

TARTU ÜLIKOO
Majandusteaduskond
Ettevõtetmajanduse instituut

Liis Pajussaar

**ETTEVÕTLUSE ARENDAMISE
SIHTASUTUSE ALUSTAVA ETTEVÕTJA
STARDITOETUSE RAKENDAMINE LÕUNA-
EESTIS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: lektor Merike Kaseorg

Tartu 2012

Soovitan suunata kaitsmisele

(lektor Merike Kaseorg)

Kaitsmisele lubatud ” ” 2012. a.

Juhtimise õppetooli juhataja

(professor Maaja Vadi)

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

.....

(Liis Pajussaar)

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. ETTEVÕTJA JA ETTEVÕTTE TULEMUSLIKKUSE TEOREETILISED ALUSED, ALUSTAVA ETTEVÕTJA STARDITOETUS NING EESTI JA SOOME TOETUSED ETTEVÕTJATELE	7
1.1. Ettevõtja ja ettevõtte tulemuslikkuse teoreetilised alused	7
1.2. Alustavate ettevõtjate starditoetus	13
1.3. Eesti ja Soome poolt ettevõtjatele pakutavad toetusmehhanismid	20
2. ALUSTAVA ETTEVÕTJA STARDITOETUSE RAKENDAMISE TULEMUSLIKKUS LÕUNA-EESTIS	29
2.1. Uuringu valim ja meetodika ning uuritavate maakondade ettevõtluse aktiivsus ..	29
2.2. Alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise tulemuslikkuse analüüs	35
2.3. Ettevõtjate hinnang EAS-i tegevusele ja järeldused	46
KOKKUVÕTE	51
VIIDATUD ALLIKAD	54
SUMMARY	64

SISSEJUHATUS

Vaadates praegust majanduslikku olukorda ning töötuse suhteliselt kõrget taset, on soodne aeg hakata ettevõtjaks, see tähendab iseenda tööandjaks. Ettevõtlusega hakatakse tegelema praegusel hetkel siiski rohkem vajadusest kui võimalusest. Võrdluseks on öeldud hinnangus „Struktuurivahendite rakendamise kava hindamine 2009“, et parematel aegadel alustati ettevõtlusega pigem seetõttu, et tekkis soodne võimalus.

Ettevõtte asutamine on tänapäeval muutumas üha lihtsamaks, mis on toonud kaasa selle, et ettevõtteid asutatakse üha enam. Lihtsus peitub eelkõige selles, et asutamist on võimalik läbi viia veebikeskkonnas ning pole vajalik ilmtingimata notari juurde minna. Mõnedel juhtudel on kindlasti vajalik ka osäühingu puhul notarisse pöörduda, kuid suurema osa ettevõtte asutamisest saab internetikeskkonnas tehtud. Ühe eduka firma aluseks on hästi läbimõeldud idee ning sellele tehtavate kulutuste õiglane väljakalkuleerimine, mille korral arvestatakse ka võimalike ootamatute kulutustega. Selge idee ja äriplaaniga on võimalik saada ka toetusi, mille abil visiooni ellu viia.

Tulemuslikkuse mõõtmine on samuti ühe eduka ettevõtte aluseks. Tulemuslikkuse mõõtmise abil on võimalik oma ettevõtte olukorda paremaks muuta ehk kohandada oma tegevust vastavalt majanduslikele tulemustele ning üldisele majanduslikule olukorrale. Tulemuslikkust on võimalik mõõta nii kvalitatiivsete kui kvantitatiivsete indikaatorite abil. Kõige kasutatavam tulemuslikkuse mõõtmise indikaator on kindlasti puhaskasum (*net income*), mis näitab kui palju on ettevõtte suutnud hoida tulusid kuludest suurematena ja selle suurus näitab ära, kas ettevõtte on ka järgneval perioodil võimeline tegutsema või pole piisavat kasumit tegevuse jätkamiseks või on potentsiaali suurenedada ning minna näiteks ka välisturgudele.

Selleks, et parandada ettevõtete konkurentsivõimet ning pakkuda neile paremaid võimalusi kauplemiskeskonnas ellujäämiseks pakutakse ettevõtjatele riigi poolt mitmeid toetusi. Kõige kasutatavamad on kindlasti koduriigi ning Euroopa Liidu struktuurifondide poolt pakutavad rahalised toetused, mille abil alustavatel ettevõtjatel on võimalik investeerida ettevõtte asutamisest või põhivara ostu. Oluline on vaadata ka seda, milliseid ettevõtlustoetusi pakuvad teised riigid oma ettevõtjatele ning mida Eestil oleks võimalik nende kogemustest õppida ja milliseid meetmeid ka endale kohandada, milliseid ideid kasutusele võtta. Bakalaureusetöö käigus toob autor välja Eesti riigis pakutavad ettevõtlustoetused ning võrdleb neid Soome poolt oma riigi kodanikele pakutavate ettevõtluslike meetmetega.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse alustava ettevõtja starditoetuse 2007-2013 rakendamise tulemuslikkus Põlva, Võru, Valga Tartu, Viljandi ja Jõgeva maakonnas aastatel 2009-2011.

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgnevad uurimisülesanded:

- tuua välja ettevõtja definitsioonid,
- kirjeldada tulemuslikkusindikaatoreid,
- kirjeldada Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (edaspidi EAS) alustava ettevõtja starditoetust;
- võrrelda Eesti ettevõtlusmeetmeid Soome ja Taani omadega,
- kirjeldada Lõuna-Eesti ettevõtluskeskkonda,
- koostada küsimustik ning analüüsida kasutatud toetuse tulemuslikkust,
- teha järeldusi saadud tulemuste kohta.

Käesolev bakalaureusetöö koosneb kahest peatükist, millest esimene on teoreetiline ning teine empiiriline. Töö esimese peatüki esimeses alapunktis toob autor välja ettevõtjaga seotud mõisted. Veel tuuakse alapunktis välja tulemuslikkuse teoreetilised alused, selle indikaatorid ja olulisus ettevõtte tegevusele. Teises alapunktis tuuakse välja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse tegevus ning selle asutuse rahastatava alustava ettevõtja starditoetuse olemus. Kolmandas alapunktis toob autor välja Soomes ja Taanis pakutavad abivahendid ja toetused ettevõtjatele ning soovitusel mõnede meetmete rakendamiseks.

se kohta Eestis. Samuti lühidalt erisused nende riikide vahel tulenevalt erinevast majanduslikust keskkonnast.

Töö teises peatükis toob bakalaureusetöö autor välja vaatluse all olevate maakondade üldised ettevõtluskeskkonna näitajad. Tuuakse välja kõige populaarsemad tegevusalad, millistes valdkondades on hõivatud kõige rohkem inimesi, kui suured on ettevõtted valitud maakondades ning mis on oodatavad liikumissuunad ettevõtluses tulevikus. Teises alapunktis tuuakse välja küsitluse põhjal saadud tulemused EAS-i alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise kohta. Töö autor toob üldistatud kujul välja ettevõtjate vastused näiteks töötajate arvu, puhaskasumi ja müügitulu kohta ning ka ettevõtjate hinnangu oma ettevõtte edukusele 2011. aasta lõpuks. Kolmandas alapunktis toob autor välja küsitlusele vastanute hinnangu EAS-i tegevusele, kas vastanud ettevõtjad pöörduksid ka tulevikus sihtasutuse poole, et oma tegevusele toetust saada. Alapunkti lõpus toob autor välja ka üldised järeldused ja ettepanekud, mis tulid välja teostatud lühianalüüsist.

Bakalaureusetöö valmimiseks on kasutatud erinevaid andmebaase, näiteks EBSCO ja Emerald, lisaks on kasutatud RePec andmebaasi, Praxise Poliituumingute Keskuse andmebaasi ning Google Scholarit ja Google Books'i. Töö empiirilises osas mängivad olulist rolli valitsuse, ministriumide ja Lõuna-Eesti maakondade omavalitsuste ning maavalitsuste kodulehed, kust on võimalik hankida vajalikku informatsiooni ettevõtluskeskkonna kohta maakondades. Ettevõtete kohta küsitluse jaoks andmete saamiseks on kasutatud Äripanga ja Inforegistri andmebaase.

1. ETTEVÕTJA JA ETTEVÕTTE TULEMUSLIKKUSE TEOREETILISED ALUSED, ALUSTAVA ETTEVÕTJA STARDITOETUS NING EESTI, SOOME JA TAANI TOETUSED ETTEVÕTJATELE

1.1. Ettevõtja ja ettevõtte tulemuslikkuse teoreetilised alused

Järgnevas alapunktis toob autor välja ettevõtja ning ettevõtte tulemuslikkuse definitsioonid ja indikaatorid, millega ning kuidas ettevõtte edukust mõõdetakse. Töö kontekstis teeb autor lühikese ülevaate ka kahest ettevõtlusvormist, milleks on osaühing ning füüsilisest isikust ettevõtja, kuna töö järgnevas osades toetutakse just nendele ettevõtlusvormidele.

Läbi aegade on ettevõtjale omistatud mitmeid definitsioone, erinevatest vaatenurkadest. Mõned autorid toovad välja, et ettevõtja otsib võimalusi saada võimalikult suurt kasumit, mõnede arvates tahab tuua ühiskonnale kasu ning tänapäeval on suur osa innovaatsilisel mõtlemisel, mis praegusel ajal on muutunud eriti aktuaalseks, sest tehnika ja teadmised arenevad kiiresti. Mõnevõrra on innovatsiooni tähtsust vähendanud lõppev majanduskriis, mis sai alguse 2008. aasta kolmandas kvartalis ning mis suurendas oluliselt tööpuudust. Tööpuuduse suurenemine viis omakorda aga olukorrani, kus töötud hakkasid iseenda tööandjaks, alustades ettevõtjana seetõttu, et võimaldada endale äraelamiseks rahalisi sissetulekuid.

Ettevõtja definitsioonis pole senimaani ühisele arvamusele jõutud, mis annab autorile hea võimaluse vastavalt oma soovile valida meelepärane selgitus ning lähtuda sellest. Kõige varasem on Shumpeteri tõlgendus 1934. aastast, mis väidab, et ettevõtja on pigem novaator kui kasumiotsija, kes võtab initsiatiivi ja tekitab seeläbi muudatusi (Rae

2007: 25). Autori arvates see arvamus kasutamist ei leia, kuna praegusel majandusraskestest tingitud perioodil hakatakse ettevõtjaks pigem vajadusest kui võimalusest. Shumpeter on siiski üks tuntuim ja varaseim tänapäevase ettevõtluse defineerija ning üldiselt on tema tõlgendus üks kasutatumaid erinevates uuringutes ja raamatutes.

1973. aastal pakkus Kirzner välja, et ettevõtja on motiveeritud kasumist kauplemisskeskonnas ning igapäevasest võimaluste otsimise vajadusest, saavutamaks ostjate ja müüjate vahel tasakaalu. (Rae 2007: 26). Praegusel ajal on kindlasti üheks oluliseks eesmärgiks, miks hakatakse ettevõtjaks, just enese vajaduste rahuldamine sel viisil, et suudetakse ära elada, mis sobib autori arvates hetke majandusolukorda suhteliselt hästi. Mida suurem on ettevõtte oodatav kasum, seda rohkem jääb tõenäoliselt raha ka enda ja pere vajaduste rahuldamiseks.

Shane ja Venkataraman (2000) pakuvad välja, et ettevõtja on isik, kes tunneb ja kasutab ära tekkivat võimalust. Sellel väitel on kindlasti tõepõhi olemas, sest ettevõtjale üheks oluliseks tunnuseks on ka see, et ta näeb ära tekkiva potentsiaalse äriidee (teenida kasumit, tulla turule uue tootega) ning kui vähegi võimalik, püüab oma ideele saada rakendust. OECD toob omalt poolt välja järgneva definitsiooni ettevõtja kohta - ettevõtja on isik, kes loob väärtust läbi majandusliku aktiivsuse tekkimise või suurenemise, luues ja ära kasutades uusi tooteid, protsesse või turge (Ahmad, Hoffman 2008: 4), mis tähendab, et ettevõtja uuendab turule toodavat toodet, muudab paremaks selle funktsioone, protsesse ning toob ka värskust turule innovatsiooni kujul.

Äriseadustiku (2002: § 1) kohaselt on ettevõtja füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kaupade müük või teenuste osutamine on talle püsivaks tegevuseks. Ettevõtja on inimene, kes üritab läbi riski ja initsiatiivi võtmise kasumit teenida ning tal peab olema väga kõrge motivatsioon ja valmisolek riskida paljuga. Ettevõtjad loovad mingisugust väärtust teatud muutuste läbiviimisega (Burns 2007: 9). Bosma ja Levie (2010) toovad välja, et jõukamates riikides nähti 2009. aasta majanduskriisis kasvavat võimalust ettevõtte loomiseks, kuid ka vajaduspõhiste ettevõtjate osakaal kasvas sellel perioodil jõudsalt. Inimesed hakkasid enda tööandjaks, kuna nad tundsid, et hetkel ei olnud neil muud võimalust. (Bosma, Levie 2010: 6)

Käesoleva töö kontekstis on oluline lühidalt lahti seletada ka mõned ettevõtlusvormid. Tuntumaid ettevõtlusvorme on Eestis kuus: füüsilisest isikust ettevõtja, täisühing, usaldusühing, osaühing, aktsiaselts ja usaldusühistu. Kõik vormid erinevad üksteisest juriidilises mõttes. Järgnevalt saavad välja toodud EAS-i alustava ettevõtja starditoetuse taotlemise kontekstis aktuaalsed ettevõtlusvormid, milleks on osaühing ja füüsilisest isikust ettevõtja (vt tabel 1).

Tabel 1. Osaühingu ja füüsilisest isikust ettevõtja võrdlus

Ettevõtlusvorm	Osaühing	Füüsilisest isikust ettevõtja
Ettevõtte asutamine	Notariaalselt ja/või veebikeskkonnas	Veebikeskkonnas (avalduse alusel)
Minimaalne nõutav algkapital	2 500 eurot või mitterahaline sissemakse (nt põhivara kujul)	Põhikapitali nõue puudub
Varaline vastutus	Vastutab kohustuste eest kogu oma varaga (ettevõttesse paigutatud vara ulatuses)	Vastutab kogu oma varaga (kogu isikliku varaga)
Juhtimine	Kohustuslik juhtimisorgan on juhatatus	Juhtimisorganid puuduvad
Tulumaks jaotamata kasumilt	Puudub	21% jaotamata kasumilt
Raamatupidamise korraldamine	Raamatupidamist korraldab juhatatus	FIE korraldab raamatupidamist vastavalt raamatupidamiseadusele
Pangakonto	Ettevõtte pangakonto peab olema eraldi asutaja isiklikust kontost, et pida arvet sissetulevate ja väljaminevate rahade kohta	

Allikas: (Äriseadustik 2010, www.eesti.ee 2012) (autori koostatud).

Osaühingud on Eestis kõige populaarsemad just sellepärast, et nad ei nõua suurt sisse makset või võib teha ka mitterahalist sisse makset, mis tähendab, et raha kantakse hiljem ettevõtte kontole ja osaliselt kaetakse vajaminev algkapital põhivara arvelevõtmisega (äritegevuseks vajalikud töövahendid). Alates 01. jaanuarist 2011 saab osaühingut asutada ilma osakapitali sisse makseta, juhul kui tulevane tegevusvaldkond kapitalimahutusi ei nõua. Niimoodi asutatud osaühingu osakapitali moodustavad nõuded osanike vastu, kes vastutavad tegemata sisse maksete ees kuni selle summa ulatuses, mida nad sisse maksena teha on lubanud. (E-riigi koduleheküljel 2012) Hinnanguliselt on osaühing sobilik ka just selle poolest, et see on mõeldud väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele, mida Eestis on kõige rohkem. Ettevõtlusvorm füüsilisest isikust ettevõtja on arvatavasti

populaarne sellepärast, et selle registreerimine on suhteliselt lihtne, kuna ei pea külastama notarit, vaid vajadusel saab selle internetist ise registreerida ning seeläbi kohe ettevõtlusega alustada.

Tagamaks ettevõtete jätkusuutlikust ning tugevas konkurentsisis ellujäämist, on ettevõttes aina olulisemat rolli omamas oma tegevuse hindamine. Üha enam on ka ettevõtjaid ennast hakanud huvitama see, kuidas neil majandusaasta lõpuks läinud on ning kas ettevõttega on mõtet jätkata või tuleks mõelda ettevõtte likvideerimisele, müümisele. Ettevõtete edukuse ning nende püsimise määrab suures osas ära nende tulemuslikkuse mõõtmine, seega on oluline välja tuua indikaatorid, millega edukust mõõdetakse.

Võib öelda, et universaalseid indikaatoreid tulemuslikkuse mõõtmiseks on suhteliselt vähe. Iga ettevõtte valib endale ise, milliseid indikaatoreid ta kasutab ning need võivad olla erinevad teise sama tegevusalaga ettevõtte tulemuslikkuse indikaatoritest. Mõnedele ettevõtetele on olulised rahaliselt paremad tulemused, suurem turuosa, mõned hindavad just seda, et nad omaksid lojaalset kliendibaasi, et nende töötajad oleksid võimalikult rahulolevad, mis tõstab omakorda ettevõtte efektiivsust ja produktiivsust suureneb. (Elvin, Hirst 2007: 9)

Armstrong (2000) ütleb, et tulemuslikkuse juhtimine on vajalik paremate tulemuste saamiseks organisatsioonis tervikuna või siis töögruppide või indiviidide tulemuste lõikes, mõistes ja juhtides tulemuslikkust kindlates raamides, seoses planeeritud tulemuste, standardite ja kompetentsusnõuetega. (Kagaari *et al.* 2010: 507)

Heather (2002) ja Allen (2005) toovad välja, et majanduses üheks oluliseks punktiks on tootmise majanduslik efektiivsus, mis baseerub *min-max* printsiibil, mis ütleb - selleks et saavutada maksimaalset väljundit võimalikult väikeste kuludega või toota väljundit minimaalsete kuludega on võimalik maksimeerida majanduslikku efektiivsust tulude ja kulude vahel. Üldisemas mõttes on tulemuslikkus väärtuse loomine. Seni kuni varade kasutamisel loodav väärtus on võrdne või suurem oodatava kuluga varade kasutamisest, on ettevõttel väärtus olemas. Seetõttu on väärtuse loomine oluline üldine tulemuslikkuse kriteerium ükskõik millises organisatsioonis. (Carton, Hofer 2006: 2-3)

Bhimani *et al.* (2008: 644) toovad oma raamatus välja, et tulemuslikkuse mõõdikud on juhtimise kontrollsüsteemi (*management control system*) üheks keskseks komponendiks. Planeerimine ja juhtimisotsused vajavad informatsiooni selle kohta, kuidas organisatsiooni erinevad allüksused on oma eesmäärke täitnud. Et tegevus oleks efektiivne, peab juhtimise kontrollsüsteem motiveerima nii juhte kui ka töötajaid täitma ettevõtte eesmäärke. Organisatsiooni allüksuste tulemuslikkuse mõõtmine peaks olema üheks ressursside eraldamise eelduseks. Kui ettevõtte mõnes osas hakatakse tegelema uue valdkonnaga, siis tulemuslikkuse mõõtmise abil on võimalik prognoosida tulusid, kulusid ning investeringuid. Autori arvates on tegemist hea seletusega sellele, miks tulemuslikkuse mõõtmine vajalik on, seda sellepärast, et efektiivse hindamise korral on võimalik ettevõttes võtta vastu selliseid otsuseid, mis muudavad organisatsiooni edukamaks.

Carton ja Hofer (2006) toovad välja, et tulemuslikkus on rahalise seisu muutus ettevõttes või rahalised resultaadid, mis tulenevad tehtud juhtimisotsustest ning sellest, kuidas ettevõtte liikmed neid otsuseid ellu viivad. Nad toovad välja seitse indikaatorite valdkonda, mille abil mõõta ettevõtte tegevuse edukust. Nendeks on protsessi, tasuvuse, turu, ettevõtte kasvu, efektiivsuse, sularahalisuse ja organisatsiooni suuruse tulemuslikkus. Järgnevas tabelis (vt tabel 2) on lühidalt välja toodud, mida autorid iga tulemuslikkusgrupi juures mõelnud on. Autori arvates näitava Hoferi ja Cartoni poolt välja toodud tulemuslikkusgrupid väga selgelt ära, millistes valdkondades on võimalik ettevõtte edukust mõõta. Nende põhjal saab alustav või tegutsev ettevõtja endale paika panna piirid ning näitajad, mida periooditi jälgitakse, et saada informatsiooni selle kohta, kui hästi ettevõttel läheb.

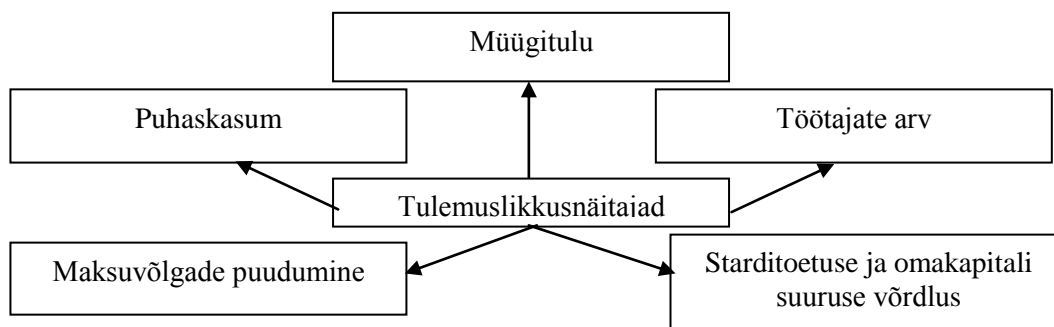
Tabel 2. Tulemuslikkusindikaatorite grupid

Tulemuslikkusgrupp	Mida näitab?
Protsess	sisaldab näitajaid, mis mõõdavad seda, kuidas ettevõtte areneb mittefinantsilistes küsimustes nagu turuosa suurus, patentide saamine, osanike eesmärkide täitmine
Tasuvus	sisaldab mõõdikuid, mis on seotud raamatupidamislike indikaatorite ja suhtarvudega, mis hõlmavad näiteks puhaskasumit ja ärikasumit.
Turg	hõlmab mõõdikuid ja suhtarve, mis näitavad organisatsiooni turuväärtuse suurenemist, näiteks väljamakstavad dividendid aktsionäridele.

Tulemuslikkusgrupp	Mida näitab?
Ettevõtte kasv	sisaldab mõõdikuid ja suhtarve, mis näitavad organisatsiooni kasvu, näiteks müügi kasv või töötajate arvu suurenemine
Efektiivsus	hõlmab näitajaid, mis viitavad kui edukalt on ettevõttes ressursse rakendatud, näiteks müük töötajate kohta, lepingute arv töötaja kohta
Likviidsus	näitavad organisatsiooni võimet aegsasti katta oma kohustusi nagu näiteks rahavoogude suhtarv, maksevõime kordaja.
Ettevõtte suurus	väljendavad ettevõtte suurust, näiteks müügitulu ja töötajate arv ettevõttes.

Allikas: (Carton, Hofer 2006: 28-35); autori koostatud.

Järgnevalt on autori poolt välja toodud Jaan Masso ja Oliver Lukasoni poolt välja pakutud näitajad, mille põhjal mõõta ettevõtte tulemuslikkust. Tuues paralleele Cartoni ja Hoferi poolt välja pakutud tulemuslikkusvaldkondadega, siis saab öelda, et müügitulu ning töötajate arv kasv kuuluvad nende mõistes ettevõtte kasvu gruppi. Välja toodud puhaskasum kuulub tasuvuse mõõdikute hulka, mis näitavad just raamatupidamislike näitajate muutusi ettevõttes. Maksuvõlgade puudumine kuulub kaudselt likviidsusmõõdikute hulka, kuna mida vähem on ettevõttel kohustusi, seda parem on ka tema maksevõime kordaja. Viimane väljatoodud tulemuslikkuse mõõdik (starditoetuse ja omakapitali suuruse võrdlus) on oluline just alustava ettevõtja starditoetuse kontekstis, millest tuleb juttu esimese peatüki teises alapunktis.



Joonis 1. Tulemuslikkuse indikaatorid (Masso, Lukason 2010: 571-573).

Autori arvates näitab müügitulu ettevõtte võimet müüa oma tooteid või teenust. Mida suurem on ettevõtte müügitulu, seda edukam ta tõenäoliselt on. Samas aga peab arvestama teenuse/toote valmistamiseks tehtavate kuludega ja muude müügist mittetulenevate kuludega. Puhaskasum näitab seda, kui palju on müügitulust maha läinud erinevaid

kulusid, näiteks tööjõukulud, toote realiseerimiskulud, erinevad finantskulud ning maksude maksmine. Puhaskasum on see, mis jääb pärast erinevate kulude mahaarvamist ettevõttele järgi. Mida suurem on ettevõtte puhaskasum, seda paremad on ettevõtte majandustulemused ning seda rohkem on suutnud ettevõtte produtseerida erinevaid tulusid.

Kolmandaks on autori poolt tulemuslikkuse mõõtmiseks valitud töötajate arv. Ettevõtte võime võtta vastutust ning luua uusi töökohti, mille abil väheneb suure tõenäosusega tööpuudus, näitab samas ka ettevõtte rahalistelt häid võimalusi (ettevõtte palkab töötajaid juurde, kui tal on tekkinud piisavad ressursid oma alluvatele palka maksta). Samas on sihtasutuse toetuse saamise eelduseks maksuvõlgade puudumine, mis tähendab, et ettevõtte on tasunud kõik kohustuslikud maksud õigeaegselt. Kui ettevõttel pole praegu tekkinud maksuvõlgasid, siis see näitab kindlasti seda, et ettevõtte on suutnud hoida neid kontrolli all. Viimase valitud tulemuslikkuse indikaatori kohta toob autor välja põhjenduse töö teoreetilise osa teises alapunktis ning näitajat analüüsitakse töö teise peatüki teises alapunktis alustavate ettevõtjate seas läbi viidud küsitluse põhjal.

Kokkuvõtteks võib öelda, et autori arvates parimaks ettevõtjat kirjeldavaks definitsiooniks on Kirzneri 1973. aastal välja toodud definitsioon, kuna siiski kõige olulisemaks hetkel on see, et indiviidide isiklikud vajadused saaksid rahuldatud ning samas kaugemaks eesmärgiks ühiskonna mõttes oleks ka turul tasakaalu saavutamine. Tulemuslikkuse indikaatorite kohalt võib öelda, et universaalseid ja kõigile tegevusvaldkondadele sobivaid näitajaid ei ole, mis tähendab, et igale majandussektorile ja tegevusalale on omased erinevad indikaatorid. Üha enam pööratakse tähelepanu just mittefinantsilistele näitajale, kuna nende abil on võimalik hinnata iga indiviidi tööpanust eraldi, raamatupidamislike näitajatega saab kahjuks aga suhteliselt üldiseid tulemusi, mida on küll lihtne leida, kuid tänapäevases majanduskeskkonnas ei pruugi need anda juhtidele piisavat informatsiooni ettevõtte edukuse kohta.

1.2. Alustavate ettevõtjate starditoetus

Järgnevas alapunktis on põhirõhk suunatud EAS-i alustava ettevõtja starditoetusele 2007-2013. Autor teeb ka lühikese ülevaate seda toetust pakkuvast EAS-ist. Samuti

tuuakse välja, millised on kriteeriumid mainitud toetuse saamiseks ning milliste valdkondade tarbeks seda toetust välja antakse. Samas toob autor välja ka pakutavate toetuste võimaliku negatiivse mõju konkurentsile ja ettevõtluskeskkonnale riigis.

Muude vahendite kõrval on ettevõtjal oma äriplaani elluviimiseks tarvis raha. Võimalusi kapitali kaasamiseks on mitmeid – kasutada isiklike sääste, võtta enese või ettevõtte vara tagatisel pangalaenu, kaasata investoreid ja riskikapitaliste või kasutada oma sugulaste-tuttavate abi. Kuigi Eesti kapitaliturg on võrreldes teiste Euroopa riikidega suhteliselt hästi arenenud, on valdkondi, kus turg ei toimi. Näiteks alustava ettevõtja jaoks, kel puudub tagatis, hästi formuleeritud äriplaani ning ettevõtte finantsajalugu, mille alusel hinnata tema krediitvõimet, on lisaraha leidmine eriti keeruline. Mida riskantsem on idee, seda suurema riski võtab investor või kreditor ettevõttesse investeerides ning see vähendab lisaraha kaasamise võimalusi või tõstab laenu hinda. (Majandus- ja Kommunikatsiooniministerium 2006: 24)

Toetuse taotlemine Eesti riigilt ja Euroopa Liidult on olnud üks olulisi, kuid Eestis suhteliselt vähe kasutatud finantseerimismeetodeid. Nüüdseks aga on ettevõtjate seas tehtud teavitustööd ning seepärast on suurenenud ka abi taotlemiste arv. Väheoluline pole olnud ka Euroopa Liiduga ühinemise positiivne mõju – juurdepääsu paranemine Venemaa turule, tõukefondid ja Eesti atraktiivsuse kasv investorite silmis (Struktuurivahendite rakendamise kava 2009: 41).

Ettevõtjate toetamine aga ei tohiks endaga kaasa tuua kogu äririski kandumist riigile ja ettevõtja ressursside asendamist riigi rahaga. Kui ettevõtjal on valida kas finantseerida oma projekti ise või kasutada selleks nii palju kui võimalik riigi raha, siis valitakse hoolimata vahendite olemasolust sageli viimase võimaluse. Riigi ainsaks eesmärgiks ei saa olla aga nende kulutuste vähendamine, mida ettevõtja peaks tavatingimustes ise kandma. Eri liiki toetusmeetmete omavaheline haakumine ja loogiline järgnevus on oluline, kuid seejuures tuleb jälgida, et ei eirataks eri meetmetega ette nähtud riigi ja ettevõtja jagatud vastutuse printsiipi projektide elluviimisel, milleks praegu on loodud võimalused ühe ja sama ettevõtmise toetamise tõttu eri rakendusüksuste poolt. Riigikontrolli poolt külastatud ettevõtetest oli riigilt korduvalt samale projektile toetust saanud 25%. Teistest allikatest toetatud ettevõtetega kokku ulatub korduvalt oma projektile lisaraha saanud ettevõtete protsent 30-ni. (Ettevõtlusse suunatud toetuste... 2004: 12)

Riigikontrolli poolt külastatud ettevõtjad võib toetuse saamise alusel 2004. aastal jagada kolmeks. Esimesse gruppi kuulusid ettevõtjad, kes käsitlesid riigi toetust kui boonust, s.t nad olid aktiivsed kasutama kõiki pakutavaid soodustusi vaatamata omavahendite olemasolule. Neist on kujunenud nn toetussõltlased, keda riiklike toetuste jagamise süsteem on motiveerinud taotlema abi mitmest rakendusüksusest samaaegselt ja tänu oskuslikult kirjutatud äriplaanile on neil ka õnnestunud toetust saada. Siia rühma kuuluvad projektid oleksid tõenäoliselt ellu viidud ka riigi abita. (Ettevõtjatele suunatud... 13)

Teise rühma kuulusid ettevõtjad, kes nägid riigi antavates toetustes pehmendavat mõju, s.t riik võttis osa ettevõtja riski enda kanda, andes võimaluse teha investeringuid, milleks ettevõtjal endal hetkel ressursi nappis. Üldjuhul on tegu hästi toimetulevate ettevõtetega, kellel oleks ka endal piisavalt võimekust projekti teostamiseks, kuid tänu riigilt saadud abile toimus see kiiremini või suuremas mahus kui omavahendite abil võimalik oleks olnud. Kolmanda osa ettevõtjatest moodustasid need, kelle hinnangul oleks projekt suure tõenäosusega jäänud riigilt saadud toetuseta realiseerimata, sest abina saadud summa moodustas ettevõtjal endal puudu oleva osa. Üldjuhul on siin tegu väikeste, ühele inimesele tööd andvate ettevõtetega. (Ettevõtjatele suunatud toetuste... 2004. 13)

Muutunud majandusoludes on muutunud ka alustavate ettevõtjate profiil, mida kinnitab vastavatel koolitustel-nõustamisel osalejate kontingent, kellest paljud on pigem spetsialisti kui ettevõtja tüüpi töötud. Töötuse tingimustes on enam levinud nii öelda vajadusest tingitud ettevõtetus, paremate majandusolude ajal on uued alustajad rohkem ajendatud võimalusest, s.t ettevõtlustegevus pakub võrreldes palgatööga paremaid võimalusi eneseteostuseks ja raha teenimiseks. Kriisi ajal loodud ettevõtted ei pruugi olla suure kasvupotentsiaaliga ega tegutseda suurt lisandväärtust loovatel aladel. Pigem on tegemist ajutiselt endale töö pakkumisega, mida iseloomustab ka ootuste ja äriplaanide nõrk tase. (Struktuurivahendite rakendamise kava 2009: 11)

Seega mitte kõik loodavatest ettevõtetest ei pruugi aidata kaasa uuendusmeelsete ja teadmispõhiste ettevõtete nappuse probleemi leevendamisele, vaid pigem on meetmel oma algsest eesmärgist erinevalt eelkõige lühiajaline mõju tööhõivele. (*Ibid.*) Jürgenson (2010: 5) toob erinevate allikate põhjal välja, et ettevõtlusega alustamise tõmbefaktoriteks (võimalusettevõtetus) on suurema vabaduse saavutamise soov, soov enam teenida ja end teostada, tõukefaktoriteks (vajadusettevõtetus) võivad aga olla muude töövõimaluste

puudumine, rahulolematust olemasoleva tööga ning mõne grupi jaoks on ettevõtlusega alustamine kompromiss ja ajutine lahendus, mille abil soovitakse pere- ja tööelu ühendada.

Pärast Euroopa Liiduga liitumist on üheks oluliseks ettevõtjale ja teistele institutsioonidele toetuste pakkujaks saanud EAS. 2000. aastal loodud sihtasutus edendab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ning on riikliku ettevõtluse tugisüsteemi üks suuremaid institutsioone, pakkudes ettevõtjale, teadusasutusele, avalikule ja kolmandale sektorile rahalisi toetusi, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust. (EAS-i sihtasutusest 2012) Oma tegevusega pakub EAS ettevõtetele abi alljärgnevates valdkondades (*Ibid.*): uute ettevõtete jätkusuutlikkuse suurendamine ja kasvu kiirendamine, Eesti ettevõtete ekspordi- ja tootearendusvõimekuse tõstmine, välismaiste otseinvesteeringute kaasamine Eesti majandusse, turismiekspordi suurendamine ja siseturismi arendamine, regionaalse arengu ja kodanikuühiskonna edendamine.

Alustava ettevõtja starditoetust antakse välja projektidele, mida on taotlenud mikroettevõtted, väikese või keskmise suurusega ettevõtted (töötajate arv peab jääma alla 50). (Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse tingimused ja kord: § 10 lg 3) Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse tingimuste ja korra määruses on välja toodud mitmeid kulusid, mille katmiseks toetusi väljastatakse ning mis tingimused peavad olema täidetud. Järgnevalt on väljatoodud tingimused starditoetuse saamiseks ning kulud, mida toetusega kompenseeritakse. Alustava ettevõtja starditoetuse maksimaalne taotletav summa on 7 000 eurot ning omafinantseering projekti peab olema vähemalt 20% kogu projekti mahust.

Riigiteataja (2010) toob määruses välja allolevad tingimused, mis peavad olema täidetud, et olla alustava ettevõtja starditoetusele kõlbulik kandidaat:

- taotlejaks võib olla Eestis asutamisel olev või mitte kauem kui 12 kuud tagasi äriregistrisse kantud ettevõtja;
- tasutud peavad olema riiklikud maksud, kui maksmine on ajastatud, siis peavad maksed olema tehtud ajakava kohaselt;
- taotleja töötajate arv peab olema väiksem kui 50 töötajat ja tema eelmise majandusaasta käive ei tohi ületada 3 190 000 eurot või bilansimaht 1 590 000 eurot;

- füüsilisest isikust ettevõtja ei tohi omada osalust või kuuluda juhtorgani koosseisu samas valdkonnas tegutsevas juriidilises isikus;
- äriühingust taotlejas ei või omada osalust samas valdkonnas tegutsev isik või isik, kes omab samaaegselt osalust või kuulub juhtorgani koosseisu samas valdkonnas tegutsevas teises juriidilises isikus;
- kui taotleja on maanteetranspordi valdkonnas tegutsev ettevõtja, ei tohi talle jooksva majandusaasta ja kahe eelneva majandusaasta jooksul eraldatud vähese tähtsusega abi ületada koos meetme raames taotletava toetusega vähese tähtsusega abi ülemmäära 100 000 eurot.

Autori arvates on kõik määruses välja toodud tingimused sobivad alustava ettevõtja starditoetuse taotlemise kriteeriumideks. Kõige rohkem nõustub autor punktiga, mis väidab, et majandusaasta käive ei tohi ületada teatud piire. Ülaltoodud käibest kõrgem tulu näitab, et ettevõttel ei ole realselt seda toetust vaja, sest ta on ise võimeline näiteks soetama põhivara või tegelema turundustegevusega, soetama uut ajakohast tehnoloogiat. Samas ka, kui ettevõttel on rohkem kui 50 töötajat, siis suure tõenäosusega on ta võimeline oma tootlikkust ilma starditoetuseta suurendama, sest töötajad panustavad ettevõtte edukusse.

EAS-ist üheks toetuse saamise eelduseks alustavatele ettevõtjatele on uute töökohtade genereerimine. Üheks ettevõtte jätkusuutlikkust näitavaks teguriks on kindlasti töökohtade loomise võime. Ettevõtte suutlikkus luua iga järgneva aasta jooksul juurde vähemalt üks töökoht näitab ettevõtte võimet võtta vastutust ühiskonna ees. Samuti peavad taotlejal olema tasutud riiklikud maksud. Maksuvõla ajatamise korral peavad maksed olema tasutud ajakava kohaselt. Taotleja peab olema nõuetekohaselt täitnud «Maksukorralduse seaduses» ja maksuseadustes sätestatud maksudeklaratsioonide esitamise kohustuse (Stardi ja kasvutoetuse hindamise kord 2011: § 10 lg 1)

Masso ja Lukason (2010) toovad välja, et starditoetuse rakendamise tulemuslikkuse hindamise seisukohalt on oluline välja tuua ka see, kas ettevõtetel oli realselt starditoetust vaja. Lihtsaimaks meetodiks on võrrelda ettevõtete omakapitali suurust esimese aasta lõpus alustamisel planeeritud investeeringu suurusega, sisaldades nii omafinantseeringut kui ka starditoetust. (Masso, Lukason 2010: 573) Kui ettevõtte omakapital on

aasta lõpuks suurem kui seda oli saadud toetus, siis suure tõenäosusega oleks ettevõtte saanud oma tegevust alustada ka ilma täiendavat starditoetust taotlemata.

Lisaks sellele, et toetuse taotlemiseks on suhteliselt selged kriteeriumid ette antud, on paika pandud ka see, millistele tegevustele starditoetust rakendatakse ja väljastatakse. Järgnevalt on välja toodud mõned olulisemad tegevused, millele seda toetust rakendada saab (Riigiteataja 2010):

- masinate ja seadmete või muu taotluses eristatud äriprojekti teostamiseks otseselt vajaliku materiaalse põhivara ostmise ja kapitalirendi tüüpi liisingu kulud, kusjuures soetatava materiaalse põhivara üksiku eseme maksumuseks peab olema vähemalt 100 eurot ning kasutusiga vähemalt viis aastat;
- ülaltoodud punktis nimetatud materiaalse põhivara soetamisega seotud transpordi- ja seadistamise kulud;
- äritegevuseks vajalike turundustegevuste läbiviimise kulud, seal hulgas veebilehe terviklahenduse loomise kulud, toote disaini ja toodete pakendi kujundamise, tehnilise dokumentatsiooni ja kasutusjuhendi koostamise kulud ning tootenäidise valmistamiskulud;
- rakendustarkvara soetamise- ja rakendustarkvara arendamisega seotud programmeerimise ja testimise kulud. Rakendustarkvara arendamise korral peab intellektuaalse vara omandiõigus jääma taotlejale;
- tööstusdisainilahenduse ja kaubamärgi väljatöötamise ning arendamisega otseselt seotud teenustasud;
- patendi, kasuliku mudeli, kaubamärgi või tööstusdisaini litsentsi omandamisega seotud litsentsitasud.

Üks olulisimaid ettevõtlusega seotud kulutusi, mida isik tegema peab, on põhivara jm vajaliku soetamine, mille abil tulevikus plaanitakse toota või mille abil teenust pakkuda. Seadmed, mida vajatakse on enamasti aga suhteliselt kallid, mistõttu toetus nende ostmiseks on hädavajalik. Autori arvates on tänapäeval üheks olulisimaks enese reklaamimise võimaluseks pilkupüüdev veebilahendus, mis samuti ei ole kõige odavam, eriti kui on soov teha kvaliteetset, arusaadavat ja esinduslikku kodulehte.

Alustavatele ettevõtetele pakub ettevõtluse alustamise toetust ka Eesti Töötukassa, kuid see on suunatud pigem Eestis ennast töötuks registreerunud inimestele, kes soovivad endale töökohta pakkuda. Toetuse saamise eelduseks on ettevõtluskoolituse läbimine ning veel teatud kriteeriumid. (Eesti Töötukassa 2012) EAS-i poolt pakutavad toetused on reaalsuses tegelikult suunatud pigem ettevõtjatele, kellel on hea äriidee, kuid puuduvad piisavad rahalised võimalused selle idee elluviimiseks. Ambitsioonikus võib siin väljenduda näiteks väärtuslikus idees, rahvusvahelistumisplaanides, ekspordi elavdamises.

Töötukassa ja EAS-i stardikapitali meetmete dubleerimine põhjustab töötutes taotlejates segadust, kuna tuleb endale selgeks teha, kuhu neil oleks mõttekam taotlus esitada (kummal fondil on soodsamad tingimused, kummal on lihtsam taotlemisprotsess jne). Kuigi kliente jätkub praegu mõlemale abipakkujale, tuleks otsene dubleerimine lõpetada, mida EAS ka meetme määrusesse kavandatavate muudatustega teeb. Kuna kogu süsteemi ei jõua lühikeses perspektiivis ümber teha, siis peaks vähemalt sihtrühmadel selget vahet tegema: näiteks pigem elustiili ettevõtja, kes soovib eelkõige endale ja võib-olla ka oma perele tööd anda, ning ambitsioonikamate kasuplaanidega ettevõtja. (Struktuurivahendite rakendamise kava 2009: 74)

Eesti Poliituurigute Keskuse poolt läbi viidud koondraportis „Riikliku ettevõtluse tugimeetmete mõjude hindamine“ on üheks lahendamist vajavaks probleemiks, mis Eesti ettevõtluspoliitika kujundamisel välja toodi, oli bürokraatia tase ja keerukus, mille tõttu ei saa Eesti senist õiguskeskkonda pidada ettevõtlust ning ettevõtlikkust soosivaks. Praxise uurimuses on välja toodud, et mitmete toetuste taotlemine ning hilisem aruandlus on ettevõtte jaoks väga kulukad. Lisaks sellele on ka toetuste menetlemine väikese ning suuremahuliste toetuste puhul samaväärse halduskoormusega, mis teeb esimeste menetlemise paratamatult keskmisest kallimaks. (Kuusk, Jürgenson 2007: 13) Välja toodud probleemi olemasolu ja suuruse kohta toob autor ülevaate bakalaureusetöö empiirilise osa kolmandas alapunktis, kus küsitluse põhjal paluti alustavatel ettevõtjatel hinnata EAS-i tegevust.

Alapunkti kokkuvõtteks võib öelda, et EAS-il on kindlasti arenguruumi, muutmaks pakutavaid toetusi praeguse majanduskeskkonna vajadustele vastavaks. Kuna ettevõtluse alustamisetootust pakub Eestis lisaks EAS-ile ka Eesti Töötukassa, siis on arendamiseks

ruumi ka selles osas, kellele on suunatud üks või teine toetust pakkuv institutsioon. Kindlasti on praeguseks EAS-i toetustest kasu olnud väga paljudele ettevõtetele, kes sellest sihtasutusest toetust on taotlenud ning saab olema kasu ka tulevikus taotlevatele ettevõtetele, vajalik oleks aga, nagu juba ennegi öeldud, paika panna sihtrühmad, kellele toetused suunata ning samuti peaks tegema ettevõtjatele toetuse taotlemise protsessi lihtsamaks, mis kiirendaks projektide elluviimist ja seeläbi elavdaks ka majandust.

1.3. Eesti, Soome ja Taani poolt ettevõtjatele pakutavad toetusmehhanismid

Järgnevas bakalaureusetöö alapunktis toob autor välja Eesti poolt pakutavate ettevõtlustoetuste võrdluse Soome ja Taani riigi poolt pakutavatega. Lühidalt teeb autor ka kokkuvõtte selle kohta, millised on erinevused Eesti, Soome ja Taani ettevõtluspoliitikate vahel.

Allpool on välja toodud ettevõtete teadmised Eestis pakutavate ettevõtlustoetuste kohta Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi andmetel. Kõige rohkem on ettevõtjad 2005. aasta seisuga kuulnud stardiabi kohta (ligi 76% ettevõtetest teavad või on kuulnud), järgnevad informeeritus koolitustoetustest (56% ettevõtjatest), laenugarantiidest (53%). (Saar Poll OÜ 2005: 14) Kõige rohkem on 2005. aasta seisuga toetusprogrammidest kasutanud ettevõtteid koolitustoetust (6% kõikidest ettevõtetest) ning nõustamistoetust (3% kõigist ettevõtetest). (*Ibid.*)

Ettevõtete investeringute toetamiseks on riik alates 2001. aastast pakkunud alustavatele ettevõtjatele starditoetust ning tegutsevatele ja kiiresti kasvavatele ettevõtetele laenu- ja liisingukäendust. Seni on riik SA KredEx-i kaudu taganud ettevõtete pangalaene ning liisingutehinguid kokku 1,9 miljardi krooni ulatuses, mis on kaasa aidanud hinnanguliselt 2900 uue töökoha loomisele. EAS-i starditoetuse abil on tegevust alustanud 673 ettevõtet. Ettevõtluse infrastruktuuri kaasajastamist on toetatud nii ettevõtete projektide kui ka kohalike omavalitsuste poolt rajatavate tööstusalade investeringute kaudu kokku 178 mln krooni ulatuses. (Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013 2006: 10)

Toetuste taotlemise protseduure on püütud muuta võimalikult kasutajasõbralikuks, lühendades maksimaalselt taotluste menetlemisele kuluvat aega ning võimaldades taotlusi esitada elektroonselt. 2005. aastal rakendus pilootprojektina ka e-taotluse võimalus alustava ettevõtja starditoetuse programmi raames ning aasta jooksul esitati keskmiselt kolmandik taotlusi elektroonselt. Edaspidi kavatakse ka teisi toetusprogramme liita e-taotluse keskkonda. Ettevõtlusalase teadlikkuse suurendamiseks on alates 2001. aastast avatud ettevõtja infoportaal www.aktiva.ee ning informatsiooni, konsultatsioone ja ettevõtlusalast nõustamist pakuvad igas maakonnas asuvad maakondlikud arenduskeskused (MAK). (Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013 2006: 10-11)

Liikudes teadmistepõhise majanduse suunas on oluline investeerida juhtide ja töötajate teadmiste ja oskuste arengusse, et keskenduda enam väärtust loovatele protsessidele. Samuti on tarvilik teha investeeringuid uute tehnoloogiate väljaarendamiseks ning kasutuselevõttu ja teadus- ja arendustöösse. Et investeeringuid finantseerida peavad aga ettevõtted pääsema ligi laenukapitalile või olema avatud ettevõttevälistele investoritele, kes lisaks kapitalile toovad ettevõttesse uut teadmist ja ettevõtluskogemust. Samuti on kriitilise tähtsusega ettevõtte edukas rahvusvahelistumine, et tagada turg ettevõtte suurenenud tootmismahtudele ning vähendada läbi odavama sisendressursi kaasamise tootmiskulusid. (*Ibid.*)

Järgnevalt teeb autor lühikese ülevaate esialgu Eesti riigi poolt pakutavate ettevõtlustoe- tuste kohta ning sellele järgnevalt lühike ülevaade ka Euroopa Liidu poolt pakutavatest abimeetmetest.

- Eksporditoetus – toetuse eesmärgiks on suurendada Eesti ettevõtete konkurentsivõimet, suurendada ekspordi mahtu ja luua uusi töökohti, pakkudes kättesaadavat kapitali ning vähendades ekspordist tulenevaid riske. Samas, kui tegemist on lühiajaliste garantiidega, mille otsene mõju ettevõtete majandustulemustele ei ole kindlaks määratud eesmärk. Eksporditoetuse pikaajalisem eesmärk on toetada era- krediidikindlustuse turu arengut Eestis. (Kuusk, Jürgenson 2008: 33)
- Investeerimislaen ja liisingugarantii – nende eesmärgiks on suurendada ettevõtete konkurentsivõimet ja luua uusi töökohti, parandades ettevõtete ligipääsu kapitalile. (*Ibid.* 2008: 36)

- Ettevõtluse alustamise toetus - on töötule ja koondamisteatega töötajale antav rahaline abi (praegu kuni 4474 eurot), mille eesmärgiks on isiku motiveerimine ja toetamine ettevõtlusega alustamisel. (Eesti Töötukassa 2012)

Järgnevalt on tabelis välja toodud (vt tabel 3) seoses Euroopa Liiduga liitumisega Eesti riigi poolt antavatele toetustele lisanduvad EL-i poolt pakutavad toetused arendamiseks ettevõtlust riigis. (Kuusk, Jürgenson 2008: 17-36).

Tabel 3. Euroopa Liidu poolt alustavatele ettevõtjatele antavad toetused

Toetusmeede	Eesmärk
Alustava ettevõtja starditoetus	eesmärgiks on stimuleerida uute ettevõtete teket ning kitsam eesmärk on ettevõtete loomise, ettevõtluskeskkonnas ellujäämise ja ettevõtte arenemise parandamine finantseerimisvõimaluste kaudu
Koolitustoetus	eesmärgiks on toetada ettevõtjate ja töötajate koolitamist ja täiendõpet selleks, et säilitada ja suurendada töötajate konkurentsivõimet tööturul, arendada ettevõtlust, luua tingimusi uute töökohtade tekkeks ning suurendada inimeste arenguvõimet (<i>capacity</i>) teadus- ja arendustegevuse valdkonnas.
Nõustamisteenused	selle eesmärgiks on ettevõtete kasvu toetamine ning uute töökohtade loomine, pakkudes ettevõtetele vajaminevat ekspertiisi ning aidates ettevõtjatel leida uusi turge, kuhu oma toote või teenusega siseneda
Ettevõtte infrastruktuuritoetus	eesmärk on parandada olemasolevate ettevõtete ettevõtluskeskkonda, toetamaks ettevõtteid ja tööstusi uusima võimaliku infrastruktuuri loomisega.
Teadus- ja arendustegevuse toetus	eesmärk on kaasata arendatud tehnoloogiaid ja uuendusi ettevõtetes, suurendades ja parandades efektiivsust ja tulemuslikkust ettevõtetel, kes rakendab teadus- ja arendustegevusega seotud projekti ning ka Eesti ettevõtlussektoris tervikuna.
Ekspordiplaanitoetus	eesmärk on toetada ettevõtete plaane sisenemaks välisurgudele ja abistada ettevõtjaid plaanitud tegevuste elluviimises. Kaugemad eesmärgid on ettevõtjate motiveerimine selleks, et nad tajuksid ekspordi planeerimise järjepidevat vajadust ja sellest tulenevat kasu; ettevõtjate motiveerimine selleks, et nad koostaksid ja rakendaksid ekspordiplaane ning ka pikaajalisi ekspordiplaane

Allikas: (Kuusk, Jürgenson 2008: 17-36); autori koostatud.

Eesti on suutnud oma ettevõtluspoliitikat parandada suures osas tänu Euroopa Liiduga liitumisele, mistõttu tulevad Eesti ettevõtetele ja riigile paremad finantseerimisallikad ning ka alustavatele ettevõtjatele pakutavad toetused on võrreldes eelmise kümnendi algusega mitmeid kordi suurenenud. Suuremat tähelepanu peaks Eesti riik aga pöörama sellele, et ettevõtted, kellele antakse toetusi, oleksid jätkusuutlikud ning majanduslikult aktiivsed ka tulevikus.

Vaatamata üha suurenevale tähelepanule ettevõtjatele ja ettevõtlusele Soome poliitikas alates 1990. aastatest, on varase staadiumi ettevõtlusaktiivsus viimastel aastatel olnud küllaltki stabiilne (5%). Kuigi Soome majanduskeskkond on stabiilne ning soodustab uute ning ka tegutsevate ettevõtete tegevust, pole suudetud olla edukad soodustamaks ettevõtlikule ellusuhtumisele ja kiirele kasvule orienteeritud kultuuri. (Heinonen, Hytti 2008: 9)

Heinonen ja Hytti (2008) poolt läbi viidud uuringu tulemustest võib välja lugeda, et nii ettevõtlus- kui ka innovatsioonipoliitika valdkonnad on Soomes suhteliselt hästi arenenud struktuuride, organisatsioonide ja meetmete seisukohalt. Vahendid ja meetmed tunduvad olevat hea kvaliteediga ning on suunatud sobivatele vajadustele. Siiski ei suuda head vahendid genereerida edukat majanduskasvu ja/või innovatsiooni, pigem on nende tulemuslikkus isegi puudulik. (Heinonen, Hytti 2008: 14-15)

2007. aasta aprillis algatati uus valitsusepoolne programm, mille nimeks oli „*A responsible, caring and rewarding Finland*“ („Vastutav, hooliv ja tunnustav Soome“). See programm tunnustab ettevõtluse ja innovatsiooni rolli, majanduskasvu, tootlikkuse ja tööhõive elavdamist. Soome valitsuse eesmärgiks on pakkuda parimat võimalikku ettevõtlusele ja innovatsioonile Soomes. (*A Responsible, caring and rewarding Finland* 2007) (Ibid 2008: 19)

Baseerudes valitsuse ettevõtluse poliitika programmile võib öelda, et kõige suurem mõju ettevõtlusele on olnud alustavatele ettevõtjatele vajalike finantsallikate võimaldamine, Finnivera poolt finantseeritud teenusettevõtluse kaasamine projektidesse, äriteenuste reformi vastuvõtmine, tehnoloogia finantseerimise ja väikeste ning keskmise suurusega ettevõtetele pakutavate teenuste parandamine, edusammud töötü abiraha ja ettevõtjate sotsiaalkindlustuse maksimises, meetmed, mis on seotud haridusega ettevõtluse alal, samuti ulatuslikud maksukärped ja muudatused Soome maksusüsteemis. (Ibid 2008: 32) Järgnevalt saavad lühidalt välja toodud Soome poolt oma riigi ettevõtjatele pakutavad toetused ning abimeetmed.

Tööhõive ja majandusarengu keskused (loodud 1997) on ministriumini järelevalve all olevad avalikud kontorid, mis pakuvad erinevaid äriiga seotud teenuseid ning vajalikke finantse. Keskused on 15 piirkondlikke kontorite äriosakondade võrgustikud, mille

ülesandeks on teenida väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete vajadusi, pakkudes neile ettevõtluse tugiteenuseid, konsultatsioone ja nõustamisteenust ning samuti rahastust. Kaubandus- ja Tööstuskoda on Soomes vastutav nende üldise haldamise eest. (*Ibid*:35)

Finnvera plc on riigi omandis olev ning Kaubandus- ja Tööstuskoja administreeritud ettevõtetele rahastamise pakkumisele spetsialiseerunud institutsioon. Samuti on see Soome ametlik ekspordikrediidi agentuur, mis tegutseb vahendajana Euroopa Liidu rahastamisprogrammide ja Soome VKE-de vahel. Finnivera eesmärk on edendada ja arendada VKE-de tegevust ning samuti ka ettevõtete rahvusvahelistumist ning ekspordi arengut, pakkudes ettevõtetele finantsilist abi. (Heinonen, Hytti 2008. 35-36)

Tekes (loodud 1987) on Soome Tehnoloogia ja innovatsiooni finantseerimise keskus. Tekese kaudu rahastatakse Soomes teadus- ja arendustegevust (T&A). Institutsioon pakub T&A rahastamist ja ekspertteenuseid ettevõtetele, kes on Soome registreeritud ning riigi teadusasutustele ning ülikoolidele ja edendab riiklikke ning rahvusvahelisi võrgustikke. (*Ibid*. 36)

Finpro on ekspertteenuste organisatsioon, osaliselt rahastatud riiklike vahenditega, mis pakub ettevõtetele tugiteenuseid rahvusvahelistumise kohta, täpsemalt turuinfot ja nõustamist, tugiteenuseid ettevõtte arenguks, konsultatsioone ja turundusteenuseid ning innovatsiooniprogrammide organiseerimist. Finpro pakub tasuta nõustamisteenuseid ja teavet turgude ning väliskaubanduse kohta Soome ettevõtetele, kellel on plaanis alustada eksportimisega või siseneda uutele turgudele. (*Ibid*.)

Sitra on Soome Riiklik Fond teadus- ja arendustegevuseks. See on sõltumatu avalik sihtasutus, mis on Soome parlamendi järelvalve all. Sitra ülesannete hulka kuulub teadustöö informatsiooni pakkumine Soome ühiskonnale, eriti aga Sitra teabekeskuse programmi valdkondadele, ning viies läbi arendamist, luues seeläbi alust otsuste tegemiseks, innovaatiliste eksperimentide organiseerimiseks selleks, et testida uusi mudeleid, mis võimaldaksid suurendada sotsiaalseid muutusi, samuti investeerib sihtasutus rahvusvahelistumisesse suunates riskikapitali investeeringuid ettevõtetesse, kes tegutsevad selle programmi valdkondades ning lõpuks pakub see fond ettevõtetele suurt valikut arendus- ja rahastamisteenuseid, et luua ja arendada rahvusvaheliselt konkurentsivõime-

lisi ja kasumlikke ettevõtteid. Sitra teeb tihedat koostööd ka avaliku- ja erasektoriga ning arendab võrgustikke Soomes ja välismaal. (Heinonen, Hytti 2008: 35)

Soome Tööstuse Investeeringu Ltd. (loodud 1995) on riigi omanduses olev investeerin-
guid tegev institutsioon, mida haldab Soome Kaubandus- ja Tööstuskoda. Eesmärgiks
on investeerida erinevatesse fondidesse, mis on suunatud erinevates kasvufaasides ole-
vate ettevõtete finantseerimiseks. (Heinonen, Hytti 2008: 37)

Hariduslikud institutsioonid omavad samuti tähtsat rolli ettevõtluspoliitika arendamises.
Ühest küljest need edendavad ettevõtluslikku haridust erinevatel haridussüsteemi tase-
metel. Teisest küljest viivad eriti ülikoolid läbi uuringuid ettevõtluse valdkonnas. Teh-
noloogiakeskused ja teaduspargid mängivad olulist rolli just innovatsioonipoliitika
valdkonnas ning samuti annavad nad välja erinevaid toetusi, toetamaks alustavaid ette-
võtjaid. (Heinonen, Hytti 2008: 37)

Vaadates ülalolevaid Soomes ettevõtjatele toetusi pakkuvaid institutsioone, võib öelda,
et Soome pöörab väga suurt tähelepanu teadus- ja arendustegevusele, kuna sellele vald-
konnale suunatud toetusi ja programme on suhteliselt palju. Samuti pööratakse Soomes
suurt tähelepanu rahvusvaheliste ettevõtete toetamisele ning ekspordi soodustamisele.
Pakutavad toetused aga annavad ettevõtetele paremaid võimalusi rahvusvahelistumi-
seks, võimaldades neile erinevaid nõustamis- ja konsultatsiooniteenuseid ning kõige
tähtsam on rahastamisvõimaluste pakkumine, mida teevad enamus välja toodud fondi-
dest.

Töö autor toob omalt poolt välja ka ettevõtlustoetuste- asutuste võrdluse ühe teise Eu-
roopa Liidu riigiga, milleks on valitud Taani, kuna selles riigis on ettevõtlus väga are-
nenud, siis on huvitav vaadata, millised institutsioonid Taani ettevõtjatele toetust paku-
vad ning mis eesmärged need institutsioonid täidavad ja millest võiks Eesti õppust võtta.
Taani poolt pakutavad suuremad ettevõtlustoetused ja projektid tuuakse välja samas
stiilis nagu seda oli Soome puhul ehk tuuakse välja põhilised institutsioonid ja projektid,
mille abil ettevõtjaid toetatakse.

Riigi ettevõtluspoliitika tulemuslikkus on tugevasti seotud kvaliteetsete ettevõtlusalaste
raamtingimustega, mis soodustava aktiivset ettevõtlust. Raamtingimused katavad mit-

meid valdkondi nagu näiteks määrused, seadusandlus, kultuuri mõju, individuaalsed oskused ja ambitsioonikus. Raamtingimuste parandamine on Taani valitsuse üheks prioriteediks. (IPREG Report 2007: 16) Siiski, mitmed ettevõtlust puudutavad valdkonnad, v.a innovatsiooni ja uurimise valdkonnad, on koondunud Majandusministeeriumi vastutusaladeks. Põhiline vastutus on suunatud Taani Ettevõtlusametile. (*Ibid.* 2007: 22)

Sõltumatuse Fond on üks meetmetest, mille abil edendatakse Taanis ettevõtlust ja nn sõltumatuse kultuuri. Fond asutati *Young Enterprise*, valitsuse ja mitmete organisatsioonidega ning ettevõtetega koostöös. Sõltumatuse Fond annab välja raha ettevõtluse edendamiseks ja iseseisvuse suurendamiseks ning aitab neid organisatsioone, kes on huvitatud ettevõtlusega alustamisest. *Venture-Cup* on Põhjamade initsiatiivil loodud organisatsioon, mis koondab enda alla uuendusmeelsed ettevõtted, kes konkureerivad üksteisega saamaks oma projektidele toetust. Projekte kaasfinantseeritakse Majandusministeeriumi, Teadus-, Tehnoloogia- ja Innovatsiooniagentuuri, Taani ning tööstussektori poolt. *Venture Cup* on täiendav allikas rahastamiseks uuenduslikke ettevõtteid, kuid samas saavad ka edukad novaatorid ja ettevõtjad lisatähelepanu. (IPREG Report 2007: 28)

Euroopa Ettevõtlusmängus võistlevad omavahel keskkooli õpilased, kes loovad ja edendavad oma ettevõtet, et see muutuks edukaks. Seda algatust sponsoreerib haridusministeerium koos mitmete teiste organisatsioonidega. Riiklikul tasemel mängu võitjad jätkavad võistlemist teiste Euroopa riikide võitjatega. (*Ibid.*) IDEA (*the International Danish Entrepreneurship Academy*) on loodud aastal 2005 ning koondab endas umbes 75 liiget, kelleks on õppeasutused, eraettevõtted ja muud organisatsioonid. Organisatsioon loodi valitsuse ettepanekul selleks, et tugevdada ettevõtlusalast haridust ning edendada seda 25 haridusasutuses üle riigi. IDEA pakub erinevaid kursuseid, mille teemadeks on näiteks innovatsioonialane kompetents ja ettevõtluskultuuri edendamine olemasolevates ettevõtetes. (*Ibid.* 2007: 29)

Taani Kasvufond Vækstfonden on 1992. aastal loodud riskikapitalil põhinev 100% riigi omanduses olev ettevõtte, mille eesmärgiks on rahaliselt toetada kõrgtehnoloogilisi ning innovaatilisi ettevõtteid ja samuti alustavaid ettevõtteid, kellel puuduvad piisavad ressursid. Selle ettevõtte baaskapitali suuruseks on 330 milj eurot. Alates 1990. aastate lõpust on tähelepanu keskpunktis olnud investeerimisel koostöö tegemine erasektori kõrgtehnoloogiliste väikese ja keskmise suurusega ettevõtetega. (*Ibid.* 2007: 32) Alustavatele

ettevõtjatele loodi 2005. aastal laenugarantii, mis kannab nime *Get-Started-Loans* ning on mõeldud alla aasta vanustele ettevõtjatele. Suurim võimalik summa mida sealt ühele ettevõttele antakse on 70 000 eurot. Sama laenugarantii raames on ettevõtetal võimalik saada ka ettevõtlusalast konsultatsiooni. (IPREG Report 2007: 34)

Ekspordikrediidi fond kindlustab ettevõtjaid selle vastu, et nad saaksid kindlamalt minna välisriikidele, millesse sisenemises kindlad ei olda. See fond ei ole mõeldud vaid ettevõtjatele, kuid suurem osa abist läheb sellesse valdkonda. *First North* on alternatiivne turg väiksema kasvuga ettevõtjatele, mis annab võimaluse kauplemiseks Põhjamaades ja üleilmsetel finantsturgudel. *First North* ettevõtetele antakse samad kauplemisvõimalused, mis on tagatud suurtele ettevõtetele, kui regulatsioonid on kergemad. (IPREG Report 2007: 35)

Tuues välja ettevõtjatele pakutavad nõustamis- ja koolitusteenused, on põhilisteks meetmeteks Majanduse arenduskeskused, ettevõtlusalane internetilehekülg ja CONNECT Taani. Majanduse arenduskeskustes pakutakse ettevõtetele varases staadiumis informatsiooni, mis on vajalik teada ettevõtte asutamisel ning seda etappide kaupa, mitte kompleksse abisüsteemina. Ettevõtlusalase internetilehekülje eesmärgiks on koondada kokku avaliku ja erasektori ettevõtted, hõlbustamaks nende omavahelist koostööd ja vastastikust abistamist. CONNECT Taani (loodud 2007. aastal) eesmärgiks on nõustada alustavaid ettevõtteid. See koondab endasse nõustamisteenuseid pakkuvad eraettevõtted, investorid, haridusasutused ja uurimiskeskused. Põhiliselt aidatakse suure kasvupotentsiaaliga ettevõtjaid. (*Ibid.* 2007: 35-38)

Võrreldes Eesti ja Soome ettevõtlustoetusi, võib öelda, et Soome toetused on suuresti suunatud ettevõtete rahvusvahelistumisele, seda tunduvalt suuremas mahus kui Eestis. Samas pööravad nii Eesti kui ka Soome väga suurt tähelepanu alustavate ettevõtjate tegevuste finantseerimisele, seda mitmete programmide poolt ning suur osa on ka Euroopa Liidu struktuurifondide rahastusel. Soome pöörab suurt tähelepanu ka teadus- ja arendustegevusele (T&A), pakkudes rahalisi toetusi institutsioonidele, kes tegelevad T&A-ga. Kuigi Eesti on majanduslikult suhteliselt arenenud riik, võrreldes näiteks teiste Balti riikidega, siis teadus- ja arendustegevusele pakutakse praegusel ajal veel suhteliselt vähe toetust, kuigi potentsiaali kindlasti on, mida ära kasutada. Ka Taani alustab ettevõtjaliku mõtlemise juurutamist suhteliselt varajases staadiumis, näiteks sai välja too-

dud kooliõpilaste seas läbi viidav ettevõtlusmäng ning spetsiaalselt ettevõtlusele mõeldud akadeemia, kus pööratakse suurt tähelepanu ettevõtlusele.

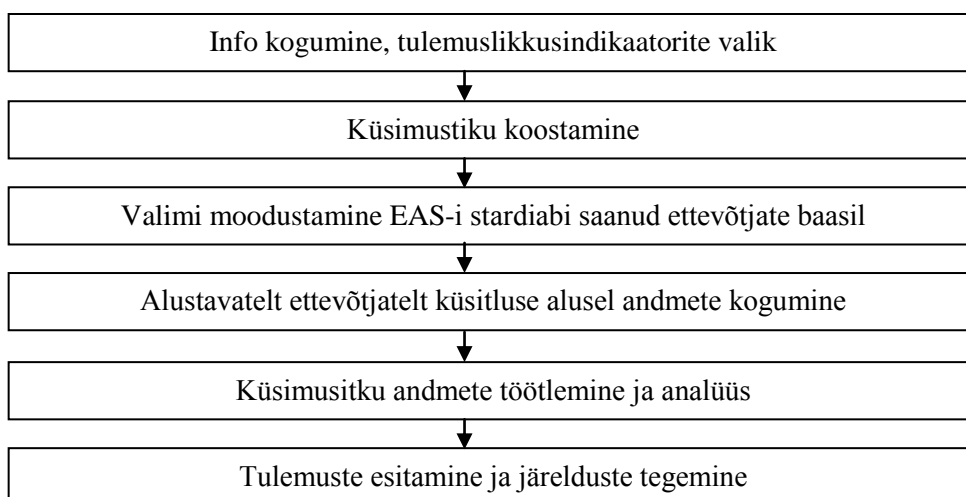
Tuues välja sarnasusija erinevusi Eesti ning Taani toetusmehhanismide vahel, saab öelda, et üheks suuremaks sarnasuseks on see, et ettevõtluspoliitika on suures osas suunatud just ettevõtete finantsilisele toetamisele, mis tähendab, et toetatakse nii alustavaid ettevõtjaid kui ka juba kauem tegutsenud kasvufaasis ettevõtjaid. Eestis on nendeks stardi- ja kasvutoetus. Ühiseks jooneks on ettevõtlusportaali olemasolu, mida Soome puhul töö autor ei täheldanud. Taanis on portaali koduleheks startvækst.dk ning Eestis on selleks nagu juba teoreetilise osa alguses välja toodud aktiva.ee. Üheks sureks erinevuseks kahe riigi toetusmeetmete vahel ning ka Soome ja Taani vahel on see, et paljud toetusmeetmed ja projektid on suunatud kasvule orienteeritud ning potentsiaalset kasvu näitavatele ettevõtjatele. Pigem suunatakse vähem raha alustavatele ettevõtjatele ning suunatakse ressursid olulisele sihtgrupile (potentsiaalsed kasvajakad)

Järgnevas peatükis teeb autor küsitluse põhjal lühianalüüsi ettevõtete tulemuslikkuse kohta ning annab küsitluse põhjal hinnangu EAS-i tegevusele ning toob välja, millistes valdkondades pöörduakse sihtasutuse poole ning kuidas hindavad küsimustikule vastanud alustavad ettevõtjad saadud toetuse abi ja taotlusprotsessi ning klienditeeninduse kiirust.

2. ALUSTAVA ETTEVÕTJA STARDITOETUSE RAKENDAMISE TULEMUSLIKKUS LÕUNA-EESTIS

2.1. Uuringu valim ja meetodika ning uuritavate maakondade ettevõtluse aktiivsus

Järgnevas alapunktis annab autor lühikese ülevaate uuringu valimi ja küsitluse läbiviimise meetodika kohta. Joonisel 2 on välja toodud autori poolt läbiviidud uuringu meetodika etapid (vt joonis 2). Alapunkti lõpus teeb bakalaureusetöö autor lühikokkuvõtte ettevõtete arvude kohta (osaühing ja füüsilisest isikust ettevõtja) maakondades ning valitud maakondade ettevõtluskeskkonna aktiivsuse kohta. Välja saavad toodud statistilised andmed ettevõtete arvu kohta, missugustes sektorites on tööga hõivatuid kõige rohkem, mis suuruses on enamus ettevõtetest maakondadest protsentides ning ka põhilised tegevusalad maakonniti.



Joonis 2. Uurimisprotsessi etapid (autori koostatud).

Bakalaureusetöö raames viis autor läbi küsitluse (vt lisa 1) alustava ettevõtja starditoetust saanud ettevõtjate hulgas. Google Docs's formuleeritud küsimustik koosnes nii ava-

tud kui ka suletud küsimustest. Küsimustiku küsimused puudutasid ettevõtete üldandmeid, teoreetilises osas välja toodud tulemuslikkuse indikaatoreid ning EAS-i tegevusega rahulolu alustavate ettevõtjate seas. Andmete töötlemiseks kasutati statistikaprogrammi SPSS Statistics 17.0. Töö autor koostas andmete analüüsiks erinevaid diagramme ja tabeleid. Empiirilise osa kokkuvõtteks tuuakse välja ka üldine starditoetuse kasutamise tulemuslikkus ning ettevõtjate hinnang pakutavale toetusele.

Küsitluse läbiviimiseks koostati valim EAS-i alustava ettevõtja starditoetus (2007-2013) andmebaasi põhjal. Üldkogumisse võeti kõik valitud maakondades toetust saanud ettevõtjad perioodil 2009-2011. Kokku oli sellel perioodil toetust saanud 209 ettevõtet, kuid 32 juhul ei olnud autoril võimalik leida informatsiooni ettevõtete meiliaadresside kohta või meil ei jõudnud isikule kohale, seetõttu jäi lõplikusse uuringu üldkogumisse 177 ettevõtet. Küsimustik saadeti üldkogumi ettevõtetele laiali meili teel. Meiliaadressid üldkogumi ettevõtete ühenduse saamiseks, saadi interneti otsingumootoritest, Äripannast ja Inforegistrist. Lõuna-Eesti maakonnad koosseisus Tartu, Põlva, Jõgeva, Valga, Võru ja Viljandi maakond said valitud huvi pärast töö autori elukoha tõttu, mis on Lõuna-Eestis.

Kokku vastas internetiküsitlusele 42 ettevõtet, mis on 23,7% kõigist üldkogumisse kuulunud ettevõtetest. Põhiosa vastanutest oli ettevõtluvormilt osaühingud ning üks vastaja oli ka füüsilisest isikust ettevõtja. Enamus ettevõtetest oli saabunud vastuste põhjal väiksemad kui 10 töötajaga ettevõtted. Kõige rohkem vastanuid oli Tartu maakonnast 26 ettevõtet, Valga ja Viljandi maakonnast oli vastanuid kolm, Jõgeva maakonnast oli vastanuid kaks, Põlva ning Võru maakonnast oli vastanuid neli. Aastate lõikes oli 2008. aastal alustanutelt seitse, 2009. aastal alustanutelt 15, 2010. aastal alustanutelt 15 ning 2011. aastal alustanutelt viis vastanut.

Uurides osaühinguid arvudes (vt tabel 4) võib öelda, et kõikides maakondades on ettevõtjate arv osaühingutes kasvanud keskmiselt 18%, mis näitab, et võrreldes 2009. aastaga on nendes maakondades suhteliselt rohkem osaühinguid. Kõige rohkem on 2009. aastaga võrreldes suurenenud osaühingute arv Tartu ja Jõgeva maakonnas, kus kasv on ligikaudu 19%. Positiivsena saab välja tuua, et ettevõtteid on iga aastaga üha rohkem, mis võib märku anda sellest, et inimesed soovivad rohkem iseseisvust ning sõltumatust tööandjatest. Üheks oluliseks aspektiks võib lugeda ka seda, et ettevõtjaks

olemine annab tunduvalt rohkem vabadust oma aega vastavalt isiklikele vajadustele planeerida. Põhjustest, miks ettevõtjateks hakatakse, tuleb põhjalikumalt juttu käesoleva peatüki teises alapunktis, kus tehakse kokkuvõtteid läbi viidud küsitluse kohta.

Vaadates füüsilisest isikust ettevõtjaid tabelis 4, võib öelda, et füüsilisest isikust ettevõtjate arv oli kuni aastani 2010 kasvamas, kuid 2010. aasta lõpust on füüsilisest isikust ettevõtjate arv hakanud kahanema. Erandiks käesoleval juhul on aga Võru maakond, kus FIE-de arv kasvas ka aasal 2011. Füüsilisest isikust ettevõtjate arv suurenes 2010. aastal ligikaudu neljandiku võrra, mis võis tuleneda sellest, et seoses majanduskriisiga jäid nii mitmedki inimesed tööta ning see viis selleni, et alustati tegevust ettevõtjana, et omada sissetulekuallikat. FIE-de vähenemine on olnud suhteliselt marginaalne kõikides maakondades, jäädes enamasti alla 1%. Mõningane FIE-de vähenemine võib olla seotud ka sellega, et edukuse tõttu on muudetud äriühingu vormi s.t füüsilisest isikust ettevõtjast on üle mindud osühinguks.

Tabel 4. Osühingute ja füüsilisest isikust ettevõtjate arv valitud maakondades aastatel 2009-2012

Maakond \ aasta	Osühingute arv				Füüsilisest isikust ettevõtjate arv			
	2009	2011	2010	2012 (01. veebr)	2009	2010	2011	2012 (01. veebr)
Jõgeva	1 181	1 439	1 316	1 452	1 087	1 353	1 340	1 322
Põlva	1 115	1 352	1 224	1 356	903	1 190	1 170	1 152
Tartu	10 171	12 362	11 092	12 510	2 596	3 470	3 416	3 389
Valga	1 262	1 483	1 353	1 523	887	1 069	1 024	1 009
Viljandi	2 161	2 557	2 348	2 582	1 548	1 937	1 912	1 906
Võru	1 426	1 669	1 546	1 684	1 241	1 560	1 563	1 551

Allikas: (Registrite ja Infosüsteemide Keskus 2012); autori koostatud.

Järgnevalt teeb autor lühikokkuvõtte Tartu, Jõgeva, Viljandi, Võru, Valga ja Põlva maakonna ettevõtluskeskkonna hetkeolukorrast. Välja tuuakse põhilised tegevusalad (EMTAK 2008 järgi), millega maakondades tegeletakse, millistesse sektoritesse on koondunud tööga hõivatud, kui suured on ettevõtted valitud maakondades ning millised on nende maakondade tulevikuplaanid seoses ettevõtluse arendamisega.

Statistikaameti andmetel oli Põlvamaal 2009.aasta seisuga 1333 majanduslikult aktiivset ettevõtet. Neist enamus ehk 92,7% olid mikroettevõtted (alla 10 töötaja). Väikeettevõtteid (10-49 töötajat) oli 5,9%, keskmise suurusega ettevõtteid (50-250 töötajat) oli 1,2% ning vaid 0,2% olid suurettevõtted (üle 250 töötaja). Kuigi registreeritud äriühingute arv tuhande elaniku kohta oli Põlvamaal madalam Eesti keskmisest, oli 2010. aastal uute ettevõtete loomise aktiivsus kasvanud. (Põlva maakonna arengukava 2011-2017 2011: 30-33)

Põlvamaa majanduslikult aktiivsetest ettevõtetest 35,8% tegutses primaarsektoris, 20,8% sekundaar- ja 43,4% tertsiaarsektoris (2009). Olulisemad majandusharud olid: põllumajandus ja metsandus, töötleva tööstuse ettevõtted, sh puidutööstus, toiduainetetööstus, paberi- ja trükitööstus, turism, teenindussfäär. Põllumajanduslik suurtootmine on Põlvamaal heal tasemel. Põlvamaa ebasoodne ettevõtluskeskkond (kaugust turust, puuduv kvalifitseeritud tööjõud) mõjutab ilmselt ka lisandväärtust. Maakonna SKP oli statistikaameti andmetel vaid 49,7% Eesti keskmisest (2007.a. andmed). Seega on võtmeküsimuseks ettevõtete tootlikkuse tõstmine ja suurema lisandväärtuse andmine. (*Ibid.*)

Võru maakonnas tegutsevatest ettevõtetest oli 90% 0-10 töötajaga, 7,3% 10-49 töötajaga, 2,2% 50-249 töötajaga ja vaid kahes ettevõttes oli 2006. aastal rohkem kui 250 töötajat. Seega vastavalt Eurostat-i klassifikatsioonile oli 97,3% Võrumaa ettevõtetest väikeettevõtted ning vaid 2,7 % keskmise suurusega või suurettevõtted. (Võru maakonna arengukava 2009-2019 2008: 91-92)

Statistilisse profiili kuuluvaist ettevõtjatest (ehk majanduslikult aktiivsetest 1506-st ettevõtjast) 39% tegutses primaarsektoris, 20% sekundaar- ja 41% tertsiaarsektoris. Sekundaarsektori ettevõtjate osatähtsus ettevõtjate üldarvust Võrumaal ületas Eesti keskmist vastavat näitajat. Tegevusvaldkondadest oli suurima osakaaluga töötlev tööstus. Töötleva tööstuse 160 ettevõtet andsid 49% kõigi maakonna äriühingute kogutulust ning neis töötavad 3380 hõivatut moodustasid 47% kõigis maakonna äriühingutes töötavatest hõivatud inimestest. Töötleva tööstuse olulisimad majandusharud olid puidu- ja mööblitööstus, mille jaoks on kohapeal olulises mahus olemas nii kvalifitseeritud tööjõud kui tooraine. Töötleva tööstuse teistest harudest olid Võrumaal esindatud toiduainetetööstus, metalli- ja kergetööstus. (*Ibid.* 91)

2010. aasta seisuga Eesti Statistikaamet andmete põhjal olid 94,4% Viljandi maakonna ettevõtetest vähem kui 10 töötajaga ettevõtted, kuni 49 töötajaga ettevõtteid oli protsentuaalselt 4,6%. Kuni 249 töötajaga ettevõtteid oli kõigest 0,1%. Suuremaid kui 250 töötajaga ettevõtteid oli Viljandimaal kaks, millest üks on Toom Tekstiil AS ning teine Ekseko AS. (Eesti Statistikaamet 2012) Ettevõtluse aktiivsus Viljandimaal jäi siiski alla siseriiklikule keskmisele. (Viljandimaa arengustrateegia 2020+ 2005: 32)

Viljandi maakonna tähtsamad majandusharud on puidutööstus, kaubandus, kergetööstus, masina- ja metallitööstus, keemiatööstus, ehitusmaterjalide tootmine, põllumajandus ja toiduainetööstus. Üldise trendina on täheldatav põhiliselt allhankeline, madalat haridustaset eelistav madalapalgaline töö. (*Ibid.* 32)

15-74-aastastest Valgamaa elanikest 6% olid ettevõtjad (sh vabakutselised), 46% palgatöötajad (sh 19% avalikus sektoris, 27% erasektoris, 1% mittetulundussektoris), 22% pensionärid, 14% (üli)õpilased ning 10% kas kodused, lapsehoolduspuhkusel või töötud. Primaarsektoris hõivatud olid 2010. aasta seisuga 7,8%, sekundaarsektoris 29,7% ja tertsiaarsektoris 62,5%. (Valgamaa aastaraamat 2011: 23)

Kõige suurema tähtsusega tegevusvaldkonnad (EMTAK 2008) järgi olid 2010. aastal metsamajandus ja põllumajandus, mis kuuluvad primaarsektori valdkonda, sekundaarsektorist olulisim majandusvaldkond oli puidutööstus ning teenindavast ehk tertsiaarsektorist oli olulisim turism. Statistikaameti andmetel oli 2010. aasta seisuga Valgamaa maakonnas 94,4% ettevõtetest alla 10 töötajaga, kuni 49 töötajaga oli 4,3%, kuni 249 töötajaga ettevõtteid oli ca 1% ning rohkem kui 250 töötajaga ettevõtteid oli maakonnas kolm. (Eesti statistikaamet 2012)

2009. aasta seisuga oli Tartu maakonnas tegutsevatest ettevõtetest 90% vähem kui 10 töötajaga ettevõtted, kuni 49 töötajaga ettevõtteid on 8,8%, kuni 249 töötajaga ettevõtteid on 1,1% ning üle 250 inimesega ettevõtteid oli vaid 0,2%. 2009. Rohkem kui 250 töötajat oli 2009. aastal üheteistkümnnes Tartu linna ja kolmes Elva linna ettevõttes. Ettevõtete jaotumine sektorite vahel oli järgmine: primaarsektoris tegutsevaid oli 2009. aasta seisuga 10,1%, sekundaarsektori osakaal maakonnas oli 20,9% ning tertsiaarsektoris oli tegutsevaid ettevõtteid 60%. (Tartumaa inimressursi analüüs 2010: 33-34)

Põhilisteks tegevusaladeks 2009. aasta andmete järgi olid Tartu maakonnas hulgi- ja jaekaubandus, selle all mootorsõidukite ja mootorrataste remont (20%), sellele järgnes kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus (12,5%), mille põhjuseks kindlasti võib välja tuua selle, et Tartu on tuntud kui ülikoolilinn, mistõttu hariduslik tegevus on arendamist väärt. Kolmandaks põhiliseks tegevusalaks oli ehitusvaldkond, kuhu kuulub 2009. aasta seisuga 12,4% ettevõtetest. Suhteliselt palju tegeletakse Tartumaal ka põllu- ja metsamajanduse ning kalapüügiga, seda kindlasti soodsa keskkonna tõttu. (*Ibid.* 34)

2008. aasta seisuga olid Jõgeva maakonnas tegutsevatest ettevõtetest 91,3% vähem kui 10 töötajaga ettevõtted, kuni 49 töötajaga ettevõtteid oli maakonnas 8,9% ning 1,5% kuni 249 töötajaga ettevõtteid. 2008. aasta seisuga puudusid maakonnas rohkem kui 250 töötajaga ettevõtted. Primaarsektoris oli tegutsevaid ettevõtteid 46,4%, mis näitab, et palju tegeldakse Jõgevamaal põllumajanduse, metsamajanduse ja kalapüügiga, mis on soodustatud sellest, et keskkond on metsarohke ning kalandust soodustab Peipsi järve äärne asukoht. (Jõgevamaa arengustrateegia 2020+ 2010: 25-26)

Maakonna tööga hõivatud töötajatest ca 30% töötas primaarsektoris (Eestis keskmiselt 8,8%); ca 24 % sekundaarsektoris (Eestis keskmiselt 31,8%) ning ca 47% tertsiaarsektoris (Eestis keskmiselt 59,4%). Statistilisse profiili kuuluvatest maakonna ettevõtetest ca 30% tegeleb põllumajanduse, jahinduse või metsamajandusega. Tegevusaladest järgnesid hulgi- ja jaekaubandus, kinnisvara rentimine ja äritegevus ning töötlev tööstus. (Jõgeva maakonna koduleht 2012). Maakonnas on kolm arenemisjärgus ettevõtlusala – Painküla tööstuspark Jõgeva vallas, Jõgeva linna kaguosa tööstuspiirkond ja Võhmanõmme-Pauastvere tööstusala Põltsamaa vallas. (Jõgeva Koostöökoja Arengukava 2010: 9)

Võttes kokku ülalolevate maakondade ettevõtluskeskkonna seisundid, siis võib nende vahel välja tuua nii mitmeidki sarnasusi. Üheks kõige suuremaks sarnasuseks on see, et kõik maakonnad on hakanud suuremat rõhku pöörama oma loodusliku keskkonna ära kasutamisele, näiteks Põlva maakond on tuntud oma rohkete jõgede pärast, mis pakuvad meelelahutuslikku seiklust nii eestlastele kui ka välisturistidel ning samuti on seal välja kujunemas traditsioonilised üritused nagu näiteks Mooste Linalaat ja teised festivalid. Jõgeva maakond pakub looduslikku ilu Peipsi järve äärsete kalastuskülade ja suvituskohtade kujul. Ka Tartu maakonnas on üks olulisi turismipunkte Peipsi järv ning selle

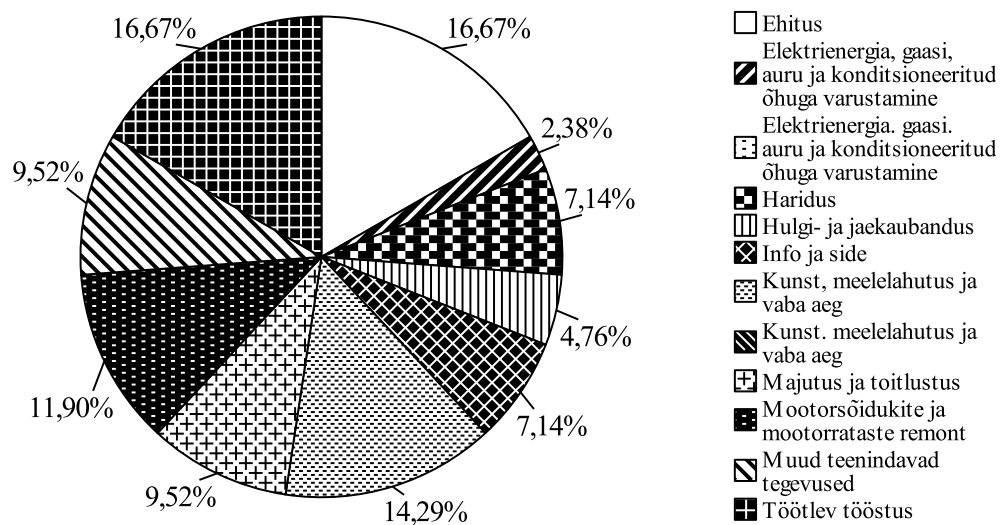
läheduses asuv Alatskivi oma renoveeritud lossiga. Valga maakonnas on küll veel turismi piirkonnad välja kujundamata, kuid potentsiaali on.

Teiseks sarnasuseks nende maakondade juures võib tuua ka ulatuslikku põllumajandusega tegelemist ning töötleva tööstuse domineerimist nendes piirkondades. Lõuna- Eesti on suhteliselt suure metsaga kaetusega, mis annab head eeldused tegelemaks metsamajandusega. Emajõe lähedus annab hea võimaluse tegelemaks kalapüügi ja -kasvandusega. Võib öelda, et kõikidel maakondadel on ettevõtluse arendamisel võimalik võtta ette suuri samme, arendades välja ka neid valdkondi, milles praegusel hetkel väga palju ettevõtjaid ei ole.

2.2. Alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise tulemuslikkuse analüüs

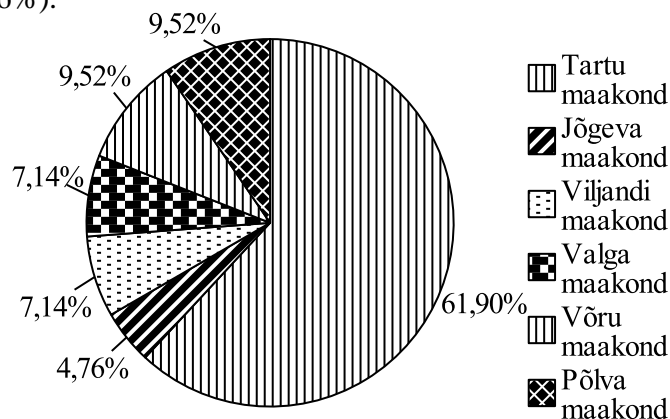
Järgnevas alapunktis teeb autor kokkuvõtte küsitluse põhjal saadud tulemuste kohta. Käesolevas alapunktis saavad välja toodud saadud tulemused ettevõtete majandustulemuste kohta nii alustava ettevõtja starditoetuse taotlemise aastal kui ka toetuse saamisele järgnenud aastatel. Autor seletab alapunkti alguses lahti ka teoreetilises osa välja toodud maksuvõlgade ja omakapitali ning projekti omafinantseeringu tulemuslikkuse indikaatorid EAS-i starditoetuse kontekstis.

Vaadates allolevat joonist (vt joonis 3) küsitlusele vastanud ettevõtete kohta, siis kõige rohkem vastanuid oli töötlevas tööstuses ning ehituses, kokku 33,2%, järgnes kunst, meelelahutus ja vaba aeg 14,3% vastanutest. Kõige vähem vastanuid (üks vastanu) oli elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhugavarustamise valdkonnas. Samuti oli vähe vastuseid hulgi- ja jaekaubandusega tegelevatelt ettevõtetelt.



Joonis 3. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete tegevusala (EMTAK 2008) (autori koostatud).

Nagu juba eespool öeldud, siis vastanute hulgas oli kõige rohkem Tartu maakonna (61,9%) ettevõtteid, kokku oli 26 ettevõtet (vt ka joonis 4). Vastanute arvu poolest järgnesid Võru ja Põlva maakond (9,52%), kokku kaheksa ettevõtet, Valga ja Viljandi maakond (7,14%), kokku kuus ettevõtet ning kahe ettevõtte vastused sai töö autor Jõgeva maakonnast (4,76%).



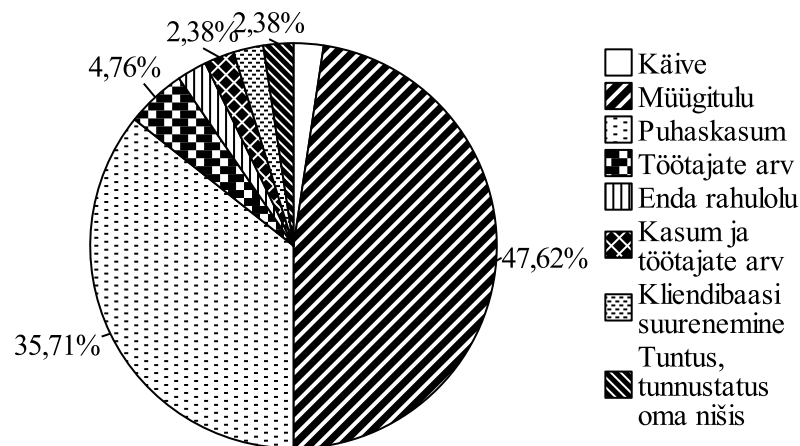
Joonis 4. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete asukoht (autori koostatud).

Bakalaureusetöö teoreetilises osas sai autori poolt välja toodud ka praeguse majanduskriisijärgse perioodi puhul vajaduspõhine ettevõtlus, mis tähendab, et ettevõtjateks hakkatakse pigem selle pärast, et võimaldada endale elatusallikat, mille abil toita oma perekonda ning tasuda makse ja täita muid kohustusi. Küsitluse põhjal selgus, et ligi 57% ettevõtjatest on olemas varasem töökogemus ettevõtjana, varasem kogemus ettevõtlusvaldkonnas puudub aga ligi 43% vastanud ettevõtjatest, mis tähendab et küsitluse valimi

põhjal leiab mingil määral kinnitust teoreetilises osas välja toodud väide, et ettevõtlusega alustatakse praegusel ajal pigem vajadusest kui võimalusest. 16 vastanut 40st, mis on 40% kõigist vastanutest, ütlesid, et hakkasid ettevõtjaks just sellepärast, et endale tööd pakkuda. Tööandjast sõltumatust tõi põhjendusena välja seitse ettevõtjat, mis on ca 17,5% kõigist vastanud ettevõtetest. Veel toodi põhjendusena välja, et ettevõtjateks hakati just geniaalse idee pärast, sellepärast, et nähti võimalust edukaks tegevuseks, mis läheb kokku töö teoreetilise osa esimeses alapunktis autori poolt välja valitud ettevõtja definitsiooniga. Umbes 8% vastanutest ütles, et ettevõtlus on muutunud elustiiliks ning umbes sama palju ettevõtjaid tõi välja ka selle, et nähti turul tühimikku ja üritati seda lünka loodud ettevõtte tegevuse abil täita.

Oluline on vaadata mitmeid töö teoreetilises osas välja toodud majandusliku tulemuslikkuse indikaatoreid, milleks olid ettevõtte müügitulu, puhaskasum, töötajate arv, maksuvõlgade tekkimine ning starditoetuse ja omakapitali võrdlus, saamaks teada, kas ettevõtetel realselt oli seda toetust vaja taotleda või oleks ilma selleta olnud võimalik hakka saada ning kas toetusest on ettevõtetele ka kasu olnud. Järgnevalt toob autor välja toetuse taotlemise aastal ettevõtete müügitulu, puhaskasumi, töötajate arvu ja omakapitali ning seejärel küsitluse põhjal ettevõtete poolt välja toodud üldised andmed nende samade näitajate kohta toetuse saamisele järgnenud aastatel ja ettevõtte hinnangu oma edule.

Bakalaureusetöö autor küsis toetust saanud ettevõtjate käest, mis on nende arvates parim tulemuslikkusindikaator ning miks just see näitaja (vt joonis 5). Kõige olulisemaks näitajaks, millega mõõta tulemuslikkust, peeti vastanute arvates müügitulu. Põhjenduseks toodi näiteks, et ettevõtte arenguks ja jätkusuutlikkuseks on vajalik just müügi mahu kasv, sest mida suuremad on saadavad tulud, seda rohkem on ettevõttel võimalik saada kasumit ja teha investeringuid. Veel pakuti põhjenduseks nõudlust ettevõtte toodete ja teenuste järele ning suurem müügitulu annab parema võimaluse, et töötajatele on töö eest tasutud ning maksud makstud.



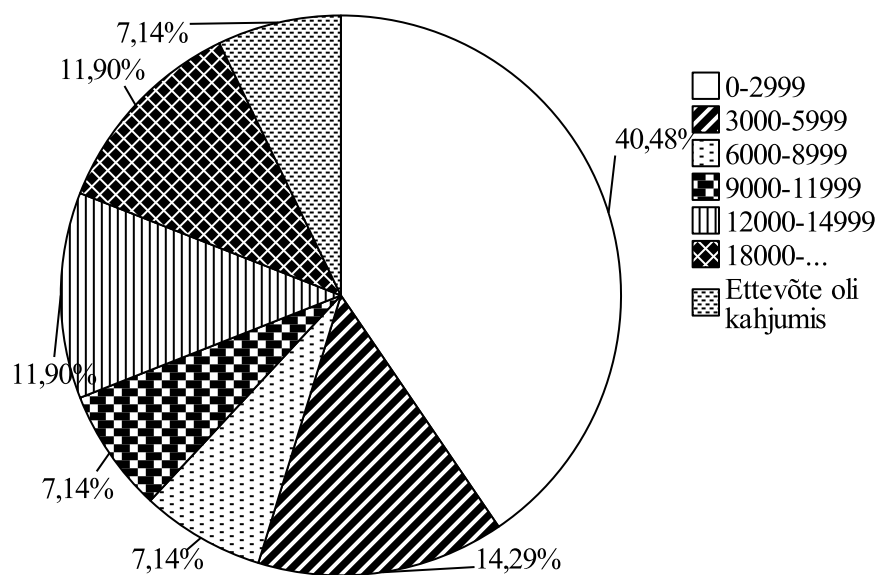
Joonis 5. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete arvates parimad tulemuslikkusindikaatorid (autori koostatud).

Teiseks väga paljude ettevõtete seas tähtsaks indikaatoriks toodi autori poolt välja pakututest puhaskasum, mis oli paljude meelest olulisem just sellepärast, et ettevõtete eesmärk on lõpuks siiski kasumit teenida. Märgiti ka ära, et see näitab ettevõtte jätkusuutlikkust ja võimet tulu teenida ning puhaskasumist on võimalik raha uuesti ettevõtte tegevusse investeerida, et järgnevatel aastatel paremaid tulemusi saada. Kahel korral toodi ühe tulemuslikkusindikaatorina välja ka töötajate arvu, mis näitab vastanute arvates ettevõtte võimet võtta vastutust ning et tööliste makstav palk mõjutab kaudselt mitut leibkonda ning ka tervet ühiskonda.

Veel toodi alustavate ettevõtjate poolt välja järgnevad tulemuslikkusindikaatorid: kliendibaasi suurenemine, mille põhjenduseks toodi, et just lojaalne klientuur on see, mis aitab ettevõttel edukaks saada. Positiivne tagasiside ning informatsiooni liikumine toob üha enam kliente juurde; toodi välja ka tuntust ja tunnustatust oma nišis, mis annab kindlasti eelise paremate tulemuste savutamiseks. Ühe ettevõtja arvates on oluline tulemuslikkusindikaator ka käive, mille põhjenduseks toodi, et just käibe pealt on võimalikmängida toodete ja teenuste hindadega, mis omakorda aitab kaasa suurema müügitulu saavutamisele ja eelduse parematele investeerimisvõimalustele. Järgnevalt toob autor välja ülaltoodud tulemuslikkusindikaatorite kvantitatiivsed tulemused küsimuste lõikes.

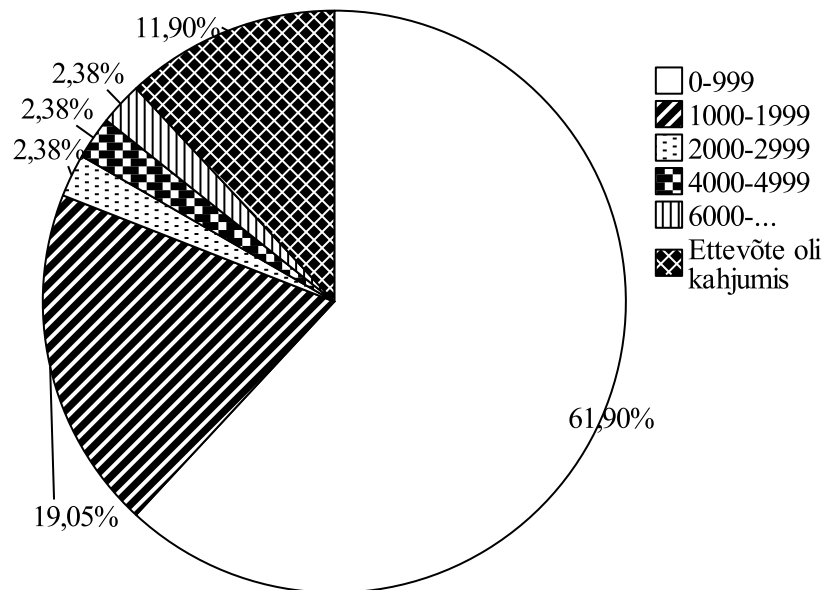
Vaadates allolevat joonist (vt joonis 6), on märgata, et ligi 40,5% vastanutest jäi müügitulu alla 3000 euro ning 14,3% ettevõtetest jäi see alla 6000 euro. Siiski võib tähele panna, et üle 18 000-eurolise müügituluga ettevõtteid oli mitmeid, kellest enamus on

oma tegevust alustanud 2009. aastal ning kahjumis (müügitulu puudus) ettevõtteid oli protsentuaalselt vähem kui müügituluga ettevõtteid. Tuues välja vastanud ettevõtete (kokku 18 42-st) järgnevate aastate müügitulud, siis kindel trend on nii mitmelgi ettevõttel olnud mitmekordne müügitulu kasv. Näiteks ühes ettevõttes on müügitulu kasvanud vahemikust 3 000-5 999 eurot ligikaudu 300 000 euroni 2009. aasta lõpuks ning ligi 600 000 euroni 2010. aasta lõpuks. Nii mitmelgi 2011. aastal toetust taotlenud ettevõtetel oli tegemata majandusaasta aruanne, mistõttu ei ole teada, kuidas vastanud alustavatel ettevõtjatel 2011. aasta lõpuks läks, kuid üldine trend küsitluse tulemuste põhjal on müügitulu suurenemine.



Joonis 6. Alustava ettevõtjastarditoetust taotlenud ettevõtete müügitulu toetuse taotlemise aastal eurodes (autori koostatud).

Joonisel 7 on välja toodud ettevõtete puhaskasum alustava ettevõtja starditoetuse taotlemise aastal. Selge tendents oli väga väikesele puhaskasumile või nullkasumile. 61,9%-l ettevõtjatest oli puhaskasum alla 1 000 euro. Samas oli palju ka ettevõtteid, kelle puhaskasum jäi alla 2 000 euro või siis oli tegemist kahjumiga. Vähene kasum võib ühelt poolt olla tingitud sellest, et allesjään kasum reinvesteeritakse tegevusse või siis teisest küljest olid ettevõtte kulud nii suured, et ületasid tulusid. Vaadates vastanute (24 42-st) puhaskasumit pärast toetuse taotlemist, siis võib öelda, et üldises plaanis on kasum suurenenud. Neli ettevõtet ei teadnud oma järgnevate aastate puhaskasumit, üks keeldus seda avaldamast ning kaks ettevõtet reinvesteerisid alles jäänud raha näiteks põhivarasse.



Joonis 7. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete puhaskasum toetuse taotlemise aastal eurodes (autori koostatud).

Allolevas tabelis (vt tabel 5) on välja toodud ka kolmas autori poolt valitud tulemuslikkuse indikaator - töötajate arv, mille suurendamine on üheks EAS-ist stardiabi saamise eelduseks ning mille selgitus sai välja toodud teoreetilise osa teises alapunktis. Üldiselt oli enne toetuse taotlemist kõige rohkem 1-9 töötajaga ettevõtteid (57,1%), samas oli suhteliselt palju ka ilma palgaliste töötajateta ettevõtteid. Tartu maakonnast oli vastanute hulgas ka üks rohkem kui kümne töötajaga ettevõtte. Toetuse taotlemisele järgnenud aastatel (39 42-st vastas) saab välja tuua, et paljudel on töötajate arv tõusnud kas ühe või rohkema töötaja võrra. 13-l ettevõttel on toimunud muutus töötajate arvu kasvu suunas. Viies ettevõttes pole 2011. aasta seisuga endiselt palgalisi töötajaid ning kolmel ettevõttel oli 2011. aasta lõpuks töötajate arv vahemikus 10-49 töötajat. Võib öelda, et ettevõtjad on olnud suhteliselt edukad uute töökohtade loomises. Töökohti on juurde loonud ka ettevõtteid, kes alustasid oma tegevust majanduskriisi tingimustes. Protsentuaalselt on vähemaks jäänud ettevõtteid, kellel palgalisi töötajaid ei ole. Toetuse taotlemise aastal oli neid ettevõtteid 17, mis on 40,5% kõigist vastanud (kokku 42) ettevõtjatest, kuid 2012. aasta lõpuks oli ilma palgaliste töötajateta vaid viis ettevõtet, mis on vastanutest (kokku 32) vaid 15,6%.

Tabel 5. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete suurus enne ja pärast toetuse taotlemist.

maakond \ töötajate arv	Ettevõtete suurus toetuse taotlemise aastal			Ettevõtete suurus pärast toetuse taotlemist (2011. aasta lõpu seisuga)		
	0 töötajat	1-9 töötajat	10-49 töötajat	0 töötajat	1-9 töötajat	10-49 töötajat
Jõgeva	1	1	0	0	2	0
Põlva	3	1	0	1	2	0
Tartu	11	14	1	3	14	3
Valga	0	3	0	0	2	0
Viljandi	1	2	0	0	1	0
Võru	1	3	0	1	3	0
Kokku (42/32)	17 (40,5%)	24 (57,1%)	1 (2,4%)	5 (15,6%)	24 (75%)	3 (9,4%)

Allikas: (Autori koostatud).

Vaadates omakapitali ja projekti omafinantseeringu võrdlust (vt tabel 6), mille olulisus sai samuti välja toodud bakalaureusetöö teoreetilise osa teises alapunktis, siis võib öelda, et nii mitmelgi ettevõttel oli omakapital projekti omafinantseeringust suurem, mistõttu võib öelda, et ettevõtted oleksid saanud hakkama ka suurema omafinantseeringuga projekti. Suurem oli omakapitalist isefinantseerimine kaheksal ettevõttel ning väiksem 13-l korral. Võrdväärne oli omafinantseering omakapitaliga 18-l korral. Kui aga võtta keskmiselt kõikide ettevõtete toetussumma (5454 eurot) ning liita see omafinantseeringuga, siis võib öelda, et suuremal osal ettevõtetest oli oma projekti jaoks toetust vaja, sest omakapital on projekti maksumusest väiksem olnud. Tabelis 5 on välja toodud andmed ettevõtte omafinantseeringu ning omakapitali vahel. Tabel näitab näiteks kui mitmel ettevõttel kattuvad omakapital 0-999 eurot ning projekti omafinantseering 0-999 eurot.

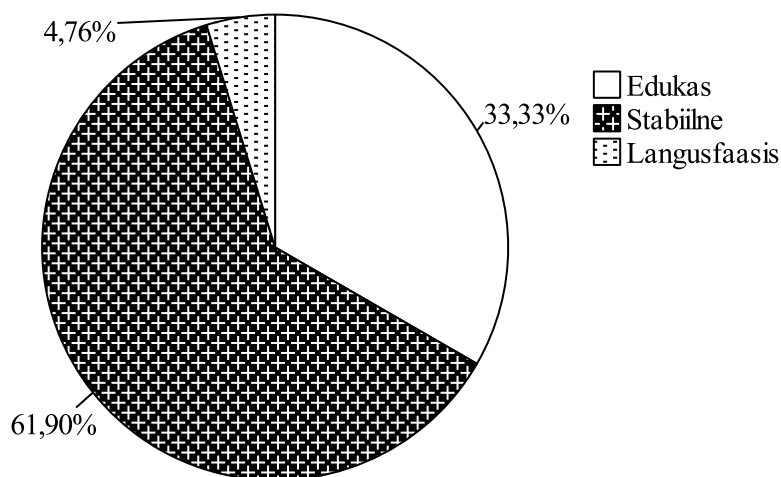
Üheks EAS-ist toetuse saamise eelduseks on maksuvõlgade puudumine toetuse taotlemise aastal. Saab öelda, et suures osas toetust taotlenud ettevõtetest pole maksuvõlgad tekkinud ka 2012. aasta märtsi alguse seisuga. Ligi 86% ettevõtetest on suutnud ära tasuda kõik oma maksud ning mõned on võib-olla saavutanud ka maksutulused. Maksuvõlgad aga on tekkinud ligi 14% vastanutest. Samas võib öelda, et ka väikeste maksuvõlgadega ettevõtted võivad suures plaanis olla edukad tasudes oma maksuvõlad järgnevatel perioodidel ning alustada järgmist perioodi juba ilma maksuvõlgadeta.

Tabel 6. Omakapitali ja omafinantseeringu võrdlus

Omakapital toetuse taot- lemise aastal	Kui suures osas kasutasite projekti elluviimiseks omafinantseeringut eurodes?						
	0-999	1000-1999	2000-2999	3000-3999	4000-4999	5000-5999	6000-...
0-999	2	0	0	0	0	0	0
1000-1999	1	6	2	0	1	0	0
2000-2999	1	6	4	1	0	1	4
3000-3999	0	3	0	0	0	0	0
4000-4999	0	0	0	2	0	0	0
5000-5999	0	0	0	0	0	1	0
6000-...	0	1	0	1	0	0	5

Allikas: (Autori koostatud).

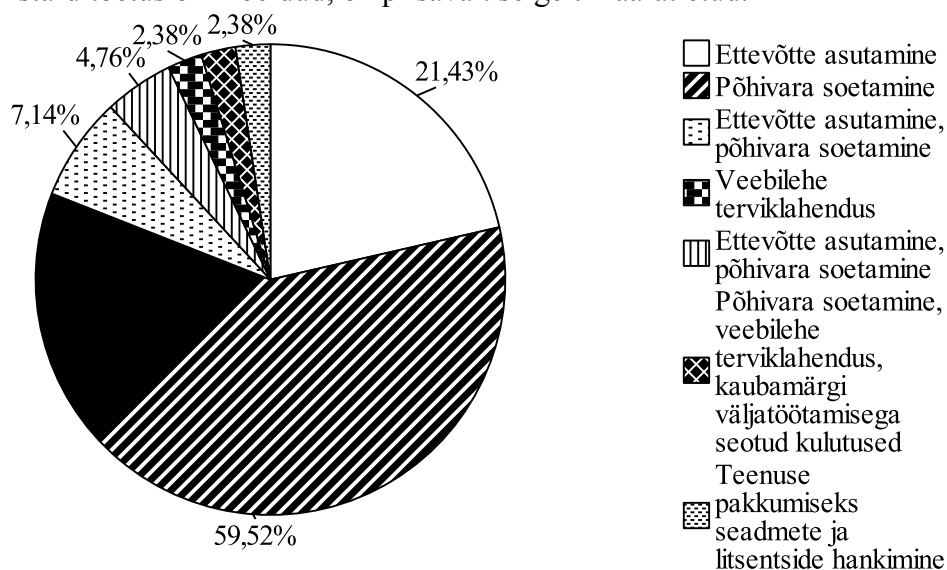
Bakalaureusetöö autor küsis alustavate ettevõtjate käest ka nende enda hinnangut ettevõtte edukusele (vt joonis 8). Suurem osa (61,9%) ettevõtjatest ütles, et nende arvates on ettevõtte stabiilsed, mis tõenäoliselt tähendab seda, ettevõttel on rahuldavad tulemused. 33,3% ettevõtetest tõi välja, et nende ettevõtte on suhteliselt edukas. Kindlasti on igale ettevõtjale edukuse määrajaks erinevad aspektid, mõnedele on oluline, et neil on olemas hea kliendibaas, ettevõtte teenib kasumit või siis ollakse rahul sellega, mida oma toote või teenusega saavutatud on. Samas ütles 4,76% ettevõtjatest, et nende ettevõtte on langusfaasis. Väga edukaks ning tegevust lõpetavaks ei pea ettevõtetest end mitte ükski.



Joonis 8. Ettevõtjate hinnang ettevõtte tulemuslikkusele (autori koostatud).

Alloleval joonisel (vt joonis 9) on välja toodud valdkonnad, mille peale vastanud alustavad ettevõtjad saanud toetussumma kulutasid. Suuremal osal ettevõtjatest kulus toetussumma ettevõtluse alustamiseks vajaliku põhivara soetamiseks. Töö autor tõi ka teo-

reetilises osas välja, et see valdkond on üks kõige olulisem osa, kuhu toetussumma kuluda võiks. Ka empiirilises osas leidis see väide küsitluse põhjal tõestust. Järgnes toetussumma kulutamine ettevõtte alustamiseks. Arvatavasti on siinkohal mõeldud just osaühingu sissemaksu tasumist ettevõtte nimele. Mõned ettevõtted kasutasid saadud toetust kombineeritult ehk raha kulutati mitmele erinevale valdkonnale, näiteks ettevõtte alustamisele ja põhivara soetamisele kombineeritult. Ettevõtjate poolt on välja toodud enamus valdkondasid, millele saadud toetus kulus, mis tähendab, et ka valdkonnad, millele EAS-i starditoetus on mõeldud, on piisavalt selgelt määratletud.



Joonis 9. Valdkond, millele küsimustikule vastanud ettevõtjad saadud starditoetuse summa kulutasid (autori koostatud).

Tabelis 7 on autori poolt välja toodud alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtete müügitulu ettevõtete suuruse ja asukoha lõikes. Kõige rohkem, kaheksa vastanutest, omas taotlemise aastal müügitulu, mis jäi vahemikku 0-2999 eurot. Kõik need ettevõtted asusid Tartus ning ei omanud palgalisi töötajaid. Kuna suure tõenäosusega on nende ettevõtjate eesmärgiks pakkuda endale elamisväärseid tingimusi, siis ei rõhuta suurele müügitulule, vaid nii suurele, kui neil äraolemiseks vaja läheb. Nagu allolevast tabelist näha, siis kõige rohkem vastanuid oli Tartust, mis on ka eelnevalt välja toodud. 1-9 töötajaga Tartu ettevõtetest kuulus igasse müügitulu vahemikku vähemalt üks ettevõtte, saab välja tuua ka, et vaid kolm ettevõtet ei suutnud müügitulu genereerida, nendest üks asus Tartus ja oli 1-9 töötajaga ettevõtte ning üks oli ka Jõgeva ja Põlva maakonnast. Olenemata sellest, et enamuse vastanute müügitulu jäi toetuse taotlemise aastal suhteli-

selt väikseks, saab öelda, et suur hulk oli tegelikult ka neid ettevõtteid, kelle müügitulu oli suurem 9000 eurost ning viiel ettevõttel ületas see isegi 18 000 euro piiri.

Tabel 7. Alustavate ettevõtjate müügitulu toetuse taotlemise aastal töötajate arvu ja ettevõtte asukoha lõikes (ettevõtete arv)

		Ettevõtte müügitulu enne toetuse taotlemise aastal (eurodes)							Kokku
		0-2999	3000-5999	6000-8999	9000-11999	12000-14999	18000-...	Puudus	
0 töö- tajat	Tartu	8	0	2	1	0	0	0	11 (26,2%)
	Jõgeva	0	0	0	0	0	0	0	1 (2,4%)
	Viljandi	1	0	0	0	0	0	0	1 (2,4%)
	Võru	1	0	0	0	0	0	0	1 (2,4%)
	Põlva	1	1	0	0	0	0	0	1 3 (7,1%)
1-9 töötajat	Tartu	3	3	1	1	2	3	1	14 (33,3%)
	Jõgeva	1	0	0	0	0	0	0	1 (2,4%)
	Viljandi	0	2	0	0	0	0	0	2 (4,8%)
	Valga	1	0	0	1	0	1	0	3 (7,1%)
	Võru	1	0	0	0	1	1	0	3 (7,1%)
	Põlva	0	0	0	0	1	0	0	1 (2,4%)
10-49 töötajat	Tartu	0	0	0	0	1	0	0	1 (2,4%)
Kokku		17 (40,5%)	6 (14,3%)	3 (7,1%)	3 (7,1%)	5 (11,9%)	5 (11,9%)	3 (7,1%)	42 (100%)

Allikas: (Autori koostatud).

Bakalaureusetöö autorit huvitab ka millistel tegevusaladel oli alustavatel ettevõtjatel toetuse taotlemise aastal kõige suurem puhaskasum. Vaadates allolevat tabelit (vt tabel 8), siis seal tuleb välja, et vaid ühel ettevõttel oli puhaskasum üle 6000 euro, selle ettevõtte tegevusvaldkonnaks oli ehitus. Kuna enamasti on ehituses liikvel suured summad raha, siis selles tegevusvaldkonnas võivadki olla suuremad puhaskasumid. Vaadates aga seda, kuhu kuuluvad ülejäänud toetust taotlenud ettevõtjate puhaskasud, siis saab öelda, et suurema osa (kokku 36 ettevõtet) puhaskasum jääb alla 2000 euro. Tuues paralleelse tabelis 7 välja toodud andmetega, siis ei saagi ettevõtetelt väga suurt puhaskasumit, kuna ka ettevõtete müügitulud on enamasti suhteliselt väikesed.

Tabel 8. Ettevõtte puhaskasum toetuse taotlemise aastal

	Ettevõtte puhaskasum toetuse taotlemise aastal (eurodes)						Kokku
	0-999	1000-1999	2000-2999	4000-4999	6000-...	Ettevõtte oli kahjumis	
Ehitus	4	2	0	0	1	0	7 (16,7%)
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	0	0	0	1	0	0	1 (2,4%)
Haridus	3	0	0	0	0	0	3 (7,1%)
Hulgi- ja jaekaubandus	1	0	0	0	0	1	2 (4,8%)
Info ja side	0	1	1	0	0	1	3 (7,1%)
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	6	0	0	0	0	0	6 (14,3%)
Majutus ja toitlustus	2	1	0	0	0	1	4 (9,5%)
Mootorsõidukite ja mootorrataste remont	3	1	0	0	0	1	5 (11,9%)
Muud teenindavad tegevused	2	2	0	0	0	0	4 (9,5%)
Töötlev tööstus	5	1	0	0	0	1	7 (16,7%)
Kokku	28 (66,7%)	8 (19%)	1 (2,4%)	1 (2,4%)	1 (2,4%)	5 (11,9%)	42 (100%)

Allikas: (Autori koostatud).

Võttes kokku alustavate ettevõtjate seas läbi viidud küsitluse tulemusi, on valimi põhjal võimalik öelda, et ettevõtete jaoks on taotletud toetusest kasu olnud. Üldiselt on nii mitmeigi ettevõtte majandustulemused paranenud, suurenenud on kas puhaskasum või müügitulu, mõnede puhul isegi mõlemad näitajad. Ettevõtet on ka oma tegevuses jätkusuutlikud, nagu öeldud kasvas vähemalt kolme ettevõtte töötajate arv keskmise suurusega ettevõtteks. Mõningast tõestust saab ka vajaduspõhise ettevõtlusega tegelemine, kuna ligi 18 ettevõttel oli ettevõtlusega alustamise põhjenduseks toodud just endale töö andmine, siis seda peaks kindlasti edasi uurima, et saada usaldatavaid tulemusi. Kindlasti on ettevõtetel võimalik suurendada oma müügitulu ning puhaskasumit, kuna toodud tabelite põhjal jääb ettevõtte tegevusest järgi marginaalne osa kasumit.

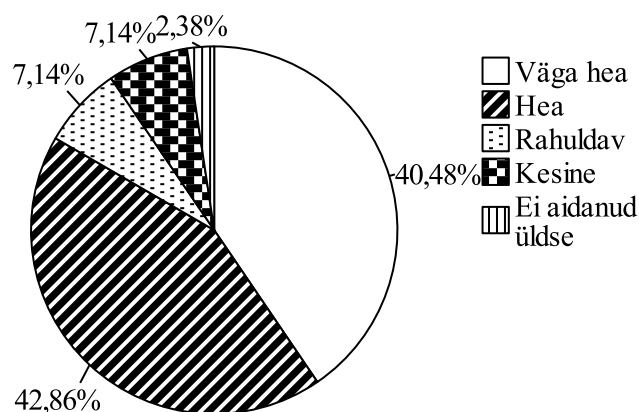
2.3. Ettevõtjate hinnang EAS-i tegevusele ja järelused

Järgnevas alapunktis teeb bakalaureusetöö autor ülevaate küsitluse põhjal välja tulnud ettevõtjate hinnangu teoreetilises osas välja toodud EAS-i tegevusele ning ka sellele kasnad vajaduse korral pöörduksid taas selle sihtasutuse poole ning kui jah, siis millistes valdkondades nad seda võimalust kasutaksid. Selles alapunktis toob autor välja ka järelused ning ka võimalused ettevõtete parema tulemuslikkuse saavutamiseks ja EAS-i sihtasutuse tegevuse parandamisele.

Selleks et ettevõtlus ja ettevõtlikkus areneks kõikjal Eestis ühtmoodi kiiresti, on vaja mahukaid investeeringuid ka ettevõtluseks vajalikku füüsilisse infrastruktuuri – seda eriti vähem soodsates piirkondades. Regioone, kus ettevõtluseks vajalik infrastruktuur on välja arendamata ning kuhu kasvupotentsiaaliga ettevõtlus täna pidama ei jää, on Eestis hulgaliselt. (Eesti ettevõtluspoliitika 2007-2013: 16)

Lisaks sellele, et potentsiaalseid ettevõtjaid on Eestis suhteliselt vähe ning samal ajal on takistusi ettevõtte loomisele omajagu, on ka Eesti ettevõtete ellujäämismäär madal. Kolm aastat pärast ettevõtte registreerimist on endiselt elujõus pisut enam kui pooled ettevõtted (57%), mis tähendab, et suur osa loodud uutest äriühingutest kuuluvad kolme esimese tegutsemisaasta jooksul likvideerimisele. Põhjusi on siin ilmselt mitmeid – suur osa ettevõtete ellujäämismäära kujunemisel on aga ettevõtluse tegevuskeskkonnal – kapitaliturgudel, õiguskeskkonnal, ettevõtluskultuuril ning ettevõtluse tugistruktuuril. (*Ibid.*: 16)

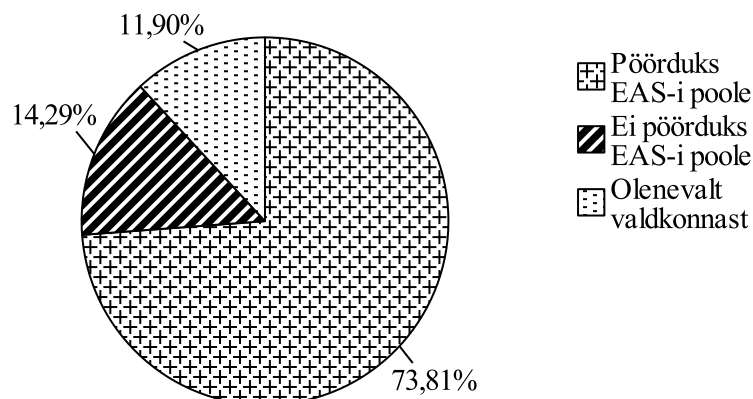
Alloleval joonisel (vt joonis 10) on välja toodud ettevõtete rahulolu saadud alustava ettevõtja starditoetuse abile. Võib öelda, et vastanud ettevõtted on enamasti rahul toetuse poolt saadud abiga. Väga rahul on 40,5% ettevõtetest, mis tähendab, et nende ettevõtte sai tänu toetusele oma tegevuse edukalt käima. Heaks hindavad toetuse mõju ettevõtte tegevusele ja arengule ligi 43% vastanud stardiabi taotlenud ettevõtetest, mis tähendab arvatavasti, et toetusest oli neile kasu, kuid selle mõju oleks võinud olla veel suurem. Rahuldavaks ja kesiseks peavad toetuse abi mõju kuus ettevõtet, mis on umbes 14% kõigist vastanud ettevõtetest. Ühe ettevõtte arvates polnud toetusest mingit kasu ning selle toetuse taotlemine oli asjatu vaev.



Joonis 10. Ettevõtete hinnang saadud alustava ettevõtja starditoetuse tulemuslikkusele (autori koostatud).

Alustavate ettevõtjate käest küsiti bakalaureusetöö autori poolt ka küsimus projekti elluviimise mahu kohta. Suurem osa ettevõttest said saadud toetuse abil projekti täies mahus ellu viia, kokku oli neid protsentuaalselt ligi 73,8%. Projekti ei õnnestunud täies mahus ellu viia 26,8% ettevõtjatest, mis tähendab, et kokku 11-l ettevõtjal vastanud 42-st ei õnnestunud oma projekti täies mahus ellu viia. Põhjenduseks tõid ettevõtjad välja, et ettevõtte asutamiseks kulub tunduvalt rohkem raha, kui pakutava toetuse suurus on, mistõttu venis kogu ettevõtte asutamise protsess pikemaks. Mitmedki ettevõtted olid vajaminevaid kulutusi valesti kalkuleerinud ning seetõttu pidid suurendama omafinantseeringut. Üks ettevõtte tõi ka välja, et projekti mittetäielikus käivitamises polnud mitte süüdi EAS, vaid klientidest oli puudu.

Alljärgneval joonisel (vt joonis 11) on välja toodud ettevõtete arvamus selle kohta, kas nad pöörduksid vajaduse tekkimisel või võimaluse kasutamisel taas EAS-i poole. Võib öelda, et enamus küsitlusele vastanud ettevõtetest pöörduksid vajaduse korral või võimaluse tekkimisel taas sihtasutuse poole. Kokku pöörduks sihtasutuse poole 88% küsitlusele vastanud ettevõtetest. Vastanud tõid välja, et taotleksid EAS-ilt toetust just ettevõtte kasvuks ja arendamiseks ehk taotleksid kasvutoetust (Kasvutoetust on oodatud taotlema tegutsev ettevõtte, kellel on ettevalmistused välisurule sisenemiseks tehtud). Veel kasutaksid ettevõtjad toetust uue põhivara soetamiseks või vana uuendamiseks. Tähtis koht, kuhu ettevõtjad toetussummasid rakendada tahaksid, oleks ka koolituste läbiviimine, mis annab tõestust sellest, et ettevõtjatel on suur soov oma alluvaid koolitada ning muuta nende tööd kvaliteetsemaks ja samas seeläbi suurendada ettevõtte tulemuslikkust.



Joonis 11. Alustavate ettevõtjate starditoetust taotlenud ettevõtete arvamus EAS-i sihtasutuse poole pöördumise kohta abi leidmisel (autori koostatud).

Ettevõtjad andsid ka hinnangu EAS-i tegevusele. Küsimusele vastas kokku 32 ettevõtet. Kõige tihemini kõlas vastustest läbi toetussumma suurus (12 ettevõtet), mida ettevõtjad arvasid olema liiga väike. Autori arvates aga ei saa ettevõtetele anda lõputult suuri toetusi, kuna see muudab neid laisaks ning rikub konkurentsi ehk muudab ettevõtteid konkurentsikeskkonnas ebavõrdseteks ning annaks suurema eelise väikestele alustavatele toetust saanud ettevõtjatele. Samas arvavad ettevõtjad ka vastupidist, et toetused alustavatele väikeettevõtjatele on piisavad, kuid samas suurematele ettevõtetele võiks olla suuremad toetused. Kolme ettevõtte arvates jooksutatakse alustavaid ettevõtjaid mõtte-tute summade pärast liiga palju ehk bürokraatia on suur. Kuna enamus vastanud ettevõtetest on rahul EAS-i tegevusega, siis autori arvates ei olnud ettevõtjad lihtsalt rahul saanud toetusega või siis sai neile osaks mingi negatiivne kogemus seoses sihtasutusega.

Tehes lühikese kokkuvõtte starditoetuse taotlemise protsessi kohta, siis ettevõtjate arvates on sihtasutuse tegevus vajalik ja oluline. Teenindus on personaalne ning taotlusprotsess üldiselt pole keerukas. Erandiks võib siinkohal aga tuua ühe vastanu arvamise, et alustavatele ettevõtjatele, kellel puudub kogemus finantsaruandluses, võib see siiski komplitseeritud olla. Toodi välja ka head koostööd kliendi ning maakondade arenduskeskuste ja EAS-i vahel, mis seisneb selles, et kliendile vajalik info ja selle kliendiga jagamine aitab ettevõtjal kiiremini ja lihtsamalt toetuse taotlus käiku lasta, üks ettevõtte näiteks, et EAS-i nõustajad abistasid neid projekti algusest kuni toetuse kättesaamiseni täielikult. Üks ettevõtte kurtis toetuse kasutamise kontrolli vähesuse või puudumise üle, mistõttu võivad osavamad projektide kirjutajad tõmmata alt sihtasutust ning saadud raha kasutada valel eesmärkidel.

Järgnevalt toob autor välja järeldused saadud küsitluse tulemuste kohta ning seostab neid teoreetilises osas välja toodud väidetega. Autor tõi töö sissejuhatuses ja teoreetilise osa teises alapunktis välja, et praegusel ajal võib tegemist olla rohkem vajadustest tingitud ettevõtlusega kui võimaluse kasutamisest tuleneva ettevõtlusega. Vastanud ettevõtete kohta saadud valimi põhjal võib öelda, et suures osas on tegemist tõese väitega, kuna peaaegu pooled ettevõtjatest ütlesid, et alustasid ettevõtlusega just vajadusest, selleks et endale tööd pakkuda. Seda toetab ka empiirilise osa teises alapunktis välja toodud väide, kust tuli välja, et ka ligi pooled ettevõtjatest ei olnud varem ettevõtlusega tegelenud. Nii mitmegi puhul oli tegemist ka pigem elustiiliga ja enda hea idee teostamisega, kuid üldiselt oli siiski trend just endale töö või siis ka lähedastele töö pakkumisele.

Tuues välja kokkuvõtte ettevõtete tulemuslikkuse kohta, siis võib öelda, et EAS-i poolt pakutavast stardiabist on ettevõtjatele kasu olnud, mida näitab ka üldine teoreetilises osas välja toodud tulemuslikkusindikaatorite paranemine toetust taotlenud ja saanud ettevõtjate hulgas. Suhteliselt vähem on kasvanud valimi ettevõtete puhaskasum, mis võib olla tingitud ka sellest, et puhaskasumist investeeritakse muid äriiga seotud tegevusi ning seetõttu jääb kasumist vähe järgi. Töötajate arv on üldises plaanis kõikides vastanute ettevõtetes kasvanud, mida näitasid ka analüüsi osas välja toodud protsentuaalsed näitajad, kus ilma palgaliste töötajateta ettevõtete arv on 2011. aasta lõpuks kahanenud ligi poole võrra, kui arvestada protsente. Ka ettevõtjad ise tõi välja, et nad on väga rahul saadud toetusega, välja arvatud mõnede puhul, kellele ei ole ehk osaks saanud positiivsed kogemused EAS-iga.

Töö teoreetilises osas sai välja toodud ka väide, et üksteisega aetakse segamini EAS-i ja Eesti Töötukassa funktsioone, kus öeldi, et EAS peaks olema rohkem mõeldud nendele ettevõtjatele, kellel on väärt idee, kuid mille rahastamiseks puuduvad vajalikud ressursid, siia kuuluvad ka need ettevõtjad, kes varem selles valdkonnas tegelenud on. Töötukassa poole peaksid pöörduma rohkem need, kes soovivad endale kujundada elatusallikat, mille abil leib lauale tuua. Summad on seal küll väiksemad, kui need, mida saab taotleda EAS-i käest, kuid kui puudub hea idee, kuid on olemas hea äriplaan ning konkurentsivaba koht, siis peaks vajaduspõhised ettevõtjad saama hakkama ka Eesti Töötukassa poolt pakutavate toetussummadega. Kindlasti oleks võimalik neid toetusal-

likaid omavahel eristada ning teha tulevasele ettevõtjale selgeks, millisest allikast, mis eesmärgil toetust saab.

Üks küsimustikule vastanu tõi välja, et toetuse kasutamisele on liiga vähene kontroll, mis annab võimaluse pettuste läbiviimiseks ning rahaliste ressursside mitte eesmärgipärane kasutamine. Kindlasti võtaks toetussumma kasutamise rangem kontroll ettevõtjalt ära vabaduse saadud ressursse kasutada vastavalt vajadusele aasta jooksul, kuid samas annan kontroll neile ettevõtetele, kes ei tunne need finantsvaldkonnas just kõige kindlamalt, võimaluse saada abi selleks, et need toetussummad läheksid õigesse kohta ning saaksid efektiivselt kasutatud. Paremini kasutatud ressursid aitaksid kaasa ka sellele, et tõuseks ettevõtete ellujäämismäär ning paraneksid ka majandusnäitajad, näiteks müügitulu suurenemine tänu efektiivselt kvaliteetse põhivara ostmiseks suunatud toetus, mis annab võimaluse toota rohkem ning suuremale tarbijaskonnale.

Samas toodi ühe ettevõtte poolt välja ka see, et toetuse taotlemise protsessi kiirendaks meeldetuletusprogramm, mille abil alustavat ettevõtjat teavitatakse lähenevatest tähtaegadest, näiteks mingite aruannete esitamine või ettevõtluse alustamiseks oluliste dokumentide siseandmisest, kuna nii mitmelgi juhul võivad alustavad ettevõtjad mingite dokumentide tähtajad unustada, mistõttu pikeneb toetuse taotlemise protsess või tuleb seda üldse algusest peale uuesti tegema hakata, sest mõnede dokumentide kasutusaeg on lõppenud ning vajab uuendamist. EAS-i töötajatelt ei saa küll nõuda, et nad oleksid klientidele kättesaadavad iga päev ning terve päev otsa, kuid võimalik on efektiivsemaks muuta ka klienditeenindajate ning maakondade arenduskeskuste töötajate tegevust, sellega, et nad oskaksid kliente aidata igas valdkonnas kompetentselt ning vastused oleksid ammendavad, mis viiks nii alustavate ettevõtjate kui ka teiste klientide suurema rahuloluni.

Tuues välja järeldused Eesti, Soome ja Taani ettevõtlustoetuste ja meetmete kohta, siis saab välja tuua, et igas riigis on väga omanäoline ettevõtluspoliitika. Leidus väga mitmeid sarnasusi toetuste ja programmide vahel, kuid igas riigis saab välja tuua vähemalt ühe talle omapärase iseloomujoone. Taani ettevõtluspoliitika puhul on selleks toetuste suunatus suure potentsiaalse kasvuga ettevõtjatele, Soome ettevõtluse arendamine on suunatud teadus- ja arendustegevusele ning Eesti toetab kõiki ettevõtjaid, kes seda vajavad ning meil on ka hästi arenenud nõustamis- ja koolitusteenused, mida ettevõtjad üha rohkem kasutavad.

KOKKUVÕTE

Praegusel majanduskriisijärgsel perioodil on väga soodne alustada ettevõtlusega sõltumatusena tööandjast. Vaadates erinevate allikate statistikat, siis saab välja tuua, et ettevõtteid luuakse üha enam. Üheks põhjuseks kindlasti võib olla ka see, et inimestel ei jää muud üle, sest elatusallikat on vaja. Seda nimetatakse vajaduspõhiseks ettevõtluseks nagu sai välja toodud ka töö teoreetilises osas. Positiivne on, et inimesed on muutunud tänu kriisile palju aktiivsemaks ning otsivad võimalusi, kuidas tagada endale stabiilne sissetulek, et toita ära oma pere ning tagada endale elamisväärne elu.

Autor toetus käesoleva bakalaureusetöö käigus Kirzneri poolt välja pakutud ettevõtja definitsioonile, mis ütles, et inimesed rahuldavad ennekõike enda vajadused ning järgnevalt pööratakse ehk tähelepanu sellele, et turul valitseks tasakaal ning nõudlusele oleks olemas vastav toodete ja teenuste pakkumine. Nii mitmedki bakalaureusetöö küsimustikule vastanud ettevõtjad tõid välja, et ennekõike soovitakse rahuldada oma vajadusi ning mõned ettevõtjad tõid ka välja, et nad soovisid täita turul tühja kohta ning nišš oli tootele-teenusele olemas.

Üha enam pööravad ettevõtjad tähelepanu sellele, kui edukas on nende ettevõtte. Ettevõtte edukust on võimalik mõõta nii kvalitatiivsete kui ka kvantitatiivsete näitajate abil. Bakalaureusetöö autor keskendus oma töös põhiliselt kvantitatiivsetele näitajatele, kuid välja said Cartoni ja Hoferi poolt paika pandud tulemuslikkusgrupid, kus oli välja toodud ka selliseid näitajaid, mida kvantitatiivselt mõõta ei ole võimalik. Oma töös keskendus autor Jaan Masso ja Oliver Lukasoni poolt välja toodud viiele tulemuslikkusindikaatorile, milleks olid müügitulu, puhaskasum, töötajate arv, maksuvõlad ning alustava ettevõtja stardikapitali kontekstis ka omakapitali ja projekti maksumuse võrdlus.

Tuues välja küsitluse põhjal saadud tulemused, siis alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtjate seas on üldiselt välja tuues näha olnud enamuse Masso ja Lukasoni poolt välja toodud tulemuslikkuse indikaatori paranemist. Siinkohal peab autor silmas just müügitulu, puhaskasumit ja töötajate arvu. Ka maksuvõlgade kohta võib öelda, et neid on valimi põhjal suhteliselt vähestel ettevõtetel tekkinud. Analüüs omakapitali ja projekti maksumuse kohta näitas, et ettevõtted oleksid projekti suutnud ellu viia ka väiksema toetuse taotlemisega, kuid arvestades seda, et ettevõtetel ei ole võimalik täpselt välja kalkuleerida projektiga kaasnevaid kulusi, siis rahaline tagavara on alati kasulik.

Üldine hinnang EAS-i tegevusele on vastanud alustavate ettevõtjate poolt väga positiivne. Toodi välja, et sealt saadav teenindus on väga personaalne ning kõik tekkida võivad küsimused saavad sealsete töötajate poole ammendavad vastused. Mõningal määral kritiseeriti väljaantavate toetussummade suurust, kuid arvestades seda, et ettevõtte peaks selle sihtasutuse olemasolu puudumisel täiesti iseseisvalt hakkama saama, siis igasugune rahaline abi on ettevõtjale abiks ning töö teoreetilises osas välja toodud toetussõltuvust pole ka vaja soodustada. Ettevõtjate poolt toodi ka välja, et neile, kes varem ettevõtlusega tegelenud pole, võib taotlusprotsess osutada keeruliseks, kuna algajad ei ole kursis sellega, milliseid andmeid ja dokumente on vaja esitada, et EAS-il toetust saada.

Töö käigus tehti autori poolt ka lühike võrdlus Eesti ning Soome ja Taani ettevõtlustoe- tuste ja-programmide kohta. Autor tõi välja, et igas riigis on oma teatud valdkonnad, millele toetust pakutakse ning mida rohkem edasi arendatakse. Taani puhul sai välja toodud et väga paljud toetused on suunatud potentsiaalse kasvuga ettevõtjatele, Soome samas pöörab aga suuremat tähelepanu teadus- ja arendustegevusele ning ka ettevõtete rahvusvahelistumise soodustamisele. Eesti puhul saab välja tuua, et arenguruumi on, jõudmaks järgi näiteks Põhjamaade riikide hästiarenenud ettevõtluspoliitikale. Kuigi Eestis on hästi arenenud kapitaliturud, siis sellest olenemata ei ole suudetud tekitada suuremat majanduslikku aktiivsust, kuid suhteliselt noore iseseisva riigina on Eestil võimalik oma poliitikat uuendada ning parandada, selleks, et tagada paremaid tulemusi.

Käesolevat bakalaureusetööd on võimalik edasi arendada mitmes suunas. Kõige rohkem värsket infot ja väärtuslikke tulemusi annaks pikema perioodi kohta teha analüüs kasutavate ettevõtjate kohta, selleks, et kummutada töö empiirilise osa esimese alapunkti al-

guses välja toodud väidet ettevõtete ellujäämismäära kohta. Ka autori poolt läbi viidud uuringust tuli välja, et suhteliselt suure osa valimist moodustasid 2009. või 2008. aastal asutatud ettevõtted. Teiseks võimaluseks oleks analüüsi kaasata rohkem tulemuslikkuse näitajaid mis võimaldaksid teha komplekssemat analüüsi ning uurida ettevõtete tulemuslikkust just kindlates valdkondades, näiteks raamatupidamislikud näitajad või siis kuidas ettevõtetel on suutnud ennast konkurentsivõimeliseks nähtavaks teha.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Ahmad, N. Hoffman, A.** A Framework for addressing and measuring entrepreneurship. OECD Statistics Working papers. 2008/2, OECD Publishing, Paris. pp. [<http://www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf>] 12.03.2012.
2. Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse tingimused ja kord. Riigiteataja. Redaktsiooni jõustumine 04.03.2011. RT I 2010, 11, 28. [<https://www.riigiteataja.ee/akt/101032011017>] 13.04.2012.
3. **Bhinami, A., Horngren, C. H., Datar, S. M. Foster, G.** Management and cost accounting. Fourth edition. Pearson Education Limited, 2008, 962 p.
4. **Bosma, N., Levie, J.** Global Entrepreneurship monitor. 2009 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association. 2010, 72 p. [<http://igitur-archive.library.uu.nl/socgeoplan/2011-0906-200603/GEM%202009%20Global%20Report%20Rev%20140410.pdf>] 15.04.2012.
5. **Carton, B. R., Hofer C. W.** Measuring Organizational performance. Metrics for Entrepreneurship and Strategic Management Research. Edward Elgar Publishing Inc. 2006, 276 p.
6. Ettevõtlusvormide võrdlus. Eesti.ee. Riigi Infosüsteemi amet. [https://www.eesti.ee/est/teemad/ettevotja/ettevotte_loomine/ettevotlusvormi_valik/ettevotlusvormide_vordlus] 18.05.2012.
7. Eesti ettevõtluspoliitika 2007-2013. Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium. 36 lk. [http://www.mkm.ee/failid/Poliitika_201006.pdf] 15.01.2012.
8. **Elwin, P., Hirst, R.** Guide to key performance indicators. Communicating the measures that matter. PriceWaterhouseCoopers LLP. 2007, 23 p. [http://download.pwc.com/ie/pubs/guide_to_key_performance_indicators.pdf] 25.11.2011.

9. EMTAK 2008 klassifikaator. Registrite ja infosüsteemide keskus. [http://www.rik.ee/emtak] 25.11.2011.
10. Ettevõtluse alustamise toetus. Eesti Töötukassa. [http://www.tootukassa.ee/index.php?id=12502] 25.11.2011.
11. Ettevõtlus Arendamise Sihtasutuse koduleht. [www.eas.ee] 25.11.2011.
12. Ettevõtlusse suunatud toetuste tulemuslikkus töökohtade loomisel regioonides. Riigikontrolli audit. Tallinn, 2004, nr 2-5/04/06.
13. E-Ärregistri statistika. [http://www.rik.ee/e-ariregister/statistika] 04.01.2012.
14. **Heinonen, J., Hytti, U.** Analysis of entrepreneurship and innovation policy in Finland. IPREG Country Report. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskesku 2008. 121 p. [http://www.ipreg.org/IPREG%20Final%20Edi%E2%80%A6ort%20Finland.pdf] 28.03.2012.
15. **Hisrich, R. D., Peters, M. P.** Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise. Richard, D. Irwin Inc, 1989, 574 p.
16. IPREG Country Report – Denmark. 2007, 66 p. [http://www.ipreg.org/DK_report_IPREG.pdf] 18.05.2012.
17. Jõgeva maavalitsuse kodulehekülg. Majandus Jõgevamaal. [http://jogevamv.ee/?mid=83] 28.03.2012.
18. Jõgevamaa arengustrateegia 2020+. Konsultatsiooni- ja koolituskeskus Geomedia. 2010. [https://www.jogeva.maavalitsus.ee/documents/906002/1198366/arengustrateegia+2020+t%C3%A4iendatud.pdf] 28.03.2012.
19. Jõgevamaa Koostöökoja arengukava 2008-2013. Täiendatud 2010. [http://www.jogevamaa.com/home/index.php?option=com_content&view=article&id=9:arengukava&catid=43:koostookojast-arengukavad&Itemid=45] 28.03.2012.
20. **Jürgenson, A.** Vajadusettevõtlus Eestis: levik, probleemid ja ettevõtjate rahulolu. Praxise Poliituuringu Keskus. Tallinn, 2010, 49 lk. [http://praxis.ee/fileadmin/tarmo/Projektid/Innovatsiooni_poliitika/AEF/Loppraport_AEF.pdf] 20.09.2011.
21. **Kagaari, J., Munene, J. C., Ntayi, J. M.** Performance management practices, employee attitudes and managed performance, International Journal of Educational

- Management, 2010. Vol. 24, Issue 6, pp. 507–530
[<http://dx.doi.org/10.1108/09513541011067683>] 25.10.2011.
22. **Kowalkowski, F., Laware G.** Strategic Feedback and Enterprise Process Performance Using Correlation for Impact Analysis. A Business Analysis White Paper. IBD, LLC & KCI, Inc. 2010. 17 p.
[http://www.knowledgebiz.com/webcoursedownloads/Strategic_Feedback_using_Process_Performance_Pv4_4.pdf] 25.10.2011.
 23. **Kuusk, K., Jürgenson, A.** Riiklike ettevõtlike tugimeetmete mõjude hindamine. Koondraport. 2007, PRAXIS.
[http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/toimetised_32_2007.pdf] 18.05.2012.
 24. **Kuusk, K., Jürgenson, A.** Evaluation of Business Support Measures in Estonia. Publication of Praxis Center for policy studies. No 10, 2008, 40 p.
[http://praxis.ee/fileadmin/tarmo/Projektid/Innovatsiooni_poliitika/Riiklike_ettevotluse_tugimeetmete_mojude_hindamine/policy_analysis_10_20080.pdf] 13.04.2012.
 25. **Masso, J., Lukason, O.** Starditoetuse poolt finantseeritud valitud alustavate ettevõtjate tegevuse tulemuslikkus: võimekus plaanides kinni pidada ning starditoetuse kasutamise efektiivsus. Tartu Ülikool, 2010, lk 570-574.
[http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2010/40_Oliver_Lukason_Jaan_Masso.pdf] 20.09.2012.
 26. Põlva maakonna arengukava 2011-2017.
[http://www.polvamaa.ee/public/files/POLVAMAA_ARENGUKAVA_24.05.11_haakskiidetud.pdf] 28.03.2012.
 27. **Rae, D.** Entrepreneurship: from opportunity to action. Palgrave MacMillan, Houndmills, 2007, 294 p.
 28. Saar Poll OÜ. Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused – 2000 väikese ja keskmise suurusega ettevõtet. Uuringu aruanne. 2005. 103 lk.
[http://www.mkm.ee/failid/aruanne_251005.pdf] 18.05.2012,
 29. **Shane, S., Venkataraman, S.** The promise of entrepreneurship as a field of Research. Academy of Management Review. Vol. 25, Issue 1, 2000, pp. 217-226.
 30. Statistilisse portfelli kuuluvad ettevõtted töötajate arvu ja maakonna järgi. Eesti Statistikaameti andmebaas.

[<http://pub.stat.ee/px-web.2001/dialog/varval.asp?ma=ER28&ti=STATISTILISSE+PROFILI+KUULU+VAD+ETTEV%D5TTED+T%D6%D6TAJATE+ARVU+JA+MAAKONNA+J%C4RGI+&path=../database/Majandus/10Majandusuksused/045ettevetjad/&search=VILJANDI+MAAKOND&lang=2>] 04.04.2012.

31. Struktuurivahendite rakendamise hindamine. 2009.
[http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/struktuurivahendite_rakenduskava_hindamine_2009.pdf] 20.09.2011.
32. Tartumaa inimressursi analüüs. Hetkeolukord ja trendid. 2010.
[<http://www.tas.ee/files/Tartumaa%20inimressursi%20analyy%20logodega.pdf>] 28.03.2012.
33. Valgamaa aastaraamat 2010.
[http://www.valgamaa.ee/userfiles/file/yldinfo/valgamaa_aastaraamat_2010.pdf] 28.03.2012.
34. Viljandimaa arengustrateegia 2020+. Viljandi maavalitsus 2005.
[<http://www.viljandi.maavalitsus.ee/documents/788867/801626/01+Viljandimaa+arengustrateegia+2020.pdf>] 28.03.2012.
35. Võru maakonna arengukava 2009-2019.
[<http://www.voru.maavalitsus.ee/documents/909546/1285298/V%C3%B5ru+maakonna+arengustrateegia+2009-2019.pdf>] 28.03.2012.
36. Äriseadustik. Riigiteataja. Redaktsiooni jõustumine 01.09.1995. RT I 2010, 19.
[<https://www.riigiteataja.ee/akt/131122010019>] 20.09.2011.

Lisa 1. Alustava ettevõtja starditoetust taotlenud ettevõtjate seas läbi viidud küsitlus

Tere! Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna tudeng, Liis Pajussaar. Seoses bakalaureusetööga viin läbi küsitluse, mille eesmärgiks on välja selgitada "Alustava ettevõtja starditoetuse 2007-2013" rakendamise tulemuslikkus Tartu, Võru, Valga, Viljandi, Põlva ja Jõgeva maakonnas. Saadud tulemusi kasutan enda lõputöö analüüsisivas osas. Küsimustiku täitmiseks läheb aega umbes 25-30 minutit. Küsimustik on anonüümne ning saadavaid tulemusi kasutatakse üldistatud kujul.

Märkused: Other = "Muu variant"

Aitäh vastamast.

Ettevõtte nimi

1. Ettevõtte tegevusala EMTAK 2008 järgi?
 - a. Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük
 - b. Mäetööstus
 - c. Töötlev tööstus
 - d. Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine
 - e. Veevarustus; kanalisatsioon; Jäätme- ja saastekäitlus
 - f. Ehitus
 - g. Hulgi- ja jaekaubandus
 - h. Mootorsõidukite ja mootorrataste remont
 - i. Veondus ja laondus
 - j. Majutus ja toitlustus
 - k. Info ja side
 - l. Finants- ja kindlustustegevus
 - m. Kinnisvaraalne tegevus
 - n. Kutse- teadus- ja tehnikaalane tegevus

Lisa 1 järg

- o. Haldus- ja abitegevused
 - p. Avalik haldus ja riigikaitse; kohustuslik sotsiaalkindlustus
 - q. Haridus
 - r. Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne
 - s. Kunst, meelelahutus ja vaba aeg
 - t. Muud teenindavad tegevused
 - u. Kodumajapidamiste kui tööandjate tegevus
 - v. Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus
2. Äriühingu juriidiline vorm
- a. Osühing
 - b. FIE
3. Ettevõtte asukoht
- a. Tartu maakond
 - b. Võru maakond
 - c. Valga maakond
 - d. Jõgeva maakond
 - e. Viljandi maakond
 - f. Põlva maakond
4. Mida peate olulisimaks tulemuslikkuse indikaatoriks?
- a. Müügitulu
 - b. Puhaskasum
 - c. Töötajate arv
 - d. Omakapitali suurus
 - e. Muu
5. Mille poolest on see Teie arvates parim indikaator tulemuslikkuse mõõtmiseks?
6. Töötajate arv ettevõttes enne toetuse taotlemist?
- a. 0 töötajat
 - b. 1-9 töötajat
 - c. 10-49 töötajat
 - d. Rohkem kui 50 töötajat

Lisa 1 järg

7. Kui suur oli Teie ettevõtte müügitulu toetuse taotlemise aastal eurodes? (sulgudes kroonides)
 - a. 0-2999 (0-46 900)
 - b. 3000-5999 (46 901-93 800)
 - c. 6000-8999 (93 801-140 800)
 - d. 9000-11999 (140 801-187 700)
 - e. 12000-14999 (187 700-234 700)
 - f. 15000-17999 (234 701-281 600)
 - g. 18000-... (281 601-...)
 - h. Ettevõtte oli kahjumis
8. Kui suur oli Teie ettevõtte puhaskasum enne toetuse taotlemist?
 - a. 0-999 (0-15 600)
 - b. 1000-1999 (15 601-31 200)
 - c. 2000-2999 (31 201-46 900)
 - d. 3000-3999 (46 901-62 500)
 - e. 4000-4999 (62501-78 200)
 - f. 5000-5999 (78 201-93 800)
 - g. 6000-... (93 801-...)
 - h. Ettevõtte oli kahjumis
9. Mis aastal alustasite tegevust ettevõtjana konkreetse ettevõtte näitel?
 - a. 2008
 - b. 2009
 - c. 2010
 - d. 2011
10. Kas ettevõtte on hetkel veel tegutsev?
 - a. Jah
 - b. Ei
 - c. Likvideerimisel (lõpetab tegevuse praeguse majandusaasta jooksul)

Lisa 1 järg

11. Kas olete varasemalt ka ettevõtlusega tegelema olnud?
 - a. Jah
 - b. Ei
12. Miks alustasite ettevõtlusega?
13. Milles seisnes projekt, mille toetamiseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt raha taotlesite?
 - a. Ettevõtte alustamine
 - b. Põhivara soetamine (masinad, seadmed)
 - c. Põhivara transpordi- ja seadistamiskulud
 - d. Turundustegevused (reklaam jne)
 - e. Veebilehe terviklahendus
 - f. Tootenäidise valmistamine (tootmine, tehniline dokumentatsioon, disain)
 - g. Kaubamärgi väljatöötamisega seotud teenustasud
 - h. Litsentsikulud (patent, kaubamärk)
 - i. Muu
14. Kas toetuse abil saite projekti täies mahus ellu viia?
 - a. Jah
 - b. Ei
15. Kui projekt ei käivitunud soovitud mahus, siis mis on Teie arvates selle põhjuseks?
16. Milliseks hindate starditoetuse abi valdkonnale, milles toetust taotlesite?
 - a. Väga hea
 - b. Hea
 - c. Rahuldav
 - d. Kesine
 - e. Ei aidanud üldse
17. Kui suur oli Teie omakapital projektile toetuse taotlemise aastal eurodes? (sulgudes kroonides)
 - a. 0-999 (0-15 600)
 - b. 1000-1999 (15 601-31200)
 - c. 2000-2999 (31201-46 900)

Lisa 1 järg

- d. 3000-3999 (46 901-62 500)
 - e. 4000-4999 (62 501-78 200)
 - f. 5000-5999 (78 201-93 800)
 - g. 6000-... (93 800-...)
18. Kui suures osas kasutasite omafinantseerimist?
- a. 0-999 (0-15 600)
 - b. 1000-1999 (15 601-31200)
 - c. 2000-2999 (31201-46 900)
 - d. 3000-3999 (46 901-62 500)
 - e. 4000-4999 (62 501-78 200)
 - f. 5000-5999 (78 201-93 800)
 - g. 6000-... (93 800-...)
19. Töötajate arv ettevõttes toetuse saamisele järgnenud aastatel?
20. Müügitulu Teie ettevõttes toetuse saamisele järgnenud aastatel? (eurodes või kroonides)
21. Puhaskasum Teie ettevõttes toetuse saamisele järgnenud aastatel? (eurodes või kroonides)
22. Kas Teie ettevõttel on tekkinud maksuvõlgasid?
23. Kuidas hindate oma ettevõtte edukust praegu?
- a. Väga edukas
 - b. Edukas
 - c. Stabiilne
 - d. Langusfaasis
 - e. Tegevust lõpetamas
 - f. Muu
24. Kas vajaduse tekkimisel pöörduksite rahalise abi saamiseks edaspidigi EAS-i poole?
- a. Jah
 - b. Ei

Lisa 1 järg

c. Olenevalt valdkonnast

25. Millistes valdkondades pöördusite toetuse saamiseks EAS-i poole?
26. Milliseks hindade Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse tegevust?

SUMMARY

ENTERPRISE ESTONIA START-UP SUPPORT IMPLEMENTATION IN SOUTH-ESTONIA

Liis Pajussaar

Looking at today's economic situation and the high rate of unemployment, there is definitely a good change of becoming an entrepreneur. Entrepreneurs although may not be as opportunity-seeking as they were before the economic crisis hit. In many sources it is said, that many new entrepreneurs start their business because of the need.

Even though new businesses may not be created because of the opportunities, there have been loads of improvements in starting new firms. Nowadays it is much more easier to register your business, it can be done through internet. For example limited-liability companies necessarily does not have to be registered at notary, because there is a chance of doing it online, through Riiklik Infosüsteemide Keskus. The realisation of a great idea has been done much more easier, so if an entrepreneur has a good idea and knows how to use the RIK system, the creation of a company is very easy.

In this bachelor's thesis the main points of the research are performance and the support given to new entrepreneurs by Enterprise Estonia. There are many different categories with what the performance of a company can be measured. The most used indicators are accounting indicators for example net income or sales turnover. The author of this thesis brings out measures like net income, sales turnover, the number of workers, tax liabilities in a company and at the point of Enterprise Estonia support to start-ups, author also brings out the relationship between the project's self-financing and the size of the equity capital in a firm.

Aim of this paper is to identify the Enterprise Estonia start-up support of the 2007-2013 implementation performance in Jõgeva, Põlva, Võru, Tartu Valga, Viljandi county in 2009-2011.

To accomplish the tasks set in the following paper the goals are set to:

- bring out the definitions of the entrepreneur,
- describe performance indicators,
- describe the Enterprise Estonia start-up support,
- compare Estonian enterprise supports with those of the Finnish and Danish business support measures,
- describe the South-Estonian business environment,
- draw up a questionnaire and analyze the effectiveness of the start-up support,
- bring out conclusions.

In this bachelor's thesis it came out that the support given to starting entrepreneurs has helped the new entrepreneurs a lot. Even though it is said in this work that the companies that are given any financial aid, will not survive over three years, but according to research, there were a lot of companies that were set up in 2008., which means that they have survived for over four years now and according to the analysis are still successful in what they do.

Grants for start-up companies are also given to entrepreneurs by Estonian Unemployment Insurance Fund (Eesti Töötukassa), which means that many entrepreneurs do not know to whom to turn to, when in need of financial support. It is brought out in this bachelor's thesis that people may get confused when applying for supports. To author's opinion Enterprise Estonia is meant for start-ups that have great ideas and see opportunities in a field of entrepreneurship, but Estonian Unemployment Insurance Fund is meant for people, who have lost their job during crisis or the company has closed down. The aim of this residential is people that cannot find any job and their only chance is creating a start-up firm that will give financial resources to ones that have the need.

Given aid has made some of the firms very dependant on all kinds of supports, which means that they apply to every given programme with expectations of getting money for

the same project. Some of these succeed in this, because they have well-written business plans, that apply for every kind of programmes. To author's opinion, the companies that applied for start-up grant, have been able to fully implement the project. In the research it came out that over 80% of companies managed it.

Talking about the performance measurements that were pointed out earlier in this summary - all the indicators show that these companies that answered to the questionnaire have done quite well in subsequent years. Many companies did not have any information about last years (2011) economic results, but based on what answers were given, the companies have been doing well, none of them has plan of ending business.

The entrepreneurs were also asked many questions about Enterprise Estonia, which provides these supports to start-ups. Only some of the entrepreneurs were unhappy with the process of applying for grants. It was said that the money given to entrepreneurs is not worth the trouble people have to go through until they get what they want. Almost all of the companies were satisfied with the service and supporting system. Consultants dealt with problems quickly and almost everyone were satisfied with answers given to different questions about the processes or etc.

Overall implementation of Enterprise Estonia and its grants according to the answers given by start-up entrepreneurs has been good. There is always a chance of doing everything better but this foundation has developed into a very useful foundation for start-ups and even for the businesses that are applying for different kinds of supports.