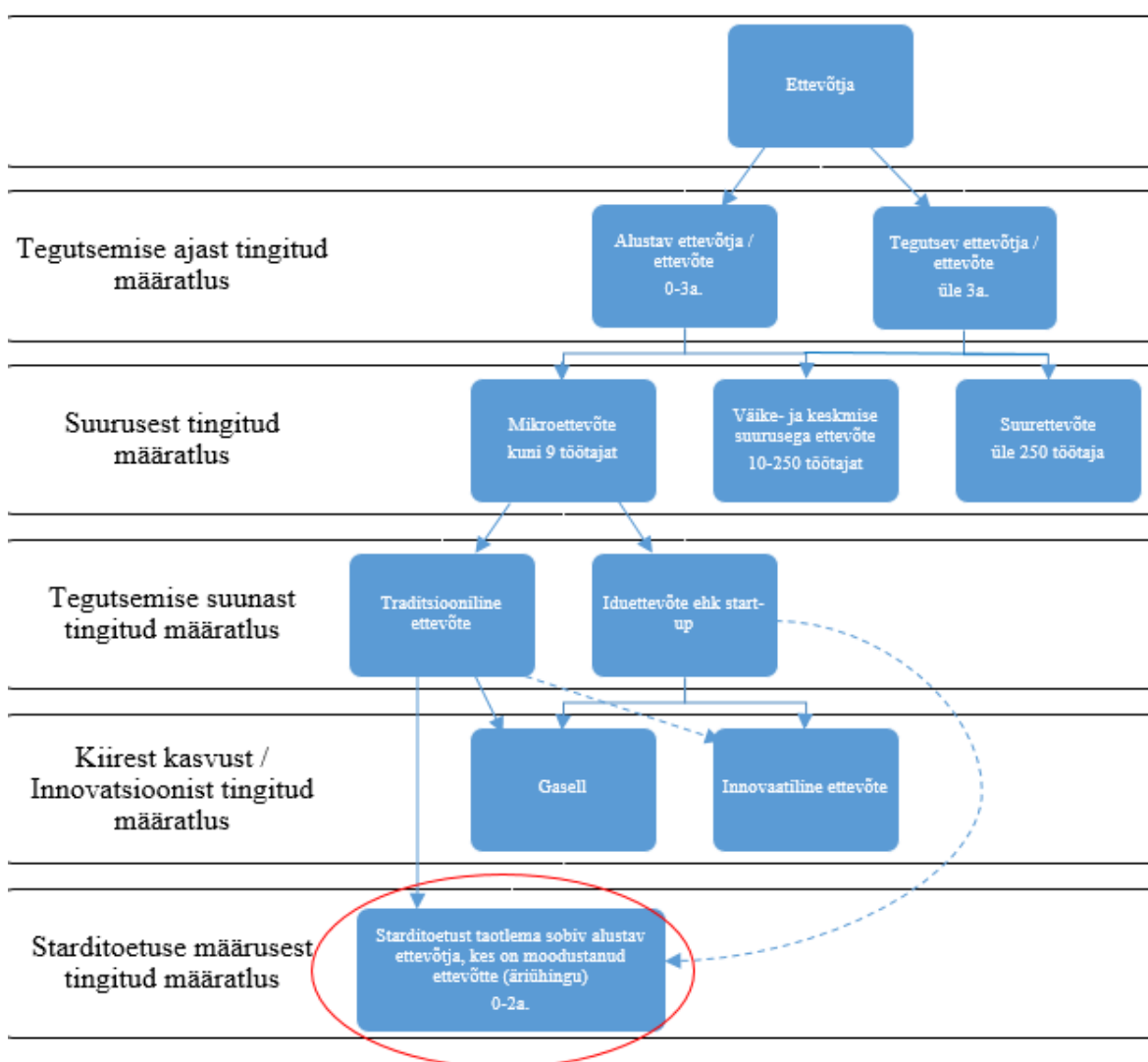
Magistritöö uurimistegevused on järgmised:

- 1) kirjandusallikate alusel selgitada välja alustava ettevõtja määratlus, milliseid tugimeetmeid pakutakse alustavale ettevõtjale teistes Euroopa riikides, millised on alustavale ettevõtjale vajalikud teadmised ja oskused ning arendamise võimalused;
- 2) küsitluse teel selgitada välja, kuidas hindavad EAS starditoetust saanud ettevõtjad praegu pakutavaid tugimeetmeid ettevõtlusega alustamiseks, milliseid tugimeetmeid kasutaksid ja milliseid teadmisi ning oskusi arendaksid;
- 3) küsitluse teel selgitada välja, millised on EAS starditoetust saanud ettevõtjate vajadused võimalike täiendavate tugimeetmete järele.

# 1. ALUSTAV ETTEVÕTJA JA HETKEL KEHTIVAD TUGIMEETMED

## 1.1 Alustav ettevõtte ja ettevõtja mõisted

Alapeatükis kirjeldatakse magistritöö sihtgruppi ettevõtte tegutsemise ajast, suuruselt ja tegutsemise suunast lähtuvalt. Joonis 1 kujutab hierarhilist jada selgitamaks magistritöö sihtrühma. Alustava ettevõtja määramisel tuleb eelkõige lähtuda tegutsemise ajast (alustav või tegutsev ettevõtja / ettevõtte), suuruselt (mikro-, väike- ja keskmise suurusega või suur ettevõte) ja tegutsemise suunast (traditsiooniline või *start-up* ettevõtte).



Joonis 1 Töö sihtrühm (autori koostatud).

Klassikalise definitsiooni kohaselt on ettevõtte majandusüksus, mis ostab tootmistegureid (maa, töö, kapital) teistelt ettevõtetelt ja majapidamistelt ning toodab kaupu või osutab

teenuseid (Kerem, Raju ja Randveer, 1998, lk 10,14). Segal, Borgia ja Schoenfeld (2005) uurisid, mis motiveerib ettevõtjaks hakkama ja nad jõudsid järeldusele, et see on kombinatsioon riskitalumisest, enesetõhususest ja eeldatavast soovist ise hakkama saada (sõltumatus). Mida seotumad olid need tegurid, seda suurem oli soov saada ettevõtjaks (Segal, Borgia ja Schoenfeld, 2005). Motiveeritud saab olla ettevõtja, mitte ettevõte. Ettevõtte ja ettevõtja mõiste erinevus seisneb aktiivse tahte e. motivatsiooni omistamises. Äriseadustikus on kirjas, et ettevõtja on füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kellele kaupade müük või teenuste osutamine on püsiv tegevus. Ettevõtjana saab tegutseda läbi majandusüksuse ehk ettevõte. Ettevõtjana püsivalt tegutseda saab äriühingu ehk juriidilise isikuna või füüsilisest isikust ettevõtjana (Äriseadustik, 2016).

Alustava ettevõtja määratlemisel on oluline ka selle suurus. Mikroettevõtted on need ettevõtted, kus **töötab kuni 9 inimest** (ka.) ja mille aastane müügitulu ja / või bilansimaht ei ületa 2 miljonit eurot (KOMISJONI MÄÄRUS (EÜ) nr 800/2008, 2016).

Eesti õigekeelsussõnaraamatus defineeritakse iduettevõttena (*ingl start-up*) alles käivituvat **lennuka äriideega väikeettevõtet** (Idufirma definitsioon. Eesti Keele Instituut, 2016). Oluline on, et *start-up* ettevõtte eristub teistest alustavatest ettevõtetest sellega, et *start-up* ettevõtte toode/teenus ei ole end äriliselt tõestanud, puuduvad kindlad kliendid ja ärimudel on pidevas muutuses. Enamik *start-up*'e tegutseb tehnoloogia valdkonnas, kuna valdkond võimaldab hoida uue toote / teenuse väljaarendamise kulude väiksemat taset. (Idufirma - Vikipeedia, vaba entsüklopeedia, 2016)

Stangler (2010) oma artiklis kirjeldab kiirekasvulisi ettevõtteid, mida nimetatakse gasellettevõteteks, mõistel puudub selge ajaline määratlus, aga silmas peetakse **kiirekasvulisi noori ettevõtteid** (Stangler, 2010). Gaselli defineerimisel kasutatakse OECD **gaselli** definitsiooni, mille puhul on kokku pandud kiire kasv ja ettevõtte vanus. Kiirekasvuliseks peetakse ettevõtet, mis on iga aasta suutnud **kasvada rohkem kui 20%** aastas kolmeaastase perioodi jooksul. Gasell on kuni viie aasta vanune ja kiirekasvuline ettevõte. (NACE: Introduction and background chapter 1 chapter 8 High ..., 2016).

EL grupierandi määrus (KOMISJONI MÄÄRUS (EL) nr 651/2014, 2016) defineerib innovaatilise ettevõttena, mis arendab uuenduslikke või oluliselt täiendatud tooteid, teenuseid või protsesse, millega on seotud tehnoloogilise või tööstusliku ebaõnnestumise risk ja mil puudub finantsminevik.

Kõigi nende mõistete juures puudub täpsema ajaline määratlus, mille abil oleks tuvastatav alustava ettevõtja stardipunkt. Tegemaks selgeks, millal algab ja kaua kestab alustava ettevõtte seisund tuleks pöörduda normdokumentide poole. Siinjuures tuleb rääkida ettevõtja poolt ettevõtte registreerimisest registris (Äriseadustik, 2016).

Eestis on erinevate strateegiate, määruste jm dokumentide kontekstis peetud alustavaks ettevõtteks erinevas vanuses ettevõtteid ja see on olnud periooditi erinev. Eestis on jagatud starditoetust alustavatele ettevõtetele üle 12 aasta. Läbi vanuseliste piirangute on alustavaks ettevõtteks loetud vanusega kuni 12 kuud (registris registreerimisest alates). Seda on kasutatud nii EL struktuurifondide meetmetes kui ka Eesti riigi raha eest toetatud meetmetes. Samas ei saa pidada kuni 12-kuulist vanust mingiks lõplikuks piiriks alustava ettevõtte defineerimisel. EEKS 2014-2020 kirjeldab mitmeid tegevusi, millega toetatakse ettevõtlust ja seatakse ka ajalised piirangud erinevatele tegevustele. 2014-2020 perioodi kõige olulisem toetusmeede, mis on suunatud tegutsevatele ettevõtetele on „Ettevõtete arenguprogrammi toetusmeede“ (jõustus 09.01.2016 a.), lisab täiendavad piirangud toetuse taotlejatele. Eelkõige on piiranguks ettevõtte vanus, milleks peab olema vähemalt kolm aastat, lisaks töötajate arv (vähemalt 8 või enam töötajat), eelnev ekspordimüügitulu ja eelneval kolmel aastal kasvanud keskmiselt 10% aastas (Ettevõtete arenguprogrammi toetusmeede, 2016). Sellest saab järeldada, et kõik ettevõtted, mille vanus on alla 3 aasta on alustavad ettevõtted.

13.03.2015 jõustus EL 2014-2020 perioodi starditoetuse määrus, milles on tehtud kompromiss alustava ettevõtja vanuselisel määratlemisel ühe ja kolme aasta vahel. Definitsioon on järgnev (Starditoetus, 2016):

**„alustav ettevõtja on äriühing [majandusüksus ehk ettevõtte], mis on kantud äriregistrisse mitte varem kui 24 kuud enne toetustaotluse esitamist“**

Peale vanuselise piirangu on starditoetuse määruse tingimustest tulenevalt järgnevad asjaolud (Starditoetus, 2016):

- Töötajate arv kuni 9 (ka.)
- Teise juriidilise isiku osalus ei tohi olla suurem kui 25%
- Eelneva majandusaasta müügitulu või bilansimaht ei tohi ületada 80 000 eurot
- Määrusest tulenevad tegevusala piirangud

Starditoetust oodatakse taotlema, need, kes on tegevusega alustanud, kel on olemas toode / teenus (st. olemas on vähemalt töötav prototüüp / teenuslahendus), see välistab suuresti *start-up* ettevõtteid, mis on enda arengustaadiumis alles prototüübi väljatöötamisfaasis.

**Antud magistritöö mõttes on alustav ettevõtja füüsiline isik, kes pakub püsivalt oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ja ta on registreerinud ettevõtte registris. Ettevõtte ei ole üle 24 kuu vana, omane on mikroettevõtte seisund, pigem ei ole tegemist start-up'iga, samas vastab gaselli tunnustele, omab eelkõige piirkondlikult tähtsust. Ettevõtja eelnev ettevõtluskogemus puudub või on vähene.**

Töö järgnevad osad keskenduvad alustavale ettevõtjale (alustava ettevõtte loonud isikule) suunatud tugimeetmete uurimisele, teadmiste- ja oskuste väljaselgitamisele ning arendamise võimalustele.

## **1.2. Alustava ettevõtja toetamine EL ja Eesti poliitikameetmete kontekstis**

Järgnevas alapeatükis toob autor välja üldised kirjanduses esinenud seisukohad ettevõtjate toetamise osas. Lisaks tuuakse välja Euroopa Liidus ja Eesti poliitikast tulenevad juhised, kuidas ettevõtlust toetatakse ja milliste eesmärkide täitmisele pühendatakse perioodil 2014-2020. Antud maastik on äärmiselt mahukas ja keeruline, magistritöösse on toodud vaid väike kokkuvõtlik kild, hetkel kehtivate tegevuste kohta.

Riigi poolt teostatava ettevõtluspoliitika eesmärgiks on suurendada majanduskasvu, mitmekesisust, kindlustada konkurentsivõimet, aidates luua töökohti soodustades tööturu paindlikkust. Riik toetab läbi poliitika ja erinevate ettevõtlust toetavate programmide ettevõtlikkust üldiselt, uute ettevõtete loomist ja pakub abi alustamise perioodil, et rohkem ettevõtteid jääks ellu. Erineval viisil informatsiooni ja nõuannet pakuvad kõik arenenud riigid Storey (2003, lk 473-511) viidatud Yusuf (2010). Pakutakse koolitusi, informatsiooni ja nõustamist. Eelmainitud lahendusi pakub eelkõige avalik sektor, aga pakutakse ka erasektori poolt ning läbipõimunult mõlema sektori koostöös. Alustav ettevõtja on haavatav, alustamise protsessi käigus on palju takistusi ja väljakutseid. Vajatakse kapitali ja ressursse, et oleks võimalik edu saavutada. Seega vajatakse ka juhendamist ja abi. Nõuannet võivad pakkuda sõbrad ja tuttavad, aga kui sellest ei piisa, siis otsitakse tutvusringkonnast väljaspoolt abi. (Yusuf, 2010)

Eestis lähtutakse perioodil 2014-2020 erinevatest dokumentidest, mis on kokkulepped liikmesriikide ja Euroopa Parlamendi vahel. Kokkulepet mõjutas finantskriis, millesse sattus

Euroopa Liit 2008 aastal ja seeläbi on mõeldud eelkõige kriisist väljumisele ning konkurentsivõimelisema majanduse saavutamisele. Tuleb luua tingimused kõrgemaks tööhõiveks. Majanduskasvu soovitakse saavutada läbi investeringute haridusse, teadusuuringutesse ja innovatsiooni. Püüdes üle minna vähese CO<sub>2</sub>-heitmega majandusele, luua töökohti ja seeläbi vähendada vaesust. (Prioriteetid, 2016)

Euroopa 2020 strateegias on viis suurt eesmärki, kõige esimene neist on tööhõive suurendamine 20-64 aastaste seas 75% (Euroopa 2020. aasta eesmärgid, 2016). Samas on igal riigil oma individuaalsed eesmärgid keskmisest erinevad, nt. Eestis on eesmärgiks 76%. Eurostat andmetel oli 2014 a. Eesti tööhõive määr 20-64 aastaste seas 74,3%, samas majanduskriisi kõrghetkel 2010 a. oli sama näitaja ainult 66,8% (Employment rate by sex, age group 20-64, 2016). Antud eesmärgi täitmiseks vajaliku meetmena saab tuua starditoetuse, mille oluliseks tingimuseks on projekti esimesel aastal toetada palgakulusid, aga samas üldiselt anda toetust neile ettevõtjatele, kes vajavad ja on suutelised palkama kaks töötajat.

Eesti riigi tasandil olev raamistik algab strategiadokumendist „Eesti 2020“ ja ettevõtluspoole edasised tegevused on kirjeldatud dokumendis „Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020“. Majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi poolt on koostatud EEKS 2014-2020, milles pööratakse tähelepanu kolmele väljakutsele Eesti jõukuse kasvatamisel: tootlikkuse tõstmine, ettevõtlikkuse ergutamine ja innovatsiooni julgustamine. EEKS 2014-2020 lähtub konkurentsivõime kavas „Eesti 2020“ väljatoodud eesmärkidest ja on ellu kutsunud sealt tulenevate katuseesmärkide täitmisele. Need on tootlikkuse ja tööhõive suurendamine, mille tulemusel ettevõtted teenivad rohkem tulu kõrgema lisandväärtusega toodete ja teenuste eest. EEKS 2014-2020 eesmärgiks on lahenduste leidmine ja võimaluste loomine, et panustatakse uute ärimudelite juurutamisse, arendustegevustesse investeerimisse, koostöö soodustamisse, talendipoliitika loomisse, loomemajanduse edendamisse ja ettevõtluskeskkonna arendamisse. Eesti riigi tasemel panustatakse piirkondlikesse ettevõtteisse (aastane müügitulu alla 200 tuhande euro, kokku Eesti ca 10 tuhat, sh alustavad ettevõtted ja FIEd), mille abil toimub ettevõtluse pealekasv nii tõmbekeskustes kui väljaspool. Eesti ettevõtetest moodustavad suurima segmendi piirkondlikud ettevõtted, neil on oluline roll tööhõives ning sotsiaalsetele ja regionaalsetele väljakutsetele vastamises. (Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014 - 2020, 2015). Tugimeetmete ühe osana on maakondlikud arenduskeskused kandmas olulist rolli, milleks

on ettevõtjate nõustamine ja finantstoe pakkumine äritegevuse alustamisel (Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014 - 2020, 2015).

### **1.3. Erinevad tugimeetmed, aktuaalsus 2016 a. ettevõtlusega alustamisel**

Riikide valitsused on järjest rohkem huvitatud toetamaks väikeettevõtjate algatusi, et seeläbi areneks ettevõtlus. Ettevõtlust edendades, peab riik pidevat võitlust tööpuuduse ja vaesusega, aga lisaks parandab konkurentsivõimet, toetab uusi võimalusi majanduses ja aitab hakkama saada muudatustega globaliseerivas maailmas. (Pinho, Sampaio de Sa, 2014)

Ettevõtlusega tegelemisel tuleb arvestada väga erinevate takistustega. Väga oluliseks peeti keerulisi turu väljakutseid (karm konkurents, kõrged kulud, nõudluse puudus) ja seadusandluse nõudeid (sh. kõrge maksukoormus). Järgnesid finantsvahendite vähesus (kõige olulisemaks neist hinnati vähest avaliku sektori toetust ja siis raskusi laenu saamisel) ning edasi teadmiste ja oskuste puudus (sh. juhtimisoskuste, planeerimisoskuste, finantsjuhtimise / raamatupidamise korraldamise ja ettevõtte juhtimiskogemuse puudus). (Gill, Biger, 2012)

Robertson, Collins, Medeira ja Slater (2003) jõudsid sarnasele tulemusele ettevõtlust takistavate tegurite osas (peamiselt on selleks finantsvahendite vähesus, teadmiste ja oskuste puudumine), aga lisasid juurde motivatsiooni, äriideede, enesekindluse puudumise, ettevõtlust peetakse liiga riskantseks. Selge soovitusena anti ettevõtlusega tegelemise julgustamine, seda nt. inkubatsiooniteenuse ja vajalike koolituste pakkumise näol.

Yusuf (2010) toob uuringus välja, millised on vajadused ja põhjused osa võtmaks ettevõtluse abiprogrammidest:

- 1) õppida, kuidas käivitada või juhtida uut ettevõtet;
- 2) saada teada rohkem toodetest, tootmisest, turundusest;
- 3) saada osa võrgustikust ja seal antavast nõuandest;
- 4) saada üldisi ettevõtlusteemalisi koolitusi, informatsiooni;
- 5) saada nõuannet seadusandluse osas;
- 6) saada nõuannet, kuidas täita ettevõtluses püstitatud eesmärged;

Samas tuleb arvestada sellega, et alustavad ettevõtjad ei pruugi teada, millist abi nad vajavad. (Yusuf, 2010)

Erinevate tugimeetmetega püütakse mõjutada alustavate ettevõtjate edukust. Nendeks on rahalised toetused, laenugarantiid, investorite kaasamise võimalused, erinevad koolitused, info jagamine, mentorklubid, inkubaatorid, ülikoolide ettevõtluskeskused, tehnoloogia arenduskeskused, KOV ettevõtlusosakonnad. Meetmete ülevaade on esitatud Lisas 3 ja sealjuures on antud hinnang, kas antud meede sobib starditoetust saavale ettevõtjale.

### **1.3.1 Rahalised toetused, laenuvõimalused ja investori kaasamine**

Ettevõtlusega alustamisel on rahaliste vahendite vajadus alginvesteeringute tegemiseks ilmne. Kahjuks on see ka väga suureks probleemiks, kuna pangad ei soovi laenu anda. Otseseid rahalisi toetusvõimalusi ettevõtlusega alustamiseks pakuvad mitmed organisatsioonid. Eestis on selleks eelkõige EAS, PRIA, Eesti Töötukassa ja kohalikud omavalitsused. Lisas 3 on välja toodud täpsemalt, mida pakutakse alustavale ettevõtjale ja märgitud sobivad starditoetust saavale ettevõttele.

Juhul kui alustav ettevõtja soovib laenu, siis tuleb tal arvestada, et laen on kallis toode. Pank nõuab lisagarantiisid, mida alustaval ettevõtjal tihti ei ole kuskilt võtta. Atherton oma uuringus väikeettevõtete finantside osas toob välja, et laenu on võimalik saada siis, kui saab kasutada „väikeettevõtetele mõeldud laenugarantiide programme“, sellisel juhul antakse peaaegu kommertsalustel välja laene ettevõtetele, millede puhul ei oleks see kommertsalustel võimalik olnud. (Atherton, 2012)

Põhimõtteliselt on võimalik igal alustajal pöörduda endale sobiliku panga poole ja taotleda laenu ettevõtlusega alustamiseks. Selleks on vaja sobiva tagatise olemasolu ning usaldusväärset mainet ja toimivat äriplaani. Arvestama peab aga sellega, et alustaval ettevõtjal ei pruugi olla pangale sobivat tagatist ning kuna puudub eelnev ajalugu, mis tõendab edukat tegutsemist ja äriplaani vettpidavust, siis laenu saamine pangast on keeruline. Autori isiklikule tööalasele kogemusele tuginedes saab väita, et stardilaenu antakse kindlamini kui EAS on eelnevalt otsustanud rahastada ettevõtte starditoetuse taotluse.

Riskikapitali, äriinglite kaasamine ja *start-up* kiirendid on võimalused ja kättesaadavad innovaatilistele ettevõtetele ehk *start-up*'idele, aga nad ei ole kättesaadavad traditsioonilisele alustavale ettevõttele. 08.01.2016 a. seisuga võis lugeda ajakirjandusest, et rahandusministeerium ei kooskõlastanud fondifondi lepingut, mille alusel saaksid seemne- ja start-up faasis VKEd ligipääsu ca 60 miljoni eurole (Sester ei kooskõlastanud fondifondi



loomist, 2016). Samas majandus- ja kommunikatsiooniministeerium loodab lepingu allkirjastada 2016 a. veebruari lõpuks (Oviir: fondifondi lepingu probleemid on vaid tehnilist laadi, 2016). On ilmselge, et *start-up*'id saavad mingil hetkel juurdepääsu olulistele finantsvahenditele, mis peaks ettevõtluspoolt Eestis hoogustama.

Äriinglite (ingl *business angels*) kaasamine. Äriinglite kaasamine on veel üks võimalus *start-up*'dele, aga mitte traditsioonilistele ettevõtetele. Äriinglid on investorid, kes otsivad võimalust paigutada enda vaba raha unikaalsetesse ettevõtetesse, saades ettevõtte üheks osanikuks. Kirjandusele tuginedes on äriinglite motivatsioon investeringut teha vägagi eriilmeline: kes neist otsib parimat tootlust oma investeringule, kes soovib olla mingil perioodil osaline *start-up*'i käivitamise juures, aga on ka hedonistlik soov, olla osaline uue generatsiooni toetamisel. (Macht, Robinson, 2009)

Äriinglitel on oluline roll:

- Aitavad *start-up*'id üle saada rahastamisraskustest – uuringud on näidanud, et äriinglite abil kaasatakse rohkem vahendeid ettevõtetesse kui seda teevad investeerimisfirmad (Macht ja Robinson viitavad uuringus Barrow, Burke, Molian ja Brown 2005 a.a raamatule „Entreprise Development: The Challenges of Starting, Growing ja Selling Businesses).
- Kaasamine – oluline, et äriingli kaasamine ettevõttesse ei too sinna juurde ainult finantsvahendeid, vaid pakkudes ettevõtjale strateegilist nõu või olles ettevõtja jaoks mentoriks / *coach*'iks (Macht, Robinson, 2009)
- Kontaktid – paljudel *start-up*'del on peale oskuste ja kogemuse puuduse ka kehv võrgustik ning äriinglid saavad seda puudust oluliselt leevendada. Kuna kogunud äriinglil on kogemusi erinevatelt aladelt, seega on kerge leida vajaminevat eksperti. (Davidssona, Honig, 2003)
- Atraktiivsus – kui on suudetud äratada ühe äriingli tähelepanu, siis suureneb tõenäosus, et ta suudab seda teha ka teiste puhul. Seda võiks kutsuda ka võimenduseks, mida loovad äriinglid, ettevõttesse soovivad raha tõsta nii pangad, riskikapitalistid kui ka erainvestorid. (Harding, Cowling, 2006)

Kuigi äriingleid ei huvita traditsioonilised ettevõtted, siis ikkagi saab teha äriinglite positiivsest mõjust *start-up*'idele järeldusi. Ka traditsioonilisele alustavale ettevõtjale on kasulik omada strateegilist nõuandjat, samuti on vajalik omada head kontaktivõrgustikku,

mida vajadusel ettevõtte arendamiseks saab ära kasutada. Samuti ei sobi *start-up* kiirendisse traditsiooniline ettevõtte. Samas kiirendist õppimisvõimalus on sobiliku keskkonna loomine alustavale ettevõtjale. Ettevõtja varustatakse nii töövahendite kui ka nõuga, ettevõtlusega tegeletakse inspireerivas keskkonnas, mis annab juurde motivatsiooni ja võimalusi paremini läbi lüüa, seega saab öelda julgelt, et kiirendi mõjuks ka traditsioonilisele alustavale ettevõtjale hästi.

### **1.3.2 Teadmised, informatsioon, koolitused ja nõustamine, mentorklubid**

Informatsioon on kättesaadav MAKides, veebilehtedel „Alustava ettevõtja 10 sammu“, eesti.ee jt. Koolitusi, nõustamist ja mentorklubis osalemise võimalust on võimalik saada mitmest erinevast kohast. Tegevusteks on EAS alustava ettevõtja baaskoolitus, ärimentorprogramm, väikeettevõtja arenguprogramm, EAS piirkondlikud mentorklubid, Ärimudeli praktikum, ekspordile suunatud tegevused. Eesti Töötukassa ettevõtluse baaskoolitus, mentorklubis olemine / nõustaja teenuse kasutamine / koolituskulude hüvitamine. Alati on valikus turult ostetav nõustamis- ja koolitusteenus, mille kättesaadavus on ettevõtte finantsvõimekusest. Täpsem info tegevuste kohta Lisa 3. Välja tuleb tuua, et tegevused osaliselt kattuvad erinevatel organisatsioonidel. Näitena saab tuua EASi ja Eesti Töötukassa ettevõtluse baaskoolituse, mis on vägagi sarnased. Parema tulemuse saavutamiseks tuleks kahel organisatsioonil koostööd teha ja pakkuda ühiselt head ning sisukat koolitusprogrammi ettevõtlusest huvitatud inimestele. Teine näide tegevuste kattuvusest on mentorteenused, mida pakuvad samuti mõlemad organisatsioonid. Ärimentorprogramm, mis sobib kõige enam starditoetust saavale ettevõttele läbib mõningaid muudatusi. Eelkõige plaanitakse suurendada programmis osalevate tööpaaride arvu ja programm ei avane enne sügist 2016. Arvestama peab, et ettevõtte peab olema programmi alguseks piisavalt vana, et liituda saab programmiga üks kord aastas, kohtade arv on piiratud, starditoetuse saaja ei ole eelistatud programmi kandideerima.

### **1.3.3. Inkubaatorid, tehnoloogia arenduskeskused, ülikoolide ettevõtluskeskused**

Inkubaatorid on sisuteenuste osas teinud läbi olulise arengu (olles olnud pigem kinnisvara haldajad kui sisulise teenuse pakkuja inkubandile), siis nüüdseks on nad teisenenud pigem kontaktivõrgustiku pakkujateks (Bøllingtoft, Ulhøi, 2005).

Inkubatsioon koosneb järgmistest etappidest:

- Valik – tuleks otsustada, milline äriidee osutub valituks, milline mitte

- Keskkonna pakkumine – neile, kes on osutunud valituks, pakutakse kontoripinda, administratiivseid teenuseid. Inkubantide toetamine sisaldab coachingut/koolitust.
- Kontaktivahendust – inkubaator viib kokku inkubandid omavahel ja välismaailmaga
- Väljumist – selgeid reegleid, millal inkubandid väljuvad inkubatsiooni teenustelt. (Bergek, Norrman, 2008)

Eestis on mõningatel andmetel üle 12 inkubaatori (ei ole lõplik arv), täpsem info välja toodud Lisas 3. Samuti on seal täpsem info tehnoloogia arenduskeskuste kohta, mis on struktuurifondide poolt rahastatud innovatsiooni ja teadusarenduse koostöö tihendamiseks ettevõtete ning teadusasutuste vahel.

Ülikoolid on innovatsiooniallikad, seega nii valitsused kui ettevõtted soovivad leida viise ehitamiseks sildasid akadeemilise maailma ja turul valitsevate teadmiste ülekandeks (Pinho, Sampaio de Sa, 2014). Ülikoolid laiendavad järjest oma tegevusi, mille tulemusel toimub tugevamini tehnoloogiasiirde protsess, ülikoolisestest inkubaatorite tekkega aidatakse kaasa ettevõtete tekkele, mis on seotud teadusuuringutega ja riskikapitaliga (Etzkowitz, Webster, Gebhardt, Cantisano Terra, 2000). Eestis on selleks eelkõige Tallinna Tehnikaülikooli innovatsiooni ja ettevõtluskeskus Mektory ja Tartu Ülikooli ettevõtlus- ja innovatsiooni keskus. Eelnev informatsioon ei ole kuidagi lõplik, ettevõtluse edendamise tegelevad KOVid, kutsekoolid, eraalgatatud inkubaatorid jne.

#### **1.4 Teiste riikide kogemus**

Järgnevas peatükis kirjeldatakse kolme EASiga sarnase organisatsiooni tegevust alustavate ettevõtjatega tegelemisel. Nendeks organisatsioonideks on Team Finland, Innovation Norway, Enterprise Ireland. Järgneb kontsentreeritud kokkuvõte, seda on kajastatud otseselt alustavate ettevõtjatega seonduvalt.

##### **Soomes kasutatavad ettevõtluse tugimeetmed**

Soomes on ettevõtluse tugimeetmete süsteem vähemalt kahetasandiline. Team Finland koondab enda alla kõik organisatsioonid, mis on tegelenud Soomes üleriigilisel tasemel ettevõtlusega nt. Finpro, Tekes, Finnvera, Finnfund, Finnpartnership, jpt. Soome majandust mõjutavad organisatsioonid (Network, 2016).

Team Finland tegeleb ettevõtetega, kel on rahvusvahelist ambitsiooni (Task, 2016), pakkudes järgnevat:

- Turu võimalused (välisesindajad riikides, info rahvusvaheliste ärivõimaluste osas 2-5 a. vaates).
- Nõustamine ja koolitus.
- Finantseerimine – laenugarantiid, laenud, toetused.
- Võrgustikud (võrgustikutöö ettevõtete ja avaliku sektori vahel; teenusepakkuja otsing; Soome eksportijate andmebaas; ekspordipartneri grupid; ärivõimalused ja partnerid ja partnerid arengumaades; partner Venemaalt; partner Rootsist)
- Ametlikud kontaktid. Nähtav olemine (Team Finland visiidid; esindused välismaal, suhtluskeskused välismaal) (Services for internationalising companies, 2016)

Paljud teenused (Programmes and services, 2016) on otseselt ekspordi suunaga või nõutakse ettevõtelt eksportimist, ambitsiooni minna Soomest välja, põhiliseks kandidaadiks nendesse programmidesse on VKEd (Tekes funding for companies, 2016). Soomes on ka 15 regionaalset ettevõtlust toetavat keskust. Antud keskused pakuvad nõustamist, finantseerimist ja teenuste arendamise teenuseid kohalikele ettevõtetele (Centre for Economic Development, Transport and the Environment, 2016). Töehõive ja majandusarengu büroost (*TE-palvelut*) on võimalik ettevõtjaks soovijal, kes on töötu, saada stardiraha kuni 18 kuuks, põhitoetust (32,50€ päevas) ja samuti vahendite soetamiseks (A startup grant supports a new entrepreneur, 2016). Lisaks pakutakse karjäärinõustajat ettevõtlusega tegeleda soovijale, ettevõtluskoolitust (Training for entrepreneurs, 2016). Pakutakse partneri või järeltulija leidmise abi, selleks on võimalik *TE-palveluti*'i keskkonnas panna üles reklaam (Finding a partner or a successor, 2016).

### **Norras kasutatavad ettevõtluse tugimeetmed**

Innovation Norway – riigiasutus, mis aitab ettevõtjatel innovatsiooni ja arendamisega tegeleda. Neil on *start-up*'idele mõeldud toetus (I faas 50-100 tuh NOK, II faas 500 tuh). Samas nad ei jäta ettevõtjaid üksi ja enne kui annavad üldse toetusi välja, pakuvad ekspertiise ja võrgustikku (nt. saab ettevõtja arendada enda ärimudelit jne.). Pakuvad telefoniteenust, et saaks nõu oma äriideede edasiarendamisele, pakuvad mentorlust ja intellektuaalse omandi kaitse teenust. (Start ups, 2016)

### **Iirimaal kasutatavad ettevõtluse tugimeetmed**

Enterprise Ireland – on riigiasutus, mis vastutab Iiri ettevõtete kasvu ja arendamise eest maailmaturgudel (About us, 2016). Toetusvõimalusi pakuvad nad kõrge potentsiaaliga *start-up*'idele, SMEle ja suurtele ettevõtetele. Nad ootavad enda juurde *start-up*'e, millel on potentsiaali 3-4 a. jooksul jõuda 1 MEUR ekspordi müügituluni ja luua vähemalt 10 töökohta, siis selliste ettevõtetega hakkavad nad tegelema kõrge potentsiaaliga *start-up* programmis. (High Potential Start-Up (HPSU) Funding, 2016)

Varajase faasi ettevõtetele pakutakse *New Frontiers* programmi, selleks peab ettevõtjal olema innovaatiline äriidee ja soov kiirendada oma ettevõtte arengut. Lisaks pakutakse neile koolitusi kõikides valdkondades, milles on vajadus (nt. finantsjuhtimine, turu-uuringud, äriprotsessid, patendid, tootearendus, müük jne.); mentorlust kogunud ettevõtlusnõustajatelt; inkubatsiooniteenust; 15 000 eurot stipendiumi, et katta täistööajaga töötamine 6 kuu jooksul; koostöövõrgustiku võimalusi koos teiste ettevõtetega ja organisatsioonidega; tutvustatakse seemne- ja varasefaasi investorvõrke; ettevõtetega sarnaseid koolituspartnereid; juurdepääsu ekspertidele üle kogu Iirimaa. (About New Frontier, 2016) Siin tuleb tähelepanu juhtida, et programmile juurdepääs on ikkagi *start-up*'idel.

Lisaks on neil kohalikud ettevõtluskeskused (*lühidalt* LEO), mis pakuvad erinevaid teenuseid ja järgmisi toetusi (Discover Business Supports, 2016): teostatavusuuringu toetus (kuni 15 000€), esmasti toetus *start-up*'ile, kes ei ole vanem kui 18 kuud (kuni 150 000€), äri laienemistoetus (kuni 150 000€) (Financial Supports, 2016) ja mikrolaene (kuni 25 000€ 5 aastaks) (Microfinance Loans, 2016). LEO tahab olla kohaliku iiri ettevõtte jaoks esimene koht, mida ettevõtja vajadusel üles otsib, pakutakse koolitusi ühesuguse koolitusvajadusega ettevõtjatele, turismiarenduskeskuse teenuseid, krediidi saamiseks pangast õiglast ettevõtte ülevaatus, maksunõustajaid, tööturuteenuseid. (First Stop Shop, 2016) Koolitusprogramme, mida pakutakse on kahte tüüpi: ettevõtlusega alustamiseks (Start Your Own Business Programme, 2016) ja juhtimisarengu programm (Accelerate Management Development Programme, 2016). Pakutakse mentorlust (Mentoring, 2016), VKE online tööriista (Supporting SMEs Online Tool, 2016), online kauplemise vautšer (2500€) (Trading Online Voucher Scheme, 2016), Enterprise Europe Network- ärivõimalused Iiri ettevõtetele (Enterprise Europe Network, 2016) ja globaliseerumisega kohandumise fond (European Globalisation Adjustment Fund (EGF), 2016).

## **2. ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE VAJALIKUD TEADMISED JA OSKUSED NING ARENDAMISE VÕIMALUSED**

### **2.1 Teadmised ja oskused**

SA Kutsekoda on kinnitanud ettevõtja kutsestandard tase III (Ettevõtja III, 2016), mis tänaseks on kehtivuse kaotanud ja hetkel kehtiv kutsestandard väikeettevõtja tase V (Väikeettevõtja tase 5, 2016). Kutsestandard on dokument, milles kirjeldatakse tööd ning töö edukaks tegemiseks vajalike oskuste, teadmiste ja hoiakute kogumit ehk kompetentsinõudeid (Kutsestandard, 2016). Töölased teadmised on kogum faktidest, põhimõtetest, teooriatest ja tavadest, neid omandatakse õppimise käigus. Töölased oskused peegeldavad suutlikkust rakendada teadmisi, mis on kogunenud õpingute ja töö käigus. Eristatakse kognitiivseid oskusi, mis on loogilist, intuiitivset ja loovat mõtlemist kasutavad ja praktilisi oskusi, mis on käelised oskused ning materjalide, töövahendite ja tööriistade kasutamise oskused. (EQF terminid, 2016)

Kutsekoja poolt on kinnitatud väikeettevõtja kutsestandard tase V, milles kirjeldatakse kompetentse, millele peab vastama väikeettevõtja. Kompetentse, mida kirjeldatakse väikeettevõtjale iseloomulike oskuste, teadmiste ja hoiakute kogumina on 15 ja nad jagunevad kohustuslikeks ja kutset läbivateks. Kohustuslikud kompetentsid on oskus äritegevust kavandada, käivitada ja arendada (teeb seda igas valdkonnas, millega ettevõtte tegeleb), korraldada äriprotsesse (oskab ja tegeleb riskijuhtimisega, oskab müüa ja turundada ettevõtte tooteid/teenuseid), tegeleda tootearenduse (sh. mõistab toote / teenuse disaini), finantsjuhtimise ja majandusarvestusega (oskab hinnata ettevõtte finantse, mõistab raamatupidamisnumbrite taga tausta) ning eksporditegevusi arendada (mõistab ekspordimüügi erisusi). Kutset läbivateks kompetentsideks on oskus juhtida ettevõtet ja juhendada teisi, suhelda ja teavet vahetada, koostööd teha ja väärtustest lähtuda (oskab motiveerida töötajaid, vastutab enda ja ettevõtte tegevuse eest). Lisaks on vajalikud enesejuhtimise võime (õpib kogemustest), ettevõtlikkus (on uuendusmeelne), tulemuste saavutamise oskus (seab eesmärgid ja tegutseb organiseeritult nende saavutamiseks) ning arvuti kasutamine ja keelte tundmine. (Väikeettevõtja tase 5, 2016)

Hisrich, Peters (1998), viidatud Henry, Hill, Leitch (2005) töid välja põhilised valdkonnad, milles peab ettevõtlusega tegeledes olema pädev. Selleks on turundus, ettevõtlus üldiselt, äri planeerimine, juhtimine ja finantside haldamine. Hisrich ja Peters (2005) jaotasid ettevõtjatele vajalikud oskused ja omadused kategooriatesse:

- Tehnilised oskused – kirjalikud ja suulised suhtlemisoskused, tehnilised juhtimis- ja organiseerimisoskused.
- Ärijuhtimise oskus – planeerimisoskus, otsuste tegemise oskus, ettevõtte ja tema toodete/teenuste turundusoskused, raamatupidamislikud oskused.
- Isiklikud ettevõtlikud omadused – enesejuhtimise oskus, muutustele orienteeritus, innovaatiline mõtlemine, riskijulgus, püsivus, ettenägev (visionäärlik) juhtimine.

Isiklikud ettevõtlikud omadused eristavad ettevõtjaid lihtsalt juhust. (Hisrich, Peters, 1998, viidatud Henry, Hill, Leitch, 2005).

Mitchelmore ja Rowley (2010) uurisid, millised on kirjanduse andmetel ettevõtlusalased kompetentsid ning järgnevalt on toodud ära kokkuvõtlikult uuringute alusel tuvastatud kompetentsid:

- **Ettevõtlusalased kompetentsid** - tuvastab ja defineerib elujõulise turusegmendi, arendab toote/teenuse valitud turule, ideede generaator, omab keskkonnas ülevaadet, tunneb ära pakutavad võimalused, formuleerib strateegia nähtud võimalustele.
- **Äri- ja juhtimisalased kompetentsid** - suudab arendada juhtimissüsteemi vajadusel pikaajaliselt; omandab ja töötab välja ressursi ettevõtte toimimiseks; äri operatiivsed juhtimisoskused; eelneb kokkupuude ettevõtlusega; on tuttav valdkonnaga, milles ettevõtte tegutseb; finantsjuhtimise oskused, eelarvestamisoskused; eelnev kogemus; turundusoskused; tehnilised oskused; võimeline ellu viima strateegiat (arendama programme, eelarvet, protseduure, hindama tulemuslikkust); tunneb turgu; äriplaani koostamine; eesmärkide seadmine.
- **Inimsuhtealased kompetentsid** - organisatsioonikultuuri arendamine; delegerimisoskus; võime motiveerida teisi individuaalselt ja grupis; värbamisoskused; inimsuhtejuhtimise oskused; liidrioskused.
- **Kontseptuaalsed oskused** - organiseerimisoskus; suhtlemisoskus; kliendi juhtimise oskus; mentaalne võimekus koordineerida tegevusi; kirjalikud ja suulised suhtlemisoskused; otsusetegemise oskus; analüüsioskus; loogiline mõtlemine; otsustavus; kohusetundlikkus. (Mitchelmore, Rowley, 2010)

Kõige sagedamini õpetatakse ettevõtlusprogrammide raames (esinemise järjekorras): ressursside hankimist ja finantse; turundust ja müügitehnikaid; ideede genereerimist ja

võimaluste avastamist; äri planeerimist; kasvu juhtimist; organistatsiooni ja meeskonna loomist; uute projektide loomist; väikeettevõtte juhtimist; riskijuhtimist; juriidilisi teemasid, innovatsiooni ja tehnoloogia juhtimist; frantsiisindust; pereettevõtlust; läbirääkimisoskusi; kommunikatsiooni oskusi; probleemilahendamist (Mwasalwiba, 2010). Üllatavaks saab pidada, et äri juhtimine ja planeerimine ei ole esimesel kohal.

Kui võrrelda kutsestandardis kirjeldatud väikeettevõtjale vajalike teadmiste ja oskuste kogumit, Hisrich, Peters (1998) ja Michelmores, Rowley (2010) ja Mwasalwiba (2010) poolt väljatooduga, siis langevad sisuliselt käsitlused kokku.

Mitmed autorid on käsitlenud ka küsimust, kas ettevõtlust üldse saab õpetada. Selles osas on kirjandust, et ettevõtlusõpet saab jagada kaheks, see on nii kunst kui ka teadus. Nõ. teaduse osa, mis sisaldab äri ja juhtimise funktsionaalsete oskuste õpetamist, on tavapäraste pedagoogiliste võtetega õpetatav. Nõ. kunsti osa, mis sisaldab endas loovuse ja innovaatilisuse poolt ettevõtluse juures, ei ole samade meetodikatega õpetatav. (Jack, Anderson, 1998, viidatud Henry, Hill, Leitch, 2005)

Ettevõtluse õpe oleneb ka omaniku-juhi õppimisvõimest, tahtest õppida ja muuta oma olemasolevat mõtteviisi, hinnates ja analüüsides aset leidnud kriitilisi sündmusi (Cope, 2003). Ettevõtte omaniku-juhi võimekus õppida eelmistest kogemustest, tehtud otsustest, vigadest ja teistelt, aitab väikeettevõtjal ellu jääda ja saavutada konkurentsieelist (West, Terry, 2009). Pinker, Spelke, (2005) viidatud Ekanem (2015) töid välja, et meeste ja naiste keskmises intelligentsis ei ole eriti vahet. Mehed on tugevamad statistikas ja matemaatiliste probleemide lahendamises, seevastu naised on paremad käelises tegevuses ja parema visuaalse mälu ning matemaatilises arvutisoskuses.

Ekanem (2015) uuringu tulemuste alusel tuli välja, et mehed pidasid kriitilisteks rahavoo probleeme, tööjõuvalavust, erinevaid arusaamu rahvusest ja kultuurist tulenevalt, ebakindlust ja töötajate koondamist. Õppisid mehed finantsjuhtimist, töötajatega tegelemist, turundusstrateegiaid, strateegilist positsioneerimist, tehnilisi oskusi. Ei õpitud ainult koolitustel, vaid ka oma raamatupidajalt, kontaktvõrgustikult, mentorilt, õigusnõustajalt, äriklubist, pangast (sealselt töötajalt), alluvatelt, tarnijatelt ja riskikapitalistilt. Naised seevastu pidasid kriitiliseks enesekindluse ja paindlikkuse puudumist ning stereotüüpe. Naised õppisid olema enesekindlad, teiste kogemusest ning tootma kvaliteetseid tooteid/teenuseid. Naised õppisid seda kõike konkurentidelt, sõpradelt ja perelt, ärinõustajatelt, eelnevatest otsustest ja klientidelt. (Ekanem, 2015) Naisettevõtjate



enesekindluse ja ettevõtlusoskuste puudust kinnitab Koellinger, Minniti ja Schade (2013) uuring ning Eesti osas Globaalne Ettevõtlusmonitooring 2014. Seega tuleks arvestada, et arendustegevuse valikul tuleks soost sõltuvalt õpetada erinevaid asju, erineval viisil.

Kui võrrelda alustava ettevõtja baaskoolituse sisutegevusi teoreetilise materjaliga, sisaldab see ettevõtlus-, äri- ja juhtimisalaste kompetentside arendamist. Samas peaaegu mitte üldse inimsuhtealaste kompetentse ja kontseptuaalsete oskuste arendamist.

## **2.2. Teadmiste ja oskuste arendamise võimalused**

Antud töö alapeatükis antakse kirjandusele tuginevalt ülevaade arendustegevustest, mis võiksid sobida ettevõtjatele, toetamaks eesmärkide eluviimist. Need lahendused võivad tulla toetudes kogemusele, eelnevatele otsustele või õppimisele. Inimesed õpivad enda ja teiste pealt, nad õpivad olles meeskonna liige, koos juhtide ja töökaaslastega ning inimestega väljaspool organisatsiooni. Lisaks õpivad inimesed praktika käigus ja juhendamist saades. Kõike seda teevad nad paremini kui nad on selleks motiveeritud (Armstrong M., 2012).

Õppimine on protsess, mille käigus omandatakse oskused, teadmised ning muudetakse harjumusi ja suhtumisi. Selle kõige käigus toimuvad käitumuslikud muutused Beach (1980), viidatud Sullivan (2000). Õppimist tuleks käsitleda laiapõhjaliselt, seda nii formaalse kui mitteformaalsena. Formaalne õppimine on protsess, mis toimub struktureeritult õppekava järgi nt. õppeasutuses ja mille tulemuseks antakse kvalifikatsioon või tunnistus. (Jubas, Butterwick, 2008; Malcolm, Hodgkinson, Colley, 2003; Rowold, Kauffeld, 2008).

Formaalse õppimise võimalused ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste arendamise osas on järgmised:

- 1) Vabariigi Valituse määrus nr. 2 „Gümnaasiumi riiklik õppekava“ on majandus- ja ettevõtlusõppe valikkursustena kinnitatud „Majandusõpetus“ ja „Ettevõtlusõpetus“ (Gümnaasiumi riiklik õppekava, 2016). Määruse lisa 10 välja toodud valikõppeaine eesmärgiks on arusaamise arendamine ühiskonnas toimuvate nähtuste ja protsesside vastastikusest seosest. Arendatakse õpilaste ettevõtlikkust väärtustavaid hoiakuid (Valikõppeaine „Majandus- ja ettevõtlusõpe“, 2016).
- 2) Kutsekoolides, rakenduskõrgkoolides ja kõrgkoolides toimuvad ettevõtlusalased kursused, nii üksikud ained kui terviklikud õppekavad.

Mitteformaalne õppimine on igasugune õppetegevus, mis toimub eesmärgistatult. Selle läbi toimub arusaamade, teadmiste või oskuste arendamine väljaspool haridussüsteemi, nt.

kursuste, töötubade raames või ka keskkonnast sõltumatult suunatud sihtrühmale. (Recognition of Non-formal and Informal Learning – Home, 2016; Boeren, 2011; Werquin, 2012)

Mitteformaalne õppimine ettevõtluse teadmiste saamiseks, täiendamiseks toimub erineval viisil ja need on Lisas 3 kajastatud tegevuste hulgas järgmised:

- 1) erinevate organisatsioonide poolt läbiviidavad ettevõtjatele baaskoolitused
- 2) pika- ja lühiajalised koolitused, nt. Ärimentorprogramm koolitusprogrammi osa
- 3) ettevõttesiseselt toimuv õpe, nt. eraturult ostetud koolitused ettevõtte siseselt, ettevõttesse kaasatud mentorilt õppimine

**Koolitus** on planeeritud süstemaatiline tegevus, mis on juhendja poolt juhitud sisul põhinev sekkumine käitumuslike muutuste esile kutsumiseks, toimub teadmiste, oskuste ja kompetentsi tõus (Armstrong M., 2011; Sloman, Philpott, 2006).

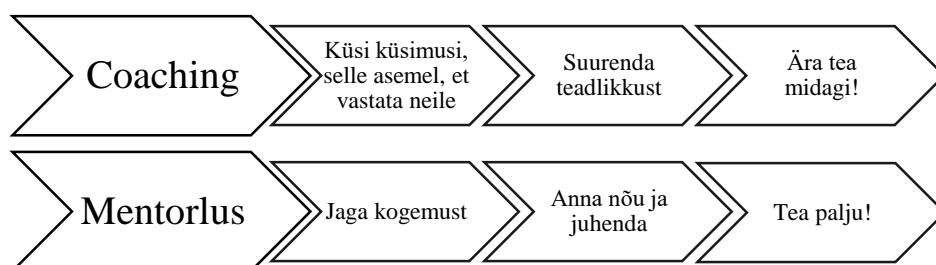
Kirby (2004) uuris oma tööst tulenevalt läbi 205 ettevõtlusõppe programmi ja jagas need kolme erinevasse kategooriasse:

- Ettevõtlikkuse suunamise ja teadlikkuse tõstmise programmid, mis olid fokusseeritud üldisele ettevõtlust puudutava informatsiooni jagamisele ja õppes osalevate isikute ettevõtja kui elukutse valimiseks. Antud töö osas sobib siia ettevõtlusinformatsiooni pakkuv „Alustava ettevõtja 10 sammu“. Veebikeskkond võimaldab iseseisvalt tõsta teadlikkust ettevõtlusest. Teise olulise näitena võib tuua MAKi konsultantide poolt pakutav nõustamine, kus pakutakse ettevõtluse osas baasinfot (vt. Lisa 3).
- Uute ettevõtete loomise programmid, mis tõstavad inimeste kompetentse, et nad hakkaksid ise endale tööandjaks, tekiks majanduslik iseseisvus ja tööandja staatus teistele. Eelkõige saab näitena tuua välja „Alustava ettevõtja baaskoolituse“, mida pakub Eesti Töötukassa ja EAS (vt. Lisa 3)
- Programmid, mis olid fokusseeritud väikeettevõtete ellujäämise ja kasvu toetamisele. Hetkel olemasolevtest programmidest sobitub siia Ärimentorprogramm, mentorklubides toimuvad koolitused, inkubatsioon. MAK konsultantide poolt läbiviidav arengunõustamine. Mõningal juhul eraturu / kõrgkoolide / kutsehariduskeskuste täiendkoolitused (vt. Lisa 3).

Ettevõtlikkuse suunamine, uute ettevõtete loomise programmid ja programmid, mis fookuseerivad ellujäämisele ning kasvule, panevad rõhku ettevõtlusõppele ja oskusele, kuidas juhtida väikeettevõtet, aga tehes seda erinevas arengu faasis. Kokkuvõtlikult soovitakse anda enim teadmisi, kuidas olla ettevõtja ehk vallata ja omada selleks vajalike spetsiifiliste oskuste ja käitumuslike võtete kogumit. (Kirby, 2004)

**Ettevõtluslane mentorlus** on kogenud ettevõtja (nimetatakse mentoriks) ja alustava ettevõtja (nimetatakse mentiks) vaheline toetav ja juhendav suhe, mille käigus toimub mentii ja tema ettevõtte areng (St-Jean, Audet, 2012). St-Jean, Audet (2012) uuringus tuli välja, et mentiid hindavad mentorprotsessis kõige enam arutelusid mentoriga oma ettevõtte arendamise käigus ettetulevate küsimuste osas. Samas aitasid mentisid mentori suunavad küsimused, selgitused ja mentiide ära kuulamine (lasta mentidel rääkida), probleemi modelleerimine, koos töötamine ja julgustamine. Kuna ollakse tihti üksinda tööülesannetega, siis mentori ülesanne on aidata mentiid julgustades ja pannes tundma mentii mugavalt, andes talle kindlustunnet, et kellegagi on võimalik asju arutada. Mentorlus suurendab mentii enesekindlust, tal tekib usk oma võimetesse. (St-Jean, Audet, 2012)

Tihti peale aetakse segi mõisted mentorlus ja *coaching*, kõige tavapärasem erisus on välja toodud välja joonisel 2.



**Joonis 2** Kõige tavapärasem *coaching*'u ja mentorlus mõiste erinevus. (Wilson, 2011).

**Õppida** on võimalik läbi iseseisva informatsiooni hankimise. Sellisel juhul on oluline, kuidas suudetakse seda vastu võtta. See eeldab õppijalt edukat enesejuhtimist õppeprotsessis, mistõttu sõltub võime ise õppida palju õppijast. (Hietanen, 2015)

Hindrikson (2015) toob oma magistritöö ettepanekutes poliitikakujundajatele välja, et vajadus on luua VKE-dest alustavatele **ettevõtjatele kooskäimise ja üksteiselt õppimise vorm**, mille abil muutub sektorisisene ja –väline üksteise kogumustest õppimine ja infovahetus paremaks. Klasterkoostöö arendamise tulemusena toimub juhtimisvõimekuse areng (koostöökultuuri areng, rahvusvahelistumine, bränding ja mainekujundus);

sisekeskkonna areng (ühishuvid, ühine ressursikasutus, jne); tööjõuvõimekuse areng (koolitused, praktikumid, õppereisid, jne); tehnoloogilise võimekuse areng (tootearendus, tootmiskorraldus jne) (Hindrikson, 2015). Noel ja Luckett (2014) uuringus ettevõtte kuulumisest kodadesse toodi välja kolme liiki kasu: usalduse tekkimine ühendusse kuuluva ettevõtte vastu; sotsiaalne kasu, mis väljendub isikliku tunnustuse saamises; spetsiifiline kasu väljendub ainult koja liikmetele mõeldud teenustes (nt. Turundusinfole, veebilehtedele juurdepääs, saada osa arenguprogrammidest, koolitustest jne). (Noel, Luckett, 2014) Kokkuvõtlikult saab öelda, et ükskõik, milline on ühenduse vorm (klaster, koda, jne), teadlikul osalemisel on võimalik sellest saada kasu.

**(Äri)konsultatsioon** kui nõu andmine lahenduste leidmiseks, muutuste ellu viimiseks oskusteabe või ajaressursi puudumisel. Selle läbi abistatakse ettevõtjaid ja organisatsioone eesmärkide saavutamisel lahendades juhtimis- ning äriprobleeme (Sihtasutus Kutsekoda, 2016). Nõustamisteenus (konsultantsioon) on üks võimalus nõuande vajaduse lahendamiseks. Selle efektiivsus väiksemate ja alustavate ettevõtjate puhul on sõltuv väga mitmetest teguritest. Konsultatsiooni edukust ja saavutatud tulemusi mõjutavad järgnevad tegurid: väike eelarve, kannatamatud ettevõtte juhid (paljude ülesannete täitmise tõttu, eeldatakse ka teistelt kohesid lahendusi), skeptitsism konsultandi töö osas, ettevõtjate olemasolevad teadmised, fookus tulemusel, soovid ja vajadused (ettevõtjate soov leida kiireid lahendusi enda teadmistest lähtuvalt). Vähestel ettevõtjatel on teadmine konsultandi töö spetsiifikast, neil on vastumeelsus meetoditele (soovimatus kulutada ressursse uuringuteks). Konsultatsiooni edukust võivad takistada veel numbrilised tõlgendused (teadmatus nt. oma või teiste ettevõtte turuosa suurusel), põhjus-tagajärg suhe (tahtmatus näha seoseid), vastupidine arvamus (soovimatus aktsepteerida tulemusi), ülitundlikkus konkurentsi osas (võib viia vale infoni ettevõtte võtmeisikute poolt), ajaressursi vähesus. (Tunwall, Busbin, 1991) Paljudest teguritest sõltuv konsultatsiooni tulemus ei pruugi olla hea lahendus väiksematele ja alustavatele ettevõtjatele.

Kokkuvõtlikult saab öelda, et kõik peatükis 2 kajastatud ettevõtjate teadmiste ja oskuste arendamise võimalused on kasutatavad, aga igaüks vastavalt sobivusele.

### 3. EMPIIRILINE UURIMUS

#### 3.1. Meetod

Töö empiirilises osas kasutati uurimismeetodina kirjalikku küsitlust, mis viidi läbi SurveyGizmo internetikeskkonnas. Küsitlus algab alustavate ettevõtjate teadmiste välja selgitamisega. Küsitluse peamiseks eesmärgiks oli teada saada ettevõtluse alustamisega seotud takistavatest teguritest ja millest oleks abi takistustest ülesaamiseks. Küsitlusele vastajatel paluti välja tuua teemad, milles tuntakse teadmiste ja oskuste puudujääki. Uuriti, kelle / mille poole alustav ettevõtja pöördub, et saada nõu ja abi. Enne starditoetuse saamist on kohustuslik ettevõtjal läbida eelnõustamine MAKis, seega uuriti, kuivõrd kasulikuks pidasid ettevõtjad eelnõustamist. Peale rahuldamise otsuse tegemist ootab alustavat ettevõtjat ees kolme aastane projekti elluviimise periood, mil MAKid pakuvad arengunõustamise teenust neile. Seega uuriti lahtise küsimusena, millist abi MAKidelt oodatakse.

Lisaks tehti korrelatsiooni analüüs, et leida seoseid muutujate vahel. Selleks kasutati Spearman korrelatsioonikordajat, mis mõõdab monotoonse seose tugevust. Monotoonseks nimetatakse sõltuvust siis kui ühe tunnuse kasvamine toob kaasa teise tunnuse kasvamise ning tunnuse kahanemine toob kaasa teise tunnuse kahanemise. Spearman korrelatsioonikordajat saab kasutada siis kui tunnused ei ole numbrilised. (Sauga, 2016). Kairi Osula veebikonspektis on välja toodud korrelatsioonikordaja seose tugevuse hindamise vahemikud (Osula, 2016):

- 0,0-0,2 Olematu, väga nõrk
- 0,2-0,4 Nõrk
- 0,4-0,7 Keskmise
- 0,7-0,9 Tugev
- 0,9-1,0 Väga tugev

Seose suunast sõltuvalt on need vahemikus -1 kuni 1. Positiivne seos näitab, et ühe tunnuse väärtuse kasvades, kasvab ka teise tunnuse väärus. Negatiivne seos näitab, et ühe tunnuse väärtuse kasvades, teise tunnuse väärtused kahanevad. (Osula, 2016)

Kogutud andmeid töödeldi andmetöötlusprogrammiga SPSS, jooniste ja tabelite koostamisel kasutati MS Exceli abi.

### 3.2. Valim

Antud magistritöö puhul on tegemist uuringuga, mille uurimisobjektide kogumi moodustab populatsioon ehk üldkogum (Tooding, 2015). Valimisse kuuluvad kõik üldkogumi liikmed, mistõttu on tegemist kõikse valimiga (Rämmer, 2014). Uuringu valim koostati kõikidest Starditoetuse määruse nr. 20 (jõustus 13.03.2016) alusel rahuldamise otsuse saanud ettevõtjatest. Uuringu alustamise hetkeks oli EASi poolt tehtud 45 alustavale ettevõtjale rahuldamise otsust toetuse eraldamise kohta ja kõik need ettevõtjad kaasati uuringusse. Ankeet saadeti välja e-maili teel, esialgu laekus väga vähe vastuseid. Saadeti kolm meeldetuletavat e-kirja. Väljasaadetud küsitlusele vastas 27 ettevõtjat, see teeb vastamismääraks 60%. Vastajate konfidentsiaalsuse tõttu on iga ettevõtja saanud endale kindla numbri, millega teda tähistatakse.

### 3.3. Tulemused

**Küsimustega 1, 2, 3, 10, 11, 12, 13** uuriti üldiselt vastanuid iseloomustavat. Alustava ettevõtja baaskoolitusel on käinud ainult kahe ettevõtte esindaja. Põhilised alustava ettevõtja baaskoolituste korraldajad, läbi koolituste hankimise partneritelt on EAS ja Eesti Töötukassa. Küsitluses osalejatest ei olnud EASi poolt hangitud koolitusel osalenud keegi. Kaks osalejat märkisid, et koolituse korraldaja olid Eesti Töötukassa ja EBS. Baaskoolitusel osalenud pidasid koolitust „mõnevõrra kasulikuks“ või „väga kasulikuks“, ühel neist on ettevõtlusalane haridus, teise mitte.

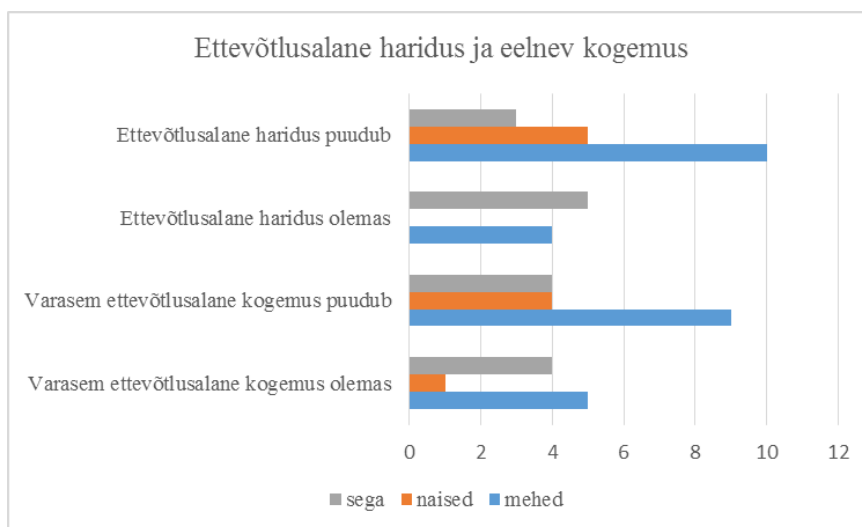
Ettevõtlusalast haridust omasid ca 1/3 vastanutest. Kõrgharidust omasid ettevõtte osanikest/juhatuse liikmetest ca 2/3, kellest omakorda oli seitsmel ettevõtlusalane kõrgharidus. Tabelis 1 on täpsemalt välja toodud meeskondade haridustase ja ettevõtlushariduse olemasolu.

**Tabel 1**  
Haridustase ja ettevõtlushariduse olemasolu

Ettevõtlusalane haridus		Haridustase:				Kokku
		Keskharidus / keskharidus kutsega	Bakalaureuse kraad / rakenduslik kõrgharidus	Magistrikraad	Doktorikraad	
		jah	2	3	4	
ei	8	5	4	1	<b>18</b>	
		<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>27</b>

Uuringust selgus, et varasem ettevõtluskogemus on 27 ettevõttest kümnel, sh. keskharidus / keskharidus kutsega on kahel juhul, bakalaureuse kraad / rakenduslik kõrgharidus kolmel juhul, magistrikraad neljal juhul.

Natuke üle pooltel juhtudel (14 ettevõtjat) olid ettevõtte omanikud ja juhatuse liikmed ainult mehed, viiel juhul ainult naised ja ülejäänud meeskonnad (8) koosnesid mõlema sugupoole esindajatest. Ainult naistest koosnenud ettevõttest puudus ettevõtlusalane haridus kõigil ja ainult ühel neist oli varasem ettevõtlusalane kogemus. Ainult meestest koosnenud ettevõtetes puudus ettevõtlusalane haridus 10 ja kogemus 9. Täpsemalt on välja toodud kõigi kategooriate kaupa info joonisel 3.



**Joonis 3** Ettevõtlusalane haridus ja eelnev kogemuse

**Küsimus nr 4** uuris, mis takistused esinevad alustaval ettevõtjal ettevõtlusega tegelemisel. Tulemustest selgus (Tabel 2), et ülekaalukalt kõige suurem takistus on finantsvahendite vähesus, seda toodi välja 23 korral, järgmine takistus esines eelmisega võrreldes üle kahe korra vähem ja selleks oli sobiva tööjõu leidmise probleemid. Enda kogemuse puudust peeti oluliseks kuuel korral. Seadusandluse puudujääke ja oskuste vähesust peeti mõlemal juhul oluliseks neljal korral. Kahel korral leiti, et puudu on teadmistest. Viiel korral valiti variant „Muud põhjused“, milles kahel korral toodi välja bürokraatiat (bürokraatia üldiselt ja tegevuslubade taotlemisel), sobilike äripindade olemasolu, potentsiaalsete klientide väljaselgitamiseks kuluv aeg ja materiaalsed tarded.

**Tabel 2**  
Takistused ettevõtlusega tegelemisel

<b>Millised on Teie takistused ettevõtlusega tegelemisel?</b>	<b>N</b>	<b>% vastajatest</b>
Finantside vähesus	23	85,2
Sobiva tööjõu leidmise probleemid	10	37,0
Kogemuse puudus	6	22,2
Muud põhjused	5	18,5
Oskuste vähesus	4	14,8
Seadusandluse puudujäägid	4	14,8
Teadmiste puudumine	2	7,4
<b>Kokku</b>	<b>54</b>	

**Küsimus nr 5** uuris, mis oleks abimeetmeks takistustest üle saamisel. Tulemustest selgus (Tabel 3), et eelkõige aitaks ettevõtjat finantsvahendite kaasamine ettevõttesse, mida toodi välja 19 korral ja see on otseselt seotud eelmises küsimuses välja toodud peamise takistusega (finantsvahendite vähesus). Küsitlusest selgus, et mentori kasutamist ja võrgustikku kuulumist valiti seitsmel korral abistava vahendina. Teemaatilised lühikursused said vajalikuks abimeetmeks kuuel korral. Järgnesid algaja ettevõtja arenguprogramm, mida valiti neljal korral ja nõustaja palkamine. Vastajal oli võimalik valida ka „Muu“, mida tuli täiendada kommentaariga. Üks vastaja soovis, et toidu- ja veterinaaramet võiks nõudmiste esitamise asemel nõu anda ja teine vastaja ei osanud öelda, mis aitaks. Kokkuvõtlikult saab öelda, et eelkõige soovitakse takistusi ületada rahaliste vahendite kaasamise näol ja soovitakse ise hakkama saada, välist abi pigem mitte kasutada.

**Tabel 3**  
Takistuste ületamise võimalused

<b>Mis oleks abiks takistustest ülesaamiseks?</b>	<b>N</b>	<b>% vastajatest</b>
Finantsvahendite kaasamine ettevõttesse	19	70,4
Mentori abi kasutamine	7	25,9
Võrgustikku kuulumine	7	25,9
Teemaatilised lühikursused	6	22,2
Algaja ettevõtja arenguprogramm	4	14,8
Nõustaja palkamine	4	14,8
Muud võimalused	2	7,4
<b>Kokku</b>	<b>49</b>	



**Küsimus nr 6** palus märkida kõik teemad, milles tunti puudujääki teadmistes ja oskustes. Küsimustikus välja toodud teemad on alustava ettevõtja baaskoolitusel õpetatavad, need kattuvad Kutsekoja poolt välja antud väikeettevõtja (tase V) kutsestandardiga. Tulemused on kokkuvõtlikult välja toodud Tabelis 4. Kõige enam tunti puudujääki turundus- ja müügistrateegia arendamise teadmiste osas (15 korral). Järgnes vajadus finantsjuhtimise (9 korral) ja raamatupidamisalaste teadmiste järele (8 korral). Tootearenduse ja teenuse disaini toodi välja seitsmel korral, juhtimisalaseid teadmisi viiel, ärimudeli arendamise alaseid neljal ja üldist ettevõtlust puudutavaid teemasid kahel korral. Vastajatel oli võimalik valida ka „muud teemad“, seda valiti ühe korra ja täpsustavalt oli juurde lisatud, et soovitakse saada teadmisi täiendavate finantside leidmiseks. Kokkuvõtlikult saab öelda, et alustav ettevõtja peab kõige olulisemaks teadmisi turunduse- ja müügistrateegia osas, sest oskus müüa oma ettevõtte toodet / teenust on oluline.

**Tabel 4**  
Valdkonnad, milles tunti teadmiste ja oskuste puudujääki

<b>Millistes valdkondades tunti teadmiste ja oskuste puudujääki?</b>	<b>N</b>	<b>% vastajatest</b>
Turundus- ja müügistrateegia arendamine (sh. strateegia valik, turuanalüüs, kanalid, müügiplaan jne.)	15	55,6
Finantsjuhtimine (sh. finantsprognoosimine ja –analüüs, oskus teha selle baasilt otsuseid jne.)	9	33,3
Raamatupidamine (sh. oskus kajastada mineviku finantsündmusi õigesti jne.)	8	29,6
Tootearendus ja teenuse disain (sh. toodete ja teenuste arendamine kliendi ootustele vastavalt jne.)	7	25,9
Juhtimine (sh. juhi rollist ettevõttes, meeskonna loomisest, personali juhtimise jne.)	5	18,5
Ärimudeli arendamine (milliseid tooteid ja teenuseid pakutakse, kellele ja kuidas seda teha)	4	14,8
Üldised ettevõtlust puudutavad teemad (nt. mis on ettevõtlus, ettevõtlusvormid, asjakohane seadusandlus jne.)	2	7,4
Muud teemad	1	3,7
<b>Kokku</b>	<b>51</b>	

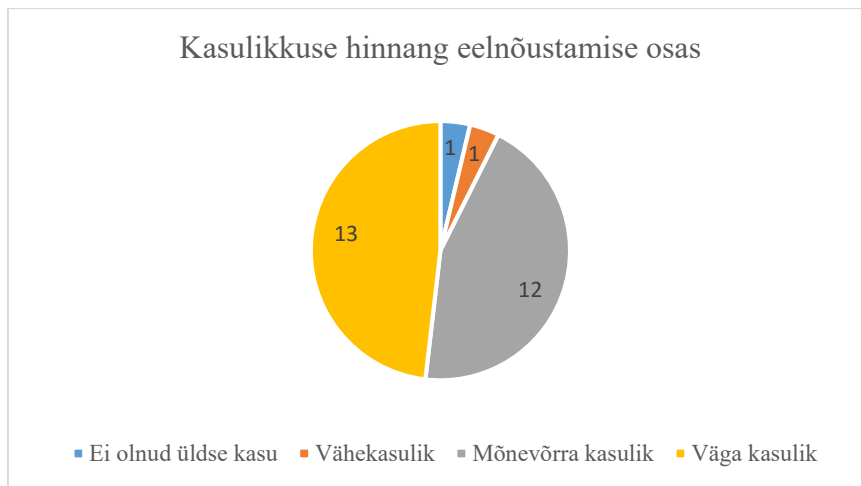
**Küsimus nr 7** selgitati välja, kelle / mille poole pöördub alustav ettevõtja nõu ja abi saamiseks. Tulemused on välja toodud tabelis 5. Küsitluse tulemustest selgus, et eelkõige otsitakse nõuannet ja abi internetist, seda valiti 22 korral. Järgmiseks pöörduakse perekonna / sõprade / tuttavate poole, seda valiti 20 korral. 18 korral valiti vastusevariant „riiklikud ettevõtlust arendavad organisatsioonid“. Järgnevaid valikuid tehti vähem, MAKide poole

pöördumine valiti üheksal, nõustamisfirma poole kahel ja koolitusfirma poole ainult ühel korral. Valikus oli ka vastusevariant „muu“, mille sisuna kirjutati lahti kohalik äriabikeskus ja raamatupidaja. Kokkuvõtvalt saab öelda, et tänapäeva infoühiskonnas on loomulik iseseisvalt infot otsida internetist.

**Tabel 5**  
Abi ja nõuande allikad

<b>Kelle / mille poole pöördute nõu ja abi saamiseks?</b>	<b>N</b>	<b>% vastajatest</b>
Otsin internetist küsimustele vastuseid	22	81,5
Perekonna/sõprade/tuttavate poole	20	74,1
Riiklike ettevõtlust arendavate organisatsioonide poole (nt. EAS, SA Kredex jne)	18	66,7
Maakondlike Arenduskeskuste poole	9	33,3
Muu valik	2	7,4
Nõustamisfirma poole	2	7,4
Koolitusfirma poole	1	3,7
<b>Kokku</b>	<b>74</b>	

**Küsimus nr 8** soovis saada hinnangut kui võrd kasulikuks pidas alustav ettevõtja enda ettevõtte arendamise seisukohast MAKis toimunud starditoetusele eelnenud eelnõustamist (joonis 4). Üle 90% pidas eelnõustamist väga kasulikuks või mõnevõrra kasulikuks, mis on oluline info EEKS 2014-2020 vaatest, sest see annab lootust, et MAKidest võivad õigete meetmete kaasmõjul areneda piirkondlikule ettevõtjale peamised ja põhilised partnerid. Küsimuste 7 ja 8 osas saab koos öelda, et kui MAKid viivad ellu konkreetset tegevust (antud juhul eelnõustamise teenust), siis hinnati seda teenust enda ettevõtte seisukohast kasulikuks, aga kui ta vajab nõu ja abi, siis MAKidest abi otsib ainult 1/3. Kuna piirkondlike ettevõtjate esmane kontakt peab olema kohalik MAK, siis on vaja arendada ja muuta atraktiivseks nendes pakutavaid teenuseid.



#### Joonis 4 MAK eelnõustamise kasulikkus

**Küsimus nr 9** uuris, millist abi ootab alustav ettevõtja MAKilt nii enne kui pärast rahuldamise otsuse saamist kolm aastat kestva arengunõustamise perioodi jooksul. Küsimusele vastamine ei olnud kohustuslik, aga sellele vaatamata vastati 16 korral. Vastused jaotati tulenevalt rõhuasetusest nelja liiki:

- EASiga seotud soovid, need sisaldasid seaduste, normide reeglitega hakkama saamist, mis puutub starditoetuse saamist. Neid vastuseid oli kõige enam, kaheksa.
- Ettevõtte arenguvajaduste välja toomine – sisaldas otseselt ettevõtte arengusoove (nt. koolitustele suunamist, erimeetmeid kuidas kasvada jne.) Neid vastuseid oli seitse.
- Üldine nõuande vajadus – toodi väga üldiselt välja vajadus nõuande järele, seda ei saanud seostada ühegi konkreetse tegevusega. Vastuseid oli viis.
- Muu – oli üks vastus, mis ei liigitunud ühegi eelneva alla, seal sooviti MAKidelt poliitikakujundajate mõjutamist.

Kokkuvõtlikult võib öelda, et kuigi soovitakse eelkõige tehnilist nõuannet EASi protseduuridega hakkama saamiseks, sooviti ka nõuannet arenguseisukohast ja üldisemalt. Selle poole tugevdamiseks peavad MAKides pakutavad teenused muutuma atraktiivsemateks ja nad peavad saavutama olukorra, kus nemad meenuvad ettevõtjale kõige esimesena. MAKi nõuanne peab olema kvaliteetne ja usaldusväärne.

Teostati korrelatsiooni analüüs, mille käigus uuriti kõikide tunnuste vahelisi seoseid. Esines küll seoseid keskmise tugevusega, aga nende seoste olulisuse tõenäosus antud nivool ei olnud oluline. Tehti korrelatsiooni analüüsi tunnuste „Millised on Teie takistused

ettevõtlusega tegelemisel?“ (lühidalt *takistused*) ja tunnuste „Kas eelmises küsimuses Teie poolt ära märgitud takistustest ülesaamiseks oleks abi mõnest alljärgnevast?“ (lühidalt *abi*) vahelise seose leidmiseks. Korrelatsiooni analüüsi tulemused näitasid, et tugevat või väga tugevat seost tunnuste vahel ei esinenud. Välja võib tuua kõige tugevama seose, mis esines keskmise tugevusega tunnuste „takistused – finantside vähesus“ ja selle ületamiseks vajaliku „abi – finantside kaasamine ettevõttesse“ vahel ( $\rho = 0,643$ ). Sellest saab teha ilmselge järelduse, et finantsvahendite nappuse puhul on abiks nende juurde saamine.

### **3.4. Järeldused ja arutelu**

Töö autor viis läbi uuringu starditoetust saanud alustavate ettevõtjate hulgas, et välja selgitada vajadus toetavate tugimeetmete järele. Töö tulemuste analüüsimisel selgus, et vajadus on olemas.

#### **Takistused ettevõtlusega tegelemisel vs Takistuste ületamise võimalused**

##### *Finantsvahendite vähesus*

Peamise takistusena nähakse finantsvahendite vähesust (üle 85% vastanutest) ja lahendusena finantside kaasamist ettevõtte nägi 70% ettevõtjatest. Töö teoreetilises osas välja toodud Gill ja Biger (2012) ja Robertson, Collins, Medeira ja Slater (2003) uuringutes kajastunud informatsiooni kohaselt on olulise takistusena samuti finantside vähesus. Gill ja Biger (2012) on veel olulisemana välja toonud keerulise turuolukorra ja seadusandluse nõuded. Viimati nimetatud olid antud magistritöö uuringus kajastatud vähesel määral, seadusandluse puudujääkide ja muude põhjuste all. Teise olulise näitajana tuleb välja tuua, et takistustest ülesaamise valikutes väljendus sarnane trend, eelkõige sooviti juurde finantsvahendeid. Starditoetuse eraldamisega (kasvupotentsiaaliga ettevõtetele) on neile mõningal määral finantsvahendeid eraldatud, kindlasti kõikide äriplaanide elluviimiseks ei piisa antud toetusest, aga rahalisi vahendeid on võimalik teatud tingimustel juurde hankida, nt. SA Kredexi laenukäendus, LEADER toetust, kommertspankade poolt antavad laenud. Sel juhul peab arvestama vara tagatiseks andmisega või käendusega. Siinjuures ei ole lahenduseks töö teoreetilises osas välja toodud riskikapitali hankimise võimalused SA Kredexist või äriinglite poole pöördumine. Seda seetõttu, et traditsiooniline ettevõtte ei paku huvi neile ja nad ei ole valmis investeerima neisse. Võimalusel poliitikakujundajatel parendada finantsvahendite kättesaadavust. Edaspidise uurimise käigus selgitada välja alustava ettevõtja teadlikkus muudest võimalustest peale finantsvahendite kaasamise ettevõtlust puudutavate takistustega toime tulemiseks.

Lisa lahendusettepanekuid ei tee.

#### *Sobiva tööjõu leidmise probleem*

Antud probleemi hindasid küsitlusele vastajad suhteliselt suureks. Finantsvahendite vähesus ja sobiva tööjõu leidmise probleem on otseselt seotud. Kui ettevõttel ei ole võimalusi maksta konkurentsivõimelist palka, siis on keeruline leida sobivaimat ja parimat tööjõudu. Sobiva tööjõu leidmise probleeme töö teoreetilises pooles nimetatud uuringud ei kajastanud. Hetkel pakutavatest teenustest on abiks Eesti Töötukassa poolt (vt. Lisa 3) tööjõuvahendamine kui ka lisateenused nagu palgatoetus, proovitöö, praktikatoetus (Tööandjale ja koostööpartnerile, 2016).

Lisa lahendusettepanekuid ei tee.

#### *Teadmiste puudumine, oskuste vähesus ja kogemuste puudumine*

Teadmiste (7% vastanutest), oskuste (15% vastanutest) ja kogemuste (22% vastanutest) puudumine olid küsitluse tulemuste alusel suhteliselt vähe valitud ettevõtlust takistavad tegurid. Sarnane trend väljendus ka Gill ja Biger (2012) ja Robertson, Collins, Medeira ja Slater (2003) uuringutes. Kuna teadmiste, oskuste ja kogemuste vähesus ei ole ettevõtjate poolt esmajärjekorras valitud ettevõtlust takistavad tegurid, siis ka nende täiendamiseks on valmidus abimeetmeid kasutada madal. Kasutada mentori abi (26%), võrgustikku kuulumist (26%), temaatilised lühikursused (22%), algaja ettevõtja arenguprogramm (15%) ja nõustaja palkamist (15%) on kordades vähemvalitud variandid kui finantsvahendite kaasamine. Samas saab juurde tuua Yusuf (2010) uuringu, mis näitas, et tuleb arvestada ka sellega, et alustaval ettevõtjal ei pruugi olla tegelikult teadmist, millist abi üldse vaja on.

#### *Mentori abi kasutamine*

Juhul kui alustav ettevõtja on teinud otsuse, et neil on valmidus mentori kasutamiseks, siis protsessi käigus toimub mentori kogemustest õppimine. St-Jean ja Audet (2012) uuringus on välja toodud, et kindlustunde andmine on mentiile oluline. Kindlustunde puudumine tuli töö teoreetilises osas välja ühe ettevõtlusega tegelemisel takistava tegurina. Töö teoreetilisest osast saab toetuspunktina tuua Macht ja Robinson (2009) uuringu, kus toodi välja *start-up*'ide kontekstis äriinglite oluline roll, nad on mentoriks / *coachi* 'ks alustavale ettevõttele. Teiste riikide kogemusest on välja tuua mentorteenuse pakkumine kõikides töö teoreetilises osas vaadeldud riikides. Näitena saab tuua Enterprise Ireland, mis annab *start-up*'dele toetust koos mentori, inkubatsiooni ja seeläbi tekkiva koostöövõrgustikuga. EASi

kaudu pakutav ärimentorprogramm (uus grupp alustab ilmselt sügis 2016), MAKide pakutavad kohalikud mentorklubid on kontaktide ja mentorteenuse osas alustavale ettevõtjale kättesaadavad. Probleemiks on see, et ärimentorprogrammi saab siseneda programmi alguses, teatud vanusega ettevõtte ja kohtade arv on piiratud (vt. Lisa 3), selles osas tuleb teenuse pakkuja teha ettepanek muudatusteks ja paindlikumaks lähenemiseks.

**Ettepanek 1:** Ärimentorprogrammi paindlikum sisenemine. Põhiline teenus, mida EAS pakub alustavale ettevõtjale on Ärimentorprogramm, seega tuleks sisenemine programmi muuta paindlikumaks.

#### *Võrgustikku kuulumine*

Uuringu tulemustest selgus, et võrgustikku kuulumist peab ca 26% alustavatest ettevõtjatest teadmiste, oskuste ja kogemuste hankimise osas üheks võimaluseks. Sisuliste tegevustena on mõeldud siin nt. inkubaatoreid, klasterühendusi, ettevõtluskodasid, mõningal määral ka mentorklubisid jne. Kõikidel nendel on üheks tunnuseks kontaktoõrgustiku teke, üksteiselt õppimine ja infovahetus. Hindrikson (2015) töös on see välja toodud ettepanekuna poliitikakujundajatele. Davidssona ja Hoing (2003) uuring näitas, et *start-up*'idel on puudus peale oskuste ja kogemuste ka kontaktidest ehk neil on kehv äriõrgustik. Samamoodi saab vaadelda starditoetust saanud alustavat ettevõtjat. Teoreetilisest osast saab järeldada, et kontaktoõrgustik on oluline, samas ettevõtjatest vaid ¼ näeb selles võimalust takistuste ületamiseks.

**Ettepanek 2:** Alustava ettevõtja nõrkuseks on äriõrgustiku, kontaktoõrgustiku puudumine jne. Suunata ettevõtjad kontakti otsima olemasolevatesse klastritesse, inkubaatoritesse, ettevõtluskodadesse jne. Olemasolevatele luua lisaks starditoetust saanud ettevõtjate omavaheline võrgustik (nt. virtuaalne klaster), kust leida koostööpartnerit või kogemuste vahetamist.

#### *Temaatilised lühikursused, algaja ettevõtja arenguprogramm, nõustaja palkamine*

Uuringust selgus, et kõige vähem valitud variandid takistuste ületamiseks on koolitused, arenguprogramm ja nõustamisteenus. Gill ja Biger (2012) uuringus kõige vähem oluliseks lahenduseks peeti takistustest ülesaamisest samuti koolitust.

Töö teoreetilisest osast selgus Tunwall ja Busbin uuringust, et nõustamisteenust ei peeta üldiselt alustavale ettevõtjale parimaks lahenduseks, sest selle tulemus sõltub paljudest teguritest (ka. teadmistest, mida nõustamisteenuse tellimine eeldab). Järgmine oluline põhjus

on võimekus maksta teenuse eest, aga alustaval ettevõtjal on finantsvahendeid vähe, mis on selgelt näha antud uuringust. Uuringust tuli välja, et alustav ettevõtja pigem ei soovigi kasutada nõustamise teenust. Taskukohasem lahendus on MAKi konsultantide poolt pakutavad nõustamisteenused (info-, eel- ja arengunõustamine, vt. Lisa 3), mida pakutakse tasuta. Samas selgus, et MAKi poole abi ja nõu saamiseks pöördub 1/3 alustavatest ettevõtjatest, kuigi starditoetuse raames tehtavat eelnõustamist hinnati kõrgelt. MAKi poolt pakutav starditoetuse raames tehtav eel- ja arengunõustamine on kohustuslikud, sellest kohustuslikust nõustamisteenusest peab arenema vajaduspõhine nõustamisteenuse saamine.

**Ettepanek 3:** MAKide viimine ettevõtjate teadvusesse esmakontaktina. MAK peab olema ettevõtja jaoks atraktiivne partner, järelkult peavad seal olema head ja kompetentsed töötajad ning kvaliteetne ning kiire teenus.

Uuringust selgus, et pigem eelistatakse ettevõtjate teadmiste ja oskuste saamisel lühiajalisi temaatilisi kursusi kui pikaajalist arenguprogrammi, aga mõlemad valikud olid ettevõtjate poolt väga vähe valitud, mistõttu ei saa olulist järeldust sellest teha. Tuleks edasi uurida, kas ettevõtjate teadmiste ületamiseks enese koolitamist üldiselt ei soovita, ei ole selleks võimalusi või on muud põhjused. Kui tuua paralleel nõustamisteenuse kasutamisega, siis finantsvahendite vähesus on ka koolituste kasutamisel kindlasti takistuseks. Täpsustada tuleks, kas suhtumine riiklike ettevõtjate edendavate organisatsioonide poolt ellu kutsustud koolitusvõimaluste kasutamisse on ettevõtjate poolt soosivam.

**Ettepanek 4:** Spetsiaalselt alustavale ettevõtjale mõeldud tugiprogrammi mitte luua. Huvi on selle vastu väike, pigem tuleks viia kõik teenused ettevõtjate teadvusesse ja need tuleks ära kasutada maksimaalselt. Selleks tuleb kasutada MAKide ja uue atraktiivse veebikeskkonna võimalusi.

### **Valdkonnad, milles tunti teadmiste ja oskuste puudujääki**

Kõige enam soovivad alustavad ettevõtjad oma teadmisi täiendada turundus- ja müügistrateegiate alal (56%), järgnesid finantsjuhtimis- (33%) ja raamatupidamisalaste teadmiste (30%) vajadus. Sarnase tulemuse toob välja ka Mwasalwiba (2010) oma uuringus. Hisrich ja Peters (1998) uuringus, mille puhul leiti, et oluline on ettevõtjusega tegeledes olla pädev turunduses ja finantside haldamises, seega on hea, et ettevõtjad tunnetavad ka ise, et nad peavad nendes valdkondades teadmisi ning oskusi täiendama. Empiirilises osas väljatoodud valdkondi uurides sai ka vastuse, kas alustava ettevõtja baaskoolitusel käsitletavatest temadest piisab või vajatakse lisateemadel koolitust. Lisa valdkondi, milles

teadmisi ja oskusi täiendada, ei toodud uuringu käigus ettevõtjate poolt välja. Alustava ettevõtja baaskoolitusel kajastuvad teemad jaotuvad, vastavalt Hisrich ja Peters (1998) uuringule pigem tehniliste (üldine ettevõtlus; juhtimine) ja ärijuhtimise oskuste (ärimudeli arendamine, turundus- ja müügistrateegiate arendamine, finantsjuhtimine, raamatupidamine, tootearendus- ja teenuse disain) arendamise alla. Isiklike ettevõtlike omadusi arendatakse mõningal määral juhtimise teema all. Viimaseid peetakse, nii Hisrich ja Peters (1998) kui ka Mitchelmore ja Rowley (2010) uuringutes olulisteks valdkondadeks, mida ettevõtja peab valdama. Ekanemi uuringus välja toodud naisettevõtjate soov olla enesekindlam, ei saa kinnitust antud töös, seda ei toodud välja eraldi probleemina. Sellele saab kinnitust Globaalse ettevõtlusmonitooring 2014 uuringust (lk 20), kus tuuakse välja, et naistel esineb sagedamini hirmu läbikukkumise ees. Mistõttu on oluline pakkuda alustavale ettevõtjale tegevusi, mis tõstavad enesekindlust.

**Ettepanek 5:** Uurida täpsemalt, kas on vaja arendada ettevõtjate isiklike ettevõtlike omadusi ja millised võimalused selleks olemas on.

### **Abi ja nõuande allikad**

Kokkuvõtlikult saab öelda, et nõuande ja abi otsimiseks on loomulik, et esmajärjekorras tehakse seda tänapäeval internetist ja siis pöördatakse perekonna / sõprade / tuttavate poole. Nagu kirjutas Hieranen (2015) uuringus, õppides läbi iseseisva informatsiooni hankimise tuleks meeles pidada, et oluline on, kuidas seda suudetakse vastu võtta.

**Ettepanek 6:** Kuna internetist info hankimine on ettevõtjate seas esikohal, siis tuleks üle vaadata, kas vastav info, mida jagatakse on see, mida vajatakse. Lisaks tuleks arendada ettevõtlusinfo ühelt veebilehelt kättesaadavaks (täna on infot mitmetel eri veebilehtedel ja see on erineval moel esitletud).

Yusuf (2010) uuringus öeldakse, et arenenud riigid toimivad ettevõtlust toetades sarnaselt. Avaliku sektori organisatsioonid pakuvad nõuannet ja abi alustavale ettevõtjale, kasutades erinevaid lahendusi (koolituste, informatsiooni ja nõustamise pakkumine). 67% uuringus osalevatest ettevõtjatest pöörduks nõu ja abi saamiseks riiklike ettevõtlust arendavate organisatsioonide poole, järelikult on see oluline abi ning nõuande saamise koht. Avaliku sektori organisatsioonidest on riiklikud organisatsioonid piisavalt tuntud, et nende poole pöörduda. Samas MAKide suhteliselt tagasihoidlik valimine nõuande ja abi saamiseks juhib tähelepanu vajadusele kujundada MAKidest eelkõige piirkondlike ettevõtjate tugitala, nii



nagu seda näeb ette EEKS 2014-2020. Nt. Irimaal on kohalikud ettevõtluskeskused esmaseks kontaktpunktiks. Samale tulemusele tuleb jõuda ka Eestis MAKidega.

**Ettepanek 7:** MAKides töötavaid inimesi arendada, ka nende mentoroskusi. MAK kui organisatsioon tuleks muuta atraktiivsemaks läbi teenuste arendamise, nad tuleks viia ettevõtjate teadvusse kui parim partner piirkonnas. Partner, kes tunneb piirkonda, inimesi, ettevõtteid, suudab vajadusel kokku viia huvigruppe, suudab kohalikul tasemel otsuseid mõjutada ja olla esindusorganisatsiooniks.

**Ettepanek 8:** Esimene arengunõustamine tuleks viia ettevõtjatega läbi peale starditoetuse rahuldamise otsuse tegemist, mitte alles kuue kuu möödudes. Praeguse kuus kuud hiljem toimuva arengunõustamise hetkeks on suhe ettevõtja ja MAKi vahel ilmselgelt nõrgenenud.

Viimasena selgus uuringust, et ettevõtjad pigem ei pöördu abi saamiseks nõustamis- ja koolitusettevõtte poole, sellele leiab selgituse töö teoreetilisest osas. Peamine põhjus on vähesed eelarvelised vahendid.

Kokkuvõtvalt tuginedes teiste maade praktikale, tuleks alustavat ettevõtjat toetada komplektsete teenustega, nt. võib tuua Norra, kus pakutakse finantsvahendeid koos võrgustiku ja ekspertiisidega. Kui Irimaal antakse toetust, siis kaasneb sellega ka koolituse, inkubatsiooni ja mentorteenuse kasutamine. Soomest võib tuua hea näitena, et teenuseid pakutakse nii kohalikul kui riiklikul tasandil.

**Ettepanek 9:** Õppida teiste riikide praktikatest, eelkõige seda, et alustava ettevõtja toetamisel on kasutusel kompleksed lahendused (ettevõtjat toetatakse mitme erineva toetava tegevusega).

## KOKKUVÕTE

Magistritöö keskendus alustavale ettevõtjale mõeldud tugimeetmete kaardistamisele ning arendamisele. Antud magistritöö sihtrühm on alustav ettevõtja, kes on saanud starditoetust (traditsioonilised ettevõtted, pigem ei ole tegemist *start-up* ettevõttega). Kui eelnevatel perioodidel on piiratud toetuse andmisega, siis sel perioodil soovitakse teha teistmoodi. Soovitakse pakkuda pikaajalist arengunõustamise teenust eesmärgiga toetada alustavat ettevõtjat äriplaanis välja toodud tegevuste elluviimisel ja äriplaani edukal rakendamisel. Eelkõige tähendab see arenemist tööandjaks nii endale kui piirkonnas elavatele inimestele. Eelnevast tulenevalt oli magistritöö eesmärgiks välja uurida, kas alustav ettevõtja vajab toetavaid tugimeetmeid ja milline see olema peaks. Selle välja uurimiseks paluti alustavatel ettevõtjatel täita küsimustik (Lisa 1), mille tulemused on kokku võetud alampeatükis 3.3.

Antud magistritöös on alustav ettevõtja äriühing (ettevõtte), mis on kantud registrisse mitte varem kui 24 kuud tagasi. Peamised riiklikud suunised ettevõtluse arendamiseks on pandud kirja EEKS 2014-2020.

Töö esimeses peatükis käsitleti juba pakutavad tugimeetmed lähtuvad otseselt magistritöö sihtgrupist. Rahalisi toetusi pakuvad alustavale ettevõtjale EAS ja Eesti Töötukassa, laenugarantiisid SA Kredex ja juhul kui tegemist on *start-up* ettevõttega, siis on tal võimalik kaasata ka investoreid. Nõuannet on võimalik saada MAKidest, Eesti Töötukassast. Spetsiaalseid alustava ettevõtja baaskoolitusi pakuvad nii EAS kui ka Eesti Töötukassa. Kõige paremini sobiv ärimentorprogramm vajab paindlikumaks muutmist programmi sisenemise osas, lisaks on olemas kohalikud mentorklubid. Veel on võimalik kasutada inkubaatoreid, ülikoolide ettevõtluskeskusi, tehnoloogia arenduskeskusi jne. Teiste riikide kogemuse osas tasub eeskujuga võtta kõikidelt, lähenemine on kompleksne. Juhul kui toetatakse ettevõtet rahaliste vahenditega, antakse juurde mentor/ekspert, koht inkubaatoris, mis läbi suureneb alustava ettevõtja kontaktvõrgustik, mis on vajalik edukaks toimimiseks.

Töö teises peatükis käsitleti ettevõtjatele vajalikke teadmisi ja oskusi. Ühe võimaliku käsitluse alusel jagunevad need tehnilisteks oskusteks (suulised ja kirjalikud suhtlemisoskused, tehnilised juhtimis- ja organiseerimisoskused), ärijuhtimise oskused (planeerimis-, turundus- ja raamatupidamisoskused), isiklikud ettevõtlusalased oskused (enesejuhtimise oskus, muutustele orienteeritus, innovaatiline mõtlemine, riskijulgus, püsivus, ettenägev (visionäärlik) juhtimine. Tuleb arvestada, et osad ettevõtlusoskused on nõ. teadus, mis sisaldab funktsionaalsete oskuste õppimist ja need on õpetatavad tavapäraste

pedagoogiliste võtetega. Teine on kunsti pool, mis on loovus ja innovaatus, ei ole samamoodi õpetatav. Ellujäämiseks ja konkurentsieelise saamiseks, peab olema ettevõtjal taht õppida eelmistest kogemustest, tehtud otsustest, vigadest ja teistelt.

Lisaks käsitleti teises peatükis arendustegevusi, mis võivad sobida ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste saamiseks. Selleks võib kasutada koolitust, mentorlust, võrgustiku kaasamist, konsultatsiooni, iseseisvat õppimist. Kuna tegemist on alustava ettevõtjaga, siis on mentori kaasamine kasulik. Sel juhul on võimalik saada osa teiste ettevõtjate kogemusest ja seeläbi vältida vigade tegemist. Oluline on saada osa äriõrgustikust ja kontaktidest, millest alustaval ettevõtjal on enamasti puudus. Igat arendustegevuse võimalust saab kasutada vastavalt sobivusele.

Empiirilise uurimuse teostamiseks viidi läbi uuring starditoetust saanud alustavate ettevõtjate seas. Valimiks oli kõikne valim ehk 45 ettevõtet, kes olid starditoetuse eraldamise osas saanud rahuldamise otsuse. Küsitlusele vastas 27 ettevõtjat, mis teeb vastamismääraks 60%.

Uuringu tulemusel on valdava osa peamine takistus ettevõtlusega edukal tegelemisel finantsvahendite nappus, järgneb sobiva tööjõu leidmise probleem. Teadmiste, oskuste ja kogemuste puudumist hinnati mõnevõrra vähem. Takistuste ületamiseks soovitakse eelkõige kaasata rahalisi vahendeid, soovitakse ise hakkama saada, välist abi pigem mitte kasutada. Samas ¼ vastajatest leidis, et abi saab ka mentori kaasamisest ja võrgustikku kuulumisest. Erinevaid koolitustegevusi ja nõustamisteenust soovitakse kasutada vähem. Kui paluti märkida, millistel teemadel soovitakse enda teadmisi täiendada, siis seda eelkõige turundus- ja müügistrateegiate alal, järgnesid finantsjuhtimine ja raamatupidamine ning tootearendus ja teenuse disain. Kõik need teemad on õpitavad nii avalikel turul saadavate koolituste näol kui ka EAS ja teiste avalike organisatsioonide tugimeetmete sees. Abi otsitakse eelkõige internetist, perekonnalt/sõpradelt, riiklikelt ettevõtlust arendatavalt organisatsioonidelt. Maakondlike Arenduskeskuste poole pöördub aga eelnevatest poole vähem, just see viimane vajab ettevõtjate silmis atraktiivsemaks ja vajalikumaks muutmist.

Magistritöö tulemusel valmisid ettepanekud arendamiseks tugimeetmeid edasi. Nendeks on: esimene arengunõustamine tuleks viia läbi alustava ettevõtjaga kohe peale starditoetuse rahuldamise otsuse tegemist; MAKide viimine ettevõtjate teadvusesse esmakontaktina; ärimentorprogrammi paindlikum sisenemine; võrgustumine; uue atraktiivse veebi loomine; tõsta teadlikkust olemasolevatest programmidest.

Magistritöös püstitatud uurimisküsimused said järgmised vastused:

1. Starditoetust saanud ettevõtjad vajavad üldiselt tugimeetmeid, aga nendest 85 % ootus on pigem, et see on finantsvahendite juurde andmine. Samas saab öelda, et muid väljatoodud tugimeetmeid nad suuresti ei soovi kasutada. Tuleks tegeleda teadlikkuse kasvatamisega, et kasutataks ära kõik pakutavad tugimeetmed.
2. Alustavad ettevõtjad vajavad teadmisi eelkõige turundusvaldkonnas ja finants- ning raamatupidamise valdkonnas. Antud teemad on kajastatud alustava ettevõtja baaskoolituse kavas. Empiirilise uuringus käigus ei selgunud uusi täiendavaid teemasid, küll aga töö teoreetilises osas.
3. Eraldiseisvat, uut tugiprogrammi ei ole vaja koostada alustavale ettevõtjale. Tuleks kohendada olemasolevaid sobivateks ja eelkõige tõsta teadlikkust nendest.

Töös väljatoodud ettepanekute osas saab teha ettepanekuid (nt.6 ja 9) ka teistele sarnastele organisatsioonidele, kes tegelevad ettevõtluse arendamisega (nt. PRIA, Eesti Töötukassa, SA Kredex jne.). Otseselt EASile suunatud ettepanekute puhul ei saa neid kohendada teistele organisatsioonidele. Töös väljatoodud ettepanekuid saab kasutada laiemale sihtrühmale kui seda on ainult starditoetust saanud ettevõtjad.

Autori ettepanek edaspidiseks on uurida ettevõtjate teadlikkust pakutavatest tugimeetmetest ja veebilehe „Alustava ettevõtja 10 sammu“ sobivust ja vajadustele vastavust alustavate ettevõtjate seas.

## **RESUME**

The topic of the Master's thesis is “Necessary Support System for Nascent Entrepreneur”. The Master's thesis focused on mapping and developing the support system that is meant for nascent entrepreneur. The target group for this study contains nascent who have received start-up support (traditional companies mostly, not start-up companies). Whereas during previous periods, only financial support has been provided, a different approach is planned for this period. The aim is to provide long-term development consultation services in order to support nascent entrepreneur when carrying out activities listed in the company’s business plan and for the successful implementation of the business plan. First and foremost, this means that the nascent entrepreneur can evolve into an employer both for themselves as well as people living in the given region. Based of the above, the goal of this Master's thesis was to find out whether nascent entrepreneurs need a support system and what it should be like. In order to determine this, nascent entrepreneurs were asked to fill in a questionnaire (annex 1), the results of which have been summarized in sub-chapter 3.3.

In this Master’s thesis, a nascent entrepreneur stands for a company that has been registered no earlier than 24 months ago. General national guidelines for the development of entrepreneurship have been described in the Estonian Entrepreneurship Growth Strategy for 2014-2020.

The support system activities that are already offered are directly based on the target group of this Master's thesis. Financial support is offered by Enterprise Estonia (the EAS) and the Estonian Unemployment Insurance Fund, loan guarantees are granted by SA Kredex and in the case of start-up companies it is also possible to get investors involved. Regional Development Centres and Estonian Unemployment Insurance Fund provide advice. Both the EAS and the Estonian Unemployment Insurance Fund offer basic training courses that have been compiled specially for nascent entrepreneurs. The business mentor programme, which is most suitable, should be made more flexible in terms of getting in the programme; in addition, there are local mentor clubs as well. It is also possible to use incubators, entrepreneurship centres of universities, technology development centres etc. When it comes to the experiences of other countries, everyone should be regarded as an example, the approach is complex. If the company is supported with financial means, a mentor/expert and a place in an incubator will also be granted, thereby increasing the network of the nascent entrepreneur, which is necessary for successful operation.

The second chapter of this thesis focused on the knowledge and skills that are necessary for the nascent entrepreneur. On the basis of one potential approach, these can be divided into technical skills (spoken and written communication skills, technical leadership and organisational skills), business management skills (planning, marketing and accounting skills), and personal entrepreneurship skills (self-management skill, orientation to change, innovative thinking, courage to take risks, perseverance, perspicacious (visionary) leadership). It should be taken into account that some entrepreneurship skills are covered by science, which includes learning functional skills and these can be taught with regular pedagogical measures. The other side is art, which includes creativity and innovation – this cannot be taught in the same manner. To survive and gain a competitive edge, the nascent entrepreneur has to be willing to learn from previous experiences, decisions made in the past, their mistakes and take advice from others.

In addition, the second chapter also dealt with development activities, which could be suitable for acquiring knowledge and skills related to entrepreneurship. For this purpose, courses, mentorship, involvement of a network, consultation and independent learning can be used. As we are dealing with a nascent entrepreneur, involving a mentor is useful at this makes it possible to learn from the experiences of other entrepreneurs and thereby avoid making the same mistakes as they have. It is important to benefit from a business network and contacts, which the nascent entrepreneurs usually lack. Every opportunity of development activities can be used according to its suitability.

In order to conduct the empirical study, a study was carried out among the nascent entrepreneur that had received start-up support. As a sample an all inclusive sample was used, i.e. 45 entrepreneurs that had received a positive decision for granting start-up support. 27 entrepreneurs filled in the questionnaire, which sets the response rate at 60%.

As a result of the study, it become apparent that most participants found the lack of financial means to be the main problem in dealing with entrepreneurship successfully, finding appropriate labour force was the second challenge. Insufficiencies in knowledge, skills and experience were highlighted very few times as discouraging factors in entrepreneurship. In order to overcome the challenges, most participants wished primarily for financial means; most prefer to get by on their own, instead of using outside help. However, one fourth of the respondents agreed that the involvement of a mentor and belonging to a network also help. Various training activities and consultation services were found the least desirable. When

the participants were asked to mark on which topics they would like to acquire more knowledge, the answers mainly touched upon marketing and sales strategies, which were followed by financial management, accounting, product development and service design. All these topics can be learned both in the framework of courses that are available on the public market and throughout various support activities of the EAS. Help is often sought from the internet, family/friends, national organisations that participate in developing entrepreneurship. About half as many participants turn to Regional Development Centres, so these need to be made more attractive and beneficial in the eyes of nascent entrepreneurs.

As a result of this Master's thesis, the following proposals were compiled for further developments of the support system: the first development consultation should be carried out with the entrepreneurs after the positive decision for granting start-up support has been made; Regional Development Centres should be regarded by entrepreneurs as an initial contact; more flexible entry should be ensured for business mentor programmes; networking; a new and attractive website should be built; awareness of current activities should be increased.

The research questions set in the Master's thesis received the following answers:

1. In general, the nascent entrepreneurs that received start-up support need a support system, but 85% of them would prefer this support to entail an increase in providing financial means. Awareness should be increased so that currently available activities could be used to their full potential.
2. The nascent entrepreneurs need knowledge primarily in the fields of marketing, finance and accounting. These topics are covered in the basic training course for nascent entrepreneurs. No additional topics became apparent in the empirical study, but some new topics did arise in the theoretical part.
3. A separate, new support system for the nascent entrepreneurs should not be compiled. Existing activities should be altered to be more suitable and first and foremost, increase awareness of those.

The suggestions that resulted from the study can be used to form proposals for other similar organisations that are active in developing entrepreneurship (e.g. PRIA, Estonian Unemployment Insurance Fund, SA Kredex). These suggestions cannot be expanded to other organisations if they were meant directly for the EAS. The proposals highlighted in this

study can be used regarding a wider target group than just the nascent entrepreneurs that received start-up support.

The author suggests that in the future, the entrepreneurs' awareness of the support system that is offered by the EAS should be studied; the suitability and compliance with the needs of nascent entrepreneurs of the "10 steps for a start-up entrepreneur" website should also be subject to further study.



## VIIDATUD KIRJANDUS

- A startup grant supports a new entrepreneur.* (2016). Allikas: TE-palvelut: [http://www.te-services.fi/te/en/employers/for\\_entrepreneurs/services\\_new\\_entrepreneurs/startup\\_grant/index.html](http://www.te-services.fi/te/en/employers/for_entrepreneurs/services_new_entrepreneurs/startup_grant/index.html)
- About New Frontier.* (2016). Allikas: New Frontier: <http://www.newfrontiers.ie/about>
- About us.* (2016). Allikas: Enterprise Ireland: <https://www.enterprise-ireland.com/en/About-Us/>
- Accelerate Management Development Programme.* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Training-Programmes/Accelerate-Management-Development-Programme/>
- Alustava ettevõtja 10 sammu.* (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/alustava-10-sammu/>
- Alustava ettevõtja baaskoolitus.* (2016). Allikas: Arhiiv EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/alustava-ettevotja-baaskoolitus/alustava-ettevotja-baaskoolitus>
- Armstrong, M. (2011). *Armstrong's handbook of strategic human resource management 5th edition.* London, Philadelphia, New Delhi: Kogan Page.
- Armstrong, M. (2012). *Armstrong's Handbook of human resource management practice 12th edition.* London, Philadelphia, New Dehli: Kogan Page.
- Atherton, A. (2012). Cases of start-up financing ,. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 18 Iss 1*, 28-47.
- Bergek, A., Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation* 28, 20–28.
- Boeren, E. (2011). Gender differences in formal, non-formal and informal adult learning. *Studies in Continuing Education Volume 33, Issue 3*, 333-346.
- Bøllingtoft, A., Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing* 20, 265-290.
- Centre for Economic Development, Transport and the Environment.* (2016). Allikas: Ely-keskus: <https://www.ely-keskus.fi/web/ely-en>
- Cope, J. (2003). Entrepreneurial Learning and Critical Reflection: Discontinuous Events as Triggers for 'Higher-level'. *Management Learning Vol. 34(4)*, 429-450.
- Davidssona, P., Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18, 301-331.

- Discover Business Supports.* (2016). Allikas: Local Enterprise Office:  
<https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/>
- EASi teenused - Alustav ettevõtja.* (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/efilter/alustav-ettevotja/?lang=et>
- Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014 - 2020.* (7. november 2015. a.). Allikas: kasvustrateegia.mkm.ee: <http://kasvustrateegia.mkm.ee>
- Ekanem, I. (2015). Entrepreneurial learning: gender differences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 21 Iss 4, 557 - 577.
- Eksport - Ärivõimaluste loomine.* (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/efilter/arivoimaluste-loomine/eksport/?lang=et>
- Employment rate by sex, age group 20-64.* (2016). Allikas: Eurostat: [http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=t2020\\_10](http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=t2020_10)
- Enterprise Europe Network.* (2016). Allikas: Local Enterprise: [https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Enterprise-Europe-Network-/](https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Enterprise-Europe-Network/)
- EQF terminid.* (2016). Allikas: Kutsekoda: [http://www.kutsekoda.ee/et/kvalifikatsiooniraamistik/EQF\\_tutvustus/EQF\\_terminid](http://www.kutsekoda.ee/et/kvalifikatsiooniraamistik/EQF_tutvustus/EQF_terminid)
- Ernst & Young Baltic AS. (2016). *EAS-i omategevuste vahehindamine. Lõpparuanne. September 2015.* Allikas: EAS: [http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY\\_EAS\\_omategevuste%20vahehindamine\\_2015\\_final.pdf](http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY_EAS_omategevuste%20vahehindamine_2015_final.pdf)
- Etzkowitz , H., Webster, A., Gebhardt, C., Cantisano Terra, B. R. (2000). The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy* 29, 313–330.
- Ettevõtete arenguprogrammi toetusmeede.* (2016). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/106012016034>
- Ettevõtja III.* (2016). Allikas: Kutsekoda: <http://www.kutsekoda.ee/et/kutseregister/kutsestandardid/10087291/lae/ettevotja-iii-08pdf>
- Ettevõtluse alustamise toetus.* (2016). Allikas: Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised/ettevotluse-alustamise-toetus>

- Ettevõtluse toetamise teenused.* (2016). Allikas: Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/teenused/ettevotluse-toetamise-teenused>
- Euroopa 2020. aasta eesmärgid.* (2016). Allikas: Euroopa 2020: [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index\\_et.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_et.htm)
- European Globalisation Adjustment Fund (EGF).* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/European-Globalisation-Adjustment-Fund-EGF/>
- Financial Supports.* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Financial-Supports/>
- Finding a partner or a successor.* (2016). Allikas: TE-palvelut: [http://www.te-services.fi/te/en/employers/for\\_entrepreneurs/partner\\_or\\_successor/index.html](http://www.te-services.fi/te/en/employers/for_entrepreneurs/partner_or_successor/index.html)
- First Stop Shop.* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/First-Stop-Shop/>
- Gill, A., Biger, N. (2012). Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 19 Iss 4, 656 - 668.
- Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014. Eesti raport.* (2016). Allikas: Arengufond: [http://www.arengufond.ee/wp-content/uploads/2015/11/GEM\\_2014\\_Eesti1.pdf](http://www.arengufond.ee/wp-content/uploads/2015/11/GEM_2014_Eesti1.pdf)
- Gümnaasiumi riiklik õppekava.* (2016). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/129082014021>
- Harding, R., Cowling, M. (2006). POINTS OF VIEW Assessing the scale of the equity gap. *Journal of Small Business and Enterprise Development* , Vol. 13 Iss 1, 115 - 132.
- Henry, C., Hill , F., Leitch , C. (2005). Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I. *Education + Training*, Vol. 47 Iss 2, 98 - 111.
- Hietanen, L. (2015). Entrepreneurial learning environments: supporting or hindering diverse learners? *Education + Training*, Vol. 57 Iss 5, 512 - 531.
- High Potential Start-Up (HPSU) Funding.* (2016). Allikas: Enterprise Ireland: <https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/HPSU-Funding/>
- Hindrikson, I. (2015). Klastrikoostöö Eesti mehhatroonikavaldkonna ettevõtete konkurentsivõime arendajana.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P. (1998). *Entrepreneurship, 4th ed.,.* Boston, MA: Irwin McGraw-Hill.
- Ideelabor.* (2016). Allikas: Tartu Ülikool: <http://ideelabor.ut.ee/et>

- Idufirma* - *Vikipeedia, vaba entsüklopeedia.* (2016). Allikas:  
<https://et.wikipedia.org/wiki/Idufirma>
- Idufirma definitsioon.* *Eesti Keele Instituut.* (jaanuar 2016. a.). Allikas: Eesti  
 õigekeelsussõnaraamat ÕS 2013:  
<http://www.eki.ee/dict/qs2013/index.cgi?Q=idufirma&F=M>
- Investeeri.* (2016). Allikas: SmartCap: <http://www.smartcap.ee/investeeri>
- Jack, S. L., Anderson, R. (1998). Entrepreneurship education within the condition of  
 entrepreneurship. *Proceedings of the Conference on Enterprise and Learning.*  
 Aberdeen.
- Jubas, K., Butterwick, S. (2008). Hard/soft, formal/informal, work/learning. *Journal of  
 Workplace Learning, Vol. 20 Iss 7/8, 514 - 525.*
- Kerem, M., Raju, O., Randveer, M. (1998). *Mikroökonomika õpik.* Tallinn: TEA Kirjastus.
- Kirby, D. A. (2004). Entrepreneurship education: can business schools meet the challenge?  
*Education + Training, Vol. 46 Iss 8/9, 510 - 519.*
- Koellinger, P., Minniti, M., Schade, C. (2013). Gender Differences in Entrepreneurial  
 Propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Volume 75, Issue 2, 213-  
 234.*
- Kohaliku tegevusgrupi toetus ja LEADER-projektitoetus.* (7. november 2015. a.). Allikas:  
 Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/127102015011>
- KOMISJONI MÄÄRUS (EL) nr 651/2014.* (2016). Allikas: EUR-Lex.europa.eu: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL\\_2014\\_187\\_R\\_0001&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_187_R_0001&from=EN)
- KOMISJONI MÄÄRUS (EÜ) nr 800/2008.* (2016). Allikas: EUR-Lex: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:214:0003:0047:et:PDF>
- Kutsestandard.* (2016). Allikas: Kutsekoda:  
<http://www.kutsekoda.ee/et/kutsesysteem/kutsestandardid>
- Maakondlikud Arenduskeskused. Ettevõtlus.* (2016). Allikas:  
<http://www.arenduskeskused.ee/et/ettevotlus1>
- Macht, S. A., Robinson, J. (2009). Do business angels benefit their investee companies?  
*International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 15 Iss 2, 187 -  
 208.*
- Malcolm, J., Hodkinson, P., Colley, H. (2003). The interrelationships between informal and  
 formal learning. *Workplace Learning, Vol. 15 Iss 7/8, 313-318.*

- Mektory*. (2016). Allikas: TTU: <http://www.ttu.ee/projektid/mektory-est/>
- Mentoring*. (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Mentoring/>
- Microfinance Loans*. (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Financial-Supports/Microfinance-Loans/>
- Mitchelmore, S., Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 16 Iss 2, 92-111.
- Mwasalwiba, E. S. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education + Training*, Vol. 52 Iss 1, 20 - 47.
- NACE: Introduction and background chapter 1 chapter 8 High ...* (2016). Allikas: OECD: <http://www.oecd.org/std/39974588.pdf>
- Network*. (2016). Allikas: Team Finland: <http://team.finland.fi/en/network>
- Noel, N. M., Lockett, M. (2014). The benefits, satisfaction, and perceived value of small business membership in a chamber of commerce. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol.19(1), 27-39.
- Ooghe, H., De Prijcker, S. (2008). Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology. *Management Decision*, Vol. 46 Iss 2 pp, 223 - 242.
- Osula, K. (27. 02 2016. a.). *ANDMEANALÜÜS: statistiline andmestik ja kirjeldav statistika. 8. Kirjeldavad arvnaätajad*. Allikas: <http://www.tlu.ee/~kairio/failid/konspekt2.pdf>
- Oviir: fondifondi lepingu probleemid on vaid tehnilist laadi*. (8. jaanuar 2016. a.). Allikas: Postimees: <http://majandus24.postimees.ee/3461817/oviir-fondifondi-lepingu-probleemid-on-vaid-tehnilist-laadi>
- Piirkondlikud mentorklubid*. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/piirkondlikud-mentorklubid/ueldist>
- Pinho, J. C., Sampaio de Sa, E. (2014). Personal characteristics, business relationships and entrepreneurial performance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 21 Iss 2, 284 - 300.
- Pinker, S., Spelke, E. (2005). The science of gender and science, Pinker vs Spelke, a debate. *Edge debate, Mind Brain Behavior Initiatives*. Harvard University.
- Prioriteetid*. (2016). Allikas: Euroopa 2020: [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index\\_et.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_et.htm)

- Programmes and services.* (2016). Allikas: Tekes: <http://www.tekes.fi/en/programmes-and-services/>
- Recognition of Non-formal and Informal Learning - Home.* (2016). Allikas: OECD: <http://www.oecd.org/edu/skills-beyond-school/recognitionofnon-formalandinformallearning-home.htm>
- Riskikapital.* (2016). Allikas: Kredex: <http://kredex.ee/riskikapital-12/>
- Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., Slater, J. (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. *Education + Training, Vol. 45 Iss 6*, 308 - 316.
- Rowold , J., Kauffeld, S. (2008). Effects of career-related continuous learning on competencies. *Personnel Review, Vol. 38 Iss 1*, 90-101.
- Rämmer, A. (2014). *Sotsiaalse analüüsi meetodite ja metodoloogia õpibaas.* Allikas: Samm.ee: <https://sisu.ut.ee/samm/valimid>
- Sauga, A. (27. 02 2016. a.). *Kvantitatiivsed meetodid majanduses. 4. Korrelatsioon- ja regressioonanalüüs.* Allikas: [http://www.sauga.pri.ee/audentes/download/kvantmeetod\\_lk45\\_68.pdf](http://www.sauga.pri.ee/audentes/download/kvantmeetod_lk45_68.pdf)
- Segal, G., Borgia, D., Schoenfeld, J. (2005). "The motivation to become an entrepreneur", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 11 Iss 1 pp. 42 - 57.* Allikas: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/13552550510580834>
- Services for internationalising companies.* (2016). Allikas: Team Finland: <http://team.finland.fi/en/services>
- Sester ei kooskõlastanud fondifondi loomist.* (8. jaanuar 2016. a.). Allikas: Postimees: <http://majandus24.postimees.ee/3461261/sester-ei-kooskolastanud-fondifondi-loomist>
- Sihtasutus Kutsekoda. (2016). *Kutsekoda.* Allikas: Kutsestandardid, Konsultant, tase 6: <http://www.kutsekoda.ee/et/kutseregister/kutsestandardid/10497703>
- Sloman, M., Philpott, J. (2006). Training and learning in the knowledge and service economy. *Journal of European Industrial Training, Vol. 30 Iss 3 pp.*, 240 - 250.
- Stangler, D. (2010). High-Growth Firms and the Future of the American Economy. *Ewing Marion Kauffman Foundation*, 1-16.
- Stardilaenu tingimused.* (2016). Allikas: Kredex: <http://www.kredex.ee/ettevote/laen-ja-kaendus-3/stardilaen-2/stardilaenu-uldtingimused/>
- Starditoetus.* (2016). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/124112015008>

- Start ups.* (2016). Allikas: Innovation Norway: <http://www.innovasjon Norge.no/en/start-page/our-services/start-ups/>
- Start Your Own Business Programme.* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Training-Programmes/Start-Your-Own-Business-Programme/>
- St-Jean , E., Audet, J. (2012). The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal Volume 8, Issue 1*, 119-140.
- Storey, D. (2003). *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and public policies in Acs, Z.J. and Audretsch, D.B. (Eds), Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction.* Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Sullivan, R. (2000). Entrepreneurial learning and mentoring. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 6 Iss 3* , 160 - 175.
- Supporting SMEs Online Tool.* (2016). Allikas: Local Enterprise: <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Supporting-SMEs-Online-Tool/>
- Task.* (2016). Allikas: Team Finland: <http://team.finland.fi/en/tasks>
- Teemad ettevõtjatele* (2016). Allikas: <https://www.eesti.ee/est/teemad/ettevotja>
- Tegutsemine ettevõtlusinkubaatoris.* (2016). Allikas: Eesti: [https://www.eesti.ee/est/tegutsemine\\_ettevotlusinkubaatoris](https://www.eesti.ee/est/tegutsemine_ettevotlusinkubaatoris)
- Tehnoloogia arenduskeskused.* (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/teenus/tehnoloogia-arenduskeskused/>
- Tekes funding for companies.* (2016). Allikas: Tekes: <http://www.tekes.fi/en/funding/companies/planning-for-global-growth/>
- Tooding, L.-M. (2015). *Andmete analüüs ja tõlgendamise sotsiaalteadustes.* Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Trading Online Voucher Scheme.* (2016). Allikas: Local Enterprise : <https://www.localenterprise.ie/Discover-Business-Supports/Trading-Online-Voucher-Scheme-/>
- Training for entrepreneurs.* (2016). Allikas: TE-palvelut: [http://www.te-services.fi/te/en/employers/for\\_entrepreneurs/services\\_new\\_entrepreneurs/training\\_entrepreneurs/index.html](http://www.te-services.fi/te/en/employers/for_entrepreneurs/services_new_entrepreneurs/training_entrepreneurs/index.html)

- Tunwall, C. A., Busbin, J. W. (1991). Consulting Effectiveness in Smaller Companies: Guidelines for the Consultant and User. *Journal of Organizational Change Management Vol. 4 Iss 4*, 16 - 23.
- Tööandjale ja koostööpartnerile*. (28. 02 2016. a.). Allikas: Tootukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/ettevotjale-ja-koostoopartnerile>
- Valikõppeaine „Majandus- ja ettevõtlusõpe”*. (2016). Allikas: Riigi Teataja : [https://www.riigiteataja.ee/aktilisa/1290/8201/4021/2m\\_lisa10.pdf#](https://www.riigiteataja.ee/aktilisa/1290/8201/4021/2m_lisa10.pdf#)
- Werquin, P. (2012). The missing link to connect education and employment: recognition of non-formal and informal learning outcomes. *Journal of Education and Work, Volume 25, Issue 3*, 259-278.
- West, P. G., Terry, N. W. (2009). The Impact of Knowledge Resources on New Venture Performance. *Journal of Small Business Management 2009 47(1)*, 1-22.
- Wilson, C. (2011). Developing a coaching culture. *Industrial and Commercial Training, Vol. 43 Iss 7*, 407 - 414.
- Väikeettevõtja arenguprogramm*. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/ettevotjale/ettevotte-arendamine/vaeikeettevotja-arenguprogramm>
- Väikeettevõtja tase 5*. (2016). Allikas: Kutsekoda: <http://www.kutsekoda.ee/et/kutseregister/kutsestandardid/10535704/pdf/vaikeettevotja-tase-5.3.et.pdf>
- Ärimentorprogramm*. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/aerimentorprogramm/ueldist>
- Ärimudeli praktikum*. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/teenus/arimudeli-praktikum/>
- Äriseadustik*. (jaanuar 2016. a.). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/130122015073>
- Yusuf, J.-E. (2010). Meeting entrepreneurs support needs: are assistance programs effective? *Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 17 Iss 2*, 294 - 307.



## LISA 1. ANKEET STARDITOETUST SAANUD ETTEVÕTJATELE

Olen Tallinna Tehnikaülikooli sotsiaalteaduskonna tudeng Kristiina Niilits. Kirjutan oma magistritööd teemal "Alustava ettevõtjale vajalikud tugimeetmed". Seoses magistritöö koostamisega viin läbi küsitlust ettevõtjate hulgas, kes on saanud starditoetust (toetust saanute andmed on saadud EASi veebilehelt "Toetatud projektid"). Oma töös soovin uurida, missugused tegevused toetaksid alustavat ettevõtjat ettevõtte käivitamisfaasis, peale starditoetuse saamist. Soovin öelda ka seda, et töötan EASi toetuse spetsialistina. Küsimustiku vastustest lähtudes moodustatakse soovitud alustavatele ettevõtjatele tugimeetmete koostamiseks ja tehakse ettepanekud EASi juhatusele. Palun Teil täita küsimustik SurveyGizmo keskkonnas, vajuta lingil: [invite(survey\_link)]

Küsimuste tekkimise korral helistada numbril 5212 782 või kirjutada e-maili aadressil [Kristiina.Niilits@gmail.com](mailto:Kristiina.Niilits@gmail.com). Küsimustiku täitmiseks läheb aega umbes 5-10 minutit. Küsimustik on anonüümne ning saadavaid tulemusi kasutatakse ainult üldistatud kujul.

Lugupidamisega,  
Kristiina.Niilits@gmail.com

1) Kas keegi Teie ettevõttest (osanikest ja juhatuse liikmetest) on osalenud alustava ettevõtja baaskoolitusel (ettevõtluse osas algteadmisi andev koolitus)? \*

1.1. JAH

1.2. EI

2) Kes oli alustava ettevõtja baaskoolituse korraldaja:

2.1. EAS

2.2. Eesti Töötukassa

2.3. Muu - palun nimetage korraldaja organisatsioon::

\*

3) Kuidas hindate läbitud baaskoolituse kasulikkust oma ettevõttele:

3.1. Ei olnud üldse kasu

3.2. Vähekasulik

3.3. Ei oska öelda

3.4. Mõnevõrra kasulik

3.5. Väga kasulik

4) Millised on Teie takistused ettevõtlusega tegelemisel (valida võib mitu vastust)? \*

- 4.1. Oskuste vähesus
- 4.2. Teadmiste puudumine
- 4.3. Finantside vähesus
- 4.4. Seadusandluse puudujäägid
- 4.5. Sobiva tööjõu leidmise probleemid
- 4.6. Kogemuse puudus
- 4.7. Muu - palun kirjutage:

5) Kas eelmises küsimuses Teie poolt ära märgitud takistustest ülesaamiseks oleks abi mõnest alljärgnevast (valida võib mitu vastust):\*

- 5.1. Teemaatilised lühikursused
- 5.2. Algaja ettevõtja arenguprogramm
- 5.3. Mentori abi kasutamine
- 5.4. Võrgustikku kuulumine (nt. eriala ühingusse / klastrisse jne. kuulumine)
- 5.5. Nõustaja palkamine
- 5.6. Finantsvahendite kaasamine ettevõttesse
- 5.7. Muu - palun kirjutage: \*

6) Märkige järgnevas loendis ära need teemad, milles tunnete kõige suuremat teadmiste ja oskuste puudujääki (valida võib mitu vastust):\*

- 6.1 Üldised ettevõtlust puudutavad teemad (nt. mis on ettevõtlus, ettevõtlusvormid, asjakohane seadusandlus jne.)
- 6.2. Ärimudeli arendamine (milliseid tooteid ja teenuseid pakutakse, kellele ja kuidas seda teha)
- 6.3. Turundus- ja müügistrateegia arendamine (sh. strateegia valik, turuanalüüs, kanalid, müügiplaan jne.)
- 6.4. Finantsjuhtimine (sh. finantsprognoosimine ja –analüüs, oskus teha selle baasilt otsuseid jne.)
- 6.5. Raamatupidamine (sh. oskus kajastada mineviku finantssündmusi õigesti jne.)

6.6. Tootearendus ja teenuse disain (sh. toodete ja teenuste arendamine kliendi ootustele vastavalt jne.)

6.7. Juhtimine (sh. juhi rollist ettevõttes, meeskonna loomisest, personali juhtimise jne.)

6.8. Muu - palun kirjutage: \*

7) *Kui Teie vajate nõu ja abi oma ettevõtte käivitamisel / arendamisel, siis kelle / mille poole te pöördute (valida võib mitu vastust)? \**

7.1. Perekonna / sõprade / tuttavate poole

7.2. Nõustamisfirma poole

7.3. Koolitusfirma poole

7.4. Otsin internetist küsimustele vastuseid

7.5. Maakondlike ettevõtlust arendavate organisatsioonide poole (Maakondlikud Arenduskeskused):

7.6. Riiklike ettevõtlust arendavate organisatsioonide poole (nt. EAS, SA Kredix jne):

7.7. Muu - palun kirjutage: \*

8) *Kuivõrd kasulikuks peate enda ettevõtte arendamise seisukohast Maakondliku Arenduskeskuse toimunud starditoetuse taotlemisele eelnenud eelnõustamist?\**

8.1. Ei olnud üldse kasu

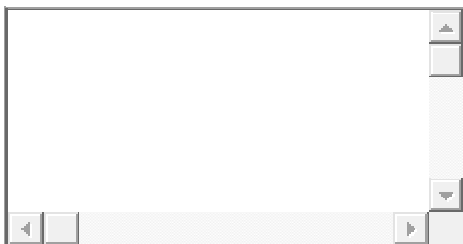
8.2. Vähekasulik

8.3. Ei oska öelda

8.4. Mõnevõrra kasulik

8.5. Väga kasulik

9) *Millist abi ootate Maakondlikult Arenduskeskuselt nii enne starditoetuse taotluse esitamist kui kogu kolm aastat kestva arengunõustamise perioodi jooksul?*



10) Kas Teie ettevõtte juhatuse liikmetest või osanikest kellelgi on ettevõtlusalane haridus?\*

- 10.1. JAH
- 10.2. EI

11) Kas Teie ettevõtte juhatuse liikmetel või osanikel on starditoetust saanud ettevõtte varasem kogemus ettevõtluses, olles juhatuse liige ja / või osanik?\*

- 11.1. JAH
- 11.2. EI

12) Teie ettevõtte juhatuse liikmete ja osanike keskmine haridustase:\*

- 12.1. Põhiharidus / põhiharidus kutsega
- 12.2. Keskkharidus / keskkharidus kutsega
- 12.3. Bakalaureuse kraad / rakenduslik kõrgharidus
- 12.4. Magistrikraad
- 12.5. Doktorikraad
- 12.6. Muu - palun kirjutage: \*

13) Teie ettevõtte juhatuse liikmete ja osanike sugu:\*

- 13.1. Mehed
- 13.2. Naised
- 13.3. Ettevõttes on mõlema sugupoole esinejaid

## LISA 2. VASTUSED KÜSIMUSEL NR.10

<b>Küsimus 10:</b> Millist abi ootate Maakondlikult Arenduskeskusele nii enne starditoetuse taotluse esitamist kui kogu kolm aastat kestva arengunõustamise perioodi jooksul?		<b>Jaotus</b>
1	Nõuetele vastavuse osakaal kogu protsessis on liialt suur ning seega saab MAK selle alasel nõustamisel paljuski abiks olla. Edaspidise nõustamise puhul on oluline plaanidest kõrvale kaldumise puhul erinevate lahenduste soovimine, kuidas eesmärk siiski saavutada.	EAS
		Areng
2	Jooksvat tuge ja selgitusi taotluse osas, ka siis, kui taotlus on rahuldatud, sest erinevaid termineid, kriteeriumeid ja keelde on liiga palju seatud.	EAS
3	Ideid, kuidas ettevõtet arendada ja tähelepanu juhtimist kitsaskohtadele.	Areng
4	Enne starditoetuse taotlemise esitamist kriitilist ülevaadet, kas tasub EAS-ile taotlust üle vaadata. Kolme aastase perioodi juures pigem suunamist erinevatele koolitustele, mis annaks võimaluse areneda.	EAS
		Areng
5	Igasugustele EAS'i projektiga seotud küsimustele vastuseid ning õpetusi kuidas 3 aasta jooksul erinevaid etappe oleks õigem läbida. Hiljuti käisime esimese poole aasta arengunõustamisel ning saime sellest MAK'ilt väga palju abi.	EAS
		Areng
6	Küsimuste tekkimisel kiireid ja adekvaatseid vastuseid.	Üldine
7	Abi EAS-i poolt nõutud formaalsuste järgimisel/täitmisel	EAS
8	Erilist abi ei oota, võibolla mõningast nõuandmist hanke läbiviimisel (kes, mida maakonnas teeb)	Areng
9	Nõustamist, soovitusi, kasulikku informatsiooni	Üldine
10	Asjalikku nõuannet.	Üldine
11	Eeskätt seadusandlikku lobitööd pangandussüsteemi reformimiseks, eesmärgiga panna pangad uuesti tegelema oma põhitegevusega, s.t. ettevõtluse krediteerimisega.	Muu
12	Vastuseid küsimustele seoses aruandlusega.	EAS
13	Eelnevates punktides märgitud teemade arutamist nõustamist.	Areng
14	Jooksvalt abi erinevate nõuete täitmise puhul, näiteks seoses antud starditoetuse aruandlusega.	EAS
15	Kuna minu plaaniks on kasvada võimalikult suureks, siis võibolla ootan arengunõustamise perioodi jooksul tuge ja soovitusi kasutamaks erinevaid arengut toetavaid toetusmeetmeid.	EAS
		Areng
16	Eelkõige kõrvaltvaataja ratsionaalset tagasisidet.	Üldine

### LISA 3. VÕIMALIKUD TEENUSED JA TOOTED STARDITOETUST SAANUD ETTEVÕTJALE

Üldine	Tegevus	Allikas	Sisu	Tingimused	Sobivus stardi- toetust saavale ettevõttele	Põhjus mitte- sobivuseks	Võimalik info rahuolu kohta
FI	RA	EAS	Starditoetus <sup>1</sup>	Toetussumma on 15 000 eurot, omafinantseering minimaalselt 20%. Saab kasutada põhivara soetamiseks, turunduskulude tegemiseks, rakendustarkvara arendamiseks ja soetamiseks ning tööjõukulude tegemiseks. Ettevõtete tegevusalasid, mida toetatakse on piiratud, nt. ei toetata vahendustegevusi.	Jah		
FI	RA	PRIA	Leader toetus <sup>2</sup>	Toetuse suurus on 2 000 kuni 50 000 eurot, omafinantseering minimaalselt 40%. Saab taotleda ehitise ehitamiseks, renoveerimiseks, põhivara ostmiseks, IT-lahenduse ostmiseks, teostatavusuuringute koostamiseks, koolituskuludeks, tööpraktika kuludeks, tootearenduseks, turundustegevusteks, välisturgudele minekuks, tööstusdisainilahenduse ja kaubamärgi väljatöötamiseks, talutöö tutvustamiseks, mentortegevuseks noortele, jt. Tulemusnäitajateks on loodud töökohad, soetatud innovaatilised seadmed, kohalikku toorainet kasutatavate ettevõtete arv, noorte poolt asutatud ettevõtete arv ja uute turismitoodete arv, seega peab toetust saanud projekt vähemalt ühe nendest tingimustest täitma.	Jah		

Lisas 3 kasutatavad lühendid: FI – finantsvahendid; RA – rahalised toetused; LV – Laenuvõimalused; IK – Investori kaasamine; I – Informatsioon; TA- Teadmiste täiendamine; KNM – Koolitus, nõustamine ja mentorlus; KO – Koostöö; TE-Tehnoloogia arenduskeskused; ÜE – Ülikoolide ettevõtluskeskused

<sup>1</sup> Starditoetus. (2016). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/124112015008>

<sup>2</sup> Kohaliku tegevusgrupi toetus ja LEADER-projektitoetus. (7. november 2015. a.). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/127102015011>

FI	RA	Eesti Töötukassa	Ettevõtlustoetus <sup>3</sup>	Toetuse suurus on 4 474 eurot, omafinantseeringut ei ole. Antav toetus ettevõtlusega alustamiseks on abi, mida antakse füüsilisele isikule, kes on töötuks registreeritud. Ei ole välja toodud toetatavaid tegevusi või kulusid, kodulehel on välja toodud, milliseid kulusid või tegevusi ei toetata (ettevõtte osakapitali sissemakset, üürilepingu tagatisraha, koolituskulusid, krediitilepingu sise- ja/või osamakset, tehinguid seotud osapooltega, maanteetranspordi veokeid, üksnes ekspordiga seotud tegevusi, maa ja kinnisvara ostu, pensioniealine ei saa soetada mootorsõidukit). Toetusega tuleb käivitada ettevõtte, viia ellu plaanitud tegevused ja luua töökoht.	Ei	Ei tohi sama tegevusalaga tegutsevatele ettevõttele taotleda. Peab olema töötu ja ei tohi olla ettevõtte omanik.	
FI	RA	EAS	Innovatsiooniosaku toetust, arendusosaku toetust, loomemajanduse eksporditoetust, loomemajanduse koostööprojektide toetus <sup>4</sup>	Innovatsiooniosaku toetus 4000 €, omafinantseering 20%. Arendusosaku toetus 20000€, omafinantseering 30%. Loomemajanduse eksporditoetus 50000€, omafinantseering 50%. Loomemajanduse koostööprojektide toetus 20000€, omafinantseering 50%	Jah - piirang	Sõltub ettevõtte tegevusalast	
FI	RA	Eesti Töötukassa	Proovitöö, tööpraktika, palgatoetus <sup>5</sup>	Kõik ettevõtted saavad tööturuteenuste lisaks Eesti Töötukassast proovitöö, tööpraktika ja palgatoetust, kui võtavad registreeritud töötu, koondamisteatega töötaja jne. isiku vastavale teenusele	Jah		

<sup>3</sup> Ettevõtluse alustamise toetus. (2016). Allikas: Eesti Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised/ettevotluse-alustamise-toetus>

<sup>4</sup> EASi teenused - Alustav ettevõtja. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/efilter/alustav-ettevotja/?lang=et>

<sup>5</sup> Tööandjale ja koostööpartnerile. (2016). Allikas: Eesti Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/ettevotjale-ja-koostoopartnerile>

FI	LV	SA Kredex	Stardilaen jt. laenutooted (käendused) <sup>6</sup>	SA Kredex ei väljasta ise laenu, vaid seda teevad turul tegutsevad pangad, laenu tähtaeg saab olla kuni 60 kuud ja maksimaalne laenusumma on 64 000 eurot. Sarnaselt starditoetusele piiratakse tegevusalasid, millele laene antakse.	Jah		
FI	LV	Kommertspangad	Laen	Laenutooted turu tingimustel	Jah - piirang	Tagatise puudumine	
FI	IK	SA Kredex	Riskikapitali kaasamine <sup>7</sup>	Alustavatel ja ka juba tegutsevatel ettevõtjatel on võimalik kaasata riskikapitali. Otseselt SA Kredex ise investeeringuid ettevõtetesse ei tee, seda teevad SA Kredexi eest fondijuhid (hetkel on kättesaadavad Balti Innovatsioonifond ja Balti Innovatsioonifondi allfondid)	Jah - piirang	Start-upid	
FI	IK	SA Kredex Nt. EstBan kuuluvad äriinglid	Riskikapitali kaasamine <sup>8</sup> Äriinglite (ingl business angels) kaasamine.	Alustavatel ja ka juba tegutsevatel ettevõtjatel on võimalik kaasata riskikapitali. Otseselt SA Kredex ise investeeringuid ettevõtetesse ei tee, seda teevad SA Kredexi eest fondijuhid (hetkel on kättesaadavad Balti Innovatsioonifond ja Balti Innovatsioonifondi allfondid) Äriinglid on investorid, kes otsivad võimalust paigutada enda vaba raha unikaalsetesse ettevõtetesse, saades ettevõtte üheks osanikuks	Jah - piirang	Start-upid	
FI	IK	SmartCap AS	Investor <sup>9</sup>	Arengufondi omanduses olev investeerimisfirma (märts 2016a. seisuga liigub SA Kredexi haldusesse), mis koostöös teiste investeerimisfirmadega või rahvusvaheliste riskikapitalifondidega või erainvestoritest äriinglitega koos investeerib varase seemne- ja start-up faasis kasvuettevõtetesse.	Jah - piirang	Start-upid	

<sup>6</sup> Stardilaenu tingimused. (2016). Allikas: Kredex: <http://www.kredex.ee/ettevete/laen-ja-kaendus-3/stardilaen-2/stardilaenu-uldtingimused/>

<sup>7</sup> Riskikapital. (2016). Allikas: Kredex: <http://kredex.ee/riskikapital-12/>

<sup>8</sup> Riskikapital. (2016). Allikas: Kredex: <http://kredex.ee/riskikapital-12/>

<sup>9</sup> Investeeri. (2016). Allikas: SmartCap: <http://www.smartcap.ee/investeeri>



FI	IK	Tuntumad kiirendid Eestis on Startup Wise Guys, GameFounders ja BuildIT, maailmas aga Seedcamp, 500 Startups, Techstars jne.	Start-up kiirendid (ingl accelerator) <sup>10</sup>	Eesmärgiks on start-up'ile pakkuda ideede arendamise võimalusi (nt. keskkond, töövahendid, finantsid nõ. algkapitali jne.), kiirendi saab vastutasuks start-up'ist osaluse. Lisaks on kiirendi ülesanne võimaliku investori leidmine, kes oleks huvitatud start-up'st.	Jah - piirang	Start-upid	
TA	I	EAS, läbi MAKide	MAK konsultantide nõustamised – infonõustamine <sup>11</sup> , starditoetuse eelnõustamine ja arengunõustamine <sup>12</sup>	Ellu kutsutud selleks, et eelkõige alustavatele ettevõtjatele jagada informatsiooni, tutvustada võimalusi, aidata koostada ja läbi mõelda äriplaan ning finantsprognoose, jagada maakonda puudutavat ettevõtlusinfot, infot võimalike investorite ning eraturu konsultantide teenuste kohta. Lisaks sellele eelnõustavad MAKi ettevõtluskonsultandid kõiki potentsiaalseid ettevõtjaid, kellel on plaan taotleda EASist starditoetust (kohustuslik eelnõustamine, mis on antakse äriidee ja –plaani kohta). Rahastatud taotlusega kaasneb arengunõustamise (nõustamine, teadmiste jagamine, suunamine enese täiendamisele, juhendamine leidmaks lahendusi) teenus, pikaajaline suhe ettevõtja ja MAK konsultandi	Jah		

<sup>10</sup> Idufirma - Vikipeedia, vaba entsüklopeedia. (2016). Allikas: <https://et.wikipedia.org/wiki/Idufirma>

<sup>11</sup> Maakondlikud Arenduskeskused. Ettevõtlus. (2016). Allikas: <http://www.arenduskeskused.ee/et/ettevotlus1>

<sup>12</sup> Starditoetus. (2016). Allikas: Riigi Teataja: <https://www.riigiteataja.ee/akt/124112015008>

				vahel (1x poolaastas, starditoetuse projekti elluviimise perioodi 6/18/24/30 kuul).			
TA	I	EAS	Veebileht <sup>13</sup>	Infot ettevõtlusega alustamiseks leiab EASi veebist, 2016 a. algusest taasavati infoveeb „Ettevõtja 10 sammu“, mis on küll ajutine lahendus, sest plaanis on 2016 a. jooksul arendada veebileht kõitvamaks, põnevamaks, inforohkemaks. Veebilehelt võib leida ettevõtjaks hakkamise motivaatoritest kokkuvõtlikku infot kuni täpsete juhenditeni , mida peab alustav ettevõtja ette võtma edukaks toimimiseks.	Jah - piirang	Pigem enne ettevõtlusega alustamist	
TA	I	Riigi Infosüsteemide Amet	Eesti.ee <sup>14</sup>	Tehniline nõuanne veebilehel alates ettevõtte asutamisest kuni lõpetamiseni	Jah		
TA	KNM	EAS	Alustava ettevõtja baaskoolitus <sup>15</sup>	Mõeldud eelkõige ettevõtluskogemuseeta alustavale ettevõtjale või siis väga väikese kogemusega ettevõtjale (ei pea olemas olema äriühingut). Koolituselt saab ettevõtlusalaseid baasteadmisi ja oskusi. Koolitusteemadeks on järgmised teemad: strateegiline planeerimine (äriidee arendamine); turundus ja müük (strateegia ja plaani koostamine); tootearendus ja teenuse disain; finantsjuhtimise alused; meeskonna moodustamine. Koolitus lõpeb äriplaani kaitsmisega, koolitus on praktiline ja sisaldab arutelusid, rühmatöid, jt. Koolituse maht on olnud 56 tundi ja koolituse tasu on olnud sümboolne (2015a. 40 eurot osaleja kohta).	Ei	Pigem enne starditoetuse taotlemist	EASi omategevuste vahehindamise lõppraporti alusel alustasid 58% baaskoolitusel osalejatest ettevõtlusega ja paljud leidsid, et koolitus mõjutas neid seda tegema. 13% olid juba enne koolitust asutanud ettevõtte, seega saab hinnata koolitust eesmärgi täitnuks. Ettepanekutena toodi välja, et koolitusele peaks järgnema

<sup>13</sup> Alustava ettevõtja 10 sammu. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/alustava-10-sammu/>

<sup>14</sup> Teemad ettevõtjatele (2016). Allikas: <https://www.eesti.ee/est/teemad/ettevotja>

<sup>15</sup> Alustava ettevõtja baaskoolitus. (2016). Allikas: Arhiiv EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/alustava-ettevotja-baaskoolitus/alustava-ettevotja-baaskoolitus>

							mentorprogramm, mis toetab ettevõtjaid personaalselt ja koolitused peaksid olema spetsialiseerunud valdkonna ja teemade kaupa. <sup>16</sup>
TA	KNM	EAS	Ärimentorprogramm <sup>17</sup>	Eesmärgiks on võimekate alustavate ettevõtjate arengu kiirendamine, aidates kaasa alustavate eksportööride tekkele. Programmi käigus moodustatakse mentiist ja mentorist tööpaarid, mõlemaid osapooli koolitatakse koos ja eraldi, kõik see toimub üheaastase arenguprogrammi raames. Programmi eelistatakse kandideerima kasvupotentsiaaliga, ekspordi planeerivad, tootearendusega tegelevad ja innovaatilist ärimudelit omavad alustavad ettevõtjaid. Alustavad ettevõtjad saavad mentorilt nõu ja abi, lisaks laieneb kontaktnõustamine. 2015 a. toimunud programmi oodati osalema vähemalt 1,5 a. vanad ettevõtted ja programmis osalemine oli tasuta.	Jah - piirang	Vanuselised piirangud. Programmi käivitumisel sisenemine.	Rahulolu ärimentorprogrammiga ja mentoritega oli väga kõrge. Programmis osalemine oli osalejate sõnul arendav kogemus, mõju oli ettevõtte konkurentsivõime paranemisele ning kõrgema lisandväärtusega teenuste/toodete loomisele. Ettepanekutena toodi välja, et tuleks parandada peale programmi ettevõtjate vahelist kontaktide hoidmist, nõ. jätkuprogrammi vajadus. Soovitakse rohkem ekspordile suunatud tegevustest kuulda ja suurendada võiks kontroll mentor-mentiide

<sup>16</sup> Ernst & Young Baltic AS. (2016). EAS-i omategevuste vahehindamine. Lõpparuanne. September 2015. Allikas: EAS:

[http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY\\_EAS\\_omategevuste%20vahehindamine\\_2015\\_final.pdf](http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY_EAS_omategevuste%20vahehindamine_2015_final.pdf)

<sup>17</sup> Ärimentorprogramm. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/aerimentorprogramm/ueldist>

							tegevuste üle, nt. toodi välja vahekokkuvõtete vajadus, et oleks jälgitud eesmärkide täitmine. <sup>18</sup>
TA	KNM	EAS	Väikeettevõtja arenguprogramm <sup>19</sup>	2015a. oli programmi idee anda väikeettevõtjatele ülevaade kõigest, mis puudutab ühe ettevõtte juhtimist, programm sisaldas koolitusi, kogemuste vahetamist, praktilisi ülesandeid. Koolitusel said osaleda üle kolme aasta vanad ettevõtted. 2016 a. programm jätkub sügisel, aga uuendatud kujul.	Ei	Vanuseline piirang	EASi väikeettevõtja arenguprogrammi rahulolu oli keskmisest madalam, rahulolematud oldi saadud info praktilisusega ja suure ajamahuga, mis programmi läbimine eeldas. <sup>20</sup>
TA	KNM	EAS, läbi MAKide	Piirkondlikud mentorklubid <sup>21</sup>	Maakondades toimuvad aktiivsemate MAKide poolt organiseeritud mentorklubid, on klubiline tegevus, alustavad ettevõtjad saavad koos mentoritega analüüsida ettevõttes toimuvaid väljakutseid, jagada ise kogemusi teistele alustavatele ettevõtjatele ja saada uusi teadmisi koolitustel. Osaleda said kuni kolm aastat vanad ettevõtted, osalemine oli tasuta. 2016 a. tegevused jätkuvad.	Jah		
TA	KNM	EAS	Ärimudeli praktikum <sup>22</sup>	Oodatakse üle kolme aasta vanuseid ettevõtteid, kes on mõistnud, et sellisel moel nagu on jõutud siiani ei saa minna edasi. Vaja on parendada ettevõtte strateegia ja ärimudel, kui siiani ei ole ettevõttel läbimõeldud strateegiat olemas, siis tuleb see luua. Tegemist on kahekuulise	Ei	Vanuseline piirang	2015a. aastal toimunud ärimudeli praktikumiga olid osalejad rahul,

<sup>18</sup>Ernst & Young Baltic AS. (2016). EAS-i omategevuste vahehindamine. Lõpparuanne. September 2015. Allikas: EAS: [http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY\\_EAS\\_omategevuste%20vahehindamine\\_2015\\_final.pdf](http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY_EAS_omategevuste%20vahehindamine_2015_final.pdf)

<sup>19</sup> Väikeettevõtja arenguprogramm. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/ettevotjale/ettevotte-arendamine/vaeikeettevotja-arenguprogramm>

<sup>20</sup> Ernst & Young Baltic AS. (2016). EAS-i omategevuste vahehindamine. Lõpparuanne. September 2015. Allikas: EAS: [http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY\\_EAS\\_omategevuste%20vahehindamine\\_2015\\_final.pdf](http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY_EAS_omategevuste%20vahehindamine_2015_final.pdf)

<sup>21</sup> Piirkondlikud mentorklubid. (2016). Allikas: Arhiiv - EAS: <http://arhiiv.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/eas-i-lahendused-ja-toetusvoimalused/piirkondlikud-mentorklubid/ueldist>

<sup>22</sup> Ärimudeli praktikum. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/teenus/arimudeli-praktikum/>

				koolitus- ja nõustamisprogrammiga, mis on kättesaadav töötleva tööstuse ja nutika spetsialiseerumise valdkonna ettevõtetele. (Ärimudeli praktikum, 2016)			hinnangud programmile olid kõrged. <sup>23</sup>
TA	KNM	EAS	Ekspordisuunalised tegevused <sup>24</sup>	Aktiivseid tegevusi on EAS-il pakkuda ekspordi suunal 2016 a. alguses üheksa ja need on järgnevad: ühisstendid rahvusvahelistele ärimessidele, ekspordipartneri otsing, kontaktreis eksporditurule, välisettevõtete ostusoovide teenindamine, kontaktotsingu teenus, klastrite toetamine, e-Estonia Showroom, tradewithestonia.com, e-residentsus (Eksport - Ärivõimaluste loomine, 2016).	Jah		
TA	KNM	Eesti Töötukassa	Ettevõtluse baaskoolitus <sup>25</sup>	Pakutav koolitusprogramm on sarnane EASi alustava ettevõtja baaskoolitusega. Koolituse maht on samuti 56 tundi. Teemadering on mõningal määral teistsugune, rohkem on rõhutatud ettevõtjate tehniliste oskuste arendamisele (st. finantsplaneerimine, raamatupidamise põhialused, maksundus, tööõigus, töötervishoid ja tööohutus), lisaks ettevõtluse olemus, äriidee analüüs, toode ja turundus. Koolitus lõpeb äriplaani kaitsmisega.	Ei	Peab olema töötuna arvel. Eelnev toode Eesti Töötukassa ettevõtlus-toetusele.	
TA	KNM	Eesti Töötukassa	Mentorklubis olemine / nõustaja teenuse kasutamine / koolituskulude hüvitamine <sup>26</sup>	Ettevõtlustoetust saanud inimesele pakutakse mentorklubis osalemist, nõustaja teenuse kasutamist (kuni 150 euro ulatuses) ja koolituskulude hüvitamist (kuni 959 euro ulatuses). Mõlemat kulu saab teha kuni ettevõtte kahe aastaseks saamiseni. Mentorklubides	Ei	Eesti Töötukassa ettevõtlus toetust saanule.	

<sup>23</sup> Ernst & Young Baltic AS. (2016). *EAS-i omategevuste vahehindamine. Lõpparuanne. September 2015*. Allikas: EAS:

[http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY\\_EAS\\_omategevuste%20vahehindamine\\_2015\\_final.pdf](http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/EY_EAS_omategevuste%20vahehindamine_2015_final.pdf)

<sup>24</sup> Eksport - Ärivõimaluste loomine. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/efilter/arivoimaluste-loomine/eksport/?lang=et>

<sup>25</sup> Ettevõtluse alustamise toetus. (2016). Allikas: Eesti Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised/ettevotluse-alustamise-toetus>

<sup>26</sup> Ettevõtluse toetamise teenused. (2016). Allikas: Eesti Töötukassa: <https://www.tootukassa.ee/content/teenused/ettevotluse-toetamise-teenused>

				osalemine on tasuta. Eesti Töötukassa enda mentorklubi teenus on tasuta ja see on EAS piirkondliku mentorklubi teenusega sisult vägagi sarnane.			
TA	KNM	Eraturu / kõrgkoolid e / kutsehariduskeskuste täiendkoolituse ja nõustamise pakkumised	Nõustamis- ja koolitusteenus.	Sisseostetud nõustamis- ja koolitusteenus	Jah		
KO	IN	Inkubatsiooni teenusepakkujad <sup>27</sup>	Eestis on mõningatel andmetel üle 12 inkubaatori ja neid saab tinglikult jagada kolme kategooriasse (järgnev nimekiri ei ole lõplik):  •Tehnoloogiaettevõtteid koondavad inkubaatorid teadusparkides (nt. Tallinnas - Tehnopol, Tartus - Tartu Biotehnoloogia Park, Tartu Teaduspark / BuildIT)	Inkubaator ja ärikiirendi võivad olla sisult sarnased tegevused, samas viimastesse ei sobitu traditsioonilise ettevõtlusega tegeleja. Inkubaator ei võta ettevõttelt osalust ja pigem ei paku seemneraha, kiirendi samas võtab osaluse ettevõttes pakutava seemneraha vastu. Olenevalt küll inkubaatorist, aga starditoetust saanul on võimalik kandideerida inkubatsiooniteenusele ning sealt saada kasu ja hüvesid, mida tavapärastel tuleks ettevõttel iseseisvalt hankida.	Jah	Tegevusalast ja sihtgrupist sõltub võimalus kasutada	

<sup>27</sup> Tegutsemise ettevõtlusinkubaatoris. (2016). Allikas: Eesti: [https://www.eesti.ee/est/tegutsemine\\_ettevotlusinkubaatoris](https://www.eesti.ee/est/tegutsemine_ettevotlusinkubaatoris)

		<ul style="list-style-type: none"> <li>•Loomettevõtteid koondavateks inkubaatoriteks (nt. Tallinnas - ESA Loominkubaator, Tartus – Tartu Loomemajanduskeskus, Viljandis – Viljandi Loomikeskus; )</li> <li>•Muude valdkondade kasvuettevõtete inkubaatorid (nt. Tallinnas - EAS inkubaatorid Ülemistel ja Koplis; Narvas – Ida-Virumaa Tööstusalade Arenduse inkubaator; Sotsiaalset ettevõtlust koondav inkubaator (nt. Tartus – SEIKU); Kohalikud inkubaatorid – nt. Pärnus, Räpinas.</li> </ul>				
KO	TE	<p>Tehnoloogia arenduskeskused – teenused <sup>28</sup></p> <p>TAKi (Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus AS, Tervisetehnoloogiate Arenduskeskus AS, ELIKO Tehnoloogia Arenduskeskus OÜ, Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus OÜ, Tarkvara tehnoloogia Arenduskeskus OÜ, IMECC OÜ Innovatiivsete Masinaehituslike</p>	<p>Struktuurifondide poolt rahastatud innovatsiooni ja teadusarenduse koostöö tihendamiseks ettevõtete ning teadusasutuste vahel. Ettevõtetel on võimalik kasutada TAKide abi teadusarendustegevuste sh. eeluuringute ja tootearenduse läbiviimiseks. (Tehnoloogia arenduskeskused, 2016)</p>	Jah		

<sup>28</sup> Tehnoloogia arenduskeskused. (2016). Allikas: EAS: <http://www.eas.ee/teenus/tehnoloogia-arenduskeskused/>

		Tootmissüsteemide Tehnoloogia Arenduskeskus				
KO	ÜE	Tallinna Tehnikaüli kooli innovatsiooni ja ettevõtluskeskus Mektory	Ülikool <sup>29</sup>	Pakub palju erilmelisi teenuseid. See on teadlaste, üliõpilaste ja ettevõtjate kohtumispaik, kus lahendatakse disaini- ja tootearenduse ja ärimudelite arendust puudutavaid väljakutseid.	Jah	
KO	ÜE	Tartu Ülikooli ettevõtlus ja innovatsiooni keskus	Ülikool <sup>30</sup>	Erinevaid teenuseid, aga välja tasuks tuua Ettevõtluse teekonnakaardi ( <a href="http://teekaart.ut.ee/">http://teekaart.ut.ee/</a> ), mis on hea ja ülevaatlik teejuht äriidee, ideel vundamendi ladumiseks ning äri käima lükkamiseks. Lisaks tasub välja tuua Ideelaborit, mis tegeleb püsitatud probleemidele lahenduste leidmisega (nt. Prototüübi keskus leida lahendus oma tooteid puudutavatele probleemidele)	Jah	

<sup>29</sup> Mektory. (2016). Allikas: TTU: <http://www.ttu.ee/projektid/mektory-est/>

<sup>30</sup> Ideelabor. (2016). Allikas: Tartu Ülikool: <http://ideelabor.ut.ee/et>