

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Krista Vestel

**TARTU LINNA ETTEVÕTLUSE
TUGIVÕRGUSTIKU ARENGUVÕIMALUSED**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: nooremteadur Jaan Looga

Tartu 2015

Soovitan suunata kaitsmisele

(nooremteadur Jaan Looga)

Kaitsmisele lubatud “ “..... 2015. a.

Riigimajanduse ja majanduspoliitika
õppetooli juhataja

.....

(Kadri Ukrainski)

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

.....

(Krista Vestel)

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. ETTEVÕTLUSE TOETAMISE VAJALIKKUS JA TUGIVÕRGUSTIK	6
1.1. Ettevõtluse toetamise vajalikkus.....	6
1.2. Ettevõtluse tugivõrgustik	18
2. TARTU LINNA ETTEVÕTLUSE TUGISTRUKTUURID JA TUGISTRUKTUURIDE TEENUSTE VASTAVUS ETTEVÕTETE VAJADUSTELE	28
2.1. Tartu linna ettevõtluse tugistruktuurid.....	28
2.2. Ettevõtluse tugistruktuuride pakutavate teenuste vastavus ettevõtete vajadustele.....	40
2.3. Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused.....	47
KOKKUVÕTE.....	53
VIIDATUD ALLIKAD	56
LISAD.....	61
Lisa 1. Küsimustik tugistruktuuridele	61
Lisa 2. Küsimustik ettevõtetele	62
SUMMARY	66

SISSEJUHATUS

Ettevõtlus on saanud ühiskonnas järjest tähtsamaks, sest ettevõtluse arendamisega on võimalik suurendada majanduskasvu. Ettevõtluse edendamisel on suur tähtsus uute töökohtade loomisel. Edendamise aluseks on tööjõu kvaliteedi ja oskuste paranemine ning uute tehnoloogiate või ideede kasutamine. Ettevõtted peavad kiiresti reageerima muutustele, nendega kohanema ja olema paindlikud, sest tehnoloogiad muutuvad, tulevad uued ja paremad. (Ettevõtluse edendamine 2014) Eesti elanike ettevõtlikkus on madal võrreldes teiste Euroopa riikidega. Ettevõtluse arendamisega on võimalik majandustegevust mitmekesistada ja parandada elukvaliteeti. Ettevõtluse toetamisel on oluline roll lisaks riigi poliitikale ka regioonidel ja omavalitsustel ettevõtluse tugivõrgustike kujundamisel, sest nende roll on kaasa rääkida nutika spetsialiseerumise rakendamisel (Karo *et al.* 2014: 116 - 136).

Kogudes informatsiooni ja arvamusi ettevõtete käest, kuidas nende ettevõtlust parandada, saaks välja tuua meetmeid ja välja töötada parema ja täislikuma tugivõrgustiku. Uurida tuleb kõiki takistusi ja võimalusi, mis on juba olemas, et ettevõtteid aidata.

Teema on aktuaalne, sest ettevõtluse tugivõrgustikuga on võimalik leevendada erinevaid murekohti: informatsiooni kättesaadavust, sisseseadmiskulusid, ligipääsu investeringutele, bürokraatiat, suhete arendamist ettevõtete vahel ja investeerimist. Ettevõtluse arenguga on võimalik luua uusi töökohti, suurendada majanduskasvu ning arendada piirkondlikku sotsiaalset ja keskkondlikku olukorda. Selleks, et ettevõtlus saaks areneda on vaja hakkajaid inimesi, samas peab ettevõtteid ümbritsev keskkond kaasa aitama ettevõtlusega alustamist ja tegelemist. Ettevõtluse tugivõrgustik aitab kaasa ettevõtete arengule ja tagab riigi majandusliku ning sotsiaalse arengu.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on leida Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused. Töö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- selgitada ettevõtluse olemust,
- selgitada ettevõtluse toetamise vajalikkust,
- anda ülevaade ettevõtluse tugivõrgustike teoreetilisest taustast,
- anda ülevaade Tartu linna tugivõrgustikust,
- koostada küsitlusankeet tugistruktuuridele ja ettevõtetele,
- analüüsida võimalusi ja teha ettepanekuid ettevõtluse tugivõrgustiku arendamiseks Tartu linnas.

Töö metoodika seisneb erinevate teoreetiliste materjalide läbitöötamisel ja sünteesil. Esimeses alapeatükis selgitatakse ettevõtlust ja ettevõtluse toetamise vajalikkust, et näidata ettevõtluse toetamise vajalikkust. Teises alapeatükis antakse ülevaade ettevõtluse tugivõrgustiku erinevate autorite definitsioonidest, tugivõrgustiku ülesannetest ja millest tugivõrgustiku efektiivsus sõltub. Empiirilises osas viiakse läbi uuring ettevõtluse tugivõrgustiku hetkeseisust ning arenguvõimalustest kasutades kolme viimast uurimisülesannet. Uuritakse Tartus tegutsevaid tugistruktuure ja kuidas suhtuvad tugistruktuurid ja ettevõtted Tartu linna tugivõrgustikku ja millised on nende ettepanekud tugivõrgustiku arendamiseks, et leida Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalusi. Võrreldakse Tartu tugistruktuuride poolt pakutavate teenuste vastavust teorias väljatood ülesannetele ja tuuakse välja ettevõtete rahulolu pakutavate teenustega. Uuringu tulemused võivad leida kasutamist ja arendamist tugistruktuuride teenuste parandamiseks ja omavahelise koostöö täiustamiseks.

Tulenevalt uurimisülesannetest, millega eesmärgini jõuda on bakalaureusetöö jaotatud kahte peatükki. Esimene peatükk käsitleb ettevõtlust, ettevõtluse toetamise vajalikkust ja tugivõrgustikku, et saada sissejuhatus ja üldpilt teemast. Töö empiirilise osas antakse kõigepealt ülevaade uuringu disainimisest ja Tartu linna tugivõrgustikust. Eelviimases alapeatükis uuritakse ettevõtluse tugistruktuuride pakutavate teenuste vastavust ettevõtetele. Viimases alapeatükis tuuakse välja Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused.

Uuringu meetodikaks on bakalaureusetöös internetiküsitlused. Üks internetiküsitlus viiakse läbi Tartu linna ettevõtete juhtide seas ja teine tartus tegutsevate ettevõtete seas Google keskkonnas, mis mõlemad koosnevad nii suletud kui ka avatud küsimustest. Eesmärgiks on saada palju vajalikku informatsiooni, seega on küsimustiku koostamisel lähtutud täitmise lihtsusest, et küsimustiku täitmist ei jäetaks pooleli. Avatud küsimused on seotud põhjalike vastuste saamisega.

Märksõnad: ettevõtetus, ettevõtluse toetamine, Tartu.

1. ETTEVÕTLUSE TOETAMISE VAJALIKKUS JA TUGIVÕRGUSTIK

1.1. Ettevõtluse toetamise vajalikkus

Esimeses alapunktis toob autor välja ettevõtte ja ettevõtja definitsioonid ja erinevad küljed ettevõtluse toetamise vajalikkusest. Selleks, et selgitada võimalusi ja teha ettepanekuid ettevõtluse tugivõrgustiku arendamiseks vaatame lühidalt ettevõtluse arenguks negatiivseid ja positiivseid mõjutegureid, millega ettevõtjad kokku puutuvad, ja millised on erinevad toetamise meetmed ettevõtluse arenguvõimalusteks.

Ettevõtlus on iseseisev majandus- või kutsetegevus, mille eesmärgiks on tulu saamine kauba tootmisest, vahendamisest või müümisest, teenuse osutamisest või muust tegevusest, ka loominguine või teaduslik tegevus. Ettevõtlustegevused erinevad olulisel määral, olenevalt loodud organisatsiooni tüübist. Ettevõtluse korral võib olla tegemist, aga mitte alati, uute töökohtade loomisega. (Pramann Salu 2005: 58) Ettevõtlus ei ole teadus ega kunst, vaid teadmiste ning nende kasutamise oskus. Ettevõtluses on abiks eesmärgi saavutamiseks teadmised (Drucker 1986: 10).

Isik on ettevõtja, kui ta loob ettevõtte ja arendab seda uuendusliku tegevuse kaudu (Fry 1993). Ettevõtjaks nimetakse inimest, kes on asutanud oma ettevõtte, on perefirmas esindajaks või tal on aktsiaid mõnes ettevõttes, mida ta ise aktiivselt ei juhi (Laas 2001: 18). Kokkuvõtvalt võib väita, et ettevõtja on isik, kes viib ellu oma idee mingi toote või teenuse pakkumiseks, samas ka isik, kes omab mõnes ettevõttes aktsiaid.

Erinevate vaatenurkade kohaselt on ettevõtluse käsitlused ja definitsioonid erinevad, kuigi on neil kõigil üks ühine joon. Ettevõtjale on omane tajuda potentsiaalsete klientide vajadusi ja hakata neid rahuldama, mida teised inimesed tema ümber ei märka või mõnel põhjusel ei teosta. Põhjused võivad olla erinevad: kartmine, eksimise hirm ja teised. Toetudes Timmonsile, Spinellile (2007) ja Venkataramile (1997) võib välja tuua,

et ettevõtluse korral on peamine küsimus selles, kes ja kuidas leiab idee uue või lisandväärtusega toote/teenuse tegemiseks ja pakkumiseks.

Terminid “ettevõtlus” ja “ettevõtja” on tänapäeval laialdaselt kasutusel. Ettevõtlus on see, mida enamus riigi valitsused tahavad edendada ja järjest rohkem julgustatakse olema ettevõtlikum. (Stokes, Wilson 2010: 30) Huvi ettevõtluse vastu on suurenenud, sest inimesed on ettevõtlusest teadlikumad ja informatsioon ettevõtluse kohta on kättesaadav igaühele. Koolitusfirmad pakuvad mitmesuguseid ettevõtlusega seotud kursuseid.

Ettevõtjaid saab jaotada kahte gruppi, arvestades tähtsamat ettevõtluse alustamise motiivi (Miettinen, Teder 2006: 60):

- ärivõimaluste kasutamisele orienteeritud ettevõtjad, kes soovivad ära kasutada märgatavaid ja tajutavaid ärivõimalusi;
- sundettevõtjad, alustavad ettevõtlusega, sest pole teist valikut.

Mõndadel inimestel tekib puudus mingist tootest või teenusest või lihtsalt tajuvad, et turg vajab midagi uut või lisandväärtust olemasolevale tootele või teenusele. See on äriidee, mida saab ära kasutada, et ettevõtlusega tegelema hakata. Teistel inimestel, aga polegi muut valikut, kui hakata tegelema ettevõtlusega. Tuleb mõelda omale kasulik äriidee välja, sest neil puudub töö või motivatsioon millegi muuga tegeleda. Armington ja Asc (2002: 11) uuringus leiti ka positiivne seos töötuse ja firma asutamise vahel.

Ettevõtlusega tegelemise alustamiseks on erinevaid põhjuseid. Paljudele on suureks motivatsiooniks elus midagi saavutada ja olla ise oma aja peremees või tahe täita oma elu üks eesmärkidest. Mõned leiavad kasutamata võimaluse, loovad kliendile midagi täiesti uut või lisandväärtusega toote/teenuse, mille teostamata jätmine oleks oma võimaluse käest laskmine. Sest varem või hiljem tuleb keegi teine selle hiilgava idee peale. Mõnel pole aga lihtsalt teist väljapääsu, pole sobivat tööd ja rahalisest kriisist väljapääsemiseks tuleb ise ettevõtlusega tegelema hakata. Teised jällegi kasvavad ettevõtluse keskkonnas, vanematel on oma firma ja lapsed puutuvad juba noorena ettevõtlusega kokku ja on tulevikus on ise ettevõtlikud.

Selleks, et tugistruktuurid saaksid aidata alustavaid ettevõtteid, peab olema ettevõtlikke ja tegusaid inimesi. Tugistruktuurid saavad pakkuda oma teenust teadlikele inimestele, kellel on motivatsioon hakata ettevõtlusega tegelema ja kes tõeliselt abi vajavad või pakuvad oma teenust ettevõtetele, kes soovivad oma ettevõtet arendada, kuid puuduvad vajalikud ressursid. (Peters *et al.* 2004: 83-84).

Ettevõtluse toetamine ja tugivõrgustike arendamine on oluline nii riigi kui ka omavalitsuse tasandil. Iga kohalik omavalitsus teeb plaane, et tagada jätkusuutlikkus, selleks töötatakse välja tugivõrgustikud. Seega peab iga regioon arvestama oma eeliste ja iseärasustega. Nii saavad erinevad süsteemid omavahel ühenduda, et tagada parem ühiskonna areng. Siiski jätkusuutlikkuse tagamise ja tugivõrgustike ehitamisel peab olema ka rahaline toetus, mis küllaltki paljudes regioonides on puudulik. Koostöö, tugivõrgustikud ja ühiskond on peamised tegurid ettevõtluse toetamises. Kõige tähtsam ressurss on inimvõimekus, seejärel professionaalsed õpetajad, kes koolitavad teisi. (Somerville, Green 2012)

Kim, Aldrich ja Keister (2006: 5) uurisid aastail 1998-2000 USAs, kuidas mõjutavad finants-, inim- ja kultuurkapital ettevõtete asutamist. Nad jõudsid oma uurimuses tulemuseni, et rahaline ja kultuuriline kapital ei ole nii suured ja määravad tingimused ettevõtte alustamisel kui inimkapital. Shi, Huang, Yu (2014) leidsid, et kultuuril ja majanduslikul arengul on omavaheline seos olemas ja Valickova, Havranek, Horvath (2014) leidsid, et finantssektori arengul on mõju majanduse kasvule ning ka ettevõtte arengule. Seega ettevõtte asutamisel on kõige tähtsam inimkapital ja hiljem avaldab suuremat mõju ettevõtte arengule finants- ja kultuurkapital. Kõrgelt hinnatud teadmistega inimesed ettevõtluse alustamiseks ja tegutsemiseks saab koolide lõpetajatest. Burns (2007: 21) leidis, et kõrgharidus ja juhtimiskogemus on positiivselt seotud ettevõtluse alustamisega. Suurema tõenäosusega hakkavad ettevõtjateks suurema sissetulekuga ja kõrgema haridusega inimesed. Inimkapitali investeerimine tasub kindlasti ära ehk tasub võimaldada inimestele hea haridus. Seega on ettevõtluse toetamine oluline nii riigi kui ka kohaliku omavalitsuse tasandil. Tuleks toetada inim- ja finantskapitali.

Finantsarengul ja kapitalil tundub olevat sama seos nagu kapitalil ja majandustõusul. Finantsareng pakub tähtsat potentsiaalset mehhanismi pikaajaliseks majandustõusuks.

Erinevad mehhanismid peaksid lubama rohkem finantsinnovatsioone, näiteks parendamaks uut tehnoloogiat, et riik saaks välja arendada keerulise ning hästi väljatöötatud finantssüsteemi. Riik peaks tähelepanu pöörama turule, sest suurem tõhusus aitab finantsi suunata. Kui kohalikel ettevõtetel on ligipääs rahvusvahelisele finantsile, edendab see oluliselt majanduse arengut. (Shahbaz *et al.* 2014)

Arengumaades on finantsturud oma struktuurilt keerulised, mis annab võimaluse ka finantssektoril areneda. Teisest küljest võivad keerulised struktuurid põhjustada ka kriise, mis esinevad teatud perioodide tagant. Tekib küsimus, kas finantssektori arengul on mõju ka ettevõtte arengule. Nagu ka varasematest uuringutest võib lugeda, siis on finantsarengul ettevõtte arengule positiivne mõju. Mõju on erinevatel ajaperioodidel ja regionides mõistagi erinev. Et majandus ja ettevõtte saaks areneda, on finantsareng vajalik. (Valickova *et al.* 2014)

Riigi rahastamine on läbi aegade majanduse kahanemise tõttu ühe vähemaks jäänud. Seega on oluline, et olemasolevat finantsi kasutatakse efektiivselt. Erinevat tüüpi toetused edendavad uuringuid ja arengut (*research and development*, edaspidi R&D). Riik on hakanud märkama ka R&D investeerimise kasulikkust. R&D investeerimist võib käsitleda kui ühiskondlikku heaolu. Investeerimisest tagasisaadud raha on vähe, seega on olulisel kohal riigi rahastus. Siiski on riigi rahastamine jäänud üha väiksemaks. Igasugused toetused ja hüved stimuleerivad R&D'd ettevõttes. Leidub ka uuringuid, mis näitavad, et ühiskondlikud toetused on eriti efektiivsed väikese R&D'ga ettevõtetes. Väikestel ettevõtetel on vähem võimalusi laenu võtta ning teevad omavahel tihti koostööd. Suurtel ettevõtetel on aga rahaliselt palju suuremad võimalused ning seega pole R&D seal esikohal. Samas osades riikides on just suured ettevõtted need, kellele toetusi jagatakse. Väike- ja keskmise suurusega ettevõtted, kes üldiselt loodavad välisele rahastusele, investeerivad R&D'sse olulisemalt suurel määral kui suured ettevõtted. Toetusi jagatakse ettevõtetele, kes oleksid igal juhul R&D ettevõtteid edendama hakanud. R&D toetused on efektiivsemad madala tehnoloogiaga ettevõtetele. Inglismaa uuringutest selgus, et suure riigi toetusega R&D'l on positiivne mõju madala tehnoloogiaga tööstuse grupile. Euroopa Liidu uuringud aga näitavad, et ettevõtte arengut edendab see, kui esineb nii riiklik rahastamine kui ka toetuste jagamine. (Policy Brief ... 2014)

Umbes 50% uuringutest kinnitab positiivset mõju ja märkimisväärset tõusu ettevõtte arengus. Väga tugevalt esineb see seos Euroopa ja Ladina-Ameerika riikides, nõrgad seosed on Aafrikas. Samuti oli kõige tugevam mõju 1990ndatel. Aktsiatel põhineval kasvul on suurem mõju kui pangafinantseeringul põhineval kasvul. Siit võib ka järeldada, et aktsiatesse investeerima on kõrgemal kohal. Endogeensusele rõhu panemine on samuti tähtis, sest selle eiramisel on finantsarengule ning ka ettevõtte arengule halvad tagajärjed. (Valickova *et al.* 2014) Finantsarenguga on võimalik parandada ettevõtte arengut ja kui tagada ligipääs rahvusvahelisele finantsile on ettevõtte arenguvõimalused palju suuremad. Tulles tagasi aga ettevõtte asutamise kõige tähtsama kapitali juurde on algatuseks siiski vaja inimesi.

Olemasolevad uuringud toetavad väidet, et ettevõtte asukoht on töötajate valiku tegemisel väga oluline – mida lähemal ülikoolidele, seda suurema tõenäosusega töötavad ettevõtetes kõrgharidusega isikud. Ülikoolidel on suur mõju ettevõtete tehnoloogia arendamisel. Seega oleks riigil mõttekas rahastada ülikooli uuringuid. (Hartmann *et al.* 2013) Näiteks Portlandi riigiülikool alustas 1994. aastal toetuste jagamist. Ülikooli rajamisest saati on toetatud umbes 420 kohalikku ettevõtet ning seetõttu ainuüksi 2010. aastal loodi 146 töökohta juurde. Tööd pakutakse ka naistele ning vähemusrahvuslastele. (Policy Brief ... 2014)

Armington ja Asc (2002: 11) uuringus selgus, et uusi ettevõtteid asutati rohkem piirkonnas, kus on suurem ülikooliharidusega inimeste osakaal. Madalama ülikoolihariduse inimeste osakaaluga piirkonnas asutati märgatavalt vähem uusi ettevõtteid. Selles uurimuses võeti vaatluse alla neli tegurit: piirkondlikud välismõjud (linnastumine, tiheduse mõju), töötus, töötuse ümberkorraldamine ja ettevõtlusstruktuur. Võrreldes teiste piirkondadega on ümberstruktureerimise toimumise piirkonnas suurem ettevõtluse alustamise määr.

Haridust omandades saab inimene erinevaid oskuseid, arusaamise iseseisvusest, sõltumatuses ja enesekindlusest. Need omadused on kõik väga kasulikud ettevõtlusega tegelemiseks ja tegelema hakkamiseks. Seega on ettevõtlus mõjutatud haridustasemest. Haridus laiendab inimeste silmaringi ja annab teadmisi erinevatest karjäärivõimalustest. (Verheul *et al.* 2001: 34) Kõrgema haridusega ettevõtjatel on paremad oskused ettevõtte arendamiseks ja probleemide lahendamiseks. Haridustase annab kõrgema

palgaootuse, mida saab saavutada ettevõtluse arendamisega. (Burns 2007: 40) Kui ettevõtlik inimene on saanud hea hariduse, mis on avardanud tema maailmavaadet, pannud inimese mõtlema ning uusi võimalusi leidma. On ettevõtlikul inimesel palju kergem ettevõtlusega alustada ja jätkusuutlikku ettevõtet luua. (Policy Brief ... 2014) Majanduse arendamise põhimõtete eesmärgiks peaks olema hariduse ja koolituste parendamine, et tööealised muuta oskustööliseks, mille läbi saab arendada majandust (Shahbaz *et al.* 2014).

Haridus ja jätkusuutlikkus on tihedalt ettevõtlusega seotud. Jätkusuutlik haridus pakub oskustöölisi, kes on tähtsad ettevõtte arengule. Innovatsioon annab ka oma panuse hariduse jätkusuutlikkusele. Hariduse jätkusuutlikkus on tihedalt seotud selle regiooni ja ka sealse ettevõtlustegevuse jätkusuutlikkusega. Süsteem, mis on üles töötatud kohalike teadmiste baasil saavutab üldjuhul kõige parema kontakti kohalike ettevõtetega. Uuringu tulemused näitavad, et jätkusuutlikkus saab alguse eelkõige ühiskonnast, mitte formaalsest kooliharidusest. Sellise uuringu eesmärgiks oli välja töötada tugivõrgustik, mis aitaks kõige paremini oma regiooni ja seega ka ettevõtte arengut ja hariduse jätkusuutlikkust. (Somerville, Green 2012)

Vanemad ettevõtted lõpetavad oma tegevuse paljudel juhtudel seetõttu, et uued tehnoloogilisemalt võimekamad ettevõtted kasvavad peale. USA uuringud on näidanud, et ettevõtte tegevused muutuvad oluliselt, kui nendes teha radikaalseid tehnoloogilisi muudatusi. Vanematel firmadel on uute ettevõtete ees ka mõningad eelised, eelkõige sellepärast, et nad on asutatud ametlike institutsioonide poolt. Positiivne mõju on eelkõige poliitilise taustaga ettevõtetel. Ka seetõttu on nendel ettevõtete majanduslikus ja poliitilises keskkonnas eelised. Suur roll on ka uudistekanalitel, brändil, mainel ja tugeval sidel tarbijatega. Poliitilised institutsioonid loovad arengujärgus ettevõtetele eeliseid. Selgus, et tehnoloogia parendamine ja areng aitavad areneda ka ettevõttel. (Fuentelsaz *et al.* 2014)

Viimase paarikümne aastaga on ettevõtted panustanud triljoneid dollareid uuemale tehnoloogiale ja siseinfo liikumisele. Vaatamata sellele seisavad suuremad ettevõtted ikka igapäevaselt silmitsi ohuga, et nende tehnoloogia ja areng pole piisavalt uudne ning seega võivad nad konkurentide varju jääda. Seetõttu on oluline, et ettevõtet juhtivad isikud kasutaksid oma äriteadmisi. (Roche, Blaine 2015)

Erinevused tulevad sisse juba sellest, millist informatsiooni ja millises koguses keegi kogub. Enamik ettevõtteid kasutavad firmasisest informatsiooni, et arendada tootmist, turustamist, finantseerimist. Samas leidub ka ettevõtteid, kes koguvad informatsiooni nii legaalsetest kui ka illegaalsetest allikatest. Teine erinevus on seotud erinevate võimaluste kasutamist, et arendada informatsiooni analüüsimiseks kasutatavat tarkvara. Kolmas erinevus hõlmab kogutud ja töödeldud andmete kasutamist. Enamik ettevõtteid kasutab varasemat infot, et ennustada konkurentsi ning ettevõtte edukust. Nii saab väita, et nad sõidavad tuleviku poole tahavaatepeeglisse vaadates. USAs läbiviidud uuringu kohaselt on tänapäeva ettevõtete seas „teadmiste hooletus“ täiesti tavaline. Just seetõttu ei osata kogutud informatsiooni ümber töödelda otsuste tegemiseks. Ebatäpne, kiirustatud ja tühine andmete kogumine viib vaid ebakorreksete meetodite kasutamisele ja valede otsuste tegemisele. Paljud ettevõtted ei uuri klassikaliste teadmiste alusbaase lahendamaks äriprobleeme. (Roche, Blaine 2015)

Andmed ja baasteadmised omavad ka teoreetilist põhja, millele saab toetuda probleemide lahendamisel. Samas kuna ettevõtted ei koosta standardprotseduure ja meetodeid, et strateegilisi probleeme lahendada, siis nad peavad iga kord uult küljelt lähenema, mis võtab lisaaega ja lisaressursse. Intelligentsuse funktsioone ei kaasata vahel otsusetegemise protsessi. Üldine praktika on näidanud, et andmete kogujate ja otsuste tegijate isikud ei kattu ning on vähese seosega. Seega pole otsuste tegemisel isikud just kõige pädevamad. Probleeme peaks ennetama, mitte tegelema nendega siis, kui probleem on juba esinenud. Samuti aitab uus tehnoloogia rühmatööd korraldada ja aidata ettevõtte arengule kaasa. (Roche, Blaine 2015)

Tihti tuleb ette ka olukordasid, kus juhatuse liikmed on ebapädevad, neil pole piisavalt oskusi ega teadmisi kogutud andmeid efektiivselt kasutada. Leidub ka juhatuse liikmeid, kes teevad otsuseid kõhutunde järgi. Üks kõige paremaid näiteid on Steve Jobs. Ka tema tegi otsuseid kõhutunde järgi, mis tõstis Apple ettevõtte kõrgele. Praktikast on aga näidanud, et tavaliselt kõhutunde järgi tegutsevad ettevõtted langevad kiiresti. Üheks veaks on veel, et ettevõtted ei kogu õigeid andmeid kõige efektiivsemal viisil. Siin viitab eelkõige probleemsele kohale see, et andmete kogumise meetodid on katkendlikud ja distsipliinita ning intelligentsuse definitsioon tundub olevat kõrgeim

standard. Ettevõtetele on raskusi uute analüütiliste meetoditega sammu pidada. (Roche, Blaine 2015)

Intelligentsete ettevõtete peamiseks eesmärgiks on hoiatada ning ennetada strateegiliste konkurentide käitumist ning ettenägematuid katastroofilisi sündmusi. Selleks peab andmeid koguma võimalikult palju ning võimalikult erinevatest allikatest. Kindlasti aitaks ettevõtetele see, kui luuakse palju erinevaid informatsioonikogujate grupe ning võimaldatakse töötajatele vastav koolitus. Inimkapitaliga tuleb pidevalt tööd teha täitmaks oskuste puudumise tühimikku. Sellised isikud peaksid olema paindliku käitumise ja iseloomuga ning ka asjakohaste oskustega. Oluline on koolitada juhatuse liikmeid ning erinevaid juhte, et ettevõtte toimima saada. Samuti tuleks koolitaja nii uusi kui ka vanu töötajaid. Kuigi kogu see protsess võib olla aeganõudev ja raske, on tulemus strateegilise planeerimise ja otsustamise juures märkimisväärne ning ettevõtte tegevus muutub palju efektiivsemaks. (Roche, Blaine 2015)

Institutsioonide, organisatsioonide vahelised suhted ja strateegilised valikud on hiljuti olnud uuringute keskmeks. Kui ametlike institutsioonide mõju on vähenenud, saavad alguse mitteametlikud suhted, mis hakkavad kujundama strateegiaid ja juhtimistavasid. Kui juhtimisstrateegia on mõjutatud poliitiliste institutsioonide poolt, teeb ettevõtte väheriskantseid otsuseid ning tulevikus pole oodata ka suuri muudatusi. Samas aitavad igasugused koostööd edendavad suhted ettevõtetel kohanduda paremini tehnoloogiliste muudatustega. (Fuentelsaz *et al.* 2014)

Institutsioonidel põhinevat vaatenurka kasutatakse hulgaliselt juhtkondades. Ettevõtetele on raske hakkama saada tehnoloogilise arenguga majanduses. Selleks on abiks erinevad majanduslikud ja poliitilised institutsioonid, kes toetavad ettevõtteid. Poliitiliselt stabiilsed ettevõtted ei võta nii palju riske ning seega nende tegevus ja areng on suhteliselt peatunud. Innovatsioon ja tehnika areng on see, mis ettevõtet edasi viib. (Fuentelsaz *et al.* 2014)

Finantsarengul ning majanduslikul kasvul eksisteerib omavaheline seos. Samuti mõjutab majanduslikku kasvu turu avatus. Tööjõul on majanduslikule kasvule positiivne mõju. Finantsturgu võib käsitleda kui kogu majandussüsteemi aju, otsuste tegemise keskmena, kui see faktor on puudu, siis sektor saab küll vähem tulu, kuid kogu

majandussektor on halvatud. 2007. ja 2008. aasta finantskriisi tõttu peame finantsturgu rohkem investeerima, et parendada finantsinstitutsioonide regulatsioone vältimaks järjekordset kriisi. Sarnaselt väitis Schumpeter (1911), et stabiilne finantssektor edendab uuringuid ja arengut, mille tulemusena suurendatakse majanduslikku arengut (GDP kasvab). Kuna erinevate majandusharude tunnused on erinevad sõltuvalt nende rollist majanduslikus ja poliitilises süsteemis, siis ka finantsinstitutsioonid erinevad sellistes majanduslikes keskkondades. (Shahbaz *et al.* 2014)

Üks viis, kuidas ühiskondlikku arengut toetada ja kohalikku elu edendada on kohaliku äri arendamine. See on otseselt seotud kohalike palkamisega, töökeskkonna arenguga, kohalike ostude sooritamise ja majanduslike strateegiate kaasamisega. Nii saab suurendada majanduslikke võimalusi kohalikele elanikele ja parendada elu kvaliteeti, samas ka lõppkokkuvõttes sobides institutsioonide ostuvajadustega. Leidub palju erinevaid viise, kuidas institutsioonid saaksid aidata kohaliku äri arengut – kasvõi väikelaene andes kohalikele ärimeestele ning investeerides nende tegevusse. Samuti erinevate koolituste läbiviimine kohalike äriinimeste seas aitab ka äri õitsemisele kaasa. Laenude väljastamine tekitab suurema raha ringluse, mis lubab ettevõtetal oma tegemistesse rohkem investeerida. Äri suurust saab arendada ka läbi hariduse ja koolituste ning õpilaste toetamisega ettevõtete poolt. Olemasolevate ühiskonnainstitutsioonide (mitte ainult ettevõtete) arendamine saab ka mõjutada olemasolevaid ärisid. (Policy Brief ... 2014)

Allpool on toetud loetelu, kuidas institutsioonid saaksid arendada ja edendada kohalikku äri ja ettevõtteid (Policy Brief ... 2014)

- investeerimine ühiskonna arengu finantsinstitutsioonidesse ja kohalikesse väikestesse pankadesse;
- laenuringluse tekitamine, et aidata kohalikke ettevõtjaid;
- ohutu ärikeskkonna loomine, kus on hea äri alustada;
- töökodade, tehnilise toe ja koolitusprogrammide võimalused kohalikele ettevõtjatele;
- partneritevahelise koostöö suurendamine, et väiksemad ettevõtted üksteist toetaks.

Paljud teadlased on leidnud, et loomingut toetav töökeskkond panustab oluliselt ettevõtte toodete innovatsioonile. Kuigi rohkem leidub uuringuid selle kohta, et selline töökeskkond mõjutab eelkõige töölisi, leidub ka uuringuid, mis käsitlevad sellise töökeskkonna mõju ettevõttele üldiselt. Innovatsiooni taset saab mõõta kahe näitaja abil: uue toote produktiivsus ja uue toote edukus. Tulemused näitavad, et loomingulisust toetava töökeskkonnaga ettevõtted lasevad tihti uusi tooteid turule. (Dul, Ceylan 2014)

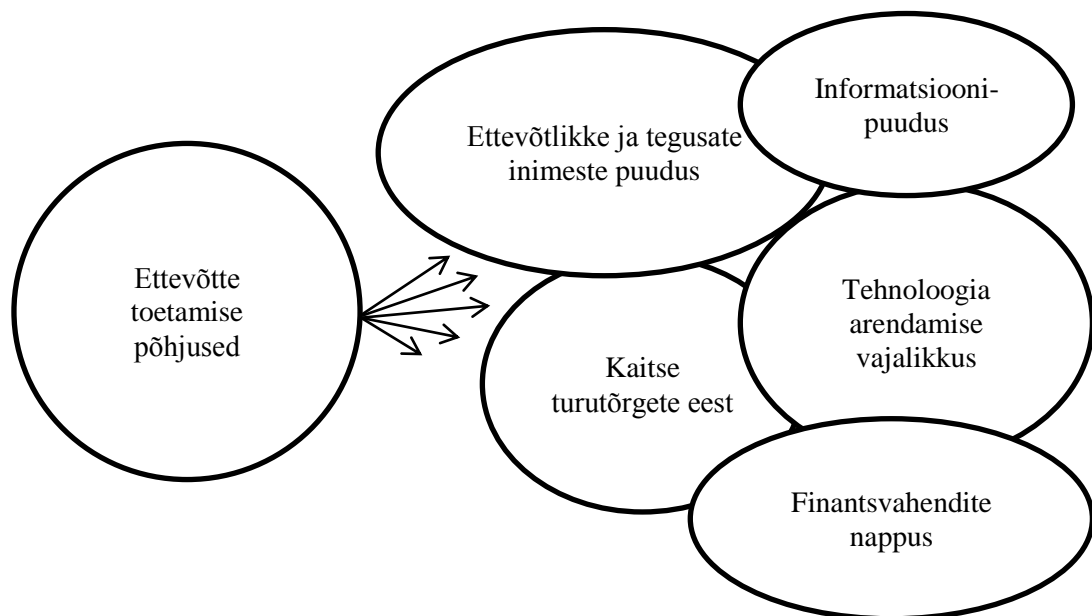
Ettevõtted loovad ja arendavad tihti uusi tooteid, et nad jääksid majandusturul ellu. Toote edukus sõltub mitmetes erinevatest tingimustest. Loomingulisi inimesi toetav töökeskkond aitab neil oma ideid arendada, mis on olulised just toote innovaatsilisuse kohalt. Ettevõtted nagu Google, Apple, IDEO ja 3M investeerivad tohutult töökeskkonna arendamiseks soosides nii töötajate loomingulise toetamist ja arendamist. Sellise töökeskkonna arendamiseks saab mõjutada erinevaid tegureid: proovile panevad tööülesanded, töö autonoomsus, rühmatöö, juhtimisstiilid ja boonused. (Dul, Ceylan 2014)

Tulemused näitavad, et uute toodete arv on loomingulisust toetava töökeskkonna ja toote edukusega omavahelises seoses. Seega sellise töökeskkonna olemasolu ei arenda vaid toote innovaatsilisust, vaid ka selle edukust turul. Selliste ettevõttesisene motivatsiooni tase on oluliselt kõrgem. Ettevõtte töökeskkonna üldine toetamine arendab ka innovaatsilisust, kuid just loomingulisusele suunatud toetus on see, millel on kõige suurem mõju. Uuringud on näidanu, et füüsilise töö toetamine võib oluliselt suurendada inimese loomingulist käitumist. (Dul, Ceylan 2014)

Majanduse arendajaid maksustatakse selle eest, et nad loovad programme ja materjale, mis edendab ühiskondlikku heaolu. Selleks tõmbavad nad ligi erinevaid ettevõtteid, et muuta rahavoogu ning maksustamist paremaks. Sellele toetudes saab kohalik omavalitsus pakkuda munitsipaalteenuseid. Kapital on väga varieeruv tänu tehnoloogilistele muutustele, ootamatule konkurentsile ja turu killustatusele. Üliõpilased on vaielnud selle koha pealt, kuidas konkurents mõjutab ühiskonda. Mõned neist väidavad, et konkurents tekitab ebavõrdse ühiskonna, kus ühed osapooled on nõrgemad ja teised eeliseisuses. Samas näitavad hiljutised uuringud, et just sellised ühiskonnad on õppinud koosööd tegema ning seega panustavad koos majanduse arengusse. Enamik sellealaseid uuringuid on läbi viidud USAs, kuid leidub ka Euroopa uuringuid. Oluline

on vahet teha sellel, kas ettevõtte areng on toimunud tänu konkurentsile või koostööle. (Arku 2012)

Ettevõtted peavad rahvusvahelisel tasandil konkureerima, et võidelda majanduslanguse ja töötuse kasvuga. Nagu ka eelnevalt mainitud, siis mõned arvavad, et konkurents põhjustab ebaefektiivsust ja ebavõrdsust ning see ei aita arengule kaasa. Enamik arvab aga, et konkurent pakub pigem eeliseid näiteks loomaks parema mehhanismi, et ettevõtted saaksid suurendada oma otsusevõimet ja olla laiahaardelisemad ning saavutada ettevõtteväliselt eesmärgid. Ülekaalukalt arvavad ettevõtted, et regionaalne mõtlemine ja globaalne olek on kriitiline tuleviku poole astumise ees. Koostööd on eriti hästi näha majandusliku arengu organisatsioonides ning ühtse turu programmides osalemises. Tänapäeval on ettevõtete vahelise konkurentsi puudumine võimatu. Arenguvõimelised ettevõtted meelitavad ligi oskuslikke, noori ja loomingulisi inimesi. Selliste ettevõtete eesmärgiks on ligi tõmmata ka investoreid, kes aitavad ettevõtte arengule kaasa. Hetkel on enamike ettevõtete eesmärgiks laiendada ja genereerida uut äri. Koostöö on tulemuslik siis, kui seda tehakse vabatahtlikult. (Arku 2012) Järgnev joonis 1 annab ülevaate ettevõtete toetamise vajalikkusest.



Joonis 1. Ettevõtete toetamise põhjused (autori koostatud eelneva teooria põhjal)

Ettevõtete toetamine on vajalik. Probleemiks võib olla finantsvahendite nappus - ei ole stardikapitali, millega alustada. Puuduvad tagatised ja omafinantseering. Pangad ei anna

kergelt laenu, kui on tegemist noore ettevõttega ja eriti uute toodete puhul, mille jätkusuutlikkust on raske kindlaks teha. (Craig et. al. 2009: 4) Selle probleemi lahendamiseks oleks erinevate toetuste saamise võimalus. Teiseks ei pruugi olla alustaval ettevõtjal vajalikke teadmisi ja oskusi oma äriideed rakendada. Toetamiseks võib olla põhiliste ja vajalike juhtimisoskuste, juriidiliste ning finantsalaste teadmiste jagamine. Osadel ettevõtetel puudub informatsiooni ja andmete kogumise ja kasutamise oskus. Selle probleemi saaks lahendada töötajate koolitamisega. Mõned ettevõtted lõpetavad oma tegevuse, sest nende tehnoloogia jääb võimekamatele konkurentidele alla. Tehnoloogiat on vaja koguaeg areneda ja sellele aitab kaasa loomingut toetav töökeskkond, mis aitab kaasa toodete innovatsioonile. Selleks võiks rakendada rühmatöid, proovile panevaid tööülesandeid ja boonuseid.

Tugistruktuurid saavad aidata ettevõtteid, kui sellega tegelevad tegusad inimesed, kes on ise motiveeritud, pakutavast abist huvitatud ja soovivad oma ettevõtet arendada. Et tugivõrgustikud saaksid pakkuda kvaliteetset teenust ettevõtetele on vaja neid arendada. Tugivõrgustiku arendamisel on suur roll nii riigil kui kohalikul omavalitsusel. Iga regioon saab arvestada oma eeliste ja puudustega, mis tagab parema ühiskonna arengu. Üks viis, kuidas ühiskondlikku arengut toetada ja kohalikku elu edendada on kohaliku äri arendamine. See on otseselt seotud kohalike palkamisega, töökeskkonna arenguga, kohalike ostude sooritamise ja majanduslike strateegiatega kaasamisega. Nii saab suurendada majanduslikke võimalusi kohalikele elanikele ja parendada elu kvaliteeti,

Ettevõtete arengut mõjutavad finants-, inim- ja kultuurkapital. Kõik mõjutavad ettevõtete arengut erineval määral. Erinevates uuringutes selgus, et inimkapital on kõige tähtsam, sest heade teadmiste ja oskustega saab midagi enamat ära teha. Uuringutes selgus ka, et finantsarengul on ettevõtte arengule positiivne mõju. Kui tagada ligipääs rahvusvahelisele finantsile on ettevõtte arenguvõimalused palju suuremad. Majanduse arendamise põhimõtete eesmärgiks peaks olema hariduse ja koolituste parendamine, et tööealised muuta oskustöelisteks, mille läbi saab arendada majandust. Kui ettevõtlik inimene on saanud hea hariduse, mis on avardanud tema maailmavaadet, pannud inimese mõtlema ning uusi võimalusi leidma. On ettevõtlikul inimesel palju kergem ettevõtlusega alustada ja jätkusuutlikku ettevõtet luua.

Paljud ettevõtted seisavad vastamisi ohuga, et nende ettevõtte tehnoloogia ja areng pole piisavalt uudne, mille tagajärjel jäävad nad konkurentidele alla. Ettevõtetel on vaja tuge, kes aitaks neid tehnoloogia uuendamiseks. Paljud ettevõtted kasutavad vaid firmasisest informatsiooni, et arendada tootmist, turustamist ja finantseerimist ja paljud neist pole teadlikud, et abi saab ka mujalt. Ettevõtte juhid peaksid olema kursis pakutavate teenustega ja kaaluma pakutavate teenuste kasutamist. Ainult siseinfo kasutamine ettevõtluse edukuse ja konkurentide analüüsimiseks ei ole piisav, seega on hea kaasata abistavaid ettevõtteid, kes sellega tegelevad.

1.2. Ettevõtluse tugivõrgustik

Eelmises alapeatükis anti ülevaade ettevõtluse olemusest ja miks on vaja ettevõtteid toetada. Nüüd antakse ülevaade ettevõtluse tugivõrgustiku erinevate autorite definitsioonidest, tugivõrgustiku ülesannetest ja millest tugivõrgustiku efektiivsus sõltub.

O'Donnelli (2014) järgi on tugivõrgustik üks võimalike viise, kuidas väikeste ettevõtete omanikud turustavad oma tooteid ja teenuseid. Eelkõige on tugivõrgustikud suunatud väiksematele ettevõtetele. Tugivõrgustikud on omakorda omavahel ühendatud, mille abil saavad erinevad ettevõtted olla üksteisele toeks. Tugivõrgustik ise ei anna ettevõttele väärtust. Tugivõrgustik kujutab endast erinevaid ressursse, mis võivad olla ettevõtte jaoks nii tugevdavad kui ka nõrgendavad. Tugivõrgustikud on aastate jooksul saanud üha populaarsemaks. Ettevõtted soovivad tugivõrgustikust saada eelkõige abi ning kasu.

Fleisch'i ja Österle (2000) järgi on äri tugivõrgustik organisatsioon, mis aitab äriliste suhetega nii ettevõtteväliselt kui ka –siseselt. Tugivõrgustik loob ettevõtlusühenduste koostöö, mis põhineb tööjaotusel ja uutel tutvustel, mis võib aidata tehnoloogiliste ja organisatsiooni probleemide lahendamisele. Tugivõrgustiku teooria kohaselt on äri tugivõrgustik organisatsiooniline vorm turu ja hierarhia vahel, mille lülideks on erinevad ettevõtted. Nad võtavad osa arengust ja koostööst, sisenevad strateegilistele turustusprioritustesse ning osalevad ahelas erinevate toodete ja teenustega. Tugivõrgustik aitab ettevõttel identifitseerida selle tähtsust ning jaotada ettevõtetes esinevaid probleeme nii, et koostöö tulemusena saadakse probleemid lahendatud.

Lupinacci ja Barnes'i (2005) järgi on tugivõrgustik oluline komponent ärilise arengu plaanis. Tugivõrgustik on üks põhjuseid, miks ettevõtted arendavad omavahelist koostööd. Tugivõrgustikku peetakse juba aastaid äri arengut edendavaks. Näiteks ühes 1994. aasta artiklis arutati, et paljud ettevõtted on läbinud suure muutuse ning ettevõtteid on lihtsam juhtida ja säilitada, kui nad ühinevad ja aitavad teineteist. Ka 2005. aastal oli tugivõrgustik saanud järjest tähtsamaks. See aitab üles ehitada kliendibaase olemasolevate klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega. Tugivõrgustik tähendab ka kliendibaasi tugevdamist, nende kontaktide süsteemse töötamise tugevdamist ja oma ettevõtte igapäevast arendamist. Tugivõrgustik on teisisõnu ka uute suhete loomine sellega, kes on kasulik ettevõtte arengule. Eksperdid nõustuvad, et tugivõrgustiku paremaks toimeks tuleks kirja panna oma eesmärgid ja probleemid, sest nii on kindel siht silme ees. Efektiivne tugivõrgustik tähendab arvestamist ja pühendumist ajale, mis toovad tähenduslikke tulemusi. Efektiivne tugivõrgustik tähendab ka häid suhteid teiste ettevõtetega. Seda saab saavutada näiteks konverentsidel ja koosolekutel käies. Tugivõrgustik ongi ettevõtete arengu aluseks. See on arengu tööriist, mis vajab pidevalt hooldust ja omavahelist suhtlemist.

Širec'i ja Bradac'i (2009) järgi ettevõtete uurimisel suur tähtsus. Pole kahtluski, et väikeettevõtted ja keskmise suurusega ettevõtted panustavad majanduslikku kasvu, töökohtade loomisele, innovatsiooni jne. Selliste ettevõtete tugivõrgustik varieerub erinevates mõõtmetes, mida võiks klassifitseerida kolmeks: tugivõrgustiku tase, tugivõrgustiku tugevus ja suhted ning tugivõrgustiku aktiivsus. Tugivõrgustiku tase näitab selle ulatusele ning mitu ettevõtet sellega ühendatud on. Seega võiks taseme puhul kasutada sõnu „limiteeritud“ või „avatud“ tugivõrgustik, kus limiteeritud tugivõrgustik viitab väikesele organisatsioonile vähese arvu ettevõtetega ning avatud viitab tugivõrgustikule, milles on hulgaliselt liikmeid. Tugivõrgustiku tugevus on kombinatsioon ajast, emotsioonidest, usaldusest ja kogemustest. Tugevus näitab, kui usaldusväärne on tugivõrgustik, seega võib see näidata tugivõrgustiku ja ettevõttevahelist suhet. Tugivõrgustiku aktiivsus on seotud ettevõttega, kes on seotud konkreetse tugivõrgustikuga. Uuringud on näidanud, et ettevõtted on teadlikud hüvedest, mida teatud tugivõrgustik pakub.

Teixeira, Koufteros'e ja Peng'i (2012) järgi aitab tugistruktuur luua eeldused tugivõrgustiku jaoks. Nii aitab struktuur ettevõtteid integreerida. Globaliseerimise tulemusena on konkurents järjest rohkem kasvanud, mis sunnib ettevõtteid kohaldama erinevaid koostöövorme. Ettevõttes, kes tahavad turul edu saavutada, peavad tegema koostööd teiste ettevõtetega.

Konkurents on 21. sajandil arenenud tohutult. väikesed ja keskmise suurusega ettevõtteid peavad tegema intensiivsemalt tööd, et turul ellu jääda ning arendada oma ettevõtteid. Selleks peavad nad vahel suurenema, rahalisi vahendeid kasutama, palkama oskustöölisi jne. Uuringud näitavad, et ettevõtteid, kes teevad rahvusvahelisel tasandil koostööd, arenevad ka rahvusvahelisel turul tunduvalt kiiremini ning kindlustavad seal oma kohta. Osa tugivõrgustiku süsteemist on spetsialiseerunud EL tasemel ettevõtte tugivõrgustiku loomisele. See keskendub edu stimuleerimisele ja selgitab välja ettevõtte vajadused ning arenguvõimalused. (Business Networks 2014)

Frohlich ja Westbrook (2001) on esimesed autorid, kes empiiriliselt demonstreerisid, et kõrge tasemega ettevõtteid integreeruvad teiste ettevõtete ühendusse paremini luues eeldused ettevõtte arenguks. Ettevõtte tugistruktuur loob eeldused ühenduste loomiseks ja mõjutab teisi ettevõtteid. Sellel on omad mõjud, ning tugistruktuuri mõistmine aitab tõsta ka ettevõtte edukust. Ettevõtte tugistruktuur on sisemine näitaja, mis annab meile infot selle kohta, kui hästi suudab üks ettevõtte kohaneda teiste ettevõtetega ning annab aimu ettevõtte ülesehitusest. (Teixeira et. al. 2012)

Ettevõtte tugivõrgustik on kui koostöö vorm, mis võimaldab erinevates regioonides paiknevatel ettevõtetel, kes on pärit erinevates liikmesriikidest, kellel on erinevad omadused, tootmissuutlikkus ja kes töötavad erinevates sektorites, teha koostööd ühtse eesmärgi saavutamiseks. Tugivõrgustikud on suunatud eelkõige koostööle, ning panustab innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisele. Tugivõrgustiku eesmärgiks on ka tugevdada erinevate riikidevahelist koostööd. Ettevõtte tugivõrgustiku areng ei toimu automaatselt. Tugivõrgustiku eesmärgiks on parima rahvusvaheliseks muutumise praktika kogumine, selle jagamine. Samuti nõu andmine ja ettevõtete suunamine, mitmete erinevate EL riikide omavaheline koordineerimine. Selline abimehhanism peaks koosnema allüksustest. Näiteks sekretariaadist, veebipõhisest teadmiste jagamisest, ettevõtte esindajatest. Viimased innustavad olemasolevaid ettevõtteid end

edasi arendama. Tugivõrgustikud peaksid kindlasti oma liikmetele pakkuma koolituse võimalust. Ettevõtteid peab pidevalt jälgima, nende edukust mõõtma. (Business Networks 2014) Tugivõrgustiku mõiste erinevad käsitlused on välja toodud ka järgnevas tabelis (vt. tabel 1).

Tabel 1. Tugivõrgustiku mõiste erinevad käsitlused

Autor(id)	Erinevused	Sarnasus
O'Donnelli (2014)	Suunatud väiksematele ettevõtetele.	Tugivõrgustik on ettevõtete arengu aluseks, mille lülideks on erinevad ja omavahel ühendatud ettevõtted. Ettevõtted on üksteisele toeks ja soovivad tugivõrgustikust saada eelkõige abi ning kasu.
Fleisch, Österle (2000)	Aitab äriliste suhetega nii ettevõtteväliselt kui ka –siseselt.	
Lupinacci, Barnes (2005)	Oluline komponent ärilise arengu plaanis. Kliendibaasi ülesehitamine olemasolevate klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega.	
Širec, Bradac (2009)	Erinevad tugivõrgustiku tasemed.	
Teixeira, Koufteros, Peng (2012)	Tugistruktuur loob eeldused tugivõrgustiku jaoks.	

Allikas: Autori koostatud.

Kuna tugivõrgustiku konkreetset definitsiooni ei eksisteeri, siis enamikes uuringutes on eelnimetatud mõiste defineeritud vastavalt nende kogemusele. Käesolevas bakalaureusetöös käsitletakse tugistruktuure kui ettevõtlust teotavate ja ettevõtjaid ühendavate organisatsioonide tegevusi, sõltumata nende omandivormist, mille eesmärgiks on ettevõtluskeskkonna parandamine. Tugistruktuuride võrgustik on ettevõtete, finants-, uurimis- ja koolitusasutuste, nõustamis- ja tehnoloogiakeskuste vahel.

Üks tähtsamaid põhjuseid, miks Eestis peaks rajama tugistruktuure on madal ettevõtete loomise arv ning paljud rajatud ettevõtetest lõpetavad tegevuse algstaadiumites (Rouwmaat 2003: 7). Tugistruktuuride üks eesmärkidest on suurendada regiooniti ettevõtlust ning kaitsta alustavaid ettevõtteid turutõrgete eest. Järgnevas teabelis 2 on toodud tugivõrgustiku ülesanded.

Tugistruktuuridel on erinevaid ülesandeid. O'Donnelli (2014) järgi on tugistruktuuri ülesandeks on tekitada ettevõtete vahel omavaheline koostöö, millega saavad ettevõtted üksteisele tuge pakkuda ja tekitada sellega sünergiat. Lupinacci ja Barnes'i (2005) järgi on tugistruktuuri ülesandeks aidata ettevõtetel olemasolevate klientide kaudu üles ehitada kliendibaase, samas luua ka uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite

soovidega. Teades klientide soove ja vajadusi, saab oma klientidele pakkuda just neile vajalikke tooteid/teenuseid.

Tabel 2. Tugistruktuuride ülesanded

Autor(id)/Allikas	Ülesanded
O'Donnelli (2014)	Ettevõtete omavaheline koostöö, toe pakkumine.
Fleisch, Österle (2000)	Tehnoloogiliste probleemide lahendamine, äriliste suhete parandamine nii ettevõtteväliselt kui ka –siseselt, aitab ettevõtetel identifitseerida selle tähtsust, organisatsiooni probleemide lahendamine.
Lupinacci, Barnes (2005)	Aitab üles ehitada kliendibaase olemasolevate klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega.
Business Networks (2014)	Panustamine innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisele; riikidevaheliste koostööde tugevdamine; nõu andmine ja ettevõtete suunamine; koolitused, üritused, seminaride läbiviimine; informatsiooni jagamine; regionaalse, riikliku ja Euroopa projektide kasutamine; personaliotsingu ja -värbamise teenused.
Study on ... (2013)	Turu informatsiooni jälgimine ja jagamine, ärikontaktide jagamine.
Feasibility study ... (2011)	Valmisoleku hindamine ning investorite tutvustamine.

Allikas: Autori koostatud.

Business Networks'i uuringus on välja toodud, et tugistruktuurid peaksid ettevõtetele aitama panustada innovatsiooni, konkurentsi tugevdamisele, riikidevahelise koostöö tugevdamisele, mis tagaks ettevõtte jätkusuutlikuse. Samas on tähtis nõu andmine, koolituste korraldamine, ürituste ja seminaride läbiviimine, et tagada ettevõtetele uusi teadmisi ja hoida neid kursis turul toimuvaga. Tugistruktuurid pakuvad ka ettevõtetele valmisoleku hindamist, et ettevõtte saaksid ise ka aru, millises arengujärgus nad hetkel on ja millega nad edasi peaksid tegelema. Tutvustatakse investoreid, kes aitavad finantsilise abiga.

Selleks, et luua edukas ning arenguvõimeline keskkond, vajab Euroopa veel rohkem ettevõtteid. Hetkel on Euroopas selline seis, kus 50% eurooplastest eelistavad töötada ettevõttes ning 45% soovivad oma ettevõtet omada. Näiteks USAs soovivad oma ettevõtet omada ligikaudu 61% inimestest, 37% soovivad ettevõttes töötada. EL on populaarsust saamas ka vähemusrahvuslaste ettevõtteid, mis ei saa kuigi palju toetust ning seega oleks vajalik ka nende jaoks tugivõrgustiku loomine. Seega peaks ettevõtte

tugivõrgustik kohanema iga ettevõtte puhul eraldi, arvestama selle seoses ja tegureid ning omadusi. Enamik tugivõrgustikke taanduvad ka usaldusele. See määrab, kas ettevõtte soovib areneda või mitte, kas tugivõrgustik tekitab piisavalt usaldust. Kindlasti tuleks tugivõrgustike loomisel kaasata ka vähemusrahvuseid, et kindlustada kõikide võimalike klientide olemasolu. Samuti koolitajad, kes ise on vähemusrahvuslased, suurendavad toetava ettevõtte usaldusväarsust. Tugivõrgustik ise peab olema võimalikult mitmekülgne ning arvestama kõikide võimalustega. Nii saab toetatav ettevõtte paremini areneda. Abi peaks abivajajatele olema kättesaadavam. EL on liiga mitmekesine, et ainult ühte lähenemist ja ühte põhimõtet peale suruda. (Supporting ... 2008)

Grossi, Royakkers'i ja Dignum'i (2007) arvamuse järgi on ettevõtted vastutavad teatud ülesannete eest. Nad on vastutavad ka organisatsiooni ees, kuhu nad kuuluvad. Ettevõtted moodustavad struktuuri ja üksuseid, luues nii tugivõrgustiku. Ka tugivõrgustiku ees on igal ettevõttel omad ülesanded. Tugistruktuur ja ettevõtte ülesanded on omavahel seotud. Struktuur eeldab teatud ülesannete täitmist ja ka vastupidi – vastavalt nendele ülesannetele saab ettevõtte tugistruktuurist aimu.

Efektiivne struktuur mõjutab juhtimist ja suhteid, rolli ja kohustusi, võimu taset ja järelevalvet. Tugistruktuur näitab isikute, finantsi ja tehniliste ressursside olemasolu, kuidas peaks toimima ja millest on puudus. See on eelduseks ka tugivõrgustikust abi saamiseks, sest nii nähakse, millest ettevõttel vajaka jääb. Tugistruktuur näitab kasvutaset. Ettevõtted võivad struktuuri poolest varieeruda. Näiteks mõnedel ettevõtetel on liikmemaksuga liikmed, mõnedel vabatahtlikud. Tugivõrgustiku struktuurid näitavad ka, kuidas ettevõtted on omavahel ühenduses, heaolu, arenguprogramme jne. Tugivõrgustiku struktuure on erinevaid, varieerudes täiesti iseseisvatest gruppidest rahvusvaheliste organisatsioonideni. (Organizational Structure 2015)

Tugivõrgustiku efektiivsus sõltub mitmest tegurist, näiteks teenusepakkuja kvaliteet, teenuste pakkumise viis, teenuste liigid jne. Ettevõtted on erinevad ning nad eristuvad suuruse, sektori, vanuse, rahvuste jt tegurite alusel. Uuringud näitavad, et kõige efektiivsemad on tugivõrgustikud, mis kombineerib endas nõu andmist, rahvusvaheliseks saamise strateegiat, turu informatsiooni jälgimist, ärikontaktide jagamist. Samuti on välja toodud, et väikeste ja keskmiste suurusega ettevõtete (VKE)

puhul tuleks pakkuda neile informatsiooni turust ja võimalustest ning nad peaksid olema teadlikud ka riskidest ja ohtudest, mis sellega kaasnevad. Kuivalainen'i 2008. aasta uuringu kohaselt on Soomes hetkel tugivõrgustiku süsteemid, mis toetavad eelkõige ettevõtteid, kes alles astuvad samme rahvusvahelise turu suunas. Jones soovitas oma 2003. aasta uuringus tugivõrgustiku süsteeme ja teenuseid erinevateks kategooriateks jaotada, et tõhusamalt ja kiiremalt soodustada rahvusvaheliseks muutumise protsessi. Üks leid on veel, et innovaatilisematel ettevõtetel on kergem tugivõrgustiku teenustest kasu saada. Tundub, et tugivõrgustiku teenuste mõju on tohutult sõltuv ettevõtte omadustest. Umbes 64% tugivõrgustiku teenustest pakutakse konkreetselt ainult riigile, kus need teenused on. 25% tugivõrgustiku teenusest on kohaldatavad kõikidele EL riikidele. Austria, Malta, Poola, Taani, Saksamaa ja Soome omavad suhteliselt suurt osa tugivõrgustiku süsteemist ja teenustest, kuid pakuvad teenuseid ainult oma riigis. Samas Küpros, Holland, Läti, Eesti ja Ungari pakuvad tugivõrgustiku teenuseid kõikidele EL riikidele. Tugivõrgustiku süsteemid ja teenused on just siis kõige efektiivsemad, kui nad pole üldised ja on suunatud suhteliselt kitsastele temadele. (Study on ... 2015)

Tugivõrgustiku teenused on kui avaliku ja erasektori meetmed ja initsiatiivid, mida kohalikud, regionaalsed, riiklikud ja EL tasemed pakuvad Euroopas ning samuti ka tegevused, mis soodustavad EL VKE äri kolmanda riikide ettevõtetega. Enamik EL ettevõtetele on tugivõrgustiku teenused avatud. Sinna alla kuuluvad igas suuruses ettevõtted, igas sektoris ja ka varasema rahvusvahelisuse kogemusega. Tugivõrgustik hõlmab EL endas importi, eksporti, tehnilist koostööd, lepingute loomisi, välismaiseid investeeringuid. Enamik tugivõrgustiku teenustel on erinevaid omadusi, esineb ka mitterahalisi tugisüsteeme. Kõikidel liikmesriikidel on tugivõrgustiku süsteem, mis on mõeldud kolmandate riikide jaoks. Kuigi tugivõrgustik on suunatud teatud riikidele, eelistatakse teha koostööd Ukraina ja Türgiga. Kõige rohkem on EL tugivõrgustikku kaasatud Ukraina, Türgi ja Hiina. Tugivõrgustiku teenused on palju avatumad kõikide liikmesriikide VKEle. Kui aga võrrelda kolmanda riikide võimalusi, siis seal on palju selliseid tugivõrgustiku süsteeme ja teenuseid, mis ei sobi EL VKEle. Selles valdkonnas oleks vaja uuringuid jätkata, et välja tuua täpsemalt, miks neid süsteeme on raskem EL ettevõtetele rakendada. (Study on ... 2015)

Hiljutine uuring on näidanud, et Euroopa VKEd, mis on suunatud ekspordile, arenevad tunduvalt kiiremini kui VKEd, mis keskenduvad siseturule. Ekspordile pühendunud VKEd on palju innovaatilisemad. Seega on tugivõrgustiku üks eesmärkidest arendada ekspordi. Euroopa Liidu raames on tugivõrgustiku süsteeme erinevatel tasemetel, liikmesriikide vahel on teistsugused tugisüsteemid ja tundub, et VKE toetamise koostöö sujumist peab arendama. EL strateegia eesmärkideks on ühtlasi ka pakkuda VKEle lihtsat ja adekvaatset ligipääsu informatsioonile, kuidas laiendada äri väljapoole EL, samuti kuidas parendada osalemist tugisüsteemis, kuidas parandada enda olemasolevaid tugisüsteeme. (Study on ... 2015)

VKE tugisüsteem pole organiseeritud mitte ainult riiklike institutsioonide, eraorganisatsioonide ja ühenduste poolt, vaid EL ise toetab rahvusvaheliseks muutumise protsessi finantseerides VKEsid või juhtides tugivõrgustiku süsteeme. Kuigi olenevalt küll omadustest, on enamik EL tugivõrgustiku teenuseid EL tasemel kättesaadavad kõikide liikmesriikide VKEle. Tugisüsteeme saab jaotada üldisteks programmideks, EL ärikeskusteks ja programmideks, finantsteenusteks ja EL sponsoreeritud tugivõrgu initsiatiivideks. (Study on ... 2015)

Kaks kõige suuremat tugivõrgustiku süsteemi programmi VKE jaoks on *Your Europe Business Portal* ja *Enterprise Europe Network* (EEN). EEN on suurim ettevõtte tugivõrgustiku teenus, mis on suunatud EL VKEde arengu ja äri toetamisele. See avaldub seaduste toetuses, rahastamisvõimalustes, teenuste osutamises. EEN on ka suur andmebaas, millega saab aidata VKEdel turgu laiendada. VKEdel on võimalik ligi pääseda informatsioonile erinevatest regulatsioonidest ja reeglitest, mis aitavad kaasa ettevõtte arendamisele. Palju erinevaid teenuseid on eriti orienteeritud kauplemisele, mis teeb teenuse veel olulisemaks VKEde silmis. Samuti pakutakse rahalist toetust, mis on suunatud eelkõige EL VKEdele. (Study on ... 2015)

Mõned EL institutsioonid pakuvad ka VKE tugivõrgustiku teenuseid üksnes teatud riikides või regioonides. EL on arendanud tugiorganisatsioone ka Aasias. Nad pakuvad erinevaid teenuseid, kuid keskenduvad rohkem mitterahalistele hüvedele, nagu näiteks informatsiooni jagamine ja seminaride läbiviimine. On ka selliseid organisatsioone, mis on suunatud Jaapanis ja Lõuna-Koreas äri edendamiseks. Näiteks aidatakse äriüritusi korraldada. (Study on ... 2015)

Soome näide on hea, sest ta on üks parimaid näiteid, kuidas arendada head strateegiat ja uusi ideid, et ligi tõmmata edukaid ettevõtteid. *Foundation for Finnish Inventions* (FFI) on efektiivne vahend, mis toetab uusi ettevõtteid arengufaasis. FFI jälgib ja hindab leiutisi ja innovaatilisi äriideid, mis on loodud üksikisikute poolt, mille aitab arendada ettevõtteks. FFI aitab arendada paljulubavad ideed rahvusvaheliseks äriks. Kui FFI liikmed näevad, et idee on potentsiaalne, asuvad sellega tegelema arengumeeskond. (Feasibility study ... 2011)

Lõuna-Eesti uuring hõlmas endas Hiiumaad, Jõgevamaad, Läänemaad, Põlvamaad, Saaremaad, Tartumaad, Valgamaad, Viljandimaad ja Võrumaad. Umbes 27% ettevõtetest olid värskest asutatud. Lätis oli see protsent 43. Uuringu kohaselt on kõige kõrgem äritegevus Tartumaal, kus 2008. aastal asutati 678 ettevõtet. Lätis on suhteliselt tugev abisüsteem nõuandmise ja koolituste näol, mis on mõeldud eelkõige uutele arengufaasis ettevõtetele. (Feasibility study ... 2011)

Enterprise Estonia (EE) on Lõuna-Eesti iga maakonna tugi, mis pakub nõustamisteenuseid uutele ettevõtetele. *Connect Estonia* on erainitsiatiivil põhinev tugivõrgustik ettevõtte arenguks toetades ettevõtjaid koolituste, investeeringute valmisoleku hindamisega ning investoritele tutvustamisega. 2009. aastal loodi *Estonians Start-up Leaders club*, mis jagab kogemusi ja parimat praktikat uute ettevõtetega toimetulemisel, samuti kutsudes vahel koosolekule kogemustega ettevõtjaid. 2010. aastal loodi *GARAGE48 foundation*, mis organiseerib äriideede loomist ja arendamise sessioone. Kuna Eestis alles areneb ettevõtte rahastamise süsteem, siis on see killustatud ja ebapüsiv. Turul olevat ebavõrdsust saaks vähendada olemasolevate tugivõrgustikusüsteemide täiendamise ja arendamisega. (Feasibility study ... 2011)

Tugistruktuuride mõistete käsitlusi on erinevaid. Võrreldes erinevate autorite definitsioone saab välja tuua ühe ühise joone. Tugivõrgustik on ettevõtete arengu aluseks, mille lülideks on erinevad ja omavahel ühendatud ettevõtted. Ettevõtted on üksteisele toeks ja soovivad tugivõrgustikust saada abi ning kasu. Tugivõrgustikud eesmärgiks on suurendada regiooniti ettevõtlust ja kaitsta alustavaid ettevõtteid turutõrgete eest.

Erinevatel tugistruktuuridel on erinevad ülesanded. Põhilisteks ülesanneteks on informatsiooni jagamine, koolituste korraldamine ja nõua andmine. Konkreetsemalt hinnatakse ettevõtete valmisolekut, tutvustatakse investoreid ja lahendatakse tehnoloogilisi probleeme. Aidatakse personali värbamisega, ehitada kliendibaase, luua uusi tutvusi ning uurida partnerite ja klientide soove ja vajadusi. Tugistruktuurid panustavad innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisele, soovivad aidata ettevõtteid riikidevahelise koostöö tugevdamisel.

Tugivõrgustiku efektiivsus sõltub erinevatest teguritest. Kõige rohkem mõjutab efektiivsust teenusepakkuja kvaliteet. Tugistruktuuri töötajad peavad olema hästi koolitatud ja neil peavad olema spetsiifilised teadmised pakutava teenuse valdkonnast, et nad oleksid pädevad ettevõtetele teenuseid pakkuma. Efektiivsus sõltub ka teenuse pakkumise viisist ja teenuse liigist. Uuringud näitavad, et kõige efektiivsemad on tugivõrgustikud, mis kombineerib endas nõu andmist, rahvusvaheliseks saamise strateegiat, turu informatsiooni jälgimist, ärikontaktide jagamist.

2. TARTU LINNA ETTEVÕTLUSE TUGISTRUKTUURID JA TUGISTRUKTUURIDE TEENUSTE VASTAVUS ETTEVÕTETE VAJADUSTELE

2.1. Tartu linna ettevõtluse tugistruktuurid

Käesolevas alapeatükis tutvustatakse Tartus tegutsevaid tugistruktuure. Uuritakse nende omavahelist koostööd ja tugistruktuuride arenguvõimalusi. Kirjeldatakse valimit, ankeedi koostamise põhimõtteid, küsitluse läbiviimist ja tulemusi. Andmed on kogutud küsitlusega ja üldine tugistruktuuride informatsioon on saadud tugistruktuuride kodulehekülgedelt. Tugistruktuure analüüsitakse nende funktsioonide põhjal – ülesanded, mis teoorias välja tulid ja millega nad tegelikult tegelevad.

Selgitamaks välja tugivõrgustiku arenguvõimalusi, viidi läbi küsitlus Tartus tegutsevate tugistruktuuride seas. Uuriti, milliseid teenuseid pakutakse, kuidas jaotuvad töömahud erinevate tugiteenuste lõikes, kas ja kuidas teevad omavahel tugiorganisatsioonid koostööd, kellega tehakse koostööd, kuidas koostöö täpsemalt toimib ja milliseid arenguvõimalusi näevad tugistruktuurid ise tugivõrgustiku arendamiseks.

Empiirilises uurimuses osalesid Tartus tegutsevad tugiorganisatsioonide töötajad. Kaasati enamus tugiorganisatsioone, et saavutada suurem variatiivsus. Uuring viidi läbi ajavahemikul 09. märts 2015 – 27. märts 2015. Uuringus tuli respondentidel vastata 15 küsimusele. Küsitlus saadeti laiali 09. märts 2015. Kontakteeuti organisatsioonide juhtide või sekretäridega, kellelt paluti küsitlusele vastata või pädevamale inimesele edasi saata. Kirjas selgitati uuringu eesmärke ja lisati link *google docs* keskkonnas koostatud küsitlusele. Küsitlus koostati autori poolt, sest polnud kasutada varem koostatuid küsitlusi sarnase teema uurimiseks. Küsitlusele vastasid üheksa tugistruktuuri, seega vastamise määr on 75%. Vastasid Tartu Linnavalitsus, Tartu Teaduspark, SA Tartu Ärinõuandla, Tartu Biotehnoloogia Park, TÜ Ideelabor, Eesti

Kaubandus-ja Tööstuskoda, Eesti Nanotehnoloogia Arenduskeskus, SA Tartu Loomemajanduskeskus, BioWay. Teiste tugistruktuuridega ei õnnestunud kontakti saada või ei olnud neil kiire töö kõrvalt aega küsimustikule vastata.

Empiirilises uuringus uuriti tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid ja arenguvõimalusi tugivõrgustiku arendamiseks (vaata lisa 1). Tartus tegutsevad tugistruktuurid (Ettevõtluse tugisüsteem ... 2015):

- Tartu Ülikool (ideelabor, protokeskus, karjäärikäsitlus, tehnoloogiasirde talitus);
- Tartu Teaduspark (Buldit riistvarakiirendi, Tartu Regiooni Energiaagentuur, Protolab);
- Tartu Biotehnoloogia Park;
- Tartu Loomemajanduskeskus;
- Tartu Ärinõuandla;
- Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus;
- Eesti Kaubandus-Tööstuskoda;
- Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond;
- Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus;
- Eesti Nanotehnoloogiate Arenduskeskus;
- BoiWay Estonia;
- Sotsiaalse Ettevõtluse Inkubaator SEIKU.

Ettevõtlus- ja Innovatsioonikeskus (EIK) koordineerib Tartu Ülikoolis erinevaid tegevusi, et edendada ettevõtlikku hoiakut ja innovatsiooniteadlikkust. Toetatakse tudengeid ja töötajaid koostööl ettevõtetega. Tehakse koostööd teiste ülikoolide ja partneritega, et edendada ettevõtlusõpet kogu Eestis. Aidatakse ellu viia innovatsiooniprojekte. (Meist 2015) Tartu Ülikoolis on võimalik oma erialale lisaks õppida ettevõtlust valik- või vabaainetena. Toimuvad ettevõtlusalased loengud, seminarid, rühmatööd ja videoloengud. (Ettevõtlusained 2015)

Ideelaboris on hakkajatel inimestel võimalus üheskoos leida põnevatele probleemidele uudseid ja häid lahendusi. Ideelaborisse on oodatud kõik, kes tahavad leida oma teadmistele praktilist rakendust ning tutvuda ja töötada koos inimestega erinevatelt

erialadelt nii ülikooli seest kui väljast. Ideelaboris toimuvad kolm suurt programmi: Tramm, Vega fond ja Kaleidoskoop. Tramm on programm, mille raames aidatakse meeskondadel poolaasta jooksul arendada põnevaid ideid reaalseks lahendusteks. Vega fond on rahastu, mis toetab teaduspõhiste äriideede prototüüpimist ja teadustulemuste turule viimist. Kaleidoskoop on kaks korda aasta toimuv äri- ja projektiideede võistlus. (Mis on ideelabor 2015) TÜ Ideelabori protokeskuses saab luua prototüüpe, mis aitavad jõuda ülikooli teadmiste ja uudsete lahenduste rakendamiseni ettevõtetes ning ühiskonnas (TÜ Protokeskus 2015).

Ideelaboris on väga vähe ettevõtlusnõustajaid ning nende koormus on väga suur. Samuti on puudus mentoritest/nõustajatest, kel oleksid võimelised tegelema teadusspetsiifiliste (biomeditsiin, nanotehnoloogiad jt) ideedega. Ideelabor vahetab minimaalselt informatsiooni teiste tugistruktuuridega. Pigem on isikupõhised tutvused. Teiste tugiorganisatsioonidega ei tehta koostööd, sest selleks ei jätku aega ja pole olnud ka stiimulit. Küll aga ollakse teadlik teistest tugiorganisatsioonidest ja nende poolt pakutavate teenustega. Ideelabori arvates võiks nõustamisteenuse ära jagada organisatsioonide vahel nišside kaupa. Samuti võiks kaardistada ühiselt rahastusvõimalusi klientidele.

Karjääritalitus pakub karjääri- ja ettevõtluse nõustamist Tartu Ülikoolis. Lisaks erinevad koolitused ja seminarid. Vahendatakse töö- ja praktikapakkumisi. (Karjääri- ja ettevõtluse ... 2015) Karjäärinõustamise abiga saab paremini mõista iseennast, näha ja hinnata reaalseid õppimis- ja töövõimalusi, eriala kahtluse korral nõu pidada, saab teadmist, kuidas tööd otsida, kanditeerida ja dokumente vormistada ja intervjuuks valmistuda. (Karjäärinõustamine 2015)

Ettevõtluse nõustamises saab analüüsida ideede ärilist potentsiaali ja planeerida, kuidas äri arendamisega edasi liikuda. Eesmärgiks on ettevõtlusideede analüüsimine ja nõustamine ettevõtete loomiseks ja arendamiseks. Üliõpilastele ja doktorantidele pakutakse ka *start-up* ja *spin-off* ehk ülikoolist võrsunud ettevõtete arendamise nõustamine.

Tartu Teaduspargi tegevused on seotud Lõuna-Eesti ettevõtluskeskkonna arendamisega. Tartu Teaduspark (TTP) kui innovatsiooni tugistruktuuri tegevuse eesmärgiks on

teadus- ja tehnoloogiamahukate ettevõtete tekke, arendamise ning tegevuse toetamine, pakkudes infrastruktuuri- ja äriarendusteenust Tartu regioonis. TTP on osalenud Euroopa Liidu rahastatud projektides, et saaks Eestisse rahvusvahelist kogemust ja kontakte. Pidevalt kaasatakse ettevõtteid ja ülikoole rahvusvahelistesse projektidesse. Võrgustikes kaasa löömine on aidanud arendada ettevõtetele suunatud teenuseid. TTP on toetanud rohkem kui 100 ettevõtte arengut. (Tegutsevate ettevõtjale 2015)

TTP teenuste valik tegutsevatele ettevõtetele on mitmekesine (Tegutsevate ettevõtjale 2015):

- büroo- ja laboriruumide rentimine ja seotud teenused,
- ettevõtlusteemaliste ürituste korraldamine,
- äri- ja arenduspartneri otsing,
- täiendavate rahastamisvõimaluste vahendamine,
- tootearendus- ja prototüüpimisteenused.

Oma kodulehel toob Tartu Teaduspark välja kuus strateegilist eesmärki (Tartu teaduspargist ... 2015):

- atraktiivse ärikeskkonna loomine kinnisvaraarenduse kaudu,
- alustavaid ettevõtjaid toetava inkubatsioonikeskuse arendamine,
- kõrgtehnoloogilist tööstust toetavate pooltööstuslike laborite väljaarendamine,
- klastrite loomise toetamine ja rahvusvaheliste koostöövõrgustike arendamine,
- paindlike finantseerimisskeemide arendamine alustavate ettevõtjate toetamiseks,
- innovaatilise organisatsiooni ja inimkapitali arendamine.

Alustavate ettevõtjate toetamiseks käivitati 2014. aastal Teaduspargi osalusel ärikiirendi Buildit. Kiirendi 3-kuulise programmi jooksul aidatakse alustavatel riistvara valdkonna ettevõtetel arenda idee ja/või esialgse prototüübi faasist ning leida täiendavat rahastust. Buildit investeerib ettevõtetesse osaluse eest kuni 20 000 EUR ja viib kokku erinevate ekspertide, rahastajate ning mentoritega.

TTPs käib koostöö teiste tugisorganisatsioonidega jooksvalt vastavalt vajadustele. Igal aastal kohtutakse perioodiliselt ka ettevõtluse tugisorganisatsioonide ümarlinal, kus vahetatakse olulisemat informatsiooni ja seatakse ühiseid eesmärke. Tehakse koostööd peaaegu kõigi tugistruktuuridega, ent see koostöö on valdavalt projektipõhine ja seega

enamasti suhteliselt juhuslik. Regioonis puudub katusorganisatsioon ja koordineeritud koostöö, aga selle poole püüeldakse. TTP peamised partnerid on Tartu Ülikool, Eesti Maaülikool, Tartu Ettevõtlusosakond, Ärinõuandla ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Koostöö on suhteliselt juhuslik.

Protolab on Teaduspargi osa, mille kaudu pakutakse inseneri, prototüüpimise ja tootearenduse teenuseid ning koolitusi ettevõtjatele ja teadlastele. Aidatakse innovatsiooni, tootearenduse ja tootevalmistamise protsessides. Pakutakse täis- ja osateenust. Täisteenuse puhul valmistatakse tellija kirjelduse või joonise järgi seade või kompleks. Osateenustena pakutakse freesimist, treimist arvjuhtimisega metallilõikepinkidel, lehematerjali painutamist stantsimineja universaalseid peenemehaanika-lukkseptoid. Lisaks pakutakse mehhaanikatööde ja raalprojekteerimise alaseid konsultatsioone ja koolitusi. (Teenused 2015)

Tartu Regiooni Energiaagentuur (TREA) on loodud Tartu Linnavalitsuse ja SA Tartu Teaduspargi poolt eesmärgiga edendada säästvat energeetikat ja energijuhtimist regioonis. TREA keskendub energijuhtimise edendamisele ning kaasaegse energeetika sõlmprobleemidele: energiaefektiivsus, säästev transport ja taastuvenergeetika. TREA peamine tegevusvaldkond on konsultatsioon ja nõustamine. TREA korraldab energijuhtimise alaseid koolituskursusi ja infopäevi ning toimuvad õppereisid Eestis kui ka välismaal. (Teenused₂ 2015)

Tartu Biotehnoloogia Park (TBP) pakub arendus- ja konsultatsiooniteenuseid biotehnoloogia, meditsiini ja veterinaarmeditsiini ettevõtetele ning teadusasutustele, rendib tegevuseks ruume, toetab koostöösidemete sõlmimisel ning on aktiivselt tegev uute ettevõtete asutamisel. (Tutvustus 2015) TBP pakub klientidele abi projektitaotluste koostamisel ja esitamisel, konsultatsiooni teenuseid äriplaani koostamiseks, turu- ja riskianalüüsiks ja tehnoloogiasirdeks. Aidatakse leida koostööpartnereid ja investoreid kasutades rahvusvahelist kontaktivõrgustikku. Korraldatakse valdkonnaspetsiifilisi seminare ja koolitusi. TBP pakub Tartus klientidele kvaliteetseid ja biotehnoloogia- ning meditsiiniettevõtete vajadustele vastavaid ruume. (Teenused₃ 2015)

TBP poolt pakutavate tugiteenuste nimekiri:

- äriidee arendusteenused;

- ettevõtte strateegiline analüüs ja organisatsiooni audit;
- eelarvestamine ja finantsplaneerimine, raamatupidamisteenused;
- turunduskonsultatsioon, tugi turunduse, müügi ja ekspordi edendamisel;
- projektide arendamine, rahastamisvõimaluste otsing, juhtimine ja aruandlus;
- abi investorite leidmisel;
- võrgustumisteenused ja koostöö arendamine;
- tehnoloogiasirde teenused;
- patendiuuringud ja konsultatsioon intellektuaalomandi valdkonnas;
- vajalike õiguseksperptide leidmine ja juriidiliste teenuste vahendamine;
- personaliotsingu ja –värbamise teenused;
- koolituste korraldamine ja läbiviimine;
- juhtimiskonsultatsioon ja mentorlus;
- virtuaalkontori teenus;
- büroo-, labori ja laoruumide rent;
- seminari- (kuni 45 inimest) ja nõupidamiste ruumi (kuni 10 inimest) rent.

Inkubandid ja valdkondlikud ettevõtted kasutavad enamikke pakutavaid teenuseid. Populaarseimad on üldine nõustamine, ettevõtte strateegia kujundamine, võrgustumisteenused ning abi investorite leidmisel, vähem kasutatakse juristi vahendusteenuseid (üldiselt keerukamates küsimustes).

TBP vahetab teiste tugistruktuuridega vajalikku informatsiooni, erinevatel teemadel:

- toimuvad koolitused, üritused ja mentorklubiõhtud;
- infot rahastusvõimaluste kohta (avanenud asjakohased toetused, kiirendid, info investorite kohta);
- valdkondlikku informatsiooni (eluteadused, biotehnoloogia, meditsiin jm);
- inkubaatorite osas infot alustavate ettevõtjate kohta, abivajava potentsiaalse inkubandi edasisuunamine.

Põhilised TBP koostööpartnerid on Tartu Linnavalitsuse Ettevõtluse osakond, Tallinna Teaduspark Tehnopol, Tartu Ärinõuandla, Tartu Loomemajanduskeskus SA, Tartu Ülikool (sh. Ideelabor), Eesti Maaülikool.

Tartu Loomemajanduskeskus (LMK) koordineerib loomemajandust Tartus, jagades loomemajandusalast infot, viies läbi erialast täiendust pakkuvaid ja muid koolitusi ja organiseerib erinevaid üritusi, ning tegeleb ettevõtlusinkubaatorina, pakkudes loovettevõtjatele juriidilist ja majandusalast nõustamist ning inkubatsiooniteenust. (SA Tartu LMK 2015) Enim vajatakse eelinkubatsiooni ning inkubatsiooni. See on LMK põhitegevus ning selle järgi on suurim nõudlus. LMK teeb koostööd Tallinna Loomeinkubaatorid, Tartu Ärinõuandla, Tartu Teaduspark, Buildit kiirendi jpm.

Tartu Ärinõuandla missiooniks on toetada heade mõtete kujunemist ja edukat rakendamist Tartumaa konkurentsivõime tugevdamiseks (Missioon ja visioon 2015).

Tartu Ärinõuandla pakub ettevõtetele järgmisi tugiteenuseid (Tartu Ärinõuandla):

- ettevõtlusalast nõustamist nii ettevõtlusega alustada soovivatele inimestele kui alustavatele ja tegutsevatele ettevõtjatele;
- ettevõtluskoolitusi, valdavalt kuni 3 aasta vanustele ettevõtjatele ja ettevõtluses alustada soovivatele inimestele;
- mentorklubi kuni 3 aasta vanustele ettevõtetele;
- jätku-mentorklubi alustavate mentorklubi läbinutele;
- ettevõtluse arengule suunatud projektide läbiviimist (näiteks õppereiside, ühiste messiküllastuste jms korraldamist).

Kõiki teenuseid, mida Tartu Ärinõuandla pakub on ka kasutatud. Enim nõutud tugiteenus on alustava ettevõtja nõustamine. Alustava ettevõtja nõustamist kasutasid 2014. aastal 550 inimest kokku ligi 900 korda ning nõustamisele tulla soovijate järjekord on vahelduvalt olnud ühest kuni kolme nädalani. Et pakkuda oma klientidele parim võimalik lahendus ja edendada ettevõtlust ja elu Tartumaal teeb tartu ärinõuandla koostööd Tartu Teaduspargiga, Loomemajanduskeskusega, Tartumaa Arendusseltsiga, Töötukassaga, Buildit riistvarakiirendiga, TÜ Ettevõtluskeskusega, Eesti Maaülikooliga, Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga jt.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) edendab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ning on riikliku ettevõtluse tugisüsteemi üks suuremaid institutsioone, pakkudes ettevõtjatele, teadusasutustele, avalikule ja kolmandale sektorile rahalisi toetusi, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust. EASi tegevuse põhieesmärk on ühiskondliku

heaolu kasv. Lähtutakse, et oleks rohkem jätkusuutlikke ja kiiresti kasvavaid ettevõtteid, suureneks ekspordivõimekus, ettevõtete suurem tootearendus- ja tehnoloogiline võimekus, piirkonna terviklik ja tasakaalustatud areng. (Sihtasutusest 2015)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Kaubanduskoda) on suurim ettevõtjate esindusorganisatsioon. Ühisesse organisatsiooni kuuluvad ettevõtted, kellel on soov ja huvi panustada parema majanduskeskkonna kujundamise ja kellel on kasu pakutavatest teenustest ja informatsioonist. Kaubanduskoja eesmärk on Eesti ettevõtluse edendamine ning kaasaaitamine ettevõtjasõbraliku majanduskeskkonna loomisele ja säilitamisele. (Mis on Eesti ... 2015)

Tugiteenused, mida pakutakse Kaubanduskoja Tartu esinduses (Kaubanduskoja Tartu esindus 2015):

- ärikonsultatsioonid ja ettevõtlusalane nõustamine,
- koostöökontaktide ja –pakkumiste vahendamine,
- nõustamine investeerimisvõimaluste kohta regioonis,
- nõustamine ja abistamine ettevõtluse toetusprogrammide osas,
- koolituste korraldamine,
- päritolusertifikaatide väljastamine.

Tugiteenuste kasutamine varieerub, osad on regulaarsed (näit koolitused, konsultatsioonid, sertifikaadid), teised rohkem tellimuspõhised (näit investeerimisenõustamine). Kõiki pakutavaid teenuseid peetakse vajalikuks ja kõiki teenuseid realselt ka kasutatakse. Koostööd teiste tugistruktuuridega tehakse vastavalt vajadustele. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda vahetab informatsiooni teiste tugistruktuuridega plaanide ja konkreetsete projektide osas.

Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond jagab informatsiooni, korraldab õppereise, pakub koolitust ja nõustamist jne. Näiteks pakutakse alustava ettevõtja baaskoolitust. Sünergia tekitamise eesmärgiga teeb Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond koostööd Tartu Loomemajanduskeskusega, Tartu Ärinõuandlaga, Tartu Biotehnoloogia Pargiga, Tartu Teaduspargiga, Tartu Ülikooliga, Eesti Maaülikooliga, Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga, EASga jt.

Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus töötab välja ja rakendab innovaatilisi biotehnoloogilisi lahendusi. Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus pakub erinevaid nõustamisi ja konsultatsioone (Teenused₄ 2015):

- nõuanded piima tootjatele ja töötlejatele (söötmise-, hügieeni- ja kvaliteedi alased nõuanded jne);
- toidu-, toitainete- ja toitumisalased nõuanded;
- nõuanded kogu toidu tootmise väärtusahela osas;
- mikrobioloogia alased konsultatsioonid.

Eesti Nanotehnoloogiate Arenduskeskus pakub lepingulist uurimustööd, materjalide analüüse, konsultatsioone ja tootearendust. Kõige rohkem tegeletakse lepinguliste uurimustöödega ja järgneb tootearendus. Nende vastu on nõudlus kõige suurem. Koostööd tehakse arendustoetusi pakkuvate organisatsioonidega nagu EAS, suhtluse eesmärgiks on toetusvõimaluste ja -tingimuste väljaselgitamine.

Sotsiaalse Ettevõtluse Inkubaator (SEIKU) SEIKU on Tartus tegutsev sotsiaalse ettevõtluse inkubaator. SEIKU eesmärgiks on suurendada Eestis tegutsevate sotsiaalsete ettevõtete arvu, kes lahendaksid ühiskonnas probleeme. Selleks pakutakse tudengitele võimalust osaleda programmis, kus saab mõni kuu proovida sotsiaalset ettevõtlust.

BioWay Estonia tegeleb alustavale ettevõttele meeskonna leidmise, ideede loomisega. Korraldab üritusi, kus tudengitel on võimalus leida äriühisusi loodusteadustes. Üritustel käsitletakse erinevaid teemasid ja kaasa löövad oma ala tunnustatud eksperdid ja ettevõtjad. Põhirõhk on üldise mõtteviisi muutmises loodusteaduste valdkonnas, kus üritatakse suunata akadeemilisele karjäärile. Teiste tugiorganisatsioonidega suheldakse parimate praktikate leidmiseks, et mis lähenemised võiksid töötada ja millised pigem mitte. Koostööd tehakse Tartu Ülikooliga, Tehnopoliga, Arengufondiga, Tartu Biotehnoloogia Pargiga, Ideelaboriga, Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakonnaga. Järgnevalt on ülevaade, kuidas Tartu tugivõrgustiku ülesehitus vastab teoorias väljatoodud ülesannetele (vt. tabel 3).

Tabel 3. Tartu tugivõrgustiku ülesehituse vastavus teoorias väljatoodud ülesannetele

Ülesanne/tugivõrgustik	TÜ	TTP	TBP	LMK	Tartu ÄN	EAS	Koda	EVO	Piima TAK	Nano TAK	Bio Way	SEIKU
Ettevõtete omavaheline koostöö, toe pakkumine					X		X					
Tehnoloogiliste probleemide lahendamine	X	X	X							X		
Äriliste suhete parandamine nii ettevõtteväliselt kui ka – siseseelt		X			X		X					
Aitab ettevõtetel identifitseerida selle tähtsust	X	X	X		X							
Organisatsiooni probleemide lahendamine		X					X	X		X		
Aitab üles ehitada kliendibaase olemasolevate klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega		X										
Panustamine innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisele	X	X	X			X			X		X	
Riikidevaheliste koostööde tugevdamine		X				X						
Nõu andmine ja ettevõtete suunamine	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Koolitused, üritused, seminaride läbiviimine	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	
Informatsiooni jagamine	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Regionaalse, riikliku ja Euroopa projektide kasutamine	X	X	X			X					X	X
Personaliotsingu ja -võrbamise teenused			X								X	
Turu informatsiooni jälgimine ja jagamine	X				X							
Ärikontaktide jagamine	X	X	X		X		X	X			X	
Valmisoleku hindamisega ning investorite tutvustamine	X	X	X		X		X				X	

Allikas: Autori koostatud küsitluse põhjal.

Peaaegu kõik tugistruktuurid annavad nõu; suunavad ettevõtteid edasi; jagavad informatsiooni ja korraldavad koolitusi, üritusi ja toimub seminaride läbiviimine. Pooled tugistruktuurid panustavad innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisse; kasutavad regionaalseid, riiklike ja Euroopa projekte; jagavad ärikontakte ja hindavad ettevõtte valmisolekut ning tutvustavad investoreid. Vähem on tugistruktuurides tehnoloogiliste probleemide lahendamist, äriliste suhete parandamist nii ettevõtteväliselt kui ka –siseselt, ettevõtete tähtsuse identifitseerimist ja organisatsioonide probleemide lahendamist. Vaid kaks tugivõrgustikku pakuvad ettevõtete omavahelist koostööd; aitavad üles ehitada kliendibaase, luua uusi tutvusi; tugevdada riikidevahelist koostööd; pakuvad personaliotsingu ja –värbamise teenuseid; jälgivad ja jagavad turu informatsiooni.

Informatsiooni vahetatakse tugistruktuuride vahel pidevalt ja jooksvalt. Osade tugistruktuuride vahel toimub informatsiooni vahetus igapäevaselt. Infovahetuse sisu sõltub teise tugiorganisatsiooni spetsialiseerumisest ja huvist. Teemad kõiguvad seinast seinast. Üldjuhul vahetatakse informatsiooni plaanide, ürituste, konkreetsete projektide, mentorklubiõhtute, uute algatuste, koolituste, koostöövõimaluste kohta. Rahastamisvõimaluste kohta, kui avanevad asjakohased toetused, kiirendid, info investorite kohta. Vahetatakse ka valdkondlikku informatsiooni (eluteadused, biotehnoloogia, meditsiin jm). Inkubaatorite osas vahetatakse informatsiooni alustavate ettevõtjate kohta ja vajaduse abivajava potentsiaalse inkubandi edasisuunamise kohta. EASga suhtlemise eesmärgiks on toetusvõimaluste ja –tingimuste väljaselgitamine.

Tugistruktuurid tahavad saavutada paremaid võimalusi alustavatele ettevõtetele ja seeläbi edendada ettevõtluse kasvu. Osaliselt on tugistruktuuride koostöö eesmärgiks taotleda oma tegevustele toetusi, et seeläbi vähendada oma teenuste hinda tellijatele, ning motiveerida neid tugiteenuseid kasutama. Laiemalt võttes tehakse koostööd, et tekitada sünergiat ja edendada ettevõtluse kasvu Tartumaal. Koostöö eesmärgid on mitmeid:

- ühiselt põhjalikuma uuringu või ürituse korraldamine, kaasates suuremaid ressursse ning laialdasemat publikut;
- alustavatele ettevõtjatele ühiselt paremate võimaluste leidmine kontaktoõrgustiku kaudu (mõnel juhul on alustav ettevõtja pöördunud

inkubaatori poole, kes ei paku seda teenust, mida otsitakse - sellistel juhtudel lahenduse leidmine);

- informatsiooni jagamine;
- koolitustel ja üritustel osalemine, mõttetalgute organiseerimine ja neis osalemine;
- ühine projektitaotluste koostamine.

Koostöö peamiseks eesmärgiks on pakkuda tugistruktuuride klientidele parim võimalik lahendus ja edendada nende ettevõtlust ressurside efektiivsemaks muutmise ja kogemuste vahetamisega. Et läbi koostöö suudaksid tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid kasutada ettevõtteid jõuda suuremate müügi, ekspordi ning kasuminumbriteni.

Koostöö toimub erinevalt, olenevalt koostööst. Koos korraldatakse seminare, infopäevi, koolitusi ja õppereise. Üldiselt lepitakse kokku projektipõhine (üritus, koolitus jne) tegevus. Jaotatakse ülesanded, pannakse paika ajakava ja toimuvad läbirääkimised finantsküsimumustes. On ka suulised koostöölepped tugiorganisatsioonide vahel. Küsitakse nõu ja suunatakse kliente nõustamisele teistesse tugiorganisatsioonidesse. Osad tugiorganisatsioonid kooskõlastavad omavahel ka aasta tegevusplaane. Koostöö on tihe ja tulemuslik.

Koos on tehtud uuring "*Implementation Plan of Technology Transfer in Biotechnology*" koostöös Tartu Linnavalitsuse, Tartu Biotehnoloogia Pargi ja Tartu Ülikooliga. Korraldatud konverents „Nutikas spetsialiseerumine - tervisetehnoloogiad. Kuidas teostada edukat tehnosiiret. Senised kogemused ja soovitused edaspidiseks“ 27.-28. november 2014 koostöös Tartu Linnavalitsuse, Tartu Biotehnoloogia Pargi ja Eesti Arengufondiga. ETTBio projekti raames ühisürituste korraldamine koostöös Tartu Linnavalitsuse ja Tartu Biotehnoloogia Pargiga. Veel on koostöös tehtud *BALT/NORD 3D* konverents, Antoniuse Moeetendus, Noore Kunsti Oksjon, ettevõtlusnädala sisustamine, sihtturu seminarid, Tartu linna tugiorganisatsioonide õppereiseid jpm.

Koostöö teiste tugiorganisatsioonidega on sujunud ühiste huvide korral probleemideta. Vastavalt vajadustele on periooditi koostöö tihedam/hõredam. Üldjuhul on kõik koostööga rahul. Ükski tugiorganisatsioon ei toonud välja probleeme. Kui

tugiorganisatsiooni pöördub klient, kelle vajadustele vastab partnerorganisatsioon, siis suunatakse klient edasi. Antakse vajaliku tugioorganisatsiooni ja inimese kontaktid, kes tõenäoliselt saab aidata. Selleks kasutatakse ettevõtluskonsultantide ja maakondlikke arenduskeskuste võrgustikku. Näiteks suunas Tartu Biotehnoloogia Park 2014. aastal kaks klienti Tartu Loomemajanduskeskusesse ja kaks klienti Tallinna Loomeinkubaatorisse.

2.2. Ettevõtluse tugistruktuuride pakutavate teenuste vastavus ettevõtete vajadustele

Antud töö käigus koostas autor küsimustiku, mis saadeti Tartu linnas tegutsevatele ettevõtetele, mille üldandmed saadi Registrite ja Infosüsteemide Keskusest. Küsitlus viidi läbi kasutades internetipõhist küsitluskeskkonda ja uuringus osalemise palve saadeti laiali e-maili teel. Anonüümne küsitlus viidi läbi ajavahemikul 16. märts 2015 – 02. aprill 2015. Uuringus tuli respondentidel vastata 21 küsimusele.

Küsimustik sisaldas küsimusi, saamaks teada üldisi andmeid ettevõtete kohta, nagu äriühingu vorm, ettevõtete põhitegevusala, töötajate arv, tegutsemise aeg. Küsitluses uuriti, milline oli respondentidel ettevõtlusega alustamise põhjus ja kas alustati juba tuttavas tegevusalas. Samuti oli küsimus selle kohta, kas ettevõtted on kasutanud tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid, kui on kasutatud siis mis aastal, millistest tugistruktuuridest ja mitu korda ning millist mõju teenused on avaldanud. Küsiti ka tugiteenuste puudutava info kättesaadavuse ja rahulolu kohta. Infot saadi ka selle kohta, kas ettevõtted oleks saanud alustada või laiendada oma tegevust ilma tugistruktuuri abita. Uuriti, milliseid aspekte peetakse tugiteenuste puhul tähtsaks ja kas on täheldatud erisusi tugiteenuste pakkumisel erinevate tegevusvaldkondadega ettevõtete vahel. Koostatud küsimustikus sai vastata ka pakutavate tugiteenuste piisavuse kohta ja tegurite kohta, mis piiravad ettevõtte arengut. Vastajatele oli ka jäetud võimalus antud teema kohta avaldada oma arvamusi, mõtteid, teha ettepanekuid pakutavate toetuste kohta ja anda soovitusi, kuidas linn ja erinevad tugistruktuurid saaks soodustada Tartu Linna ettevõtlustegevust.

Registrite ja Infosüsteemide Keskusesse esitasid majandusaruande 2013. majandusaastal 9 798 Tartu linna äriühingut. Registrite ja Infosüsteemide Keskus

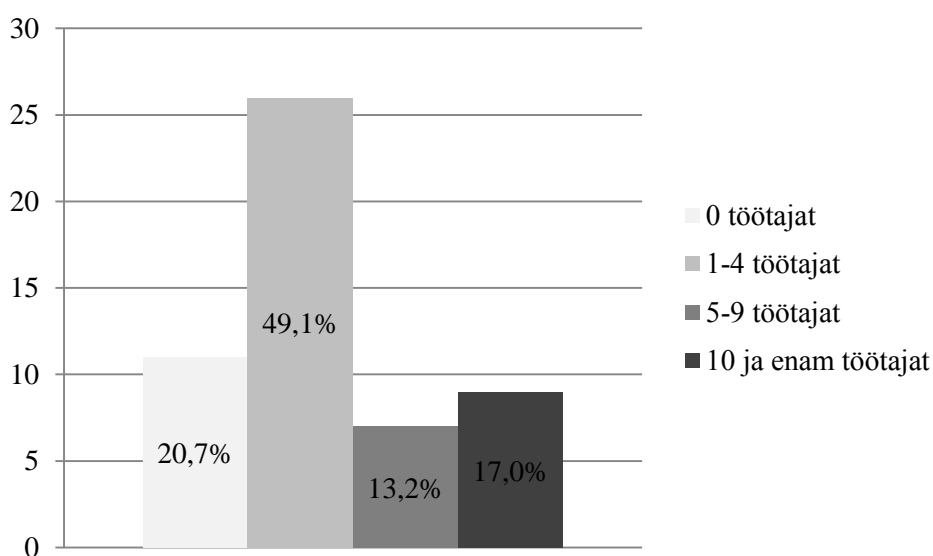
väljastab tasuta tuhande ettevõtte andmeid. Seega, et saada suurem variatiivsus võeti töötajate vahemikust igas üheksas ettevõtte (vt tabel 4).

Tabel 4. Valimisse kaasatud ettevõtete arv üldkogumist vastavalt töötajate arvu vahemikule

Töötajate vahemik	Üldkogum	Valimisse kaasatud	Osakaal üldkogumist (%)
0 või esitamata	4965	552	11,1
1 kuni 10 töötajat	4257	473	11,1
11 kuni 50 töötajat	487	54	11,1
alates 51 töötajat	89	10	11,2
Kokku	9798	1089	11,1

Allikas: Autori koostatud.

Empiirilises uuringus saadi vastused 53 ettevõttelt, kellest enamus olid osaühingud ja kolm aktsiaseltsi. Küsimustikule vastanud ettevõtete suurused jagunesid nelja gruppi. Kõige rohkem oli vastuseid ettevõtetelt, kus töötab 1-4 töötajat, 11 vastust saadi ettevõtetelt, kus töötajaid ei ole. Üheksa vastust ettevõtetelt, kus töötab 10 ja enam töötajaid ja seitse vastust ettevõtetelt, kus töötab 5-9 töötajat (vt joonis 2).

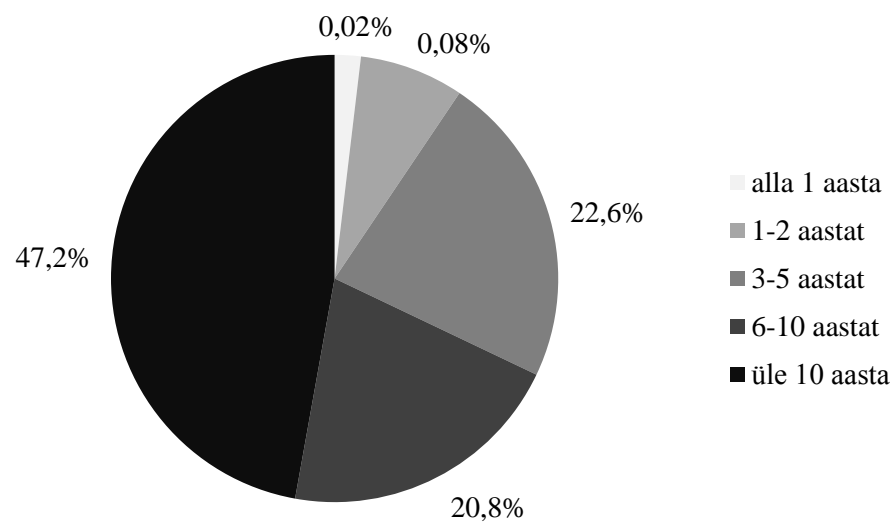


Joonis 2. Uuringus osalenud ettevõtete töötajate arv (autori koostatud).

Vastuseid saadi viieteistkümnest EMTAK (Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaator) valdkonnast nagu põllumajandus, metsandus, kalapüük; töötlev tööstus; veevarustus, kanalisatsioon, jäätme- ja saastekäitlus; ehitus; hulgi- ja jaekaubandus; veondus ja laondus; majutus ja toitlustus; info ja side; finants- ja kindlustustegevus;

kinnisvaraalane tegevus: kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus; avalik haldus ja riigikaitse, kohustuslik sotsiaalkindlustus; haridus; tervishoid ja sotsiaalhoolekanne; kunst, meelelahutus, vaba aeg. Seega on töö valim suure variatiivsusega. Kõige rohkem oli vastajaid ehituse valdkonnast (24,5%).

Et ettevõtte eluiga on üks ettevõtte toimetuleku näitajaid, siis küsiti ettevõtete käest, kui kaua on ettevõtte tegutsenud. Tegutsemise aega kirjeldab kõige paremini alljärgnev joonis 3.



Joonis 3. Uuringus osalenud ettevõtete tegutsemise aeg (autori koostatud).

Uuringus osalenud ettevõtetest on 47,2% tegutsenud üle kümne aasta. Alla ühe aasta on tegutsenud üks ettevõtte. 3-5 aastat on tegutsenud 12 ettevõtet ja 6-10 aastat on tegutsenud 11 ettevõtet.

Ettevõtluse alustamise peamisteks põhjusteks on eneseteostuse vajadus, suurema sissetuleku vajadus, sõltumatuse vajadus. 22,6% ettevõtete alustamise peamiseks põhjuseks oli äriidee leidmine. 13,2% ettevõtete peamiseks põhjuseks aga töökoha kaotus. Samuti oli vastatud sissetulekuallika puudumine ja võimalus toetusmeetmeid kasutada. 67,9% ettevõtetest alustas ettevõtlusega tuttavas tegevusalas.

58,5% ettevõtetest ei ole kasutanud tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid. 7,5% vastanutest on kasutanud tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid rohkem kui 5

korda. Ülejäänud 34% ettevõtetest on kasutanud tugiteenuseid 1-5 korda. 11,3% ettevõtetest ei oleks saanud alustada ettevõtlusega ilma kasutatud tugiteenuseta ja 9,4% ettevõtetest ei oleks saanud ettevõtete laiendada või edendada ilma kasutatud tugiteenuseta. Järelikult tänu tugiteenustele on saanud asutatud 11,3% ettevõtetest, mida ilma tugistruktuurideta ei oleks. Samas poleks saanud ilma tugistruktuurideta laiendada või edendada oma ettevõtet 9,4% vastanutest.

Uuringus osalenud ettevõtted on kasutanud järgmiste tugistruktuuride teenuseid: Tartu Ülikool, Eesti Maaülikool, Tartu Teaduspark, Tartu Loomemajanduskeskus, Ärinõuandla, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoda, Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond. Kõige rohkem (32,1%) vastanutest on kasutatud EASi teenuseid (vt. tabel 5).

Tabel 5. Tugiteenuste kasutamine

Tugistruktuur	Teenuseid kasutanud ettevõtete arv	Osakaal (%)
Tartu Ülikool	5	9,40
Eesti Maaülikool	5	9,40
Tartu Teaduspark	3	5,70
Tartu Biotehnoloogia Park	0	0,00
Tartu Loomemajanduskeskus	4	7,50
Ärinõuandla	9	0,17
Tartu Regiooni Energiaagentuur	0	0,00
Buildit riistvarakiirendi	0	0,00
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	17	32,10
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda	4	7,50
Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond	3	5,70
Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus	0	0,00
Eesti Nanotehnoloogia Arenduskeskus	0	0,00
Ideelabor	0	0,00
Muu	10	18,90

Allikas: Autori koostatud.

Vastajate seast pole üldse kasutatud Tartu Biotehnoloogia Pargi, Tartu Regiooni Energiaagentuuri, Builditi, Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskuse, Eesti Nanotehnoloogia Arenduskeskuse ja Ideelabori teenuseid. Seega ei saa nende tugistruktuuride teenuste kohta midagi välja tuua ettevõtete seisukohalt. Muude tugistruktuuride osakaal on suur, aga kahjuks ei täpsustanud vastajad muid

tugistruktuure, kuigi oli palutud. Seega ei saa välja tuua muude tugistruktuuride nimesid.

Ärinõuandlast loodeti leida tootmise ideid ja saada teada turuvajadusi, osaleti koolitustel, täiendati äriplaani, saadi konsultatsioone. Kaubandus- ja Tööstuskojast paluti võimalikke äripartnerite kontakte. EASis on saadud abi prototüübi loomise rahastamisel, starditoetust, sisekoolituse korraldamise toetust. Töötukassast ettevõtluse alustamise toetust. Loomemajanduskeskuselt on saadud ruumid ja nende abiga on käidud mitmetel messidel ja osaletud koolitustel. Tartu Ülikoolist on saadud üldist ettevõtluse teadmiste pagasit.

Ettevõtte arengut piiravad erinevad põhjused (vt. tabel 6). Ettevõtted leiavad et kõige rohkem piirab ettevõtte arengut seadusandlus ja bürokraatia. Järgnevad finantsvahendite kättesaadavus ja toodetele/teenustele turu leidmine. Veel piiravad ettevõtte arengut töötajate puudulikud oskused, tööjõupuudus, infrastruktuur, ettevõtte asukoht. Muud ettevõtte arengut piiravad tegurid on suure osakaaluga (20.8%), et küsitluses oli palutud täpsustada, aga ei täpsustatud. Seega ei ole välja toodud, mis on muud tegurid.

Tabel 6. Ettevõtete arengut piiravad tegurid

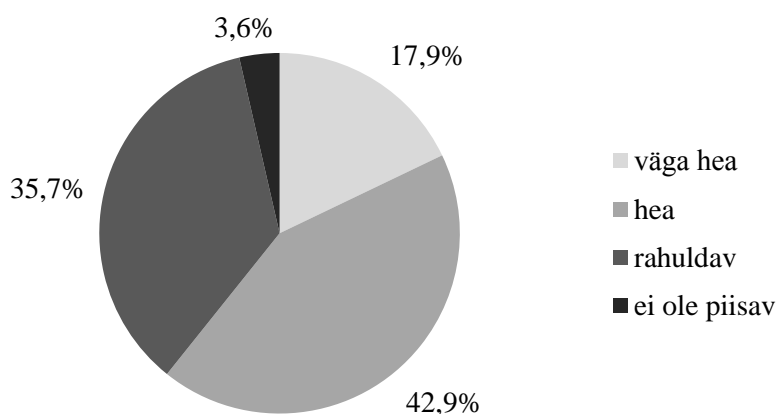
Ettevõtte arengut piiravad tegurid	Ettevõtete arv	Osakaal (%)
Seadusandlus ja bürokraatia	25	47,2
Finantsvahendite kättesaadavus	16	30,2
Toodetele/teenustele turu leidmine	14	26,4
Töötajate oskused	13	24,5
Tööjõupuudus	11	20,8
Muu	11	20,8
Ettevõtte asukoht	4	7,5
Infrastruktuur	3	5,7

Allikas: Autori koostatud

Tugiteenuse kasutamisel on alati oma eesmärk ja otstarve. Pärast tugiteenuse saamist on oluline saavutada planeeritud tulemus. Seega uuriti, kuidas hindavad ettevõtted tugiteenuste mõju oma ettevõttele ja kuidas teenusega rahule jääd.

Tugiteenuste kasutamine on andnud ettevõtetele julgust juurde, eriti ettevõtlusega alustamisel. Teenused on olnud enamasti professionaalsed ja asjatundlikud. Eriti on

rahule jäetud EASi teenustega. Saadi professionaalset abi prototüübi rahastamisel. EASiga toimub suhtlus väga kiiresti ja korrektselt ja asjaajamine on väga loogiline. Ettevõtted leiavad, et on hea, kui keegi kõrvalt küsib küsimusi ja paneb mõtlema. Samas ei tasu kõike puhta kullana ka võtta ja otsused tuleb ikka ise vastu võtta. Osad ettevõtted olid mõnel korral liiga usaldavad, talitades soovitusi järgi ja hiljem poldud tulemusega rahul. Ettevõtted õppisid sellest, et soovitusi võib kuulata, aga otsused tuleb ise langetada. Tuleb leida võimalikult palju informatsiooni, erinevaid vaateid ja nende põhjal otsus teha. Koolitustega on väga rahule jäetud. Aga arvatakse, et kõik sõltub lektorist ning teemast. Äriplaani nõustamisega ei ole alati rahule jäetud, sest kes ettevõtete äriplaanidega tegelesid, ei olnud ettevõtete arvates eriti süvenenud. LMK puhul on päris alustavale ettevõttele abi piisav, aga mitu aastat tegutsenud ettevõttele, kes on jalad alla saanud, jääb konsultantide abi pealiskaudseks. Järgnevas joonises neli on toodud tugiteenuste mõju ettevõtetele.



Joonis 4. Tugiteenuste mõju uuringus osalenud ettevõtetele (autori koostatud).

Ainult 17,9% ettevõtetest hindab tugiteenuste mõju oma ettevõttele väga heaks ja 42,9% heaks. Rahuldavaks peavad tugiteenuste mõju oma ettevõttele 35,7% ja ebapiisavaks 3,6% uuringus osalenud ettevõtetest. Tugiteenuste piisavusega ollakse rahul, aga tihti on need liiga kallid ja ei ole seetõttu kättesaadavad.

Informatsiooni ettevõtlustoetuste ja tugiteenustelt saadakse kõige rohkem Internetist, järgneb tuttavatelt ja Tartu Linnavalitsuselt. Samas on saadud informatsiooni erinevate tugiteenuste kohta Töötukassast, LMK listist ja raamatutest. 15,1% uuringus osalenud

ettevõtetest on rahul tugiteenuste kohta käiva informatsiooni kättesaadavusega ja 47,2% ettevõtetest on pigem rahul. 18,1% ettevõtetest ei ole rahul ja 18,9% pigem ei ole rahul. Millest saab järeldada, et tegelikult ei olda väga rahul tugiteenuste kohta käiva informatsiooni kättesaadavusega. Järgnevalt tabelis 7 on toodud ettevõtete rahulolu vastavalt tugivõrgustiku poolt pakutavate teenustega, mis on teoorias välja tulnud ja teenuspakkujate arv.

Tabel 7. Tartu tugivõrgustiku teenuspakkujate vastavus teoorias väljatoodud ülesannetele ja ettevõtete rahulolu teenustega.

Teenus	Teenuste pakkujate arv	Ettevõtete rahulolu teenusega
Ettevõtete omavaheline koostöö, toe pakkumine	2	negatiivne
Tehnoloogiliste probleemide lahendamine	4	positiivne
Äriline suhete parandamine nii ettevõtteväliselt kui ka –sisesealt	3	negatiivne
Aitab ettevõttel identifitseerida selle tähtsust	4	positiivne
Organisatsiooni probleemide lahendamine	4	negatiivne
Aitab üles ehitada kliendibaase olemasolevate klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega	1	negatiivne
Panustamine innovatsiooni ja konkurentsi tugevdamisele	6	positiivne
Riikidevaheliste koostööde tugevdamine	2	positiivne
Nõu andmine ja ettevõtete suunamine	11	positiivne
Koolitused, üritused, seminaride läbiviimine	10	positiivne
Informatsiooni jagamine	11	negatiivne
Regionaalse, riikliku ja Euroopa projektide kasutamine	6	positiivne
Personaliotsingu ja -värbamise teenused	2	negatiivne
Turu informatsiooni jälgimine ja jagamine	2	negatiivne
Ärikontaktide jagamine	7	negatiivne
Valmisoleku hindamisega ning investorite tutvustamine	6	negatiivne

Allikas: autori koostatud

Üle poolte (56,25%) pakutavate teenustega ei ole ettevõtted rahul. Vaid 43,75% pakutavatest teenustest on ettevõtetelt positiivne rahulolu. Rahulolematus tekib pakutava teenuse kvaliteedist ja piisavusest. Mida spetsiifilisemat nõu on vaja, seda väiksem rahulolu on, sest ettevõtted leiavad, et puuduvad spetsialistid, kes oleksid pädevad spetsiifilisemat nõua andma. Üldistest teadmistest jääb aga väheseks. Informatsiooni jagamise rahulolu on negatiivne, sest paljud ettevõtted pole üldse teadlikud pakutavatest teenustest.

Osad ettevõtted on tähendanud, et mõnda tegevusala eelistatakse tugiteenuste pakkumisel teistele. Leitakse et eelistatumad valdkonnad on põllumajandus, sotsiaalvaldkond, teadus, IT. Põllumajanduses on süsteem selgem. Toetusi saab rutiinselt iga aasta samade taotlusega. Teenuse pakkujale ei ole selliseid võimalusi loodud. Leitakse, et ka alustavad ettevõtted on selgelt eristuva prioriteediga. Olemasolevate ja järjepidevate ettevõtete puhul otsib riik pigem suuremat maksustamise võimalust. Mõni ettevõtte on koolitustel tähele pannud, et tootmine ja teenuspakkujad on rohkem tahaplaanile jäetud. Paljude ettevõtete meelest on eelistused ka põhjendatud, näiteks ekspordi puhul. Palju on paika pandud Euroopa Liidu poolt.

2.3. Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused

Tugistruktuuride arvates on informatsioon tugiteenuste pakkujate kohta üsna hea, aga on arenguruumi. Leitakse, et võiks olla parem ühisturundus nii teenuste kui ka korraldavate ürituste mõttes. Kui teada, kust otsida, on informatsioon tugiteenuste kohta kättesaadav. Enamasti on informatsioon teenuspakkujate kodulehekülgedel ja Tartu Ülikooli poolt on seda lahendatud ka koondinfo jagamise veebilehega (<http://teekaart.ut.ee/>).

Tugistruktuurid leiavad, et tugiteenuste pakkumine on mitmekesine, kuid tihtipeale on tugistruktuuride kodulehtedel üleval üksühene loetelu ning puudub sisuline kirjeldus. Informatsiooni kogumiseks ja selle kättesaadavamaks muutmiseks on tegelenud eelnevalt mainitud veebilehega teekaart ja tugistruktuurid leiavad, et selliseid informatsiooni koondamiskohti oleks vaja veelgi. Informatsiooni on ilmselt liiga palju. Mõistlik oleks koondada info tugiteenuste kohta ühe portaali alla. Võiks olla ka üks telefoninumber, kuhu helistades saaks kõikide tugistruktuuride kohta informatsiooni ja

ettevõtte vajadusest lähtudes suunatakse vajatava tugistruktuuri juurde. Põhjenduseks toodi, et tihti on teadmised tugistruktuuride olemasolust ja võimalustest puudulikud. Mõni tugistruktuur ei nõustunud väitega, et tugiteenuste pakkumine on mitmekesine ehk ei eksisteeri palju erinevaid teenuspakkujaid, sest olulise tähtsusega nišid on Tartus katmata, nagu IT ja palju täppisteaduste valdkonnad.

Teenuseid on piisavalt, aga teenuste kvaliteet kõigub. Ettevõtjate ootused teenuste osas ei ole piisavalt läbi uuritud ja teenuste arendamine on projektipõhine. Tugistruktuuride poolt pakutavatest teenustest on puudu valdkonnaspetsiifilisi teenuseid. Näiteks investorite leidmise teema. IT valdkonda on lihtne leida investoreid, kuid näiteks biotehnoloogias on investorite leidmine keeruline, sest valdkond on kallid ja pikaajalise arenguga ja pealegi suure riskitasemega. Seega tuleks investorite kaasamisel läheneda individuaalselt ja valdkonnapõhiselt. Leitakse, et puudu on ettevõtlusalase õppe piisav tase kutse- ja kõrgkoolides. Tihtipeale ei vasta pakutavad meetmed reaalsele majanduslikele oludele. Samas leitakse ka, et üks tugisorganisatsioon täiendab teist, kuid tööd tuleb teha teenuste kvaliteedi arendamisega. Teenuste kvaliteet võib olla tugistruktuuride lõikes ebahõlne ning see asjaolu võib põhjustada ettevõtjate rahulolematust. Tegutsevate, suurte ettevõtjate vajadused saavad kaetud erakonsultatsioonifirmade poolt. Lünk võib olla tegutsevate, 25-50 töötajaga ettevõtjatele nõustamisteenuse pakkumises. Riiklikesse tugistruktuuridesse on sisse programmeeritud märkimisväärne annus bürokraatiat ning ebakompetentsust, mis tähendab, et tugiteenuste pakkujad ei valda tihtipeale teemat, mille kohta teenust pakutakse või raha jagavad. See ei ole kindlasti absoluutne reegel, aga seda esineb suhteliselt tihti. Samuti esineb tugiteenuste väärkasutamist ettevõtjate poolt.

Eelnevalt selgus, et tugistruktuuride üldiseks eesmärgiks ettevõtlust arendada, seega uuriti tugistruktuuride käest, miks on vaja ettevõtlust toetada. Tugistruktuuride arvates on vaja ettevõtlust toetada, et ettevõtted kasvaksid ja areneksid ning tekiks uusi töökohti ja ettevõtteid, et inimestel oleks tööd ja sobivaid väljakutseid. Ettevõtlust on vaja toetada, sest sellega antakse parem lähtepositsioon alustavatele ettevõtetele, võimaldatakse ettevõttel seeläbi saavutada kiiremini planeeritud arengud ja vähendada ettevõtlusega seotud riske. Leiti ka, et noori tuleks innustada, sest noored on

riskikartlikud. Ettevõtlus on see koht, kus tekib reaalne raha, avalik sektor jagab seda vaid ümber. Lihtsustamaks ja kiirendamaks ettevõtete tekkimist ja arendamist.

Ettevõtted leiavad et tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid võiks olla rohkem, sest paljud ettevõtete jaoks puuduvad teenused nende tegevusvaldkonnas või neid on liiga vähe. Pakutavate teenuste valik võiks olla palju suurem. Erialaspetsiifilist abi väga ei saa, sest puuduvad vastavad spetsialistid, kes oskaks spetsiifilisemat nõu anda. Pigem on võimalik saada üldisi ettevõtlusalaseid teadmisi. Ettevõtted, kes pole kasutanud tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid põhjendavad seda sellega, et aeg, mis kulub tugistruktuuride aruannete koostamisele ning taotlemisele on liiga kulukas. Samas leitakse, et teenused vastavad hästi alustava ettevõtte vajadustele. Aga alustaval väikesel ettevõttel on sageli puudu oma valdkonna teadmistest ja oskustest, et asi tööle saada. Nende valdkondade puhul oleks mentoritest abi, kui nad nõustaks ettevõtet pikema aja jooksul näiteks 6-12 kuud. On ka ettevõtteid kelle vajadused ühtivad tugistruktuuride pakutavate teenustega väga hästi.

Informatsioon võiks olla rohkem nähtavam. Sest ettevõtted kes ei ole tugiteenuseid kasutanud, pole võimalustega ka kursis, sest pole informatsiooni tugiteenuste kohta otsinud ja pole tihti teadlikud teenustest, mis neile kasulikud oleksid. Ettevõtted leiavad, et informatsiooni ei ole kunagi liiast. Hetkel peab ettevõtja ise infot otsima kuid põhitegevuse kõrvalt ei pruugi selleks alati piisavalt aega jääda. Suure osa ajast tuleb kulutada näiteks pakendiaktsiisile, tööinspeksioonile, Tehnilise Järelevalve Ametile, erinevatele sertifitseerimistele jne.

Ettevõtted tunnevad, et vajavad rohkem informatsiooni tugiteenuste kohta, et hoida ettevõtte pidevalt arenemisvõimelisena ning tegeleda rohkem tootarendusega. Tootmisettevõtetel on vaja luua oma toodetele kõrgemat lisaväärtust, et neid väljaspool Eestit kõrgema hinnaga müüa, samas peab olema hea kvaliteet. Ettevõtted leiavad, et kõike olemasolevat ei oska alati üles leida. Tehti ettepanek, et oleks hea kui aeg-ajalt pandaks kokku mingi võimaluste nimekiri, mis on mõeldud just neile ettevõtetele, kes pakuvad teenust ja ei ole suure ekspordipotentsiaaliga. Palju kasulikku infot ja võimalusi on pigem eksportivatele ja tootvatele ettevõtetele. Informatsiooni oleks vaja, et kontrollida mingit riskantset ideed, millest võiks midagi tekkida. Tasuta koolitustest või välislektoritest võiks kasu olla kui teaks neist ette. Rämpsposti ei loeta ja kustutatakse

kohe ära. Erilehed näiteks Tartu Postimehe vahel vast töötaksid. Toetusrahadega võiks teha spetsiaalse veebilehe ja mobiiliäpi mis aegsasti müllu pandud huvitavad ettevõtmised meelde tuletaks.

Ettevõtted tegid ettepaneku, Tugistruktuuride loetelu võiks olla kuidagi ühel plakatil ja üles riputatud kõikidesse ülikoolide õppehoonete fuajeedesse. Selle plakati nägemine juhiks õppijate mõtted oma ettevõtlusele. See võik olla üks variant, kuidas saaks noored tegutsema. Enamik ikka ootab, et äkki kuskilt saab töökoha. Hoopis mõnusam on oma töökoht teha ja isegi kasulikum. Mõni ettevõtte tahab tegeleda ka mõne muu tegevusalaga, aga ei ole võimalik seadmetesse investeerida.

Tartus tegutsevad tugistruktuurid saaksid soodustada ettevõtete arvates ettevõtlustegevust Tartu linnas korraldades põnevaid koolitusi ja seminare. Pakkudes rohkem personaalset lähenemist. Võiksid toimuda ettevõtjate ümarlauad. Eelistades kohalikku ettevõtjat ja toetades kohalike elanike tegevust. Vähendades oluliselt paberimajandust ja tugiteenustega kaasnevate kohustuste hulka. Ettevõtjaid võiks tunnustada ning moraalselt toetada. Teadusasutused peaksid ettevõtetega koostööd tegema, mitte konkureerima. Tugistruktuurid ei peaks oma tegevusi sisuliselt dubleerima, vaid kindlat liiki tuge peaks kindel alustel maksimaalselt 1-2 tugistruktuuri. Tugistruktuurid võiksid olla rohkem aktiivsed ja ettevõtteid meelitada. Tugistruktuurid peaksid ennast rohkem müüma, mitte käed taskus ootama, millal keegi nende juurde pöördub. Tugistruktuurid võiksid luua tihedama kontakti ettevõtetega. Võiks olla rohkem teabepäevi ja informatsiooni võiks saata meilile. Sest tavaliselt ei olda kursis pakutavate võimalustega. Parimaks lahenduseks peetakse üks linnapoolne "kliendihaldur", kes aitaks lahendusi leida kõikidele probleemidele. Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused:

- parema ühisturunduse organiseerimine;
- üks kontakt, kus oleks võimalik küsida abi kõigide tugistruktuuride teenuste kohta;
- teenuste mitmekesistamine, pakkuda teenuseid ka katmata niššidele (täppisteadused);
- arendada valdkonnaspetsiifilisi teenuseid
- parandama pakutavate teenuste kvaliteeti, koolitama teenuspakkujaid;

- uurida ettevõtete tegelikke vajadusi ja ootusi;
- luua tihedamad suhted ettevõtetega;
- kaasata rohkem investoreid ja motiveerima neid investeerima kõikidesse valdkondadesse;
- pakkuda rohkem ja pikemajaliselt mentorteenuseid;
- läheneda ettevõtetele individuaalselt ja valdkonnapõhiselt;
- lihtsustada tugiteenuste saamise võimalusi;
- teavitada paremini pakutavatest teenustest, koolitustest ja üritustest (erilehed, reklaamid, mis jõuaks ettevõtteni);
- luua äpp, kus oleks kõikide tugistruktuuride informatsioon, pakutavad teenused ja toimuvad üritused/koolitused;
- tugistruktuuride koondamine ühte keskusesse, mis lihtsustaks ettevõtetele tugistruktuuride hoomamist ja oleks lihtsam pöörduda oma sooviga ühte kohta.

Tugivõrgustiku arenguvõimalusi on mitmeid. Arenguvõimalusi näevad ettevõtted ja tugistruktuurid ise. Kõige kasulikum oleks hakata oma teenuseid parandama mõeldes ettevõtete vajadustele ja soovidele. Üldiste teadmiste saamisega olid enamused ettevõtted rahul, eriti ettevõtte asutamisel. Aga kui on vaja juba keerulisemat/spetsiifilisemat abi, siis ei ole kahjuks tugistruktuuridel vastavaid spetsialiste, kes oleksid pädevad ettevõtteid aitama. Seega tuleks enne teenuse pakkumist koolitada tugistruktuuridel oma personali või tegeleda uute töötajate värbamisega. Üldjuhul on siiski teenuste kvaliteediga rahule jäänud ja kui tugistruktuurid suudaksid ennast rohkem nähtavaks teha ja oma üritusi/koolitusi rohkem reklaamida oleksid ka ettevõtted rahul.

Vastavalt ettevõtete rahulaoluga tugistruktuuride poolt pakutavate teenustega oleks vaja parandada erinevaid teenuseid, millega ettevõtted rahule ei jäänud. Tuleks arendada teenuseid, mis aitaks parandada ärilisi suhteid nii ettevõtteväliselt kui ka –sisesealt. Oleks vaja teenuseid, mis tegeleksid organisatsiooni probleemide lahendamiseks. Tuleks täiustada teenust, mis aitab üles ehitada kliendibaase olemasolevate ja uute bvpotentsiaalsete klientide kaudu, aitab luua uusi tutvusi ning arvestada klientide ja partnerite soovidega. Tuleks luua juurde personaliotsingu ja –värbamise teenuseid. Tugistruktuurid võiksid rohkem jälgida ja jagada turu informatsiooni ja pakkuda ärikontaktide jagamist. Koolitada personali, kes tegelevad ettevõtete valmisoleku

hindamisega, et teenuse kvaliteeti tõsta. Võiksid luua süsteemi, kuidas pakkuda ettevõtetele omavahelist koostööd ja toe pakkumist.

KOKKUVÕTE

Majanduse areng on väga tihedalt seotud ettevõtluse arenemisega. Ettevõtluse arendamiseks on vaja ettevõtlust toetada. Ettevõtluse toetamine on oluline nii riigi kui ka kohaliku omavalitsuse tasandil. Ettevõtteid on vaja toetada, et kaitsta neid turutõrgete eest, aidata finantsprobleemidega, tehnoloogia arendamisega, informatsiooni puuduse ja ettevõtlike ning tegusate inimeste puuduse lahendamiseks. Kõik ettevõtted tahaksid olla edukad ja viia ellu uusi ideid ja arendada oma ettevõtet. Paraku ei ole see alati nii lihtne. Tihti jääb asi kapitali või teadmiste/oskuste taha. Kõige tähtsamaks on inimeste koolitamine, andes neile vajalikud teadmised ettevõtlusega alustamiseks ja arendamiseks. Sest ainult ideega ei tee midagi, kui ei osata sellega midagi peale hakata. Teiseks on toetuste kasutamine, mis peaks olema kõigile kättesaadav ja ettevõtted peaksid neid kasutama, sest see aitab kaasa jätkusuutlikuks arenguks. Ettevõtlustoetusi saab kasutada ettevõtluse algetapis äriidee rahastamiseks kui ka olemasoleva ettevõtte arengu rahastamiseks.

Uuringud näitavad, et kõige efektiivsemad on tugivõrgustikud, mis kombineerib endas nõu andmist, rahvusvaheliseks saamise strateegiat, turu informatsiooni jälgimist, ärikontaktide jagamist. Samuti on välja toodud, et väikeste ja keskmiste suurusega ettevõtete puhul tuleks pakkuda neile informatsiooni turust ja võimalustest ning nad peaksid olema teadlikud ka riskidest ja ohtudest, mis sellega kaasnevad.

Tugivõrgustiku teenused on kui avaliku ja erasektori meetmed ja initsiatiivid, mida kohalikud, regionaalsed, riiklikud ja EL tasemed pakuvad Euroopas ning samuti ka tegevused, mis soodustavad EL väikeste ja keskmiste suurusega ettevõtete äri kolmanda riikide ettevõtetega. Enamik EL ettevõtetele on tugivõrgustiku teenused avatud. Sinna alla kuuluvad igas suuruses ettevõtted, igas sektoris ja ka varasema rahvusvahelisuse kogemusega. Tugivõrgustik hõlmab EL endas importi, eksporti, tehnilist koostööd,

lepingute loomisi, välismaiseid investeeringuid. Enamik tugivõrgustiku teenustel on erinevaid omadusi, esineb ka mitterahalisi tugisüsteeme.

Uuringus osalenud tugistruktuurid teevad koostööd, et tekitada sünergiat ja edendada ettevõtlust Tartus. Taotletakse pakutavate teenuste jaoks toetusi, et vähendada teenuste hindu ja pakkuda paremaid võimalusi ettevõtetele. Koostöö on sujunud probleemideta ja informatsiooni vahetatakse vastavalt vajadustele. Informatsiooni sisu sõltub tugistruktuuride spetsialiseerumisest ja huvist. Üldjoontes on kõik koostööga rahul. Sama ei saa välja tuua tugistruktuuride kohta käiva informatsiooni kohta. Tugistruktuuride kodulehekülgedel on üleval üksühene loetelu ning puudub sisuline kirjeldus. Puudu jääb ühisturundusest, mida ettevõtted vajaksid pakutavate teenuste kohta kui korraldavate ürituste jaoks. Ettevõtted ei ole tihti kursis pakutavate teenustega ja toimuvate üritustega.

Tugistruktuuride analüüsimisel selgus, et arenguvõimaluseks oleks parem turundus ja üks telefoninumber, kuhu helistades saaks küsida kõikide tugistruktuuride teenuste ja ürituste kohta. See vähendaks ettevõtete jaoks ajakulu, ei pea kõikide tugistruktuuride kodulehekülgedel käima. Ettevõtete arvates tuleks lihtsustada tugiteenuste saamise võimalusi. Ettevõtted ei kasuta tihti tugiteenuseid, sest aeg mis kulub kogu protsessi vormistamisele on liiga kulukas. Teiseks arenguvõimaluseks ettevõtete arvates oleks pakutavate teenuste, koolituste ja ürituste parem teavitamine. Erilehed/reklaamid Tartu Postimehes arvatavasti toimiksid. Eriti hea lahendus oleks äpp, kus oleks kajastatud kõikide tugistruktuuride pakutavad teenused ja tulevased üritused, mille kaudu saaks ka registreerida ja mis tulektaks meelde tähistatud sündmused. Tugistruktuurid peaksid looma tihedama kontakti ettevõtetega. Oleks vaja rohkem teabepäevi ja informatsiooni võiks saata meilile. Sest tavaliselt ei olda kursis pakutavate võimalustega. Kolmandaks arenguvõimaluseks oleks tugistruktuuride koondamine ühte keskusesse, kus oleks vastuvõttus üks kliendihaldur, kelle poole esimesena pöörduda. Kliendihaldur suunaks vastavalt kliendi soovidele ja vajadustele kliendi edasi vastavasse tugistruktuuri.

Nii tugistruktuuride kui ka ettevõtete arvates oleks arenguvõimaluseks teenuspakkumise mitmekesistamine, sest olulise tähtsusega niššid on Tartus katmata, näiteks paljud täppisteaduste valdkonnad. Arendama peaks valdkonnaspetsiifilisi teenuseid. Teiseks peaks mõlema arvates parandama pakutavate teenuste kvaliteeti.

Tuleb uurida ettevõtete vajadusi ja nende ootusi teenuste osas. Kolmandaks oleks vaja mõlema arvates investoreid ja mentoreid. Investorite ja mentorite kaasamisel tuleb läheneda individuaalselt ja valdkonnapõhiselt. Mentorite nõustamine võiks olla pikema aja jooksul (6-12 kuud).

Käesolevat uuringut läbi viies tekkisid autoril ettepanekud Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arendamiseks. Autori arvates peab Tartu Linnavalitsus koostöös tugistruktuuridega informeerima ettevõtjaid veelgi enam tugistruktuuride poolt pakutavatest teenustest, kujundama positiivset hoiakut ettevõtlustegevuse suhtes ja püüdma arendada aktiivset koostööd. Tugistruktuurid võiksid teha rohkem koos ühiseid projekte nagu oli tugistruktuuride poolt välja töötatud Tartu regiooni tugiorganisatsioonide koostöö tegevuskava. Pärast koostöö paikapanemist peaks seda ka kindlasti täitma. Parima koostöö tulemuseni viiks ettevõtjate kaasamine arenguplaanidesse ja arenguplaanide reaalne elluviimine. Põhjalikumalt võiks uurida ettevõtete reaalseid vajadusi.

Antud teemat saaks edasi uurida tugistruktuuridega läbirääkimisi pidades - rääkides neile ettevõtete vajadustest ja ettepanekutest. Tugistruktuuridelt tuleks küsida, kas ja kuidas oleks võimalik ettevõtete ettepanekuid teoks teha. Uurida saaks ka põhjalikumalt ettevõtete soove ja vajadusi, et saaks välja töötada konkreetsemad ja kvaliteetsemad teenused.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Arku, G.** Competition and Cooperation in Economic Development: Examining the Perceptions of Practitioners in Ontario, Canada. - *Journal of Urban Affairs*, 2012, Vol. 36, No. 1, pp. 99–118.
2. **Armington, C., Acs, Z. J.** The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. - *Regional Studies*, 2002, Vol. 36, Issue 1, pp. 33-45.
3. **Burns, P.** *Entrepreneurship and small business*. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan, 2007, 538 p.
4. *Business Networks*. Official website of the European Commission, 2014, 44 p. [<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5563/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>]. 10.02.2015.
5. **Craig, B. R., Jackson, W. E., Thomas, J. B.** The Economic Impact of the Small Business Administration's Intervention in the Small Firm Credit Market: A Review of the Research Literature. - *Journal of Small Business Management*, 2009, Vol. 47, No. 2, pp. 221-231.
6. **Drucker, P. F.** *Innovation and entrepreneurship*. 2nd ed. London: Pan Books Ltd, 1986, 306 p.
7. **Dul, J., Ceylan, C.** The Impact of a Creativity-supporting Work Environment on a Firm's Product Innovation Performance. - *Product Development & Management Association*, 2014, Vol. 31, No. 6, pp. 1254–1267.
8. *Ettevõtlusained*. Tartu Ülikool, Ettevõtlus- ja innovatsioonikeskus. [<https://sisu.ut.ee/eik/ettev%C3%B5tlusained>]. 08.11.2015.
9. *Ettevõtluse alustamine ja füüsilisest isikust ettevõtjaks registreerimine*. Maksu- ja tolliamet. [http://www.emta.ee/failid/FIE_alustamine.pdf]. 10.12.2014.
10. *Ettevõtluse edendamise*. Euroopa Komisjon. [<http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=457&langId=et>]. 26.10.2014.

11. Ettevõtluse tugisüsteem Eestis ja Tartus. Tartu Linnavalitsus ettevõtluse osakond. [http://ettevotlus.tartu.ee/toetus-ja-arendusv%C3%B5imalused/tugis%C3%BCsteem]. 02.02.2015.
12. Feasibility study on pre-seed funds. Official website of the European Commission, 2011, 21 p. [http://www.teaduspark.ee/UserFiles/Projektid/SIBNet_pre-seed%20funds%20feasibility%20study.docx]. 09.02.2015.
13. **Fleisch, E., Österle, H.** A Process-oriented Approach to Business Networking. - The Electronic Journal of Organizational Virtualness, 2000, Vol, 2, No. 2, pp. 1-18.
14. **Fry, F. L.** Entrepreneurship: a planning approach. St. Paul: West Publishing Company, 1993, 680 p.
15. **Fuentelsaz, L., Garrido, E., Maicas, J. P.** Incumbents, Technological Change and Institutions: How the Value of Complementary Resources Varies Across Markets. - Strategic Management Journal, 2014, 24 p.
16. **Grossi, D., Royakkers, L., Dignum, F.** Organizational Structure and Responsibility. An analysis in a dynamic logic of organized collective agency. - Artif Intell Law, 2007, No. 15, pp. 223–249.
17. **Hartmann, F., Perego, P., Young, A.** Carbon Accounting: Challenges for Research in Management Control and Performance Measurement. - Abacus, 2013, Vol. 49, No. 4, pp. 539-563.
18. Karjääri- ja ettevõtluse nõustamine. Tartu Ülikool. [http://www.ut.ee/et/oppimine/karjaari-ja-ettevotluse-noustamine]. 08.01.2015.
19. Karjäärinõustamine. Tartu Ülikool. [http://www.ut.ee/et/oppimine/karjaari-ja-ettevotluse-noustamine/oppijale/karjaarinoustamine]. 08.01.2015.
20. **Karo, E; Kattel, R; Lember, V; Ukrainski, K; Kanep, H; Varblane, U.** Nutikas spetsialiseerumine: kas Eesti teadus-, arendus- ja innovatsioonipoliitika kuldvõtmeke aastail 2014-2020. Riigikogu Toimetised, 2014, 29, pp. 116 – 136.
21. Kaubanduskoja Tartu esindus. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. [http://www.koda.ee/kontakt/tartu/]. 11.01.2015.
22. **Kim, P., Aldrich, H., Keister, L.** Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. - Small Business Economics. 2006, Vol. 27, Issue 1, pp. 5-22.
23. **Laas, A.** Ettevõtlus on elamise viis. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2001, 292 lk.

24. **Lupinacci, T. M., Barnes R. L.** Effective Networking for Business Development: Building Contacts Across the Country, 2005, 4 p.
25. Meist. Tartu Ülikool Ettevõtlus- ja innovatsioonikeskus. [<https://sisu.ut.ee/eik/meist>]. 08.01.2015.
26. **Miettinen, A., Teder J.** Ettevõtlus I. Ettevõtlusest Ettevõtjatest. Ettevõtluspoliitikast. Tallinn: Külim, 2006, 216 lk.
27. Mis on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda? Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. [<http://www.koda.ee/kojast/>]. 11.01.2015.
28. Mis on ideelabor. Tartu Ülikool, Ideelabor. [<https://ideelab.wordpress.com/ideelaborist/mis-on-ideelabor/>]. 08.01.2015.
29. **O'Donnell, A.** The Contribution of Networking to Small Firm Marketing. - Journal of Small Business Management, 2014, Vol. 52, No. 1, pp. 164–187.
30. Organizational Structure. Pathfinder International, 24 p. [<http://www.pathfinder.org/publications-tools/pdfs/Strengthening-You-Organization-A-Series-of-Modules-and-Reference-Materials-for-NGO-and-CBO-Managers-and-Policy-Makers-Organizational-Structure.pdf>]. 26.01.2015.
31. **Peters, L., Rice, M., Sundararajan, M.** The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process. - Journal of Technology Transfer, 2004, Vol 29, pp. 83-91.
32. Policy Brief: Supporting Local Business Development to Build Wealth. The Democracy Collaborative [<http://community-wealth.org/policy-brief/Supporting-Local-Business-Development-to-Build-Wealth>]. 8.01.2015.
33. **Pramann Salu, M.** Ettevõtluse alused. Tallinn: Kirjastus Ilo, 2005, 150 lk.
34. **Roche, E. M., Blaine, M. J.** The Intelligence Gap: What the Multinational Enterprise Can Learn From Government and Military Intelligence Organizations. - Thunderbird International Business Review, 2015, Vol. 57, No. 1, pp. 3-13.
35. **Rouwmaat, V., Reid, A., Kurik, S.** Business Incubation: review of current situation and guidelines for government intervention in Estonia. - Ministry of Economic Affairs and Communications of the Republic of Estonia, Tallinn, 2003, 47 p.
36. SA Tartu LMK. Tartu Loomemajanduskeskus. [<http://www.loovtartu.ee/lmk/uldinfo/sa-tartu-lmk>]. 10.01.2015.

37. **Shahbaz, M., Rehman, I., Muzaffar, A. T.** Re-Visiting Financial Development and Economic Growth Nexus: the Role of Capitalization in Bangladesh. - South African Journal of Economics, 2014, 20 p.
38. **Shi, S., Huang, K., Ye, D., Yu, L.** Culture and regional economic development: Evidence from China. - Papers in Regional Science, 2014, Vol. 93 No. 2, pp. 281-300.
39. Sihtasutusest. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. [<http://www.eas.ee/et/eas/sihtasutusest/uldinfo>]. 11.01.2015.
40. **Širec, K., Bradac, B.** How does Networking Impact the SME-s Growth. - Research papers, 2009, Vol. 42, No. 2, pp. 59-66.
41. **Somerville, M., Green, M.** Mapping Sustainability Initiatives Across a Region: An Innovative Survey Approach. - Australian Journal of Environmental Education, 2012, Vol. 28, Issue 02, pp. 65 – 77.
42. **Stokes, D., Wilson, N.** Small Business Management and Entrepreneurship. Sixth Edition. Thomas Rennie, 2010, 477 p.
43. Study on Support Services for SMEs in International Business. Official website of the European Commission, 2013, 266 p. [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/2013-sme-_internationalisation-final-report_en.pdf]. 09.02.2015.
44. Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe. Official website of the European Commission, 2008, 18 p. [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=3323]. 08.02.2015.
45. Tartu Teaduspargist. Tartu Teaduspark. [http://www.teaduspark.ee/et/tartu_teaduspargist]. 07.01.2015.
46. Teenused. Protolab Tartu. [<http://protolab.ee/teenused/>]. 10.01.2015
47. Teenused₂. Tartu regiooni Energiaagentuur. [<http://trea.ee/teenused/>]. 10.01.2015.
48. Teenused₃. Tartu Biotehnoloogia Park. [<http://biopark.ee/teenused>]. 10.01.2015.
49. Teenused₄. Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus. [<http://tptak.ee/teenused/>]. 11.01.2015.
50. Tegutsevate ettevõtjale. Tartu ärinõuandla. [<http://www.tartu.ee/arinouandla/tegutsevate-ettevotjale>]. 10.01.15.
51. Tegutsevate ettevõtjale. Tartu Teaduspark. [http://www.teaduspark.ee/et/ariarendusteenused/tegutsevate_ettevotjale]. 04.02.2015.

52. **Teixeira, R., Koufteros, X., Peng, X. D.** Organizational Structure, Integration, and Manufacturing Performance: a Conceptual Model and Propositions. - Journal of Operations and Supply Chain Management, 2012, Vol. 5, No. 1, pp. 69-81.
53. **Timmons, J. A., Spinelli, S.** New Venture Creation - Entrepreneurship for the 21st Century. Irwin, 2007, 658 p.
54. TÜ Protekeskus. Tartu Ülikool, Ideelabor. [<https://ideelab.wordpress.com/team-up/protokeskus/>]. 08.01.2015.
55. Tutvustus. Tartu Biotehnoloogia Park. [<http://biopark.ee/tutvustus>]. 10.01.2015.
56. **Valickova, P., Havranek, T., Horvath, R.** Financial Development and Economic Growth: a Meta-Analysis. - Journal of Economic Surveys, 2014, Vol. 00, No. 0, pp. 1–21.
57. **Venkataram, S.** The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective. - Advances in Entrepreneurship, 1997, Vol. 3, pp. 119-138.
58. **Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., Thurik, R.** An eclectic theory of entrepreneurship. Tinbergen Institute Discussion Papers, 2001, 50 p. [<http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/01030.pdf>]. 11.12.2014.

Lisa 1. Küsimustik tugistruktuuridele

Lugupeetud (tugistruktuuri nimi)

Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna tudeng ja teen bakalaureusetööd teemal "Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused". Loodan, aitate minu lõputöös kaasa vastates järgmistele küsimustele. Küsimustiku sisukas vastamine võtab aega 50-60 minutit. Loodan, et leiate selle aja.

Bakalaureusetöös käsitletakse tugistruktuure kui ettevõtlust teotavate ja ettevõtjaid ühendavate organisatsioonide tegevusi, sõltumata nende omandivormist, mille eesmärgiks on ettevõtluskeskkonna parandamine. Bakalaureusetöö empiirilises osas kasutab küsitluse kaudu saadud andmeid, et uurida, kuidas toimub Tartu linnas tugistruktuuride omavaheline koostöö ja mida saaks teha, et koostöö muutuks veel paremaks. Eesmärgiks on teha ettepanekuid Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku parandamiseks.

Palun Teil täita küsimustiku, mille leiate järgnevalt aadressilt: <http://goo.gl/forms/vyx65sI2T0>

Olen väga tänulik, kui vastate küsimustikule võimalikult kiiresti. Juhul, kui kiri on saadetud mittepädevale kontaktile, siis oleks palve see edastada vastavat infot omavale isikule.

Ette tänades

Krista Vestel

1. Organisatsiooni nimi
2. Milliseid tugiteenuseid ettevõtetele pakute?
3. Kuidas jaguneb töömaht erinevate tugiteenuste lõikes? (Millist tugiteenust kõige rohkem vajatakse ja pakute? Mis on teie teenuste nimekirjas, aga reaalset vajavad ettevõtted seda teenust vähe või polegi kasutanud.)
4. Kas vahetate informatsiooni teiste tugiorganisatsioonidega? Millist informatsiooni vahetate?
5. Milliste tugiorganisatsioonidega teete koostööd?
6. Mis eesmärgil teete koostööd teiste tugiorganisatsioonidega? (Kui ei tee koostööd, siis miks?)
7. Kuidas näeb välja koostöö teiste tugiorganisatsioonidega? (Kui ei tee koostööd, siis milline võiks koostöö välja näha?)
8. Milliseid koostööprojekte olete teinud teiste tugiorganisatsioonidega?
9. Kuidas on sujunud koostöö teiste tugiorganisatsioonidega?
10. Kui ettevõtte pöördub teie poole, aga abi saab teisest tugiorganisatsioonist, kas suunate kliendi partnerorganisatsiooni?
11. Kuidas toimub suhtlus pärast tugiteenuste saamist? (Kas ettevõtted otsivad kontakti hiljem, et küsida nõu-abi või on abi saamine pigem ühekordne tegevus?)
12. Kuidas on teie meelest informatsioon teenuspakkujate kohta kättesaadav?
13. Kuidas nõustute väitega, et tugiteenuste pakkumine on mitmekesine - eksisteerib palju erinevaid teenusepakkujaid?
14. Kas leiate, et tugiorganisatsioonide poolt pakutavaid teenuseid on piisavalt või on midagi puudu, mis on puudu?
15. Miks on vaja ettevõtlust toetada?
16. Igasugused mõtted ja ettepanekud on oodatud! Täna vastamast!

Allikas: Autori koostatud.

Lisa 2. Küsimustik ettevõtetele

Lugupeetud ettevõtja

Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna tudeng ja teen bakalaureusetööd teemal "Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused". Loodan, aitate minu lõputöös kaasa vastates küsimustikule. Küsimustiku sisukas vastamine võtab aega 20-30 minutit. Loodan, et leiате selle aja.

Bakalaureusetöös käsitletakse tugistruktuure kui ettevõtlust teotavate ja ettevõtjaid ühendavate organisatsioonide tegevusi, sõltumata nende omandivormist, mille eesmärgiks on ettevõtluskeskkonna parandamine.

Tartus tegutsevad tugistruktuurid: Tartu Teaduspark, Tartu Biotehnoloogia Park, Tartu Loomemajanduskeskus, Ärinõuandla, Tartu regiooni Energiaagentuur, Buldit riistvarakiirendi, Ideelabor, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond, Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus, Eesti nanotehnoloogiate Arenduskeskus jt.

Palun Teil täita küsimustiku, mille leiате järgnevalt aadressilt: <http://goo.gl/forms/vyx65sI2T0>

Olen väga tänulik, kui vastate küsimustikule võimalikult kiiresti. Juhul, kui kiri on saadetud mittepädevale kontaktile, siis oleks palve see edastada vastavat infot omavale isikule.

Ette tänades

Krista Vestel

1. Äriühingu juriidiline vorm

- osühing
- aktsiaselts
- tulundusühing
- füüsilisest isikust ettevõtja
- usaldusühing

2. Ettevõtte põhitegevusala

- Põllumajandus, metsamajandus, kalapüük
- Mäetööstus
- Töötlev tööstus
- Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine
- Veevarustus; kanalisatsioon, jäätme- ja saastekäitlus
- Ehitus
- Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorataste remont
- Veondus ja laondus
- Majutus ja toitlustus
- Info ja side
- Finants- ja kindlustustegevus
- Kinnisvaraala tegevus
- Kutse-, teadus- ja tehnikaalne tegevus
- Haldus- ja abitegevused
- Avalik haldus ja riigikaitse; Kohustuslik sotsiaalkindlustus
- Haridus

- Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne
 - Kunst, meelelahutus ja vaba aeg
 - Muud teenindavad tegevused
 - Kodumajapidamiste kui tööandjate tegevus; kodumajapidamiste oma tarbeks mõeldud eristamata kaupade ja teenuste osutamine
 - Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus
3. Mitu töötajat on Teie ettevõttes?
- 0
 - 1-4
 - 5-9
 - 10 ja enam
4. Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?
- alla 1 aasta
 - 1-2 aastat
 - 3-5 aastat
 - 6-10 aastat
 - üle 10 aasta
5. Mis oli ettevõtlusega alustamise peamiseks põhjuseks?
- äriidee leidmine
 - töökoha kaotus
 - eneseteostuse vajadus
 - suurema sissetulekuallika vajadus
 - sõltumatuse vajadus
 - sissetulekuallika puudumine
 - võimalus toetusmeetmeid kasutada
 - muu:
6. Kas alustasite Teile tuttavat tegevusalas?
- jah
 - ei
7. Kas olete kasutanud tugistruktuuride poolt pakutavaid teenuseid? Kui jah siis mitu korda? Kui ei, siis miks?
- ei ole
 - 1 kord
 - 2 korda
 - 3 korda
 - 4 korda
 - 5 korda
 - muu:
8. Kas oleksite saanud alustada ettevõtlusega ilma kasutatud tugiteenuseta?
- jah
 - ei

9. Kas oleksite saanud oma ettevõtet laiendada või edendada ilma kasutatud tugiteenuseta?

- jah
- ei

10. Milliste tugistruktuuride teenuseid olete kasutanud?

- Tartu Ülikool
- Eesti Maaülikool
- Tartu Teaduspark
- Tartu Biotehnoloogia Park
- Tartu Loomemajanduskeskus
- Ärinõuandla
- Tartu Regiooni Energiaagentuur
- Buildit riistvarakiirendi
- Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
- Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
- Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond
- Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus
- Eesti Nanotehnoloogia Arenduskeskus
- Ideelabor
- Muu:

10.1 Milliseid teenuseid täpsemalt kasutanud olete?

10.2 Kuidas jäite teenustega rahule?

11. Kuidas hindate tugiteenuse mõju oma ettevõttele?

- väga hea
- hea
- rahuldav
- ei ole piisav

| 11.1 Kuidas hindate tegistruktuuride pakutavate teenuste vastavust enda ettevõtte vajadustele?

12. Kuidas olete saanud informatsiooni ettevõtlustoetuste ja tugiteenuste kohta?

- tuttavatelt
- Internetist
- Tartu Linnavalitsuselt
- messidelt
- muu:

13. Kuidas hindate tugiteenuste kohta käiva informatsiooni kättesaadavust?

- ei ole rahul
- pigem ei ole rahul
- pigem olen rahul
- olen Rahul

14. Kas tunnete, et Teie ettevõtte vajab rohkem infot tugiteenuste kohta? Miks?

Lisa 2 järg

15. Kas olete täheldanud, et mõnda tegevusala eelistatakse tugiteenuste pakkumisel teisele? Miks te nii arvate?
16. Kuidas olete rahul pakutavate tugiteenuste piisavusega? Põhjendage!
17. Millised tegurid piiravad Teie ettevõtte arengut?
 - seadlusandlus ja bürokraatia
 - töötajate oskused
 - tööjõupuudus
 - finantsvahendite kättesaadavus
 - toodetele/teenustele turu leidmine
 - infrastruktuur
 - ettevõtte asukoht
 - muu:
18. Milliseid tugiteenuseid teie vajate?
19. Kuidas saaksis Tartus tegutsevad tugistruktuurid soodustada ettevõtlustegevust Tartu linnas?
20. Millised on teie ideed ettevõtluse arendamiseks Tartu linnas?
21. Järgnevasse lahtrisse on Teil võimalus panna kirja soovitusel/ mõtted antud teemal. Täna vastamast!

Allikas: Autori koostatud.

SUMMARY

BUSINESS SUPPORT NETWORK DEVELOPMENT OPPORTUNITIES IN TARTU CITY

Krista Vestel

Entrepreneurship has become increasingly important for society, because it is possible to enhance the economic development of the business. Entrepreneurship has great significance in promoting the creation of new jobs. The basis of the promotion of labor quality and skills and the use of new technologies or ideas. Companies need to respond quickly to changes, adapt to them and be flexible, because the technology develops. (Promotion of entrepreneurship) Business level in Estonian population is low compared to other European countries. With Enterprise development it is possible to diversify economic activities and improve the quality of life.

By gathering information and opinions from the enterprises of to improve their business, it can be pointed out how to develop better measures and support network. In order to improve business we have to examine all the obstacles and opportunities that already exist.

The subject is important, because the business support network can alleviate variety of problems: the availability of information, the cost of establishment, access to investment, the bureaucracy, the development of relations between the business and investment. Development of business creates new jobs, increases economic growth and develops regional system, both social and environmental. In order to develop business, active people are needed and companies must contribute to the surrounding business environment. Business support network contributes to the development of the business and ensures the country's economic and social development.

The aim of this thesis is to suggest ways of how to improve business support network in the city of Tartu. To achieve the aim of the thesis, the author set following tasks:

- identify the need for business support,
- provide an overview of the theoretical background of business support networks,
- provide an overview of the city of Tartu support network,
- prepare inquiry to support structures and businesses,
- to analyze the possibilities and suggest ways to development business support network in Tartu.

The work methodology consists of analysis and synthesis of various theoretical materials. The first chapter explains the necessity of supporting business and support network on the basis of the first two tasks set. The empirical part of the thesis is carried out based on current situation of business support networks and development opportunities related to the three last tasks set. The author explores how companies feel about the support network of Tartu city and what are their suggestions for the development of a support network. The author compares it with theory.

Support structures involved in the study cooperate to create synergies and promote business in Tartu. They apply for subsidies to reduce the price of services and to provide better opportunities for businesses. Cooperation worked without problems and information is exchanged in accordance with the needs. The content of the information depends on the specialization and interests of the support structures. In general all parties were satisfied with the cooperation. The same cannot be said about the information related to support network. Web pages of support structures have the same information and lacks of meaningful description. We lacking of co-marketing, which is in needed for the services when organizing events. Companies are often not informed about the services offered and the events taking place.

It would help to develop businesses when promoting marketing and if there was a phone number, where you can call to ask for information about all the support services, structures and events. This would reduce businesses' time consumption, because they do not have to surf on all of the support structures' web pages. Second development opportunity would be diversifying services offered, because important niches in Tartu

are uncovered. They should develop sector-specific services. Thirdly, the quality of services offered should be bettered. It is necessary to examine the needs of businesses and their decisions. Fourthly, we need investors and mentors. Attracting investors and mentors should be approached individually considering specific areas. Tutoring mentors should take place in the longer terms (6-12 months).

Also, the opportunities of support services should be simplified, because companies often do not use the support services, because it is time- and money-consuming to complete the process. What's more, development opportunity would be better information distributing about services, training and events better information. Special pages / ads in Tartu Postimees would probably work. In particular, it would be a good solution to have an app, which would reflect all the support structures and services offered in future events, through which you can register, and that marks/remembers the events. Support structures should establish closer contact with companies. There should be more information days or the information could be sent by email. In general they are not familiar with the possibilities offered. Also a development opportunity would be gathering the support structures into one center with client manager, who to turn to first. Client manager would direct clients according to the customer's wishes and needs of the client to the appropriate support structure.

Some suggestions arose from conducting this study for the development of a business support network of Tartu city. The author believes that Tartu City Government in cooperation with support structures should inform the companies about the services offered by support structures, develop a positive attitude and active cooperation. Support structures could do more together in common projects such as the cooperation agenda of support structure developed by the Tartu region. After cooperation it should be possible. Best result of cooperation would be leading businesses in the development plans and the actual implementation of development plans. Further examination of actual needs of enterprises is needed.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina Krista Vestel

(sünnikuupäev: 26.02.1993)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose Tartu linna ettevõtluse tugivõrgustiku arenguvõimalused, mille juhendaja on nooremteadur Jaan Looga

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus 25.05.2015