

KÄSIRAAMAT ÄRI ALUSTAJALE

Ettevõtte



arendustegevus

Ettevõtte arendustegevus

Käsiraamat äri alustajale



Raamat on välja antud Phare projekti BSPF/9811/055 “Innostep”
raames

Koostanud: Raivo Tamkivi, Priit Tamm
Kaane kujundanud: Aita Linnas

© Tartu Linnavalitsus, 2000

ISBN 9985–60–957–3

Tartu Ülikooli Kirjastus
Tiigi 78, 50410 Tartu
Tellimus nr. 517

Eessõna

Ettevõtjate hulgas tehtud küsitlused annavad tunnistust, et valdav enamus väike- ja keskmise suurusega ettevõtteid ei pööra pikaajalisele planeerimisele ja arendustegevusele vajalikku tähelepanu. Avatud majanduses on aga ettevõtete jätkusuutliku arengu esmaseks tagatiseks sihikindel konkurentsivõime tõstmine uute ideede ja toodete järjepideva juurutamise kaudu. Käesolev käsiraamat on mõeldud abimaterjaliks nii olemasolevatele ettevõtetele tuleviku planeerimisel kui ka neile, kes alles soovivad oma ideid ja uuendusi ettevõtte rajamise teel või mõnel muul viisil ühiskonnale kasulikuks muuta.

Käsiraamat on saanud teoks tänu Phare CBC projektile “Extension of Business Development and Innovation Support Services in Tartu (Estonia) via Experience of Tampere (Finland)”, mille sisuks on Tampere Tehnoloogiakeskuses “HERMIA” koostatud ja Tamperes edukalt rakendatava ettevõtluse arengumudeli kohandamine Eesti oludele ning juurutamine Tartu Teaduspargi teenustepaketis. Mudeli lahutamatuks osaks on käesolev käsiraamat. Oleme tänulikud Tampere Tehnoloogiakeskusele õiguse eest kasutada käsiraamatut ettevõtluse arendamise tugiteenuste väljakujundamisel Tartu Teaduspargis.

Originaalis Soome ettevõtjale mõeldud käsiraamatu eestindamisele on kaasa aidanud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja, Tartu Ärinõuandla ning EVEA esindajad.

Loodan, et sellest raamatust kujuneb ettevõtluse ja innovatsiooni aabits, tõhus ning praktiline abivahend igale ettevõtjale.

Margus Hanson,
Tartu abilinnapea

SISUKORD

SISSEJUHATUS

| | |
|---|---|
| Kuidas käsiraamatut kasutada? | 7 |
| Käsiraamatu kasutamine äriarenduse eri faasides | 9 |

ETTEVÕTTE ARENDAMINE

| | |
|--------------------------------------|----|
| Arendus kui osa ettevõtte tegevusest | 11 |
| Edukas arendusprojekt | 14 |

ARENDUSTEED

| | |
|---|----|
| Tehnoloogiliste uuenduste loomine ja otsing | 18 |
| Teed ideest tooteni | 22 |
| Teed tulusa ettevõtluseni | 24 |

ARENDUSASTMED

| | |
|--|----|
| Idee esmane hindamine ja arendamine | 27 |
| Uudsuse uuring ja idee kaitsmine | 29 |
| Äriidee kommertsialiseerimisvõimaluste hindamine | 31 |
| Ettevõtjavõimete testimine | 36 |
| Ettevõtte äriplaani koostamine | 38 |
| Ettevõtte asutamine | 41 |
| Ettevõtlusnõustamine ja koolitus | 45 |
| Toetus rahvusvahelistumise etapil | 47 |
| Tehnoloogia analüüs | 52 |
| Tehnoloogiasiire | 54 |
| Koostööorgu analüüsid | 56 |
| Koostöövõrkude loomine | 58 |

LISAD

| | |
|---|----|
| 1. Eesti põhiliste ettevõtlusorganisatsioonide teenused ja kontaktandmed | 62 |
| 2. Tehnoloogiamahuka ettevõtluse tugiteenused Tartu Teaduspargilt | 65 |
| 3. Tartu Ülikooli tehnoloogiline kompetentsus ettevõtluse edendamiseks | 68 |
| 4. Idee esmane hindamine ja arendamine | 70 |
| 5. Äriidee kommertsialiseerimisvõimaluste hindamine | 72 |
| 6. Ettevõtjavõimete esmane testimine | 74 |
| 7. Kompetentsuse hindamine | 76 |
| 8. Ettevõtte äriplaani koostamine | 78 |
| 9. Koosta endale äriplaani | 80 |
| 10. Äriühingu asutamine | 82 |
| 11. Kuidas saada ärinimi? | 84 |
| 12. Kuidas kaitsta kaubamärki? | 86 |
| 13. Raamatupidamise korraldamine ettevõttes | 88 |
| 14. Kauba päritolusertifikaadi kinnitamine | 90 |
| 15. Väliskaubandusalased konsultatsioonid | 91 |
| 16. Välisfirma koostööpakkumiste väljastamine | 92 |
| 17. Välisfirmade aadresside otsing | 93 |
| 18. Tehnoloogiamahuka stardiettevõtluse tugiteenused TTÜ Innovatsioonikeskusest | 94 |
| 19. Suhtlusvõrgustiku laiendamine, koostööpartnerite leidmine | 97 |
| 20. Koostööpakkumiste baasi lülitamine | 99 |

KUIDAS KÄSIRAAMATUT KASUTADA?

Firma arendamine on (või vähemalt peaks olema) pidev protsess, mida on raske jagada üksikosadeks mingi üldtunnustatud skeemi kohaselt. Käesoleva käsiraamatu koostajate eelistatud jaotus ilmneb raamatu sisukorrast. Loomulikult on neil, kes firma-arendusega igapäevastööna tegelevad, antud jaotuse suhtes oma seisukoht, mis ei pruugi kokku langeda käsiraamatus väljendatuga.

Käsiraamat on kavandatud lisaks käesolevale trüki- väljaandele pidevalt arendatava Interneti projektina (www.park.tartu.ee/tutvustus/ari/kasiraamat.html). See tähendab, et koostajad näevad ette käsiraamatu pidevat täiendamist Eesti ettevõtluse teenustevõrgu arenedes, eriti aga vastavalt kasutajatelt saadud tagasisidele. Seega on kõik märkused ning täiendus- ja parandusettepanekud raamatu ülesehituse, sisu ja teksti kohta äärmiselt teretulnud.

Käsiraamat koosneb viiest osast. Sissejuhatavale (lk 7–11) üldosale järgneb firma-arendustöö ja selle edendamise viiside käsitus (lk 11–18). Kolmandas osas (lk 18–27) tutvustakse kokkuvõtlikult äriarendusprotsessi kolme esimest faasi. Neljas osa on üles ehitatud moodulitena (lk 27–62), milles täpsustatakse ettevõtluse arenduse eri etappide sisu, vajalikke tegevusi, eeldatavaid/soovitavaid tulemusi ning kättesaadavaid abivahendeid. Selles osas leiab käsitlemist ka äriarenduse neljas faas — ettevõtte rahvusvahelistumine. Paratamatult aga on see väga individuaalset käsitlust nõudev ja raskesti üldistatav äriarendusfaas jäänud käsiraamatus mõnevõrra taga- plaanile. Käsiraamatu viies osa (lk 62–99) koosneb

eelmise osa moodulites kirjeldatud tegevusi täpsustavast ning ettevõtjat konkreetsete toetusmeetmete juurde suunavast lisainformatsioonist.

Käsiraamat on ette nähtud äriarendusprotsesside vahetuile elluvijaile — eelkõige väike- ja keskmise suurusega ettevõtete omanikele ja juhtidele —, ent võib olla kasulik ka mitmesuguste organisatsioonide ja firmade ärinõustajaile. Alustava ja väikeettevõtluse tugisüsteemi on Eestis viimasel ajal loodud küllaltki aktiivselt, ehkki selles on veel tuntavaid lünki ning valikuvõimaluste nappust. Siiski on arendustegevuse tulemuslikkuse peamiseks määrajaks ettevõtja võimed, tahe ja loovus pakutava teabe, nõu ja abi kasutamisel oma äri eduks.

Nagu lugeja veenduda võib, on käsiraamatus mõneti esile tõstetud tegevusmudeleid, mis seonduvad **tehnoloogilise innovatsiooni**, sellest tulenevate ideede kommertsialiseerimise ning neil baseeruva ettevõtluse arendamisega. Selline “erapoolikus” on ainult osaliselt tingitud asjaolust, et nii käsiraamatu algsed koostajad kui ka Eesti oludele kohandajad esindavad teadus- ja tehnoloogiaparke. Põhiliseks argumendiks on aga veendumus, et Eesti majanduse edasise edu pandiks on just arvuka teadus-tehnoloogiamahuka väikeettevõtluse intensiivne teke ja areng.

Nimetatud kallak ei tohiks käsiraamatu kasutatavust siiski oluliselt ahendada — esitatavad äriarendusmudelid on piisavalt universaalsed, et olla edukalt rakendatavad kõige mitmekesisemates ettevõtlusvaldkondades.

KÄSIRAAMATU KASUTAMINE ÄRI- ARENDUSE ERI FAASIDES

Ettevõtluse arendamisega seotud tegevused on käsiraamatus jagatud nelja faasi.

1. Tehnoloogiliste uuenduste otsing ja toetamine (lk 18)
2. Tee ideest kommertsialiseeritud toote/teenuseni (lk 22)
3. Tee kasumit tootva ettevõtluseni (lk 24)
4. Tee rahvusvahelisse ärisse

Nagu juba eespool mainitud, ei leia neljas faas allpool üldistatud käsitlemist, küll aga sisaldub see reas konkreetsetes moodulites (vt lk 47).

Need faasid moodustavad ettevõtte arendusprotsessi nõ. ideaalse variandi, tegelik elu teeb sellisesse sujuvasse arengusse muidugi omad parandused. Nii tuleb tihti naasta mõne varasema faasi juurde, et kontrollida ja modifitseerida lähte-eeldusi ning püstitatud eesmäärke. Vajadus selleks võib tuleneda näiteks turult saadud tagasisidest. Ka ei pea kõik ettevõtted tingimata läbima kõiki arendusfaase, näiteks pole rahvusvahelistumine kaugeltki kõigi firmade puhul vajalikuks arengutrendiks.

Esitatud moodulid (lk 27–62) on kasutatavad äriarenduse ühes või mitmes faasis, mida illustreerib järgnev tabel. Tuleb ka silmas pidada, et neid mooduleid ei saa üldiselt rakendada tehnoloogiliste innovatsioonide otsingu ja toetamise faasis (lk 18).

Samad arendusmeetodid on rakendatavad mitmes ettevõtlusfaasis

| Äriarendusfaas | Lk | Idee kommertsialiseerimine | Ettevõtte väljarendamine | Rahvusvahelistumine |
|---------------------|----|----------------------------|--------------------------|---------------------|
| Esmane hindamine | 27 | ✍ | | |
| Idee kaitsmine | 29 | ✍ | ✍ | ✍ |
| Äriidee hindamine | 31 | ✍ | ✍ | ✍ |
| Ettevõtjavõimed | 36 | ✍ | | |
| Äriplaan | 38 | ✍ | ✍ | |
| Firma asutamine | 41 | ✍ | | |
| Ärinõustamine | 45 | ✍ | ✍ | ✍ |
| Rahvusvahelistumine | 47 | | | ✍ |
| Tehnoloogia analüüs | 52 | | ✍ | ✍ |
| Tehnoloogiasiire | 54 | | ✍ | ✍ |
| Võrguanalüüsid | 56 | ✍ | ✍ | ✍ |
| Koostöövõrgud | 58 | ✍ | ✍ | ✍ |

Toodud meetodite rakendamise ulatus ja sügavus mõistagi kasvab ettevõtte tegevusmahu suurenedes. Näiteks on rahvusvahelise koostöövõrgu ülesehitamine märksa keerulisem ja aeganõudvam kui vastava kodumaise võrgustiku loomine.



Käsiraamat sisaldab hulganisti näiteid firmale kättesaadavatest arendusteenustest. Vastavaid abivahendeid ja nende pakkujaid võib leida lk 27–58 alapealkirjade “Kust leida abi?” alt, veelgi konkreetsemaid näiteid aga lisadest.



ETTEVÕTTE ARENDAMINE ARENDUS KUI OSA ETTEVÕTTE TEGEVUSEST

Ettevõtlusmaailmas lakkamatult toimuvate muutuste taustal on firma pidev arendamine eluliselt tähtis. Eriti kehtib see dünaamiliste üleminekuriikide kohta, mille hulka Eesti kahtlemata kuulub. Valdavale enamikule Eesti väike- ja keskmise suurusega firmadest ei ole ettevõtte süsteemne arendamine aga kuigivõrd tuttav. Muide, Soomes 1994. aastal tehtud uuring näitab, et isegi selles edukas riigis käivitatakse ainult iga kolmas arendusprojekt ettevõtte enda väljatöötatud arengukava alusel.

Läbimõeldud planeerimine, selged eesmärgid

Ettevõtte arendusprotsessis tekib alailma tõrkeid, mis on sageli põhjustatud ebapiisavast planeerimisest ja ebamääraselt sõnastatud/mõistetud eesmärkidest. Kui väga arenduse planeerimise tähtsust väljastpoolt ka ei rõhutataks, tõelise firmasise arusaamise kavakindla arenduse vajadusest tekitavad ikkagi alles esimesed tulemused.

Edaspidi tuleb silmas pidada, et järgnev arendustöö ei keskenduks jälle samadele firma tegevussuundadele kui eelnevi. Nii võivad ettevõttes mingid üksikfunktsioonid ülejäänutest kõrgemale kompetentsustasandile tõusta ning ettevõtte tegevuses kaob tasakaal, ehkki arendustöö tulemused on muidu positiivsed.

Pideva arengu põhimõte

Ettevõtte peab oma tegevuses püüdlema pideva arengu poole, mis toimuks läbi järgmiste etappide:

- 1) ettevõtte leiab (turult või uurimis-arendustööde keskkonnast) oma põhipädevusega seotud uue tooteidee;
- 2) ettevõtte käivitab tootearendusprojekti;
- 3) tootearendus on edukas, ettevõtte käivitab turundusprojekti;
- 4) uuele tootele on nõudlus olemas, ettevõtte käivitab tootmise planeerimise projekti;
- 5) tootmise planeerimise käigus investeerib ettevõtte seadmetesse ja tootmisruumidesse;
- 6) võetakse tööle ja koolitatakse vajalik personal;
- 7) uudne tootmine suurendab tunduvalt ettevõtte tegevusmahtu, ettevõtte käivitab projektid juhtimise ja kvaliteedi parandamiseks;
- 8) uuel tootel näib olevat rahvusvaheline nõudlus, ettevõtte käivitab eksporditurundusprojekti;
- 9) ekspordituru uuring näitab, et toode ei ole olemasoleval kujul turusuutlik, ettevõtte käivitab tootearendusprojekti;
- 10) firmaarendus jätkub uue ringina.

See loetelu on loomulikult rakendatav ka uute teenuste puhul. Ehkki loetletud etappide läbimisel võidakse pöörata algusesse tagasi ka varem (nt enne rahvusvahelistumist), tuleb ikkagi järgida põhinõuet — pidevust.

Piisavalt aega ja muid ressursse

Aja ja vaeva kokkuhoid arendusprojekti kavandamisel end ära ei tasu. Arendustöö eduvõimaluste suurendamiseks ja ressursivajaduste paremaks hindamiseks on kasulik läbi teha järgmised sammud.

1. ETTEVÖTTESISESE JA -VÄLISE OLUKORRA ANALÜÜS:

- ettevõtte ja selle keskkonna algseisu/hetkeseisu tuvastamine,
- arendusprojekti tausta ja eeltingimuste analüüs,
- ettevõtte ja tema tegevusala arengusuundade hindamine,
- arendusprojekti läbiarutamine ettevõtte võtmeisikutega,
- arendusprojekti tagajärgede hindamine ettevõtte tegevusele.

2. EESMÄRKIDE PÜSTITAMINE:

- eesmärkide ja nende saavutamise näitajate kindlaksmääramine (võimaluse korral arvudes),
- uue teabe ja uute oskuste võimalike allikate hindamine,
- projekti ajakava (teetähiste) kehtestamine,
- projekti elluviimiseks vajalike ressursside hindamine.

3. TEGEVUSTE KAVANDAMINE:

- tegevuskava koostamine,
- rahastamiskava koostamine,
- personaliarenduskava koostamine,
- projekti vormistamise kava koostamine,
- vastutajate määramine,
- projektiga kaasnevate riskide hindamine,
- projektijärgsete tegevuste kava koostamine.

Pidev süstemaatiline arendus on võimas vahend teie ettevõtte konkurentsivõime kindlustamiseks: analüüsige, püstitage eesmärgid, planeerige. SAAVUTAGE EDU!

EDUKAS ARENDUSPROJEKT

Kui arendusprojekt on eespool esitatud põhimõtteid järgides kavandatud, hinnatakse selle õnnestumise võimalusi. Süstemaatilist hindamist ja projektikava täpsustamist hõlbustab spetsiaalsete küsitluslehtede kasutamine, siinkohal esitame näidisvaliku kasutatavatest küsimustest, lähtudes Soomes Tampere piirkonnas tehtud uuringutest ja omandatud kogemustest.

1. Eesmärgid

- Kas projektile on määratud piisavalt täpsed ja konkreetsed eesmärgid?
- Kas nende saavutamine on mõõdetav?

2. Sisu

- Kas projekti sisu on ühemõtteline, loogilise ülesehitusega ja täpne?
- Kas elluviimise tausttingimusi on põhjalikult uuritud?
- Kas on kogutud ja arvesse võetud spetsialistide soovitusi?
- Kas ja kuidas on projekti raames kavandatud koostöö teiste võimalike osapooltega?

3. Vajaliku teabe hankimine

Teabeallikaid on külluses, kuid algajal ettevõttel on raske nende seast õigeid leida.

- Kuidas ja kust leida asjakohast teavet?
- Kas uurimisinstituutidest, koolitusorganisatsioonidest, konsultatsioonifirmadest, raamatukogudest, ettevõtlusstatistikast?
- Kas leidub ettevõtluse arendamise tugiasutusi, kes selles suhtes aidata võiksid?

4. Oma personali võimalused

Ettevõtte oma ressursse kulub pea alati rohkem, kui algul planeeritud.

- Kas oma personal on piisavalt pädev?
- Kas vajalikke inimressursse saab täielikult selleks otstarbeks rakendada?
- Kuidas mõjutab see ettevõtte igapäevatööd?

5. Ajakava

Hoolimata kõigist jõupingutustest kalduvad arendusprojektid ikka ajakavast maha jääma.

- Kas on püstitanud piisavalt vahe-eesmärke, et saaks mõõta ja tagada ajakavast kinnipidamist?

6. Kulud

Kulud ületavad tavaliselt ootusi ja hinnanguid.

- Kas projekti kulude kalkulatsioon on tõepoolest realistlik?
- Kas selles on ette nähtud ka ülekulude varu?
- Kas rahastamiskava aluseks on võetud kulude akumulatsioonide kalkulatsioon?

7. Rahastamine

- Kas taotletakse rahastamist väljastpoolt?
- Kas on olemas selliseid kapitaliallikaid?
- Kas võimalik väline rahastamine on saadaval vajalikus vormis (toetus, laen, investering, omakapital vms)?
- Kas tagatised on piisavad?
- Kas rahastamisgraafik on realistlik?
- Kas see katab kõiki tekkivaid kulusid?
- Mitmes osas raha üle kantakse?
- Kas omafinantseerimine on kindlal alusel?
- Kuidas kaetakse võimalikud ülekulud?

8. Vastutuse jagamine

- Kas projektile ja selle etappidele on määratud isikulised vastutajad?
- Kas vastutuse jaotus on loomulik?
- Kas projektis osalejad on oma vastutusest teadlikud ja on seda aktsepteerinud?

9. Riski juhtimine

Arendusprojektidega kaasnevad alati riskid, mida tuleb välja selgitada ja juhtida. Kõigil projekti etappidel ja tegevustel on oma täitumisrisk.

- Kas on olemas tegevuskavad mõne olulise ohu realiseerumise puhuks?
- Mida teha, kui vahe-eesmärke ei saavutata, rahastamisel tekib tõrkeid, kulud ületavad planeeritud piiri?

10. Järelekontroll

- Kes vastutab vahe-eesmärkide täitmise kontrollimise eest?
- Kas ajakavast peetakse kinni?
- Kas kulud vastavad plaanidele?
- Kas nt rahastajad nõuavad järelkontrolliaruandeid?
- Millal on kavandatud koosolekuid pidada?

11. Vormistamine

- Kes vastutab projekti dokumentide vormistamise eest?
- Mis tagab, et projektist omandatud kogemusi saaks kasutada ka hiljem?

12. Muud kavad

- Kas on vaja parandada personali oskusteavet?
- Kas on oodata firmasisest vastupanu muudatustele?
- Missuguseid muid projekti eduks olulisi kavu on vaja koostada?
- Kas projektil peaks olema suhtekorraldustugi?
- Missugusel tasemel ja kes on sihtrühmad?



ARENJUSTEED

TEHNOLOOGILISTE UUENDUSTE LOOMINE JA OTSING

Riikides, kus on tugev ja innovaatiline ettevõtluskultuur, sünnib rohkem tehnoloogilisi uuendusi. Tähelepanuväärne näide selle kohta on suhtumise erinevus USA-s, võrreldes Euroopaga: Ameerika ärimaailma sallivam (teatud tingimustel positiivnegi) suhtumine algajate ettevõtjate läbikukkumistesse on kahtlemata olnud soodusteguriks USA majanduse juhtpositsiooni võitmisel maailmas.

Tehnoloogiauuenduste edendamine ja aktiivne kasutuselevõtt Eestis eeldab seega kultuurilisi muutusi — aastakümneid kestvat ulatuslikku protsessi, mis tegelikult peab hõlmama kogu rahvast.

Ettevõtluskultuuri arengu suunamise eest peaksid hea seisma nii riigivõim, regionaalsed kui ka kohaliku tasandi struktuurid.

Tehnoloogiliste uuenduste tugi

Tehnoloogiliste uuenduste (innovatsiooni) tugi nõuab hoiakute muutusi, ka kasutatavad vahendid tuleb valida sellest lähtudes. Positiivseid hoiakuid soodustavad näiteks järgmised asjaolud.

- Nihe (eriti kesk- ja kutse)haridussüsteemis: teabe jagamiselt õppurite aktiivsete tegutsemisharjumuste ja -oskuste ergutamisele ja arendamisele. Õppureid tuleb juhendada muidugi vastavalt isiklikele omadustele, ent kindlasti tähendab see teatava kontingendi puhul suunamist ka tehnoloogiliste uuenduste arendamise poole.

- ❑ Teadusasutuste ja äriühingute koostöö tihendamine: nii praegustes kui ka tulevastes uurimisprojektides pöörata oluliselt rohkem tähelepanu tulemuste kasutatavusele äriühingute tehnoloogilise taseme tõstmiseks.
- ❑ Enamik uuendusi sünnib inimeste suhtlemise kaudu, mitte “üksildase leiutaja kambrikeses”. Ettevõtlike suhtlusvõrkude loomine/arendamine rohkendab kindlasti tehnoloogiliste uuenduste kasutuselevõttu firmades.
- ❑ Positiivne teave ja arutelud meedias muudavad avalikkust tehnoloogiauuenduste suhtes vastuvõtlikumaks. Sama edendab ka teabe levitamine innovaatiliste äriühingute ja toodete kohta.
- ❑ Ettevõtjate sotsiaalhüvitiste, nt töötü abirahaga kindlustamise parandamine võiks kindlasti alandada ettevõtlusriskide võtmise valuläve.
- ❑ Riik ja kohalik võim saab ettevõtlust soodustada mitmesuguste tugistruktuuride ja -üritustega. Käesolevas käsiraamatus antakse teavet vastavate tugi-institutsioonide kohta, ehkki need pole Eestis veel päris süstemaatiliselt välja arendatud.

Tehnoloogiliste uuenduste otsing

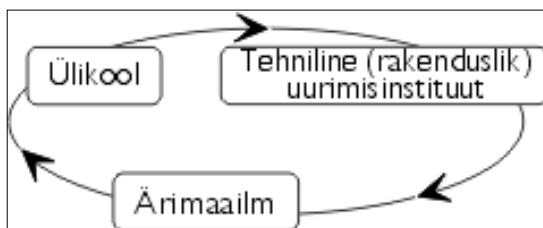
Tehnoloogilisi uuendusi otsivad ja leiavad eeskätt ettevõtted ise, kuid neid peavad abistama ka innovatsiooni ja tehnoloogiasirde tugisüsteemid — spetsiaalselt selleks otstarbeks loodud riigiasutused, mittetulundusorganisatsioonid, sihtasutused jmt. Turusuutlike uuenduste põhiallikateks on kodu- ja (Eesti puhul eriti) välismaised ettevõtted, uurimisasutused, eraisikud.

Ettevõtted kasutavad oma uuendusi osaliselt ise, osa innovatsioone leiab rakendust ettevõtte töötajate asutatud uusettevõtetes. Eestis on vaid tühisväike osa

ettevõttes loodud uuendustest registreeritud üle-riigilistes registrites patendi või kasuliku mudelina.

Eesti ülikoolides jt. uurimisasutustes sündinud uuenduste kasutamise õiguslikud aspektid on veel mõneti ebaselged: tehnoloogiastiiret ettevõtlusse võivad algatada leiutajad ise või ülikoolid/instituudid, seadused pole selles asjas päris ühesed.

Mitmes riigis, Eestis aga seni veel harva, kulgeb kõrge kvalifikatsiooniga tehnoloogiaspetsialistide teenustuskäik sageli järgmises ringis:



Nii kanduvad uurimisasutustes väljatöötatud oskusteave ja tehnoloogilised uuendused kiiremini üle ettevõtetesse, kus neid kasutatakse.

Eraisik vajab oma uuenduse realiseerimiseks raha, teavet ja koostööpartnereid, mistõttu vastav oskusteave laekub tihti finantseerijatele, ärikonsultantidele, innovatsiooni- ja tehnoloogiakeskustele, teadustehnoloogiaparkidele, patendibüroodele. Seetõttu võivad ka need institutsioonid olla ettevõtete arendusprojektidele eraisikute valduses olevate teadmiste allikad.

Tehnoloogiliste uuenduste otsingu, arendamise ja kommertsialiseerimise põhilisteks tugistruktuurideks Lõuna-Eestis on Sihtasutus Tartu Teaduspark (Lisa 2,

vt lk 65) ning Tartu Ülikooli teadus- ja arendusosakond (Lisa 3, vt lk 68).

Edukas ettevõtlus on heaolu aluseks. Ettevõtlus saab edukaks positiivsete hoiakute, koolituse, teabe ja finants-toetuse ning uurimis-arendusasutuste ja ettevõtete paindliku koostöö kaudu.

TEED IDEEST TOOTENI

Kommertsialiseerimisprotsess tuleb kohandada ideele ja leiutaja/arendaja isiku(te)le ning sõltub muidugi paljudest teguritest: idee liigist ja arenguetapist, leiutaja võimalustest ja eesmärkidest jne jne.

Kommertsialiseerimisprotsessi toetatakse üldiselt nõustamise, ettevõtlikkuskoolituse ja ekspertide konsultatsioonidega. Kui idee kuulub ettevõttele, on enamik vajalikke teadmisi selle kaubanduslikuks käivitamiseks tavaliselt olemas, erisiku puhul on väliseksperdi kasutamine protsessi toetuseks aga praktiliselt vältimatu.

Tee kommertsialiseerimisele nõuab süstemaatilisi edasitagasisamme

Ignoreerimata konkreetsete arendusvõimaluste paljusust, võib kommertsialiseerimisprotsessi siiski jagada tüüpilisteks tegevusteks. Arendusteel on harva ühesuunalised, sisaldades enamasti mitmeid silmuseid: mõnes punktis on vaja minna tagasi, idee ja püstitatud eesmärgid ning vajalikud tegevused ümber hinnata, samuti kord juba sooritatud töid uuesti teha. Enamikul juhtudel tuleneb tagasipöördumise vajadus turult saadud tagasisidest või mõne arendustegevuse ebaõnnestumisest.

Kõige tähtsam on, et nii esimesel korral kui ka kõigil järgmistel arendusringidel korrastataks alati loogiline kommertsialiseerimisahel koos kõigi tegevuste ja ajakavadega ning et seda järgitaks ja aktiivselt ellu viidaks.

Viis ideed sajab tehakse rahaks

Allpool, lk 27–41 käsitletakse üksikasjalikumalt arendustegevusi kommertsialiseerimisprotsessi käigus.

Need on (ligikaudses kronoloogilises järjestuses) esmane hindamine ja idee arendusteede väljatöötamine, uudsusuuring ja idee kaitsmine, äriidee turuvõimaluste hindamine, isiklike ettevõtjavõimete proovilepanek, ettevõtte tegevuskava koostamine, ettevõtte asutamine, osalus ettevõtlikuskoolituses ja nõustajate kasutamine, ettevõtte arenguanalüüsid, koostöövõrkude loomine.

Isegi hästi korraldatud kommertsialiseerimisprotsess osutub tegelikkuses tervikuna edukaks mõnede hinnangute kohaselt vaid 5% juhtudel. Uuendus kas litsentseeritakse, seda kasutatakse firmadevahelises koostöös või — kõige raskemat teed minnes — asutatakse uuenduse ära kasutamiseks uus ettevõtte. Idee kommertsialiseerimise levinuim takistus ei ole novaatori raha- ja/või teadmiste puudus (nagu sageli näib), vaid väljatöötatud uuenduse jaoks turu puudumine. Allpool kirjeldatavate arendustegevuste käigus ongi esmatähtis välja selgitada just turusuutlikud ideed, mis võimaldavad ülejäänud kõrvale heita, enne kui neisse investeeritakse liiga palju intellektuaalseid või finantsressursse.

Idee muundatakse rahaks hoolikalt kavandatud ja elluviidud protsessi tulemusena, mida näitlikustab järgnev skeem koos väga ligikaudsete ajaliste hinnangutega:

| | |
|---|-----------|
| Algne hindamine | 2 nädalat |
| Andmete juurdekogumine (turg, patendid, teostatavus) | 1–6 kuud |
| Edasiarendamine (eesmärgid, rahastamine, partnerid, elluviimine) | 1–8 kuud |
| Kommertsialiseerimise kava (ettevõtteprojekt?, litsentsiprojekt?): | 2 nädalat |
| Ettevõtteprojekt või litsentsiprojekt | 3–15 kuud |

TEED TULUSA ETTEVÕTLUSENI

Maailmakogemused ja alustavate ettevõtete toetamiseks kasutatavate meetodite uuringud lubavad teha järgmisi üldistusi.

- Alustavad (eriti just tehnoloogiamahukale tootmisele/teenustele orienteeritud) ettevõtted peavad läbima rea arendusetappe, mis on tõepoolest üldistatavad.
- Alustavad ettevõtted vajavad mitmekesisest välis-toetust, seda võib stardifirmadele pakkuda kompleksse teenustepaketi (nn inkubeerimise) vormis.
- Vajaliku toetuse vormid sõltuvad ettevõtte arenguetapist.
- Ettevõtetel on inkubeerimisest tõepoolest kasu olnud.

Konkreetseteks vajadusteks kohandatud arendusprotsess

Tee kasumit teenivale ettevõtlusele sisaldab ka asutatud ettevõtte konkreetseteks vajadusteks kohandatud arendusprotsessi, mis sarnaneb leheküljel 24 uudse idee arenduse puhul kirjeldatuga. Protsessi sisu määravad äriideed, tooted, klientuur, kavandatud imago ja ettevõtte tegutsemisviis ning seda toetavad ettevõtlusmentorite kasutamine, ettevõtluskoolitus ja spetsialistidepoolne nõustamine.

Nagu idee kommertsialiseerimisegi saab ka kasumit teeniva ettevõtte loomise jagada terveks reaks eraldi-seisvateks arendustegevusteks. Kasumlikkusest juhinduv ettevõtte arendusprotsess sõltub palju rohkem ettevõttevälistest teguritest kui idee kommertsialiseerimine ning seda protsessi peab ikka ja jälle (vahetute tulemuste alusel) ümber suunama. Kui

edukas kommertsialiseerimisprotsess eeldab arenduskava järjekindlat ja aktiivset järgimist, siis tee kasumit teenivale ettevõttele nõuab enam paindlikkust ja oskust kuulata huvigrupidelt (põhiliselt turult) tulevaid signaale ning korrigeerida tegevust vastavalt neile signaalidele.

Teel kasumit teeniva ettevõteteni on oluline õigesti ajastada järgmisi arendustegevusi: uudsusuuring ja idee kaitsmine, äriidee kommertsialiseerimisvõimaluste hindamine, ettevõtte tegevuskava üksikasjade määratlemine, nõustamise ja koolituse kasutamine, arendus- ja tehnoloogia analüüside koostamine ning kasutamine, tehnoloogiasiirde programmide elluviimine, koostöö aktiivne arendamine.

Kui ettevõtte tegevuse algetappidel tehakse head arendustööd, on algfaasis paratamatu “surmaoru” (kahjumiga töötamise) kestus ja sügavus minimaalsed.

Komistuskivide vältimine

Alustava ettevõtte tee on konarlik, kuid läbimõeldud planeerimise ja ekspertide abi kasutamisega saab seda tublisti siluda. Levinuimad komistuskivid ja soovitused nende vältimiseks võiksid olla järgmised.

- ❑ Äriidee ei toimi. Tuleb rohkesti ja detailselt uurida olukorda turul, konkurentsi, tulevikuväljavaateid. Õppige teiste vigadest.
- ❑ Toode või teenus ei ole konkurentsivõimeline. Arendage oma toodet/teenust nii, et sellel oleks konkurentide omadega võrreldes selgeid üheselt mõistetavaid eeliseid. Veenduge, et toode on turuleminekuks piisavalt valmis ning et kliendi-teenindus on ette valmistatud.

- ❑ Majanduslik planeerimine on tasakaalust väljas. Algetappidel tekib ainult kulused ja need ületavad tavaliselt ootusi, olulisi tulused võib paraku oodata alles hiljem. Pidage meeles, et teil on vaja ka käibekapitali (nt vältige liiga suuri investeeringuid seadmetesse). Kalkuleerige ja uurige eeldatavaid rahavoogusid koos spetsialistiga.
- ❑ Kliendid/turg on unustatud. Pidage meeles turu tähtsust. Veenduge, et klient teie suurepärase toote üles leiab. Jälgige klientidelt saabuvat tagasisidet. Keskenduge oma kõige tähtsama(te)le kliendirühmadele/segmentidele.
- ❑ Teete kõike ise. Teistega koostööd teha on tavaliselt mõttekam kui omaette rügada. Spetsialistidega tasub konsulteerida juba firma asutamist kavandades. Ekspertide abi teie ettevõtte kriitilistel arenguetappidel on investeering, mis end ära tasub.

Lõuna-Eestis võib neis punktides eksperdiabi leida Tartu Teaduspargi, Tartu Ärinõuandla, Kaubandus-Tööstuskoja (KTK) ning Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsiooni (EVEA) piirkondlike esinduste ja maakondade ettevõtluskeskuste kaudu.

Inimene ei ole ükski. Kasutage oma ettevõtte kriitilistel arenguetappidel ekspertide abi. Spetsialist ei saa teie eest firmat juhtida, kuid võtke tema nõuandeid kui investeeringut, mis end ära tasub.



ARENDAUSASTMED

IDEE ESMANE HINDAMINE JA ARENDAamine

Toote- või äriidee taga on tavaliselt leiutis, millest parimal juhul kujunebki innovaatiline kommertsialiseeritud idee. Idee põhineb algul oma väljatöötaja teadmistel ja arusaamal lähteolukorrast, probleemist ja lahendustest. Värskete ideede rakendamisel on probleemiks võimalike arendusvariantide paljusus, millele tihti lisandub eesmärkide ebamäärasus ja teabe vähesus. Ka ei suuda kõik leiutajad/arendajad mõista ja ette näha oma idee kaubanduslikke võimalusi ettevõtluse seisukohalt. Tuleb meeles pidada, et leiutise meisterlikkus, uudsus ja ainulaadsus ei pruugi iseenesest tähendada, et sellel on piisavalt turgu, st neid, kes oleksid nõus selle kasutamise eest maksma. Oma ideed hinnates võite olla ka liiga optimistlik või valmis asju võimalikult positiivses valguses nägema, tekitades nii ebarealistlikult suuri ootusi. Teisest küljest liigne tagasihoidlikkus võib takistada nägemast idee potentsiaali.

Leiutiste ja ideede võimalikku ärilist väärtust saab ja tuleb hinnata mitmel viisil. Ehkki igasugune loov tegevus on juba iseenesest väärtuslik, on antud juhul eesmärgiks leida paljude ideede seast need, mis on tõenäoliselt äriliselt edukad. See hindamistöö on väga keeruline, edukatel ideedel ei ole selgeid ühishimmetajaid, mida võiks üldistada edu valemiks; ka pärast põhjalikku hindamist ei saa olla täiesti kindel, missugune projektivariant õnnestub. Edu sõltub lõppkokkuvõttes ikkagi kogu äriprojekti teostusest ja konkreetsetest tegijatest selle taga.

Siiski on sageli võimalik kindlaks määrata mõned projekti põhitingimused, mis peavad olema täidetud enne, kui need saavad oma väljatöötajale majanduslikku kasu tuua. Hindamise eesmärk on visualiseerida idee konkreetseid turusuutlikke vorme selle kommertsialiseerimise etapil ja välja töötada vajalikud tegevused selle etapini jõudmiseks, samuti prognoosida toote või teenuse potentsiaalset edukust pärast kommertsialiseerimisprotsessi.



Tegevus

Eesmärgiks on tuvastada toote- või ettevõtlusidee võimalused saavutada uue tootena või ettevõtte tegevusalana ärilist edu. Hindamise käigus uuritakse idee uudsust, eeliseid ja lisandväärtust, võrreldes konkurentide lahendustega, klientide vajadusi ja toote vastavust neile vajadustele, turu ulatust ja ressursivajadust. See tegevusetapp hõlmab sageli ka hinnangut idee autori/omaniku kavatsustele ja võimalustele viia idee kaubanduslikule tasandile, samuti mõningaid kommertsialiseerimiseks vajalikke eeltegevusi.

Enne kui investeerimine idee elluviimisesse tegelikkuses tulusaks muutub, peab kasumiootus olema põhjendatult perspektiivikas, võrreldes elluviimiseks vajalike kulutustega — vastav põhjendus kuulub adekvaatse hindamisprotsessi juurde. Idee hindamisel ei piisa tavaliselt ainuüksi olemasolevast teabest lähteolukorra kohta. Hindajate eesmärk on ka kindlaks määrata usaldusväärne lähteteave ja määrata valdkonnad, mille kohta on seda vaja rohkem hankida. Lisateave ja idee edasiarendus edendab ka ettevõtja enda oskusi.



Kust leida abi?

Kõnealuseid hinnanguid annavad mitmesugused organisatsioonid, igauks neist kasutab eeskätt enda jaoks väljatöötatud hindamismeetodeid. Hindamiseks võib abi saada potentsiaalsetelt finantseerijatelt (avalikust või erasektorist), piirkondlikelt ettevõtluskeskustelt, ärinõuandlatelt, KTK ja EVEA piirkondlikelt esindustelt, konsultatsioonifirmadelt, koolitusorganisatsioonidelt, ülikoolide ja kolledžite vastavatelt üksustelt. Eesti põhiliste ettevõtlusorganisatsioonide teenuste loetelu ja kontaktandmed võib leida Lisast 1 (lk 62). Esmase nõu saamiseks võiks pöörduda Tartu Teadusparki, kelle poolt ettevõtjaile osutatavate tugiteenuste kohta vt Lisa 2 (lk 65), või Tartu Ärinõuandlasse (vt Lisa 4, lk 70).

Edukad ideed on harva täpselt ette tuvastatavad. Õnnestumist mõjutavad suuresti lõplik teostus ja isiksused. Analüüs aitab aga kommertsialiseerimisvõimalusi hinnata.

UUDSUSE UURING JA IDEE KAITSMINE

Uue ettevõtte edukuse eluliselt tähtsaks tingimuseks on, et ettevõtte aluseks olev idee peab olema tema poolt vabalt kasutatav. Teiseks on väga oluline luua tööks võimalikult head lähtetingimused seda ideed mingil viisil kaitstes (eelistatav oleks saada vähemalt mõneks ajakski ainuõigused). Et välja selgitada rakendusvõimalused, tuleb esmalt uurida põhjalikult idee uudsust ja võimalikke takistusi selle kasutamisel toote/teenuse arendamise alusena. See protseduur lubab ka võtta täpsema seisukoha, kuidas just antud ideed tuleks ja saaks kaitsta.

Juba töötava ettevõtte puhul on uudsusuuring ja idee kaitsmine pidev protsess: jälgitakse pidevalt konkurentide tegevust ja kaitstakse süstemaatiliselt oma ettevõtte tootearenduse tulemusi. Tegevus on seda efektiivsem, mida järjepidevam on firma juhtimis- ja tööjaotuspoliitika.

Eraisiku uuendustegevuse puhul tuleb kindlasti uurida, kas see pole seotud töösuhtega — leiutise enda või sellele omatavate õiguste kasutamine võib olla piiratud. Kui toode/teenus pole patenteeritav, võib ikkagi tulla tegemist autoriõiguse küsimustega.



Tulemused

- Teadmine, kas ideed saab kasutada ettevõtte eesmärkide tarbeks või mitte.
- Teadmine, kas idee praktilist teostamist on võimalik kuidagi kaitsta.
- Kaitsetaotlus või otsus hetkel mingil põhjusel kaitset mitte taotleda.



Kust leida abi?

Esialgse uudsusuuringu saab Eesti Patendiraamatukogus või Internetis. Uudsuse ja tootmist takistavate asjaolude uurimiseks võib leida abi Lõuna-Eestis Tartu Ülikooli teadus- ja arendusosakonnast (vt Lisa 3, lk 68), samuti patendibüroodest (nt Käosaar & Co. Tartu Teaduspargis).

Ideed saab kaitsta patendi, kasuliku mudeli või kaubamärgiga ja nende kasutamine sõltub idee liigist. Konkreetsemaid näpunäiteid võib leida Lisast 12 (Kuidas kaitsta kaubamärki?, lk 86).

Ettevõtte tuumaks oleva idee kasutatavust ja kaitstust on vaja hoolikalt uurida. Selleks uurimistööks tuleks kasutada spetsialiste.

ÄRIIDEE KOMMERTSIALISEERIMIS- VÕIMALUSTE HINDAMINE

Uue äriidee kommertsialiseerimisvõimalusi tuleb uurida põhjalikult, enne kui teete suuremaid investeeringuid ettevõtte tegelikuks käivitamiseks. Parimal juhul peaksid seda tegema mitu sõltumatut eksperti. Leiutis või äriidee on tavaliselt oma autorile/omanikule niivõrd lähedane, et tal on raskusi sellesse objektiivselt suhtumisega. Välishindajate kasutamine äriidee võimaluste vaatlemisel annab tulevastele otsustele kindlama aluse.

Äriidee hindamine algab selle kirjapanekust läbi mõeldud vormi kohaselt (graafilised jm illustratiivsed elemendid on seejuures tihti väga kasulikud). Selle kirjelduse tarbeks on välja töötatud mitmeid sobivaid vorme, kirjelduse täpsus ja mitmekülgsus mõjutab kahtlemata edasiste sammude — hindamise — lõpptulemusi.

Iga hindamine eeldab kindlasti järgmisi tingimuste täidetust:

- idee omanik on teada,
- immateriaalsed õigused tootele või äriideele on selged,
- toode või äriidee on kaitstud ega riku olemasolevaid patente.

Äriideed võib hinnata mitmel viisil, sõltuvalt vajadusest ja kasutada olevatest intellektuaalsetest, ajalistest ja

majanduslikest ressurssidest. Protsessi enda võib liigitada nelja kategooriasse (vt tabel allpool), sõltuvalt uurimuse tellija kasutada olevast ajast ja vahenditest ning välisspetsialistidelt hangitavatest ressurssidest.



Töökorraldus

Hindamisprotsess on süstemaatiline ja etapiviisiline, selles kasutatakse olemasolevat teavet ning nende inimeste/organisatsioonide teadmisi, arvamusi ja kogemusi, kellele äriideede ja nende õnnestumise võimaluste hindamine on igapäevatööks. Tabelis on toodud ligikaudne oma töö ja väliste teenuste suhe protsentides iga töökorraldusviisi kohta

| Meetod | Oma töö % | Väliste teenuste % |
|---|--------------|-----------------------|
| 1. Omapoolne hindamine | 100 | 0 |
| 2. Konsultandi abi | 50 | 50 |
| 3. Paketiviisilised nõustamis- jm. tugiteenused | 30 | 70 |
| 4. Delegeerimine välisspetsialistidele | 10 | 90 |

- 1. Omapoolne hindamine.** Selle alusel kujundatakse oma seisukoht äriidee õnnestumise võimaluste kohta. Selliselt saadud teavet saab kasutada koos mitmete teiste hindamismeetoditega, st see võib olla lähtepunkt ulatuslikumale hindamisprotsessile.
- 2. Konsultandi abi.** Äriideed võib hinnata koostöös välisabistajaga, kusjuures analüüsil järgitakse

ka sel juhul konkreetset vormi, kuid eksperdi kontrolli all. Abistaja võib juhendada või nõustada äriidee autorit/omanikku olukordades, kus küsimustele vastamine või algeste teabe väljaurimine tekitab raskusi. Abistaja koostab aruande ja annab peale soovitude ettevõtte tööks oma hinnangu ka asjale.

3. Paketiviisilised nõustamis- jm tugiteenused.

Mitmed ettevõtluse tugiorganisatsioonid ja konsultatsioonifirmad on hakanud pakkuma ettevõtjate eri vajadustele spetsialiseeritud teenuspakette ning sealtkaudu võib tellida mitmesuguseid ettevõttearenduse (sh hindamise) teenuseid. Töö võiks kavandada selles järjekorras, et kõigepealt hinnatakse äriideed üldiselt mõne juba olemasoleva meetodi või süsteemi järgi ja edasi muude, eri aspektides sügavuti minevate meetodite järgi, kasutades teenindusvõrgus töötavaid spetsialiste.

4. Delegeerimine välisspetsialistidele. Peale eespool nimetatud vahendite kasutamise võib hindamistöö anda täielikult mõnele välisspetsialistile ja/või ekspertide rühmale. See meetod on kõige põhjalikum ja mitmekülgsem, aga ka kõige ajamahukam. Töö teostajad esindavad konsultatsioonifirmasid ja tuntud-tunnustatud teenindusorganisatsioone. Äriidee hindamise toetuseks korraldatavad ettevõtmised on turu-uuring, tehnoloogia funktsionaalsuse ekspertanalüüsid ning ekspordipotentsiaali uurimine.

Esimesel etapil edastatakse äriidee omanikupoolne kirjeldus seisukohavõtuks organisatsioonidele, kelle töö seisneb äriideedega tegelemises (nt teadus- või tehnoloogiapargid, innovatsiooni- või ettevõtluskeskused). Need organisatsioonid annavad ideele oma lühihinnangu ja soovivad vastava ala sobivaid firmasid või kontaktisikuid, kellega ideed edasi arutada.

Teisel etapil küsitlevad hindajad nende ettevõtete esindajaid, kes tunnevad vastavat tegevusala ja hetkeolukorda turul. Eesmärk on määrata toimival turul kindlaks uue äriidee eduvõimalused ja see, kas ideed oleks võimalik sobitada olemasolevate ettevõtete tootevalikusse. Koos ettevõtete küsitlemisega uuritakse ekspertide arvamusi idee tehnoloogilise funktsionaalsuse, turusuutlikkuse ja vajalike arendussuundade kohta.

Hindamise kolmandal etapil uuritakse äriidee ekspordipotentsiaali ja funktsionaalsust rahvusvahelisel turul. Alusmaterjalid selleks uuringuks saadakse hindamisprotsessi varasematelt etappidelt. Ekspordipotentsiaali uurimiseks kasutatakse eeskätt heade rahvusvaheliste võrkudega organisatsioone.

Igal etapil koostatakse hinnangud ja vajaduse korral ka soovitusel äriidee komertsialiseerimisviiside kohta. Kogu töö lõpuks tehakse neist vahetulemustest kokkuvõte, saades idee õnnestumise võimalustest üldise ja üsnagi mitmekülgse ettekujutuse.



Tulemused

Kiirtestimise tulemusena saadakse kokkuvõte omaniku enda arvestustest ja arvamustest (p 1 ja 2, lk 32). Nõustamise teel (p 3, lk 33) saadud analüüs on aluseks

otsuste tegemisel edasiste meetmete kohta, neid otsuseid toetavad võimalikud eraldiseisvad ekspert-hinnangud.

Põhjaliku uuringu (p 4, lk 33) tulemusena saadakse hinnang ja soovitused äriidee kommertsialiseerimis-võimaluste kohta, lähtudes kolmest vaatepunktist:

- turul tegutsevate ettevõtete hinnangud,
- tehnoloogiaekspertide hinnangud,
- rahvusvahelise pädevusega ja/või välismaal tegutsevate firmade/isikute kogemused.



Kust leida abi?

Äriidee hindamiseks on vahendeid, nii üksikmeetodeid kui ka terveid teenuspakette. Need vahendid on loodud mitmete Eesti avaliku sektori institutsioonide (fondide, riigiasutuste) poolt, sellele lisanduvad ettevõtetuskeskuste ning ärinõuandlate (vt nt Lisa 5, lk 72) pakutavad ettevõtete ja/või äriideede analüüsimetodid, erakonsultatsiooni- ja arendusfirmade (nt Tartu Teaduspark) praktikas kasutatavad võtted.

Omanikul/autoril on õige kommertsialiseerimisvariandi leidmisel tähtis roll. Et olukorda välisekspertide abiga realistlikult hinnata, peab omanik teadma/otsustama, mida ta konkreetselt tahab ja kui palju ta on valmis oma projekti käivitamiseks investeerima.

Oma laps on alati kõige armsam ja kõige ilusam. Ent kas see on kommertsturul just parim tegutsemisviis? Liiga isiklike hinnangute tasakaalustamiseks soovitatakse kasutada ka välishindajaid.

ETTEVÕTJAVÕIMETE TESTIMINE

Otsus saada ettevõtjaks tekib harva äkki, tavaliselt nõuab see pikemat kaalumist ja kavandamist. Ühe hädavajaliku eeltööna tuleks kriitiliselt hinnata ettevõtjat ja tema võimeid raske tööga toime tulla, mis sisuliselt tähendab ettevõtlusega seotud hoiakute ja väärtushinnangute ning ettevõtja annete ja omaduste hindamist. Kõigepealt peaks seda püüdma teha tulevane ettevõtja ise, parem on hankida ka sõltumatu seisukoht.

Ettevõtja isiksuseomaduste sobivus töö ja tegevusala nõuetega. Mõned inimesed kalduvad oma isiksuseomaduste tõttu teistest rohkem ettevõtjaks sobima. Uurijad on pakkunud palju selliste omaduste loetelusid, kõige sagedamini esinevad järgmised: algatusvõime, loovus, tulemustele orienteeritus, innukus, konkurentsivõime, leidlikkus ja riskivalmidus. Vaieldamatult näivad neist ettevõtjale vajalikud olevat vähemalt mingi enesusalumus ja riskivalmidus. Teisest küljest, leidub empiirilisi uuringuid, mille kohaselt need omadused siiski ettevõtte edukust ei mõjuta. Üldse tuleks rõhutada, et ettevõtja omaduste mõõtmiseks kasutatavatel psühholoogilistel meetoditel on ka puudused:

- kasutusel olevate testidega mõõdetakse sageli muutumatut, stabiilset olekut — ettevõtlus aga on oma loomult ebastabiilne, hõlmates arvukalt muutuvaid näitajaid;
- uurimistöodes jäetakse konkreetne tegevusala ja äriidee sageli arvesse võtmata;
- ettevõtjakvaliteedi põhimõisteid ei käsitleta alati ühtmoodi.

Idee ja tegevusala iseärasused mõjutavad ettevõtja-sobivust eriti just uute tehnoloogiafirmade puhul. Võib

isegi väita, et just äriidee ja selle najal üles ehitatud äritegevus on need reaalsed kriteeriumid, mille alusel ettevõtja omadusi tuleks hinnata. Teisest küljest aga on psühholoogilised meetodid igati kasulikud ettevõtja isiksuse hindamise vahendid; erinevalt näiteks meetodeist, millega hinnatakse ettevõtja omadusi investeerimisotsuste tegemisel.



Töökorraldus

Oskuste ja tahtekindluse määramisel on kaks funktsiooni: esiteks — kaardistada mõtteviisi, huvid ja teiseks — saada ülevaade isikuomadustest ja oskustest. Iga uurimismeetodi puhul seostatakse teavet ettevõtte kavandatava tegevuse olemusega. Kasutatakse kindlat vormi järgivaid küsimustikke, ülesandeid, psühholoogilisi teste (sageli arvuti abil) ja vestlusi.



Tulemused

Saadakse ülevaade äriidee elluviimisega seotud inimese võimetest ja oskustest, tuvastatakse isiksuse tugevad küljed ja arendamist vajavad omadused. Hinnatakse ettevõtja isiksuseomaduste hetkeseisu (nt visadust/järjekindlust), tulemuste alusel analüüsitakse võimet võtta enda peale vastutus, tema motivatsiooni, pingetaluvust, paindlikkust ja suhtlemisoskusi.



Kust leida abi?

Ettevõtjavõimete hindamist-mõõtmist on võimalik osta Tartu Ärinõuandlast (vt Lisa 6, lk 74) ja personaliotsingufirmadelt: kõikjal Eestis tegutsevad nt Fontes

PMP, Ariko Reserv, U-Man Group jmt. Näide AS
Fontes PMP pakutava teenuse kohta on esitatud Lisas 7
(Kompetentsuse hindamine, lk 76). Lõuna-Eestis leidub
väiksemaid kohalikke personalivaliku ja -
arendusfirmasid, samuti võib abi saada piirkondlikest
tööhõiveametitest. Arvutiteste võib oma tarbeks ka
osta, ent nende täies mahus kasutamine nõuab üldjuhul
vastavat koolitust.

**Millest on tehtud ettevõtted? Entusiasmist, loovusest,
julgusest, algatusvõimest ja sihikindlusest. Head omadused
ei ole aga ainus, mida õnnestumiseks vaja läheb. Tehno-
loogiaettevõtja omadusi on vaja hinnata eriti töö sisu idee
teostamise ja tegevusala nõuete seisukohalt.**

ETTEVÕTTE ÄRIPLAANI KOOSTAMINE

Ettevõtte edukaks juhtimiseks peavad allüksuste
tegevus ja arendusvajadused olema hästi ja põhjalikult
fikseeritud. Ettevõtte kirjalik äriplaan kooskõlastab
juhtkonna ja võtmetähtsusega töötajate seisukohad
ettevõtte hetkeseisu, eesmärkide ja nende saavuta-
miseks kasutatavate vahendite kohta. Äriplaan on asen-
damatu dokument ka otsustamiseks mitmesuguste huvi-
gruppide osaluse üle ettevõtte tegevuses (rahastamine,
turundus, investeeringud, rahvusvahelistumine jne).

Äriplaan on dokument, milles väljendub allüksuste
tasakaal ettevõtte eduka tegevuse huvides. Ettevõtte
üldeesmärkide saavutamiseks peavad kõik allüksused

- osalema äriplaani koostamisel,
- kohanema ja kohandama oma tegevust ettevõtte
kui terviku tegevusele vastavalt ühiselt püstitatud
eesmärkidele.

Ettevõtte äriplaani sisaldab

- ettevõtte ja selle tegevuste hetkeseisu analüüsi,
- sihiks võetud tulevase seisu määratlust (eesmärke),
- eesmärkide saavutamise kava.

Nii ülesehitatud äriplaani on ettevõtte juhtimise vahend. Ettevõtte äriplaani täiendatakse sageli lisadega, mis tutvustavad ettevõtte mõningaid arendusprojekte välisorganisatsioonidele. Sellisteks täiendusteks on nt investeeringute kava jm rahastamisplaanid, ratsionaliseerimis- või keskkonnameetmete kavad.



Töökorraldus

Ettevõtte äriplaani esialgsel koostamisel on määrav, milline teave on juba olemas ja missugused uuringud või prognoosid tehtud. Töö käigus ilmneb sageli teabepuudus mõnes ettevõtte edukuse seisukohalt olulises punktis. Selliste lünkade täitmiseks rakendatakse kas ettevõttesisest tööjõudu või ka välisekspertide teenuseid (tavaliselt turu-uuringuks) ning saadud teave lisatakse ettevõtte äriplaani.

Ettevõtte äriplaani esimene variant kipub alati olema ebapiisavalt tasakaalustatud, hea plaani saamiseks tuleb kogu koostamisring tavaliselt mitu korda läbi teha. Äriplaani võiks sisaldada ka alternatiivseid tulevikuarusaamu ja vastavaid tegutsemismudeleid. Kava võtmeelementideks on ettevõtte juhtimine ja finantsprognoosid. Sõltumatute seisukohtade kaasamiseks ja äriplaani nõrkuste kõrvaldamiseks ümbritseva ettevõtte keskkonnaga kasutatakse sageli välisspetsialiste.

Äriplaan on ettevõtte tegevuse põhidokument, selle koostamine ja järgnev pidev uuendamine on tähtis eelkõige ettevõtte juhtkonna enda selge arusaama omandamiseks ja säilitamiseks, mitte niivõrd potentsiaalsetele ettevõttevälistele huvitatud pooltele (ehkki plaani peab saama nende mõjutamiseks vajadusel kasutada). Kuidas luua ja säilitada ettevõttele unikaalsust tagavat oskusteadmiste taset — selle, äriplaani ühe põhiküsimuse lahendamiseks tuleb rakendada ettevõtte kogu sisemine (loome)potentsiaal ja kasutada ka välisspetsialistide abi. Äriplaani koostamise korraldus tuleks juba aegsasti põhjalikult läbi arutada, valmislahendusi pole kusagilt võtta.



Tulemused

Töö tulemusena valmib kirjalik äriplaan — kokkuvõtte ettevõtte hetkeseisust, arendusvajadustest ja -teedest ning sihtseisundist aastate (sageli viie aasta) pärast. Äriplaanile lisanduvad sageli mitmed spetsiifilisemad arengukavad, milles on ka ettepanekud nende rahastamiseks, ajakavad jne.

Äriplaani maht on tavaliselt 15–30, uutel ettevõtetel 10–15 lehekülge. Nagu eespool mainitud, tuleks firma äriplaani regulaarselt uuendada, soovitatavalt enne uue aruandlusperioodi tegevuskava ja eelarve koostamist.



Kust leida abi?

Äriplaani kirjutamisel pakuvad abi Tartu Ärinõuandla ja Eesti Regionaalarengu Sihtasutuse Ettevõtluse Tugi-süsteem (vt Lisa 8, lk 78). Äriplaanide koostamisega tegelevatel spetsialistidel on sageli enda loodud abi-

vahendid või nad on kohandanud avalikult kättesaadavaid vahendeid oma vajadusteks. Üks Eestis tõlgitud juhend on Raoul Johnssoni ja Lasse Karjalaineni “Abiks väikeettevõtjale” (Tallinn, 1996), ent neid on teisi, lisaks veel ettevõtluskoolitajate ja -konsultantide väljatöötatud abimaterjale. Konkreetsemaid viiteid pakub Lisa 9 (Koosta endale äriplaan, lk 80).

Äriplaan on ettevõtte põhidokument, milles on kooskõlastatud juhtkonna ja võtmepositsioonil töötajate seisukohad ja mille abil suunatakse tegevus ühiselt tunnustatud eesmärkide poole.

ETTEVÕTTE ASUTAMINE

Ettevõtte käivitamisel on tähtsaimate ülesannete seas ka ettevõtte juriidilise vormi valimine, ettevõtte asutamine ja registreerimine. Ettevõtte algataja peaks konsulteerima ekspertidega selle üle, missugune ettevõtte vorm oleks kõige sobivam tema idee teostamiseks ja ressursside parimal viisil kasutamiseks. Ettevõtlusvormi saab tavaliselt vabalt valida ning sellest valikust sõltuvad näiteks ettevõtte õiguslik seisund, nõuded omakapitalile, vastutus tegevuse eest, ettevõtte ja selle omaniku vaheliste õiguslike toimingute laad jne. Ettevõtte elutsükli jooksul võib ettevõtlusvormi muuta, et see vastaks paremini ettevõtte vajadustele ühel või teisel arenguetapil.

Eestis võib kasumit taotlev ettevõtlus esineda põhiliselt järgmistes vormides:

- füüsilisest isikust ettevõtja,
- täisühing,
- usaldusühing,
- piiratud vastutusega äriühingud: osaühing või aktsiaselts.

Ettevõtet asutades tuleb esitada äriregistrile mitmesuguseid ettenähtud vormis dokumente. Kui ettevõtte vorm ja tegevusala on valitud, on ettevõtte tegelik asutamine ja registreerimine ettevõtte üks tähtsamaid tegevusi.



Töökorraldus

Ettevõtte asutamiseks on vaja esitada äriregistrile ettenähtud vormis dokumendid, hiljem tuleb esitada mitmesuguseid paberid ka teistele (nt maksustamisega seotud) ametiasutustele. Nende dokumentide laad sõltub ka valitud ettevõtlusvormist ja/või tegevusalast, algusest peale tuleks jälgida, et kõik seadustes ettenähtud vormistamisnõuded oleksid täidetud.

Lihtsaim viis ettevõtet alustada on hakata **füüsilisest isikust ettevõtjaks**. Füüsilisest isikust ettevõtja ei ole juriidiline isik ja teeb kõik otsused oma ettevõtluse kohta ise ning ainuisikuliselt. Füüsilisest isikust ettevõtjana tegevust alustav kutsetöoga tegeleja või ettevõtja võib end äriregistris registreerida, kuid ei pea seda tegema.

Täisühingu asutavad kaks või mitu osanikku, kes vastutavad täisühingu eest kogu oma varaga. Täisühing peab enne tegevuse alustamist end äriregistris registreerima.

Usaldusühing moodustatakse osanikevahelise lepingu alusel. Usaldusühingul on kaht liiki osanikke: osanikud, kellel on samasugune vastutus kui täisühingul, ja piiratud vastutusega osanikud, kelle vastutus piirdub nende poolt usaldusühingusse investeeritud kapitaliga.

Usaldusühing peab end enne tegevuse alustamist äriregistris registreerima.

Piiratud vastutusega äriühinguid võib moodustada kahes vormis — **osaühingu** või **aktsiaseltsina**, asutajateks võivad olla üks või mitu isikut, kes otsustavad investeerida kapitali, tehes aktsiate (või osade) saamiseks äriühingule rahalise või mitterahalise sisse-makse. Neil kahel ettevõtlusvormil on asutamise ja tegevuse poolest erinevusi, kuid mõlema kõrgeimaks otsustusõigusega organiks on aktsionäride või osanike üldkoosolek, mille korraldamine ja otsuste tegemine on mõlema vormi kohta äriseadustikus täpselt piiritletud. Operatiivseid otsuseid teevad juhatus ja tegevdirektor. Piiratud vastutusega äriühing saab juriidiliseks isikuks pärast registreerimist äriregistris.

Eesti äriseadustikus on ette nähtud ka mittetulundusühingute majandustegevuse reglemendid, kuid ettevõtluse ja seega käesoleva käsiraamatu seisukohalt need erijuhud ilmselt kuigi aktuaalsed ei ole.

Register teatab ettevõtte asutamisest maksuorganitele ja kui ettevõtte käive ületab kindla piiri, muutub ettevõtte käibemaksukohustuslaseks. Mõnedel kutsealadel tegutsemiseks on vaja litsentsi. Neid litsentse väljastavad enamasti riigi, munitsipaal- või vallaametnikud.

Palgatöötaja sotsiaalkindlustus ja pensionid on seadustega tagatud. Oma ettevõtet alustades on ettevõtja enamikul juhtudel kohustatud ise oma sotsiaalse kindlustuse eest vastutama, tema sotsiaalhüvitised on vabatahtlikud.

Ettevõtja vastutab kõigi oma töötajate sotsiaalse kindlustamise eest vastavalt kehtivatele seadustele.



Tulemused

Asutatud ettevõtte, mis on valmis tegutsema. Ettevõtte registreerimisele äriregistris kulub kuni kaheksa nädalat. Mitmesuguste litsentside taotlemisele kulub olenevalt litsentsi iseloomust mõnest päevast mitme kuuni. Asutatud, registreeritud ja tegutsemisvalmis ettevõtte tagab ettevõtjale õiguse astuda selle nimel õiguslikult kehtivaid samme.



Kust leida abi?

Ekspertabi ettevõtete asutamise küsimustes annavad kohalikud tööhõiveametid, piirkondlikud ettevõtlukskeskused ja ärinõuandlad, audiitorfirmad, konsultatsioonifirmad, notari- ja advokaadibürood. Enamik ettevõtte asutamiseks vajalikest avaldustest täidetakse vastavatest ametiasutustest antud blankettidele. Nende avalduste lisade, sh. protokollide ja põhikirjade vorm ei ole nii täpselt piiritletud ning sõltub ettevõtte vormist ja/või muudest ettevõtte asutamise iseärasustest.

Konkreetsemat lisateavet ettevõtte asutamise kohta küsimuste kohta juhatavad kätte Lisa 10 (Äriühingu asutamine, lk 82) ja 11 (Kuidas saada ärinimi?, lk 84).

Füüsilisest isikust ettevõtja, täisühing, usaldusühing, osaühing, aktsiaselts. Eelised ja puudused, maksustamine ja kohustused. Ettevõtte vorm on vabalt valitav, kuid tasub konsulteerida ekspertidega selle üle, missugune vorm on konkreetsel juhul sobivaim.

ETTEVÕTLUSNÕUSTAMINE JA -KOOLITUS

Eesti ettevõtjal on väga tihti erialaasused või -koolitus, mis pärinevad palgatööst hoopis teist tüüpi majanduses, kus puudus vaba turg ja eraettevõtlus. 1990. aastate algul Eesti ühiskonnas toimunud järsud muutused on toonud algajate ettevõtjate sekka ka erakordselt palju väga noori (umbes 20-aastaseid) inimesi, kellel puudub märkimisväärne erialane kogemus.

Ettevõtja ei ole enam üksi. Ilmselgetel ajaloolistel põhjustel on aktiivsel Eesti inimesel tavaliselt vähe teadmisi sellest, milliseid nõudmisi ja kohustusi seavad ühiskond ja muud huvigrupid ettevõtjale ja ettevõttele. Teabepuudus tekitab ettevõtte asutamisel kõhklust ja halvimal juhul — kui ettevõtte on juba asutatud — viib ettevõtte läbikukkumiseni või vähemasti tarbetult vaevalisele õppimisele katse-eksituse meetodil. Nende vajakajäämiste kõrvaldamiseks on nüüdseks ridamisi asutatud/tekkinud ärikonsultatsioonide ja -koolitusega tegelevaid organisatsioone/firmasid, ehkki nende arvu ja nendega hõlmatust ei saa veel piisavaks pidada.

Lisaks ettevõtja jooksvale nõustamisele ja koolitusele on väga oluline aeg-ajalt hankida sõltumatuid tervik-analüüse ettevõtte olukorrast ja ettepanekuid vajalike arendustegevuste kohta, mis hõlmaksid ettevõtte põhi-tegevust või juhtkonna arvates hetkel probleemset sektorit. See on eriti tähtis ettevõtte kiire arengu faasis, või vastupidi — kui selle finantsolukord kiiresti halveneb.



Töökorraldus

Ettevõtjatele ja ettevõtte asutajatele nõustamis- ja koolitusteenuste pakkujad püüavad üha enam orienteerida oma tegevust klientidele, st kohandada iga konsultatsiooni- ja koolitusüritust kindlatele klientidele ja nende ettevõtete hetkeseisule. Seega võib kõnealune töökorraldus suuresti varieeruda: alates ühetunnistest konsultatsioonidest kuni mitu aastat kestvate rahvusvaheliste juhtimiskoolitusprogrammideni mõnes spetsialiseerunud kolledžis/keskuses.



Tulemused

Alustaval ettevõtjal peab olema kindel teabebaas, millele ettevõtet üles ehitama hakata. Ilma sellise baasi rajamiseta süstemaatiliste konsultatsioonide ja koolituste kaudu ei õnnestu oluliselt vähendada alustavate ettevõtete “surevust”, mis võib olla esimesel viiel tegevusaastal 80% või enamgi.

Tegutsevatele ettevõtetele pakutav nõustamine ja koolitus tõstab ettevõtte tulukust ja kiirendab kasvu ning parandab finantstulemusi omanike jaoks. Töötajatel on kindlam ja maksujõulisem tööandja ning ühiskond saab rohkem maksutulu ja töökohti.



Kust leida abi?

Üldiselt ei ole asjakohane nõustamine ja koolitus Eestis veel kõikjal piisavalt kättesaadavad. Algaja ettevõtja jaoks on kõige loomulikum pöörduda kohaliku tööhõiveameti, piirkondliku ettevõtluskeskuse või ärinõuandla poole. Sealt võidakse ettevõtja suunata

spetsialiseerunud konsultantide juurde, sõltuvalt äriidee iseloomust ja ettevõtte edukuse jaoks kõige olulisematest erialateadmistest, samuti asutaja võimetest. Näiteks uutele uurimis- ja arendustegevusel põhinevatele ning teadusmahukatele ettevõtetele on algse tugiteenuste paketi välja töötanud Tartu Teaduspark (vt Lisa 2, lk 65).

Juba tegutsev ettevõtte vajab põhjalikumat ja kestvamat nõustamist ning koolitust, mida võib saada peale eespool nimetatud organisatsioonide ka EVEA jm ettevõtlusorganisatsioonide, KTK jt. kaudu. Näiteid konkreetsete valdkondlike tugiteenuste kohta võib leida Lisast 13 (Raamatupidamise korraldamine ettevõttes, lk 88) ja 14 (Kauba päritolusertifikaadi kinnitamine, lk 90).

Täiendõpe pole ülearune isegi sellele, kes ettevõtjaks sündinud. Muidugi õpite tõhusalt ka töö käigus, kuid sageli liiga aeganõudvalt ja suurte kuludega. “Rumalad” küsimused on palju odavamad kui rumalad vead. Hankige teavet. Esitage küsimusi.

TOETUS RAHVUSVAHELISTUMISE ETAPIL

Eesti väga avatud majandus ja lähenemine Euroopa Liidule on piisav põhjus, ajendamaks siinseid ettevõtteid valmistuma tegevuseks rahvusvahelisel tasandil. Kogu Euroopa Liidu territoorium on Eestile juba peaaegu siseturg, nii nagu Eesti on siseturg Euroopa Liidu territooriumil tegutsevatele ja kohati isegi mere-tagustele ettevõtetele. Rahvusvahelistumist tuleks mõista eeskätt kahes tähenduses: kui vajadust tegutseda

euroopalikus ärikeskkonnas ning kui paratamatut konkureerimist välismaiste firmadega meie siseturul ja naabruses.

Mõistmaks uudset konkurentsiolukorda ja selles vajalike tegutsemisviiside tundmaõppimiseks peaksid Eesti ettevõtted püüdma siseneda oma väliskonkurentide siseturgudele. Muidugi on eelistatav, et rahvusvahelistumise vajadus tekiks Eesti ettevõtteis endis, mitte välise surve või paratamatuse tõttu. Selleks on mitu põhjust:

- kiiresti arenevale ettevõttele ei piisa vajaliku käibetaseme saavutamiseks ainuüksi Eesti (ja isegi mitte ainult Baltimaade) väikesest turust,
- oma ärisuundumusi on laiema turubaasi puhul alati kergem ning riskivabam korraldada ja juhtida,
- kitsalt spetsialiseerunud sektoris tagab piisava erialateadmiste taseme ja oskustöajõu hulga ainult rahvusvahelistumine,
- tegevuseks ja konkurentsivõime säilitamiseks vajalik ettevõtte kasv eeldab tegutsemist rahvusvahelises ulatuses,
- firma imago ja tegevuse tuntuse omandamiseks ning edendamiseks on rahvusvaheline suhtlus hädavajalik.

Otsesõnu ja pikemalt arutlemata võib öelda: edukate ettevõtete rahvusvahelistumisest on saanud lihtsalt elu tõi asi.

Rahvusvahelistumise viisid:

- kaubandus, st eksportimine ja/või importimine,
- tootmine, st tootmise üleviimine välismaale või alustamine välismaal,
- välismaalt alltöövõtjate või muude koostööpartnerite leidmine.

Rahvusvahelistumist alustavad ettevõtted võivad olla väga erinevas olukorras ja arengufaasis. Mõeldes rahvusvahelistumise üldnimetatud põhjustele ja teostamisviisidele, võib nentida, et selle edukaks läbiviimiseks ei saa olla ühte universaalselt kohandatavat mudelit.

Väikeettevõttele on eduka rahvusvahelistumise tagamise kõige otsemaks, paremaks ja sageli ainsaks viisiks teha seda koos teiste keskmise suurusega ja väikeettevõtetega või koos mõne suurettevõttega.



Töökorraldus

Eduka rahvusvahelistumiste võimaluste parandamiseks:

- koolitage ettevõtte juhtkonda ja arendage juhatuse töökorraldust,
- leidke ettevõttele väljastpoolt erialateadmisi,
- alustage koostööd teiste ettevõtetega.

Nagu juba rõhutatud, ei ole olemas ainuvõimalikku rahvusvahelistumise mudelit, vajalikke tegevusi on arvukalt. Rahvusvahelistumise algetapil tehakse tavaliselt järgmist:

- kasvustrateegia valik,
- rahvusvahelise tegevuse vormi valik,
- turupiirkondade ja -segmentide valik,

- ettevõtte juhtkonna koolitus ja nõustamine ning personali koolitus rahvusvaheliseks tegevuseks,
- ettevõtte varustamine väliskaubandusele orienteeritud täiendava oskusteabe või personaliga,
- reklaammaterjalide koostamine,
- osalemine spetsialiseeritud näitustel ja messidel ning rahvusvahelistes ühisprojektides,
- teabe hankimine välisturu ja konkurentide kohta,
- välisturustusmarsruudi valik ja välisesindajate otsing, potentsiaalsete klientidega kontaktide otsing,
- rahvusvahelistumiseks vajaliku finantseerimise kindlustamine,
- teabe hankimine rahvusvaheliste õigusaktide ning protseduurireeglite kohta,
- koostöövalmite kodumaiste ettevõtete otsing.



Tulemused

Olemasolevaid tugiteenuseid kasutades saab ettevõtte rahvusvahelistuda süstemaatiliselt, efektiivselt ja võimalikult väikeste kuludega. Ettevõtte käive ja konkurentsivõime kasvab, firma tegevus ei ole majanduse suunamuutuste suhtes enam nii tundlik. Tekib koostöö teiste Eesti ettevõtetega ja välispartneritega, osaletakse rahvusvahelistes ühisprojektides, omandades uusi tehnoloogiaid ja kasutades efektiivselt omaenda edenenud tehnoloogilist kompetentsi. Ettevõtte liigub rahvuslikult tasandilt jätkusuutliku rahvusvahelise kasvu teele.



Kust leida abi?

Eesti riigi tasandil toetavad ettevõtete rahvusvahelistumise eri etappe Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ja tema agentuurid ning Ettevõtluse Garanteerimise Sihtasutus. Ettevõtlusorganisatsioonidest pakuvad vastavaid teenuseid KTK, EVEA, Väliskaubanduse Liit ja (oma rahvusvaheliste suhtlusvõrgustike kaudu) ka mõned spetsiifilisemad innovatsiooni tugiinstitutsioonid, näiteks Tartu Teaduspark ja EL Innovatsiooniinfo Keskus Tartus. Täpsemat infot loetletud institutsioonide pakutavast võib leida nende Internetilehekülgedelt, mõned Kaubandus-Tööstuskoja teenuste näited on Lisas 15 (Väliskaubandus konsultatsioonid, lk 91), 16 (Välisfirma koostööpakkumiste väljastamine, lk 92) ja 17 (Välisfirmade aadresside otsing, lk 93).

Euroopa tuleb, kas olete valmis? Rahvusvahelistumine on vältimatu. Isegi kui teie firma ise seda ei alusta, tuleb teie naabrusse üha rohkem välismaiseid firmasid. Valmistuge konkurentsiolukorra muutumiseks aegsasti. Rahvusvahelistumine pakub palju eeliseid.

TEHNOLOOGIA ANALÜÜS

Selleks et ettevõtte juhtkond saaks realistliku pildi ettevõtte konkurentsivõime hetkeolukorrast ja tulususe perspektiividest pikema perioodi jooksul, tuleb analüüsida erinevaid sektoreid, kasutades mitmesuguseid analüüsivahendeid.

Üks sellistest on tehnoloogia analüüs, mis uurib, kirjeldab ja hindab ettevõtte põhitegevusaladel hetkel kasutatavat tehnoloogiat. Peale selle hinnatakse ettevõtte võimet omandada ja kasutusele võtta järgmisi arenguetappe kandvat tehnoloogiat.



Töökorraldus

Vajalikud tegevused hõlmavad ettevõtte ja tehnoloogia analüüsi, mis koosnevad järgmistest osadest.

Ettevõtte analüüs:

- 1) üldteave ettevõtte kohta,
- 2) äriidee, tooted, tarbijad,
- 3) juhtkond ja personal,
- 4) SWOT-analüüs,
- 5) finantsanalüüs.

Tehnoloogia analüüs:

- 1) toodete tehnoloogiline tase,
- 2) tootearenduse tase,
- 3) tootmistehnoloogia tase,
- 4) infotehnoloogia kasutamine mitmesugustes funktsioonides,
- 5) koostöövõrkude kasutamine.

Ettevõtte tehnoloogilise taseme kirjeldus koostatakse ettevõtte kvalifitseeritud töötajatega peetavate põhjalike vestluste kaudu, erinevate tehnoloogiate kasutus-

määra võrdlemise teel vastava rahvusvahelise tänapäevatasemega. Info viimase kohta põhineb avaldatud kirjalikel allikatel ja trükistel, samuti vastava majandus- haru kodu- ja välismaiste spetsialistide ulatuslikel teadmiste- ja kogemustepagasil.



Tulemused

Analüüs annab ettevõttele hea ettekujutuse oma tehnoloogilisest tasemest, võrreldes teistega, eksperthinnangu oma arenguvõimalustele, teadmised soovitud tehnoloogiataseme saavutamise eeltingimustest ja selleks vajalikust arendustööst.

Töökorralduses loetletud valdkondades tehtud analüüsi tulemused on vaja fikseerida kirjalikult, soovitatavalt ka graafilisel kujul.



Kust leida abi?

Tehnoloogia analüüsimiseks ei ole üldiselt kättesaadavaid valmisvahendeid, tehnoloogia analüüse tegevad konsultandid on Eestis võrdlemisi haruldased. Tuleks pöörduda olenevalt valdkonnast Tallinna ja Tartu ülikoolide teadus- ja arendusosakondade (vt nt Lisa 3, lk 68), Tallinna Tehnikaülikooli Innovatsioonikeskuse (vt Lisa 18, lk 94) või Tartu Teaduspargi (vt Lisa 2, lk 65) poole, kes saavad pakkuda abi sobivate erialateadmise allikate leidmisel.

Kõike, mida juba praegu hästi teete, saab teha paremini. Mitmesugustes ülikoolides ja uurimisinstituutides töötatakse pidevalt välja uusi tehnoloogiaid. Kuidas saaks teie firma sellest kasu? Tehnoloogia analüüsiga saab mõõta teie ettevõtte tehnoloogilist taset ja uurida arenguvõimalusi.

TEHNOLOOGIASIIRE

Selle terminiga tähistatakse firma arenguks vajaliku (tihti uudse) tehnoloogia ülevõtmist mõnest teisest ettevõttest, ülikoolist, teadus- ja arendusasutusest vm. asjakohasest organisatsioonist.

Ülekandeprotsessi osapooled

- 1. Tehnoloogiaga varustajad**, kelle tehnoloogiatase on piisavalt kõrge, et sihtettevõtted saaksid uuest kasutuselevõetavast oskusteabest täiel määral kasu.
- 2. Tehnoloogiasiidrege tegelev organisatsioon.**
Näiteks uurimisinstituudi ja väike- või keskmise suurusega ettevõtte kontakte võivad korraldada ainult siirete vahendusorganisatsioonid, kellel on majandustegevuse ja tehnoloogia (konkreetsete ja sisuliselt multidistsiplinaarsete) vastastikuste seoste, sh võimalike ühissettevõtmiste vahendamise valdkonnas piisavalt kogemusi ja praktilisi teadmisi.
- 3. Siirde sihtrühma** võivad kuuluda ettevõtted või ettevõtete rühmad, mida on hinnatud ja mis on tunnustatud võimeliseks just seda tehnoloogiat kasutusele võtma ning mis vastavad tulusa tegevuse nõutavatele tingimustele vähemalt pärast tehnoloogiasiidret. Siirete eesmärk on tõsta ettevõtete tulukust ja konkurentsivõimet.



Töökorraldus

Töö algab sellest, et siirdeorganisatsioon otsib ja uurib ettevõtteid, kes oleksid huvitatud ühtede või teiste

tehnoloogiate paremast kasutamisest oma tegevuses, st uurib tegelikku nõudlust.

Huvitatud ettevõtetes tuleks teha tehnoloogia analüüs. Tehnoloogiasiore hõlmab kas üht ettevõtet või ettevõtete rühma, analüüsiandmete alusel võib leida väga huvitavaid ja efektiivseid siirdeettepanekuid. Seejärel valib siiret korraldav organisatsioon laekunud ettepanekute ja oma andmebaaside alusel välja tehnoloogiate pakkujad ja koostab sihtettevõttes siirdeprojekti eest vastutajatele koondaruande.

Vajadusel võib vahendav organisatsioon koostada ka siirdeprojekti elluviimise kava, milles määratleb eesmärgid, nende täitmise, kulud ja ajakava.



Tulemused

Tehnoloogiasiore projekti elluviimine peaks pakkuma osalejatele mõnel nende tegevusalal tunduvalt kõrgema tehnoloogiataseme ja võime seda lähteolukorraga võrreldes paremini kasutada. Võib olla kindel, et ka ettevõtete konkurentsivõime tõuseb tunduvalt.



Kust leida abi?

Peab nentima, et selliseid tehnoloogiasiore programme, mis suudaksid täies mahus katta eespool töökorralduses loetletud tegevusi, pole Eestis veel käivitatud. Esimese sammuna selle lünga täitmiseks on moodustatud spetsiaalne konsortsium, kus partneriteks on EL Sihtasutus Archimedes, Eesti Innovatsioonifond (Eesti Tehnoloogiaagentuur), Tartu Teaduspark ja Tallinna Tehnikaülikooli Innovatsioonikeskus. Neist kaks viimast on täitnud ja täidavad praegugi üksikjuhtude

kaupa siirdeorganisatsioonide rolli, korraldades tehnoloogiavahendamise üritusi jne. Tartu Ülikoolis koordineerib tehnoloogiasiiret ettevõtlusse teadus- ja arendusosakond (vt Lisa 3, lk 68), mille innovatsioonitalitus nõustab tehnoloogiaarendust, teeb patendi- ja turu-uuringuid, abi saab lepingute sõlmimisel ja välispartneritega läbirääkimiste pidamisel.

Ajad on muutumas. Uute tehnoloogiate kasutuselevõtmine ettevõttes teeb selle tegevuse efektiivsemaks, parandab konkurentsivõimet ja suurendab tulukust.

KOOSTÖÖVÕRGU ANALÜÜSID

Peale tehnoloogiasiirde on koostöövõrkude moodustamine saanud viimasel ajal teiseks oluliseks võtmesõnaks ettevõtete konkurentsivõime parandamisel. Selleks, et võrkude moodustamisest täit kasu saada, peaks see toimuma süstemaatiliselt ja organiseeritult, mis eeldab oma ja teiste ettevõtete, samuti võimalike sotsiaalsete partnerite ja soovitatavate tulemuste hoolikat analüüsi enne võrgu ülesehitamise alustamist.

Võrguanalüüs võib lähtuda: ettevõtte vajadus(t)est võrk moodustada (koostöövajaduse analüüs); sellest, kui võrd ettevõtetel on üksteisele midagi huvitavat ja olulist pakkuda (koostöövalmiduse analüüs), või teatava koostöövormi ümber rühma moodustamise vajadusest ja otstarbekusest (sünergia analüüs). Lisaks analüüsidele kuulub võrgu moodustamise esimesse etappi seega ka potentsiaalsete koostööpartnerite otsimine.



Töökorraldus

Üksikettevõtte analüüsis uuritakse firma finantsseisundit, ressursse ning tugevaid ja nõrku külgi. Erilist tähelepanu pööratakse analüüsis ettevõtte koostõovajaduste ja -motiivide hindamisele, võimele koostösse investeerida ja koostöövõimele.

Rühmaanalüüsis uuritakse ettevõtete eesmäärke, koostõomotiive, investeeringuid, majanduslikke ja materiaalseid ressursse, oskusi ja suhtumist koostösse. Analüüsis hinnatakse kavandatud tegevuseks vajalikke oskusi ja viise nende omandamiseks, rühma sünergiat, eriti kattuvaid huve ja eduka koostöö võimalusi.

Kõigi kolme analüüsi tulemusena antakse arendussoovitusi ja koostatakse tegevusprogramm.

Koostõovajaduse ja -valmiduse analüüsides hinnatakse ka olemasolevate partnerite sobivust kavandatavaks koostööks. Võrgu moodustamisel jäetakse olemasolevast rühmast mõned ettevõtted välja ja otsitakse nende asendamiseks uusi. Sel etapil analüüsitakse ka võimalike võrgupartnerite koostöövalmidust üksikettevõtetena.



Tulemused

Analüüsi väljundiks on läbimõeldud kirjalik uuring võrgu moodustamise ja selleks vajalike tegevuste kohta. See suurendab tunduvalt eduka võrgu tekkevõimalusi ja annab edasisele sellesuunalisele tööle realistliku aluse.



Kust leida abi?

Standardseid vahendeid seda tüüpi analüüsideks ei ole üldiselt leida. Eestis on mõningaid kogemusi võrkude korraldamisel omandatud Eesti ettevõtjate ühendustes (nt EVEA) ja innovatsiooni tugiinstitutsioonides (nt Tartu Teaduspark).

Võimsaks koostöö kaudu — mõelge läbi oma koostöövajadused ja -eesmärgid. Mida vajate ja mida saate anda? Missugust liiki partnereid soovite? Mida paremini planeerida, seda parem tuleb võrk.

KOOSTÖÖVÕRKUDE LOOMINE

Esialgu võrdlemisi juhuslikult kasutatud termini “koostöövõrgu loomine” tähenduseks on järk-järgult kujunenud “ettevõtete süstemaatiline (majandusalane) süvakoostöö”. Ettevõtted on teinud alati koostööd, mida uut on siis antud terminis ja sellele vastavas tegevuses? Vastates sellele küsimusele, tuleks rõhutada vähemalt nelja asjaolu:

- ettevõtete koostööd ja partnereid otsitakse süstemaatiliselt ja majanduskoostöö moodustab osa firma tegevusstrateegiast,
- tihe koostöö toimub nii ettevõtete endi kui ka nende võtmetähtsusega töötajate vahel,
- ettevõtted osalevad koostöös võrdsel alusel (st need pole ostja-müüja, tarnija-allhankija vms suhted),

- spetsiaalse termini kasutuselevõtmine kajastab lihtsalt nende süvakoostöösuhete kiiresti kasvavat tähtsust ärimaailmas.

Lisaks majanduskoostööle hõlmab võrkmajandus mitmesuguseid täiustusi andmete edastamises teabevõrkude kaudu, lihtsamat suhtlemist telemaatika-seadmete kaudu, samuti ülikoolide jt uurimisasutuste koostööd ettevõtetega. Kasvava tähtsusega aspekt on ka võrkude rahvusvahelistumine.

Võrkude moodustamise põhjusi ja eeliseid võib kirjeldada muu hulgas ka järgmise juhtlausega: võrkude eesmärk on ühendada väike- ja suurettevõtete tugevad küljed, või teisisõnu: eesmärk on suurendada mahte, ohverdamata paindlikkust. Võrkude moodustamine võib tuua kasu ettevõtte kõigis tegevusharudes. Levinumad koostöövaldkonnad tähtsuse järjekorras: eksport, turundus, hanked, tootmine ja tootearendus.

Koostöövõrgu moodustamine koosneb tavaliselt järgmistest etappidest:

- 1) võrguanalüüs (vt lk 56),
- 2) koostööpartnerite otsimine ja nende tegevuse analüüs,
- 3) võrgu majandusliku tegevuskava koostamine,
- 4) otsus(t)e tegemine koostöö alustamiseks,
- 5) koostöövõrgu tegevuse alustamine,
- 6) võrgu toimimine ja selle arendamine.



Töökorraldus

Punktide 1) ja 2) sisu on käsitletud lk 56, võrgu tegevuskava koostamine on üldiselt analoogiline ettevõtte äriplaani koostamisega (vt lk 38).

Otsustamisprotseduur võimaldab tuvastada, kas osalejad suhtuvad koostöövõrgu moodustamisse tõsiselt, mõned partnerid võivad veel ka sel etapil välja langeda. On palju näiteid selle kohta, et just koostöölepingule allakirjutamine on osutunud üllatavalt raskesti teostatavaks otsuseks.

Koostöövõrgu tegevuse alustamine ning võrgu toimimine ja arendamine ei erine oluliselt mitme omanikuga ettevõtte samadest funktsioonidest. Seetõttu annavad käesoleva käsiraamatu jaotised lk 45–56 ühtlasi pidepunkte ka koostöövõrgu kujundamiseks pärast alustamisotsuse vastuvõtmist.



Tulemused

Koostöövõrgu loomisega käivitatakse kõigile osapooltele majanduslikult kasulik ühistegevus. Selle edasiarendamise käigus võivad tekkida nn. konsensusühendused (kogemuste vahetamise rühmad, klubid), koostöölepped (frantsiisid, litsentsilepingud), ühesuunalised vähemusosalused (arendusfirmad, eri suurusega ettevõtted, pea/alltarnija suhted), rist-vähemusosalused (võrdse suurusega ettevõtete puhul) või ühissettevõtted.

Koostöö tähendab või vähemalt peaks tähendama:

- kohalike või piirkondlike koostöövõrkude loomist,
- püüdlust rahvusvahelise koostöö poole,
- kvaliteedinõuete ja ajakavade jälgimist,
- mitte üksnes oma ettevõtte, vaid kogu partnerlusrühma kasu silmaspidamist,
- ühiskasu toovate ideede genereerimist ja pidevat hindamist,
- võimalust ja oidu välja jääda projektidest, mis ettevõttele eeliseid ei paku.



Kust leida abi?

Võrkude moodustamiseks ei ole standardseid üldiselt kättesaadavaid abivahendeid. Mõningaid näpunäiteid võib leida Lisadest 19 (“Suhtlusvõrgustiku laiendamine, koostööpartnerite leidmine”, lk 97) ja 20 (“Koostööpakkumiste baasi lülitamine”, lk 99). Koostöövõrgu loomise ja arendamise mitmesuguste aspektide kohta saab lähemat teavet ja nõu üleriiklikest ettevõtlusorganisatsioonidest (Lisa 1, lk 62) ja Tartu Teaduspargist (Lisa 2, lk 65).

Parim ettevõtetevaheline koostöö on intensiivne ja toimub võrdsetel alustel. Hea võrk ei kujune iseenesest. Koostöövõrgu loomisel kasutage ka väliseksperte.

LISAD

LISA 1

EESTI PÕHILISTE ETTEVÕTLUS- ORGANISATSIOONIDE TEENUSED JA KONTAKTANDMED

Eesti Tööandjate ja Tööstuse Keskliit (ETTK)

www.ettk.ee

Töö- ja sotsiaalvaldkonna arendamine

- palgapoliitika
- töökeskkonnapoliitika
- tööhõivepoliitika
- tööstuspoliitika
- sotsiaalmaksupoliitika
- kutsehariduspoliitika
- tervishoiupoliitika
- ravikindlustuspoliitika
- majandusanalüüs
- tööandjate esindamine rahvusvahelisel tasandil
- koostöö haruliitudega

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (EKTK) www.koda.ee

Ettevõtluskeskkonna arendamine, ettevõtlus ja
kaubandus

- välisnäitused, messid
- maksupoliitika
- välissidemed
- info (euroinfo keskus)
- ekspordi toetamine
- eurointegratsioon

- Eesti tutvustamine (trükised, Internet, välis-
suhtlus)
- konsultatsioonid
- töö seadusandlusega
- väliskaubandusdokumendid (päritolusertifikaat,
ATA Carnet)
- kutsehariduse standardid
- arbitraažikohus

Eesti Suurettevõtjate Assotsiatsioon (ESEA)

www.esea.ee

Ettevõtlus- ja välismajanduskeskkonna arendamine

- ettevõtluskeskkond Eestis
- eurointegratsioon
- Balti majandusruum
- Eesti & Venemaa & SRÜ
- koostöö teiste organisatsioonidega ettevõtluskesk-
konna arendamisel
- majandusdiskussioon liikmetega

Eesti Väike- ja Keskliste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA): www.evea.ee

Väikeettevõtluspoliitika

- väike- ja keskmiste ettevõtjate huvide esindamine
koostöös valitsuse, teiste ettevõtlusorganisat-
sioonidega Eestis
- EL ettevõtluspoliitika tutvustamine liikmes-
konnale
- koostööpartnerite andmebaas
- välissidemed (messid, ärimissioonid)
- juriidiline, maksundusnõustamine ja raamatu-
pidamisteenused
- koolitus ja seminarid

- klubiline tegevus (Tallinn, Tartu, Pärnu, üks kord kuus)

Eesti Regionaalarengu Sihtasutus (ERSA)

www.erd.ee

ERSA Ettevõtluse Tugisüsteem koosneb Eesti Regionaalarengu Sihtasutusest ja kuueteistkümnest ettevõtluskeskusest/äriinõuandlast ning ettevõtluskonsultantidest.

Ettevõtluse Tugisüsteemi eesmärgiks on toetada mikro-, väike- ja keskmise suurusega ettevõtteid ning uute elujõuliste ettevõtete tekkimist kogu Eestis.

Ettevõtluse Tugisüsteemi teenused:

- algajate ettevõtjate nõustamine ja koolitus
- muu ärikoolitus
- äriplaanide koostamine
- ettevõtete strateegiline analüüs
- finantsanalüüs
- finantsplaanide koostamine

LISA 2

TEHNOLOOGIAMAHUKA ETTEVÕTLUSE TUGITEENUSED TARTU TEADUS- PARGILT

Lühikirjeldus

Tartu Teaduspark (TTP) on eraõiguslik sihtasutus, mille asutajateks on Tartu linn, Tartu Maavalitsus (riigi esindajana), Tartu Ülikool, Eesti Põllumajandusülikool ja TÜ Füüsika Instituut.

TTP tegevuse eesmärgiks on kaasa aidata teadus- ja/või tehnoloogiamahuka ettevõtluse arengule.

TTP pakub järgmisi teenuseid:

- alustava tehnoloogiafirma esmane nõustamine (äriplaan, finantseerimisvõimaluste leidmine, eksperdid, koostöövõimalused jms)
- ruumide ja seadmete rent, inkubatsiooniteenused
- side-, Interneti- ja paljundusteenused
- seminari- ja nõupidamisruumide ning arvutiklassi kasutamine
- arvutitöökohtade kasutamine
- raamatupidamis- ja personalitööalane nõustamine
- koostöö korraldamine kodu- ja välismaiste innovatsioon-, tehnosiirde- jm asutustega ning -võrgustikega
- raalprojekteerimiskoolitus ja -nõustamine
- lasertehnoloogiaalane nõustamine
- firmainfo rahvusvaheline levitamine ja koostööinfo hankimine

- stardiabifondi rahalised toetused alustavale ettevõtjale (EL eelstruktuurivahendite pilootprojekt, 2000–2001)

Tegevuse eesmärgid (mida firma saab)

- Alustava tehnoloogiafirma äriideede analüüs, koolitus, soovitud finantseerimisvõimaluste leidmiseks, abi koostööpartnerite leidmisel
- Kontori-, labori- ja tootmisruumide rentimise, arvutitöökohtade kasutamise võimalus, inkubatsiooniteenused
- Telefoni-, faksi-, Interneti-ühendus; koopiade valmistamine, laserprintimine
- Võimalus kasutada seminariruumi (22 kohta), nõupidamisruumi (10 kohta), arvutiklassi (8 kohta)
- Konsultatsioonid raamatupidamis- ja personalitöö korraldamiseks firmas, vajadusel vastavad teenused
- Raalprojekteerimise (AutoCAD) kursustest osavõtt; konsultatsioonid
- Konsultatsioonid lasertehnoloogiatega rakendamiseks, teenustööd
- Innovatsiooni informatsioon rahvusvahelistest allikatest (projektid, üritused jms)
- Firmainfo ja turu- ning koostööotsingute läilitamine rahvusvahelistesse andmebaasidesse
- Ettevõttele vajalike uute või täiustatud tehnoloogiate leidmine ja siire

Kellele sobib?

Teadus/arendustöö taustaga isikuile, kes soovivad käivitada teadus- tehnoloogiamahukat ettevõtet.
Ettevõtjatele, kes soovivad

- jõuda selgusele oma firma tehnoloogilises seisus, selle tugevustes, nõrkustes ja arendusvajadustes;
- leida ruume tehnoloogiafirma/-allüksuse käivitamiseks/arendamiseks soodsas keskkonnas
- leida lahendusi oma ettevõttes esinevatele tehnilistele/tehnoloogilistele probleemidele
- lisada oma ettevõttele väärtust Interneti ja infotehnoloogia võimaluste rakendamise teel
- avardada oma firma rahvusvahelisi suhtluskanaleid;
- rakendada nüüdisaegseid raalprojekteerimise ja -valmistamise tehnoloogiaid;
- rakendada lasertehnikat ja -tehnoloogiat;
- leida finantseerimisvõimalusi tehnoloogiaarendusprojektidele

Kes pakub teenust?

Sihtasutus Tartu Teaduspark
www.park.tartu.ee, faks 07-383041
 Riia t 185, 51014 Tartu

Enn Erme, tegevdirektor, 07-428715,
erme@park.tartu.ee

Projektijuhid, 07-428725

Teenuse hind

Esmane konsultatsioon ja vajaduste tuvastamine tasuta. Edasi sõltuvalt teenuste mahust. Võimalik soodsate püsisuhete loomine assotsiatsioonilepingu näol.

Ruumide rendihinnad 22–40 kr/m²

Tingimused

Äriprojekt peab olema seotud toote-/tehnoloogiaarendusega, teadus-/arendustöö tulemuste või innovatiivsete ideede rakendamisega ettevõtluses.

LISA 3

TARTU ÜLIKOOI TEHNOLOOGILINE KOMPETENTSUS ETTEVÕTLUSE EDENDAMISEKS

Tartu Ülikooli teadus- ja arendusosakonna teenused

Lühikirjeldus

Tartu Ülikooli teadus- ja arendusosakond tegutseb otsingumootorina — leiab Tartu Ülikoolist lahendaja ettevõtja tehnoloogilisele probleemile.

- Rahastamisvõimalused ettevõtte ja Tartu Ülikooli koostööks — rakendusuuringud, arendustööd, Euroopa Liidu projektid
- Partneriotsing — ettevõttele koostööpartneri leidmine Tartu Ülikoolist
- Tartu Ülikooli teadusteenused (oskusteave, ekspertarvamused, mõõtmisteenused) ja tehnoloogiad
- Tartu Ülikooli koostööpakkumised
- Tehnoloogiliste projektide nõustamine — patendi- ja turu-uuringud, litsentsimine, lepingud

Eesmärk

Eesti majanduse ja ettevõtluse konkurentsivõime tõstmine Tartu Ülikooli teaduslik-tehnoloogilise kompetentsi abil.

Tartu Ülikoolis soodsa innovatsioonikeskkonna loomine ja ülikoolist võrsuva kõrgtehnoloogilise ettevõtluse toetamine.

Kellele sobib?

Ettevõtjad ning riigi- ja munitsipaalasutused, kes kavandavad koostööd Tartu Ülikooliga, nt tellida

uurimis- ja arendustöid, osta oskusteavet või tehnoloogialitsentsi.

Kes pakub teenust?

Tartu Ülikooli teadus- ja arendusosakond

Ülikooli 18-301, 302, 304, 50090, Tartu

Juhataja: **Andrus Tasa**,

tel 07 375 507,

faks 07 375 508,

e-post atasa@ebc.ee

Innovatsioonitalitus

Sirje Kahu (peaspetsialist),

tel 07 375 510,

e-post skahu@ut.ee

Arno Anijalg,

tel 07 375 504,

e-post arno@admin.ut.ee

Raimond Luht,

tel 07 375 510,

e-post raimond@ut.ee

Jane Saatre,

tel 07 376 202,

e-post jsaatre@ut.ee

Euroopa Liidu ja ettevõtlussuhete talitus

Erik Puura (peaspetsialist),

tel 07 375 516,

e-post epuura@math.ut.ee

Katri Hellat,

tel 07 375 616,

e-post katri@ut.ee

Priit Tamm,

tel. 07 375 268,

e-post tpriit@ut.ee

Viited

www.ut.ta

www.ut.ta/innovatsioon/teenused

LISA 4

IDEE ESMANE HINDAMINE JA ARENDAAMINE

Lühikirjeldus

Hindamise käigus uuritakse idee uudsust, selle eeliseid ja lisandväärtust, võrreldes konkurentide lahendustega, klientide vajadusi ja toote vastavust neile vajadustele, turu ulatust ja ressursivajadust. See tegevusetapp hõlmab sageli ka hinnangut idee autori/omaniku kavatsustele ja võimalustele viia idee kaubanduslikule tasandile, samuti mõningaid kommertsialiseerimiseks vajalikke eeltegevusi.

Tegevuse eesmärk

Eesmärgiks on tuvastada toote- või ettevõtlusidee võimalused saavutada uue tootena või ettevõtte tegevusalana ärilist edu.

Idee hindamisel ei piisa tavaliselt ainuüksi olemasolevast teabest lähteolukorra kohta. Hindajate eesmärk on ka määrata kindlaks usaldusväärne lähteteave ja määratleda valdkonnad, mille kohta on seda vaja rohkem hankida. Täiendav teave ja idee edasiarendus tugevdab ka ettevõtja enda oskusi.

Kellele sobib?

Oma idee rakendatavusest huvitatud füüsiline või juriidiline isik.

Kes pakub teenust

ERSA Ettevõtluse Tugisüsteem — www.erd.ee
Sihtasutus TARTU ÄRINÕUANDLA,
Riia 185, 51014 Tartu,

tel 07/383 001, faks 07/428 491

e-post *bas@tartu.bas.ee*

Teenuse hind

Sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Tavaliselt ulatub teenuse hind mõnest tuhandest kroonist kuni mõnekümne tuhande kroonini. Ettevõtjal on võimalik taotleda konsultatsioonitoetust, kusjuures toetuse määr võib ulatuda kuni 60%-ni teenuse maksumusest.

Tingimused

Konsultatsioonitoetust on võimalik taotleda äriühingul, kus ei ole üle 80 töötaja ja kellel ei ole ajatamata riigimaksuvõlgnevusi.

Teenuse kestus

Sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Idee esmane hindamine kestab tavaliselt mõnest päevast mõne nädalani, keerukamatel juhtudel ka kauem.

LISA 5

ÄRIIDEE KOMMERTSIALISEERIMIS- VÕIMALUSTE HINDAMINE

Lühikirjeldus

Esimesel etapil edastab äriidee omanik omapoolse idee kirjelduse.

Teisel etapil küsitletakse nende ettevõtete esindajaid, kes tunnevad vastavat tegevusala ja hetkeolukorda turul. Eesmärk on määrata toimival turul kindlaks uue äriidee eduvõimalused ja see, kas ideed oleks võimalik sobitada olemasolevate ettevõtete tootevalikusse. Paralleelselt ettevõtete küsitlemisega küsitakse ekspertide arvamusi idee tehnoloogilise funktsionaalsuse, selle turusuutlikkuse ja vajalike arendussuundade kohta.

Hindamise kolmandal etapil uuritakse äriidee ekspordipotentsiaali ja funktsionaalsust rahvusvahelisel turul. Alusmaterjalid selleks uuringuks saadakse hindamisprotsessi varasematest etappidest. Ekspordipotentsiaali uurimiseks kasutatakse häid rahvusvahelisi võrke omavate koostööorganisatsioonide abi.

Igal etapil koostatakse hinnangud ja vajaduse korral ka soovitusel äriidee kommertsialiseerimisviiside kohta. Kogu töö lõpuks tehakse neist vahetulemustest kokkuvõtte, saades nii idee õnnestumise võimalustest üldise ja üsnagi mitmekülgse ettekujutuse.

Tegevuse eesmärk

Eesmärgiks on kindlaks teha toote- või ettevõtlusidee võimalused saavutada uue tootena või ettevõtte tegevusalana ärilist edu.

Kellele sobib?

Füüsilisest või juriidilisest isikust äriidee omanik, kes soovib kommersialiseerida oma äriideed.

Kes pakub teenust?

Sihtasutus TARTU ÄRINÕUANDLA,
Riia 185, 51014 Tartu,
tel 07/ 383 001, faks 07/ 428 491,
e-post bas@tartu.bas.ee

Teenuse hind

Sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Tavaliselt ulatub mõnekümne tuhande kroonini. Ettevõtjal on võimalik taotleda konsultatsioonitoetust, kusjuures toetuse määr võib ulatuda kuni 60%-ni teenuse maksumusest.

Tingimused

Äriidee omanik peab esitama kirjalikus vormis omapoolse idee kirjelduse.

Teenuse kestus

Kestus sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Arvestada tuleks vähemalt kuu ajaga.

LISA 6

ETTEVÕTJAVÕIMETE ESMANE TESTIMINE

Lühikirjeldus

Inimesel tuleb vastata teatud küsimustikule. Küsimustik on jagatud kaheksasse kategooriasse, igas on kaheksa küsimust, seega kokku 64 küsimust. Küsimustikule on kerge vastata. Sõltuvalt sellest, kas te olete nõus või ei, on vastused lihtsalt “jah” või “ei”,

Tegevuse eesmärk

Väikeettevõtlusega alustamine ei ole lihtsalt töökohta vahetus, see on ka elustiili ja oma hoiakute muutmine. Enne, kui alustad, on oluline kindlaks teha, mis tüüpi inimene sa oled, mis on su eesmärkideks isiklikus elus ja karjääriredelil, kas sa oled valmis väljakutseteks ja ebakindluseks. Kas sa jõuad ära oodata ettevõtlusest tuleva tasu?

Kellele sobib?

Mõeldud inimesele, kes mõlgutab mõtteid väikeettevõtlusega alustamisest.

Kes pakub teenust?

Sihtasutus TARTU ÄRINÕUANDLA,
Riia 185, 51014 Tartu,
tel 07/ 383 001, faks: 07/ 428 491
e-post bas@tartu.bas.ee

Teenuse hind

Küsimustik ja esmane kommentaar täidetud küsimustikule on tasuta.

Tingimused

Inimese isiklik soov täita küsimustik.

Teenuse kestus

Ajakulu 1–1,5 tundi.

LISA 7

KOMPETENTSUSE HINDAMINE

Lühikirjeldus

Hindamine põhineb kompetentsusel ning hindamise aluseks on üldistatud kompetentsumudel. Kompetentsus kirjeldab, kuidas edukalt suudab inimene rakendada oma teadmisi, oskusi ja omadusi saavutamaks edu ettevõtluses.

Kompetentsus väljendub inimese käitumises ja mõtlemises ning on püsiv erinevates situatsioonides ja ajas.

Hindamise protseduur sisaldab teste (üldvõimekuse test, isiksuseomaduste küsimustik), üld- ja fokuseeritud intervjuud, käitumis- või koostööülesannet, taustauringut ja kirjalikku kokkuvõtet hinnatava kohta.

Tegevuse eesmärk

Ettevõtja saab teada enda tugevad ja nõrgad küljed ettevõtjana. Kompetentsuse hindamisest saab ettevõtja kasu juhul, kui mudeli koostamisel on arvesse võetud firma tulevikustrateegiat ning arengusuundi.

Et viimased muutuvad pidevalt, tuleb ka kompetentsumudelit pidevalt täiustada. Seega on kompetentsus siduv lüli inimese käitumise ja ettevõtte vajaduste vahel, võimaldades hindamistulemuste alusel käitumist suunata ja arendada. Iga hinnatud kandidaadi kohta koostab vastutav konsultant kirjaliku kokkuvõtte. Tulemusi esitletakse vahetu kohtumise käigus. Osalenud kandidaatidele anname hindamistulemuste kohta põhjalikumad tagasisidet.

Saadud informatsioon on konfidentsiaalne.

Kellele sobib?

- Algaja ettevõtja. Ettevõtja, kes soovib luua konkurentsivõimelist ettevõtet.
- Tegutsev ettevõtja. Inimene, kes juba tegutseb ettevõtjana, kuid soovib tegevust tunduvalt laiendada.

Teenuse pakkujad

AS Fontes PMP, Ülikooli 1, 51003 Tartu,
tel 07/441508, faks 07/441509,
e-post tiiuallikvee@uninet.ee
www.fontes.ee

Teenuse hind

Komisjonitasu seisuga 22.05.2000 Tartus ja Lõuna-Eesti regioonis:

| | |
|---|------|
| spetsialistid | 3500 |
| keskastme juhid | 5000 |
| tippjuhid, suuremas organisatsioonis valdkondade juhid | 7000 |

Hinnale lisandub käibemaks.

Tingimused

Ettevõtja isiklik soov läbida terviklik hindamisprotsess.

Teenuse kestus

Kestus sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Keskmise tähtaeg on 1 nädal. Ajakulu ühele kandidaadile 5–7 tundi kohapeal, keskmiselt kolm kohtumist. Sellele lisandub taustauuringuks, analüüsimiseks ja kokkuvõtte kirjutamiseks kuluv konsultandi aeg.

LISA 8

ETTEVÖTTE ÄRIPLAANI KOOSTAMINE

Lühikirjeldus

Äriplaanis sisaldub ettevõtte kirjeldus ja senise tegevuse põhjalik analüüs. Nende põhjal määrab äriplaani kindlaks nii ettevõtte tugevad ja nõrgad küljed kui ka tema suuremad riskid ja võimalused.

Äriplaani püstitab ettevõtte optimaalsed lühi- ja pikaajalised eesmärgid ja annab põhjendatud tegevuskava püstitatud eesmärkide saavutamiseks. See puudutab toodangut ja investeringuid, turundust, juhtimist, organiseerimist ja teisi ettevõtte tegevusalasid.

Äriplaani planeerib vahendid ja prognoosib ettevõtte tegevuse tulemusi.

Ettevõtte optimaalse äriplaani koostamine on võimalik ainult vajaliku kompetentsuse olemasolul.

Üldjuhul on mõistlik sellesse protsessi kaasata firmaväline konsultant.

Tegevuse eesmärk

Ettevõtte kirjaliku **äriplaani** eesmärgiks on harmoniseerida juhtkonna ja võtmetähtsusega töötajate seisukohad ettevõtte hetkeseisu, optimaalsete eesmärkide ja nende saavutamiseks kasutatavate vahendite kohta. **Äriplaani** on asendamatu dokument ka otsustamiseks mitmesuguste huvigruppide osalust ettevõtte tegevuses (rahastamine, turundus, investeeringud, rahvusvahelistumine jne).

Kellele sobib?

- Algaja ettevõtja.
- Tegutsev ettevõtja nii olemasoleva tegevuse edasiarendamisel kui ka uue tegevuse käivitamisel.

Kes pakub teenust?

ERSA Ettevõtluse Tugisüsteem — www.erd.ee
Sihtasutus TARTU ÄRINÕUANDLA,
Riia 185, 51014 Tartu,
tel 07/ 383 001, faks: 07/ 428 491,
e-post bas@tartu.bas.ee

Teenuse hind

Sõltub töö mahukusest ja keerukusest ning konsultandi kaasamise ulatusest. Tavaliselt ulatub mõnest tuhandest kroonist kuni mõnekümne tuhande kroonini. Ettevõtjal on võimalik taotleda konsultatsioonitoetust, kusjuures toetuse määr võib ulatuda kuni 60%-ni teenuse maksumusest.

Tingimused

Äriplaani koostamiseks peab ettevõtte planeerima piisavalt aega ja vahendeid.

Teenuse kestus

Sõltub töö mahukusest ja keerukusest. Äriplaani koostamine kestab tavaliselt mõnest nädalast kuni mõne kuuni.

LISA 9

KOOSTA ENDALE ÄRIPLAAN

Lühikirjeldus

Äriplaani kirjutamist õpetavad mitmed raamatud.

Äriplaani saab kirjutada ka Interneti abiga.

Tegevuse eesmärk

Tegevusjuhisis on rakendatav ettevõtja puhul, kes soovib luua endale ettevõtet ja oma tegevust ette planeerida või oma ettevõtte tegevust ise edasi arendada. Kirjutatav äriplaani võib saada pärast konsulteerimist eksperti-dega finantseerimise taotlemise aluseks.

Kellele sobib?

- Äri alustaja
- Tegutsev ettevõtja, kes soovib oma teadmisi laiendada.

Kes pakub teenust?

- Tartu Ülikooli majandusteaduskonna Interneti koduleheküljel. www.mtk.ut.ee → Publikatsioonid.
- Aabits — äriplaani, finantsanalüüsid, reklaami- ja turundustööd, arvustused, uurimused, seminarimaterjalid jpm (saadaval On-Line-teenusena: www.aabits.com/)
- NETI:/ÄRI/Koolitus ja konsultatsioon
NETI:/ÄRI/ON-LINE
NETI:/ÄRI/Majandusuuringud
- Ettevõtluse alustamise tugiteenused, äriplaani juhendid regionaalpoliitilise laenu taotlejale. Täpsem info regionaalsetest keskustest.

Eesti Regionaalarengu Sihtasutuse infoserver
www.erda.ee/ett_krediit.html

- Laenu taotlemisel Hansapangast tuleb jälgida panga kehtestatud äriplaani juhendit, mida saab vaadata Internetis Hansapanga koduleheküljelt. Hansapank— Finantseerimiseks vajalikud dokumendid
www.hansa.ee
- Loengukonspekt alustavale ettevõtjale koos äriplaani koostamise juhendiga.
ETTEVÕTTE ARVESTUS JA ÄRIPLAAN
www.tartu.mmk.ee/oppmaterjalid/Ettevotlus/ettevotlus1.html
- Reisikorraldaja- või reisibüroolitsentsi taotlemisel on oluline äriplaani. Juhend selle kirjutamiseks on järgmisel aadressil: REISIKORRALDAJA JA REISIBÜROO LITSENTSIMINE
www.tourism.ee/turismiamet/litaotlus.htm

Teenuse hind

Hinnad sõltuvad teenuse mahust. Nt. äriplaani koostamise õppematerjalid Interneti teel alates 85 kroonist.

Tingimused

Juurdepääs Internetile.

Eesti Regionaalarengu SA teenuste kasutamisel regionaalsed piirangud ja ettevõtte tegutsemisaeg.

LISA 10

ÄRIÜHINGU ASUTAMINE

Lühikirjeldus

Et alustada legaalse majandustegevusega, hakata ettevõtjaks, tuleb asutada äriühing. Selleks on vaja selgeks teha, milline äriühingu vorm sobib võetud eesmärkide saavutamiseks kõige paremini. Valida ärinimi ja otsida äriühingute asutamise teenust pakkuv firma, kui ei soovita asjaajamist ja dokumentide täitmist enda peale võtta.

Tegevuse eesmärk

Alustada iseseisva majandustegevusega kasumi saamiseks ja luua endale ning teistele töökohti ehk hakata ettevõtjaks

Kellele sobib?

Ettevõtliku vaimuga inimestele, kellel on ettevõtja omadused, teadmised, oskused ja võimalused.

Kes pakub teenust?

Eesti Regionaalarengu Sihtasutusel on hulk teenuseid alustavale ettevõtjale. Tartus kuulub sellesse võrku Tartu Ärinõuandla, Riia 185, tel 07/383001, www.tartu.ee/arinouandla/

Ettevõtte asutamise teenuseid pakuvad OÜ Nelivedu, Rüütli 6/3, tel 07/441899), OÜ Hele Tuul, Kesk 19, tel 07/349249, e-post rindemaa@yahoo.com

Nõustamiseks ja konsultatsiooniks võib pöörduda ka Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsiooni poole, esindus Tartus Kalevi 59, 07/431036, e-post: uader@hot.ee, www.evea.ee

Teenuse hind

Äriühingu asutamise teenuse hind 500–1000 krooni.

Teenuse kestus

Valmis firma ost 1–2 päeva, oma ärinimega äriühingu asutamine 2–3 nädalat.

Viiteid

Äriseadustik: www.just.ee/Registrid/ariseadustik.htm

Ettevõtte asutamine teistes riikides
vt Välisministeeriumi kodulehekülge
www.vm.ee/eesti/right_ie.html

Eesti Regionaalarengu Sihtasutuse infoserver
www.erda.ee

Rakenduslik majandusajakiri Eesti Majanduse Teataja
www.mmk.ee/kirjastus

LISA 11

KUIDAS SAADA ÄRINIMI?

Lühikirjeldus

Ärinimi on äriregistrisse kantud nimi, mille all ettevõtja hakkab tegutsema või tegutseb. Ärinimi eristab ettevõtjaid. Ärinime valikul peab arvestama, et need ei korduks. Seetõttu kontrollitakse ettevõtteregestris, kas ei ole sisse kantud juba samanimelist firmat. Sobiva ärinime valik ja registreerimine äriregistris.

Tegevuse eesmärk

Ettevõtja saab endale ettevõtteregestris registreeritud ärinime, mille all tegutseda.

Kellele sobib?

Neile, kes on otsustanud asutada äriühingu, v.a füüsilisest isikust ettevõtja, kelle aastakäive on alla 250 000 krooni ja kes ei ole kohustatud end äriregistrisse kandma.

Kes pakub teenust?

Vt lisa 10 Äriühingu asutamine lk 82

Teenuse hind

Äriregistris tehtavate päringute hinnad:
rex.rk.ee/~teataja/m/m1207.html → RTL 1998, 354/355, 1493. Teenuse tellimisel lisandub teenuse hind päringu hinnale.

Teenuse kestus

1–7 päeva.

Viiteid

- Ärinimede ning mittetulundusühingute ja sihtasutuste nimede kontrollimise kord:
rex.rk.ee/~teataja/m/m1206.html → RT I 1996, 76, 1348.
- Äriseadustik: *www.just.ee/Registrid/ariseadustik.htm*

LISA 12

KUIDAS KAITSTA KAUBAMÄRKI?

Lühikirjeldus

Kaubamärk on tähis, mis eristab ühe ettevõtja või ettevõtjate grupi kaupu ja teenuseid teise ettevõtja või ettevõtjate grupi samaliigilistest kaupadest või teenustest. Tegevused: kaubamärgi valik, otsing, kas mõni teine taotleja ei ole esitanud varasemaid taotlusi sama või sarnase kaubamärgi kohta, taotluse esitamine enne kaubamärgi turule toomist, patendiameti ekspertiis, kaubamärgi kandmine kaubamärgiregistrisse.

Tegevuse eesmärk

Kaitsta oma kaubamärki. Patendiamet väljastab selle kohta kaubamärgitunnistuse.

Kellele sobib?

Ettevõtjatele, kes on otsustanud kaitsta oma kaubamärki, sh logot.

Kes pakub teenust?

Kaubamärgitaotluste esitamisel, otsingutel ja kaitsmisel abistavad patendivolinikud.

Riiklikus patendivolinike registris registreeritud ja taotlusi vastuvõtivate patendivolinike nimekiri on patendiameti raamatukogu koduleheküljel www.epa.ee → Patendiraamatukogu → Patendivolinikud

Kaubamärkide, patentide, kasulike mudelite, tööstusnäidiste, autoriõiguse kaitse, otsingute jms-ga tegeleb Tartus patendibüroo Käosaar & Co, Riia 185,

tel 07/383051, e-post jyrik@park.tartu.ee,
kodulehekülj www.kaosaar.com

Teenuse hind

Taotluse esitamine kaubamärgi registreerimiseks ühes klassis 2200 krooni + riigilõiv 2800 krooni (Patendibüroo Käosaar & Co).

Teenuse kestus

Kaubamärgi registreerimine võtab aega 1–1,5 aastat (järjekorrad Patendiametis).

Viiteid

- Patendiamet, kaubamärgid: www.epa.ee/6kaubam.htm
- Patendiraamatukogu: www.patentlib.ee
- Kaubamärgiseaduse tõlge inglise keeles: www.legaltext.ee/tekstid/x/et/X2034K2.htm
- Patendiameti andmebaasid: www.epa.ee/19ab.htm

LISA 13

RAAMATUPIDAMISE KORRALDAMINE ETTEVÖTTES

Lühikirjeldus

Raamatupidamiskannete koostamine algdokumentide või koondokumentide alusel, maksekorralduste tegemine, töötasu arvestus, aruannete koostamine ja esitamine kolmandatele isikutele, majandusaasta aruande koostamine

Tegevuse eesmärk

Kontroll ettevõtte majandustegevuse üle ja aruandlus seadusega ettenähtud korras.

Kellele sobib?

Registreeritud äriühingule (k.a füüsilisest isikust ettevõtja)

Kes pakub teenust?

Miks just raamatupidamisteenus? Eestlase iseloom on kord juba selline, et teha ise kõik algusest lõpuni. Kuid asjaolud on näidanud, et iga sell jäägu oma liistude juurde.

Kui firmal on endal raamatupidamine:

- maksate riigile 33% rohkem makse,
- peate saatma enda raamatupidajat täienduskoolitusse,
- oma raamatupidaja vajab erialakirjandust, mis on mahukas ja seega väga kallis,
- peate ostma raamatupidajale arvuti koos tarkvaraga,

- peate maksma raamatupidajale ühe (1) kuu aastas rohkem palka, sest kuu aega pole ta millegagi kursis, kuid teenust kasutades on firma kohustatud teenima teid aasta ringi.

OÜ Meidele, tel 056 601580,
e-post lea.pensa@mail.ee

Oma liikmetele pakuvad maksunduskonsultatsioone ka ettevõtlusorganisatsioonid:

- www.evea.ee (EVEA)
- www.koda.ee (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda)
- www.maksumaksjad.ee (Eesti Maksumaksjate Liit)

Teenuse hind

Sõltub tööde mahust.

Tingimused

Vastavalt seadusele vormistatud algdokumentide esitamine tähtajaks.

Teenuse kestus

Vastavalt sõlmitud lepingule.

Viiteid

- Äriseadustik:
www.just.ee/Registrid/ariseadustik.htm
- Maksuamet:
www.ma.ee
- Maksukalender 2000:
ma.ee/1_1.shtml
 - Rahandusministeerium:
www.fin.ee

LISA 14

KAUBA PÄRITOLUSERTIFIKAADI KINNITAMINE

Lühikirjeldus

Kauba päritoluriigi tõendamine.

Tegevuse eesmärk

Ekspordiformaalsuste täitmine.

Kellele sobib?

Ekspordivad ja re-ekspordivad firmad sõltuvalt sihtriigi nõudmistest; teatud juhtudel Eestis Euroopa Liidu vahenditega rahastatavatele projektidele kaupu tarnivad firmad.

Kes pakub teenust?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus,
Raekoja plats 12, 51004 Tartu,
tel 07/442196, faks 07/442197,
e-post tkoda@uninet.ee
www.koda.ee

Teenuse hind

700 krooni, EKTK liikmetele 130 krooni.

Tingimused

Päritolusertifikaat on ühekordne dokument, mis antakse välja konkreetsele kaubapartiile.

LISA 15

VÄLISKAUBANDUS KONSULTATSIOONID

Lühikirjeldus

Klientide nõustamine väliskaubandusküsimustes, sh lepingute koostamise asjus.

Tegevuse eesmärk

Väliskaubandusest firmale tekkivate raskuste ületamine ja probleemide ennetamine.

Kellele sobib?

Väliskaubandusega tegelevad või sellega alustada soovivad firmad.

Kes pakub teenust?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus,
Raekoja plats 12, 51004 Tartu,
tel 07/442196, faks 07/442197,
e-post tkoda@uninet.ee
www.koda.ee

Teenuse hind

800 krooni tund;
EKTK liikmetele üks tund aastas tasuta ja iga järgnev tund aasta jooksul 400 krooni

LISA 16

VÄLISFIRMA KOOSTÖÖPAKKUMISTE VÄLJASTAMINE

Lühikirjeldus

Firmale väljastatakse Eesti Kaubandus-Tööstuskotta saabunud välisfirma koostööpakkumine.

Tegevuse eesmärk

Väliskaubanduspartneri leidmine.

Kellele sobib?

Ekspordile ja/või impordile orienteeritud firmad.

Kes pakub teenust?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus,
Raekoja plats 12, 51004 Tartu,
tel 07/442196, faks 07/442197,
e-post tkoda@uninet.ee
www.koda.ee

Teenuse hind

130 krooni, EKTK liikmetele tasuta.

LISA 17

VÄLISFIRMADE AADRESSIDE OTSING

Lühikirjeldus

Vastavalt kliendi määratletud kriteeriumidele (tegevusala, suurus, asukoht jne) koostatakse välisfirmade nimekiri.

Tegevuse eesmärk

Välisfirmade aadressid otsepostituseks või muuks kontaktiotsinguks.

Kellele sobib?

Välispartnerite otsinguga tegelevad firmad

Kes pakub teenust?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus,
Raekoja plats 12, 51004 Tartu,
tel 07/442196, faks 07/442197,
e-post tkoda@uninet.ee
www.koda.ee

Teenuse hind

4–10 aadressi 600 krooni, iga järgnev aadress 20 krooni;
EKTK liikmetele 4–10 aadressi 200 krooni, iga järgnev
aadress 10 krooni.

LISA 18

TEHNOLOOGIAMAHUKA STARDI- ETTEVÕTLUSE TUGITEENUSED TTÜ INNOVATSIOONIKESKUSELT

Lühikirjeldus

Tallinna Tehnikaülikooli (TTÜ) ehitus-, energeetika-, humanitaar-, infotehnika-, keemia-, majandus-, matemaatika-füüsika-, mehhaanika- ja süsteemitehnika-teaduskondadesse kuulub 37 instituuti (110 õppetooliga). TTÜ-l on ka eraldi üksusi: materjali-, geeni-bio-, info- ja keskkonnatehnoloogia kompetentsikeskused, katsekoda jmt., Pluss Geoloogia, Keemia, Küberneetika, Eesti Majanduse, Põlevkivi-uuringute Instituudid.

TTÜ Innovatsioonikeskus (TIK) on eraõiguslik sihtasutus, mille asutajaiks on TTÜ, Majandusministeerium, Tallinna linn, Tööandjate ja Tööstuse Keskliit, *Helsingin Yliopiston Holding Oy*. TIK missioon on kujuneda täiemahuliseks tehnoloogiapargiks, TTÜ-välise ettevõtluse jaoks pakub ta järgmisi teenuseid:

- TTÜ spetsialistide abi tehnoloogiaarenduses ja tehnilistes üksikküsimustes,
- tehnoloogiasiirde projektide elluviimine,
- osalusvõimalus stardiettevõtluse *spin-off*-programmis,
- Interneti-majanduse labori võimaluste kasutamine
- koostöö korraldamine kodu- ja välismaiste innovatsiooni-, tehnosiirde- jm. asutustega ning -võrgustikega.

Tegevuse eesmärgid

- Tehnoloogiliste äriideede analüüs.
- Ekspert hinnangud ja soovitusel konkreetsetele tehnoloogilistele lahendustele.
- Ettevõttele vajalike uute või täiustatud tehnoloogiate leidmine ja siire.
- Tehnoloogiamahukatele äriprojektidele kohandatud esmane ärikoolitus ja mentorite leidmine.
- Interneti võimaluste rakendamine ettevõtluses.
- Rahvusvaheliste ja kodumaiste koostöövõrkude loomine.

Kellele sobib?

Teadus-arendustöö taustaga isikuile, kes soovivad käivitada teadus-tehnoloogiamahukat ettevõtet.

Ettevõtjaile, kes soovivad

- jõuda selgusele oma firma tehnoloogilises seisus, selle tugevustes, nõrkustes ja arendusvajadustes,
- leida lahendusi oma ettevõttes esinevatele tehnilistele/tehnoloogilistele probleemidele,
- lisada oma ettevõttele väärtust Interneti võimaluste rakendamise teel,
- avardada oma firma rahvusvahelisi suhtluskanaleid.

Kes pakub teenust?

SA Tallinna Tehnikaülikooli Innovatsioonikeskus
www.tuic.ee,
faks 620 2020,
Ehitajate tee 5, 19086 Tallinn

Raivo Tamkivi, tegevdirektor,
620 2013,
raivot@edu.ttu.ee

Rein Ruubel, *spin-off*-programmi projektijuht,
620 2045,
rruubel@cc.ttu.ee

Hannes Ojangu, Interneti-majanduse labori
projektijuht, 620 2021,
ojangu@hot.ee

Teenuse hind

Esmane konsultatsioon ja vajaduste tuvastamine tasuta.
Edasi sõltuvalt teenuste mahust. Võimalik soodsate
püsisuhete sisseseadmine assotsiatsioonilepingu näol.

Tingimused

Äriprojekt peab olema seotud teadus-/arendustöö
tulemuste rakendamisega ettevõtluses.

Ettevõtte puhul — mida tehnoloogiamahukam, seda
soodsam kasutada.

LISA 19

SUHTLUSVÕRGUSTIKU LAIENDAMINE, KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE

Lühikirjeldus

Suhtlusvõrgustikku, mida on võimalik kasutada äriliste eesmärkide saavutamiseks, saab laiendada ettevõtlusorganisatsioonide ja erialaliitude abiga. Mitmetel neist on ka oma koostööpartnerite andmebaas ettevõtjatele, regulaarsed ärimissioonid, osavõtt messidest ja igakuulised regionaalsed klubiõhtud ettevõtjatele (nt EVEA). Lühiinfo ettevõtlusorganisatsioonide kohta vt Lisas 1, lk 62.

Tegevuse eesmärk

Ettevõtja leiab endale sobiva organisatsiooni, mis kõige paremini lahendab tema nõudmisi.

Kellele sobib?

Juhis on rakendatav igas arengujärgus ettevõtete puhul.

Kes pakub teenust?

Ettevõtlusorganisatsioonid (esindused Tartus)

Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon,
Kalevi 59, Tartu 51010, tel/faks 07/431036,

e-mail: uader@hot.ee

www.evea.ee

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

www.koda.ee

Mittetulundusühingute ja sihtasutuste andmebaas on
Internetis:

www.ngonet.ee/ab/

Teenuse hind

Organisatsioonide puhul teenindatakse eelkõige liikmeid ja sel puhul on teenused liikmetele enamasti tasuta. Kehtestatud on aastased liikmemaksud pluss ühekordsed sisseastumismaksud, iga organisatsiooni ja liidu puhul erinevad. Mitteliikmetele pakutakse teenuseid hinnakirja alusel.

Teenuse kestus

Organisatsiooni/liidu liikmelisus kestab tavaliselt ühe aasta.

LISA 20

KOOSTÖÖPAKKUMISTE BAASI LÜLITAMINE

Lühikirjeldus

Firma koostööpakkumist levitatakse kaubanduskodade võrgustiku kaudu soovitud riikides/regioonis.

Tegevuse eesmärk

Väliskaubanduspartneri leidmine

Kellele sobib?

Ekspordile ja/või impordile orienteeritud firmad

Kes pakub teenust?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Tartu esindus,
Raekoja plats 12, 51004 Tartu,
tel 07/442196, faks 07/442197,
e-post tkoda@uminet.ee
www.koda.ee

Teenuse hind

750 krooni, EKTK liikmetele tasuta.