

TARTU ÜLIKOOL  
Majandusteaduskond

Ingrid Tivas

EESTI ETTEVÕTLUSPOLIITIKA MEETMETE SOBIVUS ALUSTAVA ETTEVÕTTE  
VAJADUSTEGA

Bakalaureusetöö

Juhendaja: nooremlektor Kadi Timpmann

Tartu 2021

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

**Sisukord**

Sissejuhatus .....	4
1. Ettevõtluspoliitika ja alustavate ettevõtete teoreetiline käsitus .....	5
1.1. Ettevõtluspoliitika olemus ja meetmete planeerimine .....	5
1.2. Alustavate ettevõtete vajadused ja ettevõtluspoliitika meetmete hindamine.....	10
2. Alustavatele ettevõtetele suunatud Eesti riiklike ettevõtlusmeetmete asjakohasus ..	15
2.1 Uurimismetoodika tutvustus .....	15
2.2 Eesti ettevõtluse tugisüsteemi ülevaade .....	17
2.3 Ettevõtluskonsultantidega tehtud intervjuude analüüsi tulemused ja järeldused	21
Kokkuvõte .....	32
Viidatud allikad .....	33
Lisad .....	40
Lisa A. Ülevaade varasematest uuringutest, mis käsitlevad riiklike ettevõtlusega alustamise tugimeetmeid.....	40
Lisa B. Intervjuu kava.....	43
Summary .....	45

### Sissejuhatus

Nii Euroopa Liidu kui ka Eesti riigi ettevõtluspoliitika üks peamistest eesmärkidest on aastaid olnud alustavate ettevõtete toetamine nii toetuste kui ka nõustamiste vormis. Riigi jaoks on oluline, et meetmed jõuaksid ettevõtetele, kes seda enim vajavad ning kes suudavad tulevikus riigile väärtust tagasi anda, näiteks maksutulu kaudu.

Paljud uuringud ja teadustööd, mida edaspidi täpsemalt lahatakse, on tõestanud, et ettevõtlusmeetmetel on mõju nendele ettevõtetele, kes nendest osa saavad. See pole ka üllatav, sest toetused on ettevõtetele sisuliselt tasuta raha ning on loogiline, et ettevõtte majandusnäitajad tänu sellele ka paranevad.

Vähem on uuritud aga seda, kas meetmed jõuavad nendeni, kes seda kõige rohkem vajavad ning kellele mõeldes on ministriumid need toetused loonud. Riigi eesmärk on, et väljamakstav raha ning panustatud aeg lahendaksid reaalselt probleemi ning et riigi raha kasutataks võimalikult otstarbekalt.

Ülemaailmse uuringu kohaselt on Eesti ettevõtlusaktiivsuse näitaja, mis mõõdab alustavaid ettevõtteid ja nende arengut, Euroopas keskmisel tasemel. Samas on Eesti puhul probleemseks välja toodud valitsuse poolt ettevõtetele suunatud programmide keskmisest madalam tase ja rahastamisvõimaluste ning ettevõtluse arendamise meetmete vähesus (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Käesolev töö on aktuaalne, sest majandusarengu seisukohalt on oluline, et riiklikud tugimeetmed aitaksid võimalikult efektiivselt kaasa ettevõtete tekkele ja arengule. Toetusmeetmete suurte mahtude tõttu on oluline meetmeid planeerides lähtuda võimalikult täpselt toetuste saajate probleemidest ning hoiakutest. Lisaks on viimastel aastatel koondatud ettevõtlusnõustamist maakondlikesse arenduskeskustesse (MAKidesse) ning nendest on loodud ühtne võrgustik, mistõttu on ettevõtluskonsultantide intervjuerimine relevantne. Bakalaureusetöö tulemustest võiks kasu olla poliitikakujundajatele ning MAKide töötajatele.

Käesoleva töö eesmärgiks on välja selgitada, kuidas Eesti riigi ettevõtluspoliitika vastab alustavate ettevõtete vajadustele ning meetmete planeerimise ajaga võrreldes muutunud turusituatsioonile.

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgnevad uurimisülesanded:

- defineerida töö seisukohast olulised ettevõtluspoliitika ja alustavate ettevõtete seotud mõisted;
- anda ülevaade ettevõtlusmeetmeid ja alustavate ettevõtete vajadusi käsitlevast kirjandusest;

- teostada dokumendianalüüs, et uurida, millised on Eestis alustavatele ettevõtetele suunatud meetmed ning kuidas neid on varasemalt hinnatud;
- viia läbi intervjuud alustavaid ettevõtteid teenindavate maakondlike arenduskeskuste ettevõtluskonsultantidega ning analüüsida nende tulemusi;
- dokumendianalüüsi ja intervjuude tulemuste põhjal teha järeldused ettevõtlusega alustamiseks vajalike tugimeetmete asjakohasusest.

Käesolev töö koosneb kahest peatükist, millest esimeses avatakse ettevõtluskeskkonna, poliitikaplaneerimise ja alustavate ettevõtete vajadustega seotud teoreetilist tausta. Selleks, et uurida, milline on ettevõtlusmeetmete ning alustavate ettevõtete vajaduste omavaheline sobivus, tuleb esmalt lahti mõtestada, millised on alustavate ettevõtete ning ettevõtluskeskkonna üldised probleemid ning kuidas riik neid probleeme lahendab. Varasemate uuringute kaardistamine võimaldab töö järgmistes etappides intervjuuküsimusi koostada.

Bakalaureusetöö teises peatükis tutvustatakse töö eesmärgi täitmiseks kasutatavat metoodikat ning kirjeldatakse dokumendianalüüsi abil Eesti ettevõtlustugisüsteemi kuuluvaid asutusi ja alustavatele ettevõtetele suunatud meetmeid. Lisaks avatakse ettevõtluskonsultantidega läbiviidud intervjuude tulemusi ning tehakse järeldusi uuritavate tugimeetmete asjakohasusest. Töö autor tänab maakondlike arenduskeskuste ettevõtluskonsultante, kes intervjuudes osalesid. Samuti tänab autor Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi töötajaid Kaie Nurmikut ja Kaarel Lehtsalu, kes aitasid töö autoril uurimisprobleemi püstitada ning intervjuueeritavatega kontakti luua.

Märksõnad: ettevõtluspoliitika, ettevõtluse tugisüsteemid, alustavad ettevõtted, nõustamine

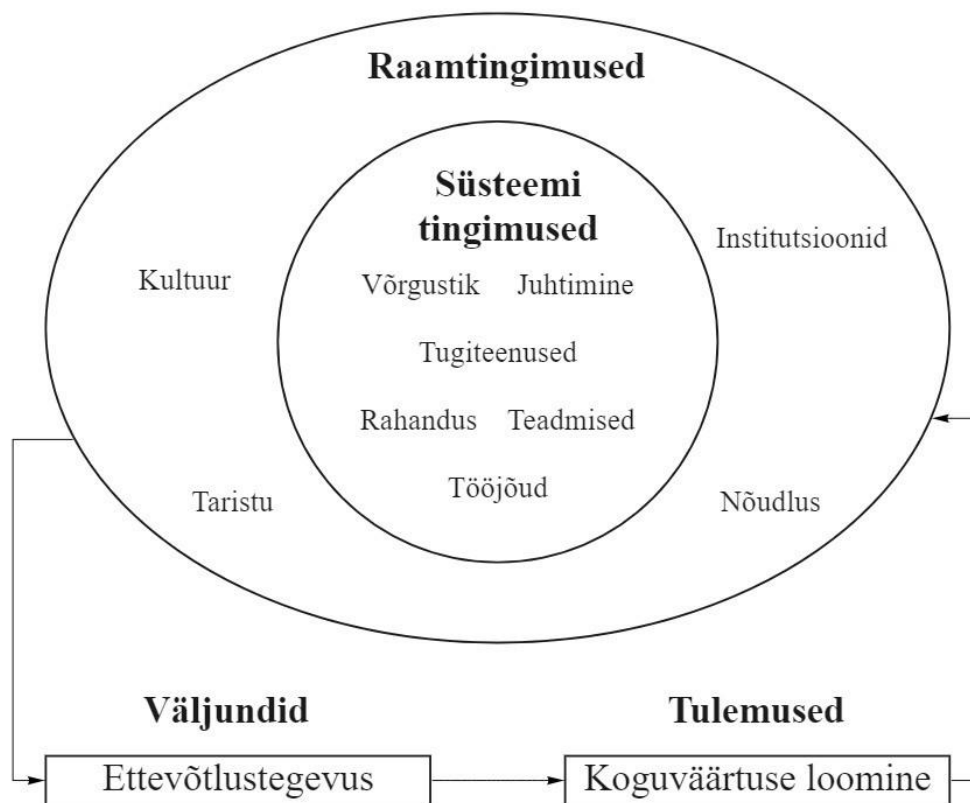
## **1. Ettevõtluspoliitika ja alustavate ettevõtete teoreetiline käsitlus**

### **1.1. Ettevõtluspoliitika olemus ja meetmete planeerimine**

Järgnevas alapeatükis toob autor välja ettevõtluse ja ettevõtluspoliitika definitsioonid ning eesmärgid. Töö kontekstis tehakse ülevaade ka alustavate ettevõtete toetamise põhjustest, poliitikaplaneerimise erinevatest aspektidest ning meetmete liikidest.

Ettevõtlust vaadeldakse protsessina, mis koosneb ettevõtjast ja ettevõttest. Ettevõtja loob väärtust läbi oma ideede ja tegevuse käigus luuakse tema ümber majandusüksus, milles ettevõtluse protsessi järjepidevalt teostatakse. Selle tulemusena luuakse ettevõtja ning ettevõtte koostööl väärtus ühiskonnas nõudluse rahuldamiseks. (Charantimath, 2006)

Ettevõtted tegutsevad ettevõtluskeskkonnas, mida defineeritakse kui üksteisest sõltuvate osalejate ja tegurite kogumit, mis on koordineeritud nii, et tagada võimalikult tulemuslik ettevõtlus (Stam, 2015). Joonis 1 kujutab ettevõtluskeskkonda süsteemina, millel on oma väljundid, tulemused ning tingimused. Tingimusteks on võrgustiku, tugiteenuste, juhtimise, rahanduse, teadmiste ja tööjõu kvaliteet. Laiemalt mõjutavad tulemusi raamtingimused, milleks on kultuur, institutsioonid, taristu ja turunõudlus. Nendest faktoritest sõltub, milline on ettevõtlustegevuse ja koguväärtuse suurus. (Stam, 2015) Näiteks kujundavad institutsioonid tugiteenuseid ning mõjutavad seeläbi suhtelisi stiimuleid ja tasuvust. Sellest tulenevalt sünnivad spetsiifilised võimalused ja vajadused ning mõjutatakse ka teiste ettevõtete käitumist (Minniti, 2008; Raudjärvi, 2003).



Joonis 1. Ettevõtluskeskkonna tingimused, väljundid ja tulemused

Allikas: autori koostatud Stam, 2015 põhjal

Majanduspoliitikat defineeritakse kui abinõusid ja meetodeid majanduse üldise tasakaalu mõjutamiseks ning majanduse tsüklilisest arengust tulenevate sotsiaalmajanduslike tagajärgede pehmendamiseks (Eesti Keele Instituut, 2021). Näiteks kujundab majanduspoliitika ettevõtlusega seotud institutsionaalseid struktuure, julgustades mõnda

tegevust ja heidutades teisi (Minniti, 2008). Samas on majanduspoliitikal kahesuunaline mõju: ehkki majanduspoliitika mõjutab ettevõtteid ja majapidamisi, toimub mõjutamine ka vastupidises suunas (Raudjärv, 2003).

Minnes täpsemaks, on ettevõtluspoliitika regionaal- ja kohaliku omavalitsuspoliitika ning teadus- ja innovatsioonipoliitika seas üks struktuuripoliitika valdkondadest, mis omakorda on üks majanduspoliitika põhivaldkondadest (Raudjärv, 2003). Stevenson ja Lundström (2001) defineerivad ettevõtluspoliitikat kui poliitikat, mille eesmärk on toetada ettevõtlust, täpsemalt julgustada inimesi ettevõtteid alustama, parandades nende motivatsiooni, võimalusi ja oskusi. Ettevõtluspoliitika kaudu luuakse ettevõtluse tugisüsteem, mida käsitletakse siinses töös kui ettevõtetele suunatud süsteemseid tegevusi, mis toetavad ettevõtlusega alustamist ja tegelemist (*TAIE Arengukava 2021–2035*, 2020). Selles töös kajastatavad toetused ja teenused moodustavad osa ettevõtluse tugisüsteemist.

Ettevõtluspoliitika eesmärkideks on Miettineni ja Tedre (2006) järgi tõsta majanduskasvu, suurendada tööhõivet, tagada ettevõtete konkurentsivõime ning edendada piirkondade jätkusuutlikku arengut. Raudjärv (2003) on täiendanud loetelut: tasakaalustada maksebilanssi, stabiliseerida inflatsiooni, toetada investeringuid, kasvatada sissetulekuid, tõhustada keskkonnakaitset ning kasutada ressursse säästlikult. Seega hõlmab ettevõtluspoliitika endas erineva suunitlusega eesmärke, mida riik peab regionaal- ja majandusarengu kontekstis järgima.

Riiklik lähenemine majanduspoliitikale sõltub sellest, mida nähakse majanduskasvu mootorina. Kui 20. sajandi lõpul arvati, et selleks on väike hulk suuri ja edukaid firmasid, siis hiljem on leitud, et suurte eelistamine vähendab uute ja innovaatiliste ettevõtete sisenemist turule (Stevenson & Lundström, 2001). Üha enam on Euroopa Liit ja tema liikmesriigid oma majanduspoliitika planeerimisel keskendunud just väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arendamisele (Miettinen & Teder, 2006). Uued ettevõtted on vajalikud selleks, et asendada töökohti, mis kaovad eksisteerivate firmade turult lahkumisel ning edendada innovatsiooni uute toodete või parema teeninduse näol (Baldwin, 1999). On leitud, et töökohtade teke on suuresti põhjustatud uute ettevõtete loomisest, mitte niivõrd olemasolevate ettevõtete laienemisest (Stevenson & Lundström, 2001).

Selleks et toetada alustavaid ettevõtteid, peaks valitsuse sekkumise peamiseks eesmärgiks olema vaba konkurentsi kindlustamine ning selliste meetmete rakendamine, mis võimaldaks neil ühtsetel alustel konkureerida juba olemasolevate ettevõtetega. Majanduspoliitika üheks eesmärgiks on täiusliku konkurentsi poole püüdlemine, mille üheks tingimuseks on võrdsed võimalused kõigi turuosaliste jaoks. See väljendub teiste seas selles,

et uute ettevõtete turule sisenemist ei takista ei õiguslikud ega ka praktilised asjaolud. (Vildo, 2008) Madalad turule sisenemise tõkked on hädavajalikud ettevõtluskeskkonna elujõulisuse tagamiseks, ilma selleta tekivad turul konkurentsiprobleemid (Baldwin, 1999).

Ka regionaalsete aspektide tõttu on ettevõtluse toetamine oluline. Mastaabiefekt võib suurendada piirkondadevahelist ebavõrdsust, sest linnades on oskustööjõu kättesaadavus ja ligipääs suurematele turgudele parem (Bergström, 2000). Et riik arendab ettevõtlust nii linnaku kui ka maapiirkondades, ühildub ettevõtluspoliitika ka regionaalpoliitiliste suundadega. Ettevõtluse arendamine maapiirkondades võimaldab luua uusi töökohti ning seeläbi vähendada linnadesse kolimist. (Tähemaa, 2015) Eri piirkondades asuvad konsultandid on kodanikele kõige lähemal ning oskavad kõige paremini pakkuda teavet ja tuge, et just oma territooriumil ettevõtlusega alustada (Carvalho & Ordóñez de Pablos, 2018).

Alustava ettevõtte toetamist saab vaadelda ka tööjõuturu meetmena, nagu Reinowski ja Schultz (2006), Baumgartner & Caliendo (2007), Leetmaa, Vörk, Eamets & Sõstra (2003), Caliendo & Künn (2015), Calmfors, Forslund & Hemström (2001) ning Villsaar et al. (2014). Toetades töötuid ettevõtlusega alustamisel, väheneb inimeste hulk, kes tööd otsivad. Toetust saanud töötü hakkab hoopis ise töökohti juurde looma, mistõttu suureneb pakutavate ametikohtade hulk tööturul. Seeläbi aitab ühe töötü ettevõtte asutamise toetamine hõivatuks saada rohkem kui ühel inimesel ning madalamaid ettevõtte asutamise kulusid saab seostada kõrgema hõivatuse tasemega riigis. (Crepon & Duguet, 2003; Villsaar et al., 2014)

Schumpeteri traditsiooni kohaselt ei taga meetmete eesmärgiks olevat majanduslikku edu mitte ainult investeeringute suurus, vaid ka nende investeeringute omadused (Filippetti & Archibugi, 2011). Et nii tehnoloogiline kui ka üldine ülemaailmne progress on järjest kiirem, tekib üha suurema tõenäosusega olukordi, kus maailmas ning majanduskeskkonnas toimuvat ei osata ette ennustada ja sellest tulenevalt meetmeid planeerides seatud eesmärgid ei täitu. Sellest lähtuvalt tuleb pikaajalisi arengukavasid luues arvestada ühiskondlike ootamatustega ning võimaldada vajadusel strateegiatel kokku lepitud eesmärgid muuta (Reidolf, Michelson, Küttim, Kallaste & Rozeik, 2018).

Meetmete planeerimisel on mitu etappi, alates meetme disainimisest ja rakendamisest kuni hindamiseni. Kõigis nendes etappides tuleb tähelepanu pöörata sellele, et pakutav toode või teenus oleks turusituatsioonist lähtudes relevantne. Meetmete planeerijatel eeldatakse nii poliitilist võimekust ehk oskust teha strateegiliselt intelligentseid valikuid, et saavutada soovitud tulemusi kui ka administratiivset võimekust ehk võimet juhtida ressursse nii, et need kõige paremini oma eesmärgid täidaksid. (Lember, Cepilovs & Kattel, 2013) Seega mida

keerukamaks muutuvad meetmed ja mida kiiremini muutub turg, seda paremad peavad olema ka nende disainerite ja rakendajate oskused muutustele reageerida.

Traditsiooniline poliitikakogum, mille raames saab meetmeid planeerida, koosneb neljast elemendist (Stevenson & Lundström, 2001):

1. turgude ja institutsioonide tõhusa toimimise tagamine õigusaktide ja määruste kohandamise kaudu;
2. teabe ja nõustamise pakkumine;
3. võla- ja omakapitali finantseerimine;
4. maksusoodustuste pakkumine.

Kui valitsus liigub ettevõtluspoliitika suunas, lisavad Stevenson ja Lundström (2001) nimekirja veel neli elementi:

5. turule sisenemise tõkete kõrvaldamine;
6. ettevõtluse edendamine;
7. ettevõtlusõpe;
8. uute alustajate ja alaesindatud sihtrühmade vajaduste rahuldamiseks uute struktuuride, toodete ja teenuste loomine.

Autori hinnangul kasutatakse eri riikides alustavatele ettevõtetele suunatud poliitikas kõiki neid elemente.

Toetusmeetmed on võimalik jagada immateriaalseteks ja materiaalseks. Immateriaalsete toetusmeetmete alla kuuluvad eelkõige sellised teenused, mis võimaldavad alandada transaktsioonikuluseid. Transaktsioonikuluseid võib alandada vahetussidemete kergendamise, kiirendamise ja kindlustamise mitmesuguste teenuste abil. (Siimon, Reiljan & Kriisa, 2003) Euroopa Komisjon pakub siinjuures ühe meetmena välja Euroopa Liidu administratiivsete nõuete vähendamise (*SME Definition*, n.d.). Materiaalsed toetusmeetmed on sellised, mis kajastuvad vahetult ettevõtte finantstulemustes, näiteks võib tuua maksusoodustused, investeeringud ning subsiidiumid konkreetsetele projektidele. On levinud arusaam, et ettevõtte reageerib materiaalsele meetmele kiiremini ja seetõttu sobivad need paremini majanduspoliitika juhtimiseks. Samas asub riik selliste instrumentidega “superettevõtja” rolli, kes teab paremini kui ettevõtja ise, milliseid otsuseid peaks ettevõtte tasandil tuleviku jaoks langetama. Peale selle tekib materiaalse soodustuse juures palju suuremas ulatuses niinimetatud “kaasavõtmise efekti” oht ehk soodustuse rakendamine ilma majandusliku põhjendusega. (Siimon, Reiljan & Kriisa, 2003) On tähtis, et nii materiaalsed kui ka immateriaalsed meetmed toimiksid ühtse paketina, kuid seejuures tuleb vältida ühe ja sama projekti toetamist eri meetmete kaudu (Pajussaar, 2012).

Alapunkti kokkuvõtteks võib öelda, et riigi eri tasanditel on oluline tegeleda ettevõtluspoliitikaga, eriti nooremate ning väiksemate firmadega, et võimaldada neil luua uusi töökohti ning tagada riiklik majanduskasv. Võimalusi toetuste loomiseks on mitmeid, kuid neid rakendades peab olema veendunud, et need ka tulemuslikud oleksid.

## **1.2. Alustavate ettevõtete vajadused ja ettevõtluspoliitika meetmete hindamine**

Järgnevas alapeatükis määratletakse alustava ning väikese ja keskmise suurusega ettevõtete mõisted ja käsitletakse probleeme, millega paljud neist kokku puutuvad. Lisaks antakse ülevaade varasematest ettevõtluse tugimeetmete uuringutest ja nende tulemustest.

Alustavat ettevõtet saab mitmeti määratleda. Eesti seadusandlus defineerib alustavat ettevõtet kui firmat, mis on tegutsenud vähem kui 24 kuud, kuid alustavatele ettevõtetele suunatud tugimeetmeid pakutakse kuni ettevõtte kolmeaastaseks saamiseni (Riigi Teataja, 2020). *Global Entrepreneurship Monitor* uurib teiste seas ka varases staadiumis toimuvat ettevõtlustegevust (*TEA*) ning loeb oma statistikasse firmasid, kes on nooremad kui 42 kuud (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Vastavalt Eesti meetmete loomise loogikale käsitletakse ka selle töö empiirilises uuringus ettevõtteid, kes on kuni kolm aastat vanad.

Et enamik alustavaid ettevõtteid on väikese või keskmise suurusega ettevõtted (VKEd), siis on alustavaid ettevõtteid uurides oluline keskenduda ka VKEde temaatikale. Euroopa Komisjon määratleb väikese ja keskmise suurusega ettevõtteid kui firmasid, kus töötab alla 250 inimese ja kelle käive on alla 50 miljoni euro või bilansimaht alla 43 miljoni euro. VKEd moodustavad 99% Euroopa ettevõtetest ning mängivad seega majanduses väga olulist rolli. (Papadopoulos et al., 2020) Oma väiksuse tõttu pole nad ettevõtluskeskkonna muutuste eest kaitstud. Seetõttu on ettevõtete arengu seisukohast äärmiselt oluline, et neile pöörataks riiklikul tasandil tähelepanu. (Kaarna, Masso & Rell, 2012).

Ettevõtted võivad oma algusaastatel kokku puutuda mitmete probleemidega. Üheks nendest probleemidest on rahastusvõimaluste kättesaadavus (Vildo, 2008). Harvie ja Lee (2005) järgi on tegu ühe kõige sagedamini välja toodud väikeettevõtete läbikukkumise põhjusega. Takistuseks on alustavate ettevõtete puudulik krediidiajalugu ning keerukus finantseerijatel pikas perspektiivis firmade jätkusuutlikkust ennustada (Craig, Jackson & Thomson, 2009). Seda saab seostada informatsiooni asümmeetria turutõrkega (Wilson & Silva, 2013). Üldsusele on teada suhteliselt kõrge läbikukkujate hulk alustavate ettevõtete hulgas, mis muudab nii tulevased ettevõtjad kui ka laenuandjad ettevaatlikuks (Vildo, 2008). See omakorda toob endaga kaasa nii moraaliriski kui ka vaenuliku valiku esilekerkimise (Wilson & Silva, 2013). Rahastusvõimaluste leidmine on olulisim väikeste ettevõtete turule sisenemisel, eriti sektorites, mis sõltuvad rohkem välisinvesteeringutest (Aghion, Fally &

Scarpetta, 2007). Ka edasiste laienemiste puhul on vähe neid ettevõtteid, kes suudavad oma laienemist finantseerida ainuüksi oma rahavoogudega. Paljud ei leia oma innovaatiliste plaanide elluviimiseks vahendeid ehk neil on raskem saada ligipääsu tehnoloogiatele, mis võimaldaksid neil kõrgemat lisandväärtust saavutada (Harvie & Lee, 2005; Vildo, 2008).

Lisaks finantsilistele probleemidele võib potentsiaalsel ettevõtjal puudus olla ka vajalikest teadmistest, mistõttu on tarvis neile pakkuda ka koolitusi ja nõustamist (Kuusk, 2007; Miettinen & Teder, 2006). Teadmiste puudust esineb palju turunduse, raamatupidamise ja seadusandluse valdkonnas, samuti on paljudel alustavatel ettevõtetel probleeme oma aja planeerimisega. Lisaks võib ettevõtte tulemuste saavutamist aeglustada ettevõtja ülemäärane enesekindlus ning riskide alahindamine. (Jürgenson, Kirss & Nurmela., 2010)

Teenuste hindamisel on oluline pöörata tähelepanu järgmistele aspektidele (Jürgenson, Kirss & Nurmela, 2010):

- Teenuste asjakohasus – kas meetmed vastavad nende saajate vajadustele ning meetmete planeerimise ajaga võrreldes muutunud turusituatsioonile?
- Teenuste tõhusus – kas ressursse säästlikumalt kasutades oleks võimalik saavutada samasugune mõju?
- Teenuste mõjus – kas seatud eesmärgid on saavutatud ning millised on olnud teenusega seotud probleemid ja edu alused?
- Teenuste jätkusuutlikkus – kas ka pärast programmi lõppemist on võimalik tuvastada teenuste tulemusi?

Alustavatele ettevõtetele suunatud tugimeetmete mõju on palju uuritud nii Eestis kui ka välismaal, ülevaade olulisematest töödest on toodud lisas A. Toetuste mõjuanalüüsi tegemisel on peamiseks küsimuseks see, mis oleks juhtunud juhul, kui valitsus ei oleks majandusse sekkunud. Valitsuse majandusse sekkumisel realiseerunud ning majandusse mittesekkumisel realiseerunud tulemuste erinevus on valitsuse interventsiooni mõju, mida saab uurida näiteks kontrollgruppi kasutades. (Vildo, 2008) Lisaks on seda mõju võimalik hinnata mitmete erinevate mõõdikute kaudu. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EASi) ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika meetmete vahehindamise analüüsi osas mõõdeti seitset näitajat, milleks olid müügitulu, ärikasum, eksport, varad, töjõukulud, töötajate arv ja lisandväärtus töötaja kohta (Jaaksoo, Kitsing, Lember & Rebane, 2012). Alustavate ettevõtete starditoetuse mõju analüüsinud Lukason ja Masso (2010) on lisaks arvesse võtnud ka maksuvõlgade puudumist ja toetusega finantseeritud projekti maksumuse osakaalu omakapitalist.

Välismaal on alustavatele ettevõtetele suunatud ettevõtlustoetusi uuritud mitme nurga alt. Crepon ja Duguet (2003) Prantsusmaal ning Tokila (2009) Soomes uurisid, milline on riiklike laenude ja alustavate ettevõtete toetuste mõju uute firmade elus püsimisel. Seejuures esimesed valisid meetodikaks ettevõtete seas küsitluse läbiviimise ning teine majandusnäitajate ökonomeetrilise analüüsi. Saksamaal on uuritud seda, kuidas starditoetus mõjutab ettevõtete tulemuslikkust (Almus, 2002). Seevastu Saridakis, Mole ja Hay (2013) viisid Inglismaal ettevõtete seas läbi küsitluse, et teada saada, mis juhtub, kui ettevõtte toetust ei saa ehk milline on likviidsuspiirangute mõju alustavate ettevõtete tulemustele. Saksamaal on töötutele mõeldud ettevõtluse toetust hinnanud nii kvantitatiivselt kui ka kvalitatiivselt Reinowski ja Schultz (2006).

OECD liikmesriike hõlmava uuringu kohaselt on aja jooksul alustavatele ettevõtetele suunatud meetmete hulk ja maht kasvanud, kuid riikidel on meetmete osas erinevad lähenemised. Uuringus osales 32 riiki, nendest 30 riigis olid alustavatele ettevõtetele loodud kas riiklikud toetused, laenud või käendused (Wilson & Silva 2013). Crepon ja Duguet (2003) leidsid, et starditoetused Prantsusmaal on efektiivsed ning neil on positiivne mõju vajadusettevõtjatele, mõju puudub aga juba eelnevalt hõivatud inimestele. Soome uuringu tulemused näitasid, et toetust saanud ettevõtete eluiga on pikem, kui sellest ilma jäänute oma. Samas ei saa kindlalt väita, et edu oleks tingitud toetustest, sest toetusi saavad need, kelle äriideed on tugevamad, mistõttu võib ettevõtte püsimajäämine olla tingitud hoopiski sellest. (Tokila, 2009) Inglismaal korraldatud uuringu käigus selgus, et alustava ettevõtte finantsiline seis on oluline firma ellujäämise seisukohalt, kuid ei oma mõju edasisele kasvule (Saridakis, Mole & Hay 2013). Saksamaa töötute alustavate ettevõtjate toetuse uuringus leiti, et toetus mõjutab selle saajate tööturustaatusi positiivselt, kuid mõju võib olla tingitud ka ettevõtjate isiklikest omadustest (Reinowski & Schultz, 2006).

Eestis on varasemad uuringud keskendunud riiklike meetmete mõjude ja tulemuslikkuse uurimisele. Starditoetuse uurimiseks on kasutatud mitmeid erinevaid meetodeid: läbi on viidud veebiküsitlusi ja intervjuusid ettevõtete esindajatega (Kuusk, 2007; Pajussaar, 2012) ning analüüsitud toetust saanud ettevõtete majandusnäitajaid (Lukason & Masso, 2010; Vildo, 2008). Sarnaselt Creponile ja Duguet'le (2003) leidsid nii Pajussaar, Keller kui ka Vildo, et toetust saanud ettevõtete olulised majandustulemused paranesid (Pajussaar, 2012; Keller, 2013; Vildo, 2008). Lisaks leidis Kuusk (2007), et toetuse mõju on kasvule orienteeritud ettevõtete puhul reeglina suurem kui elustiiliettevõtjate puhul. Kriitikat on leidnud rahastamisotsused: Kuusk ja Jürgenson (2007) leidsid, et kõrge kasvupotentsiaaliga toetuse saajate osakaal on oodatust madalam ning Lukason ja Masso

(2010) soovitasid anda elujõulistele firmadele suurem toetus ja nõrgematele toetust mitte anda.

Ettevõtluse alustamise toetamist aktiivse tööturupoliitikana on Eestis uuritud mitmeid kordi: Leetmaa, Võrk, Eamets ja Sõstra (2003) küsitlesid ettevõtteid, Villsaar et al (2014) analüüsisid majandusnäitajaid ning Jürgenson, Kirss ja Nurmela (2010) intervjueerisid teenusepakkujaid ning analüüsisid samuti andmeid. Autorite soov on olnud teada saada, kui tulemuslik on aktiivne tööpoliitika Eestis olnud. Nagu ka Reinowski ja Schultz (2006), leidsid ka Villsaar et al. (2014), et toetuse saajatel on võrreldes võrdlusgrupiga suurem tõenäosus olla ka tulevikus tööga hõivatud. Arengukohana toodi välja, et rohkemad alustavad ettevõtjad võiksid läbida karjäärinõustamist, et veenduda enne toetuse saamist, kas neile ettevõtlus üldse sobib (Jürgenson, Kirss ja Nurmela, 2010). Sama leidsid ka Leetmaa, Võrk, Eamets ja Sõstra (2003): edukamad on programmid, milles pakutakse lisaks toetusele ka intensiivset nõustamist.

Uurides ettevõtete suhet riiklikesse ettevõtlustoetustesse, jagas Riigikontroll omalt poolt külastatud ettevõtted toetuse saamise alusel kolmeks ('Ettevõtlusse suunatud toetuste tulemuslikkus töökohtade loomisel regioonides', 2004):

1. Ettevõtted, kes olenemata oma isiklikest vahenditest, võtsid vastu kõik toetused, mida neil oli võimalik taotleda. Seda tüüpi ettevõtted olid motiveeritud riiklikust toetuste jagamise süsteemist, mis võimaldab abi taotlemist erinevatest rakendusüksustest üheaegselt. Nad olid oma tegevuses edukad tänu vajalikule oskusele äriplaane ja kaasnevaid dokumente tulemuslikult koostada.

2. Ettevõtted, kes olid üldiselt edukad ning kellel oleks pikas perspektiivis ka endal küllaldaselt rahalisi vahendeid projekti elluviimiseks. Küll aga võimaldas riiklik toetus neil vajalikke investeeringuid teostada suuremas mahus või kiiremini, kui ettevõtte enda ressursid oleksid tol hetkel võimaldanud. Samuti maandati tänu saadud toetusele ka projektiga seotud riske.

3. Ettevõtted, kelle puhul oleks projekt jäänud riigi toetuseta ilmselt teostamata, sest ettevõttel puudusid rahalised vahendid. Suures mahus oli siinjuures tegemist ühe töötajaga väikeettevõtetega.

Kokkuvõtlikult, mitmed uuringud on tõestanud, et ettevõtted, kes riiklikke teenuseid kasutavad, sellest ka majanduslikku kasu saavad, ning et ettevõtlusmeetmed omavad positiivset mõju toetuste saajatele (Cumming & Fisher, 2012; Kuusk & Jürgenson, 2007; Jalak, 2012). Suuresti on vastamata aga küsimus, kas meetmed vastavad ettevõtete

vajadustele ning lahendavad õige sihtgrupi probleeme. Seetõttu on selles töös eesmärk hinnata teenuste asjakohasuse aspekti.

Nagu ka mitmete teiste toetuste puhul, on ka ettevõtlusega alustamise toetamisel risk ressursside raiskamiseks, sest toetuste saajateks võivad teiste seas olla ka inimesed, kes oleks ettevõtlusega tegelema hakanud ka ilma riigipoolse toetuseta. Sellist negatiivse mõjuga efekti kutsutakse tühikuluefektiks ning see vähendab ühiskondlikku kasu. (Leetmaa, Võrk, Eamets & Sõstra, 2003; Villsaar et al., 2014) Hoolimata omavahendite olemasolust valivad ettevõtted projektide iseseisva rahastamise asemel tihtilugu võimalikult suures mahus erinevate riiklike toetusmeetmete kasutamise. Riik ei peaks aga finantseerima selliseid kulusid, mida ettevõtte on suuteline ise kandma. (Pajussaar, 2012) Toetuste jagamisel võib tekkida ka asendusefekt ehk olukord, kus turult tõrjutakse eemale ettevõtted, kes toetust ei saa (Leetmaa, Võrk, Eamets & Sõstra, 2003). Lisaks võivad toetusmeetmed mõjutada ettevõtet muutma enda kapitali ja tööjõu vahekorda või investeerima toetuse saamisega seotud tegevustesse, mis võib viia allokatiivse ebaefektiivsuseni (Bergström, 2000).

Meetmete puhul on oluline, et pakutavad teenused jõuaksid eelkõige nendeni, kes seda enim vajavad. Äärmiselt oluline on, et toetust saanud ettevõtted jääksid pikas perspektiivis elujõulisteks ning oleksid riigis kindlad maksumaksjad, garanteerides oma kaudsete tagasimaksetega finantsabi efektiivsuse (Lukason & Masso, 2010). Praxisel uuringu "Starditoetuse mõjude hindamine" kohaselt viiksid 36.8% ettevõtjatest projekti kindlasti ellu ka ilma toetuseta ning võib-olla teeksid seda 37.9% (Kuusk, 2007).

Alustavatele ettevõtetele suunatud subsiidiumidel võib majanduses olla ka negatiivne efekt. Eeldades, et uued ettevõtted ei tea turule sisenedes oma kulufunktsiooni ehk suhtelist efektiivsust, võib subsiidiumide mõjul ettevõtete kulufunktsioon näida esialgu madalam ning seeläbi oluliselt mõjutada turu valikuprotsessi, mis peaks vähem efektiivsed ettevõtted turult eemaldama. (Santarelli & Vivarelli, 2002) Ühest küljest võib subsiidiumi efekti kadumine tuua kaasa kõrgema uute ettevõtete pankrotistumise määra, teisest küljest võib turu isevaliku protsess toimida väikese viitajaga, mis võimaldab vähemefektiivsetel ettevõtetel olla turul senikaua, kuni toetuste efekt ära kaob (Vildo, 2008). Madalama tootlikkusega ettevõtete toetamine võib aeglustada majanduse struktuurseid muutusi (Bergström, 2000).

Alustavad ettevõtted ning VKEd peavad vastamisi seisma nii riskidega, mis tulenevad turu volatiilsusest kui ka rahastamisvõimaluste vähesusest. Riigi eesmärk on lahendada alustavate ettevõtete probleeme, et kiirendada nende kasvu, kuid seejuures tuleb veenduda, et pakutavad teenused täidaksid soovitud eesmärki, omaksid makrotasandil positiivset mõju ning vastaksid kasusaajate vajadustele.

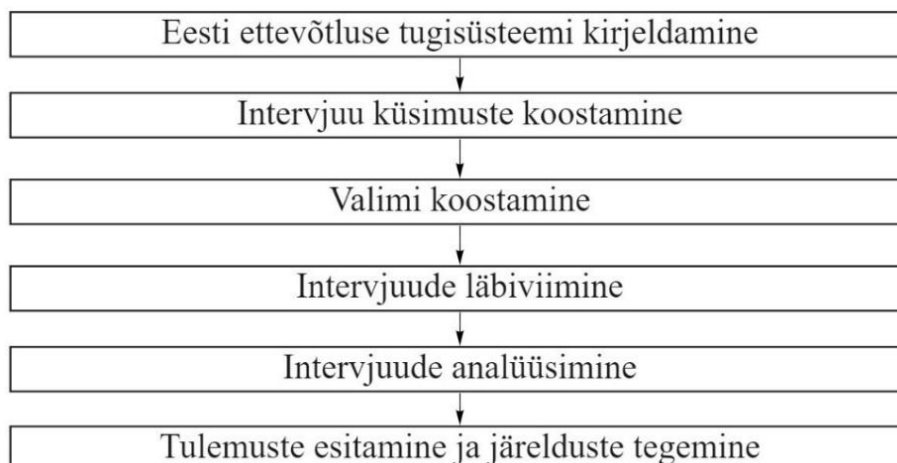
## 2. Alustavatele ettevõtetele suunatud Eesti riiklike ettevõtlusmeetmete asjakohasus

### 2.1 Uurimismetoodika tutvustus

Järgnevas peatükis tutvustatakse metoodikat, mida rakendati bakalaureusetöö koostamisel. Valituks osutus kvalitatiivne metoodika, sest käesoleva töö eesmärk on mõista tugisüsteemi tugevusi ja arengukohti, mitte meetmete mõju majandusnäitajatele. Täpsemalt viidi töö tulemuste saavutamiseks läbi dokumendianalüüs ning poolstruktureeritud intervjuud.

Empiirilise uuringu esimeseks etapiks on ülevaate tegemine Eesti ettevõtluse tugisüsteemist. See on oluline selleks, et luua kontekst edasiste töö tulemuste ümber ning võimaldada võimalikult relevantsete küsimuste esitamist. Lisaks saab tänu dokumendianalüüsile luua informeeritumad järeldused intervjuude tulemustest. Eesti ettevõtluse tugisüsteemi kirjeldus hõlmab endas nii sellega seotud asutuste kui ka meetmete ülevaadet ning on peamiselt koostatud tugisüsteemi asutuste kodulehtede, nende loodud tegevuskavade ning varasemate asjakohaste meetmeid analüüsivate uuringute põhjal.

Teine osa läbiviidud empiirilisest uuringust on pool-struktureeritud intervjuud. Pool-struktureeritud intervjuu võimaldab intervjuueerijal juhtida vestlust sobivas suunas, lähtudes varem koostatud intervjuu kavast ning saada seeläbi võimalikult sisukat informatsiooni intervjuueeritavate kogemustest ja arvamustest (Jürgenson, Kirss & Nurmela, 2010). Pool-struktureeritud intervjuu võimaldab hinnata ettevõtluspoliitika erinevaid aspekte, näiteks mõista ettevõtete ootusi riigile ning meetmete sobivust praeguse ettevõtluskeskkonnaga. Kõik empiirilise uuringu etapid on välja toodud joonisel 2.



Joonis 2. Empiirilise uuringu etapid

Allikas: autori koostatud

Intervjuud viidi läbi maakondlike arenduskeskuste (MAK) ettevõtluskonsultantidega, kes enda igapäevases töös alustavate ettevõtetega kokku puutuvad. Selline valik tehti, sest neil on igapäevases töös kogunenud ekspertiis ja ülevaade sellest, millised on alustavate ettevõtete peamised omadused, probleemid ja huvid. Lisaks on nad kursis sellega, milliseid teenuseid riik pakub. Ettevõtluskonsultantide igapäevane töö ongi neid kahte vaadet omavahel sobitada ning seda sobivust uuritakse ka siin töös. Riik on viimastel aastatel alustavate ettevõtete nõustamist aktiivselt maakondlikesse arenduskeskustesse koondanud, mistõttu on just nende asutuste konsultantide intervjuerimine kõige asjakohasem. Läbiviidud intervjuud on ekspertintervjuud, sest intervjuud viidi läbi inimestega, kelle töökohast tulenevad teadmised on töö seisukohast huvipakkuvad (Kolb, 2008).

Intervjuud viidi läbi viie eri maakonna arenduskeskuse ettevõtluskonsultandiga. Valitud maakondadeks olid Harjumaa, Tartumaa, Jõgevamaa, Saaremaa ning Võrumaa. Maakondade valikul lähtuti põhimõttest, et need peaksid olema võimalikult erinevad. Ehkki valimi tulemusi ei saa üldistada teistele maakondadele, oli autori jaoks siiski oluline, et kaetud oleks võimalikult suurt osa Eestist: Põhja-Eesti, Lääne-Eesti, Lõuna-Eesti, Kesk-Eesti ning suuremad linnad.

Autor kaasas töösse ka regionaalse ja ajalise mõõte, mis tähendab, et erinevate maakondade konsultantide vastuseid võrreldi piirkondlike erinevuste leidmiseks. Lisaks olid intervjuudes osalenud konsultandid pikaajalise töökogemusega, mediaantöökogemus oli 11 aastat. See tagas nende informeerituse uuritavast teemast ning oskuse seeläbi võimalikult informeeritud vastuseid anda.

Oluline on märkida, et ettevõtted, kellest töös juttu tuleb, on sellised, kes on juba konsultandi juurde jõudnud. Fookusest jäävad välja need ettevõtted, kes kunagi maakondlikusse arenduskeskusesse ei satu. Autori otsus oli mitte otse intervjuerida ega küsitleda alustavaid ettevõtteid, sest mitmed neist pole veel ametlikult ettevõtet loonud, mistõttu on neist keeruline esinduslikku valimit moodustada. Lisaks ei pruugi nad olla piisavalt hästi kursis riigi poolt pakutavate teenustega, et sellele omapoolset hinnangut anda. Täpsem informatsioon iga läbiviidud intervjuu kohta on toodud tabelis 1.

Tabel 1

*Läbiviidud intervjuud*

<b>Intervjueeritav</b>	<b>Millal</b>	<b>Kuidas</b>	<b>Kui kaua</b>
Tartumaa konsultant (TK)	12.04.2021	Microsoft Teams	50 min
Jõgevamaa konsultant (JK)	13.04.2021	Microsoft Teams	63 min
Võrumaa konsultant (VK)	16.04.2021	Microsoft Teams	58 min
Saaremaa konsultant (SK)	20.04.2021	Microsoft Teams	70 min
Harjumaa konsultant (HK)	21.04.2021	Microsoft Teams	62 min

Allikas: autori koostatud

Intervjuude läbiviimiseks koostas autor intervjuu kava (lisa B), mis koosneb kolmest teemaplokkist. Esimene teemaplokk uurib riigi pakutavaid teenuseid, täpsemalt kuidas konsultantide arvates riik alustavaid ettevõtteid toetama peaks ning milliseid teenuseid nad ise pakuvad. Teises teemaplokkis uuriti ettevõtete hoiakute ja vajaduste kohta, et mõista, mida ettevõtted riigilt täpsemalt vajavad ning kuidas see on ajas muutunud. Kolmanda teemaploki eesmärk oli saada konsultantidelt sisendit selles osas, kuidas nende arvates riigi pakutav meetmete komplekt vastab ettevõtete vajadustele ehk kuidas kaks eelnevat teemaplokki omavahel sobituvad. Teemaplokkide all oli kokku 22 küsimust, mille aluseks oli teoreetilises osas kogutud informatsioon. Selline lähenemine võimaldas andmete analüüsi protsessi võimalikult loogiliselt struktureerida. Riikliku epidemioloogilise olukorra tõttu viidi intervjuud läbi videokõne formaadis, need lindistati ja transkribeeriti. Intervjuude transkriptsioonide põhjal viidi läbi kvalitatiivne analüüs, kasutades MAXQDA tarkvara. Tarkvara kasutades viidi läbi induktiivne kodeerimine, millele tulemuste ja järelduste sõnastamisel tugineti.

## **2.2 Eesti ettevõtluse tugisüsteemi ülevaade**

Selles alapeatükis antakse ülevaade Eesti ettevõtluse tugisüsteemi kuuluvatest riiklikest asutustest ning nende pakutavatest meetmetest. Lisaks tuuakse välja varasemalt antud hinnanguid meetmete tulemuslikkusele.

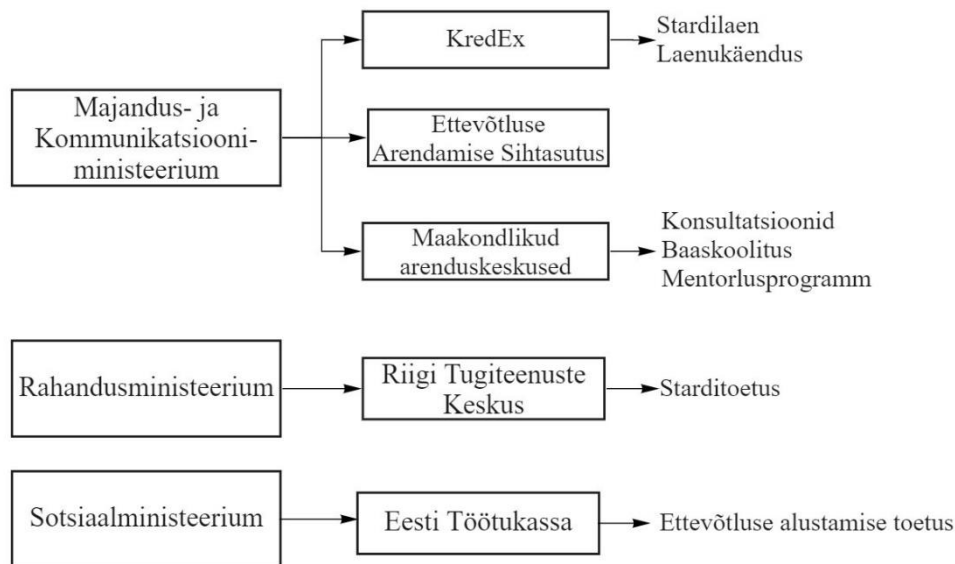
Eestis tegelevad alustavate ettevõtete toetamisega mitmed riiklikud üksused. Alates 2019. aastast on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ametlikuks partneriks alustavatele ettevõtetele suunatud ettevõtlustegevuste ellu viimisel MTÜ Maakondlikud Arenduskeskused, kuhu kuulub igas maakonna keskus asuv ettevõtluse arenduskeskus. Tegevusi rahastatakse Euroopa Regionaalarengu Fondist, mis tähendab, et struktuurifondide põhimõtte kohaselt on protsessi kaasatud kohalik omavalitsus. (Võrgustiku tutvustus, 2020). Riik on viimastel aastatel tegelenud kogu ettevõtlusalase nõustamistegevuse koondamisega EASi ja

maakondlikesse arenduskeskustesse, mis tähendab, et üha suurem hulk ettevõtteid pöördub MAKi konsultantide poole. (*Tõhustamiskava raport: ettevõtlus, innovatsioon, 2018*)

Maakondlikes arenduskeskustes töötavad ettevõtluskonsultandid on esmaseks kontaktiks alustavale ja regionaalsele ettevõttele. Konsultandid omavad informatsiooni piirkonna arenguvajaduste kohta, mis annab neile eelise ettevõtete nõustamisel (Keller, 2013).

Lisaks pakuvad oma teenustega alustavatele ettevõtetele tuge Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi haldusalasse kuuluv Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutus (KredEx) ning Rahandusministeeriumi alla kuuluv Riigi Tugiteenuste Keskus (RTK) (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2021; Riigi Tugiteenuste Keskus, n.d.). Tööturupoliitika kaudu toetab alustavaid ettevõtteid Eesti Töötukassa, mis kuulub Sotsiaalministeeriumi haldusalasse (Sotsiaalministeerium, 2018). Kõik asutused koos nende pakutavate meetmetega on välja toodud joonisel 3.

Joonis 3. Alustavatele ettevõtetele suunatud tugisüsteem Eestis



Allikas: autori koostatud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2021; Riigi Tugiteenuste Keskus, n.d. ja Sotsiaalministeerium, 2018 põhjal

Eesti ettevõtlustugisüsteemis jagatakse toetusi valdavalt nõudluspõhiselt ehk eeldatakse, et ettevõtte tunnetab kõige paremini nii ärivõimalusi kui ka omaenda järeleaitamist vajavaid külgid (Jaaksoo, Kitsing, Lember, Rebane, 2012). Perioodiks 2021-2035 on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ja Haridus- ja Teadusministeerium loonud Eesti teadus- ja arendustegevuse, innovatsiooni ning ettevõtluse arengukava, kus on võetud eesmärgiks toetava ettevõtluskeskkonna loomine. Üheks suunaks eesmärgi täitmisel on

konkurentsivõimelise ja targa ettevõtlus- ja tarbimiskeskonna arendamine, mille üks tegevustest on ettevõtlusega alustamise toetamine, luues selleks vajalikku ettevõtete tugisüsteemi ja arendades võrgustikke erinevates Eesti piirkondades. (*TAIE Arengukava 2021–2035*, 2020)

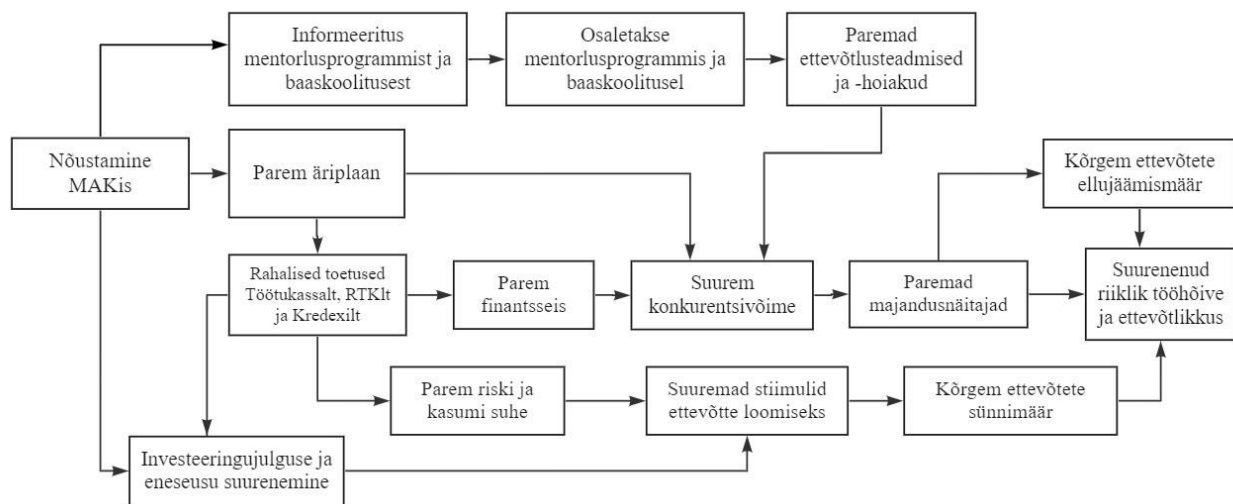
Järgnevalt tutvustab autor lähemalt alustavatele ettevõtetele suunatud riiklikke toetusi ja teenuseid. Starditoetus on loodud, et aidata kasvupotentsiaaliga alustavaid ettevõtjaid. Toetuse saamisel on ettevõttel kohustus luua uusi töökohti ning kasvatada enda müügitulu. Toetuse maksimaalseks suuruseks on 15 000 eurot projekti kohta, omafinantseeringu määra on vähemalt 20% kuludest (Riigi Teataja, 2020). Enne starditoetuse taotlemist on ettevõtte esindaja kohustatud läbima eelnõustamise ja saama esmase hinnangu oma kohalikus maakondlikus arenduskeskuses. Konsultandid toetavad ettevõtjaid äriplaani koostamisel ning nende eelhinnang on kohustuslik, sest nad on ettevõtte tegevuskoha ettevõtluskeskonnaga kõige paremini kursis. Eelnõustamise järel esitatakse taotlus Riigi Tugiteenuste Keskusele. Pärast toetuse saamist osaleb alustav ettevõtte arengunõustamisel, kus talle pakutakse abi eesmärkide saavutamisel ning toetuse sihipärasel kasutamisel. (Riigi Tugiteenuste Keskus, 2021)

Starditoetuse eesmärgiks on jätkusuutliku arenguprognosis väikeettevõtjate tekke soodustamine ja ellujäämisevõimaluste parandamine vähendades finantseerimisvõimaluste kättesaadavuse takistusi (Kuusk, 2007). Fookuses on just piirkondlik ettevõtlus, mistõttu suunatakse ressursse peamiselt Tallinnast välja (Riigi Tugiteenuste Keskus, 2021). Civitta (2017) uuringus osalenud alustavate ettevõtete hinnangul on nende turupositsioon tänu toetusele valdavalt tõusnud, samas oleks 62% toetust saanud ettevõtetest enda tegevusi ellu viinud ka toetuseta. Pajussaare (2012) kohaselt on ettevõtluskonsultantide teenindus personaalne ning taotlusprotsess lihtne. Lukason ja Masso (2010) uurisid, kas ettevõtted oleksid praktikas starditoetust vajanud, võrreldes omakapitali suurust planeeritud investeeringu suurusega. Hinnanguliselt kaheksal juhul 28-st oli omakapitali suurus piisav, et hakkama saada ka ilma toetuseta.

MAKide ettevõtluskonsultandid pakuvad ettevõtjatele tasuta nõustamist, kus antakse infot ettevõtte loomisest ja registreerimisest, äriplaani koostamisest, lisarahastuse kaasamisest ja üldisest ettevõtte arendamisest (Maakondlike arenduskeskuste võrgustik, 2020b). Ärinõustamiste laiem eesmärk on kasvatada ettevõtlusteadlikkust ettevõtluse leviku suurendamiseks ning ettevõtlike hoiakute kujundamiseks, koostatud äriplaani on vajalik näiteks KredExi stardilaenu taotlemisel (Riigi Tugiteenuste Keskus, 2019).

MAKides toimuvad ka mentorlusprogrammid ning alustava ettevõtja baaskoolitused. Mentorlusprogrammi käigus viiakse kokku äsja alustanud ettevõtjad ning kogunud ettevõtjad, et täiendada ettevõtlusalaseid teadmisi, kogemusi ja laiendada kontaktnõrgustikku (Maakondlike arenduskeskuste võrgustik, 2021). Ka 2017. aastal valminud uuringus väljendasid alustavad ettevõtte vajadust mentorprogrammide järele (Civitta Eesti, 2017). Alustava ettevõtja baaskoolituse käigus kaardistatakse osalejate ärimudelid, toimub äriplaanide koostamine ning pannakse paika edasine tegevuskava ettevõtte asutamiseks ja arendamiseks (Maakondlike arenduskeskuste võrgustik, 2020a).

Joonisel 4 on kokku koondatud alustavatele ettevõtetele suunatud toetuste ja teenuste mõjude loogika, mis koosneb viiest komponendist: kasumi-riski suhte parandamine, parema finantsseisu tagamine, tugevama äriplaani loomine, kõrgem teadlikkus ettevõtlusest ja riigi pakutavatest teenustest ning investeringujulguse ja eneseusu suurenemine. Nende tulemusel kasvab ettevõtete ellujäämismäär ning suureneb riiklik tööhõive ja ettevõtlikkus. (Civitta Eesti, 2017; Kuusk, 2007).



Joonis 4. Alustavatele ettevõtetele suunatud toetuste ja teenuste mõjude loogika

Allikas: autori koostatud Civitta Eesti, 2017 ja Kuusk, 2007 põhjal

Töötukassa ja MAKid koos RTKga toetavad erinevaid alustavate ettevõtjate sihtgrupe, esimene pigem vajadus- ja teised võimalusettevõtjaid. Vajadusettevõtjad on ettevõtjad, kes tegelevad ettevõtlusega, sest neil puudusid muud töövõimalused või esines oht lähitulevikus sissetulek kaotada. Võimalusettevõtjad lähtuvad ettevõtlusega alustamisel avastatud äri võimaluse ära kasutamisest. (Jürgenson, 2010) Töötukassa pakutav ettevõtluse

alustamise toetus (EVAT) on rahaline abi, mille eesmärk on motiveerida ja toetada töötuid ettevõtlusega alustamisel. Tegemist on tööturuteenusega: toetust saab taotleda isik, kes on läbinud ettevõtluskoolituse või kellel on majandusharidus või ettevõtluskogemus. (eesti.ee, 2020) Töötukassa uuring näitas, et EVATil on tugev positiivne, kuid aja jooksul vähenev mõju ettevõtluses hõivatusel. Toetuse saajatest on ettevõtluses hõivatud ligi 70% enam inimesi kui toetust mitte saanud võrdlusgrupis. Arenguruumi on EVATiga seoses enim asjaajamist ja dokumentatsiooni puudutavatel teemadal. (Villsaar et al., 2014)

KredExi stardilaen on mõeldud alustavale ettevõtjale, kelle ettevõtte rajamist raskendab kapitali puudumine ning pangalaenu saamiseks puuduvad piisavad tagatised ja tegutsemisajalugu. Erinevalt tavapärasest pangalaenust nõutakse stardilaenu puhul ettevõtjalt vähem tagatisi. Sellega lahendab KredEx panganduses esinevat informatsiooni asümmeetria probleemi. Stardilaenu maksimumsumma on 100 000 eurot, millest kuni 50 000 eurot võib kasutada käibevahendite rahastamiseks. (KredEx, n.d.-b) Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamise kohaselt on stardilaen meetmena väga edukas: stardilaenu saanud firmadel läheb keskmisega võrreldes kõige paremini ja nad on mitmete meetmete seast andnud ka kõige positiivsema hinnangu meetme olulisusele ettevõtte arendamisel (Jaaksoo, Kitsing, Lember, Rebane, 2012).

KredExi laenukäendus võimaldab ettevõttel kasutada pangalaenu, liisingut või pangagarantiid, kui selle saamiseks puuduvad tal piisavad tagatised või tegutsemisajalugu. Riigipoolne käendus võimaldab pankadel alustavaid ettevõtteid rohkem usaldada ning anda neile äri alustamiseks vajalikku laenu. KredEx täidab käenduslepingust tulenevaid kohustusi juhul, kui pank või liisinguettevõtte ei saa rahuldada nõuet laenusaaaja ja tema kohustusi tagavate isikute vastu. (KredEx, n.d.-a) Et laenukäendust saavad taotleda ka vanemad ettevõtted, on poliitikasoovituseks laenukäenduse puhul välja pakutud käendustasude ja laenuintresside alandamist alustavatele ettevõtetele (Jaaksoo, Kitsing, Lember, Rebane, 2012).

Kokkuvõttes, Eesti ettevõtlustugisüsteemi iseloomustab mitmete erinevate ministeeriumide ning nende asutuste koostöö ning erinevate pakutavate meetmete ühtne komplekt. Mõnes piirkonnas lisanduvad riiklikele toetustele ning teenustele veel ka regionaalsed meetmed, mille eesmärk on kindla piirkonna ettevõtluse elavdamine, käesolev töö neid ei käsitle.

### **2.3 Ettevõtluskonsultantidega tehtud intervjuude analüüsi tulemused ja järeldused**

Siinses peatükis esitletakse läbiviidud intervjuude tulemusi ning nendest tulenevaid järeldusi ja ettepanekuid. Tulemused esitatakse kolmes osas. Esiteks vaadeldakse seda,

kuidas intervjueeritavad näevad ettevõtete toetamise olulisust ja tegevusi selle teostamiseks. Teiseks kirjeldatakse alustavate ettevõtete hoiakuid ja vajadusi ning kolmandas osas tehakse järeldused selles osas, kuidas riigi pakutav sobib ettevõtete vajadustega. Tabelis 2 on toodud esimese teemaploki kategooriad ja kodeeringud.

Tabel 2

*Esimese teemaploki kategooriad ja kodeeringud*

<b>Teemaplokk</b>	<b>Koodide kategooriad</b>	<b>Intervjuudest tulenevad koodid</b>
Riigi pakutav	Miks on oluline alustavaid ettevõtteid aidata?	Et tuleks uusi ettevõtteid Vajatakse tuge Teadmiste puudus Rahapuudus Üksi õppimine on keeruline Töötu saab hõivatuks
	Kuidas on oluline alustavaid ettevõtteid aidata?	Äriplaaniga aitamine Tutvuste pakkumine Võimalus arutada Idee äriideeks mõtlemine Mentorklubid Konsultatsioonid

Allikas: autori koostatud

Konsultandid tõid välja mitmeid erinevaid põhjuseid, miks on oluline alustavaid ettevõtteid toetada. Riigi huvides on, et majandus kasvaks tänu uutele maksumaksjatele ning et areneks väikeettevõtlus. Alustavatel ettevõtetel on aga tihti puudu vajalikest teadmistest ning kogemustest. Paljud neist on hariduse saanud teistes valdkondades ja neil pole seetõttu vajalikke teadmisi. Saaremaa konsultandi sõnul on neid, kes enne alustamist ettevõtlusest midagi teavad, väga vähe (SK). Üks valdkond, kus teadmiste puudused avalduvad, on rahatarkus. Näiteks on alustava ettevõtja baaskoolituse käigus välja tulnud, et ettevõtte on pakkunud teenust alla omahinna, sest puudub kompetents vastavaid arvutusi teha (TK). Lisaks ei oska alustav ettevõtja tihti hinnata, kas ta teenusele või tootele on turgu.

*“Kui Peipsi ääres on kümme küünetehnikut, siis sinna üheteistkümnes ei mahu. Ta lihtsalt ei teeni, ehkki ta võib olla väga tubli” (JK)*

Lisaks toodi alustavate ettevõtete murekohana välja finantsvahendite puudust, mis on tingitud sellest, et varasema ajaloo puudumise tõttu pangad reeglina alustavatele ettevõtetele laenu ei anna. Konsultantide sõnul on toetused vajalikud, sest ilma nendeta läheks osa ettevõtlusest huvitatud inimesi kaduma. Tartumaa konsultant tõi lisaks välja, et toetus

võimaldab maandada esmaseid riske, et ettevõtja julgeks töökohalt ära tulla, ning annab kindluse ettevõtluses esimeste sammude astumiseks (TK). Töötute puhul loob toetus võimaluse saada hõivatuks.

Peamise vahendina alustavate ettevõtete aitamisel nägid intervjueeritavad individuaalseid konsultatsioone. Starditoetuse taotlemisel on nõustamine kohustuslik, mis on positiivne, sest vastavalt Leetmaa, Võrgu, Eametsa & Sõstra (2003) töö tulemustele on programmid edukamad, kui lisaks rahalisele toetusele pakutakse ka intensiivset nõustamist.

Konsultandid pakuvad ettevõtjatele nõustamisteenusel tuge ja julgust. See kattub Stevensoni ja Lundströmi (2001) ettevõtluspoliitika definitsiooniga, mille kohaselt on ettevõtluspoliitika üks eesmärke inimeste julgustamine ettevõtteid asutama.

*“Nad on võibolla tihti jäänud lõksu, et kodus ei oska keegi tihti midagi vastu öelda [...]. Ja nad vajavadki tihti julgustust või fookuse seadjat, et nad on õigel teel või mida nad peaksid veel edasi uurima, et arendada nende idee äriideeks”.* (TK)

Konsultatsioonidel pakutakse tuge väga paljudel teemadel. Kliendil aidatakse formuleerida äriidee: läbi mõelda, kellele on toode või teenus suunatud, mis väärtust see pakub, kuidas seda planeeritakse pakkuda ning mis on ettevõtte tugevused ja nõrkused. Vähem tähtsaks ei saa pidada ka finantsprognoside koostamist, et vastata küsimusele, kas ettevõttel on materiaalsed eeldused toetuse saamiseks ja pikas plaanis tulu teenimiseks. Jõgevamaa konsultandi sõnul oleks ettevõtjal võimalik ka iseseisvalt nendes valdkondades vajalikke oskusi omandada, kuid see on keeruline ja ajamahukas. Võrdluseks toodi koolikeskkonda: õpilane võib ka ise õppida, aga koolis õpetajaga läheb kiiremini. (JK)

Alustava ettevõtte jaoks on oluline ka võrgustumine ning võimalus teiste ettevõtjatega kogemusi vahetada. Seda võimaldavad erinevad koolitused ning alustavate ettevõtete mentorklubi. Mitme konsultandi sõnul meeldib ettevõtjatele saada teiste osalejatega tuttavaks, sest see võimaldab neil üksteise seast leida mõttekaaslasi, esimesi koostööpartnereid ja kliente.

*“Kui omavahel suhelda siis saadakse aru, et tegelikult on kõik samasugused. See grupp jõudsalt toetab, sest muidu ei julge keegi rääkida ka, et kuidas ma nüüd ei tea”*(JK).

Osalejad hindavad väga ka teiste maakondade ettevõtetega tutvumist. See tuli välja Võrumaa ja Saaremaa konsultantidega vesteldes, sest nemad on mentorklubisid korraldanud

koostöös teiste maakondadega. Nii kulude kokkuhoiu kui ka alustavate ettevõtjate silmaringi laiendamise eesmärgil võiks sarnast malli ka teistes maakondades kaaluda.

Intervjuude analüüsil jõuti järeldusele, et alustavaid ettevõtteid tuleb toetada, sest neil on tihti puudus rahalistest vahenditest ning lüngad vajalikes oskustes. Ettevõtetal aidatakse formuleerida äriidee, finantsproгноos ning luuakse võimalused murekohtade arutamiseks ja kontaktide loomiseks.

Teises teemaplokis uuriti ettevõtete hoiakuid ja vajadusi, selle teemaploki kategooriad ja kodeeringud on toodud tabelis 3.

Tabel 3

*Teise teemaploki kategooriad ja kodeeringud*

<b>Teemaplokk</b>	<b>Koodide kategooriad</b>	<b>Intervjuudest tulenevad koodid</b>
Ettevõtete hoiakud ja vajadused	Millist nõu vajatakse?	Toetusmeetmete tutvustamine Alustamise nõustamine
	Immateriaalsed vs materiaalsed toetusmeetmed	Toetus toob nõustamisele Teenuste väärtust ei nähta
	Milline on vajadus teenuste järgi?	Osalustasu
	Milline on vajadus rahastamisvõimaluste järele?	Kõik saavad lahenduse Toetus parem kui laen
	Vajadus- vs võimalusettevõtja	RTK klient Töötukassa klient Erinevused
	Muutused ajas	Suhtumine: toetuste jahtimine Ärimudelid Teadlikkus pakutavast

Allikas: autori koostatud

Ettevõtete vajadusi ja hoiakuid uurides selgus, et enamik ettevõtjaid tuleb nõustamisele, sest neil on soov taotleda toetust, teadmata tegelikult, mis väärtust nõustamine neile veel võib pakkuda. Seega on materiaalsed toetusmeetmed stiimuliks, et saada osa immateriaalsetest toetusmeetmetest.

*“Nad tihti lahkuvad suuremate kasudega kui nende eesmärk oli. Nad tahtsid lihtsalt teada saada, kas saab toetust või ei saa, aga selleks, et me saaksime veidi rohkem aru, kas nad võiksid saada toetust, peaksid nad asju veidike rohkem kirjutama või rääkima ja see paneb neid mõtlema, et nad võibolla pole kõige peale mõelnudki.” (TK)*

Selline tendents võib olla tingitud teoreetilises osas väljatoodud arusaamast, et ettevõtte reageerib materiaalsetele meetmetele kiiremini (Siimon, Reiljan & Kriisa, 2003). Teine põhjus võib peituda selles, et intervjueeritavate sõnul pole Eestis konsultatsioonikultuur veel piisavalt arenenud, et ettevõtjad oskaksid või julgeksid oma murega nõustaja poole pöörduda. Harjumaa konsultandi sõnul ei otsi ettevõtte endale nõustajaid, sest tekivad erinevad kartused ja jääb õhku küsimus, kui palju oskab kõrvaline isik nende asjade sisse minna (HK).

Enamik intervjueeritavaid kinnitas, et koolituste ja mentorklubi vastu on väga suur huvi ning registreerunuid on tavaliselt rohkem, kui suudetakse vastu võtta. Vajadus koolituste järele on väga ilmne ning huvi on tingitud ka sellest, et alustavatel ettevõtjatel on võrreldes tegutsevate ettevõtjatega rohkem aega, et üritustel osaleda. Näiteks Tartumaal on alustava ettevõtja baaskoolitusele ühe koha kohta kaks huvilist ning seetõttu on konsultantide ülesanne otsustada, kes osaleda saab (TK). Et eri maakondades on selleks erinevad strateegiad, võiks kokku leppida ühtsed põhimõtted, mille alusel koolitustel osalejad välja valitakse ning kehtestada üritustele ka osalustasu, mis eristaks suurema huviga ettevõtjad nendest, kelle motivatsioon üritusel osaleda on madalam. Jõgevamaa arenduskeskus eristub teistest arenduskeskustest, sest seal pole mõnel aastal mentorklubi grupp täis tulnud, mistõttu on olnud vaja isiklikku müügitööd teha. Võimalik, et sama olukord oleks ka Võrumaal, kui nad ei teeks naabermaakondadega koostööd. Erinevused intervjueeritavate vastustes näitlikustavad erinevusi maakondlikus ettevõtlusaktiivsuses.

Regionaalsed erinevused ilmnisid ka uurides, kui paljudel konsultatsioonile pöördujatest on probleeme rahastamisvõimaluste kättesaadavusega. Võrumaal ning Jõgevamaal on valdavalt kõigi pöördujate probleemiks kapitalipuudus, Jõgevamaa konsultandi sõnul võtab väga kaua aega, et iseseisvalt ettevõtluseks vajalikke vahendeid koguda (JK). Seevastu Tartumaal ja Harjumaal arvatakse, et rahastamisvõimaluste puudumine pole ettevõttele peamiseks piduriks ning pigem leiavad hea ideega ettevõtjad raha nii või teisiti. Harjumaa konsultandi sõnul küsivad toetust need, kes saavad aru, et see on nende jaoks mugavam kui pangalaenu võtmine. Et laenudega kaasneb finantsrisk ning intressikulu, eelistavad ettevõtte esimese valikuna toetust. Intervjueeritava hinnangul on selline strateegia osaliselt tingitud kommunikatsioonitööst toetusmeetmete tutvustamisest. (HK) Seega lükkas Harjumaa konsultant ümber väite, justkui aitab toetus neid, kellele pangad laenu ei anna. Vastuste põhjal saab järeldada, et maapiirkondade ettevõtetel on suuremaid probleeme rahastuse leidmisega.

Intervjueeritavate sõnul on Saare-, Võru-, Tartu- ning Jõgevamaa arenduskeskuste klientide hulgas rohkem vajadusettevõtjaid kui võimalusettevõtjaid. Nendest eristub Harjumaa, kus viimastel aastatel on väga palju tuntud huvi just starditoetuse vastu ehk kasvanud on võimalusettevõtjate osakaal. Mõlemal ettevõtjate grupil on võrdselt põhjust konsultandi juurde minna, sest Töötukassa suunab töötuid nõustamise ning starditoetuse huvilistel on kohustuslik läbida MAKis nõustamine.

Konsultandid kinnitasid, et kaks ettevõtjate gruppi erinevad üksteisest suurel määral, samas vajad mõlemad grupid siiski rahalist tuge ja nõustamist. Võimalusettevõtja on ambitsioonikam ja sihipärasem, ta soov on kasvada, mistõttu panustab ta ka ise rahaliselt rohkem ja on valmis suuremaid riske võtma. Seda tüüpi ettevõtjatel on äriidee juba paigas, konsultandilt oodatakse pigem abi starditoetuse taotlemisel või finantsseisu analüüsimisel. Ambitsioonikama äriidee tõttu vajab ta suuremat hulka raha kui töötukassa pakub, mistõttu on väike risk toetuste duplitseerimiseks.

Vajadusettevõtja eesmärk pole kasvatada suurt ettevõtet, peamine soov on luua endale töökoht, seda eriti maapiirkonnas, kus seeläbi soovitakse vältida sundkäiguna Tallinna kolimist. Lisaks toodi välja, et enamikel töötutel pole ettevõtlikke omadusi, sest nad on olnud varem pigem lihttöötajad. Seetõttu tuleb neile selgitada, kuidas üldse ettevõtet asutada ning vahel tuleb ka kliendile otse öelda, et tal pole firma asutamiseks vajalikke eeldusi (SK). Samadele tulemustele jõudsid ka Jürgenson, Kirss ja Nurmela (2010), kes tõid välja, et töötud peaksid kindlasti läbima enne ettevõtlusega alustamist karjäärinõustamise, et veenduda, et neil on ettevõtluseks vajalikud eeldused.

Mitu konsultanti tõi probleemina välja, et meedias jääb tihti mulje, justkui oleks ettevõtlusega alustamine väga lihtne, ning et see toob endaga kaasa muretu ja mugava elu. Selline kommunikatsioon toob aga endaga kaasa ebaobjektiivse optimismi, kus inimesed hakkavad töötuks jäädes hooga firma asutamisega pihta, aga saavad hiljem aru, et tegelikult pole ettevõtlus nii lihtne kui neile algselt tundus ning neil pole selleks vajalikke oskuseid. Seetõttu võiks ka kommunikatsioonis panna rohkem rõhku ettevõtlusoskuste olulisusele.

Viimasel aastal on pöördumiste hulk järsult kasvanud, seda eriti vajadusettevõtjate seas. Juurde on tulnud inimesi, kes on kriisi tõttu töökoha kaotanud ja on nüüd huvitatud enda oskuste rakendamisest ettevõtjana. Huvi kasv on tingitud ka sellest, et maakondlikud arenduskeskused on hakanud tegema läbi katusorganisatsiooni ühisturundust ning sõnum tasuta nõustamisteenustest on seetõttu levinud. Samas on viimasel aastal olnud valdkondi, kus piirangute tõttu pole ettevõtlusega alustamine olnud võimalik. Riigil võiks olla võimekus

reageerida kiiremini toetusmeetmete nõudluse kasvule, et kriisiajal uute ettevõtete teket toetada.

Uurides, kuidas on ettevõtete vajadused muutunud võrreldes viie aasta taguse ajaga, ütlesid konsultandid, et vajadustes suurt muutust märgata ei ole, alustajatel on endiselt samad soovid ning samad hirmud. Küll aga toodi enda igapäevases töös välja mitu aspekti, mis aastate jooksul muutunud on. Esiteks tõid Harju- ja Tartumaa intervjueeritavad välja, et muutunud on ettevõtete ärimudelid ja valdkonnad: kui varem oli näiteks iluteenindus väga populaarne, siis viimastel aastatel on kasvanud kogemusnõustamiste ning tarkvara teenustega seotud alustavate ettevõtete hulk. Teiseks nägi mitu konsultanti muutust ettevõtete hoiakutes. Nende sõnul nähti viis aastat tagasi ettevõtlustoetust kui õigust, mida tuldi sisse nõudma. Suurem hulk oli selliseid ettevõtjaid, kes ehtasid enda ärimudeli üles vastavalt sellele, mida riik toetas ning eeldasid, et riik neile seetõttu ka raha annab.

Viimase muutusena tõid pea kõik konsultandid välja teadlikkuse kasvu klientide seas. Nüüdseks on suurem hulk konsultatsiooni tulijatest juba varasemalt lugenud toetusvõimaluste kohta ning teavad, mida riik pakub. Samas on konsultantide sõnul ka praegu probleeme sellega, et ettevõtjad ei tea täpsemaid toetuse tingimusi või taotlussüsteemi. Autori arvates ongi ühest küljest konsultatsioonide eesmärk selliseid aspekte tutvustada, samas oleks protsess efektiivsem, kui ettevõtjad ise enne nõustamist kodulehe abil põhilise informatsiooni omandaksid ning nõustamisel enda olukorrale spetsiifilisi küsimusi küsiks.

Teemaploki kokkuvõtteks võib öelda, et toetused motiveerivad ettevõtjaid osalema nõustamistel, sest ettevõtjatel pole harjumust minna MAKi lihtsalt nõu küsima. Regionaalsed erinevused ilmselgusid nii rahastamisvõimaluste kättesaadavuse kui ka võimalus- ja vajadusettevõtjate osakaalude osas. Viimase aasta jooksul on töötuse kasvu tõttu suurenenud huvi ettevõtluse vastu ning viimase viie aastaga on kasvanud ettevõtjate teadlikkus riigi pakutavatest teenustest.

Viimases teemaploki sooviti uurida, kuidas sobivad omavahel kokku riigi pakutavate meetmete komplekt ning alustavate ettevõtete vajadused. Sellega seotud koodid ning nende kategooriad on toodud tabelis 4.

Tabel 4

*Kolmanda teemaploki kategooriad ja kodeeringud*

<b>Teemaplokk</b>	<b>Koodide kategooriad</b>	<b>Intervjuudest tulenevad koodid</b>
Ettevõtete vajaduste ja riigi pakutava sobivus	Starditoetus	Tingimused Taotlemine Regionaalsed erinevused Kulude tagantjärele katmine Katmata sihtgrupp Stardi- ja kasvutoetus koos
	Liiga keerukad tingimused	Hilisem aruandlus
	Mida riik ei paku?	Kasvutoetus
	Mahud	MAKi rahastus
	Õige sihtgrupini jõudmine	Toetust ei vaja Toetuseta ei tee

Allikas: autori koostatud

Uurides, kuidas toetused ja teenused ettevõtete vajadustega kattuvad, toodi palju kriitikat välja starditoetuse suunal. Rahulolematus starditoetusega pärineb umbes viie aasta tagusest ajast, mil kaotati kasvutoetus. Konsultantide sõnul jäi mulje, justkui pandi kaks toetust kokku, pakkudes starditoetust kasvutoetuse tingimustega.

*“Starditoetuse nimetus levitab tegelikult väärarusaama, sest eeldatakse, et starditoetus on alustamiseks, aga kui vaadata hindamismetoodikat ja määrust, siis saab aru, et ettevõtte peab olema juba kuskile maani jõudnud, peab olemas olema prototüüp ja esimesed kliendid. Sellise sisuga toetus ei tohiks olla starditoetuse nimega, täna see eksitab väga palju.”* (HK)

Starditoetuse tingimusteks on kolmandaks aastaks kahe töökoha loomine ja 80 000 euro suuruse müügikäibe saavutamine. Kõik konsultandid tõid suure probleemina välja, et need tingimused ei ole väga paljude alustavate ettevõtete jaoks saavutatavad. On palju alustavaid ettevõtteid, kelle jaoks kaks töötajat palgata on väga keeruline ning ka neid, kelle ärimudel ei näe ette mitme töötaja palkamist. Üks konsultant tõi näite:

*“Üks klient oli siidritootja, kes ütles, et neil on üks töökoht kogu aeg, aga teine, kolmas ja neljas oleksid hooajalised. Ja seetõttu nad loobusid.”* (TK)

Teine konsultant rääkis õlletootjate kogemusest:

*“Nad said starditoetust, pidid looma kaks töökohta. Nad viisid selle lõpuni vastavalt nõuetele, aga ütlesid, et väga valus oli, sest [...] nad oleksid tegelikult paar aastat ilma palgata töötanud.” (JK)*

Jõgevamaa konsultandi sõnul on maakonnas olnud aastaid, kus ükski ettevõtte pole starditoetusele kvalifitseerunud. Seega jääb hetkel riigi tähelepanu alt välja alustav ettevõtja, kes ei ole töötu, kuid ei ole ka piisavalt ambitsioonikate plaanidega, et starditoetusele kvalifitseeruda. Et Eesti Riigikontrolli (2004) uuringu kohaselt jätavad just sellesse sihtgruppi kuuluvad ettevõtted toetuseta projekti teostamata, tuleks ka sellele sihtgrupile luua võimalused toetuse saamiseks.

Tingituna keerulistest tingimustest pakkusid konsultandid välja, et ettevõtetele seatavad tingimused võiksid rohkem arvestada piirkondlike erisustega. Nende sõnul läheb enamuse starditoetuse vahenditest Tallinnasse, sest ehkki neil on meetme saamisel lisatingimus tegeleda ka ekspordiga, on tingimuste täitmine Tallinna turu suuruse tõttu palju lihtsam. Seda kinnitavad Tartumaa konsultandi sõnad:

*„Ma näen starditoetuse hindajana, et suurem osa taotlustest on Tallinnast või Tallinna ümbrusest. Üle pika aja tuli mul Valgamaa projekt sisse. [...] See näitab, et kui suurem raha läheb ikkagi Tallinnasse, siis see ei täida oma eesmärki. Mingid muudatused seal aitaksid regionaalarengule kaasa.“ (TK)*

Võru maakondlik arenduskeskus viis läbi uuringu, et hinnata, kui realistlik on kolmandaks tegevusaastaks saavutada müügitulu nõue 80 000 eurot. Uuringus võeti aluseks 2014. aastal asutatud ettevõtted ning leiti, et nende ettevõtete keskmine müügitulu 2017. aastal oli 35 691 eurot. Võrumaa MAKi ettepanek oli vaadata müügitulu nõuet piirkondlikult, et Kagu-Eesti ettevõtete jaoks see saavutatavam oleks. (VK) Sellest sammuna edasi astudes pakkus üks intervjueeritav välja Harjumaa ettevõtete välistamist starditoetuse saajate hulgast. Ka Miettineni ja Tedre (2006) järgi on üheks ettevõtluspoliitika eesmärgiks edendada piirkondade jätkusuutlikku arengut. Muudatused on vajalikud, sest läbi targa ja regioonide vajadusi arvestava meetmelooma on võimalik vähendada ääremaastumist (Karo & Juuse, 2021).

Lisaks on konsultandid arvamusel, et taotlusprotsess on saadavat rahasummat arvestades liiga keeruline. Näiteks Võrumaa konsultandi sõnul on äriplaani nõuded nii keerulised, et klient ja konsultant peavad mitu kuud koostööd tegema, et see esitamiseks sobiv oleks (VK). Saaremaa konsultant tõi välja, et mitmed ettevõtted saavad samade

dokumentidega KredExist või pangast palju suuremaid rahasummasid ning ka Leaderi programmis saadakse lihtsama taotlusvormi alusel suuremaid toetusi (SK). Ettevõtetele antav summa ei ole vastavuses neile seatud ootustega, sest näiteks ekspordile suunatud tootmisettevõtte jaoks pole 15 000 eurot piisav, et tegevusega algust teha (TK). Seega nõustub autor Lukasoni ja Masso (2010) soovitusel anda elujõulistele ettevõtetele suurem toetus ja nõrgematele seda üldse mitte anda. Väiksema ambitsiooniga ettevõtetele võiks luua eraldi toetusmeetme, et mitte jätta suuresti maapiirkondade firmasid toetusvõimalusest ilma.

Paljudel ettevõtetel on olnud muresid seoses abikõlblike kuludega. Starditoetust saab taotleda põhivara, turundustegevuste ning personalikulude tarbeks, kuid paljudel on vaja vahendeid millegi muu jaoks. Võrumaal toodi näiteks projekteerimisfirma, kes soovis toetust, et osta nende tööks vajalik projekteerimisprogramm, kuid selle jaoks toetust ei antud (VK). Toetust on soovitud taotleda ka teenuse osutamiseks vajalike ruumide renoveerimiseks ning kontoritehnika soetamiseks, mida starditoetus aga ei kata. Harjumaa konsultandi sõnul peavad ettevõtted kirjutama oma vajadused selliseks, et need sobiksid etteantud raamidega ning seega ei sobi toetus ettevõtete vajadustega (HK). Kui starditoetus ettevõttele ei sobi, on konsultandid sunnitud otsima lahendust meetmete seast, mis pole tegelikult alustamiseks mõeldud.

Veel üks aspekt, kuidas starditoetus alustavate ettevõtete vajadustega ei sobi on tööik, et toetust makstakse välja tagasiulatavalt tehtud kulutuste alusel. See tähendab, et ettevõtte peab tegelikult vähemalt ajutiselt leidma iseseisvalt selle summa, mida ta riigi käest küsib ning seejärel ootama, et see talle hiljem tagastataks. Nõustajate sõnul on see väga paljude jaoks keeruline ning ei võta arvesse seda, kui keeruline on alustavatel ettevõtetel rahastamisvõimalusi leida.

Uurides, kas arenduskeskustel on piisavalt vahendeid, et kõiki alustavaid ettevõtteid toetada, ilmnes, et kõik ettevõtted, kes pöörduvad ja tingimustele vastavad, toetust ka saavad. Saaremaa konsultandi arvates oleks neil tarvis ühte konsultanti juurde, mõnes arenduskeskustes kaalutakse rahaliste vahendite puuduse tõttu mentorklubi mittekorraldamist. Autori hinnangul tuleks tagada kõikides maakondades võrdne teenuste kättesaadavus.

Küsimusele, kas on midagi mida riik pakub, aga mida ettevõtted ei vaja, vastasid kõik intervjuueritavad eitavalt: kõigi meetmete vastu on huvi suur ning nendes nähakse ka kasutegureid. Samas kinnitasid kõikide maakondade nõustajad, et riigi pakutavas meetmete komplektis on suur puudus toetusest, mis on mõeldud paar aastat tegutsenud ettevõttele, kes soovib pärast starditoetuse saamist järgmist arenguhüpet teha ning vajab selleks näiteks uusi seadmeid.

*„Ilma sellise toetuseta on oht, et jäädakse sinna, et pakun endale tööd ja võibolla osaliselt ka kellelegi teisele, aga [...] kui tahta astuda samm edasi, siis see samm nõuab juba lisarahastust [...]. Ma näen, et puudu on just sellisest rahalisest toetusest, mis annaks julgust, et uuendada näiteks masinaparki ja uut teenust paremini ja veel kvaliteetsemalt pakkuda.“*

(TK)

Lisaks kasvu toetavale meetmele soovis paar konsultanti, et oleks võimalik rohkem koolitusi korraldada, näiteks turundusoskuste arendamiseks. Samas esitati ka oponeeriv arvamus, et ettevõtetele ei peaks looma rohkem uusi meetmeid, sest eraettevõtte peab ise hakkama saama (SK).

Regionaalsed erinevused ilmnisid, kui uuriti, kui palju on klientide seas selliseid toetuse saajaid, kes tegelikult toetust ei vaja. Jõgevamaal ja Võrumaal on neid väga vähe, Tartu- ja Harjumaal veidi rohkem, aga siiski mitte palju. Tartumaa konsultant tõi eraldi välja meetmepõhise jaotuse, et Töötukassa toetuse puhul on selliseid toetuse saajaid rohkem kui starditoetuse puhul (TK). Teistest erineb Saaremaa, kus suure probleemina nähakse seda, et ettevõtted maksavad professionaalidele, kes kirjutavad neile korralikud taotlused ning tänu sellele saavad nad toetust, mida nad tegelikult ei peaks saama. Tihti kohatakse ka ettevõtjaid, kes on olemasoleva firma kõrvale loonud uue ettevõtte, tellinud spetsialistilt vajalikud dokumendid ning seeläbi tegelikult juba pikka aega tegutsenud äri toetanud. Sellise pettuse vastu peab kindlasti võitlema, sest riik ei peaks finantseerima selliseid kulusid, mida ettevõtte suudab ise kanda (Pajussaar, 2012).

Enamik nõustajaid leidis, et neid, kes ilma riigilt saadava toetuseta ettevõtet ei asutaks on palju vajadusettevõtjate seas, võimalusettevõtjate seas vähem. See kattub Riigikontrolli töö tulemusega, mille kohaselt jätavad toetuseta projekti teostamata paljud ühe töötajaga väikeettevõtted (Eesti Riigikontroll, 2004). Saaremaa konsultandi arvates on neid palju kõigi ettevõtjate seas, Jõgevamaa konsultandi arvates on selliseid ettevõtjaid aga vähe: ettevõtte asutatakse toetusest hoolimata, kuid käivitamine ning kasumi teenimine võtab lihtsalt kauem aega.

Kokkuvõttes on starditoetuse keerukate tingimuste ja taotlemisprotsessi tõttu mitmeid ettevõtteid, kellel pole võimalik riigilt rahalist toetust saada, mistõttu peaks riik leidma võimaluse ka väiksema kasvuambitsiooniga ettevõtteid toetada. Autori ettepanek on maapiirkondade ettevõtetele luua eraldi toetusmeede, mille taotlemine oleks lihtsam ning väljamakstav summa väiksem. Samuti on puudus toetusest, mis võimaldaks paar aastat

teguksenud firmadel kasvada. Üldiselt täidavad meetmed aga olulist rolli ettevõtete alustamise toetamisel.

### **Kokkuvõte**

Selles bakalaureusetöös uuriti riiklike toetusmeetmete sobivust alustavate ettevõtete vajadustega, seda nii varasemat kirjandust analüüsid kui ka kvalitatiivset uuringut läbi viies.

Teoreetilises osas selgus, et ettevõtted tegutsevad ettevõtluskeskkonnas, mis on suuresti sõltuvuses riigi majanduspoliitikast. Ettevõtluspoliitika peamiseks eesmärgideks on majanduskasvu tõstmine, tööhõive suurendamine, ettevõtete konkurentsivõime tagamine ning piirkondade jätkusuutliku arengu edendamine. Euroopa Liit pöörab väga suurt tähelepanu ettevõtluspoliitikale ning väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele suunatud poliitikale. Suur enamus alustavatest ettevõtetest ongi väikese ja keskmise suurusega, kes oma struktuuri tõttu on ettevõtluskeskkonna muutuste suhtes kõige haavatavamad.

Riik toetab alustavaid ettevõtteid selleks, et parandada nende konkurentsivõimet, näiteks läbi rahastamisvõimaluste kättesaadavuse parandamise. Riigi jaoks on oluline, et raha kasutataks võimalikult efektiivselt ning et loodud teenused jõuaksid nendeni, kes seda enim vajavad. Lisaks panustavad toetust saanud ettevõtted makse makstes ja töökohti juurde luues ka riigi majandusolukorra parandamisse.

Riigi poolt pakutavaid teenuseid on võimalik jagada immateriaalseteks ja materiaalseks. Meetmete puhul on oluline, et need oleksid asjakohased, tõhusad, mõjusad ning jätkusuutlikud. Toetuse mõju saajatele on võimalik hinnata mitmete näitajate kaudu, peamiselt on uuritud muutusi töötajate arvu, müügitulu, ekspordi, tööjõukulude, ärikasumi, lisandväärtuse töötaja kohta ning varade osas.

Bakalaureusetöö empiirilises osas teostati dokumendianalüüs, et kaardistada alustavatele ettevõtetele suunatud riiklikud tugimeetmed. Leiti, et alustavatele ettevõtetele pakuvad läbi eri meetmete tuge maakondlikud arenduskeskused, Riigi Tugiteenuste Keskus, Töötukassa, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ning KredEx. Maakondlikud arenduskeskused pakuvad immateriaalseid toetusmeetmeid, RTK ning Töötukassa toetusi ja KredEx stardilaenu ja laenukäendust.

Lisaks viidi empiirilises osas läbi pool-structureeritud intervjuud maakondlike arenduskeskuste ettevõtluskonsultantidega, kes puutuvad igapäevaselt kokku alustavate ettevõtjate küsimuste ja muredega ning on kursis riigi poolt pakutavate teenustega.

Võttes intervjuude tulemused kokku, saab öelda, et riigi fookus on toetada suurema kasvupotentsiaaliga ettevõtteid. On positiivne, et rahalise toetusega pakutakse paralleelselt ka mitmeid nõustamisvõimalusi ja teisi jätkutegevusi. Enamik alustavaid ettevõtteid vajavad nii rahalist tuge kui ka võimalust spetsialistiga arutada, samas materiaalsed toetusmeetmed kujutavad endast suuremaid stiimuleid ning motiveerivad konsultatsioonile tulema ka neid ettevõtjaid, kes seda muidu ei teeks. Aastatega on paranenud ettevõtete informeeritus riigi pakutavatest toetustest ja teenustest, samuti on paranenud suhtumine – vähem esineb niinimetatud toetuste jahtimist.

Regionaalselt erinesid teistest peamiselt Harju- ja Tartumaa. Nendes maakondades kurdeti vähem ettevõtete rahastamisvõimaluste kättesaadavuse üle ning võimalusettevõtjate osakaalu hinnati suuremana. Meetmete planeerimise ajaga võrreldes pole ettevõtete vajadused väga palju muutunud, seega saab öelda, et riiklikud meetmed on endiselt asjakohased.

Et konsultantide sõnul on starditoetusel üsna ambitsioonikad ja jäigad toetuse andmise tingimused, jääb suur hulk alustavatest ettevõtetest riigi toetusest ilma, seda eriti maapiirkondades. Riigi eesmärk toetada kasvule suunatud ettevõtteid on mõistetav, kuid autori ettepanek on maapiirkondade ettevõtetele luua eraldi toetusmeede, mille väljamakstav summa oleks väiksem ning taotlusprotsess lihtsam. Nii oleks igal alustaval ettevõttel võimalik taotleda tema vajadustele vastavat toetust. Lisaks soovitab autor luua paariaastastele ettevõtetele mõeldud kasvutoetuse, mis võimaldaks noortel ettevõtetel teha arenguhüpet ja investeerida täiendavatesse tootmisvahenditesse või infrastruktuuri.

Tulemusi kokku võttes saab öelda, et olemasolevad meetmed on asjakohased ning lahendavad ettevõtlust pidurdavaid probleeme, kuid on sihtgruppe ning piirkondi, kus rahastamisvõimaluste vähesuse probleemi olemasolevad meetmed lahendada ei suuda.

Töö tulemused on kasulikud nii poliitikakujundajate kui ka maakondlike arenduskeskuste töötajate ning ettevõtluskonsultantide jaoks. Siinse uuringu edasiarendusena on võimalik viia läbi samalaadne uuring suurema valimiga, kaasates kõigi maakondade konsultante ning ka teiste riiklike asutuste ettevõtluskonsultante. Intervjueeritavate välja toodud tähelepanekuid on võimalik täiendavalt kinnitada ka majandusnäitajaid analüüsides.

**Viidatud allikad**

1. Aghion, P., Fally, T., & Scarpetta, S. (2007). Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic Policy*, 22(52), 32.  
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x>
2. Almus, M. (2002). Evaluating the Impact of Public Start-up Assistance—Results from an Econometric Approach. *SSRN Electronic Journal*.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.331063>
3. Baldwin, J. R. (1999). A Portrait of Entrants and Exits. *SSRN Electronic Journal*.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.182636>
4. Baumgartner, H. J., & Caliendo, M. (2007). *Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness and Efficiency of Two Start-Up Programmes*.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=976874](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=976874)
5. Bergström, F. (2000). *Capital Subsidies and the Performance of Firms*.  
<https://doi.org/10.1023/A:1008133217594>
6. Caliendo, M., & Künn, S. (2015). Getting back into the labor market: The effects of start-up subsidies for unemployed females. *Journal of Population Economics*.  
<https://doi.org/10.1007/s00148-015-0540-5>
7. Calmfors, L., Forslund, A., & Hemström, M. (2001). *Does active labour market policy work? Lessons from the Swedish experiences*.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=305360](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=305360)
8. Carvalho, L. C. (Ed.). (2018). *Handbook of Research on Entrepreneurial Ecosystems and Social Dynamics in a Globalized World*: IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-3525-6>
9. Charantimath, P. (2006). *Entrepreneurship Development and Small Business Enterprises*. Pearson Education.
10. Civitta Eesti. (2017). *EASi ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika meetmete vahehindamine*.  
<https://www.digar.ee/arhiiv/nlib-digar:321368>
11. Craig, B. R., Jackson, W. E., & Thomson, J. B. (2009). The Economic Impact of the Small Business Administration's Intervention in the Small Firm Credit Market: A Review of the Research Literature. *Journal of Small Business Management*.  
<https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00269.x>
12. Crepon, B., & Duguet, E. (2003). Bank Loans, Start-up Subsidies and the Survival of the New Firms: An Econometric Analysis at the Entrepreneur Level. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.421921>

13. Cumming, D., & Fisher, E. (2012). Publicly funded business advisory services and entrepreneurial outcomes. *Research Policy*, 42(2), 467–481.  
<https://doi.org/10.1016/j.respol.2011.09.004>
14. Eesti Keele Instituut. (2021). *EKI ühendsõnastik 2021*.  
<https://sonaveeb.ee/search/unif/dlall/dsall/majanduspoliitika/1>
15. Eesti Riigikontroll. (2004). Ettevõtlusse suunatud toetuste tulemuslikkus töökohtade loomisel regioonides. *Riigikontrolli Audit*, 13.
16. eesti.ee. (2020). *Toetused alustavale ettevõtjale*.  
<https://www.eesti.ee/et/ettevotlus/rahastamine/toetused-alustavale-ettevotjale/>
17. European Commission. (n.d.). *SME definition / Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs*. Retrieved 30 December 2020, from [https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en)
18. Filippetti, A., & Archibugi, D. (2011). Innovation in times of crisis: National Systems of Innovation, structure, and demand. *Research Policy*, 40(2), 179–192.  
<https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.09.001>
19. Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *GEM 2016 / 2017 Global Report*.
20. Harvie, C., & Lee, B.-C. (2005). *Public Policy and SME Development*.  
<https://doi.org/10.4337/9781845425630.00024>
21. Jaaksoo, K., Kitsing, M., Lember, K., & Rebane, T. (2012). Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine. *Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
<https://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/ettevotlustoetuste-vahehindamine-2014.pdf>
22. Jalak, M. (2012). *Innovatsiooni toetamine väikese ja keskmise suurusega ettevõtetes Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse innovatsiooniosakute toetusmeetme näitel*.  
<https://dspace.ut.ee/handle/10062/28537>
23. Jürgenson, A. (2010). *Vajadusettevõtlus Eestis: Levik, probleemid ja ettevõtjate rahulolu*.  
<https://www.digar.ee/arhiiv/nlib-digar:109918>
24. Jürgenson, A., Kirss, L., & Nurmela, K. (2010). *Ettevõtluse alustamise toetuse tööpraktika ja tööharjutuse hindamine*. <http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/03/2010-Ettevotluse-alustamise-toetuse-toopraktika-ja-tooharjutuse-hindamine.pdf>

25. Kaarna, R., Masso, M., & Rell, M. (2012). *Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused 2012*.  
[https://mkm.ee/sites/default/files/vke\\_aengusuundumused\\_aruanne\\_2011.pdf](https://mkm.ee/sites/default/files/vke_aengusuundumused_aruanne_2011.pdf)
26. Karo, E., Juuse, E. (2021) Erkki Karo ja Egert Juuse: Toetustesüsteemi jäikus kiirendab ääremaastumist. Postimees. <https://leht.postimees.ee/7156063/erkki-karo-ja-egert-juuse-toetustesusteemi-jaikus-kiirendab-aaremaastumist>
27. Keller, L. (2013). *Eurorahastamise mõju alustavate ettevõtete finantsseisundile*.  
[https://mkm.ee/sites/default/files/vke\\_aengusuundumused\\_aruanne\\_2011.pdf](https://mkm.ee/sites/default/files/vke_aengusuundumused_aruanne_2011.pdf)
28. Kolb, B. (2008). *Marketing Research: A Practical Approach*.  
<http://dspace.vnbrims.org:13000/xmlui/bitstream/handle/123456789/2226/Marketing%20Research.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
29. KredEx. (n.d.-a). *KredExi finantsteenused*. <https://kredex.ee/sites/default/files/2019-05/KredExi%20finantsteenused.pdf>
30. KredEx. (n.d.-b). *Stardilaen*. KredEx. Retrieved 5 April 2021, from <https://www.kredex.ee/et/teenused/ettevotte/stardilaen>
31. Kuusk, K. (2007). Starditoetuse mõjude hindamine. *Poliitikauuringute Keskus Praxis*.  
[http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/toimetised\\_35\\_2007.pdf](http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/toimetised_35_2007.pdf)
32. Kuusk, K., & Jürgenson, A. (2007). Riiklike ettevõtluse tugimeetmete mõjude hindamine. *Poliitikauuringute Keskus Praxis*.  
[http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/toimetised\\_32\\_2007.pdf](http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/toimetised_32_2007.pdf)
33. Leetmaa, R., Võrk, A., Eamets, R., & Sõstra, K. (Eds.). (2003). *Aktiivse tööpoliitika tulemuslikkuse analüüs Eestis*. Praxis.  
[http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Publikatsioonid/ATP\\_28nov.pdf](http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Publikatsioonid/ATP_28nov.pdf)
34. Lember, V., Cepilovs, A., & Kattel, R. (2013). Demand-side innovation policy in Estonia: Rationales, limits and future paths. *TUT Ragnar Nurkse Department of Innovation and Governance*. <http://technologygovernance.eu/files/main//2013122012033838.pdf>
35. Lukason, O., & Masso, J. (2010). *Performance of selected Estonian firms financed with start-up grant: Ability to follow plans and grant usage efficiency*.  
<https://doi.org/10.15157/tpep.v18i0.883>
36. Maakondlike arenduskeskuste võrgustik. (2020a). Alustava ettevõtja baaskoolitus. *Arenduskeskused*. <https://www.arenduskeskused.ee/teenused/alustava-ettevotja-baaskoolitus/>
37. Maakondlike arenduskeskuste võrgustik. (2020b). Teenused ettevõtjale. *Arenduskeskused*. <https://www.arenduskeskused.ee/teenused/ettevotjale/>

38. Maakondlike arenduskeskuste võrgustik. (2021). Mentorlusklubid. *Arenduskeskused*.  
<https://www.arenduskeskused.ee/teenused/mentorlusprogramm/>
39. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. (2021). *Ministeeriumi haldusala asutused*.  
<https://mkm.ee/et/ministeerium-kontaktid/ministeeriumi-haldusala-asutused>
40. Miettinen, A., & Teder, J. (2006). *Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjatest ja ettevõtluspoliitikast*. Külüm.
41. Minniti, M. (2008). The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*.  
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00255.x>
42. Pajussaar, L. (2012). *Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise Lõuna-Eestis*. <https://dspace.ut.ee/handle/10062/28739>
43. Papadopoulos, G., Rikama, S., Alajääskö, P., Salah-Eddine, Z., Airaksinen, A., & Luomaranta, H. (2020). *Statistics on small and medium-sized enterprises*.  
[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics\\_on\\_small\\_and\\_medium-sized\\_enterprises](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises)
44. Raudjärv, M. (2003). Ettevõtluskeskkonna majanduspoliitiline käsitlus. *Ettevõttemajandus Eestis ja Euroopa Liit : I teadus- ja koolituskonverentsi 'Ettevõttemajandus' ettekanded-artiklid*. Ettevõtluskeskkonna majanduspoliitiline käsitlus
45. Reidolf, M., Michelson, A., Küttim, M., Kallaste, M., & Rozeik, H. (2018). *Eesti ettevõtluse koosluste uuring*. [https://www.riigikogu.ee/wpcms/wp-content/uploads/2017/09/Eesti-ettev%C3%B5tluse-kooslused\\_ASKtootlikkuse-projekti-eeluuring.pdf](https://www.riigikogu.ee/wpcms/wp-content/uploads/2017/09/Eesti-ettev%C3%B5tluse-kooslused_ASKtootlikkuse-projekti-eeluuring.pdf)
46. Reinowski, E., & Schultz, B. (2006). Microeconomic Evaluation of Selected ESF-Funded ALMP-Programmes. *SSRN Electronic Journal*.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.956141>
47. Riigi Teataja. (2020). *Starditoetus*. <https://www.riigiteataja.ee/akt/125082020006>
48. Riigi Tugiteenuste Keskus. (n.d.). *Avaleht / Riigi Tugiteenuste Keskus*. Retrieved 5 April 2021, from <https://www.rtk.ee/>
49. Riigi Tugiteenuste Keskus. (2019). *Nõustamine maakondlikes arenduskeskustes*.  
<https://www.rtk.ee/toetused/toetuste-rakendamine/ettevotlus-ja-kulastuskeskkond/noustamine-maakondlikes>
50. Riigi Tugiteenuste Keskus. (2021). *Starditoetus*. <https://www.rtk.ee/toetused/toetuste-rakendamine/ettevotluskeskkond/starditoetus>

51. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2002). Is subsidizing entry an optimal policy. *Industrial and Corporate Change*. <https://doi.org/10.1093/icc/11.1.39>
52. Saridakis, G., Mole, K., & Hay, G. (2013). Liquidity constraints in the first year of trading and firm performance. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1177/0266242611410091>
53. Siimon, A., Reiljan, A., & Kriisa, R. (2003). *Eesti ettevõtluspoliitikast Euroopa Liiduga liitumise kontekstis*.  
[http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2003/2003/6\\_Ettevotluspo1/57\\_Siimon\\_ReiljanA\\_Kriisa.pdf](http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2003/2003/6_Ettevotluspo1/57_Siimon_ReiljanA_Kriisa.pdf)
54. Sotsiaalministeerium. (2018). *Haldusala asutused*. <https://www.sm.ee/et/haldusala-asutused>
55. Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*.  
<https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
56. Stevenson, L., & Lundström, A. (2001). *Patterns and trends in entrepreneurship/ SME policy and practice in ten economies*.
57. Tähemaa, M. (2015). *Maapiirkonna kohalike omavalitsuste arusaamad ja tegevuspraktikad ettevõtluse arendamisel—Juhtumianalüüs Võrumaa valdade näitel*.  
<http://hdl.handle.net/10492/2026>
58. *TAIE arengukava 2021–2035*. (2020).  
[https://www.hm.ee/sites/default/files/1\\_taide\\_arengukava\\_2035\\_eelnou\\_riigikogusse\\_29.10.2020.pdf](https://www.hm.ee/sites/default/files/1_taide_arengukava_2035_eelnou_riigikogusse_29.10.2020.pdf)
59. *Tõhustamiskava raport: Ettevõtlus, innovatsioon*. (2018).  
<https://www.mkm.ee/sites/default/files/tohustamiskava.pdf>
60. Tokila, A. (2009). Start-up grants and self-employment duration. *School of Business and Economics, University of Jyväskylä*.  
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.222.6458&rep=rep1&type=pdf>
61. Vildo, S. (2008). *Ettevõtlustoetuste ettevõttemajandusliku mõju hindamine kvantitatiivsete meetoditega Eesti stardiabi näitel*. <http://hdl.handle.net/10062/7098>
62. Villsaar, K., Tammik, L., Luhavee, T., Lauringson, A., Tilk, S., & Nurmsalu, K. (2014). *Ettevõtluse alustamise toetuse mõjuanalüüs*
63. Võrgustiku tutvustus. (2020). *Maakondlikud arenduskeskused*. Arenduskeskused.  
<https://www.arenduskeskused.ee/tutvustus/>

64. Wilson, K., & Silva, F. (2013). *Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire* (OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 9). <https://doi.org/10.1787/5k3xqsf00j33-en>

## LISA A

## Ülevaade varasematest uuringutest, mis käsitlevad ettevõtlusega alustamise riiklike tugimeetmeid

Varasem uuring	Autor ja aasta	Eesmärk	Metoodika	Tulemus	Riik
Starditoetuse mõjude hindamine	Kadri Kuusk (Praxis), 2007	Hinnata starditoetuse mõjusid	Veebiküsitlused ja intervjuud ettevõtete esindajatega	Soovitatakse nõustaja ja ettevõtja kontakti pikendamist, toetuse mõju sõltub ettevõtja tüübist (kasvule orienteeritud vs elustiiliettevõtja)	Eesti
Ettevõtluse alustamise toetuse mõjuanalüüs	Kristi Villsaar Liis Tammik Teel Luhavee Anne Lauringson Silver Tilk Kristjan Nurmsalu (Eesti Töötukassa analüüsiosakond), 2014	Eesmärgiks on välja selgitada, kas töötukassa poolt makstaval ettevõtluse alustamise toetusel olnud mõju toetuse saajate hilisemale tööturustaatusel, kas see on kulu-tulus ning kui elujõulised on toetuse abil loodud ettevõtted	Analüüsiti äriregistri ning toetuse saanud ettevõtete aruandeid	Toetuse saajatel on võrreldes võrdlusgrupiga suurem tõenäosus olla tööga hõivatud. Meetme tulud ületavad kulusid kolmandal aastal alates toetuse väljamaksmisest.	Eesti
Eurorahastamise mõju alustavate ettevõtete finantsseisundile	Laura Keller, 2013	Eesmärk on hinnata EASi stardi- ja kasvutoetuse programmi 2009. aastal välja makstud starditoetuse mõju ettevõtete finantsseisundi paranemisele	Ettevõtete finantsilise tulemuslikkuse kvantitatiivne analüüs	Starditoetust saanud ettevõtete olulised majandustulemused paranesid kahe järgneva aasta jooksul.	Eesti
Ettevõtluse arendamise sihtasutuse alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise Lõuna-Eestis	Liis Pajussaar, 2012	Eesmärgiks on välja selgitada starditoetuse rakendamise tulemuslikkus Põlva, Võru, Valga Tartu, Viljandi ja Jõgeva maakonnas	Küsitlus ettevõtete seas	Starditoetust saanud ettevõtete olulised majandustulemused paranesid. Kiideti nõustajate teenindustaset.	Eesti
Starditoetuse poolt finantseeritud valitud alustavate ettevõtete tegevuse tulemuslikkus	Oliver Lukason Jaan Masso, 2010	Uuriti võimekust äriplaanidest kinni pidada ning starditoetuse kasutamise efektiivsust	Ettevõtete majandusnäitajate analüüs	Tuleks konservatiivsemalt hinnata ettevõtte võimekust oma eesmäärke ellu viia. Soovitatakse anda elujõulistele firmadele suurem toetus ja nõrgematele toetust mitte anda	Eesti
Ettevõtlustoetuste ettevõtte majandusliku mõju hindamine kvantitatiivsete meetoditega Eesti stardiabi näitel	Siret Vildo, 2008	Alustavate ettevõtete toetuste mõju (2002-2003 perioodil)	Ökonomeetrisel meetodil ettevõtete majandusnäitajate baasil	Starditoetust saanud ettevõtete olulised majandustulemused paranesid	Eesti
Riiklike ettevõtluse tugimeetmete mõjude hindamine	Kadri Kuusk Anne Jürgenson (Praxis), 2007	Analüüsida, kas toetusmeetmed on asjakohased ja täidavad eesmäärke ning teha ettepanekuid, kuidas vajadusel programme muuta	Veebiküsitlused ja intervjuud ettevõtete esindajatega	Starditoetus on asjakohane, nõustamisteenuse kasu puudulik, kõrge kasvupotentsiaaliga toetuse saajate osakaal oodatust madalam, ellujäämismäär on kõrge	Eesti

Ettevõtluse alustamise toetuse, tööpraktika ja tööharjutuse hindamine	Anne Jürgenson Laura Kirss Kirsti Nurmela (Praxis), 2010	Hinnata programmi "Kvalifitseeritud töäjõu pakkumise suurendamine 2007-2013" meetmeid.	<i>Olemasolevate andmete analüüs</i> ning intervjuud teenusepakkujat ega	Kriisi ajal leiti, et toetus on asjakohane. Rohkemad alustavad ettevõtjad võiksid läbida karjääriinõustamise	Eesti
EASi ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika meetmete vahehindamine	Civitta, 2017	Eesmärgiks on hinnata EASi toetuskeemide tõhusust ja mõju klientidele ning majandusele	Toetust saanud ettevõtete ökonomeetiline analüüs, ankeetküsitlus ja semi-struktureeritud intervjuud toetuse saajatega	Toetused aitasid hoogustada ettevõtte arengut ning suurendada efektiivsust ja käivet. Kõik ettevõtjad leidsid, et nad oleksid alustanud ettevõtlusega ka toetuseta. Küll aga oleks toetuseta kasvutempo olnud	Eesti
Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine	Katrin Jaaksoo Meelis Kitsing Karel Lember Tanel Rebane (MKM), 2012	Eesmärk on hinnata Kredexi ja EASi meetmete mõju, tõhusust ja mõttekust.	Kvantitatiivne analüüs äriregistri põhjal, online küsitluste ja intervjuude läbiviimine klientide hulgas	Toetust saanud ettevõtete kasv on olnud kiirem töötajate arvu, müügitulu, ekspordimüügitulu, tööjõukulu ja lisandväärtuse töötaja kohta muutustes. Toetus oli vähe oluline ettevõtlusega alustamisel. Toetatud tegevused viidi ellu tänu toetusele varem. Äriplaani koostamine oli kasulik.	Eesti
Aktiivse tööpoliitika tulemuslikkuse analüüs eestis	Reelika Leetmaa Andres Võrk Raul Eamets Kaja Sõstra (Praxis), 2003	Eesmärgiks on hinnata aktiivse tööpoliitika tulemuslikkust Eestis.	Küsitlus endiste töötute seas	Stardiabi töötutele on tulemuslik ainult väikese osa töötute jaoks. Edukamad on programmid, milles pakutakse lisaks toetusele ka intensiivset nõustamist	Eesti
Maapiirkonna kohalike omavalitsuste ametnike arusaamad ja tegevuspraktikad ettevõtluse arendamisel – juhtumianalüüs Võrumaa valdade näitel	Maris Tähemaa, 2015	Eesmärk on selgitada välja maapiirkonna kohalike omavalitsuste ametnike arusaamad ning tegevuspraktikad ettevõtluse arendamise osas.	Dokumentide analüüs, poolstruktureeritud intervjuud ametnikega	Kohalike omavalitsuste ametnikel puudub ühtne arusaam ettevõtluse arendamise olemusest.	Eesti
Ettevõtluse arenguvõimalused ettevõtlustoetuste abil Puhja valla näitel	Maarja Raudsepp, 2012	Eesmärgiks on välja selgitada, millised võimalused on Puhja vallas ettevõtluse arendamiseks omavalitsuse ja riigi toetusel.	Küsitlus ettevõtete seas	Paljud Puhja ettevõtted poleks saanud alustada ilma toetuseta. Ettevõtjate teadlikkus toetustest hea	Eesti
Bank loans, start-up subsidies and the survival of the new firms: an econometric analysis at the entrepreneur level	Bruno Crepon, Emmanuel Duguet, 2003	Laenude ja alustavate ettevõtete toetuste mõju uute firmade elus püsimisel	Küsitlus ettevõtete seas	Starditoetused on efektiivsed ja neil on positiivne mõju ettevõtjatele, kes on varem töötud	Prantsusmaa
Liquidity constraints in the first year of trading and firm performance	George Saridakis Kevin Mole Graham Hay, 2013	Uurib likviidsuspiirangute mõju alustavate ettevõtete tulemustele	Küsitlus ettevõtete seas	Esimese aasta finantsiline seis on oluline ellujäämise seisukohalt kindel, kuid ei mõjuta edasist kasvu.	Inglismaa
Policies for Seed and Early Stage Finance	Karen Wilson Filipe Silva (OECD), 2013	Selgitada, kuidas OECD liikmesriigid on sekkunud alustavate ettevõtete rahastamisesse ja kuidas see on aja jooksul muutunud	Küsitlus liikmesriikide seas	Meetmete hulk ja maht on kasvanud, riikidel erinevad lähenemised	OECD riigid

Evaluating the Impact of Public Start-up Assistance: Results from an Econometric Approach	Matthias Almus, 2001	Analüüsib starditoetust saanud ettevõtete tulemuslikkust	Majandusnäitajate ökonomeetiline analüüs	Kuueaastase perioodi jooksul on toetust saanud ettevõtted edukamad töökohtade loomisel	Saksamaa
Start-up grants and self-employment duration	Anu Tokila, 2009	Eesmärk on analüüsida starditoetusi saanud ettevõtete ellujäämist	Ökonomeetiline analüüs	Starditoetuse saajad on pikemat aega ettevõtjad	Soome
Microeconomic Evaluation of Selected esffunded ALMP-Programmes	Eva Reinowski Birgit Schultz, 2006	Tööjõuturu meetmete hindamine võrreldes meetmes osalejate tööturustaatus (kaasa arvatud alustava ettevõtja toetuse hindamine)	Mikroökonoomeetiline hindamine	Alustava ettevõtte toetus mõjutab toetuse saajate tööturustaatus positiivselt, kuid see võib olla tingitud ettevõtjate isiklikest omadustest	Saksamaa

**Allikas:** autori koostatud

## LISA B

## Intervjuu kava

Teema	Allikas	Küsimused
Sissejuhatus	Autor	1) Kui kaua ja kus olete konsultandina töötanud? 2) Kui palju on selles MAKis konsultante? 3) Kui palju on teie MAKis keskmiselt ühes nädalas nõustamisi?
Riigi pakutav	Baldwin, 1999 Stevenson & Lundström, 2001 Vildo, 2008	4) Miks ja kuidas on teie arvates vajalik alustavaid ettevõtteid toetada
	Autor	5) Milliseid teenuseid te ettevõtetele pakute? (kui jätab midagi mainimata, siis täpsustada, kas seda ei pakuta ja miks) Milliseid probleeme teie hinnangul need teenused lahendavad?
Ettevõtete hoiakud ja vajadused	Wilson & Silva, 2013 Harvie & Lee, 2005 Miettinen & Teder, 2006	6) Millist nõu vajatakse: kas lihtsalt teenuste ja toetuste alast infot või mingeid oskusi puudutavaid küsimusi tuleb ka?
	Siimon, Reiljan & Kriisa, 2003	7) Immateriaalseid vs materiaalsed toetusmeetmed: kumb on ettevõtte jaoks olulisem?
	Wilson & Silva, 2013 Harvie & Lee, 2005 Miettinen & Teder, 2006	8) Kui paljudel ettevõtetel on probleeme rahastamisvõimaluste kättesaadavusega?
	Siimon, Reiljan & Kriisa, 2003	9) Kui suur on vajadus nõustamiste, koolituste, mentorklubi järgi?
	Jürgenson, 2010	10) Kui paljud alustavatest ettevõtjatest on vajadusettevõtjad ja kui paljud võimalusettevõtjad? 11) Kas nende vajadustes riigi poolt pakutava järele on erinevusi?
	Lember, Cepilovs & Kattel, 2013 Reidolf, Michelson, Küttim, Kallaste & Rozeik, 2018	12) Kas ja kuidas on ettevõtete vajadused muutunud viimase 5 aasta jooksul? 13) Kas ja kuidas on seoses koroonakriisiga ettevõtete vajadused muutunud?
	Jaaksoo, Kitsing, Lember, Rebane, 2012	14) Kui teadlikud on alustavad ettevõtted riigi pakutavatest toetustest ja teenustest?

Riigi pakutava ja ettevõtete hoiakute ja vajaduste sobivus	Autor	<p>15) Kas riigi pakutav vastab teie hinnangul ettevõtete vajadustele?</p> <p>16) Kas riigi pakutav on mahult piisav?</p> <p>17) Kas on midagi mida ettevõtted vajavad aga mida riik ei paku?</p> <p>18) Kas on midagi mida riik pakub, aga mida ettevõtted ei vaja?</p> <p>19) Kas on ettevõtteid, kes keerukate tingimuste tõttu ei kandideeri teenusele või ei taotle toetust?</p>
	‘Ettevõtlusse suunatud toetuste tulemuslikkus töökohtade loomisel regioonides’, 2004	<p>20) Kui palju on selliseid toetuse saajaid, kes tegelikult toetust ei vaja?</p> <p>21) Kui palju on selliseid toetuse saajaid, kes ilma toetuseta ettevõtet ei asutaks?</p>
Lisainfo	Autor	<p>22) Kas sooviksite lisada midagi, mis jäi rääkimata, kuid on oluline?</p>

**Allikas:** autori koostatud

### Summary

## COMPATIBILITY BETWEEN ESTONIAN ENTREPRENEURIAL POLICY MEASURES AND THE NEEDS OF START-UP COMPANIES

Ingrid Tivas

The objective of this bachelor thesis is to find out how the governmental entrepreneurial policy of Estonia meets the needs of start-up companies and the current market situation compared to the time of planning the measures.

The topic at hand is timely because early stage companies require a lot of assistance and the Estonian government has set their aim to supporting them. It is important that government policies are relevant to their beneficiaries, meaning, they meet their needs even if time has passed since the planning of the measures. Subsidies and services should be directed towards entrepreneurs, who need it the most and who can also return the investment through taxes. Due to the aforementioned reasons, it is important to study this topic.

Theoretical research showed that start-up companies often face a lack of material funds as well as skills. As new businesses contribute to job creation, it is vital to support new firms. In rural areas, start-up support is needed to ensure regional development and to slow down urbanization. In order to support start-ups, the main goal of government intervention should be ensuring free competition to allow entrepreneurs to compete under the same conditions. Several studies have shown that start-up aid has a positive effect on their recipients, however less focus has been put on whether the policies meet the needs of the target group.

As part of empirical research, document analysis on Estonian policies directed at starting companies was conducted. Furthermore, six semi-structured interviews with business consultants from regional development centers were carried out. The interviews were coded and analyzed using MAXQDA software.

To summarize the results of the empirical research, it can be said that Estonian government's focus is to support companies with higher growth potential. It is positive that financial support is accompanied by a number of counseling opportunities and other follow-up activities. Most starting companies need both financial and counselling support, but material support motivates companies to take part of counsellings and therefore has a wider impact.

According to the consultants, start-up subsidy (*starditoetus*) has rather ambitious and rigid conditions, therefore a large number of starting companies are deprived of state support,

especially in rural areas. This is why, author's proposal is to create a separate subsidy for rural companies, with a simpler application process and smaller sum of financial aid. This would allow any start-up company to apply for support tailored to its needs. In addition, author recommends the creation of a grant, which would allow young companies to invest in additional production equipment or infrastructure.

To sum up the results, it can be said that the existing measures are appropriate and solve problems that hinder entrepreneurship, but there are groups of entrepreneurs and regions where the existing measures do not solve their problems.

**Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Ingrid Tivas

1. Annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose „Eesti ettevõtluspoliitika meetmete sobivus alustava ettevõtte vajadustega“, mille juhendaja on Kadi Timpmann, reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

*Ingrid Tivas*

**13.05.2021**