

ETTEVÕTLUSE ALUSED

ÕPPEMATERJAL



Toetab Euroopa Liit



Haridus- ja Teadusministeerium





Toetab Euroopa Liit



RAK
Eesti Riiklik Arengukava

ETTEVÕTLUSE ALUSED

ÕPPEMATERJAL

Haridus- ja Teadusministeerium



Koostajad: Tiia Randmaa, Ester Raiend, Riina Rohelaan, Aive Kupp, Jane Mägi

Õppematerjali „Ettevõtluse alused“ (baasmoodul ESM1) väljatöötamist toetavad:

EL Struktuurifond

Haridus- ja Teadusministeerium

Sihtasutus Innove

© SA Innove, 2007

Trükk OÜ Infotrükk

Kujundus ja küljendus Perioodika Repro OÜ

ISBN 978-9949-15-357-2

Saateks

Hea kasutaja!

Õppematerjal koosneb viiest peatükist. Kõigepealt saate teadmised majanduse kui terviku funktsioneerimisest ja kõige üldisematest seaduspärasustest, mis mõjutavad üksikisikute ja ettevõtete käitumist majanduslike otsuste langetamisel. Selgub see, kuidas toimib turumajandus ja milline on riigil roll majanduse reguleerimisel. Järgnevalt suunatakse teid mõtlema enda perspektiivsele rollile majanduses – oma karjääri planeerimisele. Kirjeldatakse tööd ettevõttes, selle reguleerimist, töötaja kohustusi ja õigusi ning töö tasustamist. Eraldi käsitletakse töötamist praktikandina. Selgitatakse, mille poolest erineb töötamine palgatöötajana ettevõtjaks olemisest. Viimased peatükid käsitlevadki ettevõtjale vajalikke oskusi ja omadusi, ettevõtjaks hakkamise motiive, ettevõtluse juriidilisi vorme ning äriideede leidmist ning rakendamist – ettevõtte käivitamist.

See kõik on kirja pandud võimalikult selgelt ja illustreeritud näidete ning lihtsate ülesannetega, eesmärgiga tekitada teie huvi majanduse ja ettevõtluse vastu ning aidata leida majanduselus endale sobivaim koht. Õppematerjal on eelkõige mõeldud õppuritele, kes omandavad pärast põhikooli lõpetamist erinevaid ameteid, kuid kindlasti leiavad siit ühteist kasulikku ka teised.

Õppematerjali autorid on:

Esimene peatükk: Tiia Randma, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.

Teine peatükk: Ester Raiend, Tallinna Majanduskool.

Kolmas peatükk: Riina Rohelaan, HR Outsourcing OÜ.

Neljas peatükk: Aive Kupp, Türi Tehnika- ja Maamajanduskool.

Viies peatükk: Jane Mägi, Kuressaare Ametikool.

Sihtasutus Innove tänab kõiki, kes aitasid kaasa käesoleva õppematerjali valmimisele.



peatükk

MINA JA MAJANDUS

SISUKORD

1. MINA JA MAJANDUS	5
1.1 MAJANDUSLIKUD OTSUSED	8
RATSIONAALNE MAJANDUSLIK KÄITUMINE	9
MINA JA TARBIMINE	11
TARBIMINE JA OSTUOTSUS	13
KOKKUVÕTE	15
1.2 PIIRATUD RESSURSID JA PIIRAMATUD VAJADUSED	16
RESSURSID MAJANDUSES	16
MAJANDUSE PÕHIVALIKUD	20
ALTERNATIIVKULU	21
ERINEVAD MAJANDUSSÜSTEEMID	22
KOKKUVÕTE	24
1.3 TURG	25
NÕUDLUS	27
PAKKUMINE	28
TURU TASAKAAL	29
TURUHIND	31
KOKKUVÕTE	32
1.4 MAJANDUSE TEGEVUSVALDKONNAD JA NENDE FUNKTSIOONID	33
RIIGI ROLL JA FUNKTSIOONID MAJANDUSES	39
RIIGIEELARVE, MAKSUD JA MAKSUSÜSTEEMID	40
KOKKUVÕTE	45
1.5 RAHA, SELLE FUNKTSIOONID JA OMADUSED	47
PANGANDUS EESTIS	50
PANGATEENUSED	50
INVESTEERINGUD	52
KOKKUVÕTE	55
1.6 KASUTATUD MATERJALID	58
1.7 MÕISTED	59

JOONISED

Joonis 1.1 Majandussubjektid	10
Joonis 1.2 Maslow' vajaduste hierarhia	11
Joonis 1.3 Tarbija ostukäitumine	14
Joonis 1.4 Maa kui ressurss	18
Joonis 1.5 Tootmisprotsess	19
Joonis 1.6 Majandustegevuse lihtsustatud ringkäik	26
Joonis 1.7 Nõudlus- ja pakkumiskõverad. Nõudluse-pakkumise mudel	30
Joonis 1.8 Leiva teekond tarbijani	33
Joonis 1.9 Tegevusvaldkonnad primaarsektoris	35
Joonis 1.10 Tegevusvaldkonnad sekundaarsektoris	36
Joonis 1.11 Tegevusvaldkonnad tertsiaarsektoris	37
Joonis 1.12 Hõive jagunemine majandussektorite vahel Eestis 2005. aastal	38
Joonis 1.13 Valitsuse roll majandustegevuse ringkäigus	40
Joonis 1.14 Eesti riigieelarve kulude jaotus aastal 2005	41
Joonis 1.15 Riigieelarvesse laekuvad tulud Eestis aastal 2005	42
Joonis 1.16 Maksud, maksumäärad ja maksed Eestis 2007. aastal	43
Joonis 1.17 SKP muutus Eestis AASTATEL 1991–2005	45
Joonis 1.18 Inflatsiooni muutus Eestis aastatel 1993–2005	45
Joonis 1.19 Erinevate finantsinvesteeringute risk ja tulu	53

1.1 MAJANDUSLIKUD OTSUSED

SIIN ÓPIME:

Kuidas osaled sina majandustegevuses?

Miks ei saa osta kõike, mida ihaldad?

Miks on erinevate majanduselus osalejate arusaamine kasulikkusest erinev?

Millest sõltuvad sinu igapäevased valikud tarbijana?

Miks on kasulik teha kaalutletud ostuotsuseid?

Iga päev teeme kümneid valikuid ehk võtame vastu majanduslikke otsuseid. Tulude teenimine oma heaolu tagamiseks ning selle jagamine tänaste vajaduste rahuldamise ja tuleviku kindlustamise vahel on teemad, millega iga täisjõus inimene tegeleb. Samalaadseid otsustusi tehakse ettevõtte ja riigi tasandil. Igal ajahetkel on ressursid piiratud. Ja nii nagu perekonna rahakotis on raha just nii palju, kui parasjagu on ning piiramatul hulgal pole seda võimalik juurde saada, ei saa ka ettevõtte hakata päevapealt valmistama uut ja väga nõutud ning tulusat toodet. Samuti ei saa valitsus muuta lühikese aja jooksul kõiki ühiskonna liikmeid näiteks poole rikkamaks. Nii üksikisikul, ettevõttel kui valitsusel tuleb kogu aeg teha valikuid, sest kõikide soovide ja vajaduste täitmiseks lihtsalt ei jätku ressursse. Kõik tehtud valikud moodustavadki suure osa meie igapäevasest majandustegevusest.

Majandus **Majandus** on kogu ühiskonna ja selle liikmete olemasoluks ning arenguks vajalike ainelist eelduste pideva taastootmise süsteem, mis hõlmab eranditult kõiki inimesi. See on igasugune majanduslik tegevus ja selle korraldamine mis tahes tasandil, s.o üksikisikuna, ettevõttes, majandusharus, piirkonnas või kogu riigis.

Õigete valikute tegemiseks on vaja mõista meid ümbritsevat majanduselu. Majanduse põhimõistete ja -seoste tundmaõppimine on nagu uue keele või majandusliku kirjaoskuse omandamine. Majandust tundev inimene teab, miks asjad just nii toimuvad, majanduses võhiku jaoks asjad lihtsalt juhtuvad. Igapäevaelus ei õnnestu meil parima tahtmise juures majanduses jääda kõrvalseisjaks. Soovime seda või mitte, tuleb meil valikuid ning majanduslikke otsuseid teha iga päev.



ÜLESANNE 1.1

Kirjelda enda tegemisi ühe päeva jooksul. Millised on erinevad valikuvõimalused nende tegevuste sooritamiseks? Milline on Sinu valik? Hinda, kui mitmeid majanduslikke otsuseid päevas teed. Täida järgnev tabel. Esimene veerg on täidetud näitena.

aeg	tegevus	valikuvõimalused	valik	valiku põhjendus
7.30	hommikusöök			
8.00	koolimine			
12.00	lõuna			
16.00	vaba aeg			

RATSIONAALNE MAJANDUSLIK KÄITUMINE

Ratsionaalne majanduslik käitumine tähendab, et erinevad majanduselus osalejad püüavad saavutada enda jaoks suurimat kasulikkust mingite piirangute raames. Sarnaste huvidega majanduselus osalejaid nimetatakse majandussubjektideks. Kes või mis on majandussubjektid?

Majandussubjektid on tarbijad ehk majapidamised, ettevõtted ja riik. **Tarbijad** tahavad oma vajaduste rahuldamiseks saada võimalikult väikeste kulutustega võimalikult palju häid tooteid ja teenuseid (edaspidi hüvisid). **Ettevõtted** püüavad saada maksimaalset kasumit selleks, et suurendada ettevõtte omanike omandit. **Riigi** kui majandussubjekti ülesanne on suurendada ühiskonna heaolu. Keeruliseks muudab olukorra tõsiasi, et mõistet „heaolu“ on üheselt ja objektiivselt raske määratleda. Demokraatlikes ühiskondades eeldatakse riigilt kõigi ühiskonnakihtide ja huvigruppide soovidega arvestamist. See ei ole aga ühiskondliku kasulikkuse defineerimise seisukohalt eriti tänuväärne ülesanne. Seetõttu võibki mõiste „heaolu“ sisu muutuda koos järjekordsete parlamendivalimistega ja sõltuda riigis valitsevate poliitiliste jõudude arusaamisest heaolust.

Ratsionaalne majanduslik käitumine

Majandussubjektid

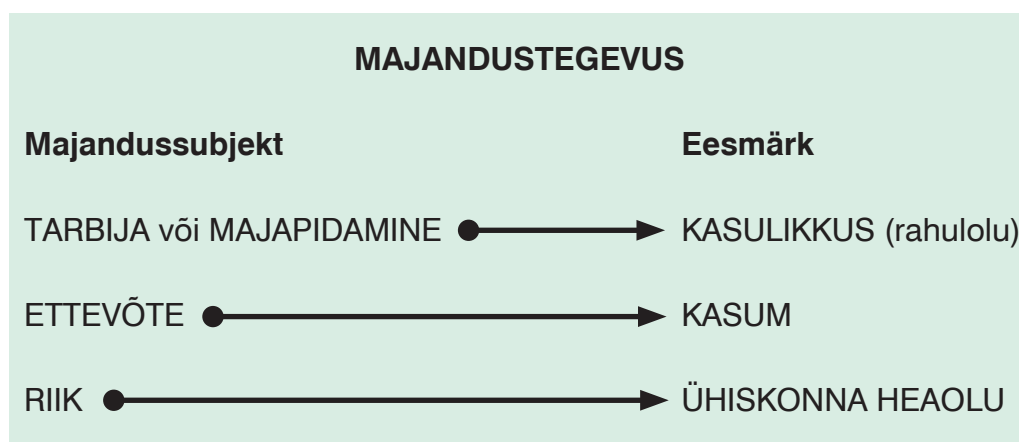
Tarbija **Tarbija** on kaupade või teenuste kasutaja, kes teeb ostuotsuse.

Majapidamine **Majapidamine** on ühise eelarvega majandavate inimeste kogum.

Ettevõte **Ettevõte** on iseseisev majandusüksus, mille kaudu ettevõtja tegutseb.

Riik **Riik** on kindla maa-ala ja elanikkonnaga sõltumatu üksus, mis lähtub teatud ühiskondlikest vajadustest kujunenud organisatsioonist ja protseduurireeglitest ning omab selgelt määratletud juhtimisstruktuure.

Joonis 1.1 Majandussubjektid



ÜLESANNE 1.2

Millise majandussubjekti huvisid ja eesmärke kirjeldavad tabelis esitatud olukorrad. Arutlege rühmas, millised on majandussubjekti eesmärgi saavutamisel piirangud (raha, aeg, info ja teised ressursid või seadusandlikud kitsendused).

olukorra kirjeldus	majandussubjekt	piirang
soodsa hinnaga kaubad ja teenused		
puhastamata reovesi avalikes veekogudes		

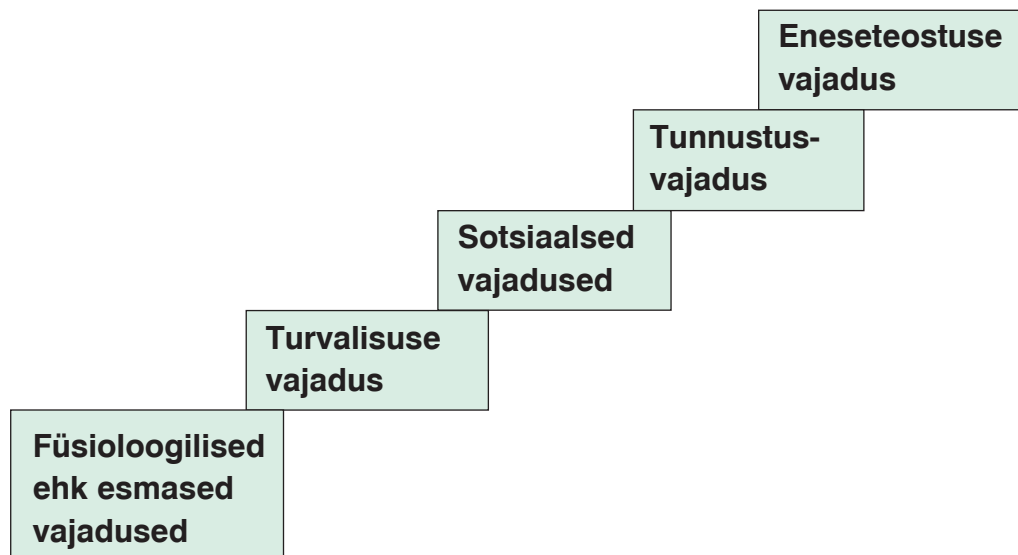
MINA JA TARBIMINE

Milline on hea elu? Sellele küsimusele on pea samapalju vastuseid kui parasjagu on vastajaid. Inimeste vajadused on erinevad. Tarbijatena ei juurdlemetavaliselt selle üle, miks meie valikud on just nii- või naasugused. Ostame seda, mis meile hetkel tundub kõige kasulik, maitsvam vms. Majandusteadlased väidavad, et just vajaduste rahuldamiseks on vaja tarbida. **Vajadus** on puudusetunne, mida inimene saab rahuldada hūviste tarbimisega.

Vajadus

Abraham Maslow (1908–1970) oli Ameerika psühholoog, kelle üheks tuntumaks ideeks on vajaduste kirjeldamine astmelises ehk hierarhilises struktuuris. Maslow' järgi muutuvad kõrgemad vajadused oluliseks alles siis, kui madalamad on rahuldatud.

Joonis 1.2 Maslow' vajaduste hierarhia



Füsioloogilised ehk esmased vajadused tulenevad inimese kui bioloogilise olendi loomusest. Inimese füüsis vajab eluks toitu, vett, soojust, õhku jne, samuti on inimesel soojätkamise, füüsilise rahulduse ja naudingu vajadus. Kuid alles siis, kui esmased bioloogilised ja füsioloogilised vajadused on rahuldatud, asub inimene realiseerima järgmisi, n-ö kõrgemaid vajadusi.

Turvalisuse vajadus on seotud nii sotsiaalse kui ka bioloogilise elukeskkonnaga. Inimene vajab kaitset nii füüsilise kui sotsiaalse vägivalla eest. Ohutu ja rahulik elu, hirmu puudumine, tuleviku kindlustatus jne loovad eelduse turvalisuse vajaduse rahuldamiseks.

Sotsiaalsed vajadused on seotud inimese nn karjainstinktiga. Meil on vajadus koos olla ja suhelda, olla armastatud ja kuhugi kuuluda. Paljud tänapäevased turul pakutavad teenused on suunatud just inimese sotsiaalsete vajaduste rahuldamisele.

Tunnustusvajadused on seotud inimese kujutlusega iseendast. See, mida vajame endaga rahuloluks ja enesest lugupidamiseks on ühest küljest seotud uute teadmiste omandamise ja seeläbi heakskiidu ning tunnustuse saamisega. Teisalt väljendab iga isiksus ennast oma riietuses ja esemetes, millega ta enda ümbritseb. Meie tarbimine sõltub paljuski sellest, millisena me end näha tahame.

Eneseteostuse vajadus väljendub inimese soovis midagi korda saata, ära teha. Inimene ei soovi ainult olla, vaid tahab ennast ka proovile panna, midagi saavutada ja teoks teha. Eneseteostusest tulenev hüviste tarbimine on küllalt väike.



ÜLESANNE 1.3

Milliseid vajadusi rahuldad oma igapäevategemistes sina? Võta aluseks ülesandes 1.1 kirjeldatud tegevused, valikuvõimalused ja tehtud valikud. Arutlege tulemusi rühmatööna.

tegevus	võimalus	valik	vajadus
koolimine	minna jalgsi	bussiga	sotsiaalsed vajadused turvalisuse vajadus tunnustusvajadus
	minna rattaga		
	minna bussiga		

TARBIMINE JA OSTUOTSUS

Rahaliste tulude saamisel, olgu selleks vanemate poolt antud taskuraha või enese väljateenitud palk, tuleks esmalt kaaluda kahe põhimõttelise valiku vahel. Kas olulisem on rahuldada tänased vajadused või panustada hoopis tulevikku? Esimesel juhul on majandustegevuse mõistes tegemist tarbimisega, teisel juhul aga säästmisega. Alljärgnevalt räägime tarbimisest.

Tarbimine on hüviste (toodete, teenuste) kasutamine oma vajaduste rahuldamiseks. Tarbija püüab kasutada olemasolevaid rahalisi vahendeid tema jaoks suurimat kasulikkust tooval viisil. See tähendab, et tarbija eesmärk on võimalikult vähe kulutades saada võimalikult palju ja võimalikult häid hüviseid. Seejuures on tarbijate hinnangud sellele, mis võiks olla rohkem või vähem kasulik, küllaltki erinevad ehk iga tarbija annab kasutatavate hüviste tarbimisomadustele individuaalse hinnangu.

Tarbimine

Inimesed käituvad ostmisel väga erinevalt. Palju oleneb isiksuse tüübist, samuti ostu-olukorrast ja kaubast. Kaupa, mis meie tarbimiseelarvega võrreldes on suhteliselt odav, ostame enamasti kohe ja pikalt kaalumata. Kaalutletum ostukäitumine on jälgitav kõrge tarbimisväärtusega kaupade puhul. Seejuures sõltub kauba tarbimisväärtus konkreetse tarbija jaoks eelkõige kauba tähendusest selle tarbija jaoks.

Tüüpilise tarbija ostukäitumine algab ostusoovi teadvustamisest. *Ostusoov teadvustub* siis, kui inimene märkab erinevust soovitava (ideaalse) ja tegeliku olukorra vahel. Näiteks nähes teisi kinokülastajaid popkorni krõbistamas, tekib ka endal soov midagi põske pista. Kohe meenub, et kinno kiirustades polnud meeleski kõhutäiele mõelda ja lõuna jäi söömata. Fakti ennast teadsime ka enne, aga konkreetset ostusoovi polnud tekkinud. Ostusoovi teadvustumisega käivitub ostukäitumine. Seda muidugi eeldusel, et olemas on ka vajalik rahasumma ehk meie tarbimiseelarve võimaldab ostu teha.

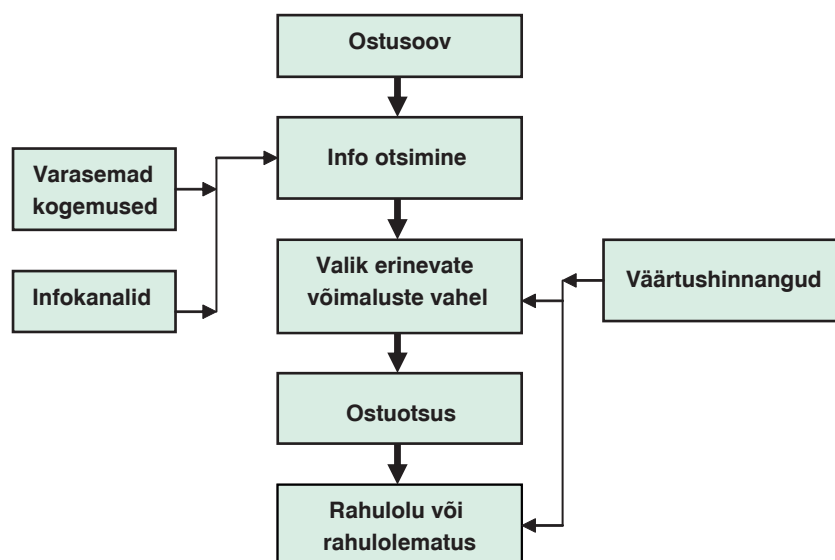
Mis juhtub järgmisena ehk siis kui oleme otsustanud osta? Mõistlik oleks nüüd otsida vastused õige mitmetele küsimustele: mida ma süüa tahaksin?, milline on kinos pakutava toidu hind võrreldes teiste kohtadega? jne. Kõigepealt *otsitakse informatsiooni* kauba omaduste ja muude oluliste asjaolude väljaselgitamiseks kas siis enda või tuttavate varasematest kogemustest. Kui sellest ei piisa, siis teistest allikatest (nt kataloogid, kuulutused, reklaam).

Kogunud küllaldaselt andmeid ja leidnud vastused esitatud küsimustele, võime hakata erinevaid võimalusi võrdlema. Võrdluse tulemusel teeme lõpliku valiku ehk võtame vastu majandusliku otsuse. *Valiku tegemisel* lähtusime oma väärtushinnangutest ja olemasolevast informatsioonist. Samas on valiku tegemisel määravaks meie tarbimiseelarve võimalused.

Positiivse valiku tegemisel sünnib ostuotsus. *Ostmine* on ostukäitumise etapp, kus omandatakse soovitud kaup.

Kauba omandamisega ostukäitumine veel ei lõpe. Alles tarbides saame aru, kas ostetud hüvis vastab ootusele. Kui kinos ostetud popkorn rahuldab meie vajadusi (maitses), ostame seda ilmselt ka edaspidi. *Ostujärgne hinnang* mõjutab meie edaspidist ostukäitumist.

Joonis 1.3 Tarbija ostukäitumine



ÜLESANNE 1.4

Tihti on meie ostukäitumine harjumuspärane tegevus, kus pikemalt mõtlemata lihtsalt ostame ega juurdle konkreetse ostu kasulikkuse üle. Püüa kirjeldada enda viimase nädala ostukäitumist. Millised ostud tegid hetke ajal, milliste ostude juures kaalusid pikemalt? Miks?

Kaup/teenus	hind	otsus	rahulolu
bussipilet	15.-	a) harjumuspärane ost b) hetke ajal c) kaalutud	a) väga rahul b) rahul, sest teisteks valikuteks ei jätku raha c) rahul, sest valisin parima d) ei jäänud rahule, kahetsesin hiljem tehtud ostuotsust

ÜLESANNE 1.5

Võrrelge ülesandes 1.4 kirjeldatud ostuotsuseid omavahel 4–5 õpilasega rühmas ja püüdke leida vastuseid alljärgnevatele küsimustele:

1. Millised ostud tehakse enamasti hetkeotsuse ajal?
2. Milliste ostude puhul kasutate eelkirjeldatud ostukäitumist?
3. Kui suur on sinu ostuotsustes hetkeotsuste osakaal?
4. Loetlege vähemalt 3 põhjust, miks on tarbijale kasulik ostuotsuse tegemisel järgida joonisel 3 kirjeldatud etappe?
 -
 -
 -

KOKKUVÕTE

Majandus on kogu ühiskonna ja selle liikmete olemasoluks ning arenguks vajalike ainete eelduste pideva taastootmise süsteem, mis hõlmab eranditult kõiki inimesi. See on igasugune majanduslik tegevus ja selle korraldamine mis tahes tasandil, s.o üksikisikuna, ettevõttes, majandusharus, piirkonnas või kogu riigis. Iga päev teevad inimesed erinevatel tasanditel ja erinevates tingimustes kümneid valikuid ja võtavad vastu majanduslikke otsuseid. Õigete valikute tegemiseks on vaja mõista meie ümber toimuvat. Majandust tundev inimene teab, miks asjad just nii toimuvad, majanduses võhiku jaoks asjad lihtsalt juhtuvad.

Ratsionaalne majanduslik käitumine tähendab, et erinevad majandussubjektid püüavad saavutada enda jaoks suurimat kasulikkust mingite piirangute raames. Majandussubjektid on tarbijad või majapidamised, ettevõtted ja riik. Tegutsemise eesmärk on iga majandussubjekti jaoks enamasti millegi (kasulikkuse, kasumi, heaolu) maksimeerimine.

Tüüpilise tarbija valikud lähtuvad vajadustest. Vajadus on puudusetunne, mida rahuldakse huviste tarbimisega. Tarbimine on huviste kasutamine vajaduste rahuldamiseks. Tarbija eesmärk on võimalikult vähe kulutades saada võimalikult palju ja võimalikult häid huviseid. Seejuures on iga tarbija hinnang kaupade ja teenuste tarbimisomadustele individuaalne. Enamiku tarbijate ostukäitumine on aga põhimõtteliselt sarnane.

1.2 PIIRATUD RESSURSID JA PIIRAMATUD VAJADUSED. RESSURSID MAJANDUSES

SIIN ÓPIME:

Miks ei saa kõikide inimeste kõiki soove rahuldada?

Mis juhtub siis, kui me kõik mittetaastuvad ressursid ära kasutame?

Milliste ressursside omanik Sina oled?

Oskad sa valikuid tehes märgata ja hinnata seda, millest loobud?



NÄIDE 1.1

Lahingukooli I kursuse kadetid otsustasid kostitada küllatulevaid lastekodu lapsi pannkookidega. Üheskoos leiti, et selleks oleks vaja küpsetada 50 pannkooki. Alljärgnevasse tabelisse panid nad kirja tegevused ja ressursid, mida üllatuse ettevalmistamiseks vaja on.

Tegevus	Mis meil selle tegemiseks vaja on?
Arvutame pannkookide valmistamiseks vajaliku taigna koguse.	Teadmised, kogemused.
Arvutame taigna valmistamiseks vajalike toorainete kogused ja koostame ostude nimekirja.	Teadmised, kogemused.
Ostame vajalikud toorained.	Raha.
Valmistame taigna.	Töövahendid, teadmised, oskused.
Küpsetame pannkoogid.	Töökoht, -vahendid, teadmised, oskused.
Pakume külalistele.	Koht ja vahendid söömiseks.

Kui kasutada lahingukooli kadettide koogiküpsetamise kirjeldamiseks majanduselu mõisteid, siis tegelesid kooke küpsetavad poisid vajaduste rahuldamiseks vajamineva hüvise tootmisega. Selleks kasutasid nad mitmesuguseid ressursse kui sisendeid ja valmistasid oma tegevuse väljundina tarbitava toote ehk pannkoogid.



ÜLESANNE 1.6

Kirjeldage sarnaselt eelnevale näitele ühte teie ühist ettevõtmist või eesmärki. Püüdke kirja panna kõik tegevused, mis on (olid) idee elluviimiseks vajalikud. Kogemuse puudumisel laske fantaasial lennata.

Tegevused	Milliseid ressursse meil selle tegemiseks vaja on (oli)?

Arutlege ja leidke vastused järgmistele küsimustele:

1. Miks on kasulik idee realiseerimiseks vajalikud tegevused ja vajaminevad ressursid enne tegutsemist läbi mõelda?
2. Mis võib saada takistuseks põnevate ideede realiseerimisel?
3. Miks ei saa kõikide inimeste kõiki soove rahuldada?

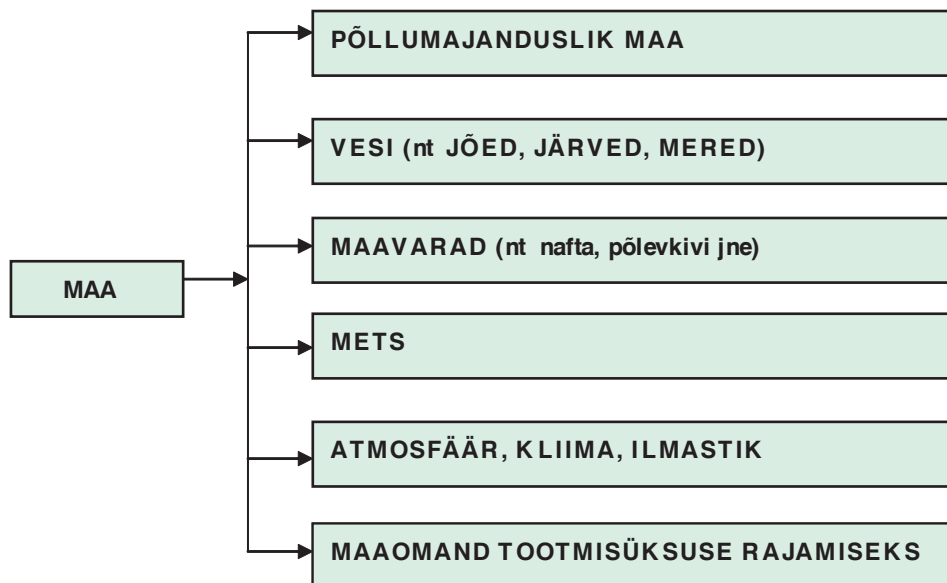
Kõige üldisemas mõistes tähistatakse sõnaga **ressurss** kõikmõeldavaid vahendeid või tagavarasid, mida on võimalik kasutada. Enamasti on kõik millegi valmistamiseks vajalikud ressursid *piiratud* ehk nappivad. See tähendab, et inimeste piiramatute vajaduste rahuldamiseks ja soovitud hüviste tootmiseks ei jätku selliseid ressursse, mida me saaksime kasutada tasuta ehk 0-hinnaga. Alljärgnevalt tutvume ressurssidega, mida kasutatakse kaupade ja teenuste valmistamisel ehk tootmisel. Majandusteaduses nimetatakse neid enamasti tootmisteguriteks. Tootlike ressursside ehk tootmistegurite hulka kuuluvad: maa, töö(jõud), kapital ja ettevõtlikkus.

Ressurss

Ressursid on kõik tootmissisendid, mida kasutatakse kaupade ja teenuste tootmiseks.

Ressursside hulka kuuluvad: *maa, töö(jõud), kapital ja ettevõtlikkus*.

Joonis 1.4 Maa kui ressurss



Maa Maa kui ressursi all mõistetakse majanduses seda osa looduskeskkonnast, mida inimene oma majandustegevuseks kasutab. Siia kuuluvad põllumajanduslikud maad, mida saab kasutada taime- ja loomakasvatuseks. Veekogude olemasolu on eelduseks kalandusele, kalakasvatusele ja laevandusele. Vesi ise kui loodusvara on hädavajalik tooraine paljude kaupade ja teenuste valmistamisel. Maavarasid kasutatakse toodete valmistamisel tooraine või energiaallikana (nt nafta, gaas, põlevkivi). Metsas kasvavat puitu kasutatakse mööbli-, paberi- ja tselluloositööstuses ning ehituses. Ilmastikust ja kliimatingimustest sõltuvad paljud majandustegevused. Piisava niiskuse ja päikese olemasolu on eluliselt tähtis põllu-, taime- ja puuviljakasvatuses. Ilmatundlik on turismiteenuste valdkond.

Viimasel ajal on hakatud kõike maa kui ressursiga seonduvat hindama taastuvuse vaatenurgast. *Taastuvad (loodus)ressursid* on sellised, mida saab korduvalt kasutada või mis taastavad end ise. Näiteks kasvab kuusemets taas raieküpseks umbkaudu saja aastaga. Lisaks metsale loetakse taastuvate ressursside hulka veel vesi, muld jne. Taastuvate ressursside õige ja otstarbekas kasutamine täna ei välista nende kasutamise võimalust tulevikus. *Mittetaastuvad ressurssid* on need, mille ärakasutamisega täna jätame tulevased põlvkonnad neist ilma. Mittetaastuvate ressursside hulka kuulub enamik maavarasid, nt maagaas, nafta, kivisüsi, põlevkivi jt.

Töö Töö kui ressursi hulka loetakse inimeste vaimsed ja füüsilised jõupingutused, mida nad kasutavad hüviste valmistamiseks. *Tööjõu* moodustavad kõik tööealised töötavad ja aktiivselt tööd otsivad inimesed. Tööealise elanikkonna hulka kuulub lisaks tööjõule ka mitteaktiivne rahvastik.

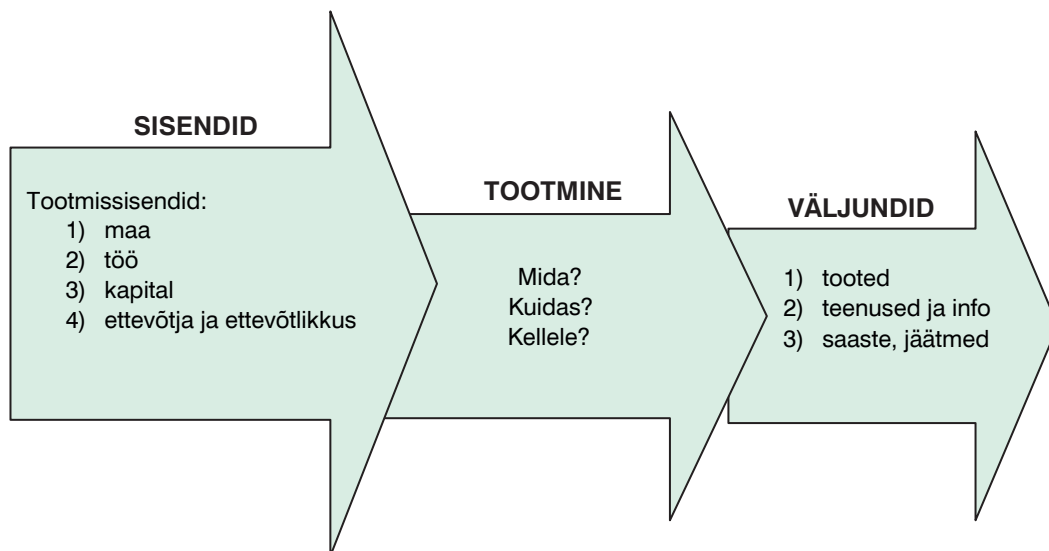
Sõnal „kapital“ on majanduses mitu erinevat tähendust. Ressursi mõistes tähendab kapital kõiki tootmisvahendeid (hooneid, tööriistu ja masinaid), mida kasutatakse hüviste valmistamiseks. Raha iseenesest ei ole kapital, vaid on vahend teiste ressursside ehk tootmistegurite soetamiseks.

Kapitali kui ressursi hulka kuuluvad kõik varasemas tootmistegevuses loodud tootmisvahendid (hooned, tööriistad ja masinad), mida kasutatakse uute toodete ja teenuste valmistamisel.

Kapital

Ressursside ehk tootmistegurite hulka loetakse ka ettevõtja ja ettevõtlikkus, sest just tänu ettevõtlikkusele leiavad kasutamist teised ressurssid. Ettevõtlikkus on hoiak, mida iseloomustavad loov ja uuenduslik mõtlemine, riskijulgus ja arukas juhtimine. Ettevõtja on isik, kes tegutseb äris kasu saamiseks ja kannab sellesse ärisse tehtud isiklike investeeringute kaotamise riske. Majandusruumis, kus riik ei korralda kaupade ja teenuste tootmist, toimib majandus ainult tänu ettevõtlikele inimestele. Ettevõtlikkus on tähtis ka mujal, mitte ainult äritegevuses. Ettevõtlik saab olla koolis, kodus, kodukoha ühistegemistes ja isiklikus elus.

Joonis 1.5 Tootmisprotsess



ÜLESANNE 1.7

Arutlege rühmas 10–15 minuti jooksul, kuidas saaksite olla oma õpitaval erialal ettevõtlikud juba täna. Tutvustage oma ideed 2 minuti jooksul kaaslastele.





ÜLESANNE 1.8

Võtke aluseks ülesandes 1.6 kirjeldatud ressursid ja püüdke leida vastused järgmistele küsimustele:

- 1) Milliseid ressursse vajate soovitud eesmärgi saavutamiseks?
- 2) Milliseid ressursse teil napib?
- 3) Kuidas saaksite korvata või asendada puuduvad ressursid?

MAJANDUSE PÕHIVALIKUD

Sõltumata riigikorrast või ühiskonna elatustasemest mõjutab majanduse arengut see, kuidas erinevad majandussubjektid oma valikuid tehes vastavad kolmele põhiküsimusele:

- 1) milliseid kaupu ja teenuseid toota?
- 2) kuidas neid kaupu ja teenuseid toota?
- 3) kellele neid kaupu ja teenuseid toota?

Mida toota?

See küsimus on nii ettevõtte kui ka riigi vaatenurgast elulise tähtsusega. Tundub, et vastus on lihtne – tuleb toota neid kaupu ja teenuseid, mis rahuldaksid tarbijate vajadusi ja mille eest nad on nõus maksma.

Kuidas toota?

Sajameetrise kraavi kaevamiseks on mitu võimalust. Võime selle töö ära teha kümne mehe ja kümne labidaga. Teine võimalus oleks rentida tehnika: ekskavaator või hoopis isekaevav robot. Milline võimalus oleks kõige mõistlikum? Ühest vastust on raske anda. Ilmselt tuleb valiku tegemisel lähtuda olemasolevatest võimalustest. Vastus sõltub kraavikaevajate, ekskavaatori ja roboti olemasolust ning nende hindadest. Kui suhteliselt odav tööjõud kraavikaevamiseks on olemas, siis pole mõtete rentida kallist tehnikat või rakendada kõrgtehnoloogiat. Samas aga, kui olemasolev tööjõud on kallid ja tehnika rentimine suhteliselt odav, on mõttekas valida teine variant.

Kellele toota?

See küsimus haakub küsimusega *mida toota?*. Ettevõtjal peab alati silme ees olema konkreetne tarbija. Kui kauba tootmisel või teenuse pakkumisel ei arvestata võimalikku tarbijat, võib juhtuda, et kaup või teenus jääb müümata. Küsimusele *kellele toota?* vastuse leidmisega tegeleb majandusteaduse haru, mida nimetatakse turunduseks.

ALTERNATIIVKULU

Piiratud ressursside tingimustes eelnevatele küsimustele vastuseid otsides peavad majanduses osalejad valima välja ühe võimaluse ehk parima alternatiivi paljudest võimalikest. Samas tähendab valiku tegemine ühe võimaluse kasuks piiratuse tingimustes enamasti teistest võimalustest loobumist. Otsustades kraavikaevamisel kasutada inimesi, loobume ekskavaatori ja roboti kasutamise võimalusest. Ostes tarbijana endale täna uued saapad, loobume teistest vajalikest hüvistest, mida sama raha eest oleksime saanud endale lubada, sest ressursina on raha piiratud. Igal valikul on alternatiivvalikud ja seepärast nimetatakse järgmisest parimast alternatiivsest kasutamata jäänud võimalusest saamata jäänud tulu alternatiivkuluks.

Alternatiivkulu ehk loobumiskulu on kasutamata jäänud teise parima valiku maksumus.

Alternatiivkulu

Igapäevaelus peaksime pidevalt arvestama, kui palju me oleksime võitnud või kaotanud, kui oleksime käitunud teisiti. Paljude alternatiivsete käitumis- või tegutsemisvõimaluste olemasolu nõuab oskust neid märgata ja hinnata. Mida arenenum on ühiskond ja haritum inimene, seda rohkem võimalikke alternatiivseid valikuid ilmneb.

ÜLESANNE 1.9

Võtke aluseks ülesandes 1.1 kirjeldatud tegevused, kirjeldage kasutamata jäänud alternatiivseid võimalusi. Milline oli sinu alternatiivkulu?

tegevus	Võimalused, valik	mittevalitud võimalused	alternatiivkulu
koolimine	bussiga	jalgsi rattaga	bussipileti raha; tervislik jalutuskäik
	jalgsi		
	rattaga		





ÜLESANNE 1.10

Tee valik ja leia õige vastus.

1. Kõige üldisemas mõistes tähistatakse sõnaga ressurss
 - a) päikeseloojangut
 - b) kõikmõeldavaid vahendeid ja tagavarasid, mida saab kasutada
 - c) mittepurunevate klaasidega kiivreid
 - d) arengustrateegiad
2. Majandusteaduses loetakse ressursside hulka
 - a) aatomid
 - b) neutron
 - c) kapital
 - d) dividendid
3. Maa kui ressursi hulka kuuluvad
 - a) vesi (jões, järved, mered)
 - b) palgatöölised
 - c) tootmishooned
 - d) maailma meistrivõistlused
4. Enamasti on kõik millegi valmistamise jaoks vajalikud ressursid
 - a) jahtunud
 - b) odavad
 - c) piiratud ehk nappivad
 - d) kollased
5. Alternatiivkulu on
 - a) saamata jäänud tulu järgmisest parimast kasutamata jäänud võimalusest
 - b) Eesti keskmise palga ja isiku väljaminekute korrutis
 - c) maksude mahaarvestamisega kaasnev kulu
 - d) naabrite lärmmamise tõttu saamata jäänud tulu

ERINEVAD MAJANDUSSÜSTEEMID

Riigi majanduslik areng ja heaolu sõltub sellest, kuidas erinevad majandussubjektid piiratud ressursside tingimustes vastavad kolmele põhiküsimusele: *mida toota?*, *kuidas toota?*, *kellele toota?*. Erinevates majandussüsteemides on lahendused erinevad. Omandisuhete, hüviste ümberjagamise ja otsustusala suhtesüsteemi erisuste alusel jagatakse majandussüsteemid: tava-, käsu-, turu- ja segamajanduseks.

Tavamajanduses otsustab mida, kuidas ja kellele toota? perekond (või hõim) oma võimaluste piires.

- Vanim majandussüsteem põhineb ühiskondlikel traditsioonidel, majandusotsuste tegemisel on suur tähtsus perekonnal (hõimul).
- Tootmisvahendid ja -tehnoloogiad on algelised, tootmisüksused väikesed, tööjaotus vähearenenud.
- Areng on aeglane, püütakse teha kõike nii nagu on tehtud põlvest põlve, tootlikkus väga madal.
- Tulu jaotus toimub sageli kõikide pereliikmete vahel võrdselt.

Mõned sajandid tagasi oli tavamajandus valdav majanduse organiseerimise viis. Tänapäeval võib seda näha arengumaades, kuid sealgi mitte puhtal kujul.

Käsumajanduses ehk plaanimajanduses otsustab *mida, kuidas ja kellele toota? riik*. Selline keskviim võib olla nii demokraatlik kui ka diktaatorlik.

- Enamiku tootmise ja jaotamisega seotud otsuseid teeb riik.
- Üksikisikute eraomandiõigus on äärmiselt piiratud või puudub.
- Tootmine toimub riiklike, kohustuslike plaanide (plaanimajanduse) alusel, majanduslikud stiimulid puuduvad.
- Tururegulatsioonide puudumine (riiklikult kehtestatud hinnad jmt) tekitavad kaupade ülejäägi ja defitsiidi.

Käsumajanduse näiteks on need vähesed allesjäänud sotsialistlikud riigid, kus maa ja kapital on riigi omanduses.

Turumajanduses otsustatakse *mida, kuidas ja kellele toota? turu* vahendusel.

- Enamik ressursidest kuulub eraomanikele (ka üksikisikutele).
- See tähendab vaba konkurentsi turgudel ja valdav osa valikutest ja otsustustest tehakse erasektori mõjul ja huvides.
- Majanduslikke otsuseid suunab nõudluse ja pakkumise vahekord turul ja vabalt kujunev turuhind.
- Erinevad turud (kauba-, tööjõu-, kapitaliturg jt) toimivad omavahel seostatult ning tasakaalustavad üksteist.
- Riik saab rahva üldistes huvides tehtavaid majandusotsuseid realiseerida ainult kaudselt läbi seadusandluse.

Turuga on tegemist alati ja igal pool, kui kohtuvad nõudjad ja pakkujad (ostjad ja müüjad) ja toimub vahetustegevus.

Segamajandus ühendab endas mitme erineva majandustüübi jooni. Ressursside ja hüviste jaotuse otsustab esmajoones turg ning vähemal määral riik või traditsioonid. Kogu maailma majandus põhineb suurelt osalt turumajandusel, kuid peaaegu alati on tooteid või teenuseid, mille nõudmist ja pakkumist reguleerib riik.



ÜLESANNE 1.11

Leia alljärgnevatele väidetele sobiv majandussüsteem, valides vastuseks A, B või C variandi vahel.

- A – turumajandus
- B – käsumajandus
- C – tavamajandus

- 1) enamiku tootmise ja jaotamisega seotud otsuseid teeb riik
- 2) üksikisikutel puudub eraomand
- 3) tootmine planeeritakse ühest kesksest asutusest
- 4) kõike püütakse teha nii nagu põlvest põlve on tehtud
- 5) valitseb vaba konkurents ja enamik ressursse on eraomandis
- 6) tootmisvahendid ja -tehnoloogiad on algelised
- 7) majanduslikke otsuseid suunab nõudmise ja pakkumise vahekord
- 8) tulu jagatakse sageli perekonnaliikmete vahel võrdselt
- 9) erinevad turud toimivad hästi ja tasakaalustavad üksteist

KOKKUVÕTE

Enamasti on kõik millegi valmistamiseks vajalikud ressursid *piiratud* ehk nappivad. Ressursse, mida kasutatakse kaupade ja teenuste valmistamisel ehk tootmisel nimetatakse tootmisteguriteks. Tootmistegurite hulka kuuluvad: maa, töö(jõud), kapital ja ettevõtlikkus.

Ühiskonna majanduslik areng ja heaolu sõltub sellest, kuidas erinevad majandussubjektid piiratud ressursside tingimustes vastavad kolmele põhiküsimusele: *mida toota?*, *kuidas toota?*, *kellele toota?*. Erinevates majandussüsteemides on lahendused erinevad. Omandisuhete, hüviste ümberjagamise ja otsustusala suhtesüsteemi erisuste alusel jagunevad majandussüsteemid: tava-, käsu-, turu-, ja segamajanduseks. Kogu maailma majandus põhineb suurelt osalt turumajandusel, kuid igas riigis võib leida tooteid või teenuseid, mille nõudlust ja pakkumist otse või kaudselt reguleerib riik.

Piiratud ressursside ja piiramatute vajaduste tingimustes on erinevad majanduses osalejad sunnitud valima välja ühe võimaluse ehk alternatiivi paljudest võimalikest. Samas tähendab ühe võimaluse kasuks otsustamine enamasti teistest võimalustest loobumist. Igapäevaelus peaksime pidevalt arvestama, kui palju me oleksime võitnud või kaotanud, kui oleksime käitunud teisiti. Alternatiivsete käitumis- või tegutsemisvõimaluste paljusus nõuab oskust neid märgata ja hinnata.

1.3 TURG

SIIN ÕPIME:

Millisel turul sina osaled ja kas ka kellegagi konkureerid?

Mis muudab ostusoovid nõudluseks?

Miks tekib turul puudujääk ehk defitsiit?

Kuidas mõjutab hind erinevate turuosaliste käitumist?

Mille poolest on kasulik kauba kõrge turuhind?

Eesti keeles on sõnal *turg* mitu tähendust. Ühes, kitsamas mõistes on turg konkreetne müügikoht. Kõige üldisemas tähenduses on aga turuga tegemist alati ja kõikjal, kus kohtuvad ostjad ja müüjad – majandusteoorias nimetatakse *nõudjad* ja *pakkujad* – ning toimub hüviste vahetus. Turgu käsitletakse majandusteaduses kui majanduse toimimise korraldust, mille vahendusel turul osalejad (müüjad ja ostjad) suhtlevad ning kus kujunevad nii kaupade ja teenuste hinnad kui ka ostetavad-müüdatavad kogused.

Turg on majanduse toimimise korraldus, mille vahendusel turul osalejad suhtlevad ning kujundavad kaupade ja teenuste hinnad ning kogused.

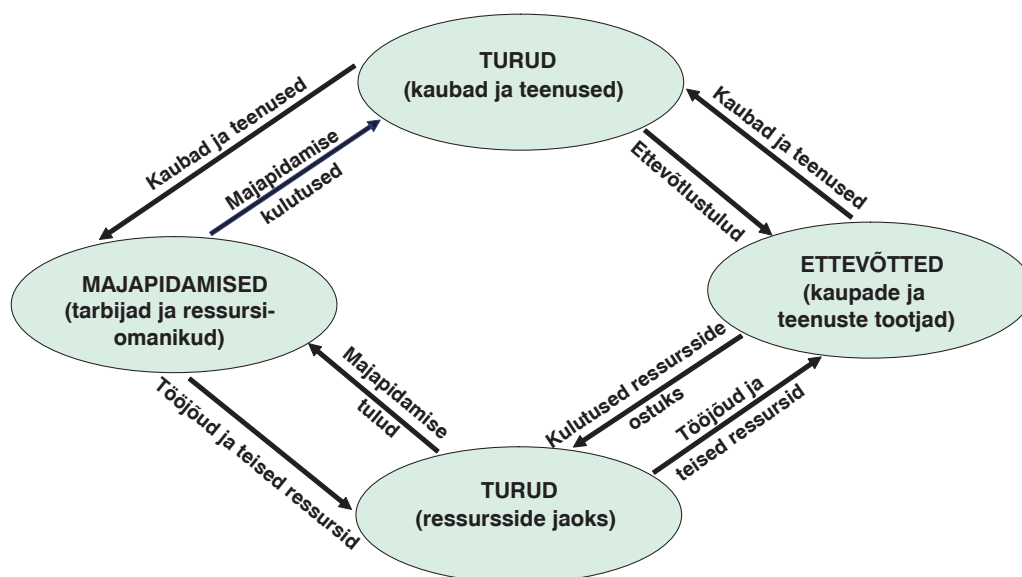
Turg

Turg kui majanduse toimimise viis on kujunenud aastasadade vältel. Turumajanduse kui majandussüsteemi aluseks on tootmisvahendite eraomandus ning konkurents. Tootja, kes küll lähtub omakasust, on sunnitud konkurentsi tõttu juhinduma tarbijate vajadustest ning püüab seepärast turule tuua just neid hüviseid, mis rahuldaksid tarbijat kõige paremini, kasutades samal ajal säästlikult oma tootmisressursse.

Konkurents on majandussubjektide püüdlemine sama eesmärgi poole olukorras, kus ühe edu tähendab teise ebaedu.

Konkurents

Joonis 1.6 Majandustegevuse lihtsustatud ringkäik



ÜLESANNE 1.12

Arutlege rühmas, kuidas teie ise osalete joonisel 1.6 toodud ringkäigus.

NÄIDE 1.2

Kalle tahtis oma taskuraha eest minna nädalavahetusel vaatama “Leiutajate küla Lotte” filmi. Film oli alles hiljuti kinno jõudnud ja vaatajate huvi oli suur. Seepärast otsustas Kalle kinopiletid varakult interneti teel ära osta. Ta istus reede õhtul arvuti taha ja asus tegutsema. Vaatamata sellele, et seda filmi näidati kinomaja suures saalis ja seansse oli päevas mitu, olid nii laupäevaks kui ka pühapäevaks kõik kohad välja müüdnud. Mida teha? Kas jätta kinno minemata või minna mõnda teist filmi vaatama? Teisele filmile, mida näidati kinomaja väikeses saalis, oli pileteid piisavalt saadaval.

ÜLESANNE 1.13

Mõelge näitele 1.2 ja rühmas arutledes leidke alljärgnevatele küsimustele vastused.

1. Kuidas Kalle, istudes kodus arvuti taga, oli osaline turul?
2. Kellena ja millisel turul Kalle osales?
3. Mis võib olla selle põhjuseks, et väikeses saalis on vabu kohti piisavalt, aga suures saalis mitte?
4. Milliseid otsuseid teeksid sina kinoomanikuna olemasoleva info põhjal?

NÕUDLUS

Turul osalejad oleme me kõik. Rollist tarbijana kõnelesime selle peatüki alguses. Kuidas saada aga aru sellest, et me tarbijatena osaleme turul kaupade ja teenuste hinna ning koguste kujundamisel?

Kõik, kes turult midagi ostavad, on *nõudjad*. Ostjad esitavad oma nõudmise nii kaupade sortimendi, koguse kui kvaliteedi osas sellega, et kallist ning mittekvaliteetset kaupa lihtsalt ei osteta. Kui aga kaup või teenus on ostjatele meelepärane, siis ostetakse seda üha rohkem. Eelnevas näites oli kinos ühele filmile pileteid piisavalt saadaval. Ometi ei valinud vaatajad ehk nõudjad siiski seda, vaid tahtsid näha filmi, kuhu piletid olid juba välja müüdnud.

Nõudlus on kauba või teenuse kogus, mida tarbijad soovivad ja suudavad osta olemasoleva hinna korral kindlal ajahetkel.

Nõudlus

Majandusteaduslikult võib öelda, et nõudlus väljendab seost kauba hinna ning nõutava koguse vahel ning taolist seost saab väljendada nõudlustabelina, nõudluskõverana või matemaatilise funktsioonina.

Kuidas tekib nõudlus mingi kauba või teenuse järele? Nõudluse kujunemisel on olulisemad tegurid kauba hind, tarbija maitse ja eelistused, ostujõud ehk sissetulekute tase, tulevikootused, teiste kaupade hinnad ja ostjate arv turul. Tavaliselt ostetakse kaupu koguseliselt seda rohkem, mida odavamad need on. Seega suurendab hinna alanemine tavaliselt kauba ostetavat (ehk nõutavat) kogust ja kõrgem hind vähendab seda. Mida rohkem on aga turul ostjaid ehk nõudjaid, mida jõukamad nad on ning mida kallimad on teised n-ö asenduskaubad, seda suuremaks kujuneb antud kauba nõudlus.

NÄIDE 1.3

Mihkel on 11-aastane poiss. Teda huvitavad autod ja ta hakkas käima automudelismi ringis. Kohe sügisel tutvustas juhendaja uutele poistele ringi tegevust: põhiliselt võisteldakse ja timmitakse oma autosid kiiremaks. Kui vaja, siis ka parandatakse. Esmalt on aga ringitöös osalemiseks vaja soetada endale mudelauto. Mihkel asus uurima auto ostmise võimalusi, võrreldes nii erinevaid mudeleid omavahel kui ka erinevate müüjate poolt pakutavaid tingimusi. Selgus, et mudelautosid on turul piisavalt, aga nende hinnad jäävad vahemikku 7000–12 000 krooni. Mihkel saab taskurahaks 150 krooni kuus. Nüüd on ta probleemi ees, kuidas mudelauto ostuks vajalik rahasumma kokku saada.





ÜLESANNE 1.14

Loe läbi näited 1.2 ja 1.3. Leia koos kaaslastega arutledes vastused alljärgnevatele küsimustele.

1. Millised tegurid mõjutavad toodud näidetes nõudlust enim?
2. Kas näites 1.3 kirjeldatud mudelauto loos on tegemist nõudlusega või ostusooviga? Põhjenda oma vastust.
3. Kuidas mõjutab toodud näidetes kauba hind nõutavaid koguseid?
4. Mille poolest erineb ostusoov nõudlusest? Millal muutuvad ostusoovid nõudluseks?

PAKKUMINE

Kõik, kes turul midagi müüa soovivad ja tegelikult kauba turule suudavad tuua, on *pakkujad*. Pakkuja võib olla nii tootja, müüja kui kaupade vahendaja. Kui tarbijad on huvitatud kauba ostmisest võimalikult madala hinnaga, siis pakkujad, vastupidi, tahavad oma kaupa müüa võimalikult kallilt. Kaupade ja teenuste tootmine nõuab mitmesuguste kulutuste tegemist. Ükski tootja ei hakka valmistama kaupa, mille müümisel ta saaks tagasi vähem raha kui selle valmistamisele kulus. **Pakkumiseks** nimetatakse kaubakogust, mida pakkujad soovivad müüa ja on suutelised valmistama turul kujuneva hinna eest. Pakkumine sõltub mitmetest teguritest, millest olulisemad on tootmis- ja müügikulud, hinnangud tuleviku osas ning teiste kaupade hinnad.

Pakkumine



ÜLESANNE 1.15

Milliseid nõudluse või pakkumise olukordi kajastavad allolevas tabelis toodud pealkirjad Eesti meediast? Millised tegurid toodud näidetes mõjutavad kõige rohkem nõudlust ja pakkumist? Arutlege rühmas.

Pealkirjad Eesti meediast aastal 2006	Nõudlus	Pakkumine
“Ehitusbuum kinnisvaraturul kestab!”		
“Kruuntide hinnad kahekordistusid kolme kuuga.”		
“Koolides ei jätku õpetajaid.”		
“Kuivus võtab tänavuse kartulisaagi!”		

TURU TASAKAAL

Ülesandes 1.15 on kirjeldatud olukordi, kus nõudmine ja pakkumine turul ei ole tasakaalus. Sellist olukorda, kus nõudlus on pakkumisest suurem nimetatakse puudujäägiks ehk *defitsiidiks*. Meie näites on defitsiitseks kaubaks kartulid ja defitsiitseks ressursiks pedagoogiharidusega inimesed.

Olukorda, kus pakkumine turul ületab nõudluse, nimetatakse aga ülejäägiks või võõrapärasemalt *sufitsiidiks*. Nõudlus ja pakkumine toimuvad turul üheaegselt ja seepärast kujuneb turuhind paljude turuosaliste üheaegse toimimise ja vastastikuse mõju tulemusel. **Turu tasakaal** on olukord, kus nõutava ja pakutava kauba kogused on mingi (turu)hinna juures võrdsed.

Turu tasakaal

NÄIDE 1.4

Oletame, et soovime osta koolipeoks 80 kilogrammi apelsine hinnaga 10 krooni kilogramm. Uurides olukorda turul, selgub, et sellist kogust sellise hinnaga ei pakuta. Selle hinnaga saaksime osta apelsine maaletoojalt, aga sellisel juhul peaksime ostma vähemalt 600 kilogrammi korruga. Järgnevas tabelis on esitatud kogused ja hinnad, millega turul apelsine pakutakse.



Hind	Pakutav kogus kg	Nõutav kogus kg
15,00	200	0
14,50	100	0
14,00	80	20
13,30	60	60
12,50	50	80
11,50	40	100
11,00	30	120
10,75	20	140
10,50	10	400
10,30	0	500
10,00	0	600

Nagu tabelist näeme, hinnaga 10 krooni kilogrammi eest turul apelsine ei pakuta. Kui tahame saada 80 kilogrammi apelsine, on nende hind 14 krooni. Kuna meil nii palju raha ei ole, on kaks võimalust, kas apelsine üldse mitte osta või osta vähem kui esialgu kavandatud. Ka pakkujad on huvitatud sellest, et tarbija ikkagi ostaks, sest ainult sel juhul saab pakkuja tulu. Oletame, et otsustame lõpuks vähendada ostetavate apelsinide kogust 60 kilogrammile kui kilohinnaks kujuneb 13,30 krooni. Sellega nõustus ka pakkuja. Selliselt kujunes apelsinide turuhinnaks 13,30 krooni, mis on vastuvõetav nii pakkujale kui ostjale.



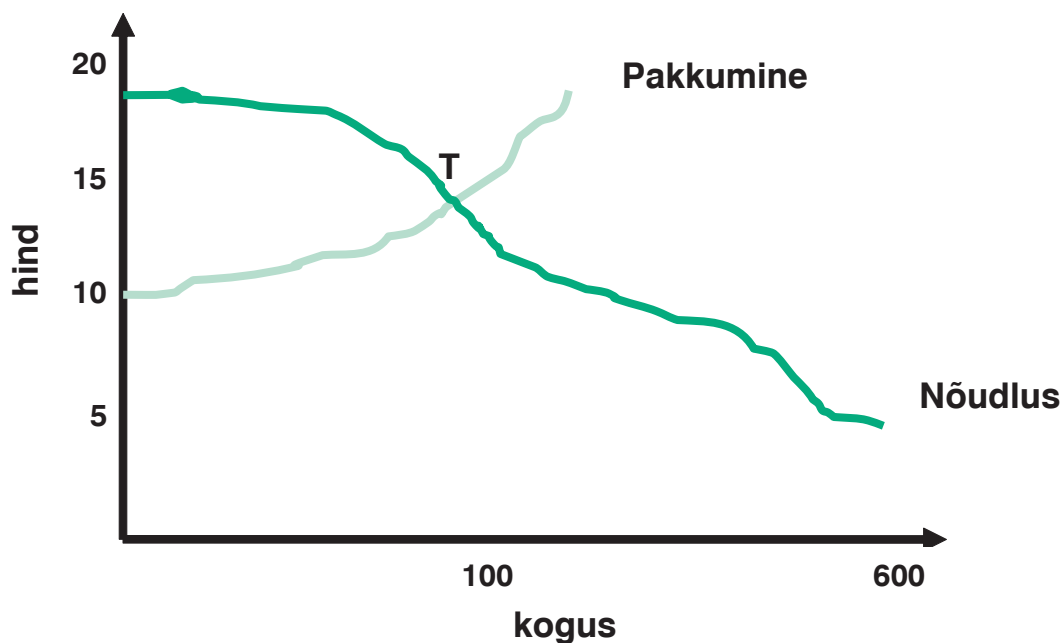
ÜLESANNE 1.16

Võttes alusekseelnevas näites toodud nõudluse ja pakkumise arvandmed, arvuta defitsiidi või ülepakkumise kogused. Defitsiidi kogused tähista miinus-märgiga ja ülepakkumise kogused pluss-märgiga.

Hind	Pakutav kogus kg	Nõutav kogus kg	Puudu- või ülejääk turul
20.-	200	0	
19.-	100	0	
18.-	80	20	
17.-	60	60	
16.-	50	80	
15.-	40	100	
14.-	30	120	
13.-	20	140	
12.-	10	400	
11.-	0	500	
10.-	0	600	

Kasutades näites 1.4 toodud andmeid koordinaatteljestikus, saame nõudluse ja pakkumise struktuuri esitada graafiliselt (joonis 1.7). Nagu näeme, graafikus nõudluse ja pakkumise kõverad lõikuvad (punktis T). Nõudlus- ja pakkumiskõverate lõikepunkti nimetatakse turu tasakaalupunktiks, sellele vastavat hinnataset tasakaaluhinnaks ning kaubakogust tasakaalukoguseks. Tasakaalukoguse korral on nõutavad ja pakutavad kogused turul võrdsed.

Joonis 1.7 Nõudlus- ja pakkumiskõverad. Nõudluse-pakkumise mudel.



TURUHIND

Hinnad võimaldavad võrrelda kaupade väärtusi, kalkuleerida nende tootmisega seotud kulusid ning kujundada oma ostusoove. Hind suunab kõikide turuosaliste käitumist ja tal on kolm põhilist ülesannet:

- nõudluse ja pakkumise tasakaalustamine
- tootjate ja tarbijate suunamine
- tulude jaotus

Hinna kaudu tasakaalustuvad turul nõudmine ja pakkumine. Väljakujunenud turuhinnaga on sunnitud arvestama nii nõudjad kui pakkujad. Hind peegeldab kauba väärtust nii ostjatele kui müüjatele. Kauba kõrge hind turul ahvatleb seda rohkem tootma ja turule müügiks pakkuma. Vastupidisel juhul viivad toodangu madalad hinnad tootmise vähendamisele.

Hinnal on tootjaid ja tarbijaid suunav roll. Võimalus saada kasumit, motiveerib tootjaid valmistama sellist kaupa, mida turg vajab. Tootjate, müüjate konkurents aga surub hinnataset turul allapoole. Kasumi suurendamiseks püüavad pakkujad alandada kulusid ja võimalikult säästlikult kasutada ressursse.

Hind toimib tulude jaotajana ühiskonnas. Tootjad, kes suudavad konkurentidest odavamalt toota, saavad kasumit. Tootjad, kelle kulud on aga suuremad kui turuhind, ei saa nii jätkata ja peavad konkurentsipüsümiseks midagi uut välja mõtlema. Oma heaolu suurendamise nimel toimuv konkurents toimib kõigil elualadel ja sunnib inimesi olema ettevõtlikud ja töökad.

ÜLESANNE 1.17

(Vaatlus rühmatööna). Võrrelge ühe toidukauba (nt leib) hindasid samas müügikohas ja erinevate müügikohtade vahel. Mida saab selle võrdluse põhjal järeldada? Leia tegevuse käigus vastused ka allolevatele küsimustele.



kaup	müügikoht	hind	hinnang

1. Kuidas mõjutab hindasid defitsiit?
2. Kuidas mõjutab hindasid ülepakkumine?
3. Kuidas mõjutab hindasid konkurents?

KOKKUVÕTE

Turg on majanduse toimimise korraldus, mille abil turul osalejad suhtlevad ning kus kujunevad kaupade ja teenuste hinnad ning kogused. Turumajanduse aluseks on eraomandus ning selle alusel toimiv konkurents. Tootja, kes küll lähtub omakasust, on sunnitud konkurentsi tõttu juhinduma tarbijate vajadustest ning püüab seepärast turule tuua just neid hüviseid, mis rahuldaksid tarbijat kõige paremini, kasutades samal ajal säästlikult oma tootmisressursse. Konkurents on majandussubjektide püüdlemine ühise eesmärgi poole olukorras, kus ühe edu tähendab teise ebaedu.

Kõik, kes turult midagi ostavad, on nõudjad. Ostjad esitavad oma nõudmise nii kaupade sortimendi, koguse kui ka kvaliteedi osas. Nõudlus on kauba või teenuse kogus, mida tarbijad soovivad ja suudavad osta mingi hinna korral mingil kindlal ajahetkel.

Kõik, kes turul midagi müüvad, on pakkujad. Pakkuja võib olla nii tootja, müüja kui ka kaupade vahendaja. Pakkumiseks nimetatakse kaubakogust, mida pakkujad soovivad müüa ja on suutelised valmistama turul kujuneva hinna eest.

Nõudlus ja pakkumine toimivad turul üheaegselt ja seepärast kujuneb turuhind paljude turuosaliste üheaegse toimimise ja vastastikuse mõju tulemusel. Turu tasakaal on olukord, kus nõutava ja pakutava kauba kogused on mingi hinna juures võrdsed. Hinnad võimaldavad inimestel võrrelda kaupade väärtusi, kalkuleerida nende tootmisega seotud kulusid ning kujundada oma ostusoove. Hind suunab kõikide turuosaliste käitumist ja tal on kolm põhilist ülesannet: nõudluse ja pakkumise tasakaalustamine, tootjate ja tarbijate suunamine ning tulude jaotus.

1.4 MAJANDUSE TEGEVUSVALDKONNAD JA NENDE FUNKTSIOONID

SIIN ÓPIME:

**Kui mitmete elualade inimeste töö toob leiva sinu lauale?
Mil moel mõjutab töökohtade teke tootmissektoris teisi
tegevusvaldkondi, nt teenindust?
Kust saab raha riik ja kuidas tekib riigieelarve?
Miks on vaja maksta makse?**

Leib on meie toidulaual päevast päeva. Vanasti küpsetas leiva pereema taluahjus. Tänapäeval ostame leiva enamasti kauplusest ja saame valida kümnete erimaitsete leibade vahel. Oled sa aga leiba süües kunagi mõelnud sellele, kui palju on neid inimesi, kelle töö tulemusel värsked ja maitsev leivaviil sinu lauale jõuab?

Joonis 1.8 Leiva teekond tarbijani





ÜLESANNE 1.18

Kirjelda joonis 1.8 põhjal leiva tootmisprotsessis osalevate ettevõtete tegevusi ja nendeks tegevusteks vajalikke ressursse järgnevas tabelis.

Tegevusala	Tootmisressursid		Tegevusalad ja tooted, mis on vajalikud leiva tootmiseks	
Põllumees kasvatab vilja (viljakasvatus)	maa	põllumaa	keemiatööstus	väetised
	kapital	traktorid kombainid jne	energeetika masinatööstus	kütus elekter traktorid
	töö	agronoomid traktoristid	õmblustööstus toiduainetööstus haridussüsteem	riietus toit töötajate kvalifikatsioon
Mölder töötleb vilja (vilja jahvatamine)	maa			
	kapital			
	töö			
Pagar valmistab toote	maa			
	kapital			
	töö			
Kaupmees müüb toodet	maa			
	kapital			
	töö			

Ainuüksi ühe toote – leiva – tarbijani jõudmiseks teeb oma igapäevast tööd suur hulk inimesi ning selle tootmisprotsessiga on seotud palju erinevaid ettevõtteid mitmetel tegevusaladel. Et majandustegevust oleks lihtsam jälgida ja hinnata, vaadeldakse sarnaste näitajate alusel grupeeritud tegevusvaldkondi koos.

Näiteks, omandivormi järgi jagatakse majanduse tegevusvaldkonnad era- ja avaliku sektori vahel. Avaliku sektori moodustavad riigiasutused ja kohalikud omavalitsused, kelle ülesanne on pakkuda erinevaid ühishüvesid nagu näiteks haridus, tervishoid, riigikaitse ja kanda hoold maanteede ja riigimetsade korrasoleku eest. Erasektoris kuuluvad ettevõtted, mille omanikuks ei ole riik, vaid eraisikud. Turumajanduslikes ühiskondades kuulub enamik ettevõtteid eraomandisse.

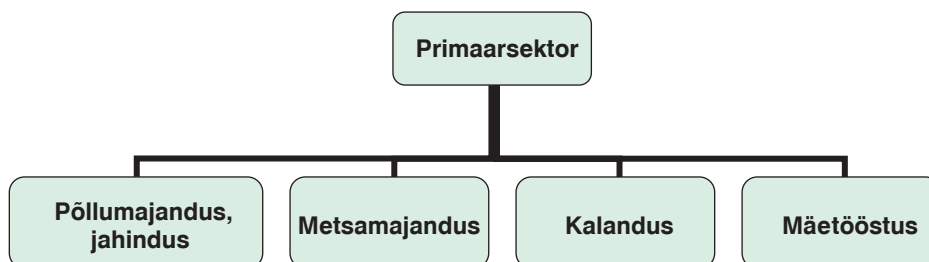
Tegevuse liigi järgi jagunevad majanduse tegevusvaldkonnad primaar-, sekundaar- ja tertsiaarsektoriks.

Primaarsektori moodustavad põllu- ja metsamajanduse, jahinduse ja kalanduse, kaevandamise ja turbatootmisega tegelevad ettevõtted.

Primaarsektor

Ühest küljest on primaarsektoris tegutsemise võimalused sõltuvas piirkonna looduslikest tingimustest, teisalt mõjutab majandustegevus primaarsektoris kõige otsesemalt meie loodusressursse. Primaarsektoris hõivatud inimeste arv on viimase kümnendi vältel oluliselt vähenenud.

Joonis 1.9 Tegevusvaldkonnad primaarsektoris



ÜLESANNE 1.19

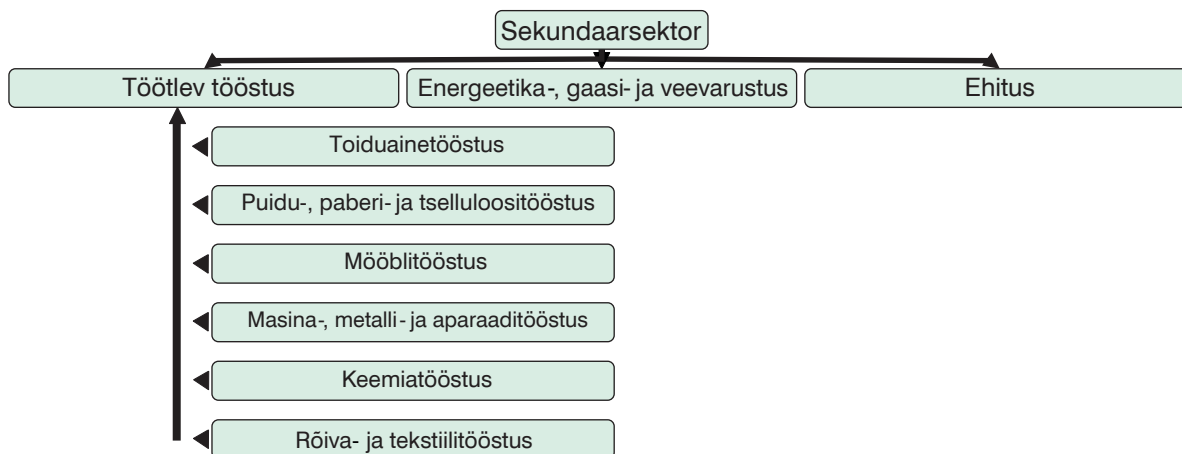
Arutlege rühmas ja nimetage vähemalt üks teie piirkonna primaarsektoris tegutsev ettevõte. Vajadusel kasutage interneti abi.



Tegevusvaldkond	Ettevõte
Põllumajandus	
Metsamajandus	
Kalandus	
Mäetööstus	

Sekundaarsektor Sekundaarsektori moodustavad töötlemisega tegelevad ettevõtted. Samuti kuuluvad siia energeetika-, gaasi-, vee- ja ehitusettevõtted.

Joonis 1.10 Tegevusvaldkonnad sekundaarsektoris



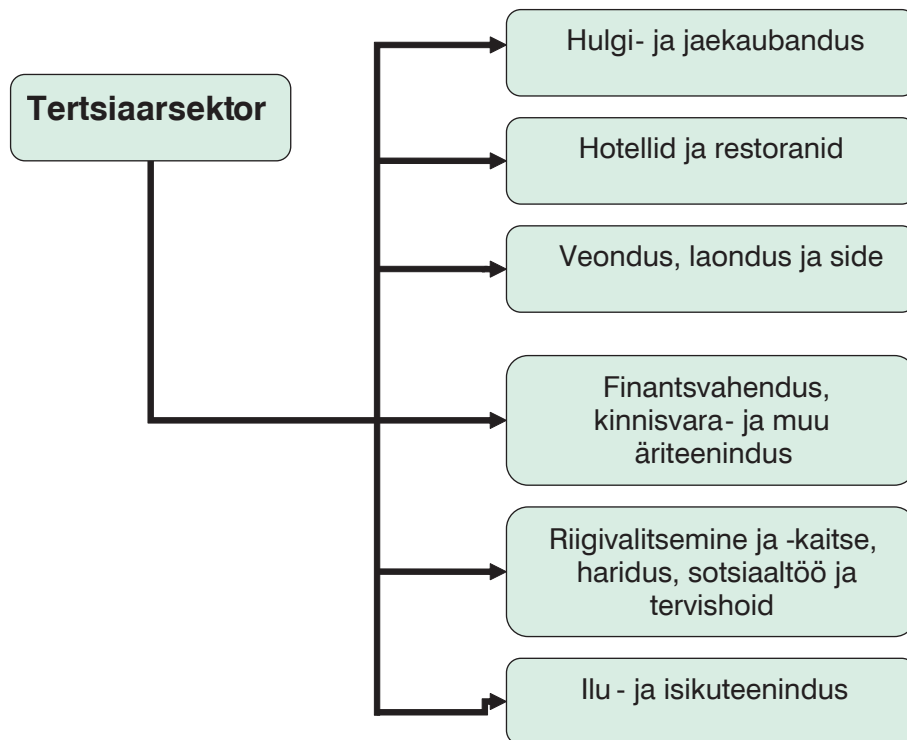
ÜLESANNE 1.20

Arutlege rühmas ja nimetage vähemalt üks teie piirkonna sekundaarsektoris tegutsev ettevõte. Vajadusel kasutage interneti abi.

Tegevusvaldkond	Ettevõte
Töötlev tööstus	
Energeetika-, gaasi-, ja veevarustus	
Ehitus	

Tertsiaarsektor Tertsiaarsektori moodustavad teenindusega tegelevad ettevõtted. Siia kuuluvad näiteks sellised tegevusvaldkonnad nagu hulgi- ja jaekaubandus, hotellindus ja toitlustamine, veondus, laondus ja side, finantsvahendus, kinnisvara- ja muu äriteenindus jpm.

Joonis 1.11 Tegevusvaldkonnad tertsiaarsektoris



ÜLESANNE 1.21

Arutlege rühmas ja nimetage vähemalt üks teie piirkonna tertsiaarsektoris tegutsev ettevõtte. Vajadusel kasutage interneti abi.



Tegevusvaldkond	Ettevõtte
Jae- ja hulgikaubandus	
Hotellid ja restoranid	
Veondus, laondus ja side	
Finantsvahendus, kinnisvara- ja muu äriteenindus	
Ilu- ja isikuteenindus	



ÜLESANNE 1.22

Millistesse tegevusvaldkondadesse ja majandussektoritesse kuuluvad ettevõtted, kelle põhitegevust kirjeldati ül 1.18. Täitke tabel.

põhitegevus	tegevusvaldkond	majandussektor
viljakasvatus		
vilja jahvatamine		
leiva küpsetamine		
leiva pakendamine ja müük		

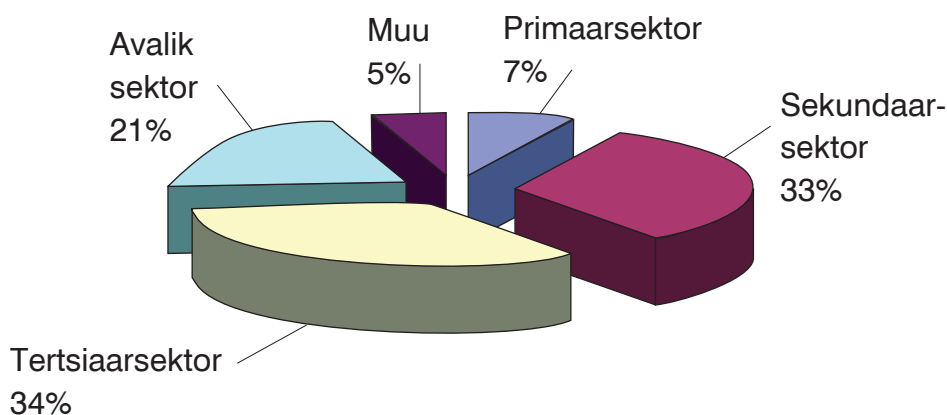


ÜLESANNE 1.23

Kõige rohkem inimesi töötab tertsiaar- ehk teenindussektoris. Viimase kümnendi jooksul on oluliselt vähenenud nende inimeste arv, kes töötavad primaarsektoris. Võttes aluseks toote valmistamisel põhitegevusega kaasnevad tegevused (vt ülesanne 1.18), leidke 4–5 õpilasega rühmas vastused järgmistele küsimustele:

1. Mis võivad olla primaarsektori osakaalu vähenemise põhjused majanduses? Sõnasta vähemalt kaks põhjust.
2. Kuidas mõjutab primaar- ja sekundaarsektori ettevõtete käekäik teenindussektorit?
3. Mis võivad olla tertsiaar- ehk teenindussektori kasvu põhjused kiire majanduskasvu aegadel?

Joonis 1.12 Hõive jagunemine majandussektorite vahel Eestis 2005. aastal



Allikas: Tööjõuvajaduse prognoos, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium 2006

RIIGI ROLL JA FUNKTSIOONID MAJANDUSES

Peatüki algul kõnelesime sellest, et kõik majandustegevuses osalejad ehk majandussubjektid püüavad saavutada enda jaoks suurimat kasulikkust mingite piirangute raames. Saime teada, et tarbijate nõudmistele tuginev tootmine tagab kõige otstarbekama ressursikasutuse. Tegelikult aga ei toimi turud alati ideaalselt, konkurents on mingil põhjusel piiratud, ühiskonnale vajalike hüviste pakkumine on ebapiisav ning tootmistevõimega kaasnevad välismõjud vähendavad ühiskonna heaolu. Seetõttu ongi vajalik riigi sekkumine majanduselu korraldamisse.

Tänapäeva demokraatlikes ühiskondades võib riigi majandusega seotud ülesanded kokku võtta järgmiselt:

- majandustegevuse ja eraomandi õiguslike raamide määratlemine ja kaitse
- majanduse stabiliseerimine
- vaba konkurentsi tagamine turul
- tulude ümberjaotamine
- ühishüviste pakkumine

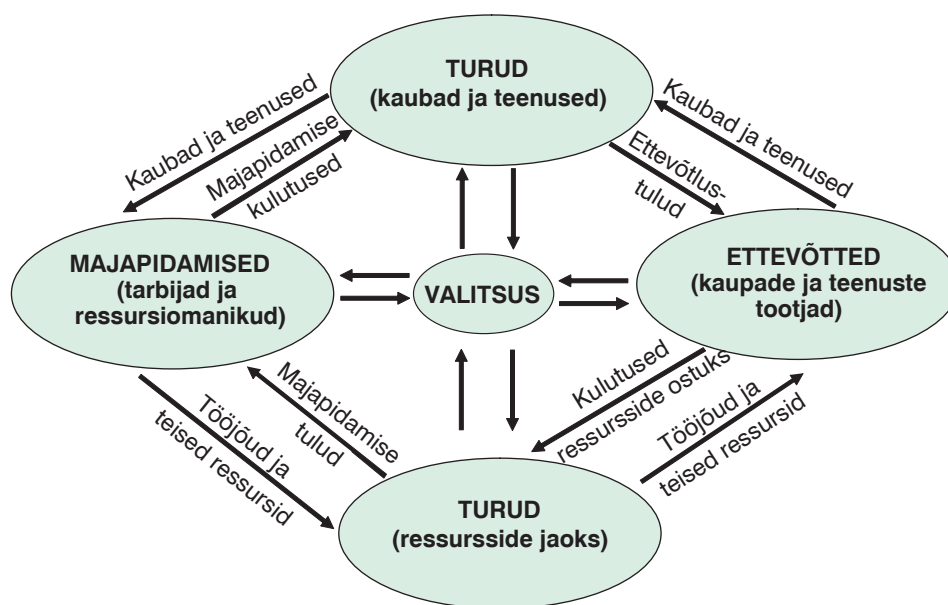
Lisaks loetletud ülesannetele tegeleb riik ka riigikaitse ja avaliku korra tagamisega, tervishoiu, hariduse ja kultuuri edendamise ning mitmete muude valdkondadega, kus vaid nõudmise ja pakkumise tulemusena ei ole võimalik jõuda ühiskonnale soovitava tulemuseni.

Ühis- ehk avalike hüviste pakkumise üle riigis otsustavad ühiskonna poolt valitud esindusorganid, mida nimetame lihtsustatult valitsuseks. *Valitsuse ehk avaliku sektori* üksuste hulka kuuluvad:

- seadusandlikud asutused (Riigikogu)
- keskvalitsus (ministeeriumid)
- kohalikud omavalitsused (linna- ja vallavalitsused)
- muud avaliku sektori juhtimise ja korraldamisega tegelevad organisatsioonid (Maksuamet, Haigekassa jt)

Lisame juba tuttavasse majandustegevuse ringkäigu mudelisse ka valitsuse. Joonis 1.13 iseloomustab valitsuse rolli majandusringkäigus. Näiteks ressursiturgudelt palkab valitsus tööjõudu. Valitsuse pakutavad töökohad ei ole ainult riigivalitsemisega seotud, vaid avalikus sektoris töötavad ka õpetajad, politseinikud, arstid jne. Lisaks tööandja rollile avalikus sektoris, ostab valitsus ressursiturgudelt ka teisi tootmisvahendeid, samuti kui ettevõtjagi. Hüvisteturul osaleb valitsus nii nõudjana kui ka pakkujana. Nõudjana ostab valitsus oma ülesannete täitmiseks erasektorilt kaupu ja teenuseid (nt arvutid või tänavakoristusteenus). Pakkujana on valitsuse peamiseks rolliks ühishüviste tagamine.

Joonis 1.13 Valitsuse roll majandustegevuse ringkäigus



ÜLESANNE 1.24

Arutlege rühmatööna, milline valitsusüksus on tabelis esitatud tegevuste teostaja ja määratlege vajalikud ressursid.

Tegevus	Teostaja	Ressursid
Isikutunnistuste väljastamine		
Koolide remont		
Teede korrashoid		
Tervishoiuteenuse tagamine		

RIIGIEELARVE, MAKSUD JA MAKSUSÜSTEEMID

Missuguseid ühishüviseid peaks valitsus pakkuma, kellele ja kui suures koguses? Kui suures ulatuses peaks valitsus tulusid ümber jaotama? Need on küsimused, mille üle vaieldakse igas ühiskonnas. Valitsuse tegevust ühishüviste struktuuri ja mahu kujundamisel ning rahastamisel nimetatakse **eelarve- ehk fiskaalpoliitikaks**. Riigi eelarvepoliitika peamised vahendid on riigieelarve ja maksusüsteem, mille kaudu tagatakse ühishüviste pakkumine ning mõjutatakse majandustegevust.

Eelarve- ehk fiskaalpoliitika

Riigieelarve on plaan, mille alusel valitsus kasutab riigi raha. Eelarvesse pannakse kirja kõik riigi tulud ja kulud. Tagamaks piisava hulga rahaliste vahendite laekumise riigi eelarvesse kujundab valitsus maksusüsteemi.

Eelarvepoliitika peamised vahendid on *riigieelarve* ja *maksusüsteem*.

Riigieelarve on valitsuse mingi perioodi tulude ja kulude finantsplaan. Eestis on riigieelarve Riigikogus vastu võetud seadus, kus määratakse kindlaks valitsuse järgmise aasta planeeritud kulutused ning on näidatud eelarve tuluallikad.

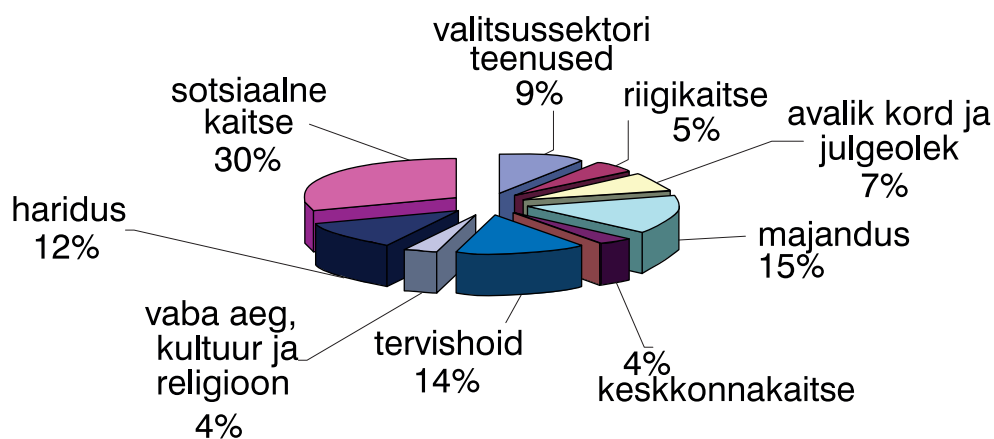
Riigieelarve

Valitsuse kulud võib jagada nelja suurde rühma:

- 1) tarbimiskulutused, mis on seotud hüviste ostmisega ja palkade maksmisega avaliku sektori töötajatele
- 2) riiklikud investeeringud (nt haiglate ja koolide ehitus jms)
- 3) subsiidiumid ja muud tulusiirded (töotu abirahad, lastetoetused, pensionid jms)
- 4) riigivõla intressid (riigivõlg on eelmistel perioodidel kulutuste finantseerimiseks võetud ja tagasi maksmata laenude summa)

Suurim osa riigieelarve kuludest tehakse sotsiaalsfääris. Sotsiaalne kaitse, eelkõige pensionide maksmisega seotud kulud, tervishoid ja haridus hõlmavad üle poole riigieelarve kulutustest.

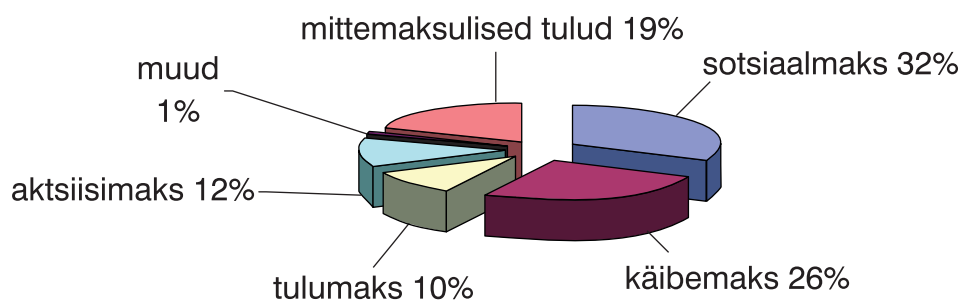
Joonis 1.14 Eesti riigieelarve kulude jaotus aastal 2005



Allikas: Rahandusministeerium riigieelarve 2005.

Valitsuse tulude peamiseks allikaks on mitmesugused maksud. Eesti eelarve kõige suuremad tuluallikad on käibemaks, sotsiaalmaks ja aktsiisimaksud (vt joonis 1.15).

Joonis 1.15 Riigieelarvesse laekuvad tulud Eestis aastal 2005



Allikas. Rahandusministeerium, riigieelarve 2005

Maksusüsteem **Maksusüsteem**

Tagamaks piisava hulga rahaliste vahendite laekumise riigieelarvesse kujundab valitsus maksusüsteemi. Maksude kehtestamine ja kogumine on üks vanemaid majanduse reguleerimise vahendeid. Kaasaegsel maksusüsteemil on kaks põhilist majanduslikku ülesannet:

- 1) fiskaalne funktsioon, mis seisneb ühishüviste pakkumiseks vajalike ressursside kogumises eelarvesse;
- 2) reguleeriv funktsioon, mille ülesanne on majandussubjektide käitumise mõjutamine.

Maksude liigid

Maksuobjekti omaduste alusel jaotatakse maksud:

- 1) maksud sissetulekutelt ehk tulumaksud (nt tulumaks, sotsiaalmaks)
- 2) maksud kulutustelt ehk tarbimismaksud (nt käibemaks, aktsiisimaks, tollimaks)
- 3) maksud omandilt ehk omandimaksud (nt maamaks)

Väga levinud on maksude jaotamine otsesteks- ja kaudseteks maksudeks. Otseste maksud on need, mida arvestatakse otse isiku sissetulekutelt, nt tulumaks ja sotsiaalmaks. Kaudsed maksud mõjutavad sissetulekut kaudselt, kuna nendega maksustatakse tarbimist, nt käibemaks ja aktsiisimaks.

Joonis 1.16 Maksud, maksumäärad ja maksed Eestis 2007. aastal

Maks või makse	Maksumäär
Tulumaks	22% ¹
Sotsiaalmaks, millest pensionikindlustus millest tervisekindlustus	33% 20% 13%
Käibemaks	18%
Töötuskindlustusmaks, millest töötaja millest tööandja	0,9% 0,6% 0,3%
Kohustuslik pensionikindlustusmaks	2%

Kui palju peaks iga inimene oma sissetulekust panustama ühiskonna toimimisse ühtse riigina? Milline on maksuprotsent, mis kõige paremini inimese maksevõimele vastab? Mõned inimesed väidavad, et maksuprotsent peaks olema erineva sissetulekuga inimeste jaoks ühesugune, sest see on nende oma tarkus ja püüdlikus, mille tõttu nad enam teenivad. Samas teised leiavad, et jõukamad peaksid suurema protsendi tuludest maksudeks maksma. Vaidlused keskenduvad erinevustele proportsionaalse ja progressiivse maksusüsteemi vahel.

Proportsionaalse maksusüsteemi puhul peab inimene, kes teenib aastas 100 000 krooni, maksma samasuguse protsendi tuludest kui see, kes teenib 25 000 krooni aastas. Sel juhul on nii jõukama inimese sissetulek kui ka maksukoormus neli korda suurem kui madalama sissetulekuga indiviidil. Kui kellegi sissetulek suureneb, suureneb proportsionaalselt ka tema tulumaks.

Progressiivne tulumaks võtab suurema sissetulekuga inimestelt suurema maksumääraga maksu. Kui sissetulek suureneb, suureneb vastavalt ka maksumäär. Progressiivset maksusüsteemi on nimetatud ka astmeliseks tulumaksuks.

Kas jõukam inimene ohverdab maksumaksmisega vähem või rohkem kui vaesem? Majandusteadlased ei oska selle üle otsustada, kuna nad ei saa mõõta iga inimese subjektiivset krooni piirväärtust ehk seda, kui palju annab ühele inimesele 1 krooni väärtuses kaupade tarbimine. Ometi viivad arutlused progressiivse ja proportsionaalse tulumaksu osas inimesed erimeelsustele. Lisaks sellele ei leita üksmeelt küsimuses, milline maks aitaks paremini kaasa majanduskasvu saavutamisele.

¹ Juriidiliste isikute puhul maksustatakse tulumaksuga ainult ettevõttest dividendina välja võetud kasum, töötajate mitterahaline palgatulu (erisoodustused), samuti kaudne kasumi jaotamine kingituste ning annetuste ja ettevõtlusega mitteseotud kulude kujul. Ettevõtte arengusse investeeritud jaotamata kasumit ei maksustata.



ÜLESANNE 1.25

Marge brutopalk kuus on 10 000 krooni. Milline on Marge sissetulekult arvestatav tulumaks, sotsiaalmaks, töötuskindlustusmaks ning kogumispensionimaks käesoleval aastal? Arvuta. Kui suure osa väljateenitust panustab Marge riigieelarvesse?

Sarnaselt üksikisikuga on ka riigi huvi hoida eelarve tasakaalus. Tasa-kaalus eelarve korral katavad kogutulud kogukulused. Eelarve ülejääk tähendab, et kogutulud on suuremad kui kogukulud. Eelarve ülejääk tekib majanduskasvu tingimustes kui suurenevad tavaliselt ka maksutulud, sest maksubaas tarbimise näol kasvab. Seevastu majanduslanguse ajal võib tekkida eelarve defitsiit, sest maksutulud kahanevad ja kogutulud on väiksemad kui kogukulud. Riigieelarve defitsiit on probleemiks paljudes riikides ning selle tasakaalustamine on riigi majandustegevuse üks tähtsamaid ülesandeid.

Sisemajanduse koguprodukt (SKP)

Sisemajanduse koguprodukt ehk SKP

Ühiskonnas loodud väärtuste mõõtmiseks ja majanduskasvu väljendamiseks kasutatakse sisemajanduse ja rahvamajanduse koguprodukti näitajaid. Käesolevas õpikus käsitleme lihtsuse huvides neist vaid esimest. **Sisemajanduse koguprodukt (SKP)**, inglise keeles *Gross Domestic Product (GDP)* on mingis riigis kindla perioodi jooksul loodud teenuste ja kaupade lõpptarbimise kogusumma rahalises väljenduses.

SKP arvutamisel võib lähtuda kolmest erinevast vaatenurgast: toodangust, tuludest ja kuludest. Rahalises väärtuses väljendatud majandusnäitajate ajalisel võrdlemisel on probleemiks pidevalt toimuvad hinnamuutused. Selle eksitava mõju vältimiseks tehakse vahet nominaalse ja reaalse SKP vahel.

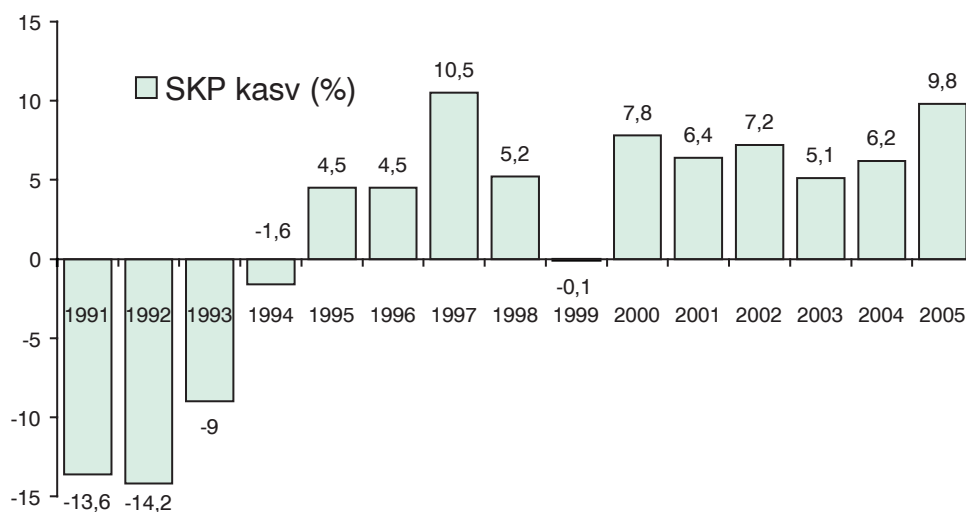
Nominaalne SKP mõõdab kaupade ja teenuste väärtust jooksvates hindades.

Reaalne SKP mõõdab kaupade ja teenuste hindasid võrreldavates (baasaasta) püsivhindades. Kui näiteks kõikide kaupade hinnad kallinevad kaks korda, aga toodangumaht jääb samaks, siis nominaalne SKP suureneb samuti kaks korda, kuid reaalne SKP jääb samaks.

Inflatsioon

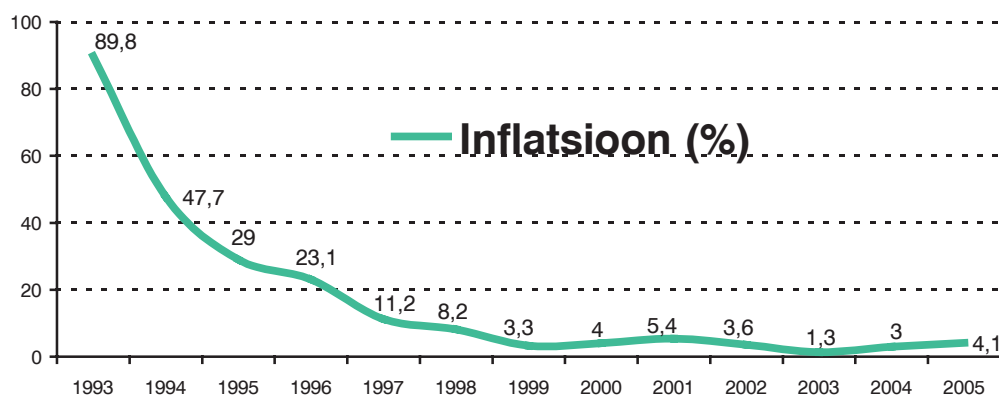
Nominaalset SKP-d võib oluliselt mõjutada inflatsioon. **Inflatsioon** on üldise hinnataseme märgatav ja püsiv tõus.

Joonis 1.17 SKP muutus Eestis aastatel 1991–2005



Allikas: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti majandus 2006

Joonis 1.18 Inflatsiooni muutus Eestis aastatel 1993–2005



Allikas: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti majandus 2006

KOKKUVÓTE

Tegevuse liigi järgi jagunevad majandustegevuse valdkonnad primaar-, sekundaar- ja tertsiaarsektoriks. Primaarsektori moodustavad ettevõtted, kus tegeletakse põllu- ja metsamajanduse, jahinduse ja kalanduse, kaevandamise ja turbatootmisega. Sekundaarsektori moodustavad ettevõtted, kes tegelevad töötlemisega. Samuti kuuluvad siia energeetika, gaasi- ja veevarustuse ning ehitusega tegelevad ettevõtted. Tertsiaarsektori moodustavad teenindusega tegelevad ettevõtted.

Tänapäevastes demokraatlikes ühiskondades võib riigi majandusega seotud ülesanded kokku võtta järgmiselt:

- majandustegevuse ja eraomandi õiguslike raamide määratlemine ja kaitse
- majanduse stabiliseerimine
- vaba konkurentsi tagamine turul
- tulude ümberjaotamine
- ühishüviste pakkumine

Avalike hüviste pakkumise üle riigis otsustavad ühiskonna poolt valitud esindusorganid, mida nimetame lihtsustatult valitsuseks. Valitsuse ehk avaliku sektori üksuste hulka kuuluvad:

- seadusandlikud asutused (Riigikogu)
- keskvalitsus (ministeeriumid)
- kohalikud omavalitsused (linna- ja vallavalitsused)
- muud avaliku sektori juhtimise ja korraldamisega tegelevad organisatsioonid (Maksuamet, Haigekassa jt).

Valitsuse tegevust ühishüviste struktuuri ja mahu kujundamisel ning rahastamisel nimetatakse eelarve- ehk fiskaalpoliitikaks. Eelarvepoliitika peamised vahendid on riigieelarve ja maksusüsteem.

Riigieelarve on valitsuse mingi perioodi tulude ja kulude finantsplaan. Suurim osa riigieelarve kuludest tehakse sotsiaalsfääris. Sotsiaalne kaitse, eelkõige pensionide maksmisega seotud kulud, tervishoid ja haridus hõlmavad üle poole riigieelarve kulutustest. Valitsuse tulude peamiseks allikaks on mitmesugused maksud. Eesti riigieelarve kõige suuremad tuluallikad on käibemaks, sotsiaalmaks ja aktsiisimaksud.

Ühiskonnas loodud väärtuste mõõtmiseks kasutatakse sisemajanduse ja rahvamajanduse koguprodukti näitajaid. Sisemajanduse koguprodukt (SKP) on mingis riigis kindla perioodi jooksul loodud teenuste ja kaupade lõpptarbimise kogusumma rahalises väljenduses.

1.5 RAHA, SELLE FUNKTSIOONID JA OMADUSED

SIIN ÓPIME:

Mis on raha?

Kuidas raha tekkis?

Mille poolest on vahetustehingud rahaga lihtsamad kui bartertehingud?

Kas deebet- ja krediitkaardid on raha?

Mis vahe on deebet- ja krediitkaardil?

Vajadus raha järele tekkis koos kaubavahetuse sünni ja arenguga. Kauges minevikus elatusid inimesed sellest, mida nad ise suutsid põllult ja metsast hankida. Toidu ja muude eluks vajalike hüviste valik oli üsna ühekülgne. Ühtede hüviste ülejääk ja soov saada teisi hüviseid tingis ühiskonnas vahetuse tekke. Vahetus toimus nii öelda kaup-kauba vastu ehk bartertehinguna. Hüviste vahetuste mahu kasvades kasvas ka selles osalejate arv. Sobivate vahetuskaupade kokkuviiimine muutus keeruliseks. See lõi eelduse üldkasutatava hüvise kasutuselevõtuks. See pidi olema hüvis, mida võimalikult paljud vahetuste osapooled tunnustaksid ning kasutaksid. Selleks saigi raha. Läbi aegade on rahana kasutatud erinevaid asju ehk nn ekvivalentkaupu, mida võib nimetada kauprahaks. Rahaks on olnud näiteks sool, vili, tubakas, teokarbid, pärlid, karusnahad, kariloomad ja erinevad väärismetallid.

Raha on mis tahes üldtunnustatud ja korduvkasutamist võimaldav maksevahend hüviste eest tasumisel ja maksude maksmisel.

Raha

Olenemata sellest, millises vormis raha esineb, kannab see endas kolme funktsiooni: vahetus- ehk maksevahend, arvestusühik, akumulatsioonivahend ehk väärtuse säilitamise vahend.

RAHA FUNKTSIOONID

Raha kui vahetusvahendi kasutuselevõtt võimaldas kauplemisel kiirendada erinevate hüviste vahetust. Kujutage ette olukorda, kus jäätisemüüja, kes soovib osta kasukat, peaks püüdma leida sobivat vahetuspartnerit kaup-kauba vastu ehk bartertehingus. Kõigepealt oleks tal vaja leida üles inimene, kes pakub müüa kasukat ja soovib vastu saada toatäit jäätist.

Teiseks probleemiks on tõsiasi, et jäätis võib vahetuse käigus rikneda. Vahetades aga oma kauba või tööaja raha vastu, on võimalik valida, millal ja kellega ning missuguses ulatuses järgmisi tehinguid tehakse.

Raha kui arvestusühik aitab mõõta kauba või ressursi väärtust. Muidugi on võimalik mõõta kaupade väärtust teiste kaupadega. Näiteks võiks ju poes kirjutada hinnasildile, et 1 kilo kartuleid maksab 2 kilo porgandeid ja see omakorda maksab pool kilo banaane, kuid sellisel moel rehkendamine on äärmiselt keerukas. Majandusteadlikult nimetatakse selliseid hindasid relatiivseteks ehk suhtelisteks hindadeks. Kaupade ja hüviste võrdlemine rahas väljendatud hindade abil on aga märksa lihtsam ja kõigile arusaadavam.

Raha kui akumulatsiooni- ehk väärtuse säilitamise vahend võimaldab tarbimise aega valida ning tulusid ja kulusid paremini planeerida. Säästes ja kogudes oma sissetulekud hoiustesse, on seda võimalik hiljem kasutada erinevate hüviste tarbimiseks. Samas toimib raha kui rikkuse kogumise vahend siiski ainult stabiilsete või langevate hindade korral, kõrge inflatsiooni tingimustes kaotab raha oma suhtelist väärtust ehk ostuvõimet.

RAHA OMADUSED

Lisaks eeltoodud kolmele funktsioonile on rahal järgmised omadused:

1. Raha peab olema *üldtunnustatud ja stabiilne*. Ühiskondades, kus raha väärtus kõigub (tõuseb või langeb), kaotavad inimesed selle vastu usalduse ja otsivad teisi vahetusvahendeid.
2. Raha peab olema *kergesti äratuntav ja raske järele teha*. Paberi kvaliteet ja vesimärgid teevad paberraha võltsimise keeruliseks.
3. Raha peab olema *kerge kaasas kanda*. Näiteks, keeglikuulid ei oleks rahana kuigi praktilised.
4. Raha peab olema *vastupidav ja kulumiskindel*. Valitud materjal peab olema sobiva vastupidavusega. Sel põhjusel kasutatakse paberraha trükkimiseks ülikvaliteetset paberit.
5. Raha peab olema *jaotatav*. Üks põhiline raha eelis võrreldes vahetuskaubaga on võimalus seda väiksemateks võrdseteks ja mõõdetavateks osadeks jagada ning vastupidi.
6. Raha peab olema *homogeenne² ja teda on vaid piiratud kogus*. Sama nimiväärtusega raha peab olema alati sama väärtusega. Kui valitsus otsustaks mingil põhjusel lihtsalt raha juurde trükkida, kaotaks raha kiiresti oma väärtuse.

RAHA KUI MAKSEVAHEND

Sularaha koosneb paberrahast ja müntidest. Tänapäeva paberraha eelkäijaks on kullasseppade võlakirjad. Keskajal kujunesid just kullasseppadest esimesed, meie mõistes, pankurid. Kuidas? Kullassepad pidid kulla varude kaitsmiseks looma vastavad hoiutingimused. Inimesed hakkasid oma kullavarusid hoidma kullassepa juures, saades temalt vastu dokumendi (võlakirja), kus oli kirjas, kui palju kulda oli hoiule antud. Seda dokumenti hakati tunnustama ka maksevahendina.

Aastal 2007 on Eestis sularahana käibel Eesti kroon. Seaduslik ainuõigus Eesti krooni käibele laskmiseks ehk emiteerimiseks ja käibelt kõrvaldamiseks on Eesti Pangal. Samuti on Eesti Pangal kohustus varustada raharinglust vajaliku hulga sularahaga.

Enamik maksetest tehakse tänapäeval sularahata. See tähendab, et rahapakkide asemel kasutatakse elektroonilist ehk digitaalset ja plastikraha. *Elektrooniline raha* tähendab võimalust sooritada vajalikud maksetehingud läbi internetipanga. Oma igapäevaseid sisseoste tehes ei ole enam vaja rahapakki kaasas kanda, piisab kui Sul on taskus pangakaart. Elektrooniliste maksevahendite kasutamiseks on vajalik omada pangas nõudehoiust. *Nõudehoiust* on pangas olev arvelduskonto, millelt klient saab igal ajahetkel oma raha kasutada. Nõudehoiuse igapäevast kasutamist elektrooniliselt võimaldab deebetkaart. *Deebetkaardiga* on võimalik arveldada isiklikul arvelduskontol oleva rahasumma ulatuses. *Krediitkaardiga* on võimalik teha suuremaid oste kui hetkel arvelduskontol olev rahasumma võimaldab. Hiljem, kui uus raha arvelduskontole laekub, arvestab pank krediidisumma ja kogunenud intressid sellest maha.

ÜLESANNE 1.26

Leia alljärgnevast loetelust üles ja kriipsuta läbi 3 väärast vastust.

Raha peab olema:

1. kergesti äratuntav ja raske järele teha
2. riigilipu värvides
3. vastupidav ja kulumiskindel
4. purunematu
5. jaotatav
6. ümmargune
7. üldtunnustatud ja stabiilne



PANGANDUS EESTIS

Pangandussüsteemi toimimisel on oluline roll riigi keskpangal. Eesti keskpank on Eesti Pank, mis allub Riigikogule ja tegutseb Eesti Panga seaduse alusel. *Keskpanga* peamiseks ülesandeks on tagada riigi raha, rahapoliitika ja -süsteemi stabiilsus ning toimimine. Selleks korraldab keskpank raha emissiooni, kehtestab kommertsbankadele arvestuse ja aruandluse korra ja teostab nende üle järelevalvet.

Alates Eesti krooni kehtestamisest 1992. aastal hakkas Eestis kehtima nn valuutakomitee põhimõtetele rajatud fikseeritud vahetuskursi süsteem. See tähendab, et Eesti krooni vahetuskurss eurosse (15,6466 krooni = 1 euro) on fikseeritud seadusega ja seda saab muuta ainult Riigikogu. Kõik Eestis käibeletatud kroonid peavad olema tagatud kulla või välisvaluuta reservidega ja ringluses olevat rahahulka saab suurendada ainult siis, kui suurendatakse ühtlasi reserve.

Eesti pangandussüsteemi iseloomustavad kaks märksõna: universaalpangandus ja Skandinaavia finantsgruppide osalus meie kommertsbankades.

Universaalpangandust iseloomustab olukord, kus pangasaali minnes on võimalik sooritada samas paigas põhimõtteliselt kõik finantstehingud ning saada vajadusel nõustaja abi nende tehingute sooritamiseks. Eesti kommertsbankad tegutsevad kõigis finantsvahenduse harudes: võtavad raha hoiule, annavad laenu, tegelevad väärtpaberite vahendusega, nende tütarettevõtted pakuvad kindlustus- ja liisinguteenuseid jne.

PANGATEENUSED

Kommertsbankade pakutavad teenuste valdkonnad võib üldistatult jagada kolmeks:

- 1) maksete teostamine
- 2) hoiustamine
- 3) laenamine ja investeerimine³

Maksete teostamine on enimlevinud pangandustehing, kus majanduses osalejad kannavad enda arvelt raha teiste arvele. Kõigepealt aga on vaja omada raha isiklikul arvelduskontol, mille avamiseks tuleb külastada lähimat pangakontorit. Edasistes maksetoimingutes on juba võimalik hakkama saada pangakontorisse minemata. Internetipank annab kliendile võimaluse korraldada oma rahaasju igal pool, kus on

³ investeerimist ei tule lugeda panga põhiliseks majandustegevuseks, vaid reaalses elus ettetulevaks võimaluseks panga kasumit suurendada. Teoorias eeldatakse, et investeerivad laenude saajad, mitte pank ise.

internetiühendusega arvuti. Lisaks siseriiklikele ja välismaksetele on võimalik internetipangas taotleda laene ja pangakaarte, avada hoiuseid ja teha teisi pangatehinguid, kasutada e-teenuseid, nt vaadata oma hindeid e-koolis. Makseid on võimalik teostada ka pangaautomaatides üle maailma, seal saab ka raha arvelduskontolt välja võtta ja kontrollida kontoseisu.

Hoiustamine tähendab raha, erinevate väärtpaberite ning -asjade tähtajalist või -ajatut oma arvele võtmist. Hoiuste erinevused sõltuvad eesmärgist, miks klient oma raha pangas hoiab. *Nõudehoiust* ehk arvelduskontot kasutatakse peamiselt arveldamiseks. Tavaliselt kantakse sinna kliendi igakuine sissetulek, mida saab kasutada erinevate hüviste eest tasumisel. Nõudehoiusel olevat raha saab klient kasutada igal ajahetkel. *Tähtajalise ehk deposiithoiuse* puhul huvitab klienti teenitav intress. Hoiustades oma raha deposiithoiusele, ei kasuta klient seda raha kokkulepitud aja jooksul ja saab selle eest pangalt intressi näol vastavat tasu. *Säästuhoiuse* puhul laekub kliendilt regulaarselt raha kontole juurde ja pank maksab kogunevalt summalt kliendile intresse. On ka kombineeritud hoiuseid, kus klient saab nautida nii nõude- kui ka säästuhoiuse hüvesid.

Laenamine tähendab hoiustajate raha suunamist neile, kes soovivad seda hetkel kasutada. Laenuintressid on üks pankade oluline tuluallikas. Panga kasum tekib sellest, et ta võtab väljalaenatavatelt summadelt suuremat intressi kui ise hoiustajatele maksab. Majandusliku tulususe seisukohast on pank huvitatud võimalikult suurema osa hoiuste väljalaenamisest. Kusjuures eesmärgiks pole mitte laenu andmine iseenesest, vaid laenu andmine klientidele, kes on võimelised laenu koos intressidega tagasi maksma. Laene liigitatakse erinevate parameetrite järgi. Otstarbe järgi võib eristada nt tarbimis-, eluaseme-, hüpoteek-, arveldus- ja õppelaene.

ÜLESANNE 1.27

Arutlege omavahel rühmas ja pange kirja kõik pangateenused, mida olete kasutanud või kasutate. Seejärel koostage kirjalik ülevaade lähima panga noortele suunatud teenustest, kasutades interneti abi või külastades pangakontorit. Võrrelge seniseid teadmisi uue infoga. Mida uut saite teada ja õppisite?



INVESTEERINGUD

Inimestele on omane tahe säästa tuleviku tarbeks. Seetõttu on üsna tavaline, et majapidamised ei kuluta kohe kogu sissetulekut tarbimisele, vaid osa pannakse kõrvale suuremate ostude (maja, auto vms), vanaduspäevade või reisimise jaoks. Sellist raha kogumist nimetatakse säästmiseks. Tavaliselt pannakse säästus pankka, et teenida intressi.

Säästus *Säästmine*

Säästus on osa sissetulekust, mida kohe ei kulutata hüviste tarbimiseks. **Säästmine** on tarbimise edasilükkamine tulevikku ning rahaliste vahendite akumulatsioon tulevase tarbimise heaks.

Pangad kasutavad hoiustatud raha, laenates seda välja ettevõtjatele, kes ostavad endale vajalikke tootmisvahendeid, ehitavad uusi tootmishooneid vms. Sellist tegevust nimetatakse investeerimiseks. Investeeringute all mõeldakse kulutusi seadmetele, masinatele, hoonetele ning kaubavarudele. *Laiemas mõistes loetakse investeerimiseks* igasugust kapitali⁴ kasvatamist ühiskonnas.

Investeering

Investeering on rahaliste vahendite paigutamine eesmärgiga teenida tulu investeeringu väärtuse kasvust või regulaarsetest väljamaksetest.

Lihtsustatult võib öelda, et investeerida saab ainult nii palju kui säästetakse. Seega, mida rohkem inimesed raha koguvad ja seda pangas hoiavad, seda rohkem on võimalik ühiskonnas teha investeeringuid ja seda kiiremini areneb kogu majandus. Pangas raha hoidmine on oluline seetõttu, et siis saavad ka teised ühiskonnaliikmed seda kasutada. Säästus muutuvad investeeringuteks finantsturu vahendusel.

Finantsturg

Finantsturg on turg, kus pankade ja börside vahendusel hoiustatakse ja investeeritakse raha ning laenatakse seda välja.

Investeeringud võib jagada reaal- ja finantsinvesteeringuteks. *Reaalinvesteeringud* on rahapaigutused reaalsesse varasse, nt kinnisvarasse, tootmisseadmetesse jne. *Finantsinvesteeringud* on rahapaigutused finantsvaradesse ehk väärtpaberitesse.

Mille järgi otsustada, kuhu oleks kõige mõistlikum investeerida? Kuna vastus sõltub mitmetest asjaoludest, ei ole sellele küsimusele ühest vastust. Küll on aga enne konkreetset investeerimisotsust otstarbekas vaagida neid erinevaid asjaolusid ja leida enda jaoks vastused järgmistele küsimustele:

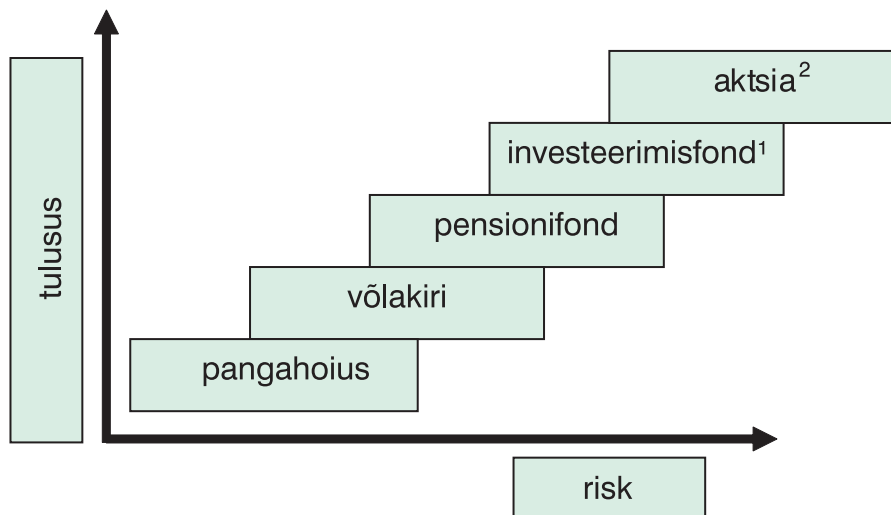
- kui palju me investeeringult teenime?
- kui kõrge on valitud investeerimisvõimaluse riskiaste?

⁴ Majandusteadlased kasutavad kapitali mõistet tavaliselt reaalse kapitali (nt tootmisriistad ja masinad), mitte aga finantskapitali (nt aktsiad, obligatsioonid, pangahoiused) tähenduses.

- kui lihtne või keeruline on investeringu tagasimuutmine rahaks?
- kas investeringult teenitav tulu on maksustatud?
- kui suur on igakuine investeringuks vajalik miinimumsumma ja kas selle tasumine on jõukohane?
- mis on meie investeerimise eesmärk – kas regulaarne sissetuleku lisa või suurem kogusumma tulevikus?

Üksikisiku pikaajalisi säästmise eesmärke aitavad kõige paremini saavutada finantsinvesteeringud. Samas on kõik pikaajalised investeeringud seotud suuremal või vähemal määral riskiga. Kõik pakkumised, mis töötavad pikaajaliselt suurt ja riskivaba tulu, peaksid iga investeerija ettevaatlikuks tegema. Erinevate investeerimisvõimaluste riskist ja võimalikust tulususest annab ülevaate joonis 1.19.

Joonis 1.19 Erinevate finantsinvesteeringute risk ja tulu



¹- kollektiivne investeeringute kogum, mida haldavad professionaalid

² - omandiõigust tõendav väärtipaber, mis annab selle valdajale nõudeõiguse ettevõtte kasumi ja varade suhtes

Kõige väiksema riskiastmega on raha paigutamine *pangahoiusele*. Ehkki ka panganduses on toimunud kriise ja pankrotte, on klientide pangahoiused enamasti riiklike mehhanismide abil tagatud. Madalale riskile vastab ka pangahoiuste madal tootlus, mis pahatihti jääb alla inflatsioonile. See omakorda tähendab, et hoiustatud raha ostujõud väheneb.

Inflatsiooni vastu pakuvad kindlamat kaitset pikaajalised investeeringud väärtipaberitesse. Uuringud näitavad, et pikaajaliselt suudavad just võlakirjad ja aktsiad pakkuda inflatsiooni ületavat tulusust. Siinjuures on oluline nii riski hajutamine erinevate aktsiate vahel kui pikaajalisuse faktor.

Võlakiri on väärtpaber, mis tõendab, et võlakirja väljaandja on võlakirja ostjalt laenu saanud. Võlakirja väljaandja peab võlakirja kustutus- ehk lunastamistähtajal nimiväärtusega tagasi ostma. Võlakirja väljaandmise ja lunastamistähtaja vahelisel ajal maksab väljaandja võlakirja omanikule intressi.

Intress on tasu laenu kasutamise eest, mida laenuvõtja maksab laenuandjale.

Aksia on väärtpaber, mis näitab selle omaniku (aktsionäri) õigust osale ettevõtte varast ja kasumist. Aktsiaid on kahte liiki: lihtaktsia ja eelisaktsia. *Lihtaktsia* annab selle omanikule hääleõiguse aktsionäride üldkoosolekul, kuid jätab ta viimasesse järjekorda kasumi ja ettevõtte sulgemisel alles jääva vara jaotamisel. *Eelisaktsia* ei anna hääleõigust, kuid annab eesõiguse kasumist osasaamisel ja ettevõtte sulgemisel alles jääva vara jaotamisel.

Pensionifond on investeerimisfond, mis kogub inimeste regulaarseid säästusid, investeerib need erinevatesse väärtpaberitesse ning teeb inimestele pensioniea saabudes väljamakse või väljamaksed.



ÜLESANNE 1.28

Arvuta säästude kogusumma järgmistes näidetes:

1. Mart säästab iga nädal 5 krooni. Kui palju säästab Mart 1 aastaga? 3 aastaga? 10 aastaga?
2. Martin säästab iga nädal 10 krooni. Kui palju säästab Martin 1 aastaga? 3 aastaga? 10 aastaga?
3. Proua Mänd säästab 50 krooni kuus. Kui palju säästab proua Mänd 1 aastaga? 3 aastaga? 10 aastaga?



ÜLESANNE 1.29

Kui palju võidaksid eelneva ülesande tegelased, kui nad investeeriksid oma säästude aastase 2,5% intressiga? Arvuta.

KOKKUVÕTE

Raha on mis tahes üldtunnustatud ja korduvkasutamist võimaldav maksevahend hüviste eest tasumisel. Olenemata sellest, millises vormis raha esineb, kannab see endas kolme funktsiooni: vahetus- ehk maksevahend, arvestusühik, akumulatsioonivahend ehk väärtuse säilitamise vahend.

Sularaha koosneb paberrahast ja müntidest. Tänapäeval tehakse enamik maksetest sularahata. See tähendab, et rahapakkide asemel kasutatakse elektroonilist ehk digitaalset ja plastikraha. Elektrooniline raha tähendab võimalust sooritada vajalikud maksetehingud läbi internetipanga.

Pangandussüsteemi toimimisel on oluline roll riigi keskpangal. Keskpanga peamiseks ülesandeks on tagada riigi raha, rahapoliitika ja -süsteemi stabiilsus ning toimimine. Selleks korraldab keskpank raha emissiooni, kehtestab kommertspankadele arvestuse ja aruandluse korra ning teostab nende üle järelevalvet.

Eesti pangandussüsteemi iseloomustavad kaks märksõna: universaalpangandus ja Skandinaavia finantsgruppide osalus meie kommertspankades. Kommertspankade pakutavad teenuste valdkonnad võib üldistatult jagada kolmeks:

- 1) maksete teostamine
- 2) hoiustamine
- 3) laenamine ja investeerimine

Investeerimine on rahaliste vahendite paigutamine eesmärgiga teenida tulu investeringu väärtuse kasvust või regulaarsetest väljamaksetest. Üksikisiku pikaajalisi säästmise eesmärke aitavad kõige paremini saavutada finantsinvesteeringud. Finantsinvesteeringud on rahapaigutused finantsvaradesse ehk väärtpaberitesse (nt võlakirjad, aktsiad, pensioni- ja investeerimisfondid).

ÜLESANNE 1.30

1. Leia sõnamerest üles majandusmõisted. Sõnad paiknevad nii horisontaalselt, vertikaalselt kui diagonaalselt, nii paremalt vasakule ja ülevalt alla kui vastupidi.
2. Leia igale sõnale sobiv definitsioon.
3. Kasutamata jäänud tähtedest moodustatud sõna on ülesande lahenduseks. Sõna moodustamist alusta suunaga ülevalt alla ja vasakult paremale.
4. Täida lüngad allolevas tekstis.



Mõisted:

TULUMAKS, NÓUDLUS, TÖÖ, VAJADUS, RIIK, ETTEVÓTE, KAPITAL, PRIMAAR-, TÖÖJÓUD, SKP, MAJANDUS, TARBIJA, MAA, MAJAPIDAMINE, TURG

E	T	Õ	V	E	T	T	E
N	Õ	U	D	L	U	S	N
R	A	A	M	I	R	P	I
T	A	R	B	I	J	A	M
S	T	Õ	Õ	A	A	M	A
U	K	T	T	E	T	S	D
D	A	D	U	T	E	U	I
N	P	U	L	R	V	D	P
A	I	Õ	U	Õ	G	A	A
J	T	J	M	T	P	J	J
A	A	Õ	A	L	K	A	A
M	L	Õ	K	I	S	V	M
K	!	T	S	K	I	I	R

- 1) on kogu ühiskonna ja selle liikmete olemasoluks ning arenguks vajalike aineliste eelduste pideva taastootmise süsteem.
- 2) on kaupade või teenuste kasutaja, kes teeb ostuotsuse.
- 3) on ühise eelarvega majandavate inimeste kogum.
- 4) on majandusüksus, mis soetab ja kasutab tootmistegureid, et toota ja müüa kaupa ja teenuseid.
- 5) on puudusetunne, mida rahuldatakse hüviste tarbimisega.
- 6) kuulub ressursside hulka.
- 7) kuulub ressursside hulka.
- 8) kuulub ressursside hulka.
- 9) on majanduse toimimise korraldus, mille vahendusel ostjad ja müüjad suhtlevad ning kus kujunevad kaupade ja teenuste hinnad ning kogused.
- 10) on kauba või teenuse kogus, mida tarbijad soovivad ja suudavad osta turul kujuneva hinna korral kindlal ajahetkel.
- 11)-sektor, kuhu kuuluvad põllumajandus jt.
- 12) otsene maks, mida võetakse isiku sissetulekult.
- 13) on kindla maa-ala ja elanikkonnaga sõltumatu üksus, mis lähtub teatud ühiskondlikest vajadustest kujunenud organisatsioonist ja protseduureeglitest ning omab selgelt määratletud juhtimisstruktuure.
- 14) on see osa elanikkonnast, kes töötab või otsib aktiivselt tööd.
- 15) on statistiline näitaja, mis iseloomustab majanduse olukorda.

ÜLESANNE 1.31

Lahenda ristsõna. Lahendussõna on toonitud ruutudes. Vajadusel kasuta majandussõnastikku või otsi abi internetist.

Paremale:

1. lähipiirkond kauplemiseks; 6. tootmissisend, ka vahend ja tagavara; 13. riigi aruanne kõikide tehingute kohta; 19. äriühingu eesmärk majandustegevuses; 20. tasu raha kasutamise eest (mitm); 22. võinõu (van); 24. majandussüsteem; 28. kõik, kes turul ostavad; 29. tegur, mis eristab soove nõudlusest; 31. majanduse toimimise korraldus, mille vahendusel ostjad ja müüjad suhtlevad; 35. lastekirjanik (eesnime esitähht ja perenimi); 45. ressurss, tootmistegur; 47. talv hellitavalt (van.); 48. Eesti Kontserdi juht (perenimi); 49. unistaja, pilvedel kõndija; 51. kaltsiumirikas toiduaine; 52. lirimaa veebidomeen; 53. kaksis-, kahe-; 54. viies; 55. turuosaline, kes tahab ja suudab osta; 57. parim kink; 58. tumm valvur; 59. bänd; 60. tehnoloogia muusika, filmide jms salvestamiseks; 61. mees, ka inimene (ingl.); 62. lill; 63. künniriista; 65. lennukimark; 66. naisenimi; 67. noodinimi; 68. umbes (lüh); 69. JO-LE-MI kolmas aste; 70. kell; 72. lühend kirja lõpus; 73. aktsiaselts (lüh); 74. Associated Press (lüh); 75. majandussubjektide käitumisviis; 79. naisenimi; 81. aasta (lüh.); 82. olukord turul, kui nõudmine ületab pakkumise; 83. eitus; 84. nukuteatri suvelavastus;

Alla:

1. kilomeeter (lüh) 2. tamm (ingl.); 3. roomaja; 4. asesõna; 5. valitsuse mingi perioodi tulude ja kulude plaan; 7. sekund (lüh); 8. kolm ühesugust tähte; 9. vastne, mitte vana; 10. läksid tülli, läksid....; 11. vihmavalingute; 12. kokkuhoiust tekkinud tagavara; 14. juurvilli, mida Euroopas kasvatatakse alates keskajast; 15. atmosfäär (lüh); 16. number (lüh); 17. soojuselektrijaam (lüh); 18. Eesti Komitee (lüh); 21. keemiline element; 23. koht istumiseks; 25. hästi ja tulemuslikult hakkamasaamine; 26. sidesõna tagurpidi; 27. anum; 30. majandussektor, kuhu kuulub teiste seas ka töötlev tööstus; 32. raudteerööbas, ka raudtee (ingl); 33. United States of America (lüh); 34. gramm (lüh); 36. Eesti Põllumajanduse Tehnika (lüh); 37. Mäeküla, aga vastassoost; 38. koht Setumaal; 39. segane tunne; 40. päike; 41. tunnetatud puuduse tunne, mida saab rahuldada tarbimisega; 42. tänav Tallinnas; 43. majandussektor, kuhu kuulub teiste seas ka teenindusvaldkond; 44. tarbimismaks, mis on riigieelarve suurimaks tuluaallikaks; 46. asesõna; 50. turuosalised, kes tekitavad nõudluse; 56. hästirietuv ja -kätuv naine; 64. populaarne veebikeskkond; 71. võta naine, naitu; 76. kaks ühesugust tähte; 77. ohutustehnika (lüh); 78. valuhüüe; 80. rooma 2; 85. tarbimismaks, mida kogutakse kauba piiriületusel; 86. Euro lühend.

1	2		3	4		5		6		7	8	9	10	11	12
13		14						15	16	17					
18	19			33		20	21								
22	23			24	25						26	27			
28							29		85						
30	31		32	34		35	36			37	38		39		40
					41			42				43		44	
45				46			47						48		
49	50	86					51				52		53		54
55			56			57						58			
59					60			61			62				
63		64		65		66					67		68	69	
70							71	72				73		74	
75				76	77			78				79	80		
81	82									83		84			

1.6 KASUTATUD MATERJALID

1. Economic's, Leaving Certificate. Denis L.O'Grady. Dublin 2002.
2. Eurobusiness. A complete course in Business studies. John Taylor. Dublin 2006.
3. Global Business, Leaving Certificate business. John O'Connor. Dublin 2005.
4. Link modules, Leaving Certificate Vocational Programme. Des Cusack. Dublin 2005.
5. Majanduse ABC III trükk. Autorite kollektiiv, Tartu 2002.
6. Majandusõpetuse alused I. SEKR Ärikoolituse programm, Tallinn 2003.
7. Majandusõpetuse alused II. SEKR Ärikoolituse programm, Tallinn 2004.
8. Majandusõpik gümnaasiumile. Junior Achievement Eesti, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Tallinn 2005.
9. Mikro- ja makroökonomika põhikursus. K. Kerem, M. Randveer. Tallinn 2004.
10. Sissejuhatus majandusteooriasse. Autorite kollektiiv, TÜ Majandusteaduskond, Tartu 2005.

1.7 MÕISTED

Alternatiivkulu	21
Ettevõte	10
Finantsturg	52
Fiskaalpoliitika.....	40
Inflatsioon.....	44
Intress.....	54
Investeering	52
Kapital	19
Konkurents	25
Maa.....	18
Majandus.....	8
Majandussubjektid.....	9
Majapidamine.....	10
Maksusüsteem	42
Nõudlus	27
Pakkumine	28
Primaarsektor	35
Raha	47
Ratsionaalne majanduslik käitumine.....	9
Ressurss.....	17
Riigieelarve.....	41
Riik.....	10
Sekundaarsektor	36
Sisemajanduse koguprodukt.....	44
Säästmine	52
Säästud	52
Tarbija	10
Tarbimine	13
Tertsiaarsektor	36
Turg	25
Turu tasakaal.....	29
Töö	18
Vajadus	11



peatükk

MINA JA KARJÄÄR

SISUKORD

2. MINA JA KARJÄÄR	63
2.1 KARJÄÄR	64
KUIDAS KARJÄÄRI PLANEERIDA	65
2.2 MINU TEADMISED ISEENDA KOHTA	67
ELULAAD	68
VÄÄRTUSED	70
2.3 MINU VÕIMED JA VAJALIKUD OSKUSED	74
2.4 TÖÖOTSIMISOSKUSED	77
PRAKTIKA- JA TÖÖKOHA LEIDMINE	77
TELEFONIVESTLUS TÖÖANDJAGA	78
CURRICULUM VITAE	79
AVALDUS VÕI MOTIVATSIOONIKIRI	81
TÖÖANDJA OOTUSED	83
TÖÖVESTLUS E TÖÖINTERVJUU	84
PRAKTIKA VÕI TÖÖTAMINE VÄLISMAAL	85
2.5 KARJÄÄRI ARENDAMINE	87
2.6 KOKKUVÕTE	90
2.7 KASUTATUD KIRJANDUS	90
2.8 MÕISTED	91

Võib uskuda, et kõik inimesed soovivad elada õnnelikult. Aastaid tagasi väitis üks Ameerika rokkmuusik Soome televisiooni reporterile, et ta on õnnelik inimene ning et inimesel on õnneks vaja ainult kolme asja: lähedasi inimesi, keda armastada ja kes sind armastavad, meeldivat tööd ja et oleks elus veel midagi oodata.

Enamik täiskasvanuid veedab veidi rohkem kui $\frac{1}{4}$ oma elust tööl. Kuidas saavutada olukord, et töö oleks nii kasulik kui ka pakuks rahuldust?

SIIN ÕPIME:

Mida töö võimaldab?

Mida sinult oodatakse töötegitajana?

Kuidas saada sind huvitav töö?

Kuidas on võimalik oma karjääris edeneda?

Sageli võib kuulda, et keegi sai hea töö või tegi head karjääri. Mida need mõisted tähendavad?

Töö on mõõduka pingutusega tehtav tegevus, mille eesmärk on eelkõige elatise teenimine.

- Inimesed ei tööta ainult raha pärast. Peale rahalise sissetuleku on tööl inimese jaoks muidki väärtusi.
- Tööl käies tekib teatud elurütm, turvaline rutiin, mis aitab vaimselt ja kehaliselt vormis püsida.
- Töö võimaldab paremini tegeliku eluga kursis olla.
- Töö sunnib avardama silmaringi, pidevalt midagi juurde õppima.
- Tekivad ametiga seotud inimkontaktid, mis võimaldavad rahulolul tunde üheskoos millegi tegemisest ja mille läbi saab rahuldada oma suhtlemis- ja tunnustusvajadust.
- Töötades ja oma tegevuse tähtsust tunnetades tunneb inimene end targa ja vajalikuna.
- Oma teadmiste, oskuste ja võimete pidev rakendamine ja proovilepanek tekitab rahulolul tunde ning tõstab enesehinnangut.

2.1 KARJÄÄR

Karjäär on teenistuskäik ühe asutuse või elukutse raamides, kogu töökogemuste seeria.

Karjäär laiemas tähenduses on inimese kõigi elusündmuste kombineeritud kogum ja selle seos valitud tööga – elukutse ja teised elurollid, mis on omavahel seoses. Sinna hulka kuuluvad haridus, töö, perekond ja vaba aja tegevused, mis on omavahel tihedas seoses.

Töö ei eksisteeri eraldi meie muust elust. Me ei jäta ju oma elu hommikul tööle minnes koju maha. Töö on vaid üks osa meie elust/karjäärist.

Näiteks olen lapsevanem ja abikaasa, kes on elukutselt mööblitiser. Minu hobiks on fotograafia ja ma tegelen mitmete ühiskondlike projektidega, mis parandavad meie kandi elukeskkonda.

Sõna “karjäär” tuleb ladinakeelsest sõnast *carrus*, mis tähendab võidusõidurada, kus hobused omavahel võisteldes metsikult jooksevad.

Elukutse **Elukutse:** sarnaste omadustega töökohtade grupp, mille jaoks on vaja sarnaseid oskusi (nt müüja).

Amet **Amet:** töökohtade grupp, mis nõuab konkreetseid teadmisi ja oskusi (nt valmisriiete müüja).

Töökoht **Töökoht:** koht konkreetses asutuses, millega kaasnevad kindlad kohustused ja vastutus (nt Tartu Kaubamaja valmisriiete osakond).

Karjääri planeerimine on eluaegne muutuste, otsustamise ja õppimise protsess. See hõlmab enese ettevalmistamist tööleminekuks, elukutse valikut, töökoha või isegi elukutse vahetamist ja muude otsuste tegemist oma elus üldse – see on paljude sündmuste ja rollide juhtimine, mis kujundavad meie elu/karjääri.

Osa sündmusi ja rolle me saame kontrollida (nt hariduse omandamist ja suhteid teiste inimestega), mõnda aga ei saa (nt majandust ja tehnoloogilisi muutusi).



NÄIDE 2.1

Mari on elukutselt müüja, kuid tal on väikesed lapsed ning tal ei ole võimalik pikki tööpäevi lastest eemal olla. Ta teeb ajutiselt majahoidja või postiljoni tööd, mille puhul on võimalik enamik aega oma lastega koos olla.

Mari tegi valiku eelkõige ema rolli täitmise kasuks, sest laste eest hoolitsemist ei ole võimalik tuleviku peale lükata. Kui lapsed kasvasid suuremaks ja läksid lasteaeda, läks Mari tööle oma õpitud alal.

Kitsamalt võib karjääri planeerimist mõista kui isikliku karjääri kavandamist ühe asutuse või elukutse raames.

KUIDAS KARJÄÄRI PLANEERIDA

Oma tuleviku planeerimisega tegid algust juba siis, kui asusid omandama valitud elukutset.

Karjääri planeerimisel peaksime selgusele jõudma järgmistes küsimustes:

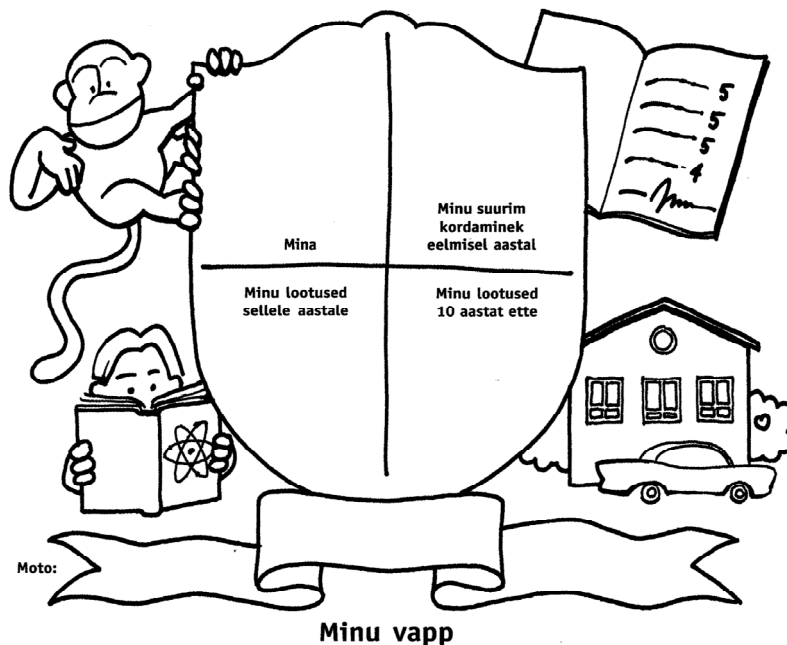
- Mida sa töölt ootad (töö väärtused)?
- Mida töö sinult nõuab? Mida saad sina tööle pakkuda (teadmised, oskused, pühendumine)?
- Mida töö sulle pakub ja kuidas sobib sinu ellu (elulaad, sinu unistused)?

SEE OLEN MINA

Missugune inimene sa oled? Mõttele oma kordaminekutele, lootustele ja huvidele. Milles olid sa eelmisel aastal koolis edukas? Millised on sinu lootused sellele aastale - ja 10 aasta pärast?

Mõttele, millised sümbolid annaksid kõige paremini edasi sinu olemuse - varem, praegu ja tulevikus. Võid ise välja mõelda uusi või kasutada siin esitatud sümboteid. Seejärel täida alltoleva vapikilbi väljad. Mõttele välja ka moto, mis võtaks kokku kõik selle, millisena sa iseennast näed.

Pea meeles, et mõelda tuleb positiivselt!



Nüüd jätkake tööd paarides ja uurige üksteise vappe. Ütle oma kaaslasele, mida sa tema kohta teada said. Kas ta on sinuga nõus?

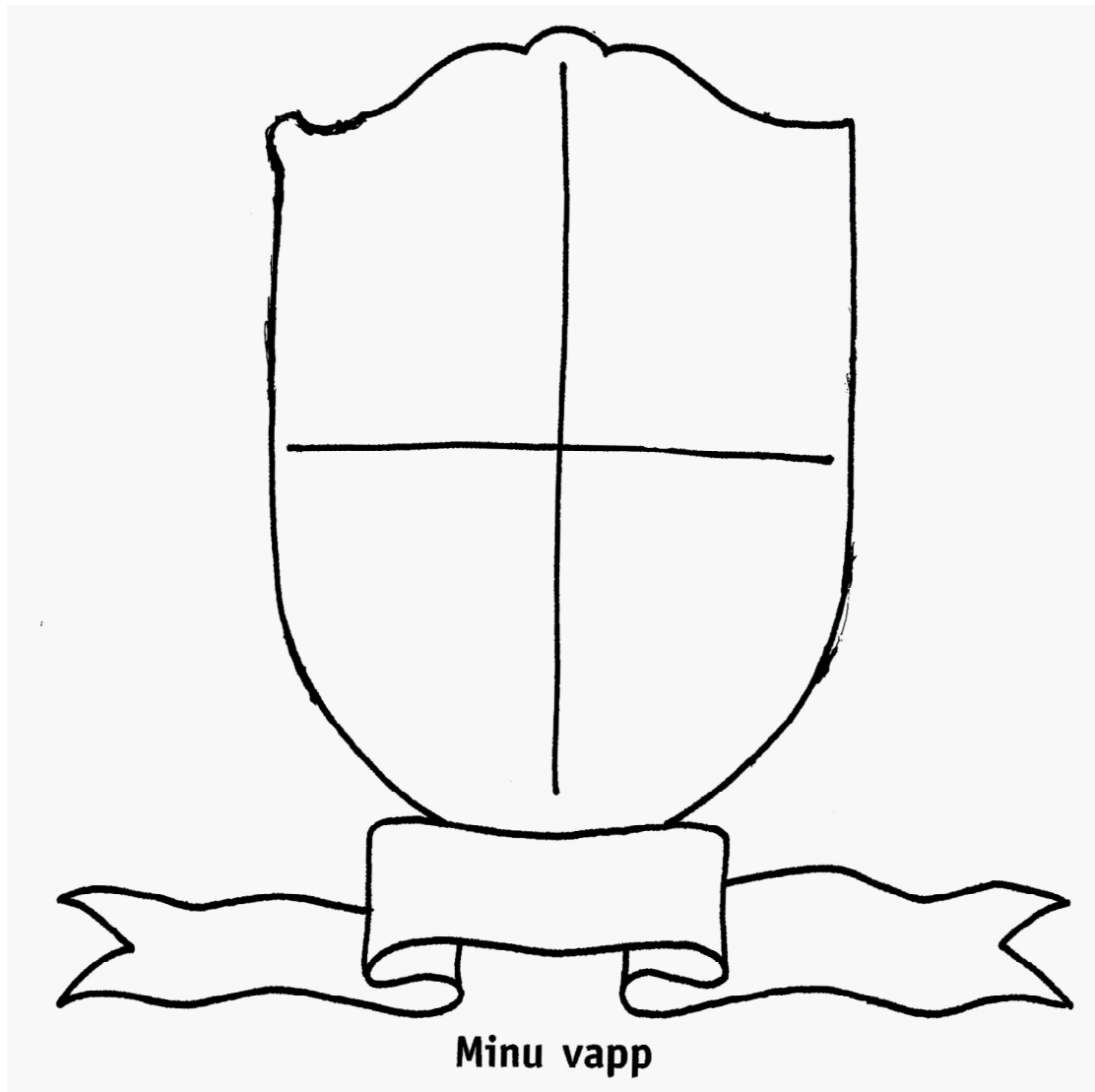
Vaadake uuesti üksteise vappe. Oskate ehk pakkuda veel mõne sümboli, mille võiks sinna lisada?



ÜLESANNE 2.1

- Eesmärgi saavutamiseks tee tegevusplaan kahe alumise vapikilbi välja kohta. Mida saad juba täna ära teha? Missugust tegevust peaksid jätkama või alustama?
- Viimistle ja värvi oma vapp kodus.

SEE OLEN MINA



2.2 MINU TEADMISED ISEENDA KOHTA

Iseenda tugevamate ja nõrgemate külgede tundmaõppimine aitab sul selgitada, millega sa paremini hakkama saad, mida on vaja arendada, et oma tööväljavaateid parandada.

ÜLESANNE 2.2

Milline ma enda arvates olen

Ülesandes on toodud sõnapaarid, mis tähistavad kahte vastandlikku omadust. Otsusta, kumb neist on sulle rohkem iseloomulik. Tee rist (x) oma hinnangule vastavasse kohta kahe omaduse vahel.



Märkide selgitus:

<< või >> omadus iseloomustab sind väga hästi
 < või > omadus on olemas, kuid mitte väga tugev
 ? ei oska öelda (kasuta seda vastust vähe)

	<<	<	?	>	>>	
1. usin	—	—	—	—	—	laisk
2. omapärane	—	—	—	—	—	tavaline
3. jutukas	—	—	—	—	—	sõnaaher
4. rahulik	—	—	—	—	—	ärrituv, äge
5. tuim	—	—	—	—	—	tundlik, õrn
6. praktiline	—	—	—	—	—	teoreetiline
7. tormakas	—	—	—	—	—	ettevaatlik
8. arg	—	—	—	—	—	julge
9. südamlilik, soe	—	—	—	—	—	jahe, mõistuslik
10. isikupärane	—	—	—	—	—	neutraalne
11. alistuv	—	—	—	—	—	võistluslik
12. jõuetu	—	—	—	—	—	tarmukas
13. nobe	—	—	—	—	—	aeglane
14. häbelik, uje	—	—	—	—	—	seltskondlik
15. ettevõtlik	—	—	—	—	—	saamatu
16. huvitatud asjadest	—	—	—	—	—	huvitatud inimestest
17. sundimatu	—	—	—	—	—	kammitsetud
18. andekas	—	—	—	—	—	keskpärane
19. kaalutlev	—	—	—	—	—	tuulepea
20. enesekindel	—	—	—	—	—	ebakindel
21. kannatlik	—	—	—	—	—	kannatamatu
22. värvikas	—	—	—	—	—	igav
23. meelekindel	—	—	—	—	—	meelemuutlik

MINA JA KARJÄÄR

24. muretsev	—	—	—	—	—	muretu
25. täpne	—	—	—	—	—	pealiskaudne, vigu tegev
26. ühtlaselt töötav	—	—	—	—	—	hooti töötav
27. järjekindel	—	—	—	—	—	järjekindlusetu
28. lärmakas	—	—	—	—	—	vaikne
29. tegutsev	—	—	—	—	—	mõtisklev
30. rõõmsameelne	—	—	—	—	—	kurb
31. omaette töötav	—	—	—	—	—	koos teistega töötav
32. teiste suhtes hoolimatu	—	—	—	—	—	abivalmis
33. seltskonda armastav	—	—	—	—	—	üksildust armastav
34. sitke, visa	—	—	—	—	—	kergesti murduv
35. tugev	—	—	—	—	—	nõrk
36. pinnapealne	—	—	—	—	—	põhjalik
37. taiplik	—	—	—	—	—	vähetaiplik
38. alandlik	—	—	—	—	—	kõrk
39. aktiivne	—	—	—	—	—	passiivne
40. tuleviku suhtes kindel	—	—	—	—	—	tuleviku suhtes kartlik

Peale esmast hinnangut:

- Kriipsuta alla 3 omadust, mis sulle enda juures ei meeldi.
- Märgi ära need omadused, millega sa oled rahul.
- Märgi ära need omadused, mida soovid arendada.
- Pane lühidalt kirja, kuidas sa kavatsed neid omadusi arendada.

ELULAAD

Elulaad

Elulaad on elamise viis, mis sisaldab:

- elupaika (kus elatakse);
- töötamise kohta (kodu, korter, ateljee jne);
- mida tehakse elatise teenimiseks;
- elulaadile sobivat sissetulekut, mis võimaldab sobivate teenuste ja kaupade ostmist;
- tööaja valimise vabadust ja muid iseloomulikke omadusi (töötamine õhtul või öösi, pikad puhkused, pingeliste perioodide vaheldumine rahulikega, töötamine üheksast viieni viis päeva nädalas, töötamine osalise tööajaga jne);
- vaba aja veetmist (pere ja harrastuste jaoks jääva aja hulk ja harrastuste iseloom);
- kellega suheldakse.

Karjäärivalik mõjutab kõiki neid asju ja määrab ära, palju tööga teenitakse, kes on me sõbrad, kui palju on vaba aega. Samuti mõjutab see maailmavaadet ja tõekspidamisi.

Praegused otsused mõjutavad kogu elu tulevikus. Võib ju loota saatusel või õnnelikule juhusele, kuid soovitud elulaadi saavutamiseks tulevikus tuleb teadlikke samme astuda juba täna.

NÄIDE 2.2

Peale kooli lõpetamist leidis Helle, et väga mugav on töötada kodu lähedal asuvas õmblustsehhis, kus valmistati voodipesu. Kuigi ta oli karmas ja teenis hästi, tundus töö talle liiga ühekülgne ja igav. Vabal ajal tegi ta koostööd oma kunagise naabritüdruku Hediga, kes õppis Kunstiakadeemias moekunsti. Koostöös valminud kostüümid said mitmetel moeetendustel tunnustuse osaliseks. Tekkis uusi tutvusi ning üks tunnustatud rätsep kutsus ta oma salongi tööle, mille klientideks olid väga nõudliku maitsega ja jõukad inimesed. Helle nõustus senisest väiksema palgaga, sest selles salongis töötamine oli tema jaoks suur au ja väljakutse. Ta sai seal töötades suurepärase kogemuse nii uute töövõtete kui keerukate masinate käsitlemise oskuse näol. Paar aastat oli ta väga õnnelik, sest ta tundis, et tegi just oma unistuste tööd, kuigi enne palgapäeva olid näpud põhjas. Kliente jätkus ja tööhulk kasvas. Tööpäevad venisid juba 10–11-tunniseks, kuid sissetulekus see ei kajastunud. Kõigele lisaks olid tööruumid päikesepoolsed ning mittetoimiva ventilatsiooniga, nii et suvel kuumade ilmadega olid õmblejad lausa minestamise äärel.

Salongi omaniku elujärg oli aastate jooksul märgatavalt edenenud ning tema ise oli kohal umbes kolm tundi päevas. Vestlus omanikuga töökorralduse ja palga tõstmise teemadel ei andnud oodatud tulemust.

Helle tundis end kurnatu ja rahulolematuna ning rääkis sellest Hedile. Ta tõdes, et ei taha enam teise heaks töötada. Koos otsustati avada oma salong. Mõte sai teoks.

Algus oli üsna raske – äriplaani tegemine, laenu võtmine, dokumentide vormistamine, töötajate otsimine, ruumide ja seadmete soetamine, klientide leidmine, laenu tagasimaksmine jne. Sageli oli tunne, et ollakse tööl 24 tundi ööpäevas. Jätkuvalt osaleti moeetendustel ja käidi messidel. Tekkis uusi tuttavaid ja vajalikke sidemeid. Helle ja Hedi võimalused ja elulaad võtsid mõne aja pärast uue pöörde. Sissetulek suurenes ja isiklik elu oli muutunud huvitavaks ja võimalusterohkeks. Olles iseendale tööandjaks, sai aega paindlikult planeerida. Kuigi vastutus oli suur, tundsid mõlemad, et just sellist karjääri nad tahtsidki.

VÄÄRTUSED

Väärtused on ideed, suhted, asjad, mis on inimese jaoks olulised.

Kui peetakse oluliseks raha, siis on see üks põhiväärtusi.

Väärtusteks võivad olla ka perekond, võim, tervis, kunst, usk, inimestevahelised suhted jne. Väärtustest lähtudes tehakse ka oma karjäärilaseid otsuseid.

Väärtushinnangud

Väärtushinnangud on elu jooksul välja kujunenud üldised tõekspidamised, mis mõjutavad eelistusi, otsuseid ja käitumist erinevates olukordades.

Kuigi tööst sõltub sissetulek, oodatakse töölt midagi enam – põnevust, võimalust rakendada oma oskusi ning ühildada sellega oma muud huvid ja kohustused. Rõõm tööst aitab nautida ka vaba aega. Missugused on sinu ootused tööle ehk töö väärtused?

ÜLESANNE 2.4

Väärtused

Kui töökoht või amet pakub neid väärtusi, mida hindad, tunnend ennast seal hästi. Järgnevalt on välja toodud rida väärtusi, mida inimesed töö puhul oluliseks peavad. Märkista need, mis on sinu jaoks olulised.

1 – pole üldse oluline; **2** – pole eriti oluline; **3** – mingil määral oluline; **4** – väga oluline

Hinnang	Väärtused	
	Ühiskonna aitamine	Võimalus anda oma panus maailma parandamiseks
	Võim	Kontrolli omamine teiste inimeste tegevuse üle
	Kuulsus	Tõmban alati endale tuntuse tõttu tähelepanu
	Konkurents	Mulle meeldib oma töötulemusi võrrelda teiste omadega
	Sõprus	Olulised on isiklikud, lähedased suhted kaastöötajatega
	Loovus	Oma kujutlusvõime kasutamine uute ideede arendamiseks ja elluviimiseks
	Juhtimine	Teiste tegevuse suunamine, korraldamine või kontrollimine
	Muutused ja mitmekesisus	Sageli muutuvad ja kohanemist nõudvad tööülesanded ja tingimused teevad töö minu jaoks huvitavaks

Hinnang	Väärtused	
	Rutiin	Töö, mis nõuab korduvat samade ülesannete täitmist
	Mõjutamine	Mõjutan teiste hoiakuid ja arvamusi
	Tunnustus	Pälvida hea töö eest suulist ja materiaalist tunnustust
	Iseseisvus	Tegevusvabadus kokkulepitud raamides
	Töörõõm	Teha tööd, mis väga või enamasti meeldib
	Kuuluvus	Töötamine tunnustatud organisatsioonis
	Personaalne areng	Töö annab võimaluse enesearenguks, uute teadmiste ja oskuste omandamiseks
	Töötamine teistega	Tihe koostöö teistega ja tegutsemine meeskonnas ühiste eesmärkide nimel
	Individuaalne töö	Üksi töötamine ilma teistega kontakteerumata ja konsulteerimata
	Jõukus	Suur sissetulek
	Füüsiline töö	Töö nõuab füüsilist aktiivsust
	Intellektuaalsus	Töö nõuab märkimisväärset mõttetööd
	Töökeskkond	Töö vabas õhus või stiilis "soe tuba ja puhas riie seljas"
	Suhtlemine	Palju igapäevaseid kontakte inimestega
	Teiste aitamine	Teenindan abivajajaid
	Käsitöö	Töötan oma käte ja käsitööriistadega
	Masintöö	Kasutan masinaid või muid seadmeid
	Vabadus aja planeerimisel	Võimalus oma tööaega ise planeerida
	Kiire tempo	Tuleb töötada kiiresti, pidevalt tempot hoides
	Risk	Vajadus teha kiireid otsuseid ja riskida
	Eneseteostus	Rakendada töös oma võimeid ja oskusi, saavutada häid tulemusi ja tunnetada oma väärtust
	Leidlikkus	Lua uusi ideid või midagi, mille peale pole veel tulnud
	Tööülesannete selgus	Mulle on oluline, et töökohustused on täpselt ette antud
	Sõltumatus	Võimalus ise otsustada, millist tööd ma teen ja kuidas teen

Loe punktid kokku ning vali märgistatud väärtuste hulgast 5 kõige enam punkte saanud väärtust ja kirjuta need üles.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



ÜLESANNE 2.5

Minu unistused ja eesmärgid

Missugune näeb välja sinu unistuste elu?

Järgnevalt on kirjeldatud erinevaid eluvaldkondi. Mõttele, mida sa igas valdkonnas tahaksid saavutada ja pane kirja vähemalt 3 eesmärki iga teema alla. Iga olulise eesmärgi järgi kirjuta, mida saad juba täna teha selle saavutamiseks tulevikus.

Selgituseks:

- **Kodu ja perekond** – elukoht ja selle asupaik; suur/väike pere ja muu (ka loomad); mis peaks kindlasti kodus olema jms.
- **Haridus** – missugust haridust/täiendkoolitust vajan, et soovitud alal edasi liikuda.
- **Töö** – missugusest tööst unistan, missuguseid väärtusi töö peaks mulle võimaldama.
- **Tegevus vabal ajal** – millega sooviksin kindlasti tegelda, tegevust jätkata või midagi uut ette võtta.
- **Ühiskondlik tegevus** – osalemine mõnes liikumises, ühingus, heategevuses, poliitikas.
- **Enesearendus** – mida sooviks kindlasti juurde õppida, milles ennast täiendada.
- **Tervis** – tervise seisundist sõltuv elukvaliteet.

Vaata kiriapandu üle ja vasta iga eesmärgi puhul järgmistele küsimustele:

- Kui oluline selle saavutamine on?
- Kas on võimalik seda saavutada?
- Kuidas on võimalik seda saavutada? Mida saaksid selle heaks teha/tegemata jätta juba täna?

- **Kodu ja perekond**

- **Haridus**

- **Töö**

- **Tegevus vabal ajal**

- **Ühiskondlik tegevus**

- **Enesearendus**

- **Tervis**

ÜLESANNE 2.6

Minu iseloomu tugevamad omadused

- Märki ristikesega enda kohta käivad omadused.
- Vali ristikesega märgitud omaduste hulgast välja viis omadust, mis on sinu meelest su kõige tugevamad küljed.
- Arutlege rühmades, kuidas need töös aitavad. Igast rühmatööst teeb keegi lühikese kokkuvõtte (15–20 min).



Korralik	Visa	Põhjalik
Rahulik	Sõbralik	Vaimukas
Asjalik	Kannatlik	Mõistev
Auahne	Hea suhtleja	Vastutustundlik
Ennast läbisuruv	Laisk	Seltskonna hing
Aus	Iseseisev	Siiras
Abivalmis	Vastutulelik	Usaldusväärne
Täpne	Tagasihoidlik	Usaldav
Kiire	Hea kujutlusvõimega	Vaoshoitud
Vaikne	Võistlushimuline	Tasakaalukas
Sihikindel	Meeldiv	Lõbus
Optimistlik	Ettevaatlik	Vaimukas
Mitmekülgne	Enesekindel	Ennast valitsev
Mõistev	Tundlik	Kohusetundlik
Läbimõeldult tegutsev	Muretu	Taibukas
Agressiivne	Hästi kohanev	Pinget ja stressi taluv
Uuendusmeelne	Uudishimulik	Praktiline
Arukas	Taktitundeline	Õpihimuline
Mõtiskleja	Hoolitsev	Riskialdis
Kaalutlev	Aktiivne	Otsustamisvõimeline
Julge	Koostööaldis	Tugev
Töökas	Mitmekülgne	Säästlik
Lojaalne	Kiirelt reageeriv	Põhjalik
Efektiivselt tegutsev	Entusiastlik	Orienteeritud saavutustele

2.3 MINU VÕIMED JA VAJALIKUD OSKUSED

Oled kindlasti märganud, et mõne aine õppimine või ülesande täitmine tuleb sul paremini välja kui mõnel kaasõpilasel. Mõni sõber jälle saab sinu meelest keerulise tööga uskumatult kiiresti ja hästi hakkama. See on tingitud teie erinevatest võimetest ja oskustest.

Iga töö tegemine eeldab teatud võimeid ja oskusi. Inimeste võimed ongi erinevad. Oled sa endale teadvustanud, milles oled andekas? Oled sa käeliselt osav, on sul hea ruumiline kujutlusvõime, hea keelekasutusvõime (selge eneseväljendus ja teiste teksti mõistmine), matemaatikaga seotud võimed, hea muusikaline mälu ja kuulmine, võime mõista teiste tundeid jne.

Oma võimeid arendades omandad oskused, mis aitavad töös paremini hakkama saada.

Oskused jagunevad:

- kutseoskused
- üldoskused
- sotsiaalsed oskused

Kutseoskused on need oskused, mida vajad kindla töö tegemiseks: nt oskus kasutada õmblusmasinat, tungrauda, tulekustutusvahendeid jne või oskus valmistada toitu toitlustusasutuses, mis eeldab teadmisi hügieenist, toiduainete maitseomadustest ja valmistamisviisidest.

Kutseoskusi on võimalik mõõta ja hinnata, samuti dokumentaalselt tõestada (litsents, sertifikaat või muu tunnistus kvalifikatsiooni kohta). Vajalikud kutseoskused on formuleeritud kutsestandardis.

Kutsestandard on dokument, mis määrab kindlaks kutsekvalifikatsioonist tulenevad nõuded teadmistele (ka haridustasemele), oskustele, vilumus-tele, kogemustele, väärtushinnangutele ja isikuomadustele.

ISCO on ametite rahvusvaheline standardklassifikaator, mille väljatöötamise eesmärk on saavutada eri riikide ametite rahvusvaheline võrreldavus. Vaata aadressil www.kutsekoda.ee

Üldoskused saab kasutada paljude erinevate tööde juures ning neid saab mõõta ja hinnata. Oskuste erinevat taset saab tõestada vastava tunnistusega (diplom, sertifikaat). Üldoskuste hulka kuuluvad nt hea emakeele või võõrkeelte valdamine, arvuti kasutamise oskus jne.

Sotsiaalsed oskused võimaldavad suhtlemisel paremini toime tulla, st oskusi märgata ja mõista suhtlemises toimuvat kui ka ise käituda eesmärgipärasel ja teistele vastuvõetaval moel.

Sotsiaalseid oskusi saab kasutada erinevates ametites. Sotsiaalseid oskusi (nt õppimisvõimet, motiveeritust, suhtlemisoskust) pole võimalik mõõta, kuid need on vaadeldavad.

Tänapäeval on kõrgelt hinnatud mitmed sotsiaalsed oskused:

- *Õppimisvõime.* Töövahendid ja -võtted täiustuvad pidevalt ning hea töötaja on valmis ja võimeline õppima kasutama uusi töövahendeid, täiustama töövõtteid. Suutmatust uusi asju juurde õppida võib tuua kaasa töökoha kaotuse.
- *Suhtlemisoskus.* Hea suhtlemisoskus võimaldab edukaid suhteid nii kaastöötajate, ülemuste kui ka klientidega. Hea suhtlemisoskusega inimene oskab ennast väljendada, teist inimest kuulata, konflikte ennetada ja lahendada.
- *Koostöövalmidus.* Tänapäeva edukad ettevõtted toetuvad enamasti meeskonnatööle, mis eeldab ühise eesmärgi nimel tegutsemist ja teistega arvestamist.
- *Motiveeritus* on soov teha tööd maksimaalselt hästi ja uhkus oma ameti ning töö üle.
- *Valmisolek uuteks tööalasteks väljakutseteks* ja valmisolek võtta vastutust, mitte loota kõiges teiste peale.
- *Kvaliteediteadlikkus* – tööülesannete maksimaalselt kvaliteetne täitmine ja selle teadvustamine, kuidas sinu töö mõjutab kogu meeskonna tegevuse tulemust.
- *Mobiilsus e valmisolek tööleasumiseks muudes piirkondades*, kui sinu kodukohas pole ettevalmistusele vastavat tööd. Sageli kolivad ettevõtted teise piirkonda või avavad uusi filiaale.

ÜLESANNE 2.7

Minu tugevad küljed ja saavutused

Pane järgnevasse tabelisse kirja oma saavutused ja anna pinginaabrile lugeda. Arutlege pinginaabriga, millega saate hästi hakkama koolis ja väljaspool kooli.

Kas ta on sinu loeteluga nõus? Võib-olla oskab ta veel midagi lisada, mille peale sa ise pole tulnud?



Täiendav selgitus õpilastele:

Koolis võivad **saavutusteks** olla kooliväliste ürituste organiseerimine; spordivõistlustel osalemine; osalemine kooli näiteringis, kooris, ansambelis; õpilasomavalitsusse kuulumine; viktoriinidel ja kutsevõistlustel osalemine; klassiõhtute ettevalmistamine jms.

Saavutusteks väljaspool kooli võivad olla kirjasõpradele kirjutamine; käsitööga tegelemine; arvuti kasutamine; reisimine/matkamine; kodustes töodes kaasalöömine; huvialaringis käimine; spordiga tegelemine; lugemine; kodulooma kasvatamine.

1. omadus:

Näide:

2. omadus:

Näide:

3. omadus:

Näide:

4. omadus:

Näide:

5. omadus:

Näide:

2.4 TÖÖOTSIMISOSKUSED



ÜLESANNE 2.7

Kohalik elu

Kui palju te teate kohalikust tööelust?

Nimetage:

- ettevõtte, kus töötab kõige rohkem inimesi;
- kaks toodet, mida teie kodukohas valmistatakse;
- mõni kohalik tööstusettevõtte;
- käsitöid, mida teie kodukohas on traditsiooniliselt tehtud;
- kõige lähem tööhõiveamet;
- kohaliku tööhõiveameti aadress;
- töö, mis nõuab suurt täpsust;
- kolm kohta, kus töötavaid inimesi te tunnete;
- ettevõtte, kus saavad tööd hooajatöölised;
- ehitusfirma, mis reklaamib end kohalikus ajalehes;
- mõni vahetustega töö;
- mõni turistide ja külaliste teenindamisega seotud asutus;
- mõni töö/amet, mis on seotud veega;
- mõni hiljuti avatud pood;
- mõni hiljuti tegevuse lõpetanud pood;
- mõni firma, kus saab töötada õpipoisina;
- mõni vaba töökoht, kus nõutakse eelnevat kaheaastast töökogemust;
- mõni amet, kus tuleb kanda kaitseriietust;
- kolm ametit, kus tuleb kanda vormi;
- amet, mida teie lapsepõlves veel ei olnud;
- amet, mis võib 20 aasta pärast olla kadunud.

PRAKTIKA- JA TÖÖKOHA LEIDMINE

Praktika ajal on sul võimalus õpitava ametiga tõsisemalt tutvust teha, omandada kutsealaseid oskusi ja vilumusi.

Kuhu praktikale või tööle minna? Kuidas leida sobiv ametikoht?

- Selgita välja, kas sinu koolil on olemas kindlad partnerettevõtted, kus õppureid praktikale või tööle võetakse. Ole ise aktiivne ja uuri välja, kuidas kontakti võtta.
- Võimalike vabade töökohtade küsimine perekonnaliikmetelt, sõpradelt, tuttavatelt, vanemate sõpradelt, karjäärikeskuse töötajatelt.

Esita neile lihtne küsimus: "Kas sa tead mõnda vaba töökohta seal, kus sa töötad või kusagil mujal?"

- Tee kindlaks, kas sinu kodukohas või mujal on mõni asutus, mis kasutab sinu kutseoskustega töötajaid. Koputa sulle huvipakkuva ettevõtte uksele ja küsi, kas neil on vabu kohti. Kui hetkel pole, jäta oma CV ja küsi, millal sa võiksid jälle tulla või helistada. Inimesed ikka liiguvad – pensionile, teise piirkonda elama, uude kohta tööle. Pöördu mitme ettevõtte poole.
- Tee proovitöö, kui on vaja tööandjat veenda oma oskustes. Tööandja on nõus palkama inimest, kelle tööd ta on näinud või kelle tööd on mõni ta sõber/tuttav näinud ja soovitab.
- Helista telefonikataloogi abil kõikidele sama ala tööandjatele ja küsi, kas nad soovivad palgata inimest kohale, mida sina tahad ja teha oskad, ja hästi oskad.
- Vabade töökohtade küsimine kohalikust tööhõiveametist.
- Vabade töökohtade küsimine ajalehekuulutuste järgi ja Internetist.

Mõned koduleheküljed:

- a. Tööturuameti kodulehekülg www.tta.ee
- b. www.rajaleidja.ee

Personaliotsingu ja töövahendusfirmade koduleheküljed:

- d. www.cv.ee; www.fontes.ee; www.cvkeskus.ee
- e. www.kollane.ee; www.hyppelaud.ee
- f. www.mpartner.ee
- g. www.areserv.ee

TELEFONIVESTLUS TÖÖANDJAGA

Töökuulutustes on sageli antud vaid telefoninumber ning esimene kontakt tööandjaga toimub telefonitsi. Kui helistad, siis tutvusta ennast ja anna teada helistamise põhjus. Räägi konkreetselt ja arusaadavalt. Anna teada, missugusest kohast oled huvitatud. Ole valmis, et sul palutakse veidi rääkida ka iseendast.

Kui lepите kokku kohtumise, küsi täpselt järele, missugused dokumendid ja tõendid tuleb kohe kaasa võtta.

ÜLESANNE 2.8

Telefonikontakt info saamiseks

Töökoha saamisel võivad aidata sõbrad ja tuttavad. Mõttele läbi, kes on need inimesed, kellelt on võimalik nõu küsida ja võta nendega ühendust. Lihtsam ja kiirem viis on helistamine. Mõttele, kellele sa helistaksid. Harjutage pinginaabriga paaris telefonikontakti info saamiseks.

Selgita konkreetset ja arusaadavalt 4 põhimomenti:

- Töö otsimise võimalikud põhjused: hakkad kutseõpet lõpetama, koondati, olid aastaid lapsega kodus, vahetasid elukohta, ettevõtte likvideeriti, tervis ei lubanud endisel tööl jätkata.
- Põhjenda, miks pöördud abi saamiseks just selle inimese poole: pikaajaline tuttav, sugulane, abivalmis inimene, omab häid ideid, on hästi informeeritud või töötab sind huvitavas ettevõttes.
- Tee lühike kokkuvõtte oma oskustest, kogemustest, töösoovidest. Sinu tuttav ei pruugi kõike mäletada ega teada, millest oled huvitatud.
- Selgita, millist abi ootad ja kuidas ta saaks sind aidata.

CURRICULUM VITAE

Curriculum vitae (CV tuleneb ladina keelest ja tähendab “elu kulgu”) on lühike ja ülevaatlik kokkuvõtte haridusest, oskustest, töökogemusest, saavutustest ja huvidest. CV on tööotsija visiitkaart, mis peaks tööandjas sinu vastu nii palju huvi äratama, et pääseksid tööintervjuule. CV-d kirjutades on kasulik silmas pidada tööandja vajadusi. CV alusel hindab tööandja kandidaadi sobivust pakutavale kohale. Mõttele selle peale, mida ta kandidaadis otsib. Too välja oma tugevad küljed ning need oskused ja eeldused, mis on vajalikud pakutava töö juures.

Võib juhtuda, et CV saatmisele ei järgne intervjuud, mis ei tähenda seda, et sina ei kõlba, vaid tööandja on leidnud sobivama kandidaadi antud kohale.



NÄIDE 2.3
Curriculum vitae

Nimi: KATI KARU
Address: Võsa 10, 54533 Elva
Telefon: 0444 4444
E-post: kataru@karukati.ee
Sünniaeg: 05.05.1982

Haridus: kesk
1990–2001 Elva Gümnaasium, keskmine hinne 4,6
08.–11.2001 Tartu Õppekeskus, müüja kursus

Töökogemus:
09.–10.2001 praktika ajal kaupluses Maiasmokk toidukaupade müüja
1999, 2000 suvisel koolivaheajal välimüüja (karastusjoogid, jäätis)

Oskused:
Keeled eesti keel – emakeel
inglise keel – suuline ja kirjalik väljendusoskus hea (riigieksam 82 punkti 100-st)
vene keel – valdan esmase suhtluse tasandil
Arvutioskus Microsoft Office 2000, Outlook Express

Huvid ja harrastused:
Korvpall (4 a spordikoolis korvpalli trennis), peotants

Soovitajad: Hr Mati Kaevur
Kauplus Maiasmokk juhataja
Põik 6, Tartu 50505
Telefon 7 476 7676

AVALDUS VÕI MOTIVATSIOONIKIRI

CV-le lisatakse *avaldus*, milles antakse tööandjale teada, missugusele ametikohale soovitakse kandideerida.

Avalduses tuuakse välja oma isikupära ja tugevamad küljed ning põhjendatakse oma sobivust antud ametikohale, kasutades oma veenmisoskust.

Motivatsioonikiri annab võrreldes avaldusega põhjalikuma ülevaate kandidaadi isikust ja oskustest. Ta peab vastama küsimusele, miks just sina oled õige valik.

NÄIDE 2.4

Avaldus

Isiku nimi (kui tead)

Ettevõtte nimi

Kuupäev

Avaldus

Leidsin Teie tööpakkumiskuulutuse 25. septembril Postimehest, kus otsisite peatselt avatavasse kauplusesse noort ja energilist müüjat.

Olen 19-aastane ja lõpetasin käesoleva aasta kevadel gümnaasiumi. Novembris omandasin 3-kuulistel kursustel toidu- ja tööstuskaupade müüja kutseoskused.

Praktika sooritasin kaupluses Maiasmokk. Täitsin seal erinevaid ülesandeid alates kaupade kaalumisest ja riulitele paigutamisest kuni kassatööni. Suvistel koolivaheaegadel olen rannas müünud erinevaid suuspisteid ja karastusjooke. Kõik see on andnud mulle praktilisi müüjakogemusi ning arusaamise, et see töö mulle meeldib ja ma saan hakkama.

Olen suhtlemisjulge ja abivalmis, hindan täpsust, puhtust ja korda, mis on vajalikud eeldused ka müüjale.

Soovin kandideerida Teie poolt pakutavale müüja kohale, kuna leian, et vastan kuulutuses esitatud nõuetele. Olen valmis tulema tööintervjuule Teile sobival ajal. Kuna ma praegu ei tööta, siis olen kohe valmis ka tööle asuma.

/allkiri/

Sinu nimi

Sinu aadress

telefoninumber

e-post





ÜLESANNE 2.9

CV koostamine

Kasuta A4 formaadis valget kvaliteetset paberit. Vormista korrektselt (nt MS Wordi dokumendina) ja väldi kirjavigu. Hea oleks, kui keegi selle üle kontrolliks.

Mahuta CV ühele leheküljele

CV-s esitatakse:

Isikuandmed

- Ees-ja perekonnanimi
- Aadress, telefoninumber
- E-posti aadress (kui on)
- Sünniaeg

Haridus

- Koolid, kus oled õppinud (kronoloogiliselt vastupidises järjekorras – viimane kool esimesena)
- Õppimise periood
- Erialad ja omistatud kvalifikatsioonid
- Silmapaistvamad tulemused (medali või kiitusega lõpetamine, lõputunnistuse hinne või riigieksami tulemus, kui on piisavalt kõrge)
- Kursused, kus oled omandanud vajalikke oskusi.
Pane kirja koolituse aeg, koolitusasutuse ja läbitud kursuse nimetus ning omistatud kvalifikatsioon.

Töökogemus

- Töötamise periood
- Ettevõtte nimetus
- Ametikoht
- Tähtsamad tööülesanded ja saavutused

Vähese töökogemuse korral sobib näidata ka koolivaheaegadel, õpingute ajal või tööpraktika raames tehtud töid.

Täiendav info

Kajastab üldoskusi ja huvisid.

- Keelteoskus (suulise ja kirjaliku eneseväljenduse tase)
- Arvutioskus (programmid, millega oskad töötada)
- Autojuhtimisoskus (kategooria ja sõidustaaž)
- Huvid ja harrastused

Soovitajad

Kirjuta soovitaja nimi, asutuse nimetus, ametinimetus, töötelefoni number ja kuidas soovitaja sind tunneb (ülemus, sõber).

Küsi enne soovitajalt selleks nõusolekut!

ÜLESANNE 2.10

Avalduse koostamine

Kasuta CV-ga samas formaadis paberit. Kirjuta lühidalt ja konkreetsetl. Avalduse võib kirjutada käsitsi, kuid tee seda loetavalt ja korrektselt. Välti kirjavigu! Lase kellelgi üle kontrollida.

Avaldus sisaldab:

- Asutuse nimi ja aadress, kuhu kirjutad.
- Sinu nimi ja aadress, telefoninumber.
- Pealkiri (avaldus, töökohataotlus) ja kirjutamise kuupäev.
- Viita infoallikale tööpakkumise kohta.
- Avalda soovi kandideerida.
- Põhjenda oma sobivust ametisse (lähtuvalt haridusest, oskustest, isiksuseomadustest, huvidest).
- Põhjenda oma huvi just selle töö ja selle firma vastu (väljakutsed, arenemisvõimalused).
- Anna teada, millal oled valmis töövestlusele tulema ja millal saaksid tööle asuda.
- Viita lisadele (CV, haridust tõendavad dokumendid, soovitajad).

Avalduse lõppu kirjuta allkiri.

Saada avaldus ja CV ära ettenähtud tähtajaks.

TÖÖANDJA OOTUSED

Oled veidi selgust saanud selles, mida sa töölt ootad ja kuidas töö sinu ellu võib sobituda. Samuti on tööandjal kindlad ootused töötegijale.

Tööandja ootab töötegijalt:

- **Õppimisvalmidust.** Uute oskuste omandamiseks ja töövõtete täiustamiseks tuleb pidevalt midagi juurde õppida, et sammu pidada areneva tehnoloogiaga. Kas te kujutate ette näiteks köögimööbli tellimuste vastuvõtjat, kes ei tunne arvutiprogrammi, mis võimaldab moodulitest sobiva variandi koostamist?
- **Oskusi ja teadmisi** – konkreetse töö tegemiseks, mis omandatakse koolis ja töö käigus end pidevalt täiendades. Konkreetsed töövõtted, mis on ära õpitud, muutuvad pidevas töös vilumuseks.
- **Töökogemust**, mis kujuneb praktilises tegevuses ja teistelt õppides (kaasa arvatud praktika). Töökogemus hõlmab peale stabiilse ülesannete täitmise ka arusaama, et iga töötaja panusega on arvestatud. (Ei tehta poppi, kuigi pole tuju tööle minna.).
- **Sobivaid isiksuseomadusi.** Nii mõnedki tööandjad palkavad ilma vajalike oskusteta inimesi ning on valmis neid ise välja õpetama. Põhjus – inimene on võimekas, kohusetundlik, täpne, arukas ja tal on soov oma tööd maksimaalselt hästi teha. Niisuguse töötaja peale võib loota.

TÖÖVESTLUS EHK TÖÖINTERVJUU

Tööintervjuu on tööotsija ja tööandja silmast silma kohtumine, kus püütakse hinnata kandidaadi sobivust ametirolli. Intervjuul tuleb esile tuua oma tugevamad küljed ja tõestada suutlikkust pakutaval kohal edukalt toime tulla.

Mõned nõuanded:

- Riietu sobivalt ja puhtalt.
- Mine kohale piisavalt varakult ja ilma toetava sõbrata. Täiskasvanu teeb oma olulised käigud iseseisvalt. Kui jõuad liiga vara kohale, siis jääb mulje, et ei osata oma aega planeerida või pole midagi muud teha. Tee kindlaks, kui kaua ja kuidas sa kohale jõuad.
- Ole meeldiv ja viisakas. Ära istu enne, kui sulle selleks ettepanek tehakse. Ära suitseta ega nätsuta närimiskummi. Ära vehi kätega ega istu poollamades, ära lamaskle kõhuli laual.
- Näita üles huvi ja entusiasmi. Hoia intervjuerijaga silmsidet.
- Jälgi oma keelekasutust. Küsimustele vasta täislausetega, mitte ainult "ei" ja "jah". Näiteks: Olen küll teinud jne. Räägi selgelt ja ära kasuta parasiitsõnu ("nagu", "tähendab") ja mõttepauside ajal muid häälitsusi ("ää", "ee" jne).

Ole valmis vestlusest kokkuvõtet tegema, kui palutakse öelda, mis mulje jutuajamisest jäi.

Võidakse huvi tunda, kas ka sul on küsimusi.

Mõistlik tööotsija tunneb huvi, missugused on töökohaga seotud kohustused, mida talt sellel ametikohal oodatakse. Kasulik oleks teada saada, kuidas hinnatakse töötaja panust ja missuguseid võimalusi väljaõppeks firma ise pakub.

Küsimused, mida sageli esitatakse tööintervjuul

Tavaliselt esitatakse tööintervjuudel üsna sarnaseid küsimusi. Tahetakse teada, kas sa oled ikka sobiv inimene vastava töö tegemiseks.

- Milliseid oskusi on sul pakkuda?
Too välja omadused ja oskused, mis sul on vastava töö tegemiseks. Uuri enne välja, mida eeldatakse selle kutsetöö tegijalt. Ära karda rääkida oma tugevatest külgedest.
- Miks sa soovid teha just seda tööd?
Leia ise põhjendus. Sul on näiteks sarnane töökogemus varasemast ajast. Või meeldib sulle juba kooliajast saadik nende valdkondadega tegelda.

- Miks just meie firmas?
Uuri firma reklaame ja internetis kodulehekülge. Kasulik on teada palga- ja töötingimusi, arengusuundi, tegevusvaldkondi.
- Missugused on sinu kogemused selle töö tegemiseks?
Kasulik on rääkida ka nendest kogemustest, mis on kas või osaliselt vajalikud soovitud töö juures.
- Missugused on sinu tugevad ja nõrgad küljed?
Räägi asjadest, millega oled hästi hakkama saanud. Rõhuta positiivseid kogemusi. Puuduste nimetamisel võta arvesse, et neid saab käsitleda ka positiivsetena. Näiteks pedantsus tähendab ka täpsust, üksikasjalikkust. Või suur kontrollivajadus pole muud kui keskkonnast ülevaate hoidmine. “Olen liiga põhjalik” ei kõla sugugi halvasti paljude ametite puhul. (Vaata üle ülesanne 2.2.)
- Kuidas sa veedad vaba aega?
Räägi oma huvialadest (peale televiisori vaatamise ja sõpradega olemise), oskustest, sportlikest tegevustest, raamatutest ja muusikalistest eelistustest. Mõtle sellelegi, missuguseid oskusi ja omadusi oled omandanud ja arendanud just tänu oma hobidele.
- Palgasoov?
Palgasoovi väljatoomisega ole ettevaatlik, sest sa ei tea veel midagi tööülesannetest, koormusest ja vastutusest. Mõistlik oleks vastata, et palk olgu töö vääriline ning et ootad palgapakkumist. Vii ennast kurssi, kui palju vastava töö eest mujal firmades makstakse.

Kui sind ei valita, ära heida meelt, vaid võta seda kui kogemust, millest on võimalik õppida.

PRAKTIKA VÕI TÖÖTAMINE VÄLISMAAL

Töötamine välismaal võib osutuda huvitavaks väljakutseks. Omandad keelt ja püüad kohaneda teistsuguse kultuuriga. Välismaal puudub lähedaste toetus ning töö või praktika võib kujuneda tõeliseks iseseisvuse proovikiviks.

Mitmesuguste projektide raames on võimalik sooritada oma praktika välismaal.

Välismaale praktikale/tööle minnes tuleb arvestada seda, et planeerimise alguse ja tegeliku tööleasumise vahele võib jääda terve aasta.

Enne tuleks põhjalikult uurida sihtriigi tavasid, tingimusi ning kõiges järgida seadusi, sest need kaitsevad sind.

Mitmed õpilased väidavad, kes on välismaal praktiliselt olnud, et vaatamata heale keeleoskusele on usumatult keerukas olnud just kohanemine võõra kultuuri ja igapäevaste tavadega.

Kultuuri alla kuuluvad kõik tavalised asjad, nagu tervitamine, söömine, tunnete väljendamine või väljendamata jätmine, teatud kehalise distantsi hoidmine, armastamine ja hügieeni eest hoolitsemine.

Kasuta ainult usaldusväärse vahendaja abi ja suhtle tööandjaga eelnevalt ka otse. Tööleping peab olema arusaadavas keeles, igas üksikus punktis mõistetav ja vormistatud enne kodumaalt lahkumist.

Välismaal viibides on ohtlik olla kellelegi võlgu ning juba enne kodumaalt lahkumist peaks varuma raha ootamatuks tagasisõiduks.

Isikut tõendavaid dokumente – passi või ID-kaarti tuleb hoida enda käes. Tööandjal või vahendusfirmal pole õigust neid hoiule võtta. Dokumentide kadumise juhuks oleks kasulik neist teha koopia, et politseis saaks tõestada, kellega on tegemist.

Turvalisust lisab ka pidev kontakt kodustega, sest kahjuks on tulnud ette juhuseid, kus on tegemist inimkaubandusega või on muul moel rängalt rikunud lepingutingimusi. Juba kodumaal on kasulik välja uurida, kus asub sihtriigis Eesti saatkond või konsulaat ja igasugused hädaabi telefoni numbrid.

Koduigatsust leevendab läbikäimine oma rahvuskaaslastega, kes on samuti võõrsil või teiste välismaalastega, kellega tunnetad n-ö sama lainepikkust.

Vaata lisa internetist: www.toovalismaal.ee

2.5 KARJÄÄRI ARENDAMINE

Kujutleme, et oled saanud töökoha, mida igatsesid. Esimestel kuudel püüad kohaneda konkreetse töö ja kolleegidega. Mõõduvad mõned aastad ning tundub, et kõik on juba liiga selge.

Kui on omandatud vilumus ja töö sisu ei ole muutunud, võib järsku töö tunduda igavana. Töö ei paku enam põnevust, sest võiksid unepelt lahendada ära ükskõik missuguse tööalase probleemi. Nädalapäevad on muutunud kahtlaselt sarnaseks ja kolleegid tüütavaks.

Töö on sinu jaoks üksluine ja tunded, et pole enam arengut – see on rutiin. Niisugune olukord pole sugugi lootusetu, vaid hoopiski avardab sinu võimalusi.

Mida siis teha?

Sul on võimalus hakata ise ettevõtjaks või pürgida kõrgema ametikoha poole, kuid alati on sul võimalus teha karjääri ka ametikoha sees.

Oletame, et õpid kokaks ja asud kokana tööle. Võid elu lõpuni olla lihtsalt kokk ja teha maitsvaid sööke. Samas on võimalik pidevalt juurde õppida ja avardada selle ametikoha piire. Võid pürgida telekokaks, avada oma nõuanderubriigi, mõelda välja uusi toite, koostada kokaraamat, hakata mõnele söögikohale konsultandiks, avada oma söögikoha.

Nii on enamike ametikohtadega, kui sa tahad saada oma alal tõeliseks professionaaliks ega karda terve elu õppida. Igas ametis on võimalik olla pühendunud ja eesmärgipärane, teha alati veidi rohkem, kui sinult oodatakse.

Selleks ei pea olema kirurg või president, et oma tööd väärtuslikuna tunnetada.

Kui teed oma tööd pühendunult ning tunned sellest rõõmu, arendad end pidevalt, kaasatakse sind huvitavatesse projektidesse, sinu arvamusega arvestatakse, sind määratakse uutele töötajatele juhendajaks, palutakse teistele koolitajaks. Sa oled asendamatu oma tööandja jaoks ja kasvab ka sinu konkurentsivõime tööturul.



ÜLESANNE 2.11

Kes neist tegi head karjääri?

Jüri lugu

Jüri oli peale kooli lõpetamist töötanud neli aastat autoremonditöökojas. Töökoja juhataja Mart ja teised kolleegid märkasid ta kohusetundlikkust, taibukust ja häid organisatorivõimeid. Firma laienes ning Mart suunati teise linna juhtima vastavastavat uut töökoda. Jürile tehti ettepanek hakata juhatajaks kohalikus töökojas, mille ta ka vastu võttis.

Juhataja ametikoht nõudis uusi teadmisi/oskusi, kuid võimaldas ka tööaega palju paindlikumalt planeerida. Nüüd oli Jüril võimalik käia ettevõtluse, raamatupidamise ja juhtimisalastel koolitustel. Omandanud kahe aasta jooksul uusi teadmisi ja kogemusi, tegi ta lõpuks teoks oma ammuse unistuse ning avas oma remonditöökoja.

Jüri tundis hästi valdkonda ja konkurentsitingimusi – nõudlus liikus tõusujoones ning lähikonnas ei jõutud kõiki soovijaid teenindada. Ettevõtluse Sihtasutusest leidis ta endale konsultandi, kellest oli alguses uskumatult palju abi.

Nüüd, kui Jüril on kooli lõpetamisest möödas seitse aastat, peetakse tema laienenud autoteenindustetevõtet selle kandi kõige populaarsemaks ja usaldusväärsemaks.

Tiidu, Antsu, Vello ja Ülo lugu

Tiit, Ants ja Vello olid omandanud ehitaja elukutse. Kohalikus ehitusfirmas praktika ajal töötades pälvisid noormehed nii hea hinnangu, et neid sinna ka tööle oodati.

Tiit otsustaski antud firma kasuks. Alguses usaldati talle lihtsamad ülesanded, kuid ajapikku oskused kasvasid ning juba kolme aasta pärast sooritas ta edukalt kutseeksami kõige kõrgemale kvalifikatsioonile. Tema oskusi hinnati kõrgelt ning sellega seoses teenis ta piisavalt, et saada pangalt laenu oma kodu soetamiseks.

Ants leidis vanemate tuttavate kaudu töö Soomes. Eesti oludes tundus lubatud palgasumma uskumatult ilus. Kuna ta asus tööle illegaalselt, ei tehtud temaga mingit töölepingut. Ants oli isegi rõõmus, sest ta ei pidanud mõtlema ka tulumaksule. Põhiliselt tegi ta ehitusel suurt füüsilist jõudu nõudvat tööd ja abitöid. Õpitud oskused hakkasid tasapisi ununema, kuna tal polnud neid võimalik rakendada. Mustalt teenitud sissetulek võimaldas Soomes vaid äraelamist, mitte planeeritud rahakogumist. Peagi selgus, et tema teenistus oli oluliselt väiksem kui kohalikel sama tööd tegevatel ehitustöölistel. Õigust polnud aga kelleltki nõuda. Nimelt on normaalsetes riikides töö- ja elamisloata töötamine seadusega karistatav.

Kuna Ants polnud varem välismaal käinud, oli tal nüüd võimalus puhkepäevadel veidi ringi vaadata ja ta tegi lühikese reisi Rootsi. Oluliselt paranes tema soome keele oskus.

Kui ta aga ühel päeval tööl olles kätt tõsiselt vigastas, pidi ta ruttu Eestisse tagasi tulema, sest tal puudus tervisekindlustus. Saanud kodumaal tasuta esmaabi, tuli edaspidine ravi ise kinni maksta, kuna tema eest polnud terve aasta haigekassale tasutud. Veel paar kuud ei saanud ta parema käega teha mitte midagi, sest vigastus paranes visalt.

Vello kavatses samuti tööle asuda kohalikku firmasse, kus talle praktika ajal oli igati meeldinud. Tädi poeg Ülo oli proovinud töötada siin ja seal, aga igalt poolt lahkunud rahulolematuna. Nüüd oli ta võtnud nõuks minna lirimaale kalkunite kitkumisega suurt raha teenima. Kuna ta ei tahtnud üksi minna, rääkis ta Vello n-ö pehmeks. Noormehed vormistasid nõutud dokumendid ja asusid teele. Kallid lennupiletid sihtkohta osteti laenatud raha eest, sest seal pidi ootama ju imeline teenistus.

Kohapeal selgus üsna varsti, et väga tagasihoidlik elamine, mis tuli oma teenitud rahaga kinni maksta, oli uskumatult kallid. Üldine hinnatase oli kõrge. Tasustamine toimus tükitöö alusel. Selleks, et nõutud norme täita või üldse midagi teenida, tuli teha 12-tunniseid tööpäevi niiskes ruumis ja ebamugavas riietuses. Kogu vaba aeg kulus enese taastamisele. Vello püüdis kohapeal otsida erialast tööd, kuid nõrk keeleoskus ja siduv leping tööandjaga osutusid ületamatuks takistuseks. Kui tööleping 11 kuu pärast lõppes, selgus noormeestele, et nad polnud sugugi jõukamad kui kodust teeles asudes. Kojumine tundus põrgust pääsemisena.

Eestisse jõudnud, asus Vello tööle samasse firmasse, kus Tiitki töötas, kuid abitöölisena, sest muud kohad olid hetkel täidetud.

2.6 KOKKUVÕTE

Inimene on ainult siis õnnelik, kui ta saab teha seda, mis talle meeldib, mis tal hästi välja tuleb.

Selleks tuleb:

- ennast tundma õppida ja teadvustada oma väärtused;
- unistada julgelt, seada eesmärke (aastaks, kaheks, kolmeks, kümneks) ja koostada tegevusplaan;
- tegutseda vastavalt plaanile ja pidevalt ennast arendada;
- vahepeal vaadata, kuhu oled jõudnud ja ennast hinnata;
- koguda vajalikku infot, vajadusel plaani korrigeerida ja edasi tegutseda.

Vahel jõutakse arusaamisele, et õpitud amet enam ei rahulda. Sellest ei maksa heituda, vaid tuleb hoopis teraselt ringi vaadata. Sageli tehakse elus kannapööre ja õpitakse hoopis midagi uut ära, mis pakub rohkem väljakutseid ja suuremat rahulolu.

2.7 KASUTATUD KIRJANDUS

- P. Jamnes jt, Tulevik algab täna. TTA, 2003.
- T. Saar, Kuidas võita maailma parim töökoht. Eesti Ekspressi Kirjastus, 2005.
- Praktika – uks töömaailma. Innove, 2004.
- Saavutuste logiraamat. Sihtasutus Eesti Kutsehariduse Reform, 2003.
- N. Perry, Z. Vanzandt, Tähelepanu – tulevik! Õpetaja juhend. Tln. EKS, 1998.
- E. Krull, Pedagoogilise psühholoogia käsiraamat. TÜ Kirjastus, 2000.
- W. Hirsh, C. Jacobson, Edukas karjäär nädalaga. Ilo, 1998
- Karjäärirada. Ülesannete kogumik. TTA, 2003.
- T. Saar, Karjääri keerdrepp. Äripäeva Kirjastus, 2006.
- A. Demarais, V. White, Esmamuljed. Kirjastus Pegasus, 2005.
- Kuidas kujundada oma karjääri. Avatud Eesti Fond, Karjäärikeskus, Eesti Keele Sihtasutus, 1998.
- R. Nelson Bolles, Mis värvi on sinu langevari. Ten Speed Press, 1999.
- H. Pajupuu, Kuidas kohaneda võõras kultuuris. Tallinn: TEA, 2001.

2.8 MÕISTED

Amet	64
Elukutse	64
Elulaad	68
Karjäär	64
Kutseoskused	74
Sotsiaalsed oskused	75
Töökoht	64
Väärtused	70
Väärtushinnangud	70
Üldoskused	74



peatükk

TÖÖ ETTEVÕTTES

SISUKORD

3. TÖÖ ETTEVÕTTES	93
3.1 TÖÖ JA SELLE LIIGID	95
3.2 TÖÖTAMINE ETTEVÕTTES	98
TÖÖLEPING JA PALK	99
TÖÖTAJATE MOTIVEERIMINE	100
TÖÖKESKKOND	101
3.3 TÖÖS OSALEMINE PRAKTIKANDINA	103
KOKKUVÕTE	
3.4 MÕISTED	

JOONISED

Joonis 3.1 Töö liigid	95
Joonis 3.2 Motivatsioonitegurid	100

SIIN ÓPIME:

**Mille poolest ettevõttes töötamine erineb muudest tegevustest?
Kumb on parem töötamise viis – kas olla iseenda tööandja või
töötada mõnes ettevõttes?**

**Mida ma võiksin töötamise kohta teada enne kui asun ettevõttesse
tööle?**

Kas praktika ja töötamine on samalaadsed tegevused?

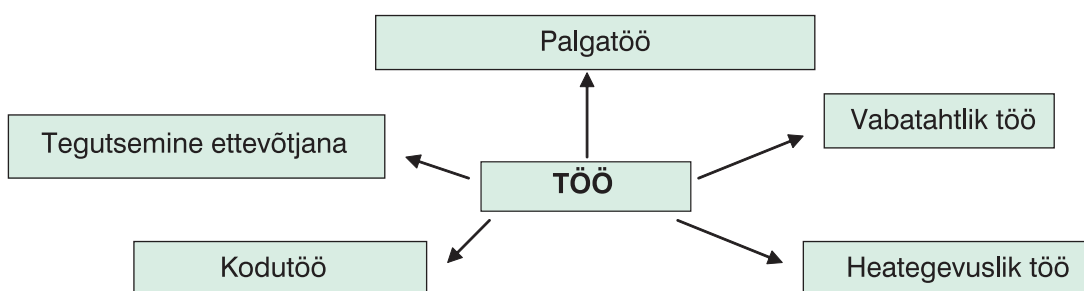
3.1 TÖÖ JA SELLE LIIGID

Suur osa inimese ajast kulub tema elu jooksul töötamisele. Argipäeva hommikul kiirustab enamik inimesi tööle ja õhtul tullakse koju tagasi. Tööd on erinevad, mõni töö eeldab viibimist kodust kaugel, mõnda tööd saab teha kodust lahkumata arvuti vahendusel.

Töö on inimtegevus, mille käigus luuakse iseendale või teistele materiaalseid ja ideelisi väärtuseid. Tööd saab liigitada selle eesmärgi järgi.

Töö

Joonis 3.1 Töö liigid





ÜLESANNE 3.1

Ettevõttes töötamise ja õppimise erinevused

Analüüsige oma rühmaga töö ja õppimise kui tegevuste erisusi. Kasutage analüüsimisel järgnevat tabelit.

ERINEVUSED	Palgatöö	Õppimine
Millist kasu saab tegevuse tegija?		
Kes jagab tegevuse teostamiseks korraldusi?		
Kas tegevus on piiratud seadusega?		
Millises kohas toimub tegevus?		
Millisel ajal toimub tegevus?		
Kas tegevuse kestusel on ajalisi piiranguid? Kui kaua võib tegevus toimuda?		
Mida peab inimene eelnevalt teadma või oskama?		
Mis juhtub, kui inimene ei saa tegevusega ootuspäraselt hakkama?		

ÜLESANNE 3.2

Külla tuleb ettevõtja

Teile tutvustab oma ettevõtet ja selle tegevust kohalik ettevõtja. Peale tutvustust leidke vastused järgmistele küsimustele:



- Milline on ettevõtte juriidiline tegutsemisvorm ja nimi?

.....

- Millised on ettevõtte põhitegevusalad?

.....

.....

- Millised on ettevõtte tooted (teenused)?

.....

- Kes on ettevõtte peamised kliendid?.....

.....

- Milline on ettevõtte tööprotsess? Millistest osadest tööprotsess koosneb?

.....

- Millised ametikohad on antud ettevõttes

.....

- Milliseid masinaid, seadmeid ja tehnoloogiat kasutatakse ettevõtte tööprotsessis?.....

.....

- Millised on ettevõttes töötamise peamised iseärasused töötajate jaoks?

.....

.....

.....

3.2 TÖÖTAMINE ETTEVÕTTES

Tööprotsess Ettevõtte toimib **tööprotsessina**, mille moodustab kõikide töötajate ühistöö. Ettevõtetel võivad olla erinevad tööprotsessid, mis sõltub nende toodete või teenuste ja põhitegevuse iseärasustest. Tooteid valmistavate ettevõtete tööprotsess seisneb peamiselt tootmises, teenindusettevõtete tööprotsess seisneb klientidele teenuste osutamises.

Ametikoht Igal töötajal on tööprotsessis täita oma osa, mille määrab ära tema **ametikoht**. Ametikoht on ühe töötaja poolt täidetav tööülesannete kogum.

Ametijuhend Ametikoha tööülesanded on kirja pandud **ametijuhendis**. Ametijuhend annab töötajale ülevaate tema tööalastest kohustustest, vastutusest, õigustest ning kirjeldab nõudeid, millele peab töötaja vastama. Töötajale esitatavad nõuded sisaldavad nõudmisi tema haridusele, teadmistele, oskustele ja isiksuseomadustele.

ÜLESANNE 3.3

Töötaja teadmised ja oskused töötamise eeldusena

Kirjeldage lühidalt järgmiste ametikohtade ja nende töö sisu alusel, millised peaksid olema töötaja teadmised ja oskused, et ta saaks ametikohal töötada.

Ametikoht	Töö sisu lühike kirjeldus	Mida peab töötaja teadma ja oskama?
Sekretär	Peab ettevõtte juhi ajakava, võtab vastu ja suunab telefonikõnesid ning korraldab ettevõtte kirjavahetust.	
Raamatupidaja	Peab ettevõtte tulude ja kulude arvestust, koostab raamatupidamisaruandeid.	
Klienditeenindaja	Annab klientidele informatsiooni ettevõtte poolt osutatavate teenuste kohta. Võtab vastu klientide tellimusi telefoni ja interneti teel.	
Infotehnoloogia spetsialist	Hoiab töökorras ettevõtte arvutid (riist- ja tarkvara). Koolitab ja nõustab töötajad, kes kasutavad oma töös arvutit.	
Teenindusjuht	Juhib ettevõtte teeninduspersonali, tagab oma tegevuse kaudu klientidele sujuva töökorralduse.	

TÖÖLEPING JA PALK

Sobiva töö leidmisel ja tööalaste kokkulepete saavutamisel tööandjaga sõlmivad töötaja ja tööandja omavahel kirjalikult **töölepingu**. Töölepingu sõlmimine kooskõlas seadusandlusega on kohustuslik ning lepingu valmistab ette tööandja, andes selle tutvumiseks töötajale. Töölepingusse märgitakse:

- tööandja nimetus, aadress ja registreerimisnumber
- töötaja nimi, aadress ja isikukood
- töölepingu sõlmimise aeg
- tööleasumise aeg
- töötaja ametinimetus ja tema töö sisu
- töö tegemise koht või piirkond
- palgatingimused
- tööaeg
- puhkuse kestus
- töölepingu lõpetamise etteteatamistähtjad
- muud kokkulepped

Tööleping

Tööaeg on ajaperiood, mille jooksul töötaja täidab tööandjaga kokku lepitud tööülesandeid. Seadusega on määratletud tööaja piirmäär, mille alusel saab töötada kas *osalise tööaja* või *täistööajaga*.

Tööaeg

Täistööaja kestus on 40 tundi nädalas ning osaline tööaeg sellest lühem ajaperiood.

Ettevõttes tehtud töö eest saab töötaja **palka** ehk töötasu. Töötasu võib arvestada erineval viisil, lähtudes sellest, kas tasu arvestatakse töötatud aja eest (*ajapalk*) või tööprotsessi tulemusena valmistatud toodete või osutatud teenuste ühikute eest (*tükipalk*). Täiendavalt on tänapäeval levinud mitmesugused tasustamise eriviisid, mida tööandjad vastavalt ettevõtte tööprotsessile ja töötajate motiveerimise eesmärgile rakendavad.

Palk

Palga maksmine on seotud maksude arvestamisega, mistõttu kasutatakse sageli mõisteid **netopalk** ja **brutopalk**. Netopalgana käsitletakse palka, mille töötaja saab kätte ehk mis jääb järgi peale palgast maksude mahaarvamist. Brutopalk on töötaja poolt väljateenitud töötasu, millelt ei ole makse maha arvatud.

Netopalk ja brutopalk

Töötaja palgakulu ettevõtte jaoks = brutopalk + tööandja maksud

Töötaja poolt kätte saadav palk ehk netopalk = brutopalk – töötaja maksud



ÜLESANNE 3.4 Palga arvutamine

Järve Saekaater OÜ on kohaliku valla üks suuremaid ettevõtteid, kus töötab üle 100 inimese. Töötajad täidavad väga erinevaid tööülesandeid, sõltuvalt sellest, kas nad valmistavad saematerjali, tegelevad selle ladustamise või müümisega.

Arvuta saekaatri töötajate Jüri ja Jaani palk järgnevate andemete alusel:

1. Jüri töötab saekaatri töömehena, kellele makstakse ajapalka töötatud tundide ja töölepingus kokku lepitud tunnihinde alusel. Jüri töötas kuus 176 tundi ning tema töötasu on töölepingu alusel 50 Eesti krooni tunnis. Kui suur on Jüri kuu brutopalk?

.....

2. Jaan töötab saekaatri müügijuhina ning talle makstakse tükipalka saematerjali müügikäibe alusel. Töölepingus leppis Jaan saekaatri juhatajaga kokku, et tema tasu on 0,5% saematerjali müügikäibest. Kuus müüdi saematerjali (kuu müügikäive) 2,5 miljoni Eesti krooni eest. Kui suur on Jaani kuu brutopalk?

.....

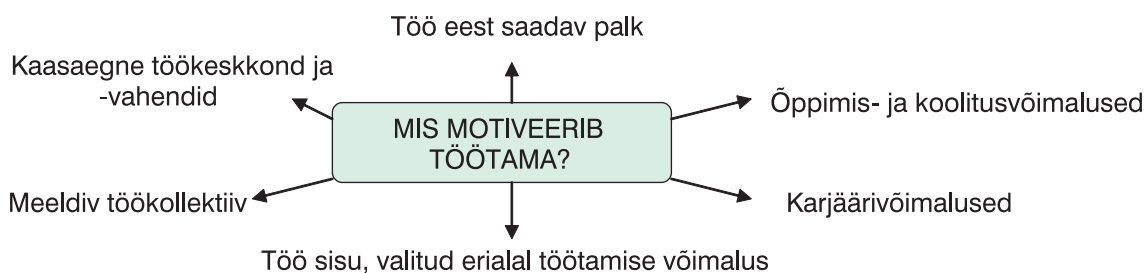
3. Loetlege, millised maksud arvestatakse Jüri ja Jaanil brutopalgalt maha?

.....

TÖÖTAJATE MOTIVEERIMINE

Palk on üks peamisi motivaatoreid, mille pärast inimesed üldse tööd teevad. Palga abil saab inimene hankida endale kõike eluks vajalikku ehk elatusvahendeid – eluaset, toitu, meelelahutust jne. Enamik inimesi väärtustab töötamisel veel muid tegureid, mis sageli võivad saada määravaks töökoha valikul.

Joonis 3.2 Motivatsioonitegurid



Motiveerimisena mõistetakse inimese sihipärast suunamist kindlate tegevuste elluviimiseks. Töös on motiveerimine oluline, et säilitada inimeste huvi töö vastu ning panna neid pingutama paremate töötulemuste nimel.

ÜLESANNE 3.5

Mis motiveerib inimesi tööd tegema?

Diskussiooni läbiviimiseks võib kasutada alljärgnevat küsimusi.

Miks inimene tööd teeb?

Kas palga maksmine tehtud töö eest on peamine ja ainuke motiveerimise viis?

Millega võib inimesi töötamisel motiveerida veel peale palga?

Kas piisavalt suure palga puhul (nt võimaldab hankida vajalikud elatusvahendid) muutuvad tööga seotud motivaatorid? Kui jah, siis millised motivaatorid tulevad esikohale ja millised jäävad tahaplaanile?

Mis on noorte peamiseks motivaatoriks töötamisel?



TÖÖKESKKOND

Töötamise ajal on töötaja sõltuv oma tööülesannetest. Tööülesanded määravad ära mitmed asjaolud:

- Kus töö toimub?
- Milliseid töövahendeid tuleb kasutada?
- Millal töö toimub?
- Kellega tuleb töötamise käigus suhelda?
- jne.

Tegurite kogumit, mis omavad mõju tööülesannete täitmisele, saab käsitleda kui **töökeskkonda**. Töökeskkonnas esineb erinevat liiki tegureid, osa neist on *füüsilist* (nt tööruum ja töövahendid), osa *vaimset* (nt tööülesannete täitmise kiirus) ja osa *emotsionaalset* laadi (nt suhted töökaaslastega).



ÜLESANNE 3.6 Töökeskkonnaga seotud riskid

Millised on peamised riskitegurid, mis esinevad järgmistel ametikohtadel:

Ametikoht	võimalikud tööga seotud riskid
Ehitaja	
Autojuht	
Pangateller	
Saekaatri töömees	
Arst	
Politseinik	
Postiljon	
Maksuametnik	
Ettevõtte juht	



ÜLESANNE 3.7 Info- ja kommunikatsioonitehnoloogiate mõju inimeste poolt tarbitavatele teenustele

Analüüsige ühe valdkonnaga seotud info- ja kommunikatsioonitehnoloogiate kasutamist tänapäeval. Abiks on ülesandes antud soovituslikud küsimused.

Valdkonnad:

- 1) pangateenused
- 2) kaubandus
- 3) haridus ja õppimine
- 4) vaba aeg

Soovituslikud küsimused valdkonna analüüsimisel:

- Loetlege toimingud, mida saab valdkonnas teha info- ja kommunikatsioonitehnoloogia vahendusel? Nt infot saata, teenust osta jne.
- Millisel viisil saab toiminguid teha? Milliseid vahendeid saab selleks kasutada? Nt internet, spetsiaaltarkvara kasutamine jne.
- Kas valdkonna puhul on oluline geograafiline asukoht? Põhjendage oma vastust.
- Millist kasu saab info- ja kommunikatsioonitehnoloogia kasutamisest selle valdkonnaga seotud inimene või asutus? Põhjendage oma vastust.

Lisaks tehnoloogia arengule on mitmeid tegureid, mis tingivad tänapäeval töötajate tööülesannete pidevat muutumist, nt ettevõtte tööprotsessi muutmine, uute toodete arendamine, strateegia muutmine jms. Muudatused töös tingivad vajaduse töötajaid pidevalt *koolitada*.

3.3 TÖÖS OSALEMINE PRAKTIKANDINA

Praktika annab õpilasele võimaluse tutvuda tööeluga ning omandada praktilisi oskusi.

Praktika on lahutamatu osa haridusest, mis tagab koolis saadud teadmiste ja oskuste kinnistamise töökeskkonnas.

Praktikal viibimine kohustab õpilast kinni pidama teatud käitumisreeglitest. Üldised ootused praktikandile on, et ta:

- peab kinni tööajast;
- järgib tööohutuse nõudeid;
- täidab talle antud ülesandeid täpselt ja õigeaegselt;
- näitab üles initsiatiivi, vältides julgelt oma uuendusettepanekuid ilma liigselt kritiseerimata;
- arvestab meeskonnatöös teiste töötajatega.

Praktikaks valmistumisele aitab kaasa vastuste leidmine alljärgnevale küsimustele:

1. Mida õpilane tahab praktika jooksul saavutada?
2. Milliseid teadmisi tahab õpilane praktika käigus kinnistada?
3. Milliseid oskusi tahab õpilane endas arendada? Milliseid vilumusi omandada?
4. Milliseid töökogemusi soovib õpilane omandada?
5. Milliseid tööülesandeid tahaks õpilane meelevdi täita?

ÜLESANNE 3.8 Ettevõtte külastus

Ettevõtte külastuse tulemusena tuleb täita järgnev vaatlusleht ja viia läbi arutelu.

Milline on ettevõtte hoone ja selle ümbrus?

.....

Kuidas võeti õpilasi ettevõttes vastu? Milline mulje vastuvõtust tekkis?

.....

Kes on ettevõtte kliendid? Mida ettevõtte toodab või milliseid teenuseid osutab?

.....



TÖÖ ETTEVÕTTES

Kirjelda ettevõtte tööprotsessi

.....

Kirjelda lühidalt ettevõtte töökeskkonda

.....

Sinu tähelepanekud ettevõtte töötajatest (vanus, sugu, ametikoht, riietus jms)

.....

Kas tahaksid osaleda antud ettevõtte tööprotsessis? Põhjenda oma seisukohta.

.....

ÜLESANNE 3.9

Praktika analüüs

Täida peale praktika lõppemist ära küsimustik ning valmistu arutlema teiste õpilastega praktika jooksul saadud kogemuste üle.

Minu praktikaettevõtte

Praktika toimumise aeg

1. Milliseid töid tegin praktika jooksul?

.....

2. Mida uut õppisin praktika käigus?

.....

3. Põhilised probleemid, millega praktika käigus kokku puutusin:

.....

4. Kõige meeldejäävamad sündmused praktika ajast:

.....

5. Millised olid minu suhted töökaaslastega?

.....

6. Miks ma tahaksin / ei tahaks selles ettevõttes edaspidi töötada?

.....

3.4 KOKKUVÕTE

Peatüki läbimisel saavad õpilased ülevaate tööst kui tegevusest ning sellega seonduvatest teguritest.

Peatükk aitab kujundada õpilastes positiivseid hoiakuid töötamiseks ning annab teadmisi ja oskusi tööeluga kohanemiseks.

Eraldi leiab peatükis käsitlemist tööpraktika, mille abil õpilane saab analüüsida praktika olemust ning selle seost töötamisega.

3.5 MÕISTED

Ametijuhend	98
Ametikoht	98
Brutopalk	99
Motiveerimine	101
Netopalk	99
Palk	99
Tööaeg	99
Töökeskkond.....	101
Tööleping.....	99
Tööprotsess.....	98



peatükk

ETTEVÕTLUS

SISUKORD

4. ETTEVÕTLUS	107
4.1 ETTEVÕTLIK INIMENE, ETTEVÕTJA JA PALGATÖÖTAJA	109
ETTEVÕTJA KÜSITLUSLEHT	113
TÖÖTAJA KÜSITLUSLEHT	114
KOKKUVÕTE	115
4.2 ETTEVÕTE, ETTEVÕTLUSVORMID JA ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMINE	116
KOKKUVÕTE	123
4.3 ETTEVÕTE JA TURG	124
KOKKUVÕTE	126
4.4 ETTEVÕTTE ÜLESEHITUS JA ETTEVÕTTE TEGEVUSE KIRJELDUS	127
STRUKTUUR	127
KOKKUVÕTE	128
4.5 KASUTATUD MATERJAL	128
4.6 MÕISTED	129

4.1 ETTEVÕTLIK INIMENE, ETTEVÕTJA JA PALGATÖÖTAJA

SIIN ÕPIME:

Kes on ettevõtlik inimene?

Kas igäühel saab ettevõtja?

Millised erisused on ettevõtjal igapäevaelus võrreldes palgatöötajaga?

Milles seisneb ettevõtja risk?

Ettevõtlikkust iseloomustab millegi uue alustamine, võimaluse nägemine ja sellele reageerimine, algatusvõime ning valmisolek riskida. Ettevõtlikkus eeldab loomingulisust, uuendusmeelsust, oskust välja selgitada enda eemärke ja nende saavutamise kavandamist.

Ettevõtlikkust on vaja nt meeskonna loomisel, et võtta osa kursustevahelisest korvpalliturniirist. Meeskonna loomist ja turniirist osavõtmist võib takistada kursusekaaslaste vähene huvi võistluse vastu, treeneri ajapuudus, treeningupaiga hõivatus, osalejate loobumine jne. Eesmärgi saavutamiseks on meeskonna loojal vaja teha palju otsuseid, kavandada tegevust ning turniiril jääks osalemata, kui ta ei suudaks veenda kursusekaaslasti kulutama oma vaba aega võistlusteks valmistumiseks. Ettevõtlikkust nõuavad kõik tegevused, millel on eesmärk, ja selle saavutamiseks tuleb oma tegevust planeerida ning kasutada raha, aega jne.

Ettevõtlikkus

ÜLESANNE 4.1

Koos sõpradega soovid suve veeta ettevõtlikult ja teenida endale raha. Millised võimalused on sul eesmärgi täitmiseks ja mida sa selle jaoks pead tegema?

Raha teenimise võimalused	Tegevused võimaluse realiseerimiseks	Teenitav summa



Ettevõtlikule inimesele on omased järgmised isiksuseomadused:

- iseseisvus (sõltumatuse püüe)
- saavutusvajadus
- loovus (ideedest ja unistustest ei ole kunagi puudus)
- uuenduslikkus (uudsed lähenemised)
- enesekindlus
- sihikindlus
- otsustusvõime
- töökus
- püsivus
- riskijulgus (meeldivad väljakutsed, mida paljud peavad riskantseteks)
- vastutusvõime
- realistlikkus
- hea kohanemisevõime
- optimistlikkus
- jne



ÜLESANNE 4.2

Märgi tabelisse tähtsuse järjekorras kuus omadust, mis sinu arvates on kõige olulisemad ettevõtlikule inimesele (võid täiendada eelnevat loetelu).

Ettevõtliku inimese isiksuseomadused

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Kõik ettevõtlikud inimesed ei hakka tegelema ettevõtlusega, kuid kõigile ettevõtjaile on omane ettevõtlikkus. Ettevõtja erineb teistest suurema ettevõtlikkuse poolest.

Ettevõtja

Ettevõtja on isik, kes on paigutanud isikliku vara ettevõttesse kasu saamise eesmärgil ning sellega võtnud enda kanda äritegevusega seotud riski ja vastutuse. Risk ettevõtjana tegutsemisel väljendub kasu saamise ootuste mittetäitumises või halvemal juhul, äritegevuse ebaõnnestumise korral, ettevõttesse paigutatud vara kaotuses. Ettevõtja on ettevõtte omanik ja selle tulemuste eest vastutaja.

Ettevõtjana tegutsemiseks on olulised järgmised oskused:

- planeerimisoskus (sh eesmärgi seadmine jne)
- suhtlemisoskus
- liidriks oleku oskus
- läbirääkimisoskus
- aja juhtimise oskus
- konfliktide lahendamise oskus
- veenmis- ja motiveerimisoskus
- analüüsioskus
- koostööoskus

Mitmeid neist oskustest kasutatakse koos: analüüsioskus on vajalik planeerimise juures, ilma läbirääkimiste oskuseta ei ole võimalik konflikte lahendada, suhtlemisoskuseta ei ole võimalik teha koostööd jne. Ettevõtjaks olemine eeldab teadmisi erinevatest valdkondadest.

ÜLESANNE 4.3

Arutle teemal „Kas igaühest võib saada ettevõtja?”



ÜLESANNE 4.4

Ettevõtjana tegusemise eelduseks on kindlad isiksuseomadused ja oskused ning iseenda tundmine võimaldab hinnata oma võimalusi äri teha.



Loetle kümme tugevust ja kümme nõrkust, mis võivad mõjutada Sinu edukust ärimaailmas.

MINU TUGEVAID KÜLJED	MINU NÕRGAD KÜLJED
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.

Ettevõtja tahab saada kasumit, kuid tihtipeale on tegutsemise eesmärgiks midagi muud, kui ainult raha teenimine. Ettevõtjaks olemine on töö ja samal ajal ka elustiil. Ettevõtjaks hakkamisel riskeeritakse oma karjääri ja varalise kindlustatusega idee teostamise nimel, kuid ettevõtte võib muutuda varanduseks, mida pärandada.

Ettevõtjana tahetakse tihtipeale tegutseda seetõttu, et see annab võimaluse olla iseenda peremees, ise planeerida oma tegevust. Nii saadakse vabadus ise otsustada aja ja koha üle, millal ja kus teenust osutada või kaupu valmistada ja müüa.

Ettevõtjad toetavad piirkondlikku arengut, pakuvad tööhõivet luues tingimused töötamiseks ning tagavad sellega sissetulekud töötajatele ja iseendale. Ettevõtja sissetulek sõltub äritegevuse tulemusest ja see ei pruugi olla stabiilne. Suurimad sissetulekud ei tule palgatööst, vaid ettevõtlusest.

Palgatöötaja

Palgatöötaja on isik, kes müüb ettevõtjale oma tööd. Ettevõtja mureseb töötajale vajalikud töövahendid ja materjalid ning organiseerib tema tööd. Töötaja kohustuseks on täita tööprotsessist tingitud ülesandeid ja ta vastutab tehtud töö eest. Töötaja saab kindlaksmääratud ajal töö eest palka, mis vastab tema tööpanusele ja sellele, kui kasulik ta ettevõtte jaoks on. Töötaja ei paiguta oma vara ettevõttesse ja seega ei riskeeri ta ka isikliku vara kaotamisega ettevõtte tegevuse käigus.

ÜLESANNE 4.5

Arutle teemal „Miks elanikkonnast vaid väike osa on huvitatud ettevõtjana tegutsemisest, kuigi enamik leiab, et iseenda jaoks töötamine on meeldivam, kui kellegi teise jaoks töötamine?”



ÜLESANNE 4.6

Külasta enda õpitavas valdkonnas töötavat töötajat ja ettevõtjat ja vii läbi küsitlus nende tööalase tegevuse kohta.

**ETTEVÕTJA KÜSITLUSLEHT**

Ettevõtja nimi.....

Ettevõtte asukoht.....

Ettevõtte tegevusvaldkond.....

Ettevõtte asutamise aeg.....

1. Miks otsustasite hakata ettevõtjaks?

.....

2. Millised on peamised probleemid, millega tuleb teil tegelda?

.....

3. Mis on põhilised eeldused probleemidega toimetulekuks?

.....

4. Kust ja kellelt saate abi probleemide lahendamiseks?

.....

5. Millist ettevalmistust peate oluliseks ettevõtjana tegutsemisel?

.....

6. Millised isiksuseomadused on vajalikud ettevõtjale?

.....

7. Miks eelistate ettevõtjana tegutsemist palgatööle?

.....

Täitmise kuupäev

TÖÖTAJA KÜSITLUSLEHT

Töötaja nimi.....

Ettevõtte tegevusvaldkond

Ettevõtte nimi.....

Töötaja ametikoht.....

Töökogemus ametikohal (aastate arv)

.....

1. Millised on tööülesanded, millega peate päeva jooksul tegelema?

.....

2. Millised on põhilised eeldused tööülesannetega edukalt toimetulekuks?

.....

3. Kes aitab, kui tekib probleem ülesannete täitmisega?

.....

4. Millist ettevalmistust on vaja, et tulla tööülesannetega toime?

.....

5. Millised isiksuseomadused on olulised ametikohal töötamiseks?

.....

6. Miks eelistate palgatöötajana töötamist ettevõtjana tegutsemisele?

.....

Täitmise kuupäev

ÜLESANNE 4.7

Märgi ettevõtjana tegutsemise eelised võrreldes palgatöötajaga.

**KOKKUVÓTE**

Õpilane sai aru ettevõtlikkuse mõistest, mõistab ettevõtja tegevuse eripära ja oskab hinnata oma valikut ettevõtjana ja palgatöötajana.

4.2 ETTEVÕTE, ETTEVÕTLUS- VORMID JA ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMINE

SIIN ÕPIME:

Kas sõbra auto pesemine on ettevõtlus?

Mis on ettevõte?

Mis vahe on füüsilisel ja juriidilisel isikul?

Kuidas alustada ettevõtlusega?

Miks osa ettevõttest on aktsiaseltsid ja osa osühingud?

Milline on ettevõtja vastutus?

Miks kõigi ettevõtete peaesmärgiks ei ole kasumi saamine?

Kust ettevõtja saab ettevõtluses abi?

Ettevõtlus **Ettevõtlus** on regulaarne majandustegevus, mille eesmärgiks on tulu saamine kauba või teenuse tootmisest ja müügist. Ettevõtlus toimub ettevõtte asutamise ja selle käigus hoidmise kaudu. Ettevõtlust reguleeritakse paljude õigusaktidega, olulisim neist on äriseadustik.

Ettevõte **Ettevõte** on iseseisev majandusüksus, mille kaudu ettevõtja tegutseb. Ettevõtte koosneb asjadest, õigustest ja kohustustest. Ettevõtte on varanduslikult iseseisev. Varanduslik iseseisvus tähendab, et ettevõttel on omaette vara, mis on lahus omanike ja teiste organisatsioonide varast. Ettevõtte vara kuulub omanikele, kes on asutamislepingu ja põhikirjaga määratlenud selle kasutamise. Ettevõtte peab oma vara üle eraldi arvestust. Varaks on näiteks hooned, tootmiseadmed, raha, väärtpaberid jne. Ettevõtte vara kasutatakse ettevõtte tegevuses. Ettevõttel on omaette juhtimine, arvepidamine, tootmine, töötajate värbamine, müük jne.

Ettevõtja saab oma äriideed realiseerida erinevaid ettevõtlusvorme kasutades. Ettevõtja otsustada on kas ta teeb majandustehinguid iseenda nimel või ta osaleb ettevõtluses äriühinguna, üksi või koos partneritega.

Füüsiline isik **Füüsiline isik** on inimene, füüsiliseks isikuks oled sina ise. Majandustegevuses saab füüsiline isik osaleda iseenda nimel. **Füüsilisest isikust ettevõtjaks** (FIE) registreeritakse Maksu- ja Tolliametis või Äriregistris. Registreerimisega antakse riigile teada, et hakatakse teenima tulu ettevõtlusest ning saadakse õigus ettevõtlusega seotud kulusid saadud

tuludest maha arvestada. Kohustuslik on füüsilisest isikust ettevõtja registreerimine Äriregistris, kui FIE käive ületab 250 tuhat krooni aastas.

Äriühing on **juriidiline isik**, mis on loodud omaniku või omanike tahtel kasumi saamise eesmärgil. Juriidiline isik on omaette isik, kuid tal pole võimalik ise tegutseda, sest tal pole käsi ja jalgu ega ka iseseisvat mõtlemist. Juriidilise isiku nimel teevad tehinguid ja vastutavad ikkagi reaalsed isikud ehk inimesed.

Juriidiline isik

Näiteks, kui Jüri loob äriühingu kaubandusega tegelemiseks, osaleb ta äritegevuses äriühingu nimel, ent füüsilisest isikust ettevõtjana teeb ta majandustehinguid aga iseenda nimel.

Ettevõtlusvormi valikul lähtutakse mitmetest asjaoludest, sh vajaliku algkapitali suurusest, ettevõtte loomise kergusest, kapitali juurdehankimise võimalusest, ettevõtte juhtimise paindlikkusest jne. Arvesse võetakse ka ettevõtlusesse paigutatud kapitali kaotamise võimalus.

Äritegevuse käigus tuleb ettevõtjal pidevalt vastu võtta otsuseid. Langetatud otsused mõjutavad ettevõtte tegutsemise edukust. Kindlasti püüab ettevõtja anda endast parimat ja teha õigeid valikuid, kuid vahel võib ebaõigete otsuste langetamine ja liigsete riskide võtmine tuua ettevõtjale rahalisi kohustusi, mida ta ei ole suuteline täitma.

Täisvastutusega omanikud vastutavad ettevõtte rahaliste kohustuste eest kogu oma isikliku varaga. Ettevõtluse ebaõnnestumise korral peavad nad isiklikult võlad tasuma. Võlgade tasumine võib kaasa tuua kogu isikliku vara (maja, auto, suvila, säästud jne) kaotuse.

Füüsilisest isikust ettevõtjana kodukohas kauplust pidav Jüri tegutseb isikliku vara baasil, mille hulgas on see vara, mida ta kasutab ettevõtluseks (kaupluse pidamisel). Jüri vastutab oma varaga nii ettevõtja tegevusest tulenevate kui eraisikuna tekkivate kohustuste eest.

Piiratud vastutusega omanikud ei vastuta ettevõtte rahaliste kohustuste eest oma isikliku varaga. Nende vastutus on piiratud sissemaksega algkapitali.

Täisühing on äriühing, milles on kaks või enam osanikku, kes tegutsevad ühise ärinime all ning vastutavad kogu oma varaga ühingu kohustuste eest.

Täisühing

Täisühinguks on näiteks Tamme Talu, mille omanikud, Malle ja Teet Tammemäe tegelevad kartulikasvatusega ja vähesel määral ka taluturismiga. Tulevikus kavatsevad nad anda oma talupidamise üle oma kahele lapsele, kes hakkavad talu pidama täisühingu omanikena koos vanematega.

Usaldusühing **Usaldusühing** on äriühing, milles vähemalt kaks isikut tegutsevad ühise ärinime all. Vähemalt üks osanikest vastutab ühingu kohustuste eest kogu oma varaga ja vähemalt üks osanik (usaldusosanik) vastutab kohustuste eest oma sissemakse ulatuses.

Täis- ja usaldusühing asutatakse osanikevahelise ühingulepinguga, mida ei pea kohtu registriosakonnale esitama. Sissemaksete väärtusel ei ole alampiiri.

Osühing **Osaühing** on äriühing, millel on osadeks jaotatud osakapital. Osakapitali suurus on minimaalselt 40 000 krooni. Iga osaniku osa väärtus sõltub sissemakse suurusel. Osanik ei vastuta isikliku varaga osaühingu kohustuste eest. Osaühingu võib asutada üks või mitu isikut.

Aktsiaselts **Aktsiaselts** on äriühing, millel on aktsiateks jaotatud aktsiakapital. Aktsiakapitali väärtus on minimaalselt 400 000 kr. Aktsionärid on piiratud vastutusega omanikud, kes vastutavad aktsiaseltsi tegevuse eest ainult aktsiakapitali ulatuses.

Aktsiaselts on näiteks suuretevõtte Eesti Energia AS.

Tulundusühistu **Tulundusühistu** on äriühing, mis on loodud eesmärgiga toetada oma liikmete tegevust ühise majandustegevuse kaudu. Liikmed saavad kasu ühisest koostegevusest. Näiteks on töötlemisühistud tooraine omanike poolt asutatud ettevõtted, mille eesmärk on liikmete tooraine töötlemine ja turustamine; hoiu-laenuühistute eesmärgiks on osutada liikmetele (finants)rahateenuseid, anda soodusintressiga laene jne.

Ühistu liige ei vastuta isiklikult ühistu kohustuste eest, kui põhikirjaga ei ole ette nähtud teisiti.

Äriühingute tegevuse alustamiseks vajalik minimaalne algkapital peab ettevõttes olema alustamise hetkel ja säilima kogu tegutsemise aja jooksul reaalse varana.

Maksu- ja Tolliametis oli arvel 66 190 füüsilisest isikust ettevõtjat (seisuga 01.07.2006), kellest 20 876 oli registreeritud Äriregistris.

ÜLESANNE 4.8

Millised on füüsilisest isikust ettevõtjana (FIE-na) tegutsemise eelised ja puudused võrreldes äriühinguga?

FIE-na tegutsemise eelised	FIE-na tegutsemise puudused

ÜLESANNE 4.9

Märgi ära aktsiaseltsi ja osaühingu sarnasused ja erinevused (kasuta allikana www.aktiva.ee):

SARNASUSED:

ERINEVUSED:

FIE ja äriühingute eesmärk on teenida kasumit. Kasumit taotlevate ettevõtete kõrval on olemas ka mittetulunduslikud ühendused.

Mittetulundus- ühendus

Mittetulundusühendused on isikute vabatahtlikud ühendused, mille eesmärgiks ei ole majandustegevuse kaudu kasumi saamine. Nende abil püütakse paremini rahuldada inimeste kultuurilisi, sotsiaalseid või harrastusvajadusi. Mittetulundusühendused on nt külaseltsid külaelu korraldamiseks, suvilaühistud suvilate ühiseks haldamiseks ja sihtasutused, mis on loodud kindla eesmärgi elluviimiseks. Mittetulundusühenduste teenitud tulu kasutatakse tegevuskulude katmiseks, seda ei või jaotada kui kasumit liikmete vahel.



ÜLESANNE 4.10

Nimeta mõni mittetulundusühendus ja kirjelda, millega see tegeleb.

Alustavatele või juba tegutsevatele ettevõtjatele ettevõtte loomiseks, arendamiseks ja igapäevatöö korraldamiseks pakuvad teavet, abi ja tuge üle terve Eesti paiknevad ettevõtlus- ja arenduskeskused.



ÜLESANNE 4.11

Kus asub sinu kodukohale kõige lähem ettevõtlus- ja arenduskeskus ning mis on selle täpne nimetus?

Riik on loonud ettevõtluse toetamiseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS), mis tegeleb ettevõtluse arenguks suunatud programmide rakendamisega ja pakub ettevõtjatele finantseerimisvõimalusi.

Internetist leiab nii alustav kui juba tegutsev ettevõtja asjakohast informatsiooni ja kasulikke viiteid infoportaalist www.aktiva.ee

ÜLESANNE 4.12

Tutvu infoportaaliga www.aktiva.ee ja märgi, millist infot said infoportaaali külastusest.

Ettevõtlusinkubaatorid pakuvad alustavale ettevõtjale tema vajadustest lähtuvat ärinõustamist ja koolitust. Samuti aitavad ettevõtjat tehnilise poole pealt, annavad soodsa hinnaga kasutada ruume, arvutit või muud kontoritehnikat. Pakuvad tugiteenust (sekretäri-, raamatupidamisteenus), mida alustav ettevõtja vajab, kuid mille ülalpidamiseks esialgu tal raha võib nappida.

Ettevõtjale pakuvad tuge ja tegutsemiseks vajalikku teavet ka mitmed muud organisatsioonid, kuhu ettevõtja võib astuda liikmeks. Enamasti osutavad nad teenuseid ka mitteliikmetele.

ÜLESANNE 4.13

Märgi, millistest organisatsioonidest võivad informatsiooni, nõustamist, rahastamist, abi töajõu hankimisel jne saada sinu õpitavas valdkonnas tegutsevad ettevõtjad. (Ülesande täitmisel võid kasutada erialaõpetajate abi.)

Ettevõtlusega alustamine on oluline otsus. Enne ettevõtjana tegutsema hakkamist tuleb enda jaoks vastused leida mitmetele küsimustele:

- Millises majandusvaldkonnas tegevust alustada? Kaaluda tuleb erinevaid võimalusi ja valida just see tegevus, mis kõige paremini ühtib huvide, oskuste ja võimalustega.

- Millist kaupa või teenust turul pakkuda? See tähendab idee väljatöötamist, toote kohta lisainfo hankimist, näidise valmistamist, toote testimist, parandamist ja tootmise kavandamist.
- Asukoht? Kas plaanitud tegevus sobib sellesse ümbruskonda? Kas läheduses leidub majandustegevuseks vajalikke ressursse? Kui ligipääsetavas kohas ettevõtte asub?
- Millised on juba olemasolevad vahendid, mida tuleb juurde muretseda?
- Kuidas tegevust rahastada? Millised väljaminekud kaasnevad ettevõtte käivitamisega? Tegevuse rahastamine võib toimuda isiklike säästudega, sugulastelt või sõpradelt saadud summadega, äripartnerite säästudega, laenudega finantsasutustelt või toetustega riiklikest ettevõtluse toetusprogrammidest.
- Milline ettevõtluse vorm valida? Kas tegutseda üksinda või koos äripartneritega?
- Milline on tööjõuvajadus? Kes ettevõtet juhib ja kes seal tööle hakkab? Milliseid teadmisi ja oskusi vajavad töötajad? Millist koolitust vajad ise?



ÜLESANNE 4.14

Oled otsustanud peale kooli lõpetamist alustada ettevõtlusega ning kavatsed avada juuksuritöökoja. Sul on olemas raha hädapäraste töövahendite ostmiseks ning kahe kuu ruumide rendi maksmiseks. Rahast jääb aga puudu juuksuritöökoja sisustamiseks. Millised oleksid su võimalused hankida raha juurde, et soetada 60 000 krooni maksev sisustus?



ÜLESANNE 4.15

Loetle, milliseid tingimusi peab arvesse võtma järgmistele ettevõtetele sobiva asukoha valimisel:

- kellaparandusäri
- ehitustarvete hulgimüügi ettevõtte
- toidukauplus
- kalakasvatustalu

ÜLESANNE 4.16

Tiina ja Mart elavad looduskaunis kohas suures talumajas väikese järve kaldal. Nende peres kasvab kaks last. Kahe aasta eest diagnoositi Martil haigus, mis ei võimaldanud tal enam endise tööga tegeleda. Viivitamatult pidi ta oma elus tegema suuri muutusi. Tiina, kes sellel ajal tööl ei käinud, leidis endale töökoha, et pere kuidagi toime tuleks. Mart ei norutanud kaua, ta otsustas hakata tegelema turismiga. Kodukoht oli kaunis, maja suur ja tegevus ise võimaldas tal kodus samaaegselt laste järele vaadata ja klientidega suhelda. Ta ideeks oli pakkuda linnakärast väsinud vanematele koos lastega vaikset suvist puhkamisvõimalust.

Mardi endine töö oli seotud müügiga, ta oli hea müügimees ja seetõttu oli tal suur tutvusringkond. Paar kuud pärast idee tekkimist luua turismiettevõtte, oli ta juba leidnud endale kliente ja tulevik tundus kindlustatud. Mardi ettevõtte alustaski tegevust.

Suvine periood möödus Martil väga edukalt, puhkajaid oli palju ja sissetulek hea. Sügisepoole, kui algas lastel kool, hakkas aga ettevõtte sissetulek ootamatult kahanema. Järjest vähem oli Mardi juures puhkavaid peresid.

Mardil tekkisid raskused laekunud arvete tasumisega ja peagi pidi ta minema varemkogutud säästude kallale, et tasuda liisingumakseid.

Mida sinu arvates jättis Mart arvesse võtmata oma turismiettevõtte rajamisel?

Kuidas peaks Mart muutma oma tegevust, et müügi tagasilangust ei toimuks?



KOKKUVÕTE

Õpilane sai ettekujutuse ettevõtlusprotsessist ja sellega seotud mõistetest. Õpilane mõistab ettevõtte olemust., teab erinevaid ettevõtlusvorme ning oskab leida infot ja tuge ettevõtluse alustamiseks ja selles osalemiseks.

4.3 ETTEVÕTE JA TURG

SIIN ÕPIME:

Mis on sihtturg?

Kas kõik kaubad ja teenused leiavad ostja?

Miks tekib turul konkurents?

Kuidas konkurents mõjutab ettevõtte tegevust?

Mida tähendab Euroopa Liidu ühisturg?

Sihtturg

Ettevõtet luues tuleb ära määrata, kellele oma kaupu või teenuseid pakutakse, see tähendab määrata ära turg, kus tegutsetakse.

Sihtturg tähendab võimalikke tarbijaid, kellel on soov ja võimalus kulutada raha kauba või teenuse ostmiseks. Ostjateks võivad olla üksikisikud või ettevõtted. Üksikisikud ostavad kaupu enamasti isiklikuks tarbimiseks, ettevõtted aga töötlemiseks, edasimüügiks või oma tegevuses kasutamiseks.

Turul toimub vahetustehing. Vahetustehing võib toimuda konkreetses kohas või arvuti, telefoni, faksi jms vahendusel. E-kaubanduses saad toodetega tutvuda interneti vahendusel, samas võid vormistada tellimuse ja tasuda kauba eest ning peagi saad kauba kätte oma lähimast postkontorist. Digitaalsed tooted (tarkvara, muusikafail jne) toimetatakse sinuni otse interneti kaudu.

ÜLESANNE 4.17

Millised on külastatud ettevõtte kaubad ja teenused ning kes on nende tarbijad?

Kaubad ja teenused	Tarbijad

Vastavalt tarbija vajadustele, tunnustele ja käitumisele võib turu jagada rühmadeks ehk segmentideks. **Turusegment** on sarnaste vajaduste, tunnuste ja käitumisega tarbijate rühm. Näiteks autoturul on väga erinevaid tarbijaid: mõned on huvitatud väikestest ja suhteliselt odavatest autodest, teiste eelistusteks on kiired sportautod, kolmandad vajavad ruumikat pereautot jne. Turu segmentideks jagamine annab ettevõtjale võimaluse otsustada, kas nad arvestavad oma kaupade ja teenuste tarbijatena kõikvõimalikke kliente või on nende toodang suunatud kindlale kliendirühmale.

ÜLESANNE 4.18

Loetle tarbijarühmale vajalikud tooted ja teenused lähtuvalt nende elustiilist, vajadustest ja soovidest.

Tarbijarühm:

- Noored vanuses 17–18 aastat
- Mehed, pensionärid, kes ei käi tööl
- Jalgrattasportlased
- Koerapidajad
- Lasteaialapsed vanuses 4–6 aastat

Tarbija võib sarnaseid või sama väärtusega tooteid ja teenuseid osta erinevatelt tootjatelt. Seega võistlevad toodangu pakkujad turul tarbija pärast.

Turul toimib **konkurents**. Konkurentsisis toimetulekuks peab müüja leidma vastuse küsimusele, miks tarbija just tema kaupa või teenust peaks ostma. Ta peab uurima oma konkurente ja võrdlema enda toodet konkurentide omaga.

ÜLESANNE 4.19

Milliste kaupade või teenuste ostmisel on erinevate tootjate pakkumiste võrdlemine sinu jaoks oluline ja millest lähtuvalt sa oma valiku teed?

Kaubad ja teenused	Valiku tegemise alus

ETTEVÕTLUS

Euroopa ühisturg tähendab seda, et kaubad, teenused, inimesed ja kapital saavad vabalt, ilma piiranguteta, liikuda liikmesriikide vahel. Kaupadele on ühtlustatud nõuded ja standardid. Kaupade liikumisel liikmesriikide vahel ei rakendata tollimakse ega toimu kaupade füüsilist kontrolli piiril.

ÜLESANNE 4.20

Arutlege teemal "Millist mõju avaldab Euroopa Liidu ühisturg tootjale ja tarbijale?"

KOKKUVÕTE

Õpilane sai baasteadmised turust ja sellega seotud mõistetest, teab mis on konkurents ja Euroopa Liidu ühisturg ning mõistab, kuidas see mõjutab ettevõtte tegevust.

4.4 ETTEVÖTTE ÜLESEHITUS JA ETTEVÖTTE TEGEVUSE KIRJELDUS

SIIN ÕPIME:

Kuidas suureneb ettevõtjate rikkus?

Mida ettevõtte vajab kaupade ja teenuste loomiseks?

Miks ettevõtte vajab juhtimist?

Kuidas ettevõtte tegutseb?

STRUKTUUR

Ettevõtte tegevuse eesmärgiks on saada kasumit ja suurendada ettevõtte omanike rikkust. Eesmärgi täitmiseks peab ettevõtte müüma kaupu ja teenuseid, millele tarbijad on nõus kulutama raha.

Ettevõttel on kaupade tootmiseks ja teenuste valmistamiseks vaja tööriistu, seadmeid, ruume jne. Need on ettevõtte toimimiseks vajalikud tehnilised vahendid. Erinevate ettevõtete, nt põlevkivikaevanduse ja õmblusettevõtte nõudmised tegutsemiseks vajalike seadmete osas on erinevad. Kasutatavad töövahendid ja tootmismeetodid avaldavad töö tegemisele suurt mõju.

Ettevõtte vajab tegutsemiseks piisaval arvul kompetentseid töötajaid. Ettevõttes luuakse ametikohad vajalike tegevuste järgi. Töötajatelt nõutavad oskused ja teadmised ametikohtadel on erinevad.

Ettevõttes moodustatakse allüksused erinevate ülesannete täitmiseks. Tootmisosakonna ülesanne on toodangu valmistamine, müügiosakond tegeleb toodangu müügiga, raamatupidamine peab arvestust majandustehingute üle jne.

Kõik ettevõtte tegevusvaldkonnad on omavahel seotud ja peavad moodustama edukaks tegevuseks ühtse terviku. Kliendilt tellimuste vastuvõtmisel tuleb arvesse võtta tootmisosakonna võimet tellimus tähtaegselt täita jne.

Ettevõtte kogu tegevuse korraldamiseks kujundatakse välja *struktuur*. Struktuur ehk ülesehitus näitab ettevõtte allüksuste omavahelisest

ETTEVÕTLUS

asetust ja määrab ära õigus-, vastutus- ja alluvussuhted ettevõttes.

Seega on ettevõtte süsteem, mille üksikud osad (inimesed, struktuur ja vahendid) mõjutavad üksteist. Ettevõtte tegevusele avaldab mõju ka väliskeskkond (üldine majanduslik olukord, konkurendid, kliendid jne).

ÜLESANNE 4.21

Anna ülevaade ühe oma õpitavas valdkonnas tegutseva ettevõtte tegevusest. Ettevõtte tegevuse kirjeldamisel pööra tähelepanu järgmisele:

- ettevõtte nimetus,
- asukoht,
- ettevõtlusvorm,
- asutamise aeg ja ajalugu,
- tegevusvaldkond,
- ettevõtte kaubad ja teenused,
- turg,
- konkurendid,
- ettevõtte tööjõud,
- ülesehitus.

KOKKUVÕTE

Õpilane omandas ettekujutuse ettevõtte ülesehitusest, õppis tundma ettevõtte tegevust ja toimimist ühtse süsteemina.

4.5 KASUTATUD MATERJAL

1. Majanduse ABC III trükk. Autorite kollektiiv, Tartu 2002.
2. Majandusõpik gümnaasiumile. Junior Achievement Eesti, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Tallinn 2005.
3. Füüsilisest isikust ettevõtja käsiraamat. Olavi Kärsna, Ilo 2006.
4. Organisatsiooniline käitumine. Maie Kotkas, Tallinn 1998.
5. Personalijuhtimine. Näidiste ja ülesannete kogu. Riina Rohelaan, Tallinn 2003.
6. Abiks väikeettevõtjale. Johnsson, R. & Karjalainen, L., Turu Ülikooli TKK 1996.
7. Turunduse alused. Juhan Teder, Valdeko Puulinn, Mainori Majanduskool 1997.
8. Ettevõtluse alused. Juhan Teder, Kurmet Ojamaa, Mainori Majanduskool 1998.
9. Vigade vältimine ettevõtluses. David Karelson, Elmatar 1999.
10. Inimsuhted ettevõtluses. Elwood N Chaperman, Elmatar 1999.
11. Äriseadustik.
12. <http://www.aktiva.ee>

4.6 MÕISTED

Aktsiaselts.....	118
Ettevõte.....	116
Ettevõtja.....	110
Ettevõtlikkus	109
Ettevõtlus	116
Füüsiline isik	116
Füüsilisest isikust ettevõtja...	116
Juriidiline isik	117
Mittetulundusühendus.....	120
Osaühing	118
Palgatöötaja.....	112
Sihtturg	124
Tulundusühistu.....	118
Turusegment	125
Täisühing	117
Usaldusühing	118



peatükk

ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

SISUKORD

5. ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE	131
5.1 IDEEDE ARENDAMINE JA INNOVATIIVSUS.	
ÄRIIDEE SÕNASTAMINE	133
ETTEVÕTE ALGAB ÄRIIDEEST	133
ÄRIIDEE LEIDMISE VÕIMALUSED	134
KUIDAS KONKURENTSIS TOIME TULLA	136
KOKKUVÕTE	138
5.2 TURU HINDAMINE	139
ÄRIIDEELE VASTAV TURG, SIHTRÜHMAD, KONKURENDID	139
MIDA ETTEVÕTJA PEAB TEADMA TURU KOHTA?	141
KONKURENTS	143
KOKKUVÕTE	145
5.3 ETTEVÕTLUSEGA SEOTUD TULUD JA KULUD	146
ETTEVÕTTE KÄIVITAMIS- JA TEGEVUSPERIOOD	146
MÜÜGIPROGNOOS JA KULUDE EELARVE	150
KOKKUVÕTE	152
5.4 TURUNDUSTEGEVUSE KAVANDAMINE	153
MIKS ON TURUNDUS TÄHTIS?	153
KOKKUVÕTE	158
5.5 ÄRIPLAAN JA ETTEVÕTTE ASUTAMINE	159
ÄRIPLAAN JA SELLE ÜLESEHITUS	159
ETTEVÕTTE ASUTAMINE	161
KOKKUVÕTE	163
5.7 KASUTATUD MATERJALID	164
5.8 MÕISTED	164
JOONISED	
Joonis 5.1 Perioodid ettevõtte tegevuses	146
Joonis 5.2 Näide müügiproгноosi võimaliku vormi kohta	151
Joonis 5.3 Ettevõtte äriplaani struktuur	160

5.1 IDEEDE ARENDAMINE JA INNOVATIIVSUS. ÄRIIDEE SÕNASTAMINE

SIIN ÕPID:

Kuidas leida ideid ja äriideed?

Mis on innovatiivsus ja miks on see tänapäeva majanduses oluline?

Kuidas sõnastada äriideed? Millistele küsimustele peab vastama äriidee kirjeldus?

Minu erialaga seotud äriidee?

ETTEVÕTE ALGAB ÄRIIDEEST

Uus ettevõte algab äriideest, mõttest müüa kellelegi midagi tulutoovalt.

ÜLESANNE 5.1

Milliseid oma õpitava erialaga seotud ettevõtteid sa oma kodukandis (vallas, linnas) tead?

Mida nad toodavad või milliseid teenuseid pakuvad?



Äriideed tekivad mitmest allikast:

- isiklike kogemuste ja oskuste varal,
- selgitades puudujääke oma piirkonna varustatuses toodetega,
- ajakirjandusest,
- Internetist,
- teiste ettevõtjate tegevusest,
- majanduse arengusuundadest,
- osaledes ettevõtluse alustamise ja arendamise kursustel,
- jne.

Ka kõik ettevõtmised igapäevaelus algavad mõttest, uuest ideest.



ÜLESANNE 5.2

Kuidas sinul tekivad uued ideed?

.....
.....



ÜLESANNE 5.3

Mis saab sinu headest ideedest?

Kui suure osa oma ideedest sa teostad?

Kas ja kuidas sa salvestad oma head ideed?

Äriidee puhul on oluline, et oleks piisavalt suur hulk inimesi või organisatsioone – *potentsiaalseid tarbijaid* (võimalikke ostjaid), kelle vajadused ettevõtja poolt pakutava toote osas on rahuldamata. See loob ettevõtjale võimaluse neid tooteid tulutoovalt müüa.

Seega põhineb edu kliendi probleemide lahendamisel, mitte sellel, mida me ise tahame teha.

ÄRIIDEE LEIDMISE VÕIMALUSED

Äriidee leidmisel võib kasutada järgmisi võimalusi:

1) *Millestki on puudus*

ja selle ostmiseks peavad inimesed seisma järjekorras, siis peitub olukorras turustusvõimalus. Ettevõtjad saavad sellist olukorda ära kasutada ja küsida suhteliselt kõrget hinda.

Näiteks, kui piirkonnas napib juuksureid, siis tekivad pikad järjekorrad ja samas tegutseval juuksuril on võimalus tõsta oma teenuse hinda.

2) *Olemasolevaid tooteid on võimalik pakkuda uuel või paremal tasemel.*

Ettevõtjad kasutavad erinevaid meetodeid leidmaks ideid olemasoleva toote, teenuse muutmiseks.

a. *Probleemi otsimise meetod*

Toodet kasutatavatelt inimestelt küsitakse, mis neid toote juures häirib või mida nad parandada soovivad. Näiteks uurib mööblitootja oma toodetud toolide ostjatelt, millega nad toodete juures rahul ei ole ja kasutab saadud infot toolide uuendamisel.

b. *Ideaalide meetod*

Tarbijatel palutakse kirjeldada ideaalversiooni tootest. Näiteks võib küsida turismitalus puhkajalt, kuidas ta kujutab ideaalset puhkust talus ja selle info põhjal saab ettevõtja oma teenuseid arendada.

c. *Tarbimisahela meetod*

Tarbijatelt küsitakse, kust nad toote ostavad, kuidas seda kasutavad, mismoodi selle hiljem hävitavad. Ettevõtja kannab andmed tarbimisahelasse ja otsustab iga etapi juures, kas ettevõtte saaks turule tuua mõne uue toote, teenuse või kasuteguri.

Näiteks võib mõne toote tarbimisahela uurimine viia pakendi muutmiseni, et seda pakendit saaks hõlpsamini korduvalt kasutada või lihtsamalt hävitada (paberi, papi põletamine vms). Või siis püütakse ostmist tarbijale lihtsamaks teha (kaardimaksed, järelmaks jne).

3) *Pakutakse uut toodet või teenust.*

Uue toote turuletoomine rajaneb inimeste ostuharjumuste ja vajaduste uurimisel, kuid tarbijad ei suuda sageli ette kujutada kõiki uusi tooteid, mida tehniliste ja loominguliste saavutuste tulemusel oleks võimalik luua.

ÜLESANNE 5.4

Millest on puudus sinu kodukandis? Milliseid tooteid sinu kodukandis praegu ei pakuta, kuid võiks pakkuda?

.....



ÜLESANNE 5.5

Valige rühmas välja toode, mida te ise regulaarselt tarbite, kasutate. Kuidas võiks seda toodet paremaks muuta, mida võiks teisiti teha? Kasutage probleemi otsimise, ideaalide või tarbimisahela meetodit.

a) Mis sellel tootel on viga, mis on selle toote juures puudu? (probleemi otsimine)

.....

b) Milline on sinu arvates ideaalversioon sellest tootest? (ideaalide otsimise meetod)

.....

c) Kirjelda selle toote tarbimisahelat: kust saadakse infot toote kohta, kust ostetakse, kuidas kasutatakse ja kuidas see hiljem hävitatakse? (tarbimisahela meetod)

.....



KUIDAS KONKURENTSIS TOIME TULLA

Et üha suurenevas konkurentsisis toime tulla, on väga olulise tähtsusega äriidee innovatiivsus. **Innovatiivsus** on loomingulise idee rakendamine toote, teenuse või töömeetodi arendamisel.

Innovatsioon kõige laiemas mõttes on uuenduslik mõtteviis:

- uute ideede kasutamine konkurentsivõimelise toote või teenuse pakkumiseks;
- uue või täiendatud tehnoloogia kasutuselevõtt;
- uute ideede kasutamine teeninduses, juhtimises, turunduses jm.

Kõik meie ümber on pidevas muutumises. Toodete ja protsesside uuendamine annab võimaluse eristuda teistest, avab uusi turge ja suurendab müügitulu ning kasumit. Teiste välja töötatud toodete ja teenuste kopeerijad on vaid sabassõrkijad ega saa kunagi tunda tõelist eduelamust.

Ettevõtete konkurentsivõimet aitab parandada pidev toodete, teenuste ja töömeetodite uuendamine ning kaasajastamine. Innovatiivsus aitab saada edukaks.



ÜLESANNE 5.6

Too näiteid loomingulisest ideedest oma õpitava erialaga seoses (nt mõni ese, mida oled erialatunnis valmistanud).

.....

Vali välja üks loominguline idee ja proovi lühidalt kirjeldada:

a) kellele see toode või teenus võiks huvi pakkuda, kellele võiks seda toodet, teenust müüa?

.....

b) kas ja kuidas on võimalik korraldada selle tootmine?

.....

c) millistel tingimustel võiks sinu valitud loomingulisest ideest saada innovatiivne toode või teenus?

.....

Ettevõtlusega alustamiseks on vaja äriideed, kuid selleks, et oma ideed kasulikult teostada, peab äritegevust hoolikalt kavandama.

Äriidee on konkreetne kirjeldus ettevõtte äritegevusest. Äriidees antakse *Äriidee* vastused küsimustele:

- mida toodetakse?
- kellele toodetakse?
- kuidas tegutsetakse?

Lisaküsimusena võiks vastata:

- miks tegutsetakse?

Äriidees pead kirjeldama, milliseid tooteid kavatsed pakkuda, kuidas tooteid arendada, millised on nende kvaliteedipõhimõtted. See on äriidee alus.

Pead analüüsima, keda näed oma tulevaste klientidena ja kus nad asuvad, millised on klientide eelistused, kuidas plaanid arendada oma toote omadused välja vastavalt nende nõudmistele, millised on võimalikud muutused klientide nõudmistes. See näitab, kas turul on olemas nõudmine selle järele.

Samuti on vajalik kirjeldada, kus ja kuidas kavatsed korraldada tootmise või teenuste pakkumise, milliseid ruume ja seadmeid vajad, kui palju ja milliste teadmiste-oskustega töötajaid vajad.

Äriidee kirjelduses tuleb välja tuua tulevase ettevõtte peamine konkurentsieelis, milles seisneb selle idee erilisus, omanäolisus või uudsus.

Konkurentsieelis eristab ettevõtet konkurentidest. Selleks võib olla suur kaubavaliik, kiire või hea teenindus, kliendile sobiv tööaeg, konkurentidest parem garantii, madalam hind vms. Valida võib ainult sellise konkurentsieelise, mida suudetakse alati pakkuda. Konkurentsieelis on põhjuseks, miks vähemalt osa tarbijaid eelistab antud ettevõtte toodet konkureerivatele toodetele.

Konkurentsieelis

ÜLESANNE 5.7

(jätkuülesanne: sellele ülesandele järgnevad uued ülesanded järgmistes tundides ja töötad edasi siin sõnastatud äriidee alusel)

Visandage äriidee, mis tugineb rühmaliikmete oskustele, kogemustele, õpitavale erialale.

Äriidee kirjeldus peab vastama küsimustele.

- kellele?**
- mida?**
- kuidas?**
- miks?**



ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

Äriidee olemasolu ei tähenda veel seda, et võiks hakata plaane pidama, mida teha teenitava rahaga. Idee üksi ei ole midagi väärt, idee põhjal tuleb kirjutada äriplaani. Kuna äriplaani kirjutamine on aeganõudev tegevus, tuleb enne seda endale selgeks teha, kas äriidee on hea või mitte. Selleks tuleb uurida turgu, hinnata toodete müügivõimalusi, eelarvestada ettevõtte tulud ja kulud, hinnata iseenda oskusi ja ressursse, leida rahastamisvõimalused.

KOKKUVÕTE

Siin õppisid

- kuidas arendada ideid ja sõnastada äriideed,
- mis on innovatiivsus ja miks see on oluline.

5.2 TURU HINDAMINE

SIIN ÕPID:

**Minu äriideele vastav turg, sihtrühmad ja konkurendid.
Mida ettevõtja peab teadma turu kohta ja kuidas seda infot koguda?
Milline on minu äriidee konkurentsieelis?**

ÄRIIDEELE VASTAV TURG, SIHTRÜHMAD, KONKURENDID

Äritegevus vajab õnnestumiseks nii infot kui ka ettenägemisvõimet. Iga ettevõtja peab hankima infot ümbritsevast keskkonnast, milles ta kavatses tegutseda hakata. Infot võib saada mitmest allikast: ajalehtedest, raadiost, Internetist, suheldes kohalike inimestega, küsitledes selle ala asjatundjaid.

Turu tundmaõppimiseks tuleb seda analüüsida: koguda fakte võimalikest klientidest ja teha kindlaks nõudlus toote või teenuse järele. Seejuures on mõistlik turu tundma õppida enne, kui paigutatakse oma aega ja raha mis tahes äriettevõttesse.

Turu-uuringu eesmärgiks on saada ettekujutus olemasolevast turuolukorrast – nõudlusest ja pakkumisest, hinna- ja kvaliteeditasemest jms. Turgu uurides näeme, mida inimesed hindavad. Turu-uuring toob esile erinevate vajadustega tarbijad.

Alustada võiks sellest, et käia ja uurida, mida ja millise hinnaga müüakse, milliste toodete järele on suurem nõudlus. Palju infot saab koguda messidel või näitustel käies. Kui olemasolevatest andmetest ei piisa, tuleb vajalik info ise välja selgitada, st teha **туру-uuring**.

ÜLESANNE 5.8

Uuri ühe oma erialaga seotud toote (tootesarja) või teenuse pakkumist kohalikul turul, vähemalt 2–3 müügikohas.

Toode/teenus
Kus pakutakse?

.....
Milline on valik?
.....



ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

Millised on hinnad?

.....

Kes ostavad?

.....

Minu hinnang valitud toote, teenuse pakkumise ja nõudluse kohta

.....

Turu-uuringu peamised meetodid on *vaatlus* ja *küsitlusuuring*.

Vaatluse abil saab näiteks jälgida ostjaid kaupluses: kes, millal, mida ostavad.

Küsitlusuuringu puhul kogutakse tarbijate arvamusi, motive, hoiakuid, harjumusi jms. Küsitlusuuringu võib läbi viia kirjalikult, telefoni teel või suuliselt ning see nõuab hoolikat planeerimist. Kõigepealt sõnastatakse täpselt küsitluse eesmärk, mida soovitakse teada saada, siis valitakse sihtrühm, küsitletavad ja koostatakse vajalikud küsimused.

Uuringu tulemusena sõnastatakse järeldused ja eesmärgid ettevõttele.

Näiteks võib teha turu-uuringu külakaupluse vajaduse ja võimaliku tootevaliku kohta. Sihtrühmaks on sel juhul kõik ümbruskonnas elavad inimesed, kuid tegelikult ei ole võimalik ega vajalik küsitleda kõiki, vaid sihtrühma alusel valitakse välja küsitletavad nii, et nad esindaksid kogu sihtrühma. Küsitletavate hulgas peab olema mehi ja naisi, lapsi, noori, keskealisi, eakaid, samuti töötavaid ja töötuid jne. Küsimused koostatakse vastavalt eesmärgile ja küsitluse tulemused annavad ettevõtjale suunad edasiseks tegevuseks.

ÜLESANNE 5.9

(jätkuülesanne)

Kuidas leida ja koguda infot minu äriidee klientide ja turu kohta? Koosta selleks plaan vajalikest tegevustest

Millist infot ma vajan oma klientide kohta?	Kust ma selle info saan?	Mida ma pean selleks tegema?

MIDA ETTEVÕTJA PEAB TEADMA TURU KOHTA?

ÜLESANNE 5.10

Milline on sinu arvates Eesti majanduslik ja demograafiline areng lähiaastatel? Kuidas see mõjutab sinu valitud tegevusala?



Proovi ennustada Eesti majanduslikku ja demograafilist arengut lähiaastatel, toetudes sellele, mida oled kuulnud, näinud, lugenud meedias, koolis, kodus jm.

ÜLESANNE 5.11

Millised asjad, nähtused, tegevused on sinu arvates praegu trendikad (**in**) ja millised mitte (**out**)?

Milline loetletud *in* ja/või *out* asjadest/nähtustest on seotud sinu äriideega?



<i>in</i>	<i>out</i>

Kuidas?

.....

Mida võid siit järeldada oma äriidee kohta?

.....

ÜLESANNE 5.12

Minu tegevusala eile, täna ja homme

Mis toimus minu tegevusalal (äriidee) lähemas ja kaugemas minevikus? Kirjelda lühidalt. Vajadusel hangi lisainfot.

.....

.....

Milline on minu tegevusala tänane olukord? Selle vajadus, tähtsus inimestele.

.....

.....

Kuidas muutub minu tegevusala tõenäoliselt tulevikus? Millised on suunad, trendid?

.....

.....



Ettevõtjal endal on vabadus turgu valida. Õige turu valik on ettevõtmise õnnestumise seisukohalt kõige tähtsam ülesanne. Seepärast tasub seda ka väga hoolikalt teha.

Sihtrühm

Turg koosneb erinevate vajaduste ja tunnustega tarbijatest. Valides enda jaoks välja teatud vajaduste ja tunnustega tarbijarühmad, saame *sihtrühmad*. **Sihtrühm** on tarbijate, klientide rühm, kellel on sarnased tunnused, vajadused, soovid ja ootused tootele. Sihtrühmi võib olla ka üks, kuid on tavaliselt rohkem. Sihtrühmi eristavad tunnused sõltuvad ka tootest.

Näiteks, rõivaste valmistamise puhul on sihtrühmade tunnuseks kindlasti sugu ja vanus, sest meesterõivad erinevad naisterõivastest ja ka erinevas vanuses inimesed kannavad erinevaid rõivaid. Samas näiteks toiduainete pakkumise puhul ei pruugi vanus ega sugu olla sihtrühmi eristav tunnus, pigem on selleks toitumisharjumused või rahalised võimalused.

Kõige tõenäolisemalt hakkab äri hästi minema, kui:

- 1) valid endale turuks isikute ringi, kellel on raha;
- 2) neil on soov selle raha eest midagi saada;
- 3) sa pakud neile seda, mida nad soovivad.

Tarbijate soovide kindlakstegemine peab toimuma enne tegevuse alustamist. Ei ole võimalik toota ja pakkuda mingit kaupa ja oletada, et just seda inimesed vajavad ja soovivadki. Inimeste vajadused ja soovid tuleb välja selgitada. Näiteks, kui soovitakse väikelinnas avada hiina restoran, tuleb eelnevalt uurida, kas on piisavalt kliente, kes sellistest eksootilistest roogadest huvitatud on.

Iga sihtrühma tuleb kirjeldada võimalikult täpselt, kui suur see on, kus ja kui sageli tooteid ostavad, kuidas neid kasutavad, kuidas nad saavad infot toodete kohta, kuidas nad üldse infot hangivad, millised on nende harjumused, huvid, hinnangud jne.

Turg muutub pidevalt. Inimeste tarbimisharjumused muutuvad koos majandusliku arenguga.

Ettevõtja peab turgu pidevalt jälgima ja püüdma ette ennustada (prognoosida).

Näiteks, inimeste majanduslike võimaluste suurenedes kasvab nõudlus mitmete isikuteenuste järele, sealhulgas iluteenused, puhastusteenused, meelelahutusteenused jne.



ÜLESANNE 5.13 (jätkuülesanne)

Millised sihtrühmad määratlesid oma äriidees, st kes on sinu toodete tarbijad?

.....
.....

Kirjelda iga sihtrühma:

Sihtrühma suurus. Millised on nende tunnused, mille poolest nad eristuvad? Mida nad vajavad ja soovivad? Kus nad elavad?

Sihtrühm	Sihtrühma ligikaudne suurus	Tunnused, omadused	Vajadused, soovid	Elukoht
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Igasuguse info kogumisel ja kättesaamisel peaks püüdma hästi laialt mõelda, millised võiks olla infoallikad ja kuidas oleks mõistlik nendeni jõuda. Tegelikult on meie ümber väga palju infot, mida me esmapilgul üldse märgata ei oska.

KONKURENTS

Turumajanduse üks iseloomulikke jooni on **konkurents**. Konkurents võib olla väga mitmepalgeline ja selle kirjeldamine pole kerge. Ettevõtja edu põhineb konkurentidest erinemises viisil, mida tarbijad loevad oluliseks. See ongi tema konkurentsieeliseks. Ettevõtjal ei lähe hästi, kui tal vastus küsimusele „Miks peaks klient ostma toodet/teenust just temalt?” puudub.

Ettevõtja peab oma konkurente hästi tundma. Suurim konkurent on see, kes sarnaneb minu ettevõttega kõige rohkem – müüb samasuguseid tooteid samal turul.

Näiteks, väikelinnas FIE-na töötava juuksuri otsesteks konkurentideks on kõik samas linnas töötavad juuksurid ja juuksurisalongid.

ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

Konkurentsi tuleb suhtuda kui normaalsesse turumajandusega kaasnevasse nähtusesse, mida on võimalik mõnikord pöörata koostöök. Näiteks, kui ühe piirkonna sama valdkonna väikeettevõtjad (ühe valla tootmiskohad) otsustavad müüa oma tooteid üheskoos mõnel suuremal turul või teevad ühise reklaamikampaania. Samas on hinnakokkulepped vastavalt konkurentsiseadusele keelatud.

Kui ettevõtte konkurendid on välja selgitatud, tuleb igat konkurenti kirjeldada ja seejärel ettevõttega võrrelda.

Konkurentide kohta peab välja selgitama, mida nad pakuvad, millised on nende hinnad, kuidas reklaamivad oma tooteid, milline on nende maine. Kirjeldatakse konkurentide tugevaid ja nõrku külgi. Seejärel võrreldakse konkurentidega ettevõtte ja toodete kõige olulisemaid omadusi. Nendeks omadusteks võivad olla hind, kvaliteet, asukoht, ettevõtte tuntus vms.

ÜLESANNE 5.14

(jätkuülesanne)

Selgita välja oma äriidees plaanitud ettevõtte 2–3 kõige tähtsamat konkurenti. Märki need konkurendid tabelisse.

Otsusta, mis on sinu toodete, teenuste, ettevõtte puhul kõige olulisemad omadused, tunnused. Märki need omadused tabelisse.

Teises veerus iseloomusta märksõnadega oma plaanitavat ettevõtet nende omaduste järgi

Pärast seda kirjelda konkurente nende omaduste alusel.

Viimases veerus esita järeldus võrdlemisest konkurentidega üksikute omaduste kaupa.

Mille poolest võiksid olla parem, mille poolest mitte.

Ettevõtte või toote omadus	Oma ette-võtte kirjeldus	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3	Järeldus oma ettevõtte kohta
Näiteks: Külalistemaja majutuse hind	400 kr/ööpäev	450 kr/ ööpäev	500 kr/ ööpäev	400 kr/ ööpäev	Hind soodne, kahest konkurendist odavam, kolmandaga võrdne

Analüüsil ei ole mõtet, kui sellest ei tehta järeldusi.

Põhjaliku konkurentsianalüüsiga selgitab ettevõtja välja need teguri(d) – konkurentsieelise(d), mille abil tema ettevõtte konkurents toime tuleb ja turul edu saavutab. Konkurentsieelise valib ettevõtja olemasolevate hulgast või hakkab seda kujundama. Konkurentsieelise alusel plaanib ettevõtja turundustegevused.

Ükski ettevõtte ei saa olla hea kõiges korraga ega suuda pakkuda kõike kõigile inimestele. Ettevõtte ressursid on piiratud ja tuleb valida, kuidas neid kasutada. Tuleb koondada oma tähelepanu valdkondadele, milles ollakse edukad ning milles teised, ka suuremad ettevõtted, ei suuda konkureerida. Selleks võib olla kas parim kvaliteet, parim teostus, parim disain, suurim turvalisus, parim asukoht vms. Konkurentsieeliseks võib olla ka efektiivsem, madalamate kuludega tegutsemine, mis võimaldab pakkuda ka tarbijale madalamat hinda. Eelistatum on siiski olukord, kui ettevõtte toodangut ostetakse seepärast, et seda loetakse konkurentide omast paremaks, mitte odavamaks, sest tulevikus võib leiduda keegi, kes pakub veelgi madalamat hinda.

Sihtrühmade ja konkurentide uurimisega peab ettevõtja välja selgitama ka oma võimaliku turu suuruse, kui palju on tema pakutavale kaubale ostjaid ja kui palju need ostjad on valmis sellele kaubale raha kulutama. See võimaldab kavandada tulevase ettevõtte tegevuse mahtu ja müügitulu suurust. Arvesse tuleb võtta ka turu jagamist konkurentidega.

KOKKUVÕTE

Siin õppisid

- kuidas leida infot klientide ja turu kohta,
- kuidas kirjeldada sihtrühmi ja konkurente,
- milles võib seisneda konkurentsieelis ja miks on ta oluline.

5.3 ETTEVÕTLUSEGA SEOTUD TULUD JA KULUD

SIIN ÕPID:

Mis on ettevõtte käivitamisperiood, millised on selle perioodi väljaminekud ja kuidas neid rahastada?

Millised on ettevõtte tegevusperioodi tulud ja kulud?

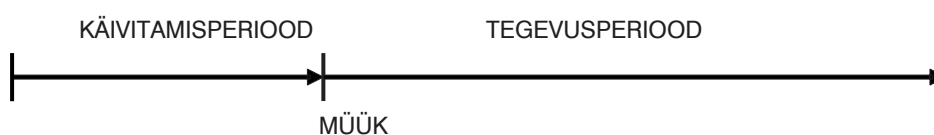
Miks on vaja koostada eelarveid?

ETTEVÕTTE KÄIVITAMIS- JA TEGEVUSPERIOOD

Rikkuse kogumiseks on lihtne valem: sul peab raha rohkem sisse tulema kui välja minema. See on nagu maja soojaks kütmisega: ahjust peab sooja rohkem tulema kui ustest välja jõuab minna.

Ettevõtte tegevuses võime eristada kaks perioodi: käivitamisperiood ja tegevusperiood (vt joonis 5.1).

Joonis 5.1 Perioodid ettevõtte tegevuses



Käivitamis- periood

Käivitamisperiood algab ettevõtte registreerimisest ja hõlmab toodete ja teenuste müügiks ettevalmistavaid tegevusi – ruumide ettevalmistamine, seadmete hankimine, töötajate värbamine, turundustegevused jms. Käivitamisperioodil on ettevõttel kulud, mis kaetakse ettevõtte rajajate isiklike säästude, ettevõtlustoetuste või laenuraha arvelt. Ettevõtte käivitamisperioodi pikkus oleneb ettevalmistustööde ajakulust, kuid ettevõtja huvides peab see olema võimalikult lühike. Sel perioodil ei ole ettevõttel sissetulekuid, aga kulud on suured.

Näiteks, õmblustöökoja asutamiseks on vaja leida sobiva suurusega ruumid, osta õmblus- ja äärestusmasinad, triikimisvahendid, töölaud ja -toolid, kontoritehnika jm vajalikud seadmed. Samuti on vaja muretseda kangad, niidid ja muud materjalid. Enne kui ettevõtte kulutusi teha saab, on see vaja registreerida (vt täpsemalt pt 5.5). Kõik see võtab aega ja raha.

Ettevõtte käivitamisperioodi tuleb hoolikalt planeerida: mida on vaja teha ja kui kaua see aega võtab, millised on vajalikud investeeringud ja kui palju see kõik maksab. Kulude välja selgitamiseks tuleb teha uurimistööd, väga palju vajalikku infot on võimalik leida Internetist: sealt leiame kinnisvarabürood, kaubakataloogid, reklaamibürood, vastavad ametiasutused, ettevõtluse info- ja tugisüsteemid jne. Abiks saavad olla ka kohalikud ettevõtluskeskused.

Kulud tuleb planeerida võimalikult täpselt nii rahaliselt kui ka ajaliselt (millal on vaja midagi osta ja kui palju see maksab).

ÜLESANNE 5.15 (jätkuülesanne)

Millised on vajalikud tegevused sinu äriidee põhjal ettevõtte käivitamiseks alates ettevõtte registreerimisest kuni esimese müügini? Nimeta need.

.....

Kui kaua iga tegevus tõenäoliselt aega võtab? Märgi ligikaudne ajakulu tegevuse järele.

Kui pikk on selle ettevõtte käivitamisperiood?

Ettevõtte **tegevusperioodil** algab toodete või teenuste müük. Ettevõtte kulud on nüüd seotud toodete valmistamise või teenuste pakkumisega ning ettevõtte käigushoidmisega, tulu aga saadakse toodete ja teenuste müügist. Esialgu ei pruugi müügitulu veel kõiki kulutusi katta, seetõttu tuleb omada rahalist reservi selleks, et toetada ettevõtte tegevust tema esimestel tegevuskuudel. Pikemas perspektiivis seisneb aga ettevõtte tasuvus selles, et toodete müügist laekuva sissetuleku arvelt kaetakse kõik toodete valmistamise ja ettevõtte ülalpidamise kulud ning teenitakse ka kasumit.

Tegevusperiood

Näiteks, õmblustöökoja puhul saadakse tulu õmblustoodete müügist, kuluks on aga materjalide maksumus, töötajate palgad koos maksudega, elekter, küte, ruumide rent ja kindlustus, telefonikulud jms. Et saadav müügitulu kataks kõik kulutused ja ettevõtte kasumit teeniks, on olulise tähtsusega toodete hind (vt täpsemalt pt 5.4).



Investeering Tegevuskulu

Ärialased väljaminekud jagunevad **investeeringuteks**, mis on seotud äri alustamise või laiendamisega ja **tegevuskuludeks**, mis on otseselt seotud jooksva äritegevusega. Investeeringud on näiteks maa, hoonete, seadmete ostmine, aga ka ettevõtte asutamisega seotud kulud (nt tegevusloa omandamiseks tehtud kulutused) jms.



ÜLESANNE 5.16

(jätkuülesanne)

Mida on vaja osta ettevõtte käivitamisperioodil?

.....
.....

Kuidas saab infot selle kohta, kui palju need investeeringud maksavad?

.....

Tegevuskulud omakorda jaotuvad **püsi- ja muutuvkuludeks**.

Püsikulud

Püsikuludele on iseloomulik, et need ei suurene ega vähene koos toodetud ja müüdud toodete hulgaga, vaid jäävad põhiliselt samaks. Püsikulud on näiteks maa, hoonete, seadmete rentimine, küte, elekter, kindlustus, telefon, Internet, autokulud, raamatupidamiskulud, turunduskulud, tööjõukulud jms.

Osa nendest kuludest tuleb maksta kord aastas, osa kord kuus või kord nädalas.

Muutuvkulud

Muutuvkulud suurenevad (või vähenevad) alati seoses toodangu suurenemisega (või vähenemisega). Sageli arvestatakse veidi lihtsustatult, et muutuvkulud on toodangu mahuga proportsionaalses sõltuvuses. Muutuvkulud on kulutused toorainele, materjalidele (nt tööstusettevõttes) ja kaupadele (nt kaubandusettevõtetes), väiksemad tööriistad, mis vajavad kiiret asendamist, otseselt tootmisega seotud elektri- ja veekulud, tööjõud, kellele makstakse tükitöö alusel, pakkematerjal jms.



ÜLESANNE 5.17

Ettevõtja on planeerinud väikese kohviku tegevuskuludena järgmised kulutused (tabelis). Otsusta, millised neist on püsikulud, millised muutuvkulud, tehes märke vastavasse lahtrisse.

	Tegevuskulud	Püsikulu	Muutuvkulu
1	toiduained		
2	karastusjoogid		
3	vesi		
4	elekter		
5	küte		
6	toidunõud		
7	köögitarbed		
8	bürootarbed		
9	telefonikulud		
10	Interneti püsiühendus		
11	koka töötasu ja maksud		
12	ettekandja töötasu ja maksud		
13	ruumide rent		
14	koristuskulud		

Harilikult kaetakse ettevõtte alustamiskulud (kulud käivitamisperioodil) isiklike säästude, laenude või ka toetustega, kasutades ühte, kahte või kõiki kolme võimalust. Algkapitaliks saab kasutada ka olemasolevat vara – maja, maad, masinaid, seadmeid vms.

Raha laenamine on võimalus, mis maksab palju ja seepärast ei pruugiks laenu enne võtta, kui raha reaalselt vajatakse. Niimoodi saab säästa raha, mis muidu kuluks pangaintressidele.

Toetused ettevõtluse alustamiseks on võimalikud paljudel juhtudel, aga taotlemise protsess ja toetuse laekumine võtab sageli palju aega, seepärast tuleb hoolikalt planeerida aega toetuse õigeaegseks laekumiseks. Eestis vahendab ettevõtlustoetusi *Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)*, millel on esindused maakonnakeskustes. Registreeritud töötutel on võimalik taotleda ettevõtte asutamiseks stardiabi *Tööturuametilt*, millel on samuti esindused maakondades. Tallinnas tegeleb ettevõtlustoetustega Tallinna Ettevõtlusamet.

Ettevõtluse alustamine *isiklike säästudega* (omakapitaliga) on kõige kergem, kuid suur osa alustavatest ettevõtjatest vajab äritegevuse alustamiseks siiski rohkem raha kui neil endil olemas on.



ÜLESANNE 5.18

Kus asub sinu kodukohas lähim ettevõtluskeskus? Mis on selle asutuse täpne nimetus?

.....
Kus asub lähim Tööturuameti esindus?

.....
Kasuta info otsimiseks Internetti.

MÜÜGIPROGNOOS JA KULUDE EELARVE

Enne ettevõtte asutamist arvestatakse hoolikalt välja tegevusperioodi tulud ja kulud, koostatakse tulude eelarve ehk **müügiproгноos ja kulude eelarve**.

Ettevõtlustulu tähendab tulu toodete müügist. Toodete müüki ennustatakse iga toote ja teenuse kohta mingil ajaperioodil, peamiselt kuude kaupa vähemalt üheks aastaks. Tootele määratud hinna ja ennustatava müügi koguse korrutamisel saame eeldatava sissetuleku toodete kaupa (vt joonis 5.2). Sellest on lihtne leida kogu müügitulu kuus ja aastas.

Müügiproгноosi koostamisel on kõige keerulisem ennustada, kui palju ühte või teist toodet mingis kuus tõenäoliselt ostetakse. Ühelt poolt tuleb arvestada võimalike tarbijate, klientide hulgaga, teiselt poolt aga sellega, kui palju ise suudetakse toota.

Hoiatuseks tuleb öelda, et väga sageli on alustavad ettevõtjad ülemäära optimistlikud oodatavate tulude hindamisel, samal ajal alahinnates (või lihtsalt unustades) mõningaid kulusid.

Ettevõtte müügiproгноosi võiks koostada (MS Exceli) tabelina (joonis 5.2), et arvutusi ja eriti hilisemaid muutmisi arvutustes lihtsustada.

Joonis 5.2 Näide müügiprognosi võimaliku vormi kohta

Müügiprognos ühe aasta kohta

	jaan	veebr	märts	aprill	mai	juuni	juuli	august	sept	okt	nov	dets	KOKKU
Toode 1													
Hind (kr)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
Kogus (tk/kg)	50	45	45	50	55	60	70	70	60	50	50	60	
Müügitulu (kr)	500	450	450	500	550	600	700	700	600	500	500	600	6650
Toode 2													
Hind (kr)	20	20	20	25	25	30	30	30	25	20	20	25	
Kogus (tk/kg)	50	40	40	60	70	100	100	90	70	50	50	70	
Müügitulu (kr)	1000	800	800	1500	1750	3000	3000	2700	1750	1000	1000	1750	20050
Müügitulu kokku	1500	1250	1250	2000	2300	3600	3700	3400	2350	1500	1500	2350	26700

ÜLESANNE 5.19

(jätkuülesanne)

Koosta müügiprognos äriidees valitud toodetele või teenustele (kuni 3 erinevat) ühe kuu kohta.



	1. nädal	2. nädal	3. nädal	4. nädal	Kuu kokku
Toode.....					
müügihind					
müüdav kogus					
müügitulu					
Toode.....					
müügihind					
müüdav kogus					
müügitulu					
Toode.....					
müügihind					
müüdav kogus					
müügitulu					
MÜÜGITULU KOKKU					

KOKKUVÕTE

Siin õppisid

- kuidas plaanida ettevõtte käivitamisperioodi
- millised on ettevõtte tegevusperioodi tulud ja kulud
- kuidas koostada müügiproгноosi

5.4 TURUNDUSTEGEVUSE KAVANDAMINE

SIIN ÕPID:

Mida on vaja teha selleks, et võimalikult hästi oma tooteid müüa?

MIKS ON TURUNDUS TÄHTIS?

Ettevõtjana tegutsedes on ainus võimalus kasumit teenida kogudes klientidelt rohkem raha kui kulub oma tegevuste rahastamiseks. Kuidas seda aga saavutada? Kes on need kliendid, kes ettevõtjale vabatahtlikult ja rõõmsalt oma raha ära annavad? Miks peaksid nad seda tegema? Nendele küsimustele saad vastuse, kui tunned turgu ja turundust.

Turg on paik, kus kohtuvad toodete, teenuste pakkujad ning neid vajavad tarbijad. Kui need mõlemad osapooled oleksid turul kogu aeg olemas, toimuks kaubavahetus ilma igasuguste probleemideta. Tegelikult on aga tarbija ja tootja peaaegu alati teineteisest eraldatud ning nende vahel ühenduse loomiseks on vaja turundustegevusi.

Turundus ei ole üksnes müümine, turundustöö algab ammu enne seda, kui ettevõtte on olemas toode, mida müüa. Ettevõtte turundustegevus hõlmab turu-uuringud, turuanalüüsi (vt pt 5.2), toote arendamise, hinnakujunduse, turustuskanalite valiku, müügi, info levitamise jms.

Turundus

Näiteks, kui äriideeks on avada suvine telkimisplats isiklikul rannakarjamaal, siis kõigepealt peaks uurima ja analüüsima võimalikku turgu ehk kas ja kui palju on võimalikke kliente. Kui esialgne analüüs näitab tasuvust, siis tuleb telkimisteenuse pakkumiseks plats ette valmistada ja teha ka vajalikud investeeringud lisateenuste (tualett, pesemisvõimalus) pakkumiseks. Hinnakujunduses peab väga täpselt arvestama kõiki püsivaid ja muutuvaid kulusid, samuti soovitud kasumit. Enne tegevusperioodi on kindlasti vaja potentsiaalseid kliente informeerida uuest atraktiivsest telkimisplatsist koos võimalike lisateenustega.

Igasugune äritegevus põhineb alati tootel ja/või teenusel. Ettevõtte püüdleb selle poole, et tema *toode* või *teenus* oleks teistest erinev ja parem, et tarbijad eelistaksid just seda ja oleks valmis selle eest maksma. Toode ei ole ainuüksi müüdav kaup, vaid see mõiste hõlmab veel kauba pakendamist, märgistamist, ettevõtte teeninduskultuuri.

ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

Olemasoleva või uue toote arendamisel lähtutakse eelkõige kliendist, tema vajadustest ja väärtushinnangutest. Iga tootele võib lisaks pakkuda erinevaid lisateenuseid nagu näiteks kohaletoimetamine, paigaldamine, järelhooldus jms.

Toote arendamine kulutab palju ressursse, nii rahalisi kui inime töö. Toote arendamisele tuleb kogu aeg rõhku panna, iga ettevõtja peaks vähemalt paar korda aastas oma tooted hoolikalt läbi mõtlema, hindama nende tasuvust ja kaasaegsust. Näiteks rõivatootja peab kogu aeg arvestama muutuva moega, vastasel juhul jääksid ta tooted müümata.

Kui tooted on kvaliteetsed ja vastavad tarbijate vajadustele ning kui tarbijad on rahul, levitavad nad positiivset infot teistele.

Ükski ettevõtte ei saa olla edukas, kui tema tooted ei ole head. Tooted peaksid olema nii huvipakkuvad, et tarbijad tunnetaksid neid väärtuslikumana nende eest küsitud hinnast.

ÜLESANNE 5.20

Tutvusta mõnda toodet, mida sa regulaarselt tarbid. Kirjelda selle toote iseärasusi.

Toode:

.....

Omadused, iseärasused:

.....

Miks eelistad just seda toodet?

.....

Kui kaua oled seda tarbinud?

.....

Millisel juhul oled nõus toodet vahetama?

.....

Ettevõtte tasuvuse seisukohalt on *hinnakujundus* kõige tähtsam turundustegevus. Liiga madalad hinnad viivad ettevõtte lühikese ajaga raskustesse, liiga kõrged hinnad peatavad aga müügi ja ettevõtte on taas raskustes. Seepärast peavad hinnad olema õigel tasemel.

Hind tuleb kalkuleerida enne tootmise alustamist, et näha, kas seda üldse ongi mõttekas tegema hakata.

Turubind

Kui minnakse turule, kus juba on analoogset kaupa, siis on oluline **turuhind**, hind, millega turul seda kaupa müüakse. Turuhind määrab lae, millise hinnaga toodet või teenust ostetakse.

Näiteks, kui keegi soovib hakata pakkuma autopeseemisteenust, siis peab ta arvestama hinnaga, millega seda teenust teised autopesijad pakuvad.

ÜLESANNE 5.21

Milline on tänane turuhind leival (1 kg)....., piimal (1 liiter), kartulil (1 kg)....., kohvil (1 kg).....

Mis maksab täna kinopilet....., bensiin (1 liiter)....., juukselõikus

Lisa siia ise veel mõni toode või teenus, mille turuhinda sa tead

.....



Kui toode erineb oluliselt turul pakutavast ja on millegi poolest parem, ei ole turuhinnal nii suurt tähtsust ja ettevõtja saab hinda vabamalt määrata.

Igal juhul peab kliendilt küsitav hind (**müügihind**) olema alati kõrgem toote valmistamisega seotud kuludest (**omahinnast**), et katta ettevõtte kulusid ja tagada ettevõttele kasum.

Toote omahind arvutatakse välja iga toote kohta eraldi, et ettevõtjal oleks selge ülevaade kõikide toodete (teenuste) tegelikest kuludest. Omahinnas sisalduvad toote valmistamise muutuvkulud ja ettevõtte püsikulud (vt täpsemalt pt 5.3). Kui ettevõttel on võetud laen, sisalduvad püsikuludes ka finantseerimiskulud e laenu intressid.

Muutuvkulud arvutatakse iga tooteühiku (tk, kg, m) kohta, püsikulud ja finantseerimiskulud lisatakse valmistamise aja (tunnihinna) alusel või protsendina. Toote müügihind sisaldab ka ettevõtte kasumit.

Näiteks autoremonditöökojas on teenuse omahinnas

- 1) varuosad (muutuvkulud) ja
- 2) tööks kulunud aeg korutatud tunnihinnaga (ettevõtte püsikulude katteks).



ÜLESANNE 5.22

(jätkuülesanne)

Vali üks toode või teenus oma äriideest. Millised on need muutuv- ja püsikulud, mida sa pead selle toote hinna kujundamisel arvesse võtma?

Toode:

Toote valmistamise muutuvkulud (toote ühiku kohta kroonides)

.....

Ettevõtte püsikulud (ühes kuus kroonides)

.....

Iga ettevõtja peab mõtlema sellele, kuidas teha oma tooted tarbijale kättesaadavaks. Kus ja kuidas tuleks neid turustada?

Ettevõtja võib müüa tooteid ise või kasutada selleks vahendajaid.

Turustuskanal

Turustuskanal on toote tee tootjalt tarbijani. Turustuskanal peaks olema võimalikult lühike, et vältida liigseid kulutusi. Teenindustevõtte aga müüb oma tooteid kohapeal ja seetõttu on väga oluline ettevõtte *asukoht*.

Näiteks peab autoremonditöökoda asuma kohas, kuhu autoga on lihtne ligi pääseda. Ilusalong aga võiks olla kaubanduskeskuste lähedal, kus pidevalt potentsiaalseid kliente liigub.

Kuidas suhelda tarbijatega, et veenda neid oma tooteid ostma? On üsna tõenäoline, et ettevõtte ei müü oma toodet kuigi edukalt, kui keegi sellest midagi kuulnud ei ole. Sellepärast ongi vaja tarbijaid tootest informeerida, st levitada turundusinfot ehk **müügitoetust**.

Müügitoetust planeerides tuleks asetada end ostja rolli. Kus ja kuidas kogub üks või teine sihtrühm infot, milliseid ajalehti nad loevad, millal raadiot kuulavad, kui palju Internetti kasutavad jne.

Müügitoetuse vahendid on reklaam, müügitoetuskampaaniad, müügitoö, avaliku arvamuse kujundamine, otseturundus.

- **Reklaam** on kõige tuntum ja kõige nähtavam turundusinfo levitamise vahend. Tooteid ja teenuseid saab reklaamida meedias: ajalehed, ajakirjad, Internet, raadio jms või suunata otse sihtrühmadeni (**otseturundus**): reklaamkirjad, kataloogid, telefonimüük, postimüük jms). Toodete reklaamiks kasutatakse ka kuulutuste tahvleid, pakendeid jms. Tarbija tahab teada, millist heaolu saab ta toote tarbimisest, mitte seda, kuidas toode on valmistatud.

- **Müügitoetuskampaniad** on: tootesitlused, tasuta näidistooted, loteriid, võistlused, allahindlused jms.
- Üheks kõige tõhusamaks kauba esitlemise viisiks on **müüjate isiklik kontakt ostjatega**. Klienditeenindamine tuleb arendada turundust toetavaks, ostmise ja maksmise toiming tuleb muuta kliendile võimalikult lihtsaks ja meeldivaks. Hea müüja on positiivse hoiakuga iseennast pidevalt arendav inimene.
- Üha tihenevas konkurentsisis mängib tähtsat rolli ettevõtte tuntus, maine. Seepärast peab iga ettevõtja mõtlema, kuidas **avalikkust oma ettevõttest teavitada** ja kuidas luua head mainet.

ÜLESANNE 5.23

Näide reklaamist (ajalehest, Internetist vm)

Millised on sinu arvates selle reklaamitud toote sihtrühmad? Kellele see reklaam on suunatud?

.....

Mis on peamine sõnum tarbijale, mille abil seda toodet või teenust müüakse?

.....

Turundusplaan tehakse tavaliselt teatud perioodiks (nt aastaks). Turundusplaani koostamine algab eesmärkide seadmisega, milliseid tulemusi on plaanis saavutada – kui palju mingit toodet müüa. Näiteks teeb kutseõppeasutus turundusplaani selle kohta, kui palju millistele erialadele järgmisel sügisel õppijaid vastu võetakse.

Seejärel valitakse meetmed e turundustegevused, mis aitavad püstitatud eesmärke saavutada. Valitud tegevused peavad üksteist täiendama, nad peavad moodustama terviku. Kutseõppeasutuse turundustegevused uute õpilaste värbamiseks võiksid olla näiteks: lahtiste uste päevad, infopäevad ümbruskonna põhikoolides, reklaamid kohalikus ajalehes ja raadios, reklaam kooli kodulehel Internetis jms.

Turundusplaan sisaldab eelarvet ja ajakava: arvestatakse täpselt välja, kui palju mingi tegevus maksab ja millal on selle teostamiseks sobivaim aeg.





ÜLESANNE 5.24
(jätkuülesanne)

Millised turundustegevused on vajalikud sinu äriidee toodete või teenuste edukaks müümiseks? Loetle ja põhjenda.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Turundustegevuste eesmärk on teha õige toode õigele tarbijale õigel ajal ja õiges kohas kättesaadavaks ning kanda hoolt, et tarbija oleks tootest teadlik.

KOKKUVÕTE

Siin õppisid

- mis on turundus ja miks see on tähtis,
- kuidas plaanida turundustegevusi oma äriideele

5.5 ÄRIPLAAN JA ETTEVÖTTE ASUTAMINE

SIIN ÕPID:

**Miks on vaja äriplaani ja milline on selle ülesehitus?
Kuidas alustatakse ettevõtlusega, millised on nõustamise ja toetuste võimalused?**

ÄRIPLAAN JA SELLE ÜLESEHITUS

Ettevõtja koostab äriplaani eelkõige enda tarbeks, et mõelda läbi ettevõtte edukaks tegevuseks olulised sammud ning teha finantsarvestused. Äriplaani näitab alustava ettevõtte eesmärke, sihte ja vajadusi. Ta aitab ettevõtjal vigu vältida ja õigel teel püsida. Hästi koostatud äriplaani ei ole ainult see, mille tulemus on kasum. Hästi võib olla koostatud ka selline äriplaani, mis näitab selgelt äriidee realiseerimise kahjumlikkuse ja hoiab sellega ära ettevõtja mõttetuid kulutusi.

Äriplaani on ka vahend raha hankimisel ettevõtlusega alustamisel. Seda soovivad näha pangad laenu andmisel või fondid stardiabi taotlemisel.

Korralik analüüs põhineb faktidel. Äriplaani koostamine eeldab põhjalikku analüüsi ja tõsist planeerimist. Ettevõtte, mille eesmärke ja tegutsemist ei ole hoolikalt läbi mõeldud, ei pruugi olla kuigi edukad.

Ettevõtte n-õ elulugu tuleb kõigepealt läbi mängida paberil, see tuleb märksa odavam.

Äriplaani koostamise soovitusel:

- visandada esialgne äriidee;
- selgitada, millised on ettevõtja soovid, oskused ja kasutatavad ressursid;
- hankida infot turu kohta (vajadusel teostada turu-uuringud);
- täpsustada sihtrühmad ja äriidee, ettevõtte üldeesmärgid;
- kirjeldada tegevust;
- määrata kapitali vajadus;
- teha finantsarvestused.

Ainuõiget äriplaani vormi ei eksisteeri, kuid tavaliselt koosneb äriplaani järgmistest osadest (joonis 5.3):

KOKKUVÕTE

- kirjeldatakse äriideed ja tegevusvaldkonda, tuuakse välja ettevõtte eesmärgid

1. Tooted ja teenused

- toodete, teenuste detailne kirjeldus

2. Turg

- toote või teenuse turustamiseks peavad sellel olema potentsiaalsed kliendid

3. Konkurents

- kirjeldatakse ettevõtte põhilisi konkurente ja oma konkurentsieelseid

4. Tootmine, teenindamine

- kuidas ettevõtte toimib, milliseid ruume, seadmeid, töövahendeid on vaja

5. Turundusplaan

- kuidas tooteid tarbijale kättesaadavaks teha

6. Juhtkond ja personal

- kes juhib ettevõtet ja milliseid töötajaid vajatakse

7. Finantseerimine

- milliseid investeeringuid on vaja, kui palju need maksavad ja millised on rahastamise allikad

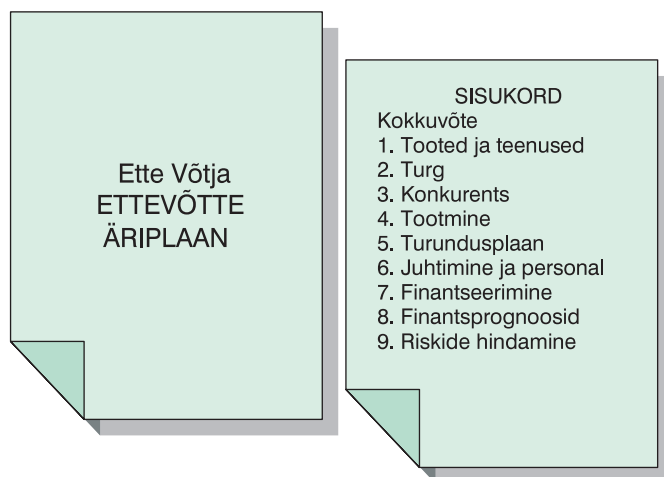
8. Finantsprognosid

- müügiprognos
- rahavoogude¹ plaan (näidatakse raha oodatavad sissetulekud ja väljaminekud, sh esimese tegevusaasta kohta tavaliselt kuude lõikes)
- kasumiplaan ja plaaniline bilanss²

9. Riskide hindamine

- millised on ettevõtte nõrgad küljed ja ohud, kuidas neid kõrvaldada

Joonis 5.3 Ettevõtte äriplaani struktuur



¹ rahavoogude plaani käsitletakse ettevõtlusõppe järgmises moodulis

² kasumiplaani ning bilanssi käsitletakse ettevõtlusõppe järgmises moodulis

ETTEVÕTTE ASUTAMINE

Ettevõtte asutamine algab äriideest. Kui äriplaani koostamise järel, pärast turu analüüsi ja finantsarvestusi on ettevõtja kindel äriidee tasuvuses, siis võiks alustada ettevõtte asutamist. Ettevõtte asutamine sisaldab rida järjestikuseid toiminguid.

Kõigepealt peab ettevõtja lahendama *rahastamise* küsimuse. Milliste vahenditega katab ettevõtja käivitamisperioodi kulud (investeeringud), sõltub iga ettevõtja võimalustest. Ettevõttesse võib paigutada isiklike sääste ja ettevõtja omanduses olevat vara. Võimalik on taotleda stardiabi või võtta laenu, viimase allikaks võivad panga kõrval olla ka sugulased ja sõbrad. Mõningaid põhivarasid saab osta liisinguga – see vähendab stardikapitali vajadust.

Ettevõtlusvormi on ettevõtja valinud tõenäoliselt juba äriplaani koostades, kuid enne, kui alustatakse ettevõtte registreerimist, tuleks kõik võimalused veel kord läbi kaaluda. Enamik alustavaid ettevõtjaid valib kas füüsilisest isikust ettevõtja või osaühingu juriidilise vormi, kuid kaaluda võib ka täisühingu, usaldusühingu, tulundusühistu või aktsiaseltsi rajamist.

Ärinimi on äriregistrisse kantud nimi, mille all ettevõtja tegutseb. Ärinime valik on tõsine tegevus, sest kõigepealt on nimi oluline ettevõtte ja selle toodete turunduses, kuid lisaks peab see vastama teatud nõuetele. Äriühingu ärinimi peab olema selgesti eristatav teistest Eestis äriregistrisse kantud ärinimedest.

Füüsilisest isikust ettevõtja ärinimi peab sisaldama ettevõtja ees- ja perekonnanime (taluniku puhul võib see sisaldada ka ainult talu nime), äriühingud saavad oma ärinime valida äriseadustiku reeglite järgi. Uue ettevõtte käivitamisel on ärinime vaja kohe ettevõtte asutamisdokumentides.

Iga ettevõtja peab olema teadlik oma valdkonna *äritegevust reguleerivatest seadustest*. Kas ettevõtte tegutsemiseks on vaja tegevusluba või litsentsi sõltub tegevusalast, st sellest, mida tootma ja müüma hakatakse.

Kui tulevase ettevõtte rahastamise küsimus on lahendatud ettevõtlusvorm ja ärinimi valitud, otsustab ettevõtja (või ettevõtjad, kui ettevõtet rajatakse mitmekesi) ettevõtte asutamise ja vormistab äriseadustikus ettenähtud dokumendid.

ÄRIIDEE JA SELLE ELLUVIIMINE

Kui asutamiseks vajalikud dokumendid (sõltuvalt ettevõtlusvormist) on notari poolt kinnitatud, saab need esitada *äriregistrisse* kandmiseks. Äriregistrit peetakse nelja piirkonna Maakohtute registriosakonnas: Harju, Tartu, Pärnu ja Viru Maakohtus.

Äriregistri juurde loodud Äriregistri ettevõtjaportaal (<https://ekanded.eer.ee>) võimaldab asutada osaühingut, täisühingut, usaldusühingut ja registreerida end füüsilisest isikust ettevõtjana. Internetis tehtavad tehingud tuleb notari asemel kinnitada digitaalallkirjaga.

Pärast seda, kui ettevõtte on äriregistris registreeritud, võetakse ta Maksu- ja Tolliametis (MTA) automaatselt arvele kui ettevõtlusega tegelevu- ja sotsiaalmaksu maksja. Küll aga tuleb eraldi taotleda ettevõtte registreerimist MTA-s käibemaksukohuslasena kui aastakäive ületab 250 000 krooni (soovi korral võib seda teha ka väiksema käibe juures).

Füüsilisest isikust ettevõtjad võivad end registreerida vaid kohalikus Maksu- ja Tolliametis (mitte äriregistris), kuid seda ainult juhul, kui nende aastane läbimüük on allpool käibemaksukohustuse piiri (250 000 kr 2007. a).

Ettevõtte registreerimisest alates tuleb korraldada ettevõtte raamatupidamine, koostada ettevõtte raamatupidamise sise-eeskiri. Kas selleks palgatakse eraldi inimene, teeb seda ettevõtja ise või ostetakse raamatupidamisteenust mõnelt vastavalt firmalt, sõltub ettevõtlusvormist, ettevõtte suuruselt ja ettevõtja enda võimalustest.

ÜLESANNE 5.25 (jätkuülesanne)

Millist tegevusluba või litsentsi sa vajaksid, kui asutaksid ettevõtte oma äriidee järgi? Infot otsi Internetist, alusta Ettevõtja Infovõrk Aktiva www.aktiva.ee või EAS kodulehelt www.eas.ee

.....
.....

Kuidas leida ideele sobiv toetusvõimalus?

Ettevõtjatele ja ka mitmesugustele kolmanda sektori organisatsioonidele on pakkuda terve hulk toetusi. Seoses Eesti liitumisega Euroopa Liiduga on need võimalused toetuste saamiseks märgatavalt avardunud.

Selles küllaltki keerulises valdkonnas orienteerumiseks on soovitatav kasutada **Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) toetuste andmebaasi**, et selgitada välja konkreetsele isikule sobida võivad toetused. Andmebaasi täiendatakse kord nädalas ja see sisaldab üle 100 erineva toetuse. Infot leiab nii kohalike kui Euroopa Liidu poolt toetatud programmide kohta.

Lisaks andmebaasi kasutamisele saab ühendust võtta EAS Infokeskuse konsultantidega, kes aitavad sobivaimad toetused välja selgitada ja anda juhiseid edasiste sammude kohta. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusel on esindused kõigis maakondades.

Registreeritud töötutel on võimalik ettevõtlusalast koolitust ja stardiabi saada Tööturuameti asutustest. Mitmes Eesti maakonnas töötavad ka **ettevõtlusinkubaatorid**, kus alustavad ettevõtteid saavad mõnda aega ruume rentida, kontoritehnikat kasutada ja vajaduse korral asjakohast nõu.

Eesti ettevõtjatele on loodud **Ettevõtjate Infovärv Aktiva** (www.aktiva.ee) Internetis, kus on pidevalt uuendatav ettevõtlusalane info. Muuhulgas võib sealt leida ka ettevõtte asutamisdokumentide näidised ja äriplaani koostamise juhendi. Samuti on palju vajalikku informatsiooni EAS kodulehel Internetis – www.eas.ee.

KOKKUVÕTE

Siin õppisid:

- milline on äriplaani struktuur
- kuidas ettevõtet asutatakse ja millised on nõustamis- ja toetusvõimalused

5.7 KASUTATUD MATERJALID

1. Johnsson, R. & Karjalainen, L. Abiks väikeettevõtjale. Turu Ülikooli TKK, 1996.
2. Kotler, P. Kotleri turundus. Tallinn, 2002.
3. Johannsdottir, B., Mägi, J., Pihel, P. jt. Ärioskused, ROUTES õppematerjalid. Leonardo da Vinci II, Kuressaare, 2003.
4. Ettevõtja infovõravad Aktiva: <http://www.aktiva.ee>
5. Ettevõtjate Arendamise Sihtasutus: <http://www.eas.ee>
6. Tallinna kodulehekülge: <http://www.tallinn.ee>

5.8 MÕISTED

Innovatsioon	136
Investeering	148
Konkurentsieelis	137
Kulude eelarve.....	150
Käivitamisperiood	146
Muutuvkulud	148
Müügihind.....	155
Müügiproгноos	150
Müügitoetus.....	156
Omahind	155
Püsikulud	148
Sihtrühm	142
Tegevuskulud	148
Tegevusperiood	147
Turuhind	154
Turundus	153
Turustuskanal	156
Turu-uuring.....	139
Äriidee.....	137