

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Lisbeth Roos

**NOORTE ETTEVÕTLUS JA SEDA MÕJUTAVAD
TEGURID EESTIS**

Bakalaureusetöö

Juhendajad: vanemteadur Jaan Masso, doktorant Kadri Paes

Tartu 2016

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja nimi)

Kaitsmisele lubatud “ “..... 2016. a

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

.....

(töö autori nimi)

SISUKORD

Sissejuhatus.....	4
1. Noorte ettevõtluse teoreetiline tagapõhi.....	7
1.1. Noorte ettevõtluse olemus.....	7
1.2. Noorte ettevõtluse eripära.....	12
1.3. Noorte ettevõtlust mõjutavad tegurid varasemate uuringute põhjal.....	14
2. Noorte ettevõtluse empiiriline analüüs.....	21
2.1. Uurimismetoodika ning valimi ja ettevõtete iseloomustus.....	21
2.2. Noorte ettevõtlus Eestis.....	25
2.3. Noorte ettevõtlust mõjutavate tegurite analüüs ja tulemused.....	32
Kokkuvõte.....	45
Viidatud allikad.....	48
Lisad	
Lisa 1. Intervjuu kava.....	54
Summary.....	56

SISSEJUHATUS

Käesoleva töö keskmeks on ettevõtlus, mis on lai ja mitmekülgne teema. Antud töös on pööratud noortel ja nende ettevõtlusel, mis erineb täiskasvanute ettevõtlusest nii oma olemuselt kui ka mõjutegurite poolest.

Noorte ettevõtluse teema on eelkõige aktuaalne nende kõrge töötuse taseme tõttu. Üheks põhjuseks, miks noored pärast kooli lõpetamist tööd ei leia, on ebakõla töökohtade pakkumise ja nõudluse vahel: on palju oskustega noori, kuid vähe töökohti, mis vastaksid nende kvalifikatsioonile (Subrahmanyam, Ananiadou 2013: 6). Ettevõtlusega alustamine võib olla üheks lahenduseks noortele, kellel on raske leida tööd vähesel töökogemuse ja hariduse tõttu (Gilmore 2016). Peale selle, et tööd saab ettevõtjana alustanud noor, võib tema ettevõtte omakorda uusi töökohti luua. Vaatamata sellele, et noorte juhitud ettevõtted on üldiselt väiksemad, on noored ettevõtjad kõige enam valmis looma uusi töökohti. Sealjuures on noored huvitatud enda ettevõttesse palkama samuti noori töötajaid. (Kew *et al.* 2013: 12)

Noorte ettevõtlus on aktuaalne teema ka seetõttu, et järjest enam noori alustab tööd ettevõtjana. Selle põhjuseks võib olla põlvkondadevahelised erinevused. Varasem generatsioon kasvas üles ühiskonnas, mil hinnati kõige olulisemaks kogemuste baasi ja ilma selleta oli riskantne ettevõtlusega alustada. Tänapäeva noored on üles kasvanud ühiskonnas, kus rõhk on haridusel ja ettevõtluseks vajalikud tegurid on enamjaolt õpitavad. Seetõttu on alustavad ettevõtjad tänapäeval nooremad, kui seda olid alustavad ettevõtjad vanasti. (Schøtt *et al.* 2015: 10)

Tänu uute töökohtade loomisele on ettevõtlus oluline ka ühiskonnale tervikuna (Haltiwanger *et al.* 2010: 29). Ettevõtlus ja selle toetamine on eriti aktuaalne teema neis riikides, kus on kõrge töötuse määr. Tööpuudus noorte seas on teistest vanusegruppidest märgatavalt kõrgem. 2014. aastal oli tööpuudus Eestis kuni 25 aastaste seas 15% ning vanuserühmas 26-74 üle poole võrra vähem ehk 6,7% (Unemployment statistics 2016).

Üheks variandiks, kuidas aidata noortel tööturule siseneda, on suunata noori ettevõtlusega tegelema (Green 2013: 1). Võrreldes riike selle poolest, kas nad tõmbavad või tõukavad noori ettevõtlusega tegelema, on Eesti märgatavalt tõmbav riik. Tõmbavaid riike iseloomustavad näiteks head võimalused mikroettevõtete arendamiseks ja võimalus saada riigilt rahalisi toetusi ja koolitusi. (Schøtt *et al.* 2015: 31-32)

Antud töös uurib autor erinevaid ettevõtlust mõjutavaid tegureid, sealjuures soovib teada saada, millised on kõige tüüpilisemad noorte ettevõtlust soosivad ning millised takistavad tegurid. Samuti uurib autor, mille poolest on noorte ettevõtlus erinev täiskasvanute ettevõtlusest, sealjuures tuues välja Eesti spetsiifika. Autor kirjeldab noorte võimalusi ettevõtlusega alustamiseks Eestis ning antud riigi ettevõtluskeskkonda. Siit tulenevalt ka uurimisprobleem – mille poolest erineb noorte ettevõtlus täiskasvanute ettevõtlusest ja millised tegurid seda mõjutavad.

Antud töö eesmärk on välja selgitada noorte ettevõtlust abistavad ja takistavad tegurid Eestis. Eesmärgi saavutamiseks püstitas autor järgmised uurimisülesanded:

- selgitada ettevõtluse olemust ja tähtsust,
- anda ülevaade noorte ettevõtluse eripärast,
- anda varasemate uuringute põhjal ülevaade noorte ettevõtlust mõjutavatest teguritest,
- koostada küsimustik ning viia läbi intervjuud,
- analüüsida intervjuudest saadud informatsiooni ja teha järeldused.

Töö on jagatud kaheks peatükiks, millest esimene kirjeldab noorte ettevõtluse teoreetilisi lähtekohti. Antud peatüki esimeses alapeatükis tuuakse välja noorte ettevõtluse olemus, sealjuures on välja toodud tööd puudutavate mõistete definitsioonid. Teises alapeatükis selgitatakse noorte ettevõtluse eripära, sealjuures toob autor välja noorte ettevõtluse erinevused täiskasvanute ettevõtlusest nii üldiselt kui ka Eestis. Kolmandas alapeatükis keskendub autor noorte ettevõtlust mõjutavatele teguritele varasema kirjanduse põhjal.

Teine peatükk kirjeldab noorte ettevõtlust ja seda mõjutavaid tegureid Eestis. Selles peatükis analüüsib autor intervjuudest saadud vastuseid, sealjuures lisades varasematest uuringutest andmeid ettevõtlusest Eestis. Antud töös on fookuses mõnes

ettevõtlusprogrammis (Ajujaht, Garage48, Kaleidoskoop) osalenud noored ettevõtjad, kes sealjuures tegeleksid tänaseks aktiivselt ettevõtlusega. Antud peatüki esimeses alapeatükis annab autor ülevaate uurimismetoodikast ning iseloomustab valimit ja nende ettevõteteid, sealjuures toob autor välja intervjueeritavate ettevõtlusega alustamise põhjused. Teises alapeatükis analüüsib autor intervjuudest saadud andmeid Eesti ettevõtluskeskkonnast ja ettevõtlusega tegelemisest Eestis, lisades varasematest uuringutest andmeid ettevõtlusest Eestis. Kolmandas alapeatükis analüüsib autor intervjuude põhjal saadud andmeid ettevõtlust mõjutavate tegurite kohta ja võrdleb saadud tulemusi varasemate empiiriliste töödega.

Autor usub, et töö võib olla kasulik noortele, kes on alustamas oma ettevõtlusega. Tööst võib leida vajalikke mõtteid, mis aitavad kas hoiakuid muuta või ennast täiendada ning ideid ja mõtteid praktikas ellu viia. Tööd võivad väärtustada ka juba tegutsevad ettevõtjad. Nad võivad leida mõningaid kasulikke teadmisi, kuidas olla abiks noorte ettevõtluse arendamisel või milline võiks olla noor inimene, keda tööpartneriks võtta.

Bakalaureusetöö autor tänab abistavate näpunäidete ja meeldiva koostöö eest oma juhendajaid vanemteadur Jaan Massot ja doktorant Kadri Paesi. Samuti tänab autor intervjueeritavaid sisukate vastuste, heade mõtete ja pühendatud aja eest.

Käesolevas töös kasutatavateks märksõnadeks on ettevõtlus, ettevõtja, ettevõtlikkus, noored ja mõjutegurid.

1. NOORTE ETTEVÕTLUSE TEOREETILINE TAGAPÕHI

1.1 Noorte ettevõtluse olemus

Järgnevas alapeatükis defineerib autor ettevõtlust puudutavaid mõisteid ja toob välja põhjused, miks noored alustavad ettevõtlusega. Selline mõistete selgitamine aitab lahti mõtestada töö teema ja selle fookuse. Ettevõtlusega alustamise põhjuste väljatoomine aitab mõista, mis tõmbab ja ka samas tõukab noori ettevõtlusega tegelema.

Käesoleva töö peamine märksõna on ettevõtlus, mistõttu defineerib autor kõigepealt just selle mõiste. “Ettevõtlus on kasumit taotlevate ettevõtete asutamine, käigus hoidmine, arendamine ja laiendamine” (Mereste 2003: 176). Antud definitsiooni järgi on ettevõtlus pikaajaline protsess, mida iseloomustab järjepidavus ning pidev töö kõikide definitsioonis mainitud etappide läbimiseks.

GEM defineerib ettevõtlust kui igasugune püüdlus luua äri või uus projekt üksinda, meeskonnaga või juba väljakujunenud ettevõttega. Ärilisteks tegevusteks on näiteks FIE (füüsilisest isikust ettevõtja) loomine, uue ettevõtte algatamine või olemasoleva äri laiendamine. (Kew *et al* 2013: 5) Üheks ettevõtlusega tegelemise võimaluseks on asutada väikeettevõtte, mis pakub professionaalset teenust ning mis ei pruugi olla eesmärgiga kasvada ja laieneda. Sellisel juhul on ettevõtlus kui eluviis. (Mets 2005: 7) Näiteks võib tuua ilusalongis töötava kosmeetiku, kes on end registreerinud FIE-na. Tal on koht, kus pakkuda oma teenust, kuid ta võib seda teha ka väljaspool salongi ning tulu saada. Antud ettevõtlusliik on hea võimalus, eriti noortele, olla sõltumatu ning iseenda tööandja. See võimaldab tegeleda oma hobiga ning saada selle eest töötasu. Sellist tüüpi ettevõtlusele vastandub näiteks gasellettevõtte, mida iseloomustab kiire areng ja paindlikkus. Gasellettevõtted on suureettevõtted, mis on kolme aasta jooksul kasvatanud käivet rohkem kui 50% ja need loovad kõige rohkem uusi töökohti. (Nord Varaliising koduleht 2016).

Ettevõtluse käigus avastatakse uusi viise, kuidas olemasolevaid ressursse kombineerida (Sobel 2016). Ainult idee olemasolust ei piisa ettevõtlusega alustamisel, sest edukast firmast vaid väike osa on äriidee ning ülejäänud, mis loeb, on selle teostus. Vaja on ka ressursse ja seejärel oskust neid targalt kasutada, et teistest sarnase toote või teenuse pakkujatest erineda. Silmapaistvus ja erinevus aitavad turul püsima jääda, mis aga ei ole ettevõtet laiendada ja arendada soovivale ettevõtjale atraktiivne variant. Suurem eesmärk, näiteks turuliidriks pürgimine, eeldab lisaks ressursside uuenduslikule kasutamisele ka ettevõtte arendamist ja laiendamist.

Esimese asjana ettevõtlusega alustades on soovitatav kindlaks määrata ettevõtte eesmärk, et kõik vajalikud toimingud oleksid selle saavutamisele suunatud. Eesmärgi paneb üldjuhul paika ettevõtja ja siit tulenevalt ka toome järgmisena sisse ettevõtja mõiste. OECD ja Eurostat peavad ettevõtjateks isikuid, kelle ettevõtte tuleb turule täiesti uue toote või teenusega, ja ka neid, kelle ettevõtte elavdab majandustegevust olemasolevate toodete ja teenuste edasiarendamisega (Ahmad, Seymour 2013: 9).

Antud töös käsitletakse ettevõtjat eelkõige kui isikut, kes haldab ja organiseerib oma ettevõtte tegevust ning võtab vastu äriiga seonduvaid riske (Sobel 2016). Seadusandluse poole pealt on ettevõtja füüsiline isik või seaduses sätestatud äriühing, sealjuures äriühingute erinevateks liikideks on täisühing, usaldusühing, osaühing, aktsiaselts ja tulundusühistu (Äriseadustik 2016).

Ettevõtjat peetakse äritegevuse peamiseks mootoriks turumajanduses. Väärtuse loomise ja vahetusprotsessis on ettevõtjal täita mitmed ülesanded erinevatel turgudel – ostab sisse ressursse, toodab ja müüb kaupa või osutab teenust tarbijaturul. (Mets 2005: 7) Ettevõtjale vajalikud oskused kui ka omadused on väga mitmekesised, mis näitab, et ettevõtja peab olema pigem mitmekülgne, mitte niivõrd spetsialist kitsalt ühel alal. Ainult ühes aspektis ekspert olemine ei ole ettevõtjale tulemuslik, sest on vaja olla piisavalt asjatundlik otsustamise kõikides aspektides. Ettevõtjate eelis on see, et neil on mõni vajalik omadus, mida teistel ei ole üldse, mitte aga see, et neil on mõni omadus, mida teistel on vähe. Kui ettevõtjal puuduvad mõned ettevõtluseks vajalikud omadused, siis saab ta endale palgata nende omadustega inimesi, kuid see on alles alustavale ettevõtjale keeruline. (Casson 1991: 32-33) Probleem tekib enamasti finantsilises küsimuses, sest raske on leida spetsialisti, kes sooviks töötada alustavas ettevõttes, kus palk ei ole tema võimete vääriline.

Ettevõtjat eristab palgatöolisest eelkõige see, et ettevõtja vastutab enda ja oma ettevõtte eest ise ja otsustab iseseisvalt, kuidas oma ajalisi ressursse kasutada. Lisaks vastutusele on erinevused ka töö iseloomus, sealjuures ettevõtja töö on riskirohkem ja eeldab enamate oskuste olemasolu erinevatest valdkondadest. Kokkuvõttev ülevaade nende kahe erinevusest on välja toodud allpool olevas tabelis (vt tabel 1).

Tabel 1. Ettevõtja ja palgatöolise erinevused

Ettevõtja	Palgatöoline
Põhiline riskivõtja	Riskimist vähe
Vastutab kõikide äriaspektide eest	Vastutab oma töö rolli eest
Tulu kujuneb firma kogukasumist	Tulu palkamisel läbiräägitav ja reeglina ei sõltu kasumist (lepingus kinnitatud palk)
Töökohtade looja	Töövõtja
Edu või ebaedu sõltub oskusest kogu äri arendada	Edu või ebaedu sõltub töösooritusest
Ettevõtjat ei saa vallandada	Palgatöolist saab vallandada või koondada
Iseseisev	Iseseisvust vähem

Allikas: (The case for ... 2016).

Hea ettevõtja määrab ära tema ettevõtlikkus, mida saab hinnata kõikides ettevõtja tegevustes, ka väljaspool tööaega. Ettevõtlikkus on ettevõtliku tegevuse liikumapanevaks jõuks (Siimon, Kaseorg 2008: 224). See ei ole iseloomulik ainult ärilisele tegevusele, vaid kirjeldab ka igapäevases elus sotsiaalselt aktiivset inimest, sest ettevõtlikkus avaldub kõigis eluvaldkondades. Ettevõtlikkul inimesel on loov ja uuenduslik mõtlemine, saavutusvajadus ning ta saab iseendaga väga hästi hakkama. Sellist tüüpi inimesed on suutelised ka ühiskonda muutma, näiteks nii ettevõtjana, ametnikuna kui ka vabatahtlikuna. (Mõistete kasutamine ... 2016)

Ettevõtlikkus tähendab seda, et inimene suudab oma mõtteid tegudeks muuta. Ettevõtlik inimene mõtleb loovalt, julgeb olla algataja, tegutseb arukalt ja vastutab hoolivalt. (Ettevõtlusõppe edendamise ... 2010: 13) Ettevõtlik olemine ei eelda vastavat haridust ja teadmisi, vaid aktiivsust ja algatusvõimet. Ettevõtlikkust saab mõõta ettevõtlusaktiivsuse abil, mis kõige üldisemalt mõõdab ettevõtja tehtud tööd ja tegevust. Konkreetsed arvnäitajad, millega saab ettevõtlusaktiivsust iseloomustada, on ettevõtlusaktiivsuse indeks, ettevõtjakarjääri eelistamise osakaal, ettevõtjate arv 100

elaniku kohta ning majanduslikult aktiivsete ettevõtete osakaal. (Siimon, Kaseorg 2008: 224)

Peale ettevõtluse temaatika on antud töös läbivaks mõisteks noored, mistõttu on enne konkreetsemalt noorte ettevõtluse juurde minemist oluline selgitada, keda mõistetakse noorte all. GEM uuringute raames eristatakse noori kahes kategoorias. Nooremad noored jäävad vahemikku 18-24 ja vanemad noored 25-34. (Schøtt *et al.* 2015: 4) Eesti Statistikaameti põhjal peetakse noorte all silmas inimesi vanuses 16-34 (Eesti statistika...: 365). Antud töös ei ole ühtset noorte vanusevahemikku kindlaks määratud. Nooruse algusaega saab hakata tõlgendama sealt, mil ollakse rohkem sõltumatu (Youth in Europe 2009: 17). Samas on juba raskem leida tähendust sellele, mis vanuseni mõista inimest noorena. Käesolevas töös peetakse inimest nooreks, kui ta on kuni 34-aastane või viimase kahe aasta jooksul osalenud mõnes noortele suunatud ettevõtlusprogrammis (Ajujaht, Garage48, Kaleidoskoop). Viimane aitab noori määratleda nende tegevuse põhjal, mitte vanuselise kriteeriumi alusel

Ettevõtjaameti valimisel tuleb arvestada mitmete erinevate asjaoludega, sealjuures regionaalsete ja kultuuriliste küsimustega. Erinevad riigid suhtuvad noorte ettevõtlusesse erinevalt, sealjuures eristudes näiteks soo või kultuuriliste normide poolest. Mõnes riigis on meeste ja naiste vaheline ettevõtlusaktiivsus erinev, näiteks Iisraelis on mehed suhteliselt enam valmis ettevõtlusega alustama kui naised. (Kew *et al.* 2013: 12) Taolised erinevused võivad mõned noored panna otsustama mõne teise ameti kasuks, kuid järgnevalt toob autor välja põhjused, mis suunavad noori ettevõtjaks hakkama.

Sõltuvalt ettevõtlusega alustamise põhjustest grupeeritakse ettevõtted võimaluspõhisteks ja vajaduspõhisteks ettevõteteks. Esimesel juhul on alustavad ettevõtjad soovinud iseseisvust, jõukust ja rahulolu. Teisel juhul on miski sundinud ettevõtlusega tegelema, kui näiteks ei ole leitud teisi elujõulisi valikuvõimalusi tööturul. Üheks ettevõtjana alustamise põhjuseks on ka pereettevõtlus, mille korral on ettevõtlusega alustamine loomulik jätk ja sellisel juhul on see võimalusettevõtlus. (Dawson *et al.* 2009: 33) Noored vanuses 18-24 tegelevad suhteliselt enam võimaluspõhise ettevõtlusega ja vanemad noored pigem vajaduspõhise ettevõtlusega. Seetõttu on järgnevalt väljatoodud põhjused suuresti võimaluspõhisele ettevõtlusele omased.

Peamine põhjus ettevõtlusega alustamiseks noorematele noortele on sissetuleku suurendamine ja vanematele noortele on oluline suurem sõltumatus. (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44, 46) Samas on mitmed teised varasemad uuringud (Subrahmanyam, Ananiadou 2013; Kew *et al.* 2013; Schøtt *et al.* 2015) ettevõtlusega alustamise oluliseks põhjuseks välja toonud noorte kõrge tööpuuduse. Noorte kõrge töötuse tõttu nähakse ettevõtluses alternatiivset võimalust olla aktiivne tööturul, saada sissetulekut ning realiseerida oma potentsiaali. Sellest hoolimata on ettevõtlusega tegelevate noorte arv enamikus riikides siiski madal. (European Youth Forum 2011: 2) See võib olla tingitud sellest, et noored tunnevad ennast kindlamalt palgatööd tehes, sest siis on tagatud kindel sissetulek ning ebaõnnestumise võimalus on palju väiksem.

Peale selle, et ettevõtlusega alustatakse sobiva palgatöö mitteleidmise tõttu, on ettevõtlusega alustamise põhjuseks karjääri tegemise võimalus. Traditsioonilised töökohad (palgatöö) on muutumas haruldasemaks ja järjest enam nähakse noorte tööturule sisenemise võimalusena ettevõtlusega alustamist. (Kew *et al.* 2013: 9) Samas väljaandes toodi välja veel mõned põhjused, miks noored alustavad ettevõtlusega (*Ibid.*: 12):

- uute töökohtade loomine (sealjuures eelistavad noored enda ettevõttesse teisi noori),
- majandusareng ja uute trendide loomine,
- ettevõtlusalaste oskustega ja kogemustega noored on paremad töötajad,
- noortel, kes on ettevõtjad, on suurem eluga rahulolu;
- ettevõtlustegevuse käigus arenevad välja teisesed oskused, mis tulevad kasuks ka muudes toimingutes (võimaluste tunnetamine, innovatsioon, kriitiline mõtlemine, vastupidavus, otsustusvõime, meeskonnatöö, juhtimisoskused).

Noori suunab ettevõtjaks hakkama ka erinevad vajadused, mida ettevõtlusega on võimalik rahuldada. Nendeks on näiteks vajadus eneseväljendusele, iseseisvusele ja mingi staatuse omamise järele. Peale selle, et ettevõtlusega alustamisel on noorele tagatud töökoht, on noortel soov rahuldada ka vajadust rahalise eelise järele ja teenida mõnevõrra kõrgemat sissetulekut, kui palgatöoga. Sellest tulenevalt suureneb ka noorte üldine rahulolu eluga. (Dawson *et al.* 2009: 1)

Ettevõtlus on oma olemuselt mitmekülgne, mistõttu võib ettevõtlustegevusest leida mitmeid positiivseid külgi, mis noori alustama suunavad. Kuigi enamjaolt on ettevõtlus tõhus viis tööpuuduse vähendamiseks, on sellel ka mitmeid teisi häid omadusi, mis noori ettevõtjaametite peale mõtlema panevad, näiteks iseseisvus, tööaja paindlikkus või kõrgem sissetulek. Vaatamata sellele kaasnevad ettevõtlusega ka riskid, mistõttu mõned noored võivad pigem palgatööd eelistada.

1.2 Noorte ettevõtluse eripära

Käesolevas alapeatükis selgitab autor, mille poolest erinevad noored ettevõtjad ja nende ettevõtted täiskasvanute ettevõtlusest. Sealjuures toob autor välja Eesti noorte ettevõtluse põhilised erinevused teiste riikide noorte ettevõtlustegevusest. Noorte ettevõtluse eripära selgitamine ja erinevuste võimalike põhjuste välja toomine on oluline käesoleva töö paremaks mõistmiseks.

Noorte ettevõtlust on defineeritud kui praktiliste ettevõtlusomaduste rakendamise võimalust, eristudes eelkõige selle poolest, et ettevõtet haldab ja organiseerib noor inimene. Lisaks kõige üldisemale põhimõttele on veel teisi eripärasid, mille poolest nii noored kui ka nende ettevõtted on omapärased ning järgnevalt autor selgitab neid varasema kirjanduse põhjal.

Ühe eripärana on välja toodud noorte mõnevõrra avatum loomus ja ettevõtlikumad iseloomuomadused. Noortele on ettevõtlusomaduste korral iseloomulikud näiteks algatusvõime, innovatsioon ja loovus (Chigunta 2002: 5). Samuti on noored ettevõtjad täiskasvanud ettevõtjatest vastuvõtlikumad muutustele, mistõttu on noorte loodud ettevõtetel, mis jäävad püsima, tulevikus rohkem kasvupotentsiaali, kui kogenumate ettevõtjate ettevõtetel (Can youth...2013: 1).

Teisalt iseloomustab noori ettevõtjaid mõnevõrra madalam enesekindlus, mis võib olla tingitud nende vähesest töökogemusest (Schøtt *et al.* 2015: 20). Vaatamata sellele on noorte ettevõtjate puhul eriti märgatav nende valmidus ettevõtlusega alustamiseks. Ülemaailmselt on noored 1,6 korda enam valmis ettevõtlusega alustama, kui täiskasvanud. (*Ibid.*: 4) Eesti puhul on see erinevus veelgi enam märgatav. See võib olla tingitud sellest, et noored kaaluvad oma tööelu alguses enne sobiva töö leidmist erinevaid variante, mille seas on ka ettevõtlus. Vanema elanikkonna puhul, kui tasuv

palgatöö on juba leitud, jääb soov ettevõtlusega alustada pigem tagaplaanile. (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44)

Noori iseloomustab ka väiksem riskikartlikkus ettevõtluses. Sealjuures on Eesti noored võrreldes Euroopa keskmisega veelgi vähem riskikartlikud (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 46). Riskikartlikkus muudab ettevõtluses keeruliseks otsuste vastuvõtmise, mis kuulub aga ettevõtja igapäevaste toimingute hulka. Tähtis on otsuseid vastu võtta võimalikult kiiresti, tegemata sealjuures otsuse langetamiseks liigseid kulusi. Seetõttu on vähene riskikartlikkus noortele ettevõtlusega tegelemisel mõnes mõttes eeliseks. Üheks põhjuseks, miks noored on pigem riskialtid, võib olla erinevus olemasolevas varas. Vanema põlvkonna esindajatel võib olla ettevõtlusega alustamisel rohkem kaotada, sest eelnevalt on olemas näiteks tasuv töö või säästud. (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44)

Noored teevad võrreldes täiskasvanutega suurema tõenäosusega oma ettevõtte kõrvalt ka muud tööd. Põhjuseks võib olla see, et noored ei teeni oma ettevõtlusega nii palju, kui täiskasvanud. (Sheehan, Namara 2015: 39) See võib omakorda põhjustada olukorra, kus põhitegevus jääb tagaplaanile, mis võib takistada ettevõtte toimimist ja arengut. Vaatamata sellele näevad noored täiskasvanutest enam oma ettevõtte laienemist välisurgudele. Sealjuures on noored huvitatud ettevõtlusega toimetamisest pigem kodumaisel turul, kuid on rohkem avatumad ettevõtte laiendamisele välisurgudele, kui kogenud ettevõtjad. Selle põhjuseks võib olla noorte väiksem seotus kodumaaga, sest tõenäoliselt puuduvad neil ülalpeetavad ja kohustused näiteks kinnisvara vastu. (Schött *et al.* 2015: 23)

Noorte ettevõtted erinevad täiskasvanute ettevõtetest selle poolest, et need on innovaatilisemad. Noored on huvitatud sellest, et nende toode või teenus oleks uus kõikidele või vähemalt mõnede klientidele ja et tootel või teenusel ei oleks tihedat konkurentsi või puuduks täielikult. (Kew *et al.* 2013: 8) Samas on noorte ettevõtted väiksemad, kuid näevad täiskasvanute omadest ette kiiremat töötajate arvu kasvu. (Eesti ettevõtluse ... 2013: 4)

Noorte ettevõtluse üheks eripäraks on see, et nad on suurema tõenäosusega alustanud ettevõtlust teadmispõhiselt, kui seda tegid noored inimesed vanasti. Tänapäeva noori iseloomustab kõrgem haridustase ning nad on suurema tõenäosusega õpingute

kõrvalt praktilist väljaõppet saanud, kui noored eelmisel aastakümnel. See võib olla põhjustatud sellest, et tänapäeva noored on kasvanud globaliseerivas ühiskonnas, seevastu vanasti tegutseti rohkem lokaalse ja kodumaise ettevõtlusega. (Schött *et al.* 2015: 4, 10) Kuna tänapäeval põhineb ettevõtlustegevus rohkem teadmistel, on suure tõenäosusega ettevõtjate vastuvõetud otsused ja tegevused rohkem läbimõeldud ja kaalutletud.

Euroopa riikides on noorte asutatud ettevõtted peamiselt väikeettevõtted. Eelkõige alustavad nad sellistes tegevusvaldkondades, kus on madalad barjäärid sisenemisel ja madalad rahalised tingimused. Nendeks valdkondadeks on näiteks ehitus, info- ja kommunikatsiooni tehnoloogia ja muud teenuse valdkonnad. (Policy brief...2012: 7) Tehnoloogia valdkonnas, mis on tööturul järjest enam atraktiivsemaks muutumas, alustavad ettevõtlusega tõenäolisemalt samuti noored (Can youth...2013: 1).

Noorte ettevõtlus on omapärane nii ettevõtja omaduste kui ka ettevõtlustegevuse poolest. Eelkõige on noored innovaatilisemad, avatumad ja vähem riskikartlikud. Samas tunnevad nad end kindlamalt kodumaisel turul tegutsedes, kuigi on täiskasvanutest mõnevõrra enam valmis laienema välisurgudele. Tänapäeva noori iseloomustab kõrgem haridustase, mistõttu on nende alustatud ettevõtted teadmistepõhisemad. Seevastu on noorte ettevõtted pigem väikesed ja paiknevad mõnes teenustega tegelevas valdkonnas.

1.3 Noorte ettevõtlust mõjutavad tegurid varasemate uuringute põhjal

Järgnevas alapeatükis kirjeldab autor mõjutegurite olemust ja nende käsitusviisi antud töös. Seejärel annab autor ülevaate noorte ettevõtlust mõjutavatest teguritest varasemate uuringute põhjal, esitades need grupeerituna ettevõtlust arendavateks ja takistavateks teguriteks. Autor võrdleb noorte ettevõtlust mõjutavaid tegureid Eestis läbiviidud uuringute põhjal, saades konkreetsemalt teada Eesti noorte ettevõtjate eripära.

Antud töös on mõjutegurid grupeeritud ettevõtlust arendavateks ja takistavateks teguriteks. Arendavad tegurid on ettevõtlusele positiivset mõju avaldavad tegurid, mis aitavad noorte loodud ettevõtetel paremini toimida. Takistavad tegurid on ettevõtlusega alustamist, tegelemist kui ka arengut pärssivad tegurid, mis iseloomustavad ettevõtluse ja ettevõtja töö keerulisemat poolt. Süstematiseerimiseks on need omakorda jaotatud

mikro- ja makrotasandi teguriteks, et oleks ülevaade nii individuaalsetest kui ka keskkonnast tulenevatest teguritest.

Autor toob esimesena välja ettevõtlust soodustavad tegurid. Esimeseks teguriks on ettevõtluseks vajalike iseloomuomaduste olulisus. Ettevõtlus on enamasti väga mitmekülgne ja ettevõtluskeskkond muutlik. Muutlikkus avaldub nii eesmärkides, ülesannete struktuuris ja keerukuses kui ka piiratud ressursides. (Raab *et al.* 2005: 73) Ebamäärastes olukordades orienteerumine tähendab oskust elus püsida keerulistes olukordades ja vastu pidada vastuolulistes küsimustes, mistõttu on ettevõtjale vajalik omadus kohanemisvõime.

Samas teadusartiklis tõid autorid välja veel mõned olulised ettevõtlust mõjutavad tegurid (*Ibid.*: 73-78):

- motivatsioon saavutada,
- riski vastuvõtlikkus,
- probleemide lahendamise oskus,
- enesekehtestamise oskus,
- ebamäärastes olukordades orienteerumine,
- emotsionaalne stabiilsus,
- empaatia,
- kliendikesksus,
- tiimitöö.

Lisaks kohanemisvõimele mõjutavad ettevõtlust ka ettevõtja järjepidevus ja pealehakkamisvõime. Kasulikke iseloomuomadusi on palju, sealjuures neist mõned on sünnipärased ja mõned kujunevad aja jooksul välja, mistõttu on tüüpilisele küsimusele, kas ettevõtjaks sünnitakse või saadakse, raske vastust leida. Mõningaid omadusi saab harjutamisega või kogemuste abil arendada. Näiteks on analüüsivõimet võimalik arendada koolis, kuid enesetunnetus, kujutlusvõime ja ettenägelikkus on haruldased ja raskesti määratavad. (Chigunta 2002: 33)

Ettevõtja on otsustajana väga oluline ning tema lahendada on äriiga seonduvad tähtsad küsimused. Oluline on, et otsuseid võetakse vastu võimalikult kiiresti ning võimalikult väheste lisakuludega. Parimate lahenduste leidmiseks tuleb ettevõtjal võtta riske, mille

tulemusena võib firma teenida oodatust suuremat tulu ja samuti teenida ka mitterahalisi tunnustusi (Skinner, Ivancevich 1992: 83). Järelikult on ettevõtjale väga tähtis omadus otsustusvõime ettevõtte edukuse tagamiseks.

Kõiki noori ettevõtjaid ei pea kirjeldama just sellised iseloomuomadused. Nende puudumisel on alternatiiviks ettevõtluseks vajalikud oskused. Asjakohaste oskuste kasutamisel on võimalik saavutada edu ettevõtluskultuuris ja -keskkonnas. Kasuks tulevad oskused ja teadmised äri-, rahandus-, stressi-, aja- ja müügijuhtimises, samuti äriplaani koostamises ning turunduses ja personalivärbamises. (Chigunta 2002: 9) Kuna vajalikke oskuseid on palju, võivad ebapiisav ettevõtlusalane haridus ning oskuste ja töökogemuse puudumine noortele probleemiks osutuda (Halabisky 2012: 10). Kõrgemalt haritud noortel on tõenäolisemalt rohkem oskusi ettevõtte loomiseks ja äriiga alustamiseks, kuid samuti on nad atraktiivsemad ka tööandjatele (Green 2013: 6). Inimestel, kellel ei ole ettevõtjalike omadusi, on võimalus omandada vastav haridus ning siiski ettevõtjana läbi lüüa. Majanduslikult arenenud riikides, kus väärtustatakse ettevõtlikke inimesi, on lisaks materiaalsele toetamisele tähelepanu ka inimeste koolitamisel ja nendes ettevõtlushuvi äratamisel. Sellised võimalused on ka Eestis, kus noortele pakutakse häid võimalusi näiteks ärialase hariduse omandamiseks, äriplaani koostamiseks ja turundusalaste nõuannete saamiseks (Eesti elanike ... 2004: 29). Uue ettevõtte rajamisega kaasneb sageli oodatust rohkem ja raskemaid takistusi, kuid arenenud riigid on loonud abistamiseks mitmeid programme nagu näiteks tehnoparke, inkubaatoreid, ettevõtlusfonde jpm. (Eesti elanike ... 2004: 35) Lisaks mõningatele takistustele, mille korral saab riik aidata, on ka palju selliseid barjääre, mille korral ei ole lahenduste leidmine nii lihtne.

Vajalikke oskuseid on niivõrd palju, et noortel võib kujuneda negatiivne hoiak ettevõtlusega alustamisel. Hoiakud on ühtlasi ka noorte ettevõtlusel üheks takistavaks teguriks. Inimestel on ajapikku väljakujunenud hoiakud, mis põhjustavad teatud kindla reaktsiooni erinevates olukordades. Äriidee ja plaanide teostamisel esinevad probleemid võivad tekkida väga erinevates valdkondades, mis võib noortel tekitada ettevõtluse suhtes negatiivseid hoiakuid. Nende tekkimise peamiseks põhjuseks on teadmatus, millised on võimalused ja tingimused ettevõtlusega alustamisel. (Halabisky 2012: 10)

Üheks negatiivselt mõjutavaks teguriks on riskikartlikkus. Noored võivad selle tõttu idee elluviimisest loobuda, sest kardetakse ebaõnnestumist. Riskikartlikkust leevendab

usk iseendasse, oma äriplaani, tiimikaaslastesse ja raha kasutamise oskusesse (Rampton 2016). Riskiga on võimalik harjuda, kui hakatakse tundma valdkonda, kuhu kuulutakse, ning kui võetavad riskid on sarnased. Riskide võtmine algab juba eesmärkide püstitamise, sest kunagi ei saa täiesti kindel olla, et soovitud tulemus saavutatakse. Sellises olukorras aitab oskus juhtida riske, mille abil on võimalik langetada õigeid otsuseid. (Liigand 2005: 7) Eesti noorte jaoks ei ole riskikartlikkus probleemiks, sest võrreldes teiste Euroopa riikide noortega on neil väiksem hirm ebaõnnestumise ees.

Riskikartlikele inimestele on soovitatav detailselt kirja panna planeeritav ettevõtlustegevus, sest sel juhul on väiksem võimalus sattuda ootamatutesse olukordadesse. Eesmärgi ja oodatavate tulemuste kindlaks määramisel on lihtsam püsida fookuses. Algajaid ettevõtjaid peetakse aga liiga optimistlikuteks eesmärkide püstitamisel, sest nad hindavad oma võimeid üle. Nad peavad väga tõenäoliseks seda, et nende uudne tegevus areneb kindlasti edukalt tegutsevaks ettevõtteks. Lisaks sellele, et nad hindavad üle ettevõtte üldist edukust, on nad liiga optimistlikud ka ettevõttesiseselt toimuva osas, nagu näiteks aastane müügisissetulek. (Cassar 2010: 838) Ülioptimism võib aga tuua suure pettumuse, kui oodatavat eesmärki ei saavutata üldse või ligilähedaseltki. Tähtis on eesmärgid püstitada, kuid sealjuures jääda realistlikuks.

Üheks barjääriks on ka vajalike tutvuste puudumine, mis muudab keerulisemaks sidemete loomise sidusrühmadega nagu näiteks rahastajatega, klientidega ja tarnijatega. Samuti on tutvuste puudumisel keeruline leida äripartnereid ja meeskonnakaaslast, kellega koos äriideed teoks teha. Noored, kellele meeldib meeskonnatöö, tahavad enda kõrvale meeskonnakaaslasteid, kes jagaksid samasugust entusiasmi ja huvi idee vastu, kui noor ettevõtja ise. Usaldusväärseid ja töökaid mõttekaaslast on keeruline leida ning otsimine tuttavate seast võib olla riskantne, sest isiklikel sidemetel alluvatega on üpris palju halbu külgi (Odres 2009: 140). Suutmatus hoida töö- ja eraelu lahus võib hakata tekitama pingeid ning nende lahendamata jätmine nii töö- kui ka sõprussuhte lõpetada. Seetõttu on heade tiimikaaslaste leidmine üheks barjääriks.

Kanada ettevõtja ja koolitaja Eric Edmeades tõi ühel oma koolitusel välja kuus peamist viga, mida alustavad ettevõtjad teevad (Orusalu 2014):

- vähene ettevalmistus,
- konkurentide kopeerimine,

- korratakse enda vigu,
- rahavoo vähene kontroll,
- inimeste liiga suur usaldamine,
- meeskond koosneb ühesugustest inimestest.

Järgnevalt toob autor välja välimised tegurid, mille korral mõjutavad ettevõtlust keskkonnatingimused. Noored reageerivad aktiivsemalt uutele võimalustele majanduses, sest nende ettevõtted on innovaatilisemad ja suunatud kiirele kasvule (Kew *et al.* 2013: 39). Järelikult on noored majanduslikus keskkonnas toimivatele muutustele vastuvõtlikumad. Erinevad keskkonnatingimused, mis ettevõtlust mõjutavad, on oma olemuselt nii sisemised kui ka välimised. See sõltub sellest, kui laialdaselt ümbritsevat vaadelda. Üheks sisemiseks keskkonnatingimuseks on ettevõtja juhtimisstiil. Suhtlemisoskus ja positiivne suhtumine töövõtjatesse muudavad töökeskkonna meeldivaks ning hõlbustavad töötamist. Negatiivne ja pidevalt närviline olek mõjuvad vastupidiselt ning kogu ärev töökeskkond võib olla häiritud ainult ühe inimese tõttu. Teine sisemine keskkonnategur, mis mõjutab ettevõtlust, on alluvate tööoskused. Motiveeritud, töökad ja teistega hästi läbisaavad töötajad mõjutavad ettevõtte tulemuslikkust ja tõhusust. Üheks väliseks teguriks on konkurents. Väga oluline on tunda konkurente ning analüüsida ja võrrelda oma pakutavate toodete ja teenuste hindasid konkurentide omadega. Sel moel saab teada, mida oleks vaja enda tootmises muuta. Teised välised keskkonnatingimused puudutavad sotsiaal-majanduslikku, poliitilist, tehnoloogilist, õiguslikku ja eetilist valdkonda ning neis kõigis tuleks olla pädev eduka ettevõtte nimel. (Internal environment 2016; Riley 2016)

Noortele on oluline, et nende ettevõtlustegevus mõjutaks ka ühiskonda, kuid nad on mõnevõrra ebasoodsamas olukorras, kui kogenumad inimesed antud valdkonnas, mistõttu ei pruugi nende tegevus ühiskonnale niivõrd mõju avaldada. Põhilised probleemid noortel alustavatel ettevõtjatel tekivad seoses finantsiliste küsimustega, mis muudab keeruliseks töökohtade loomise, ja ka klientideni jõudmisega (Youth in Europe 2009: 130). Kõige suuremaks probleemiks on inim-, sotsiaal- ja finantskapitali puudumine. Need on ettevõtlusele piiranguteks ja raskendavad noortel saavutada ettevõtlikke eesmärke. (Green 2013: 10) Rahaliste vahendite puudumine ja ka vähene riigi ja haridusasutuste toetus muudavad ettevõtlussektorisse sisenemise väga keeruliseks või isegi võimatuks (European Youth Forum 2011: 2). Eriti noorte

ettevõtjate jaoks on probleemne vajaliku kapitali saamine investoritel või pangalt, sest neil suure tõenäosusega puudub varasem krediidi ajalugu, mis teeb laenusaaamise keerulisemaks (Schøtt *et al.* 2015: 11). Sellele alternatiiviks on Eestis võimalik taotleda nii riigilt kui ka Euroopa Liidult alustava ettevõtte rahastamist. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse starditoetus aitab vähese kogemusega noorel finantseerida oma ettevõtte tegevust. Euroopa Liidu põhiselt on olemas struktuurifondide toetused, mis on samuti heaks stardiabiks. Mõlemal juhul tuleb esitada äriplaan, mis eeldab korralikku läbimõtlemist, et oleks näha tulevase ettevõtte kasvupotentsiaal.

Lähtudes käesolevas alapeatükis esitatud erinevatest kirjanduse põhjal selgunud ettevõtlust mõjutavatest teguritest, koostas autor kokkuvõtva tabeli, mis on esitatud allpool (vt tabel 2).

Tabel 2. Noorte ettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid mikro- ja makrotasandil

	Soodustavad tegurid	Takistavad tegurid
Mikrotasand	Isikuomadused	Ressursid
	Oskused	Kogemuste puudumine
	Teadmised (haridus)	Ülioptimism
	Tutvused	Tutvuste puudumine
	Riskialtidus	Riskikartlikkus
	Toetav meeskond	Meeskonna loomine
	Positiivsed hoiakud	Negatiivsed hoiakud
	Sisemised keskkonnatingimused (ettevõtja pos. suhtumine)	Sisemised keskkonnatingimused (ettevõtja närvilisus, negatiivsus)
Makrotasand	Välimised keskkonnatingimused (konkurentidest teadmine)	Välimised keskkonnatingimused (teadmatus konkurentidest)
	Riigi- ja haridusasutuste toetused	

Allikas: (autori koostatud varasemate uuringute põhjal)

Tabelist selgub, et mikrotasandi tegureid on märgatavalt rohkem, mistõttu saab järeldada, et ettevõtlus sõltub eelkõige sisemistest teguritest. See, kui edukas on ettevõtja või tema ettevõtte, on suuresti ettevõtja enda teha, mis muudab iga ettevõtte töökeskkonna väga erinevaks. Väliselt mõjutavaid tegureid ei saa ettevõtja ise kujundada, mistõttu on kasulik neist teadlik olla ja nendega arvestada.

Ettevõtlustegevus on laialdane ja rohkete valikuvõimalustega, kuid võttes arvesse seda mõjutavad tegurid, on võimalik seda mingil moel piiritleda. See annab võimaluse kõigile soovijatele, sealjuures noortele, selles valdkonnas tegutseda. Seda enam, et ettevõtlust mõjutavad eelkõige sisemised tegurid, võib noortele ettevõtjaks hakkamine

arvestatavaks variandiks olla, sest paljud omadused ja muud ettevõtlust mõjutavad tegurid on veel välja kujunemas ja arenemas.

Vaadates noorte ettevõtluse eripärade kirjeldust, kus selgus, et nad on innovaatilisemad ja enam valmis alustama, kui täiskasvanud, siis võib väita, et neil on mõnevõrra paremad võimalused ettevõtluskeskkonnas edukas olla, eelkõige seetõttu, ettevõtlikkus on ettevõtjale väga oluline omadus. Sealjuures on noored tõenäolisemalt rohkem valmis olema ettevõtlikud, kui täiskasvanud, sest nad on vastuvõtlikumad muutustele ja kohanevad võõra keskkonnaga kiiremini. Vaadates ka noorte ettevõtlust mõjutavate tegurite tabelit, kus selgub, et üheks oluliseks teguriks on iseloomuomadused, siis võib väita, et selle poolest on neil ettevõtluses täiskasvanute ees eelis. Noored on mõnevõrra ebasoodsamas olukorras kogemuste puudumise tõttu, millest on tingitud ka madalam enesekindlus. Sellest tulenevalt on noortele olulisem silma paista oma teadmistega, mis võib olla ka põhjuseks, miks noorte ettevõtted on rohkem teadmistepõhisemad.

2. NOORTE ETTEVÕTLUSE EMPIIRILINE ANALÜÜS

2.1 Uurimismetoodika ning valimi ja ettevõtete iseloomustus

Antud alapeatükis kirjeldatakse empiiriliste tulemuste saamiseks kasutatud uurimismetoodikat. Autor põhjendab valimi valikut ja kirjeldab intervjuude läbiviimist. Samuti analüüsib autor intervjuude sissejuhatavate küsimuste vastuseid, mille abil kirjeldab ettevõtjate ja ettevõtete üldist tausta.

Töö empiiriliseks uurimisprobleemiks on teada saada erinevad tegurid, mis mõjutavad noori ettevõtjaid ettevõtlusega alustamisel ja tegelemisel. Paljudel kõrgharidusega noortel on ambitsioonikus ja tahtmine luua oma ettevõtte, kuid teostuseks on vaja enamasti, kui vaid ideed. Autor soovib teada saada, mis aitavad noortel oma ettevõtlust Eestis alustada ja arendada. Samuti soovib autor teada saada, millised tegurid ja tingimused kujunevad noortele takistuseks ja aeglustavad ettevõtte arendamise protsessi.

Antud uurimuse eesmärgiks on välja selgitada noorte ettevõtlust mõjutavad tegurid intervjuueeritavate kogemuste põhjal, mistõttu oli fookuses juba tegutsevad noored ettevõtjad. Eesmärgi täitmiseks kasutab autor kvalitatiivseid andmeid. Nende saamiseks viib autor läbi poolstruktureeritud intervjuud valimis olevate ettevõtjatega. Intervjuu käigus küsib autor lisaks põhiküsimustele ka täpsustavaid ja suunavaid küsimusi, mis aitavad saada võimalikult täpset ülevaadet noorte ettevõtlusest ja seda mõjutavatest teguritest, mis varasemates töödes ehk selgunud veel ei ole. Seetõttu on poolstruktureeritud intervjuu küsitlusest sobilikum meetod.

Sooviavaldused intervjuudeks saatis autor kümnele ettevõtjale, kellest üks ei vastanud, kahel ei olnud võimalik leida aega aktiivse elutempo tõttu, üks ei tegele enam aktiivselt ettevõtlusega ja seetõttu ei soovinud vestelda ning üks ei tegele enam üldse ettevõtlusega. Ülejäänud viiega õnnestus autoril vestelda. Vastavalt sellele, kuidas töö autor defineeris noort inimest, olid valimi fookuses ettevõtjad, kes on osalenud mõnes

ettevõtlusprogrammis ning kellel on praegusel hetkel tegutsev ettevõtte. Käesolevas töös peetakse inimest nooreks, kui ta on kuni 34-aastane või viimase kahe aasta jooksul osalenud mõnes noortele suunatud ettevõtlusprogrammis. Antud töös intervjueeritavatest kaks on osalenud Kaleidoskoobil, kaks on osalenud Ajujahis ning üks on osalenud ettevõtlusprogrammis Garage48.

Intervjuude läbiviimiseks koostas autor intervjuu kava (vt lisa 1), milles küsimused jaotati kolme suuremasse gruppi. Esimeses grupis oli neli küsimust, mis uurisid ettevõtja ja ettevõtte üldist tausta. Teises grupis oli viis küsimust, mis puudutasid ettevõtluskeskkonda Eestis. Autor soovis nende küsimuste abil teada saada, kuiõrd lihtne või keeruline on noortel Eestis ettevõtlusega alustada ja tegeleda ning milline on nende kogemus ja arvamus ettevõtlusprogrammist, kus nad osalesid. Kolmandas ja viimases grupis oli viis küsimust, mis olid ettevõtlust mõjutavate tegurite kohta. Autor uuris, mis on nende ettevõtlusel kõige paremini toimida aidanud ja mis on pigem takistanud. Samuti uuris autor, millised on olnud ettevõtjate suurimad vead, mille tagajärjel on esinenud mõningaid tagasilööke. Selline küsimustik aitab välja selgitada ettevõtlust mõjutavad tegurid, kuid annab ka üldise ülevaate intervjueeritavatest ja nende ettevõtetest ning ettevõtlusest Eestis küsitletavate arvamusel põhjal.

Intervjuud viidi läbi vahemikus 18.03-01.04.2016. Kõige lühem intervjuu kestis 20 minutit ning kõige pikem intervjuu 45 minutit ehk keskmine intervjuu kestvus oli 33 minutit. Kõik intervjuud lindistati intervjueeritavate nõusolekul ning hiljem transkribeeriti. Transkriptsioone ei ole ettevõtjate anonüümsuse huvides lisatud lisadesse. Tekstisiseseks mainimiseks on ettevõtjate nimed lihtsuse mõttes I1, I2, I3, I4 ja I5. Lisaks autori tekstile on välja toodud intervjueeritavate tähtsamad mõtted ja seisukohad tsitaatidena kaldkirjas.

Järgnevalt analüüsib autor esimese grupi küsimuste vastuseid, mis puudutasid ettevõtjate ja ettevõtete üldist tausta. Küsimused puudutasid järgmisi teemasid:

- haridustase,
- ettevõtte tegutsemisvaldkond,
- ettevõtlusega alustamise põhjus.

Intervjueeritavad tegutsevad erinevates valdkondades, mis andis mitmekülgsema ülevaate mõtetest ja arusaamadest ettevõtlusest. Kokkuvõtlik ülevaade

tegutsemisvaldkondadest, intervjueeritavate vanustest, haridustasemetest ja ettevõtete vanustest on toodud allpool olevas tabelis 3. Ettevõtjate ja ettevõtete vanused on võetud Inforegistri kodulehelt (2016) ning viimane on arvatud asutamise aasta järgi.

Kõige noorem intervjueeritav on 24-aastane (I2) ja kõige vanem 41-aastane (I1) ja keskmiseks vanuseks on 30,6 aastat. Nooremad ettevõtted on väikesed ehk mikroettevõtted, millest palgatöötajaid on ainult ühel ettevõtel (I5). I4 ettevõtte on keskmise suurusega ettevõtte, kus töötab ligi 60 inimest.

Tabel 3. Intervjueeritavate vanused, haridustasemed ning ettevõtete valdkonnad ja vanused.

Nimi	Vanus	Haridus: õppetase ja eriala	Ettevõtte valdkond	Ettevõtte vanus, aastates
I1	41	Rakenduslik kõrgharidus omandamisel, kultuurikorraldus	Kunstialane loometegevus	1,5
I2	24	Kõrgharidus, füsioteraapia	Terviseedendus	2
I3	26	Kõrgharidus, tarneahela juhtimine, logistika	Programmeerimine	1
I4	30	Kõrgharidus, infotehnoloogia	Programmeerimine	6
I5	32	Kutseõpe, elektrik	Puitmaterjalist dekoratiivesemete valmistamine ja müük	1,5

Allikas: (autori koostatud kogutud ja Inforegistri andmete põhjal)

Ettevõtlusega alustamise põhjuseid oli intervjueeritavate seas erinevaid. Neljas intervjueeritav alustas juhuse tahtel, sest eelnev idufirma pandi rahastuse puudumise tõttu kinni ning koos meeskonnaga prooviti ise midagi uut teha:

“Töötasin ühes idufirmas arendajana ja kui see kinni pandi, sest rahastus sai otsa, tekkisid mõtted. Kuna väike tiim oli, mõtlesime, et proovime ise midagi teha. Sealts hakkas pihta. Tegime oma ettevõtte. Sellist suuremat plaani ei olnud, et võib öelda, et juhtus niimoodi.” (I4)

Ettevõtlusega alustamise peamine põhjus intervjueeritavate seas on olnud hea idee tekkimine. Nii teisel, kolmandal kui ka viiendal intervjueeritaval oli olemas idee, mille kohta nad said väga positiivset tagasisidet ja see ajendas neid alustama. Kahel vastajal (I3, I5) oli mõtte peas olnud juba mitmeid aastaid, kuid teostuseni jõuti alles hiljem:

“/.../ läksin logistikat õppima ja töötasin ka logistikafirmades. Nägin, et traditsioonilise logistikafirma töö on suhteliselt ebaefektiivne /.../ Siis tekkis mõte, et võiks luua

logistikaportaali, et ühendada kaks osapoolt omavahel. Mõte tiksus pikalt ja kogu bakalaureuse vältel. Rääkisin oma sõpradega, kes õpivad infotehnoloogiat ja on sellised asjalikumad. Asutasime hoopis ühe teise veebiportaali, mis praegu toimib, aga ei tegele sellega. Aeg läks edasi, läksin magistrisse ja endiselt oli logistikaportaaliidee ja arutasin ideed isaga. Panime mõtted kokku ja vähem kui aasta tagasi saigi /.../ alguse.” (I3)

“Ideid on tekkinud päris palju mingi aja jooksul ja see idee sai alguse umbes 8 aastat tagasi, kui tekkis tehnoloogia idee. /.../ Tuli välja, mismoodi akustika omadused saab väga heaks ja kõik muud asjad ja hakkasin asja tõsisemalt ajama. Sattusime Loomemajanduskeskusesse, kui paar päeva oli kandideerimiseni aega. Tulime, saime sisse ja siin oli hästi palju toetajaid ja inimesi, kes sundisid asja kiiremini tegema.” (I5)

Loomemajanduskeskus pakub alustavatele ettevõtetele inkubatsiooniteenust ja koolitusi. Inkubaatorisse sisenenud ettevõtjatele pakub loomemajanduskeskus tuge ettevõtte käivitamisel ja kasvamisel. (Tartu Loomemajanduskeskuse koduleht 2016) Ettevõtja, kes on varem töötanud loomemajanduskeskuses, on tänaseks alustanud ise ettevõtlusega, tegeledes kunstivaldkonnas. Ta alustas võimaluspõhise ettevõtlusega, kui muutis oma hobi äriks. Teisalt oli ta mõnesmõttes sunnitud ettevõtet registreerima äriühinguna, et olla klientide jaoks usaldusväärsem ja lihtsustada nendega koostööd:

“/.../, et saaks kergemini töid vastu võtta. Muidu oli hästi palju aretamist, et mis lepinguga neid tasustatakse ja see tegi keeruliseks. Mõnedel juhtudel ei tahtudki edasi rääkida, sest oleks olnud jube keeruline. /.../ need kes tööd pakuvad, eelistavad ettevõtjatega asju ajada. Asjaajamised on lihtsamad ja läbipaistvamad.” (I1)

Teoorias selgus, et noored alustavad enamasti võimaluspõhise ettevõtlusega (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44) Antud töös alustasid samuti ettevõtjad võimaluspõhise ettevõtlusega, kuid üks ettevõtja oli osaliselt sunnitud äriühingut registreerima, et olla usaldusväärsem ja oma toodet kiiremini ja rohkematele müüa. Seda ei saa siiski pidada vajaduspõhiseks ettevõtluseks, sest eelkõige alustas ta ettevõtlust samuti hea äriidee realiseerimiseks. Ettevõtlusega alustamise põhjuseid on erinevaid, kuid eelkõige algab kõik heast ideest, millesse tuleb ise uskuda.

2.2 Noorte ettevõtlus Eestis

Antud alapeatükis analüüsitakse intervjueeritavate arvamust ettevõtlusega tegelemisest Eestis ja nende isiklike kogemusi ettevõtlusprogrammidest. Autor analüüsib intervjuu kava teist gruppi, kuhu kuulusid järgmised küsimused:

- kuivõrd soodne on Eestis keskkond ettevõtlusega tegelemiseks?
- Kas Eestis on seadused noorte ettevõtlust toetavad?
- Kuidas on teie ettevõtlust mõjutanud Eesti majandusolukord?
- Milline on teie kogemus ettevõtlusprogrammist, kus osalesite?

Autor annab antud alapeatükis ülevaate ka ettevõtlusest Eestis, kirjeldades antud riigi üldist ettevõtluskeskkonda ja tuues välja mõned erisused teistest riikidest. See aitab võrrelda intervjueeritavate isiklike kogemusi üldise ettevõtluskeskkonnaga Eestis.

Eestis on ettevõtlusega alustamiseks ja tegelemiseks soodne keskkond. Juba mitmeid aastaid on Maailmapanga eksperdid võrrelnud äritegevuse alustamise ja arendamise lihtsust erinevates riikides. Varasema uuringu põhjal on Eesti 2014. aasta seisuga äriaga alustamise lihtsuse indeksi poolest 26. kohal ja äriaga tegelemise lihtsuse poolest 17. kohal 189 riigi hulgas (Doing business ... 2014: 8, 18). 2015. aasta andmetel on Eestis äriaga alustamine veelgi lihtsam, sest kõige hiljutisemate andmete põhjal on Eesti 15. kohal (Maailmapanga andmebaas 2016). Antud uuringu põhjal võib väita, et Eestis ei ole keeruline oma ettevõttega alustada. Eriti tuleb lihtsus kasuks just noortele, kel tõenäoliselt puudub kogemus ettevõtluses või ei ole ka piisavaid majandusalaseid teadmisi ja oskuseid.

Intervjueeritavate arvamused sellest, kuivõrd soodne keskkond on Eestis ettevõtlusega tegelemiseks, olid väga erinevad. Terviseedendusvaldkonnas tegutsev ettevõtja oli kindel, et Eesti ei üldse soodne koht ettevõtluseks. Põhjuseks tõi ta kõrged töjõukulud. Samas oli ta arvamusel, et seadusandluse poolt ei ole midagi takistuseks:

“Suur mure on töjõukulud. Palk, sotsiaalmaks jne. /.../ Ei saa öelda, et oleks halb, aga võiks olla parem. Iga algus on raske igal pool, ei ole nii, et äkitselt olen edukas. Ma ei usu, et seadusandluse poolt midagi piiravaks oleks. Nt meie tegevusalal ei ole küll, et pigem on üsna lihtne alustada. Meie valdkond on väga keeruline, toidu tootmine, et see on väga vastutusrikas, aga alustada üsna lihtne.” (I2)

Maksupoliitika tõi seadusandluse küsimuses välja ka puittoodetega tegelev ettevõtja, kuid tema leidis, et üldiselt on Eestis väga soodne ettevõtlusega tegeleda:

“Arvan, et väga soodne. Kui tahad firma luua, siis saad selle poole tunniga ära teha. Kui sul on hea idee, korralik turundus ja müük, siis arvan, et Eestis ei ole probleemi ja edulugusid on siit päris palju välja kasvanud. Võib-olla maksupoliitika on algajate suhtes hästi karm. Kui ettevõtte saab miinimumpalka maksta ja otsotsaga toime tuleb, siis võib-olla on vale asi, mis teed, või vale sihtgrupp. Tuleb leida see asi, millega suudab midagi saavutada ka.” (I5)

Seda, et Eestis on lihtne ettevõtte luua, toob välja ka Maailmapanga uuring, milles selgus, et ettevõtte alustamiseks vajalike protseduuride läbimine Eestis võtab aega umbes 6 päeva ning läbida on vaja neli vajalikku toimingut (vt tabel 4). Võrreldes Euroopa keskmisega, milleks on 11,6 päeva ja 5,1 toimingut, on Eestis oma äri alustamine seega suhteliselt kiire ning lihtne (Doing business ... 2015: 23). Kiirmenetluse korral on Eestis võimalik firma juriidiliselt asutada internetis kahe päeva jooksul. Tavamenetluse puhul võtab kauem aega asutamisdokumentide läbivaatamine. (Odres 2009: 116)

Tabel 4. Äri alustamiseks vajalikud protseduurid, teostamise ajakulu ja maksumus Eestis 2015. aastal

Protseduur	Ajakulu	Teostamise maksumus
Planeeritava ärinime sobivuse kontroll ja äriregistrile registreerimistaotluse esitamine	0,5 päeva (e-registreerimine)	140,60 eurot tavaline registreerimine või 185,34 eurot kiirmenetlus
Kandeotsuse ootamine	5 päeva	Puudub
Algkapitali ettemaks panka	0,5 päeva	Puudub
Firma arvele võtmine Haigekassas ja registreerimine tööinspeksioonis	0,5 päeva	Puudub

Allikad: (Doing business ... 2014: 19-20; Odres 2009: 119-120).

Intervjueeritavate seas tõi lihtsa ja kiire registreerimise välja ka programmeerimisvaldkonnas tegutsev ettevõtja, kes samuti leidis, et ettevõtlusega on Eestis väga soodne tegeleda ning seadused ei ole seejuures takistavaks teguriks:

“Väga soodne võrreldes naabritega või Vana Euroopaga. Meil teed ettevõtte internetis ära paari klikiga ja on olemas. Ja kui ei ole käibumaksudohuslane, siis ei pea ka mingeid aruandeid jooksvalt esitama ja ise lihtsalt toimetad.” (I3)

Teise intervjuueeritava jaoks on maksupoliitika suureks probleemiks seetõttu, et tema ettevõttes on meeskonna olemasolul suur tähtsus. Praegu on tootmine piiratud, sest ta tegeleb ise kõige vajalikuga – tootmine, turundus, müük, raamatupidamine. Ta tõi välja, et Eesti kõrgete tööjõumaksude tõttu on noorel alustaval ettevõtjal üsna raske esimest töötajat palgata. Ettevõtja, kes tegeleb oma loomingu müümisega, mistõttu ta ei vaja ka abistavat tööjõudu, nägi probleemi vaid raamatupidamise poole pealt:

“Üldine kontekst toetab Eestis ettevõtlust ja ettevõtlikkust. /.../ Ettevõtte loomine jne on jube lihtsaks tehtud. Võib-olla ainuke asi on see, et raamatupidamise erinevad asjad, et peab professionaalidega pidevalt sidet pidama, sest ise ei jaksa sellega tegeleda. Raamatupidamise seadused tihti muutuvad.” (I1)

Eesti majanduslikust olukorrast on mõjutatud olnud vaid üks vastajatest, kes lausus, et tema ettevõtlustegevus selle tõttu alguse saigi, et eelmisele töökohale avaldas survet majandussurutis:

“Kuidas üldse alguse sai, see ongi Eesti majandusliku olukorraga seotud. Sest miks see start-up põhja läks oligi see, et sel ajal tuli masu ja rahastus sai lõpetatud ning see sundis mind ettevõtlusega alustama.” (I4)

Tema soovitus, kuidas ettevõtjana toimida, et ettevõtte ei oleks liialt haavatav, on olla ettevaatlik ja tähelepanelik:

“Me ise üritame ka nii, et ei oleks liiga palju kohustusi peal, näiteks, et pangas ei oleks võlgu. Üritame olla ettevaatlikud, sest kunagi ju ei tea, mis majanduses juhtuda võib. Üks päev võib krahhi tulla ja mingid kliendid kukuvad ära, aga inimestele on ikka palka vaja maksta. Peab mõtlema ja ettevaatlik olema ja ei tohi liiga suure hurraaga asju teha. Ise oleme ka orgaaniliselt kasvanud, et ei ole ühtegi investorit võtnud ega pankka kaasanud ning üritame seda ka jätkata.” (I4)

Teised ettevõtjad leidsid, et nende ettevõtted ei ole olnud mõjutatud välistingimustest (I1, I5) või siis on praegu veel liiga vara seda seost näha (I3). Samas leiti ka, et mitte küll isiklikul kogemusel, kuid üleüldiselt siiski majandusolukord mõjutab, kuid ise tuleb jälgida ja kontrollida, et ettevõtte kannatada ei saaks:

“Ma ei ole hea ettevõtja, kui lasen majandusel mõjutada enda käiku. Pean leidma viisi, kuidas ellu jääda. Ma ei tegele viie aasta perspektiivis. Ei ole nii, et buumi aeg järsku väga hästi ja kriisi ajal väga halvasti. Sellise mõtteviisiga ei jõua kusagile. Muidugi mõjutab, ega praegu ole ka head ajad, sest paigalseis või natukene langev tendents on ka halb, aga me teeme kõik selleks, et mitte lasta end mõjutada.” (I2)

Eesti on noorte ettevõtluspotentsiaali rakendamisel toetav, pakkudes võimalusi noorte ettevõtlusteadmiste suurendamiseks. Teadlikkust ettevõtlusest tekitatakse juba varakult, mil noortele antakse võimalus luua minifirmasid ja õpilasfirmasid. Väga hea võimalus noortele täiendavate teadmiste saamiseks on osaleda koolitustel, mis on mõeldud alustavatele ettevõtjatele. Eesti eri linnades toimub igal aastal “Alustava ettevõtja baaskoolitus,” mille algatajaks on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Antud koolituse raames saavad osalejad baasteadmised ettevõtte käivitamiseks ja edukaks jätkamiseks ning lisaks valmib ürituse käigus äriplaan, mida on võimalik realselt täide viia. (Alustava ettevõtja ... 2016) Lisaks on Eestis võimalik oma äriideed esitada ja edasi arendada erinevates ettevõtlusprogrammides, mis on suunatud ettevõtlikele noortele. Nendeks programmideks on näiteks Kaleidoskoop, Garage48, Ajujaht ja ENTRUM, millest viimane on suunatud koolinoortele vanuses 13-19. Noored esitavad oma äriideid ning edukate esinemiste korral premeeritakse auhindadega. Antud üritustelt on võimalik saada kasulikke tutvusi, sealjuures mentoreid ja investoreid kui ka meeskonnaliikmeid. Ajujaht erineb teistest meediakajastuse poolest, sest üritust kantakse üle avalikult ning see on kõigile jälgitav. Nendest programmidest võivad realselt alguse saada paljud idufirmad, sealjuures Eesti põhjal saab kõige edukamatena välja tuua Skype ja Transferwise.

Antud töös küsitletud ettevõtjad on kõik osalenud mõnes ettevõtlusprogrammis, mistõttu sai intervjuude abil nendest üritustest hea ülevaate. Kolm intervjuueeritavat (I2, I3, I5) tegelevad endiselt sama ettevõttega, millega üritusel osaleti, kuid kahel ettevõtjal on praegused ettevõtted hoopis teistest valdkondadest. Ettevõtja, kes osales 2010. aastal Kaleidoskoobil, tõi üheks põhjuseks, miks eelneva ettevõtmisega toimingud lõpetati, valedel põhjustel alustamise:

“Selle loomine oli valedel ajenditel. Praegu teen asja totaalise kirega. /.../ Eelmise ettevõtmisega oli aga nii, et idee tekkis ettevõtlusõppe käigus, kus pidime idee välja käima väga kiiresti, kohe loengu algul. See oli näpust välja imetud mõte. Oli küll minu

peas kantud mõte juba 10 aastat, aga ei saanud asja, sest oli kohustuslikus korras konstrueeritud moment. Kunagi võib-olla teen selle, sest olen seda reaalselt teha tahtnud, kuid tol hetkel oli see ainult minu mõte ja teistel meeskonnas oli vaid vaja aine ära lõpetada.” (I1)

Üks ettevõtja, kes osales 2010. aastal Garage48-s, enam sama äriideega ei tegele, kuid on üritusega endiselt seotud, sest on seal mentoriks, nõustades noori ettevõtlikke inimesi. Kaks tema äripartnerit, kellega koos on praegune ettevõtte asutatud, on sama programmi asutajateks, mistõttu oskas rääkida ka antud ürituse korralduslikust poolest:

“Need on väga kihvtid üritused. Annab päris hea tõuke noortele, et ettevõtlusega alustada. Garage48 ei ole küll ülikooli poolt korraldatud asi, vaid ikkagi ettevõtjate poolt püsti pandud. /.../ See on olnud eraviisiline initsiatiiv, aga toimub loomulikult koostöös ülikoolidega ja seal need üritused tavaliselt toimuvad. Eks toetajate hulgas on erinevaid riigiasutusi ka olnud, ükskord oli vist Kaitseliit, et see on küll üritus, mis väga hästi noori ettevõtjaid toetab.” (I4)

Äriideed, mis sellistel üritustel saavad hoogu juurde ja algtasemel toimima, ei pruugi üldse kestma jääda. Seevastu saab aga väga positiivse ettevõtluskogemuse ja üritusel Garage48 osalenu leiab, et neile, kes on kord osalenud, jääb suure tõenäosusega tahtmine ettevõtlusega ka edaspidi tegeleda. Peale selle on suur tõenäosus, et antud üritustelt saavad alguse reaalselt toimivad ettevõtted.

Sellistelt üritustelt leiab ka vajalikud kontaktid edaspidiseks ettevõtluseks, näiteks mentoreid, kes abistavad teadmiste ja soovitustega, või investoreid, kellelt saab abi algkapitali puudutavates küsimustes. Kuna neil üritustel osalejad jagavad kõik ühist huvi ettevõtluse vastu, võib leida ka kontakte uuteks äripartneriteks, kellega koos uusi ideid mõelda.

Ajujahis osalenu näeb sellisel üritusel lisaks kõigele muule ka turunduslikku kasu ning võimalust end nähtavaks teha:

“Arvan, et väga paljud, kes ettevõtlusega tegelevad, tahaksid sealt läbi astuda, sest see on selline hea stardiplatvorm, kus on põnevad koolitused, lähedad kontaktid, võiduvõimalus, auhinnafond jms. Eestis on see üks suurimaid võimalusi ennast nähtavaks teha. /.../ Kui mina olin, siis oli seal 300 ettevõtet, kes kandideerisid mingite

ideedega ja see näitab, et noortel huvi sellise asja vastu on. Kui juba teles korraks läbi käid, siis oled mõnesmõttes nähtav Eesti piires. /.../ Alustavale ettevõtjale kohustuslik kandideerimise vorm, kus saab oma ideed proovile panna, tagasisidet ja kõike muud.”
(I5)

Samas tõi ta välja ka selle, et kuigi noored peaksid kindlasti selle etapi oma elus ette võtma, siis tema ilma abistava toeta ja kerge pealesundimiseta ei oleks Ajujahist osa võtnud:

“Loomemajanduskeskusest tuli see pakkumine, et nii, panime su kirja Ajujahti, pead nüüd minema. Ise vb ei olekski läinud meedia ja kõige sellise asja pärast, aga see oli väga väärt kogemus.” (I5)

Ka teine Ajujahis osaleja, kes on käesoleva aasta üks kandidaatidest ja kelle hooaega alles hakatakse meedias kajastama, mainis meediat enda jaoks ebameeldivaks ja nimetas seda pigem tsirkuseks kaamerate ees:

“Ajujaht jaguneb kaheks. Üks asi on see mentorlus ja päris abi, mis saadakse ja teine on suht selline tsirkus, mis toimub kaamerate ees. Aga see mentorprogramm ja koolitus, et need on väga asjalikud ja aktiivsed olnud. Peeaegu iga nädalavahetus on koolitused Eesti tipptegijatega erinevatel teemadel.” (I3)

Ajujahiga kaasas käivaid abistavaid võimalusi kiidab ka viies intervjueeritav, kelle sõnul peaksid noored kõiki sellel üritusel pakutavaid võimalusi ära kasutama ja teadmisi koguma ning hiljem rohkem ideele keskenduma:

“Mentorprogrammid ja kõik muud, mis siin pakutakse, mööda külgi ei jookse ükski asi maha. Kui oled alustav, siis tasuks need kõik kindlasti läbi teha või nii palju kui võimalik. Kui idee on juba päris küps, et siis tuleks keskenduda ideele.” (I5)

Eesti noorte ettevõtjate jaoks on ettevõtluskeskkond ettevõtjasõbralik ning välja on arenenud toimiv tugistruktuur nende ettevõtluse toetamiseks. Samas iseloomustab paljusid siinseid ettevõtjaid vähene ambitsioonikus nii tootearenduses kui ka välismaale pürgimises. (Eesti ettevõtluse ... 2013: 5) Liigne tagasihoidlikkus ei anna ettevõttele võimalust edasi areneda ning seetõttu võivad paljud noorte idufirmad või õpilasfirmad vaid väikeettevõteteks jääda. See ei ole negatiivne tagajärg, kuid ei too nii paljudele

inimestele kasu, kui arenenud ettevõtte tooks, sest näiteks ei teki juurde uusi töökohti. Puittoodetega tegelev ettevõtja rõhutab, et kuigi ettevõtlusprogrammides osalemine on hariv, ei tohiks jääda vaid algelisele tasemele pidama:

“Hästi paljud jäävad sinna ringi, et nagu Eestis on Ajujaht, et lähevad edasi ka välismaa kiirenditesse ja siis see kiirendi sees olemine annab sulle teadmisi ja kõike muud, aga sa lähed rajalt kõrvale. Peaksid tegelema hoopis toote müügi ja arendusega. Kõige parem investor ettevõttele on klient ning kliendini tuleks jõuda võimalikult ruttu.”

(I5)

Informatsioon ettevõtlusprogrammidest on küsitletavate arvamuse põhjal lihtsasti kättesaadav ja sotsiaalmeedias detailselt olemas, kuid teadlikud on pigem need noored, kes on ise ettevõtlusest huvitatud. Otsides on kõik vajalik õigele sihtgrupile leitav ning intervjuueeritavad olid arvamusel, et need, kes on tõsiselt huvitatud, nendeni jõuab erinevate kanalite kaudu vajalik informatsioon kätte.

Ettevõtlusest huvitatud noortel on võimalik ettevõtluskogemus saada juba põhikoolis või gümnaasiumis, mil nad saavad riskivabalt ja mitteametlikult proovida tootmist, turundamist, müüki ja kõike ettevõtlusega kaasnevat. Teadlikkuse tõstmine juba varasemas eas on väga oluline, sest suurendab noorte ettevõtlust ühiskonnas:

“Mind kutsuti paar aastat tagasi Pärnusse õpilasfirmade žüriisse ja vaadates seal seda kogust õpilasfirmasid ja minifirmasid, siis majandusõpetajad on päris tubli töö teinud. Hästi paljud teavad võimalustest ja on kuulnud, kas siis oma huvi tõttu otsinud üles või siis ongi nt Ajujaht eeskujuks. Arvan, et teadlikkus on päris hea ja sotsiaalmeedia ja kõik siuke asi toetab seda.” (I5)

Üks ettevõtja arvas, et info on üldjuhul kättesaadav, aga kui noor ettevõtja üldse ei oska aimata, et võivad abistavad teenused olemas olla, siis ei pruugi neid osata otsida:

“Minu seisukoht on, et on kättesaadavad. Siin on barjäärid ka. Barjäärid on teenuse võtmisel, kui ei ole isiklike suhteid, mida minul aga on. Kui isiklike suhteid ei ole, siis tundub teenus kättesaamatumana.” (I1)

Eestis on soodne pinnas ettevõtlusega alustamiseks. Noorte ettevõtlust Eestis soodustavad nii võimalused ettevõtte kiirelt ja lihtsalt registreerida kui ka

alustamisvõimalusi pakkuvad abiprogrammid ja sealt saadavad kontaktid. Ettevõtlusprogrammidel on kõigil oma eripära, mistõttu on noorel alustaval ettevõtjal vaja teha eeltööd kõige sobilikuma valiku tegemiseks. Õige valiku tegemiseks ja ka muu ettevõtlusalane informatsioon on noortele kättesaadav ja teadmatusega probleeme ei ole.

2.3 Noorte ettevõtlust mõjutavate tegurite analüüs ja tulemused

Antud alapeatükis analüüsib autor intervjuu kava kolmanda grupi küsimusi, mille tulemusena selguvad noorte ettevõtlust mõjutavad tegurid. Nende välja selgitamiseks püstitas autor järgmised põhiküsimused:

- mis on kõige enam teie ettevõtlusel toimida aidanud?
- Mis on olnud siiani kõige suuremateks probleemideks?
- Kas on esinenud tagasilööke ja milliseid?
- Mis on noore ettevõtja suurimad mured?
- Mida noorele alustavale ettevõtjale soovitate?

Ettevõtjad leidsid, et edukaks ettevõtluseks on vaja eelkõige alustada iseendast. Uskuda tuleb idee toimimisse, mis teeb selle usutavaks ka teiste huvigruppide jaoks. Kui noor inimene ise on valmis hakkama ettevõtjaks, siis seejärel tuleb arvestada järgnevalt kirjeldatud teguritega.

Antud töös läbiviidud intervjuude põhjal selgus, et küsitletavate jaoks on kõige olulisem mõjutegur meeskonna ja kõrvalseisjate füüsiline abi ja julgustavad sõnad. Terviseedenduse valdkonnas tegutsev ettevõtja on saanud kõrvalt abi nii ettevõtluse poolelt kui ka vaimse toetusena:

“Kõige positiivsemalt mõjutanud tegur on elukaaslane kindlasti. Tema on aidanud mind retseptidega, ideedega ja kõige sellega. Ja kindlasti see, et seda toodet on mulle endale ka vaja ja usun sellesse ideesse. Ma ei ole lihtne müügimees, vaid elangi reaalselt seda elu, mida müün. Ja kindlasti ka sõbrad, tuttavad.” (I2)

Viies intervjuueeritav usub, et ainult heast ideest ei piisa, vaid ideed tuleb teistega läbi arutada ja tagasisidet küsida. Seejärel on kõrvalseisjatel võimalik paluda abi ja toetust. Sellist tuge pidas viies vastaja kõige paremini ettevõttel toimida aidanud teguriks:

“Kui sul on hea idee, siis vahepeal endal tekkis tunne, et ei jõua ja ei viitsi teha, ületöötamise tunne oli, aga siis need inimesed, kellele su idee meeldib, siis nemad toetavad ikka edasi ja ergutavad tegutsema. Kui on hea idee ja sa seda levitad ja kui teised inimesed toetavad, et see on kõige paremini toimida aidanud.” (I5)

Meeskonda mainis ka programmeerimisega tegelev keskmise suurusega ettevõtte juht, kes leidis, et tänu heale töökeskkonnale on ettevõttel võimalik edukalt toimida. Ta pidas oluliseks seda, et meeskonnas teeksid inimesed oma tööd hingega ja hästi.

Ettevõtja, kes tegeleb ja vastutab oma ettevõtte eest üksinda, pidas kõige abistavamaks teguriks oma kohusetundlikkust. Samas on tema ettevõtlust mõjutanud ka tutvusringkond, tänu kellele on tema klientuur suurenenud:

“Tähtaegadest kinnipidamine, korrektsus oma asjade ajamisel, sest ma ei ole mitte kunagi hilinenu. Seetõttu olen suutnud ka usalduspanga tekitada. Muidugi on ka hästi palju isiksuses kinni ja ka isiklikes suhetes, kontaktides. Need, kes on raja sisse lükanud ja mind pakkunud kuskile, on hästi lähedad sõbrad ja tuttavad, kes on mind soovitanud.” (I1)

Hea meeskond on kasulik ettevõtte edukamaks toimimiseks, sest võib kiirendada protsessi erinevate inimeste lähenemisviiside ja mõtetega. Noorele ettevõtjale võib meeskonna moodustamine aga väga keeruline olla. Probleemid võivad esineda sobilike inimeste leidmisel kui ka finantsilistes küsimustes. Eriti algul, kui ettevõttel ei ole võimalik maksta tööjõukuluseid. Üheks lahenduseks on leida mõttekaaslased, kellele pakub tegevusvaldkond sama suurt huvi või rohkemgi, kui endale:

“Eks see ongi kõige suurem probleem, panna ideaalne meeskond kokku. Tuleb leida inimesed, kellel on samasugune sära silmis nagu sul endal. Ilma meeskonnata midagi suurt teha on päris keeruline. Alguses on see probleem, et kui sul puuduvad finantsid, et meeskond palgata, siis pead leidma need, kes ilma palgata kuidagi mingi aeg hakkama saaksid. /.../ Meeskonna loomine – olen seda mitu aastat erinevate inimeste kaudu teha ja alustada proovinud, aga siis selgubki, et pead ikka väga täpselt valima inimesi, kellega midagi koos teha, aga see ei ole võimatu.” (I5)

Mõttekaaslaste leidmiseks väga hea võimalus ongi näiteks mõni ettevõtlusprogramm, kuid kiiremaks võimaluseks on abi paluda sõpradelt ja tuttavatelt. Sellisel juhul on

oluline jälgida, et kõik töötaksid ühise eesmärgi nimel. Kolmas intervjuueeritav programmeerimisvaldkonnast leiab, et vastasel juhul toovad ettevõttele rohkem kasu oma ala spetsialistid, kellesse tehtud rahalised kulutused on pikemas perspektiivis parem investeering.

Meeskonna puudumine ei ole igal juhul ettevõtlusega alustamisel takistuseks, vaid lihtsustab protsessi. Kui ei leia õigeid inimesi, tuleb proovida üksinda hakkama saada. Igas valdkonnas ei pruugigi meeskonna olemasolu nii tähtis olla:

“Meie alustasime ikkagi omaette. Oli küll neli asutajat, kuid igaüks tegi ise, kirjutasime koodi ja tegime ise asju. Ei pea kohe olema mingit suurt meeskonda, et saab alustada ka üksinda ja sealt kasvatada. Kuigi ma arvan, et päris üksinda on raske. Hea, kui on vähemalt kahekesi, et on kellega asju arutada ja plaanida. Mingi teine nägemus asjadele. /.../ Hea meeskonna loomiseks pead tunnetama, et oled ühel lainel nende inimestega ja sama arusaam asjadest. Ei tohi olla väga põhimõttelisi eriarvamusi, kuidas asju ajada.” (I4)

Meeskonna palkamine on keeruline, kuid ei ole takistuseks saanud ka terviseedendusvaldkonnas tegutsevatele ettevõtjale, kes samuti on saanud moraalset tuge sõpradelt ja tuttavatelt. Neilt tuleb kõrvalise abina häid mõtteid edaspidisteks toiminguteks ettevõtluses:

“Palgal ei ole minul kedagi, kuid sõbrad ja tuttavad väga aitavad nõu, jõu ja arvamusega. Pigem on nad kriitilisemad, et oluline ongi jagada oma mõtteid ja ideid just paljude inimestega, et saada tagasisidet. Ülikooli aeg jäi kõrvu see, et keegi ei varasta teie ideed ega plaani, et see on absoluutselt õige. Räägi nii paljudega, kui jaksad ja saad nii palju uusi ideid, et asi edasi veel paremaks teha. Vb leiad inimesi, kellega koos teha, mis on alguses just väga oluline. Minu üks suur miinus ongi see, et ma olen põhimõtteliselt kõik üksinda teinud. Kindlasti ei ole ka kapitali, et kaasata, aga alati ei olegi kapitali vaja.” (I2)

Meeskonna moodustamiseks võib vaja olla algkapitali, kuid kapital on vajalik ka teistes küsimustes, näiteks tootmiseks vajalike seadmete soetamisel või turunduses. Seda, et noorel alustaval ettevõtjal võiks algkapitali puudumine takistada ettevõtlust, intervjuueeritavad ei arvanud ning leidsid, et alati on võimalus ka ilma selleta ettevõtte toimima saada. Puittoodete müümiseiga tegelev ettevõtja alustas samuti algkapitalita,

sealjuures ei kasutanud ta kõrvalist tööjõudu ja valmistab tooteid olemasolevast materjalist:

“Ei pruugi takistada ettevõtlust, olen ise ka nullist alustanud, aga ideaalne on muidugi, kui sul on see raha olemas. Saad panna selle nii turundusse, müüki, tootearendusse, meeskonna loomisele, aga kui seda ei ole, siis pead leidlikult mingid muud võimalused leidma. Need vb pikendavad seda protsessi kõvasti, aga siis tuleb otsida kas investor või saad mingi müügini kiiresti.” (I5)

Ettevõtjad leidsid, et palju sõltub siiski ka tegevusvaldkonnast, sest mõnel juhul saab kodust teha kontori ja vajalikuks vahendiks on ainult sülearvuti, kuid näiteks põllumajanduses, kus seadmed on suuremad ja kallimad, on alustamine kulukam. Nii programmeerijana kui ka kunstivaldkonnas tegutsevad ettevõtjad alustasid samuti algkapitalita, kuid need on valdkonnad, milles saab tegutseda suuremate kuludeta, kasutades olemasolevaid seadmeid ja ruume.

Seevastu on kolmandal intervjuueeritaval programmeerimise valdkonnast algkapital vajalik olnud. Põhjuseks on partnerite kaasamine, sest ettevõtja ise programmeerimissüsteemi ei valda. Suure osa rahalisest toetusest palus perekonnalt, kuid ettevõttesse on tehtud ka teisigi investeeringuid. Samas leidis ta, et idee ei pea algkapitali puudumisest katki jääma:

“Kui vaadata näiteks Ajujahi konkurssi, siis enamik ettevõtjaid ongi ise alustanud ilma kapitalita ja teevad asja omal käel. /.../ Rakenduste tegemine on kallis, kuid see on kallis siis, kui kasutad kalleid ja kvaliteetseid partnereid. Paljud teevad niimoodi et ostavad teenust Indiast sisse, et nad ei saa küll kohe kvaliteetset teenust, aga saavad asja valmis ja toimima. Sellega saavad tõestada ja osaleda konkurssidel, sest seal loeb idee. Seejärel saavad võita, kaasata lisakapitali ja investoreid.” (I3)

Algkapitali puudumisel võib rahalise toetuse saamiseks pöörduda investorite poole, kuid noore ettevõtja jaoks võib see tunduda kättesaamatu võimalus. Intervjuueeritavatel on mõningaid kokkupuuteid nendega, kuid enamus on saanud ilma nende abita hakkama. Neljas intervjuueeritav ei ole oma ettevõttesse investori abi kaasanud, kuid tänaseks on ta ise investoriks muutunud ning on selle valdkonnaga kursis. Samas mõlemad tootmisettevõtete juhid leiavad, et tootmisvaldkond investoreid pigem ei köida ja suurema tõenäosusega investeeritakse mõnda IT ettevõttesse:

“Meie ettevõttes ei ole see toode nii atraktiivne neile. Nemad tahavad kohe algul suurt tootlust. Nad ei mõtle, kuidas saaks maailma parandada. Vähesed inimesed samas on, neid kindlasti leidub, kuid kui mina oleks investor, siis ma paneks oma raha kindlasti mujale.” (I2)

“Raha ei ole maailmas otsa saanud. Vedeleb tänava peal maas ja tuleb see üles leida. Eks seal jällegi tulevad kontaktid mängu. Ja hästi korralik uurimistöö ka, et kes tundub normaalne ja hea. IT valdkonnas on äriinglite klubid ja muud sellised, kus on potentsiaalsed investorid /.../ Aga mulle endale tundus, et on hästi jäigalt keskendunud IT valdkonnale. Kõik näevad võimalusi ainult IT-s ja tahavad sinna panustada, lootes, et sünnib nt uus Skype. Võimalikult vähe raha sisse panna ja saavutada megaedu. See tundub, et on investoritele silmade ees sihiks. Siuke tootmisettevõtte, kus võib sellega natuke kauem aega minna, /.../ siis seal liigub raha aeglasemalt. Aga arvan, et seal on täpselt see, kuidas juhus kokku viib.” (I5)

Investorite saamiseks oleks hea esitada äriplaani, kuid riigilt rahalise toetuse saamiseks on äriplaani kohustuslik. Sellega on võimalik tõestada ettevõtte võimalikku edukust, tekitada usaldusväärset ja näidata, et ettevõtja teab ja tunneb valdkonda, milles äri luua tahetakse. Intervjueeritavatel äriplaani koostatud ei ole ning selle olulisuses igapäevases ettevõtlustegevuses pigem kaheldi:

“Meil on mingi algeline, aga igas ettevõtluses päevadega muutuvad asjad nii totaalselt, kus peaksid hästi tihti äriplaani ümber kujundama. /.../ Ta tuleks läbi teha algul ja läbi mõelda, eks see aitab mingid punktid korralikult paika panna, aga kas ta igapäevaselt sellisel kujul peaks olema või siis mingite pisimuudatuste pärast ümber tegema, et see kõik nii kui nii koosnebki plaanist. Kõik on endal peas ja vaja teha.” (I5)

Ettevõtja, kes on ka ise investoriks muutunud, samuti ei nõua teistelt äriplaani olemasolu, vaid pigem eeldab, et neil oleks usku äriideesse ja sellesse, kas ettevõtte tõesti võiks toimida:

“Neil ei ole äriplaani vaja, aga tean, et tegelikult niipidi see käib. Lõpuks, kui asi konkreetsemaks läheb, siis loomulikult tahame näha äriplaani, numbreid ja muid, aga sisuline otsus tuleb meil ikkagi kõhutunde pealt, kas on huvi või mitte. Selle jaoks on lihtsalt ja loogiliselt vaja mõelda, kas see võiks toimida. See, kas mingid numbrid

näitavad, et nelja aasta pärast on nii ja nii palju käivet, et eriti IT valdkonnas, sellised numbrid ei klapi kunagi.” (I4)

Kolmas intervjuueeritav arvab, et see on liiga ennetlike järelduste tegemine ning kui ei ole otsest vajadust kellelegi seda esitada, siis ei ole oluline äriplaani koostamine:

“See on selline varajases faasis lakke vaatamine, mingite numbrite kirjutamine, et sellist tüüpilist äriplaani meil veel ei eksisteeri. Pigem on meil visioon ja see, kuhu tahame jõuda ja mis on meie sammud, mis peame tegema. Kui oled alustav ettevõtja ja pole aimugi, kus sa aasta pärast oled, et need numbrid võivad mitmetes kordades muutuda.” (I3)

Samas ühel ettevõtjal, kellel samuti ei ole äriplaani koostatud, peab seda siiski väga oluliseks ning võimaliku vaba aja tekkides soovib selle koostada:

“Väga oluline. Mõnedel juhtudel on detailid takistuseks, kui isikul ei ole mõnusat paindlikku suhtumist, et mis halvasti, see uuesti. Kui jääd väga detailidesse kinni, siis ei hooma enam, mis keskkonnas toimub. /.../ Aga ei ole nii, et teen ühe äriplaani ja see ongi igaveseks. Äriplaani võiks läbi mõelda kord aastas. Muuta juppe. Üldeesmärk võiks paika jääda.” (I1)

Varasemate uuringute põhjal (Raab *et al.* 2005; Chigunta 2002; Cassar 2010) peeti ettevõtjaks hakkamisel oluliseks vajalike isikuomaduste olemasolu, kuid intervjuueeritavad leidsid, et need tulevad küll kasuks, kuid ei ole kõige olulisemad. Neli vastajat arvasid, et ettevõtjaks pigem saadakse, kui sünnitakse. Teine intervjuueeritav leidis, et heaks ettevõtjaks sünnitakse, kuid lihtsalt ettevõtjaks võib saada igäüks. Ettevõtjale vajalike iseloomuomadustena toodi välja järjepidevus, ratsionaalsus, täpsus, ettevõtlikkus, pealehakkamine, kannatlikkus ja suhtlemisoskus. Viies vastaja leidis, et riskivalmidus on see, mis näitab, kas on võimalik hakata ettevõtjaks või mitte. Ilma selleta ei ole võimalik hakkama saada ettevõtja töökohustustega.

Autor uuris intervjuueeritavatelt, kas ja millised oskused võiksid ettevõtjal enne alustamist olemas olla. Leiti, et alustades peaksid tegutsetavat valdkonda hõlmavad oskused (nt IT valdkonnas programmeerimine) olemas olema enne alustamist:

“Ma ei kujuta ette, et oleksin hakanud tegema IT ettevõtet nii, et ise mitte midagi infotehnoloogiast ei tea. Mina pigem olen seda meelt, et kui hakkad mingis valdkonnas ettevõtjaks, peaksid seda valdkonda väga-väga hästi tundma. Kui lähen kliendiga kohtuma ja talle midagi luban, siis tahan, et see lubadus oleks reaalne. On võimalik ka jooksult mingisuguseid asju õppida, aga põhiteadmised peaksid päris tugevad all olema.” (I4)

Ettevõtte laienedes võivad mõnevõrra muutuda ka ettevõtja töökohustused. Vajalikuks osutuvad juhtimisoskused, mida alustades paljud noored ettevõtjad ei pea rakendama, sest puudub meeskond. Meeskonna juhtimiseks vajalikud oskused võivad välja kujuneda ka protsessi käigus:

“Kui on väikeettevõtja, siis on spetsiifilisemad oskused olulised. Mida suuremaks läheb ettevõtte, seda rohkem on olulised juhtimine ja motiveerimine. Õpitakse ka protsessi käigus, aga selleks, et neid oskusi omandada, /.../ tuleb olla väga avatud uutele väljakutsetele ja mõtetele.” (I3)

Ettevõtlusega kaasneb alustamisel korraga suur hulk erinevaid kohustusi, mistõttu on keeruline neis kõigis kohe orienteeruda ja kõike osata. Samal ajal, kui alles õpitakse kõrvalisi oskusi, on vaja tegeleda põhitegevusega, täites ära ka teised kohustused. Viimase puhul on abiks näiteks toetavad teenused või mentorlus:

“Kui protsessi käigus õpid asju, natuke siit ja sealt, siis läheb silmaring laiemaks, aga see võtab kõik aega. Kui hakkad ettevõtjaks, eriti mikroettevõtjaks, kus pead kõiki asju ise tegema, siis läheb 124% põhitegevusega tegelemiseks. Seetõttu oleks vaja kõrvalt abi, kas siis ettevõtet toetavate teenuste või nõustajate näol. Vähemalt esialgu, kuni protsessi käigus õppimine käib.” (I1)

Kõrvalist abi mainis ka viies vastaja, kes leidis, et vajalik ei ole kõike ise teha, vaid olulisem on teadmine, kust abi leida ja kuidas kohustusi jagada:

“Lai silmaring on suuresti abiks. Ei saa võtta niiviisi, et oskan matemaatikat hästi ja olen nüüd ülihea ettevõtja või olen hea analüütik ja olen hea ettevõtja. Kui ettevõtluses on vaja analüütikut, siis pead teadma, kes on hea analüütik, et ta tööle võtta, et see on palju tähtsam, kui see, et ise kõike teha.” (I5)

Kasulikud oskused ettevõtlusega tegelemisel, mis ettevõtjad intervjuudes välja tõid, on järgmised:

- seadusandluses orienteerumine,
- raamatupidamine,
- suhtlemisoskus,
- analüüsioskus.

Ettevõtjad tõid välja, et kõige enam on töö tegemisel, ideede genereerimisel või vajalike kontaktide saamisel aidanud tutvused. Noorel ettevõtjal võib alustamisel vajalik tutvusringkond puududa, kuid ettevõtjad tõid välja mõningaid võimalusi nende leidmiseks:

- seminarid, konverentsid,
- loengud (Bewise),
- koolitused,
- programmid (Ettevõtlik kool, Kaleidoskoop, Garage48, Ajujaht),
- vabatahtlik töö (töövari, praktika),
- ülikool,
- ettevõtluspäev.

Ettevõtjad leidsid, et võimalusi kasulikke tutvusi luua on aktiivse noore jaoks mitmeid. Ettevõtja programmeerimisvaldkonnast leidis, et Eestis on väga lihtne tutvusi leida ja enamasti on kõik paari telefonikõne kaugusel. See võib olla Eesti kui väikese riigi eelis. Samuti loeb ka see, kui aktiivne on ettevõtja ise:

“Põhimõtteliselt on niimoodi, et ükskõik, kuhu sa lähed, seal on inimesed, sa suhtled ja siis on hea tutvusi luua. Muidugi, kui käid erialastel konverentsidel, et see on kõige parem koht, kust leida spetsiifilisi tutvusi, aga silmad tuleks igal pool lahti hoida.” (I4)

Sõna levitamine aitab peale kontaktide loomise ka oma toodet või teenust turundada. Turundus on oluline müügi elavdamiseks, mis on ettevõttele peamine tuluallikas. Mõned võimalused, mida intervjueritavad noortele ettevõtjatele kliendibaasi loomiseks välja tõid:

- iseenda kehtestamine,

- Facebook,
- meililistid,
- tutvused,
- meediakajastus,
- suust-suhu turundus,
- konverentsidel, messidel osalemine;
- blogid.

Lisaks nende võimaluste välja toomisele, jagasid ettevõtjad veel mõningaid soovitusi, mida järgida, et ettevõtte saaks suurendada müüki ja muutuda idufirmade seas konkurentsivõimeliseks:

“Pealesurumine, delikaatselt ja viisakalt. /.../ Infomüra on nii suur, et sinu potentsiaalne klient ei pruugi teada sinust. Ta tahab su teenust, aga ta ei tea, et ta just sind tahab.” (I1)

“Parim reklaam on edukalt tehtud projekt. Toimib see, kui oled kellelegi midagi hästi ära teinud ja seejärel ta soovitab.” (I4)

“Mida rohkem sa karjud, seda rohkemad inimesed sinuga koos karjuvad, seda kaugemale see kostub. Tuleb leida hulle variante. /.../ Tuleb hoida fookust. Minul ei ole mõtet teha reklaami või artiklit kuskil Pärnumaa Teatajas. Peab ikka suunama kindlale sihtgrupile. /.../ Tuleb see õige välja valida, mida inimesed kõige rohkem loevad.” (I5)

Konkurentsivõimelisus on oluline ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks. Intervjueeritavad arvasid, et konkurents ei ole noorte ettevõtjate jaoks probleem. Nad leidsid, et see küll mõjutab üldist ettevõtlust, kuid ei ole takistuseks edukaks äriks:

“Kõik taandub ikkagi suhetele. Kuidas kliendiga läbi said, kuidas talle töö ära tegid ja lõppkokkuvõttes see, et kui ta on sinuga harjunud, siis ta ei tahagi kedagi teist tellida. /.../ Arvan, et ei ole siukseid piiranguid, et konkurents saaks takistuseks. Piirid on lahti ja võimalusi on maailmas hästi palju. Tuleb õige uks üles leida, koputada ja sisse minna.” (I5)

Üks vastaja arvas, et konkurents on motiveeriv ja paneb mõtlema oma toote või teenuse üle, kuidas seda pidevalt arendada ja täiustada:

“Et alustada, seda hüpet teha, seal võib olla küll see takistus, et “ai see on juba tehtud, ma ei hakka”, aga kui juba tegeled ettevõtlusega, siis eluterve konkurents on hea tegelikult, et see on edasiviiv jõud. See ei lase paigalseisu tekkida ja pead kogu aeg mõtlema, kuidas paremini teha.” (I4)

Kunstivaldkonnas tegutsev ettevõtja leidis, et konkurentidest mitteteadmine võib isegi kasulik olla, sest aitab keskenduda enda tootele või teenusele. See tekitab suuremat usku oma äriideesse, mis intervjuude põhjal selgus, et on alustamisel väga tähtsaks teguriks. Ta leidis, et mõnikord on mitteteadmine voorus, sest see vähendab riskihirmu. Terviseedendusvaldkonnas tegutsev ettevõtja leidis samuti, et konkurents võib kogematus isegi kasuks tulla, sest aitab näha asju teise pilguga.

Kõige suuremaks probleemiks, mida kaks ettevõtjat alustades kogesid, oli hakkama saamine ilma sissetulekuta, sest kliendibaas ei olnud veel välja kujunenud. Klientide saamiseks vajaliku usaldusbaasi loomine on keeruline, kuid kasutades selleks näiteks soovitusi tutvuste leidmiseks, võib aegamisi saada ettevõttele arvestatava klientuuri. Samas nad leidsid, et alguses esinev keeruline klientide leidmise periood paneb proovile ja et keerulistest olukordadest on võimalik vaid paremuse poole liikuda. Ühel ettevõtjal oli probleem turundusaspektis, sest tema äriidee eeldas inimeste käitumisharjumuste muutmist. Jagamismajandus on kõigi jaoks uus, mistõttu on enda reklaamimine ja sõnumi edastamine keeruline protsess ja vajab järjepidavust. Kahel ettevõtjal aga alustades probleeme ei esinenud ning nende kahe seast teine intervjuueeritav leidis, et alustada ei ole raske, vaid pigem hiljem ettevõtluse käigus võib mõningaid tagasilööke esineda.

Üheks tagasilöögi, mille ta välja tõi, oli negatiivne kliendi tagasiside. Toode ei meeldinud ja see tekitas kliendis pahameelt. Selliseid olukordi võib juhtuda, sest maitseid on erinevaid ning seejärel tuleb kindlasti vabandada või viga kompenseerida, et kliendi heaolu saaks tagatud. Tagasilöögina rahulolematu kliendi tõi välja ka neljas intervjuueeritav, kes leidis, et arusaamatuste puhul on probleemiks inimestevaheline suhtlus.

Ettevõtjatel tuleb igapäevaselt ette palju pingerikkaid ja keerulisi olukordi. Intervjuueeritavad tõid välja noore ettevõtja suurimad mured, mis ei olnud seotud aga igapäevase tööga, vaid hoopis alustamise ja ettevõtte toimimise saamisega:

“Alguses see, kuidas piisavalt tööd saada. /.../Edasi võivad mured muutuda, et kuidas jätkata kasvu, kuidas tagada, et kliendid oleksid rahul. Mured on kogu aeg, aga ilmselt noorel ettevõtjal algul see mure ongi, et kuidas oma ettevõtte käima saada. Ütlen, et peab lihtsalt püsivust olema, et üle öö asjad ei juhtu, et peab vaeva nägema.” (I4)

“Alguses selline kivi tagant minema saamine. Et kui teed, teed ja teed, aga keegi sinust ikka veel midagi ei tea. Et see lumepall veerema saada, aga kui juba veerema läheb, siis läheb lihtsamalt.” (I3)

Viies intervjuueeritav tõi kõige suurema murena välja jällegi meeskonna loomise. Samuti ka selle, et tuleb julgeda võtta vastu keerukaid ülesandeid ja proovida erinevaid väljakutseid. Ta lisas, et vahel on kasulik teatud olukordades kõhkluste korral riskida.

Seda, et noorte ettevõtlust takistaks riskikartlikkus, ettevõtjad ei arvanud. Pigem leidsid, et noored on riskialtimad ja huvitatud erinevatest väljakutsetest. Noorte riskialtidus tuli välja ka teoorias, kus selgus, et eriti Eesti noored on suhteliselt enam valmis ettevõtlusega alustama (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44):

“Vaadates, mis tänapäeva noored teevad. Õpilasfirmad jne, et ma arvan, et nad on väga riskialtid. /.../ Kui neil esialgsed asjad metsa veavad, neil jääb see pisik külge. See põnevus ja ettevõtlus üldiselt, et siis nad kindlasti jätkavad sellega. Tean inimesi, kes on tulnud ettevõtlusesse palgatöölt, aga kes on ettevõtlusest ära läinud palgatööle, neid ma ei tea.” (I5)

“Kartlikkus on probleemiks. Aga ettevaatlikus on hea ma arvan. /.../ Arvan, et noored ei tea veel, mida on võimalik kaotada ja mõtlevad, et ah mis seal ikka, teeme ära. Vanemad on kaalutlevamad.” (I4)

Nagu ka teooriast selgus, võib üheks põhjuseks, miks vanemad on kaalutlevamad, pidada seda, et neil on ettevõtlusega alustamisel rohkem kaotada, sest eelnevalt on olemas näiteks tasuv töö või säästud (Globaalne ettevõtlusmonitooring...2013: 44). Juba ettevõtlusega tegelemisel võib terviseedenduse valdkonnas tegutseva ettevõtja arvates noorte riskialtiduse põhjuseks olla see, et nad ei ole teadlikud riskide võtmise võimalikest tagajärgedest:

“Noored on riskialtimad. Aga see, kes ei ole riski võtnud, ei oska ka riski karta. Kui võtad riski ja see ei tasu ära, siis tead, mis on tagajärg ja järgmine kord vb kardad rohkem. /.../ Kui oled ettevõtja, siis nagunii riskid rohkem, peadki. Aga muidugi alati ei ole riskimine vajalik, et olla edukas.” (I2)

Üks vastajatest ütles, et kuigi noortel pole midagi kaotada ja peaksid seetõttu rohkem julgema riske võtta, siis tegelikult on vara puudumine just probleemiks, sest pole tagavara või fondi, millele ebaõnnestumise korral toetuda:

“Keskkond kujundab inimest. Kui ma olen pärit kodust, kus elatakse peost suhu, siis ma ei tee nii uljaid plaane, ei võta nii suuri riske, kui selles kodus, kus on olemas mingid tagavarad, fondid ja kindlustunne või piisavalt eksimise võimalust. Tudengitel ka suhteliselt kopika pealt elamine käib ja see natuke muudab inimese suhtumist, et sellise uljaste riskide põrumise hirm võib olla suurem, kui ei ole maandumist leevendav faktor kõrval või mingi fond.” (I1)

Kõiki neid tegureid arvesse võttes arvasid intervjuueeritavad, et kõige olulisem õppetund on, et alustada tuleb. Tuleb ületada võimalikud hirmud, sest eelkõige on ettevõtlusega tegelemine noore jaoks isiklik soov. Suureks abiks noortele on kõrge motivatsioonitase. Teine intervjuueeritav arvas, et kui motivatsiooni peab leidma või otsima, siis ei ole mõtet alustadagi. Ta leidis, et ettevõtja ameti valimine peaks olema naturaalselt tulev tahe. Ettevõtlusega kaasnevad hüved ei avaldu kohe alguses ning võib olla isegi vastupidine efekt, mistõttu ongi motivatsioon ja isiklik tahe ettevõtlusega tegelemisel oluline.

Järgnevalt koostas autor kokkuvõtva tabeli noorte ettevõtlust mõjutavatest teguritest, milles võrdles teoorias ja empiirilises osas selgunud tegureid (vt allpool tabel 6). Tabelist selgub, et paljusid teoorias esinenud tegureid käesolevas töös küsitletud ettevõtjad üldse välja ei toonud. Lisaks selgusid käesolevas uuringus mõned uued ettevõtlust mõjutavad tegurid, mida varasemates uuringutes ei olnud mainitud.

Noorte ettevõtlust mõjutavateks teguriteks kõige olulisemana mainiti meeskonna olemasolu. Meeskond tuleks moodustada nendest, kellega on hea läbisaamine, kuid tooksid ka ettevõttele kasu. Kõige suuremaks probleemiks oli alustamine ilma sissetulekuta, sest puudus klientuur. Kliendibaasi tekitamiseks kõige etemad võimalused on iseenda kehtestamine, suust-suhu turundus ja tutvused. Ettevõtjatele on tekitanud

tagasilööke negatiivne klientide tagasiside, kuid leidsid, et põhjus sellele on olnud arusaamatused suhtlemises. Noorte ettevõtjate suurimaks mureks toodi välja ettevõtte toimima saamine. Pärast seda läheb lihtsamaks, kuid mured ei kao, vaid on teised, näiteks kuidas ettevõtet laiendada või kuidas tagada klientide rahulolu.

Tabel 6. Noorte ettevõtlust mõjutavate tegurite võrdlus varasemate uuringute ja käesoleva uuringu vahel.

	Varasemad uuringud	Käesolev uuring
Arendavad tegurid	Isikuomadused Oskused Teadmised Kogemused Toetav meeskond Tutvused Positiivsed hoiakud Riigi- ja haridusasutuste toetus Konkurentide tundmine	Meeskonna ja kõrvalseisjate abi Tutvused Aktiivne turundus Riskialtidus Konkurents Aktiivne osalemine üritustel Suhtlemisoskus
Takistavad tegurid	Ressursid Riskikartlikkus Tutvuste keerukas leidmine Meeskonna loomine Konkurentide mittetundmine Negatiivsed hoiakud Ülioptimism	Alustamine Meeskonna loomine Toimetulek ilma sissetulekuta Turundamine

Allikas: (autori koostatud kogutud andmete põhjal).

Uuringust selgus, et noortele ei ole ettevõtlusega tegelemisel probleemiks rahalised aspektid, vaid meeskonna loomise keerulisus. Sellest tulenevalt järeldeb ettevõtjale kõige olulisem omadus – ettevõtlikkus. Noore ettevõtja ettevõtlikkus avaldub tema aktiivsuses väljaspool ettevõtlustegevust, näiteks osalemine erialastel üritustel või kasulike lisateadmiste omandamine koolitustel. Erinevatel seminaridel ja loengutel on peale teadmiste võimalik luua ka vajalikke kontakte ja tutvusi, sealjuures võib tutvuste olemasolu lahendada nii meeskonna loomise kui ka klientide leidmise probleemi.

KOKKUVÕTE

Ettevõtlus on äriühingu asutamine, käigus hoidmine, arendamine ja laiendamine, sealjuures erinevateks äriühinguteks on täisühing, usaldusühing, osaühing, aktsiaselts ja tulundusühistu. Ettevõtet haldab ja organiseerib ettevõtja, kelle peamiseks ülesandeks on osta sisse ressursse, toota ja müüa kaupa või osutada teenust tarbijaturul, sealjuures määrab hea ettevõtja ära tema ettevõtlikkus, mida saab hinnata kõikides ettevõtja tegevustes, ka väljaspool tööaega. Ettevõtlikkus on ettevõtliku tegevuse liikumapanevaks jõuks.

Põhjus, miks noored ettevõtlusega alustavad, on sobiva töökoha leidmine. Ettevõtlus on hea karjäärivõimalus, võimaldades ettevõtjal olla suhteliselt iseseisev ja paindliku tööajaga. Üheks põhjuseks on ka tööpuudus, mis on eriti kõrge just noorte puhul, mistõttu on nende seas ettevõtluse arendamine väga oluline. Teadlikkust ettevõtlusest alustatakse juba varakult. Lisaks majanduse õppeainele luuakse põhikoolis minifirmasid ja keskkoolis õpilasfirmasid, mis on Eestis kujunenud üpris populaarseks. Ülikoolinoorte seas kasvavad teadlikkust ettevõtlusest äriideede konkurssid ja programmid, mis koguvad tuntuks ka väljaspool ülikoole. Suur hulk idufirmasid saavad antud üritustelt realselt alguse või vastaselt juhul saavad noored meeletul hulgas ettevõtluskogemust. Idufirmade loomine on Eestis kujunemas kasvavaks trendiks ning edulugusid on mitmeid, nende seas kõige tuntumateks Transferwise ja Skype.

Noorte ettevõtlust eristab täiskasvanute ettevõtlusest see, et noored on oma iseloomult ja käitumiselt erinevad. Noori iseloomustab ettevõtluses suurem ambitsioonikus ja tahtmine proovida ja vastu võtta uusi väljakutseid. Noored julgevad võtta riske ja ebaõnnestumise korral taas uuesti alustada. Teisalt iseloomustab noori ettevõtjaid mõnevõrra madalam enesekindlus, mis võib olla tingitud nende vähesest töökogemuses, kuid vaatamata sellele on nad suhteliselt enam valmis ettevõtlusega alustama. Noorte ettevõtete eripära on see, et need on innovaatilisemad. Noorte ettevõtted keskenduvad sellele, et nende toode või teenus oleks uus kõikidele või vähemalt mõnede klientidele

ja et tootel või teenusel ei oleks tihedat konkurentsi või puuduks täielikult. Noorte ettevõtteid iseloomustab ka nende väiksus, kuid uute töötajate kaasamisel eelistavad nad omakorda teisi noori. Üheks erinevuseks on ka see, et noored on suurema tõenäosusega alustanud ettevõtlust teadmispõhisemalt, kui täiskasvanud, mis viitab sellele, et praeguste noorte vastuvõetud otsused on kaalutletumad ja enam läbimõeldud.

Antud töös on noore inimese all mõeldud kuni 34 aastast või viimase kahe aasta jooksul mõnes ettevõtlusprogrammis osalenud inimest. Sellest lähtuvalt viis autor läbi intervjuud viie ettevõtjaga, kes kõik olid mõned ettevõtlusprogrammis osalenud. Ettevõtjate keskmiseks vanuseks oli 30,6 aastat ning intervjuude keskmine pikkus oli 33 minutit. Intervjueeritavate seast üks tegeles kunstiga, üks terviseedendusega ja üks puittoodete tootmise ja müügiga. Kaks ettevõtjat tegelesid programmeerimisvaldkonnas. Kuigi tegevusvaldkonnad olid enamjaolt erinevad, olid ettevõtlusega alustamise põhjused sarnased. Antud uuringus küsitletud ettevõtjad alustasid võimaluspõhiselt, alustades äri hea idee elluviimiseks. Noorte kõrgem osalus võimaluspõhises ettevõtluses selgus ka teoorias.

Varasema uuringu põhjal on Eestis ettevõtlusega lihtne alustada ja seda arvasid ka antud töös küsitletud. Nad leidsid, et Eestis on võimalik väga kergelt ja kiirelt ettevõtte registreerida. Kuigi varasem uuring tõi välja Eesti soodsa ettevõtluskeskkonna, leidsid intervjueeritavad, et Eestis on ettevõtlusega tegelemisel kõige suuremaks takistuseks maksupoliitika. Samas nad leidsid, et Eesti on noorte ettevõtluspotentsiaali rakendamisel toetav, pakkudes võimalusi noorte ettevõtlusteadmiste suurendamiseks. Intervjueeritavad tõid välja, et vajalik informatsioon ettevõtlusvõimaluste ja toetuste kohta on kättesaadav ja hästi leitav.

Antud uuringu põhjal selgus, et kõige olulisem on meeskonna olemasolu, kuigi teoorias selle tähtsus nii väga ei kajastunud. Ettevõtlusega alustamisel võib olla problemaatiline meeskonna loomine eelkõige finantsilistel põhjustel. Varasemas kirjanduses mainiti algkapitali puudumist noorte jaoks barjäärina, kuid käesolevas uuringus nägid ettevõtjad algkapitalis probleemi ainult meeskonna loomisel. Nad tõid välja, et ettevõtlusega alustamist rahalise fondi puudumine ei takistanud. Antud töös selgus, et kõige keerulisem on alustamine ilma sissetulekuta ja ettevõtte toimima saamine.

Käesolevas töös pidasid intervjueeritavad oluliseks ka kõrvalist abi ja tuge. Üksinda tegutsemist peeti takistavaks teguriks, sest turunduse, tootmise ja raamatupidamise kõrvalt ei jää piisavalt aega müügi jaoks, mis on aga põhiline tulude allikas. Varasemas kirjanduses lähedaste moraalne tugi ettevõtlust toetava tegurina välja ei tulnud, kuid samas võivad ka sõbrad ja tuttavad meeskonda kuuluda. Teisalt leidsid intervjueeritavad, et meeskonda võiksid pigem kuuluda omaala spetsialistid.

Toetudes intervjuudest saadud informatsioonile soovitab autor noortel ettevõtjatel olla võimalikult aktiivne. Intervjueeritavad leidsid, et põhilised probleemid ei ole rahalistes küsimustes, vaid partnerite kaasamises. Seetõttu on noortele ettevõtjatele oluline osaleda erialastel üritustel, seminaridel ja loengutel, kus on võimalik erinevaid kontakte luua. Tutvuste olemasolu võib lahendada nii meeskonna loomise kui ka klientide leidmise probleemi.

Edaspidiseks uurimiseks on võimalik noorte ettevõtluse mõjutegurid vaadelda erinevate vanusegruppide vahel, sest antud töös on nooremad noored, vanemad noored ja alustavad ettevõtjad määratletud üheselt ilma vanuselise grupeeriinguta. Samuti oleks edasiseks uurimiseks vajalik laiem kandepind, mis hõlmaks suuremat valimit ja rohkem erinevaid tegevusalasid. Lisaks on veel üheks võimaluseks edasiseks uurimiseks uurida noorte ettevõtlust keskendudes ühele kindlale tegevusalale. Autori hinnangul sai töö eesmärk selgitada välja noorte ettevõtlust soodustavad ja ka takistavad tegurid täidetud.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Ahmad, N., Seymour, G. R.** Defining entrepreneurial activity. [http://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf]. 19.11.2015.
2. Alustava ettevõtja koolitus. BDA Consulting. [http://bda.ee/wp-content/uploads/2016/01/Alustava-ettevõtja-baaskoolitus-õppekava-2016.pdf]. 09.02.2016.
3. **Botha, M., van Vuuren, J. J., Kunene, T.** An integrated entrepreneurial performance model focusing on the importance and proficiency of competencies for start-up and established SMEs. – South African Journal of Business Management, 2015, Vol. 46, No. 3, pp. 55-65. URL: http://eds.b.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=0029dff2-e910-4ee8-9972-e9e8b36daeac%40sessionmgr114&vid=5&hid=122
4. Can youth entrepreneurship work?. OECD Observer, 2013, Vol. 1, No. 294, 9 p. URL: http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=832bc44f-f89a-4422-bfd1-59ecac0781d2%40sessionmgr4001&vid=2&hid=4208
5. **Cassar, G.** Are individuals entering self-employment overly optimistic? An empirical test of plans and projections on nascent entrepreneur expectations. – Strategic Management Journal, 2010, No. 31, pp. 822-840. DOI: 10.1002/smj.833
6. **Casson, M.** Ettevõtja majanduslik käsitus I. *s.l.*, AS LetraSepp, 1994, 208 lk.
7. **Chigunta, F.** Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges. England, Wolfson College, Oxford University, 2002, 35 p. [www.yesweb.org/gkr/res/bg.entrep.ta.doc]. 09.02.2016.
8. **Dawson, C., Henley, A., Latreille, P.** Why Do Individuals Choose Self-Employment? IZA, 2009, 39 p. [ftp.iza.org/dp3974.pdf]. 04.05.2016.
9. Doing business in Estonia 2015. The World Bank, Washington, 2014, 87 p. [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/11/03/

- 000477144_20141103145931/Rendered/PDF/920020WP0Box3804580Estonia00Public0.pdf]. 26.01.2016.
10. Doing business in Poland 2015. The World Bank, Washington, 2015, 155 p. [http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB15-poland.pdf]. 26.01.2016.
 11. Eesti elanike ettevõtlikkus (elanike küsitlusuuringu tulemused). Eesti Konjunkturiinstituut, Tallinn, 2004, 133 lk. [http://www.andmemasin.eu/reports/failid/286-eesti-elanike-ettevotlikkus.pdf]. 30.01.2016.
 12. Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020. Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium, 2013, 34 lk. [http://kasvustrateegia.mkm.ee]. 27.01.2016.
 13. Eesti statistika aastaraamat 2015. Toimetaja K. Põder. Tallinn: Statistikaamet, 2015, 441 lk.
 14. Ettevõtlusõppe edendamise kava "Olen ettevõtlik". Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, 2010, 58 lk. [http://www.koda.ee/public/Ettevotlusoppe_edendamise_kava_Olen_ettevotlik_koos_lisadega.pdf]. 11.02.2016.
 15. European Youth Forum. Position paper on youth entrepreneurship. [http://www.youthforum.org/assets/2014/04/0451-11_YFJ_PP_Youth_Entrepreneurship-FINAL1.pdf]. 19.11.2015.
 16. **Gilmore, D. R.** Expanding Opportunities for Low-Income Youth: Making Space for Youth Entrepreneurship Legal Services. [http://eds.b.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/detail/detail?sid=0f1f40ca-37ac-40ad-8a24-5e4ef53d1887%40sessionmgr111&vid=0&hid=122&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d#db=a9h&AN=43379674]. 31.01.2016.
 17. Globaalne ettevõtlusmonitooring 2013. Eesti raport. Eesti Arengufond, 2014, 56 lk. [http://www.arengufond.ee/wp-content/uploads/2014/11/GEM_2013_raport.pdf]. 04.05.2016.
 18. **Gray, J. H., Densten, I. L., Sarros, J. C.** Size Matters: Organisational Culture in Small, Medium, and Large Australian Organisations. – Journal of Small Business and Entrepreneurship, 2003, Vol. 17, No. 1, pp. 31-46. URL:

<https://books.google.ee/books?id=QTbhINJhldIC&printsec=frontcover&hl=et#v=onepage&q&f=false>

19. **Green, F.** Youth Entrepreneurship. [http://www.oecd.org/cfe/leed/youth_bp_finalt.pdf]. 02.11.2015.
20. **Halabisky, D.** Entrepreneurial Activities in Europe - Youth Entrepreneurship. OECD Employment Policy Papers, 2012, 30 p. [http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmlf2f27-en]. 02.11.2015.
21. **Haltiwanger, J. C., Jarmin, R. S., Miranda J.** Who creates jobs? Small vs. large vs. young. Cambridge, 2010, 53 p. [http://www.nber.org/papers/w16300.pdf]. 22.10.2015.
22. Inforegistri koduleht. [https://www.inforegister.ee]. 17.03.2016.
23. Internal environment. Business Dictionary. [http://www.businessdictionary.com/definition/internal-environment.html]. 04.02.2016.
24. **Intervjueritav 1.** (OÜ ettevõtte 1 tegevjuht). Autori intervjuu. Helisalvestis. Viljandi, 18. märts 2016.
25. **Intervjueritav 2.** (OÜ ettevõtte 2 tegevjuht). Autori intervjuu. Helisalvestis. Tallinn, 21. märts 2016.
26. **Intervjueritav 3.** (AS ettevõtte 3 tegevjuht). Autori intervjuu. Helisalvestis. Viljandi, 23. märts 2016.
27. **Intervjueritav 4.** (OÜ ettevõtte 4 tegevjuht). Autori intervjuu. Helisalvestis. Skype, 30. märts 2016.
28. **Intervjueritav 5.** (OÜ ettevõtte 5 tegevjuht). Autori intervjuu. Helisalvestis. Tartu, 01. aprill 2016.
29. **Kaplan, J.** Five Biggest Mistakes That Entrepreneurs Make. Entrepreneurial Thought Leader Speaker Series. [http://ecorner.stanford.edu/author/jerry_kaplan]. 11.02.2016a.
30. **Kaplan, J.** Five Critical Skills That Entrepreneurs Need. Entrepreneurial Thought Leader Speaker Series. [http://ecorner.stanford.edu/author/jerry_kaplan]. 11.02.2016b.
31. **Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., Gale, H.** Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship. The Prince's Youth Business International, 2013. [http://www.youthbusiness.org/wp-content/uploads/2013/09/GenerationEntrepreneur.pdf]. 20.11.2015.

32. **Liigand, J.** Ettevõtte riskid – äratundmine ja maandamine. *s.l.*: Äripäeva Kirjastuse AS, 2005, 199 lk.
33. Maailmapanga andmebaas. [<http://www.doingbusiness.org/rankings>]. 05.05.2016.
34. **Mereste, U.** Ettevõtlus. – Majandusleksikon I A-M. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastuse AS, 2003, lk. 176.
35. **Mets, T.** Edukas ettevõtlus ääremaal. Sissejuhatus äriplaani, 2005, 112 lk. [<http://raulpage.org/koolitus/tonismets.pdf>]. 27.01.2016.
36. Mõistete kasutamine ettevõtlikkus- ja ettevõtlusõppes. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. [<http://www.koda.ee/ettevotjate-esindamine-2/hariduspoliitika/ettevotmised/ettevotlusoppe-mottekoda/toomaterjalid/>]. 10.02.2016.
37. Nord Varaliising koduleht. [<http://varaliising.ee/eesti-gaselletevote-2015/>]. 16.05.2016.
38. **Odres, E.** Kuidas hakata ettevõtjaks – ideest kasumini. *s.l.*: Äripäev AS, 2009, 160 lk.
39. **Orusalu, G.** 6 suurimat viga, mida alustavad ettevõtjad teevad. [<http://www.seb.ee/foorum/ettevotlusega-alustamine/6-suurimat-viga-mida-alustavad-ettevotjad-teevad>]. 02.05.2016.
40. Policy brief on youth entrepreneurship. Luxembourg, 2012, 28 p. [http://www.oecd.org/cfe/leed/Youth%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN_FINAL.pdf]. 20.11.2015.
41. **Raab, G., Stedham, Y., Neuner, M.** Entrepreneurial Potential: An Exploratory Study of Business Students in the U.S. and Germany. – Journal of Business and Management, 2005, Vol. 11, No. 2, pp. 71-88. URL: <http://dev.pue.itesm.mx/DoctoradoNebrija/MaterialGral/Entrepreneurial%20Potential%20An%20Exploratory%20Study%20of%20Business%20Students%20in%20the%20U.S.%20and%20Germany.pdf>
42. **Rampton, J.** 5 Things You Need to Know About Taking Risks as an Entrepreneur. [http://www.entrepreneur.com/article/250130?utm_source=Social&utm_medium=Sharebar&utm_campaign=Sumome_share]. 27.01.2016.

43. **Riley, J.** External Environment: Introduction (GCSE).
[<http://www.tutor2u.net/business/reference/external-environment-introduction>].
04.02.2016.
44. **Schött, T., Kew, P., Cheraghi, M.** Future Potential: A GEM perspective on youth entrepreneurship 2015. GEM, 2015, 42 p.
[<http://www.gemconsortium.org/report>]. 04.05.2016.
45. **Sheehan, M., Mc Namara, A.** Business Start-Ups § Youth Self-Employment. A Policy Literature Review Synthesis Report. Brighton, 2015, 76 p.
[http://www.style-research.eu/wordpress/wp-content/uploads/ftp/D_7_1_Business_Start-Ups_Youth_Self-Employment_Policy_Literature-Review_FINAL.pdf]. 21.05.2016.
46. **Siimon, A., Kaseorg, M.** Ettevõtlusaktiivsuse ja selle arendamise võimalused Eestis. [<http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2008/12.pdf>].
02.02.2016.
47. **Skinner, S. J., Ivancevich, J. M.** Business for the 21st Century. *s.l.*, 1992, 864 p.
48. **Sobel, R. S.** Entrepreneurship. The concise encyclopedia of economics.
[<http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>]. 24.01.2016.
49. **Subrahmanyam, G., Ananiadou, K.** Tackling Youth Unemployment through TVET. UNESCO, 2013, 37 p.
[<http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002255/225531e.pdf>]. 03.05.2016.
50. Tartu Loomemajanduskeskuse koduleht. [<http://loovtartu.ee/lmk>]. 21.05.2016.
51. The Case for Youth Entrepreneurship Education. The Federal Reserve Bank of Kansas City.
[[https://www.kansascityfed.org/~media/files/publicat/community/smallbusiness/youth-entrepreneurship-guide.pdf](https://www.kansascityfed.org/~/media/files/publicat/community/smallbusiness/youth-entrepreneurship-guide.pdf)]. 28.01.2016.
52. Unemployment statistics. Eurostat Statistics Explained.
[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics#Youth_unemployment_trends].
28.03.2016.
53. Äriseadustik. Vastu võetud Riigikogus 15. veebruaril 1995. a. – Riigi Teataja I osa, 1995, nr. 26, art. 355. [<https://www.riigiteataja.ee/akt/28365>]. 16.05.2016.

54. Youth in Europe: A statistical portrait. Eurostat, 2009, 184 p. [<http://pjp-eu.coe.int/documents/1017981/1668203/YouthinEurope.pdf/40f42295-65e4-407b-8673-95e97026da4a>]. 04.05.2016.

LISAD

Lisa 1. Intervjuu kava

ÜLDINE:

1. Milline on teie haridustase?
2. Mis valdkonnas te ettevõtlusega tegelete?
3. Mis on teie ettevõtlusega alustamise põhjus?

VÕIMALUSED ETTEVÕTLUSEKS EESTIS:

4. Kuivõrd soodne on Eesti keskkond ettevõtlusega tegelemiseks?
5. Kuidas on teie ettevõtlust mõjutanud Eesti majanduslik olukord?
6. Kas Eesti seadused on ettevõtlust toetavad?
7. Kui iseseisev olete olnud ettevõtlusega tegelemisel?
 - Meeskond – kuidas panna kokku head meeskonda?
 - Ettevõtlusprogrammid (Garage48, Ajujaht, Kaleidoskoop) – milline on teie kogemus ettevõtlusprogrammist, kus osalesite?
8. Kuivõrd on noored abistavatest võimalustest teadlikud?

ETTEVÕTLUST MÕJUTAVAD TEGURID:

9. Mis on kõige enam teie ettevõtlusel toimida aidanud?
 - Isikuomadused – millised isikuomadused aitavad enim edu saavutada? Kas ettevõtjaks sünnitakse või saadakse?
 - Oskused – millised on ettevõtjale kõige vajalikumad oskused? Kas teatud oskuste baas on vajalik või rohkem õpitakse protsessi käigus?
 - Kliendibaasi loomine – kuidas tekkisid esimesed kliendid?
 - Turundus – kuidas teie oma teenust või toodet reklaamite ja tutvustate? Kuidas saab noor inimene oma toote/teenuse turule?
10. Mis on olnud siiani kõige suuremateks probleemideks?
11. Millised on olnud põhivead ja suurimad apsakad? Kas teil on esinenud tagasilööke?
12. Mis on noore ettevõtja suurimad mured?
 - Algkapital – kas see on vajalik? Kas raha puudumine takistab ettevõtlust?

- Investorid, äriinglid – milline on teie kogemus nendega? Kas nad on noorele ettevõtjale kättesaadavad?
- Äriplaani koostamine – kas teil on äriplaani koostatud? Kuivõrd detailselt peab koostama ja kui palju aega olete teie äriplaani koostamisse pühendanud?
- Riskikartlikkus – kas see on noortele probleemiks?
- Konkurents – kuivõrd see noort ettevõtjat mõjutab?
- Tutvused – milliste kanalite kaudu leiab noor ettevõtja vajalikke tutvuseid sidusrühmade loomiseks?

13. Mida noorele alustavale ettevõtjale soovitate?

SUMMARY

Youth entrepreneurship and the factors affecting it in Estonia

Lisbeth Roos

This study is about youth entrepreneurship, the specifics of it and about the factors affecting youth entrepreneurship. Youth entrepreneurship and entrepreneurship in general are becoming more important in society's development. The main reason why there is a lot of attention paid to them is particularly their effect on labor market activity. More and more attention is paid to the improvement of the business environment, thereby the simplicity of starting a business and dealing with it. Also, it can direct young people to entrepreneurship, which makes the theme of this study very topical.

The aim of this study is to find out the evolving factors and also the barriers of youth entrepreneurship. In order to reach the goal, the author set up the main research assignments which are:

- to explain the entity and importance of entrepreneurship,
- to look into the specifics of the youth entrepreneurship,
- to give an overview of the factors affecting youth entrepreneurship based on the earlier researches,
- to construct the questionnaire and carry out the interviews,
- to analyze the results and to make conclusions.

Youth entrepreneurship is increasingly discussed topic because it provides the solution to youth unemployment. Moreover, that the young person who started as an entrepreneur owns a job, the entrepreneur's business may, in turn, create new jobs as well. Despite of the fact that youth-led businesses are generally smaller in size, young

entrepreneurs are those who are the most interested in creating new jobs. Thereby, young people are more interested in hiring young people as well to their companies.

Entrepreneurship is important for the society as a whole because of the creation of new jobs. Entrepreneurship and its supporting are highly topical issues especially in countries with a high unemployment rate. Unemployment among young people is significantly higher than in other age groups. One option to help young people to enter the labor market, is to guide young people to become entrepreneurs. Comparing countries by the fact if they attract or alienate young people into business, Estonia is significantly the attracting one. Countries that attract young people into business are characterised by the good opportunities for the development of micro-enterprises and by the opportunity to receive financial support and training.

Youth entrepreneurship is topical issue also because more and more young people start working as an entrepreneur, therewith, nowadays people who are starting businesses are younger than they were in the past. This may be due to the differences between the generations, which consists the fact that an earlier generation grew up in a society, where the most important thing was an experience base, but now a greater emphasis is on the education and the necessary factors for the entrepreneurship are most of the part easily learnt.

Businesses are operated by the entrepreneurs, whose main task is to keep the business in action and thereby to develop and expand the company. Due to the fact that enterprisingness shows how active is the entrepreneur, there is bigger chances to get the business going when the entrepreneur is active. The author defined the young person as up to 34 years old or if he or she had participated in some of the entrepreneurship programs in the past two years.

Entrepreneurship is a good opportunity for young people to enter the labor market and make a career. Business offers young people the opportunity to be more independent, to acquire some kind of status and earn higher income and those things offer satisfaction for young people. Also, these are the main reasons why young people starts entrepreneurship.

In this paper, the author conducted interviews with five young entrepreneurs. Because of the focus of this study it was important that they had been part of some

entrepreneurship program, for example *Ajujaht*, *Garage48* or *Kaleidoskoop*. Interviewees' average age was 30.6 years and the average length of the interviews was 33 minutes. The interviewees' companies were in such purviews as art, health promotion, programming and also production and sale of wood products. The interviews were taped and later transcribed. In particular, during the interviews author wished to know which factors have affected their businesses the most. Especially, author wanted to know which were the most helping factors and which ones rather the barriers in their businesses. Author also examined the interviewees' opinion of the Estonian business environment– how easy it was to start the business and how easy it is to be an entrepreneur in Estonia.

The interviews showed that young entrepreneurs can quickly and easily register their companies in Estonia. They thought that Estonia is very supportive when it comes to entrepreneurial potential of young people, offering a variety of opportunities for young people to increase their business knowledge. At the same time, they brought out the tax policy as a negative factor and they thought that a major problem is the labor costs.

In this study, the most important factor was considered to be the good team. However, it turned out that the young entrepreneurs face difficulties with putting the team together because of their financial situation. Lack of the initial capital does not affect starting the business, because it is possible for young entrepreneurs to apply for financial support from Estonia, but it is difficult to cope with no income at the beginning. The interviewees mentioned friends and acquaintances to be very important because of their good ideas and suggestions for the business.

Based on the results of the study the author suggests young entrepreneurs to be active. The interviewees felt that the main problem is not in the financial matters, but finding the right business partners. Therefore, it is important for young entrepreneurs to participate in the professional events, seminars and lectures, where it is possible to create a range of contacts. Having a wide circle of acquaintance can solve the team building problem as well as the problem of finding customers. If a young person does not have an interest to be active and there is no motivation to work as an entrepreneur, there is a chance that some other profession will most likely be better suited to that person

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Lisbeth Roos,

(autori nimi)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„Noorte ettevõtlus ja seda mõjutavad tegurid Eestis“,

(lõputöö pealkiri)

mille juhendajateks on Jaan Masso ja Kadri Paes,

(juhendajate nimed)

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

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

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

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

Tartus, **24.05.2016**