

ŠVEITSI – EESTI
koostööprogramm



TALLINNA ÜLIKOOL

 **KÜSK** Kodanikuühiskonna
Sihtkapital



ARENGUVAJADUSTE KAARDISTUS

Sotsiaalse ehk ühiskondliku mõjuga toodete ja teenuste arendamise alane nõustamine ning sotsiaalse innovatsiooni ja -ettevõtluse alase koolitusprogrammi välja töötamine





Eessõna

Analüüsaruanne on valminud Šveitsi-Eesti koostööprogrammi toetusmeetme „Sotsiaalse kaasatuse toetamine“ komponendi „Kodanikuühiskonna tugevdamine sotsiaalse innovatsiooni kaudu“ raames, mille eest vastutab Siseministeerium ning tegevusi viib ellu SA Kodanikuühiskonna Sihtkapital. Aruanne keskendub uute sotsiaalse ehk ühiskondliku mõjuga toodete ja teenuste arendamise alaste nõustamiste ning sotsiaalse innovatsiooni ja -ettevõtluse alase koolitusprogrammi välja töötamisele. Dokumendis käsitletakse ka uusi ja tõhusamaid võimalusi nõustamiseks, konsulteerimaks, ja/või koolitamaks organisatsioone, mis panustavad sotsiaalse ehk ühiskondliku mõjuga toodete/teenuste arendamisse.

Seda analüüsiaruannet kaasrahastab Šveitsi riik majanduslike ja sotsiaalsete erinevuste vähendamiseks Euroopa Liidus. Šveitsi-Eesti koostööprogrammi raames toetatakse aastatel 2024-2028 sotsiaalse kaasatuse suurendamist Eestis kokku ligikaudu 23 miljoni euroga. Šveitsi-Eesti toetusmeetme eesmärk on parandada Eestis elavate, eelkõige eri keele- ja kultuuritaustaga inimeste võimalusi Eesti ühiskonnas aktiivsemaks osalemiseks, keskendudes lõimumise, sh kohanemise, hariduse, sotsiaalhoolekande teenuste kättesaadavuse ja kvaliteedi parandamisele ning sotsiaalse innovatsiooni edendamisele. Täiendavat teavet leiate aadressil: <https://kysk.ee/taotlejale/vabauhenduste-arendamine/sveitsi-eesti-kysk/>

Soovitav viide: Tallinna Ülikool. (2025). Arenguvajaduste kaardistus - Sotsiaalse ehk ühiskondliku mõjuga toodete ja teenuste arendamise alane nõustamine ning sotsiaalse innovatsiooni ja -ettevõtluse alase koolitusprogrammi välja töötamine. Autorid: Praakli, M., Kübar, T., ja Lepik, K-L.



Eessõna	2
Mõisted	4
1. Valdkondlik ülevaade	5
1.1 Sotsiaalne ettevõtlus ja sotsiaalne innovatsioon Eestis	5
1.2 Sotsiaalse mõjuga tooted ja teenused	6
1.3 Sissevaade arengukavadesse ja -strateegiatesse	7
1.4 Teised asjakohased arenguvajaduste uuringud	10
2. Uuring	11
2.1 Kasutatud metoodika	11
2.1.1 Kvantitatiivne andmekogumine: veebiküsitlus	11
2.1.2 Kvalitatiivne andmekogumine: fookusgrupid	12
2.1.3. Sekundaarandmete analüüs	12
2.1.4 Uurimisprotsessi ülesehitus	13
2.2 Küsitluste tulemused	14
2.2.1 Vabaühenduste ja sotsiaalsete ettevõtete küsitluse tulemused	14
2.2.2 Ettevõtluskonsultantide/nõustajate/tugiteenuste pakkujate küsitluse tulemused	25
2.2.3 Kohalike omavalitsuste küsitluse tulemused	31
2.3 Ettevõtluse ja vabaühenduste konsultantide fookusgruppide tulemused	41
2.3.1 Tööpraktika ja kontekst	41
2.3.2 Eesmärgid ja arenguvajadused	43
2.3.3 Koolituse ootused ja eelistatud formaadid	46
2.3.4 Fookusgruppide kokkuvõte	49
3. Koolitusvajaduste kokkuvõte	50
Kasutatud allikad	52
Lisad	53

Mõisted

Sotsiaalsed tooted/teenused on lahendused ühiskondlikele probleemidele ja väljakutsetele. Neil on peamiselt pikaajaline mõju - need loovad uusi koostöösuhteid ja aitavad tõsta inimeste heaolu. Sotsiaalse mõjuga tooted/teenused on traditsioonilise brändi, hinna ja funktsionaalsuse kõrval lisaväärtusega.

Sotsiaalsed ettevõtted/mõjuettevõtted on ettevõtted, mille põhieesmärgiks on luua positiivset mõju ühiskonda. Lihtsamalt öelduna – sotsiaalsed ettevõtted müüvad oma tooteid või teenuseid eesmärgiga muuta maailma paremaks. Sotsiaalsete ettevõtete ühiskondlik eesmärk tähendab nende otsest panustamist inimeste toimetulekusse ja heaolusse ning loodus- ja elukeskkonna soovitava seisundi püsimisse.

Sotsiaalne mõju viitab organisatsiooni tegevuse mõjule kogukonna heaolule. See hõlmab positiivsete muutuste loomist ühiskonnas, näiteks tervishoiu, hariduse või keskkonna parandamist.

Sotsiaalne innovatsioon pakub uusi mõjusaid ideid ning lahendusi ühiskondlike vajaduste rahuldamiseks, mis muudavad ühiskonna/kogukonna toimimise tõhusamaks ning mille tulemuseks on uued sotsiaalsed suhted (sealhulgas sihtrühma, kasusaajatega) või koostöö.

NEET noored on 15-29-aastased noored, kes ei tööta, õpi ega osale ka koolitusel/väljaõppel.

ESG on ettevõtlustegevuses jätkusuutlikkuse kirjeldamise põhimõtted, mis jaotatakse kolme kriteeriumi järgi – keskkonnategurid (*environment*), sotsiaalsed tegurid (*social*) ja juhtimiselased tegurid (*governance*).

Tööstussümbioos on mõiste, mis viitab kinnise tootmistsükli saavutamisele, kus ühe ettevõtte või tootmisüksuse jäätmed, heitsoojuse ja muud ülejäägid tasakaalustab ära teine ettevõtte.

1. Valdkondlik ülevaade

1.1 Sotsiaalne ettevõtlus ja sotsiaalne innovatsioon Eestis

“An Ecosystem for Social Innovation in Estonia” (Kangro & Lepik 2023) järgi on Eestis on sotsiaalne innovatsioon ja mõjuettevõtlus kiiresti arenev, ent siiani selgelt määratlemata ja strateegiliselt juhtimata valdkond. Tegemist on rohujuuretasandi algatustel põhineva ökosüsteemiga, kus puudub ühtne mõistekasutus, koordineerimine ja riiklik tugi. Sotsiaalset väärtust loovad ettevõtjad, vabaühendused ja kogukonnad tegutsevad killustatult, sageli teadmatuses, milliste toetus- või arengumeetmete alla nad kuuluvad.

Raport toob esile, et Eestis puudub sotsiaalse innovatsiooni valdkonnal oma strateegia, rahastusmudel ja koordineeriv struktuur. Samuti ei ole mõju mõõtmine, rahastamine ega ettevõtlusnõustamine kohandatud sotsiaalse eesmärgiga tegutsejatele. Kohalikel omavalitsustel (KOV) ja avaliku sektori asutustel napib teadmisi, kuidas sotsiaalset innovatsiooni ära tunda ja toetada.

Arenguks on vaja luua ühtne strateegiline raamistik, tugevdada konsultantide ja toetajate oskusi, mitmekesistada rahastusvõimalusi ning suurendada koostööd valdkondade ja tasandite vahel. Lisaks on oluline investeerida haridusse ja teadlikkuse tõstmisesse – nii nõustajate, ametnike kui ka ettevõtjate seas.

Esimeseks sammuks selle eesmärgi saavutamisel oli 2022 aasta kevadel 22 organisatsiooni poolt allkirjastatud sotsiaalse ettevõtluse ja innovatsiooni koostöökokkulepe, millega lubati koostööd teha järgnevatel valdkondades:

- Sotsiaalse ettevõtluse ja innovatsiooni ühise visiooni loomine ja eesmärgistatud elluviimine;
- Sotsiaalse ettevõtluse ja innovatsiooni tugiprogrammide ja -meetmete jätkuv arendamine ja toetamine;



- Eesti oludesse sobivate ning ühiskondlikku mõju ja innovatsiooni soodustavate rahastusmeetmete arendamine; ning
- Valdkondlike uuringute teostamine ja analüüs.

Sotsiaalse innovatsiooni kompetentsikeskuse väljaarendamisega töötab KÜSKi eestvedamisel ja ökosüsteemi osapooli kaasates ESIA projekt (10.06.2024-10.06.2027).

1.2 Sotsiaalse mõjuga tooted ja teenused

Eestis on sotsiaalse mõjuga toodete ja teenuste valdkond viimastel aastatel selgelt kasvamas, kuid see areng on seni olnud killustunud ja tugevalt sõltuv üksikutest algatustest ning projektipõhisest rahastusest. Sotsiaalsed ettevõtted tegutsevad valdavalt hariduse, tervishoiu ja sotsiaalhoolekande valdkonnas – seal, kus inimeste vahetu heaolu ja ühiskondlik mõju on kõige tuntavam. Enamik neist on väikesed ja varajases arenguetapis, tihti piiratud ressursidega, ent tugeva missioonitundega: üle poole suunab kogu tulu oma sotsiaalse eesmärgi täitmiseks. (Lepik, 2022)

Eesti sotsiaalsed ettevõtted on näidanud märkimisväärt vastupidavust ja paindlikkust – näiteks COVID-19 kriisi ajal suudeti kiiresti kohanduda, luues uusi või digitaalseks muudetud teenuseid. Üle 60% peab oma hankepartnerite valikul väga oluliseks ühiskondlikku mõju ja keskkonnateadlikkust. Lisaks toob üle 64% ettevõtetest turule uuenduslikke tooteid või teenuseid, kuid mõju mõõtmine, finantsplaneerimine ja kasvupotentsiaal on endiselt arenguvajadustega valdkonnad. (Lepik, 2022)

Samas toovad Baltikumi tasandi trendid üha selgemalt esile, et mõjuettevõtlus ei ole enam nišš, vaid järjest olulisem osa majandusest. Viimase kümnendi jooksul on Baltikumis toimunud enam kui 800% kasv mõju-*startup*ide arvus ning Eesti on selle kasvu oluline osa. Sektori juhtivaks valdkonnaks on energiatehnoloogia, millele järgnevad kliimatehnoloogia ja ringmajanduslikud lahendused. Investeeringud mõjuettevõtetesse on märgatavalt kasvanud: 2023. aastal suunati

Baltikumis neisse valdkondadesse kokku ligi 147 miljonit eurot. (The Baltic Impact Ecosystem Overview, 2024).

Lisaks rahastusele on oluline noorte väärtushinnangute muutus – üle 85% noortest (Gen Z ja Y) soovib töötada ettevõtetes, mis seavad esikohale ühiskondliku mõju ja jätkusuutlikkuse. See muudab mõjuettevõtteid konkurentsivõimelisemaks ka tööjõuturul (The Baltic Impact Ecosystem Overview, 2024).

Kokkuvõttes on selge, et kui Eestis suudetakse luua süsteemsem tugistruktuur, soodustada pikaajalisi investeeringuid ja arendada mõjuettevõtluse ökosüsteemi teadlikult, võib sotsiaalne innovatsioon ja ühiskondlikult mõjus toodete-teenuste sektor kujuneda mitte ainult olulise ühiskondliku muutuse edendajaks, vaid ka rahvusvaheliselt konkurentsivõimeliseks majandusharuks.

1.3 Sissevaade arengukavadesse ja -strateegiatesse

Sotsiaalne innovatsioon ja mõjuettevõtlus ei ole veel Eestis eraldi strateegiline valdkond, kuid nende põhimõtteid ja potentsiaali kajastavad mitmed kehtivad arengukavad — kuigi erineval määral ja erinevatest vaatenurkadest. Võrdluses haridusvaldkonna, sotsiaalhoolekande ja regionaalarengu dokumentidega ilmneb, et sotsiaalse innovatsiooni käsitus on killustatud, kuid selle mõju ulatuslik.

Haridusvaldkonna arengukava 2021–2035 (HTM 2020) käsitleb sotsiaalse innovatsiooni aluseks olevat mõtteviisi eelkõige läbi õppija võimestamise, ettevõtlikkuse ja loova probleemilahenduse arendamise. Kuigi „sotsiaalset innovatsiooni“ terminina ei nimetata, toetavad eesmärgid - nagu koostööoskus, elukestev õpe, ühiskondlike probleemide lahendamine ja partnerluspõhine õpe - otseselt mõjule suunatud tegutsemist.

Tuleviku tööjõuturule ja kodanikuks olemisele suunatud üldpädevused loovad eeldused, et noored oleksid valmis osalema või looma kogukonnapõhiseid algatusi. Haridussüsteemis nähakse samuti vajadust paindliku ja elulähedase ettevõtlusõppe järele, mis võiks olla

platvormiks ka sotsiaalsetele ettevõtmistele. Fookus on üksikisiku tasemel: kuidas kasvatada mõtlemaid ja vastutustundlikke tegutsejaid.

Heaolu arengukava hoolekandeprogramm 2022–2025 toob (SM 2020) sotsiaalse innovatsiooni esile kõige otsesemalt — keskendudes vajadusele arendada kogukonnapõhiseid, paindlikke ja isikupärastatud sotsiaalteenuseid. Siin peetakse oluliseks partnerlust KOV-ide, vabaühenduste ja kogukondade vahel ning toetatakse teenuste deinstitutionaliseerimist, st liikumist inimesele lähemale, kohalikule tasandile.

Programmis nähakse, et paljusid hoolekandeprobleeme ei saa lahendada ainult riikliku struktuuriga — vaja on uuenduslikke, kohanduvaid ja lokaalseid lahendusi, mille loomisel on vabaühendustel ja sotsiaalsetel ettevõtetel oluline roll. Fookus on teenuste ja kogukondade tasemel: kuidas luua mõjusamat ja inimkesksemat sotsiaaltoetust.

Arenguseire keskuse riiklike ja maakondlike arengustrateegiate võrdlevanalüüs (Sepp 2019) toob esile, et sotsiaalset innovatsiooni soosivad väärtused (nt kogukondlikkus, jätkusuutlikkus, osalus) on märksa nähtavamad just regionaalsetes dokumentides, mitte kesksetes riiklikes strateegiates.

Võrdlevanalüüs tõi välja, et mitmed maakonnad (nt Tartu, Pärnu, Harju) rõhutavad vajadust edendada teadmuspõhist ja väärtuspõhist ettevõtlust, tugevdada kogukondlikke algatusi ning suurendada osalust arengu kavandamisel. Samuti nähakse maakondlikus vaates vajadust mitmetasandilise juhtimise ja partnerluse järele, mis on oluline eeldus sotsiaalse innovatsiooni kasvuks. Fookus on süsteemsel tasemel: kuidas piirkondlikud ökosüsteemid saavad võimestada mõjul põhinevat ettevõtlust ja koostööd.

Sidusa Eesti arengukava 2021–2030 (Vabariigi valitsus 2021) käsitleb sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtluse teemasid eelkõige kogukondade ja kodanikuühiskonna arengu kaudu. Arengukavas tunnistatakse, et kodanikuühiskond on sidusa ühiskonna alustala ning selle elujõulisuse toetamine nõuab soodsat tegutsemiskeskonda, elanike aktiivsuse tõstmist ning vabaühenduste ja sotsiaalsete ettevõtete võimekuse suurendamist. Erilist tähelepanu pööratakse ka sellele, kuidas sotsiaalsed ettevõtted ja kogukondlik algatus saavad toetada sotsiaalsete

probleemide ennetamist ja lahendamist, eriti piirkondades, kus ametlikud teenused ei pruugi olla piisavad. Fookuses on sotsiaalne ettevõtlus kui osa kogukondliku Eesti ülesehitusest ja kodanikuaktiivsuse võimestamiseks.

Kuigi sotsiaalne innovatsioon pole arengukavades veel selgelt välja toodud eraldi valdkonnana, on selle aluseks olevad väärtused ja vajadused erinevates strateegiates juba tugevalt kohal. Haridus toetab inimeste valmisolekut luua muutust, hoolekandes nähakse ruumi uuenduslikele teenustele ning regionaalsed arengukavad otsivad lahendusi just kogukondlikkuse ja koostöö kaudu.

Koolituste ja arendustegevustega saab tugevdada neid kohti, kus arengukavad juba loovad eelduseid, kuid süsteemne tugi ja oskused veel puuduvad - nii noorte, praktikute, nõustajate kui kohalike arendajate seas.

1.4 Teised asjakohased arenguvajaduste uuringud

OSKA üldprognoosi raportis 2022–2031 (SA Kutsekoda 2023) ei käsitleta sotsiaalset innovatsiooni ja mõjuettevõtlust kui eraldi valdkondi, kuid mitmed rõhuasetused tööjõu- ja oskuste vajaduses viitavad sellele, et nende valdkondade jaoks olulised kompetentsid muutuvad järjest olulisemaks. Raportis rõhutatakse, et tuleviku tööturul on määrava tähtsusega loovus, ettevõtlikkus, koostööoskus ja suutlikkus kohaneda kiiresti muutuva keskkonnaga. Need on ühtlasi sotsiaalse innovatsiooni kesksed oskused – võime mõista keerulisi ühiskondlikke probleeme ja pakkuda neile uusi, väärtuspõhiseid lahendusi.

Esmakordselt seatakse raportis suurem ootuste fookus ka täiendus- ja ümberõppele, sealhulgas mikrokraadidele ja mitteformaalsetele õppevormidele. See toetab hästi praktikale suunatud valdkondi nagu mõjuettevõtlus, kus sageli on tegemist kogemusliku õppimise ja projektipõhise tegutsemisega. Samuti viitab OSKA raport vajadusele valdkondadeülese pädevuse järele – näiteks juhtimis-, suhtlus-, digioskuste ja probleemilahendusvõime arendamisele. Just nende pädevuste kombinatsioon on määrava tähtsusega sotsiaalsete algatuste elluviimisel ja mõjuettevõtete eduka juhtimise puhul.

Kuigi raport ei kasuta otseselt mõisteid "sotsiaalne innovatsioon" või "mõjuettevõtlus", kirjeldab see üha enam tööjõuturul vajalikke oskusi viisil, mis peegeldab nende valdkondade olemust. Seega loob OSKA tulevikuvaade selge aluse arutlemaks, kuidas tugevdada selliseid kompetentse ühiskondlikku mõju loovates valdkondades.

Ka raportid „Kohalike omavalitsuste vabaühenduste rahastamise analüüs“ (Tallinna Ülikool, 2021) ja „Kohalike omavalitsuste kompetentside põhise koolitusvajaduse hindamise metoodika ja analüüs“ (Õunapuu et al, 2021) ei käsitle otseselt sotsiaalset innovatsiooni ega mõjuettevõtlust, kuid viitavad mitmetele arenguvajadustele, mis on nende valdkondade seisukohalt olulised.

Koolitusvajaduse analüüsis ilmneb, et KOVide teenistujatel napib oskusi ja teadmisi just nendes valdkondades, kus mõjuettevõtted ja kogukondlik innovatsioon võiksid pakkuda väärtuslikke lahendusi - näiteks arengu kavandamine, ettevõtluse toetamine, keskkonnateemad, projektijuhtimine ja koostöövõrgustike arendamine. Samuti on puudujääke ELi poliitikate, digipöörde ja rohepöörde mõistmises.

Et KOVid saaksid olla teadlikud ja pädevad partnerid sotsiaalse innovatsiooni edendamisel, oleks analüüsidele tuginedes vajalik süsteemne kompetentsipõhine koolitus, mille fookuses oleks strateegiline juhtimine, teenuste disain, innovatsioon ja avaliku sektori koostöövõimekus. Raportites tehakse ettepanekuid keskse koolituskoordineerimise ja kompetentsimudeli rakendamiseks, mis looks paremad eeldused ka mõjuettevõtluse toeks.

2. Uuring

2.1 Kasutatud metoodika

Käesoleva kaardistusuuringu läbiviimisel kasutati kombineeritud ehk triangulatsioonil põhinevat metoodikat, mille eesmärk oli saada mitmekihiline ja usaldusväärne ülevaade sotsiaalse mõjuga toodete ja teenuste arendamisega seotud arenguvajadustest ning sihtrühmade ootustest loodava nõustamis- ja koolitusprogrammi suhtes.

Uuringus rakendati kvantitatiivseid ja kvalitatiivseid andmekogumis- ning analüüsimeetodeid, mis on esitatud allpool.

2.1.1 Kvantitatiivne andmekogumine: veebiküsitlus

Uuringu esimeses etapis viidi läbi struktureeritud veebiküsitlused kolmele sihtrühmale:

- kohalike omavalitsuste esindajad,
- vabaühendused ja sotsiaalsed ettevõtted,
- maakondlike arenduskeskuste konsultandid.

Küsitlused sisaldasid nii valikvastustega küsimusi kui ka avatud vastuseid, mis võimaldasid koguda üldistatavaid andmeid ning tuvastada esialgseid kvalitatiivseid sisendeid sihtrühmade vajaduste ja ootuste kohta. Küsimustikud lähtusid eelnevalt sõnastatud teemadest, mis olid seotud sotsiaalse innovatsiooni, koolitusvajaduste ja nõustamise arendamisega.

2.1.2 Kvalitatiivne andmekogumine: fookusgrupid

Teises etapis korraldati kaks veebipõhist fookusgrupi arutelu, kus osales kokku 10 konsultanti (nii vabaühenduste kui ka ettevõtluskonsultandid) eri maakondadest. Fookusgrupid võimaldasid osalejatel ühiselt arutada oma tööpraktikaid, vajadusi ja takistusi, mis esinevad sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtluse nõustamisel.

Arutelud salvestati ja analüüsiti kvalitatiivse sisuanalüüsi põhimõtetel, keskendudes korduvatele teemadele ja mustritele, mis annavad sisendi koolitusprogrammi sisu, formaadi ja eesmärkide kujundamiseks.

2.1.3. Sekundaarandmete analüüs

Paralleelselt viidi läbi ka sekundaarandmete analüüs, mille eesmärk oli täiendada ja toetada primaarandmete tõlgendamist. Analüüsiti:



- KÜSKI varasemaid uuringuid,
- maakondlike arenduskeskuste dokumente,
- teiste seotud projektide aruandeid.

See võimaldas vältida andmete dubleerimist, asetada uued tulemused varasemasse konteksti ning kinnitada valdkondlikke arengutrende.

2.1.4 Uurimisprotsessi ülesehitus

Uuringuprotsess koosnes neljast järjestikusest etapist:

- Planeerimine ja töögrupi kaasamine – tegevuskava kooskõlastamine, valimi koostamine, sisendi kogumine ekspertrühmalt.
- Andmete kogumine – veebiküsitlus ja fookusgrupid viidi läbi ajavahemikus aprill–juuni 2025.
- Andmeanalüüs – kvantitatiivne andmestik analüüsiti tabeltöötlusprogrammide abil; kvalitatiivne sisend töödeldi temaatilise sisuanalüüsi kaudu.
- Tulemuste koondamine ja raporti koostamine – andmed integreeriti visuaalseks ja kirjalikuks raportiks koos soovitustega edasiseks tegevuseks.

Kasutatud metoodika võimaldas saavutada mitmekülgse ja tasakaalustatud ülevaate:

- kvantitatiivsed küsitlused tagasid laiemat üldistatavust,
- fookusgrupid võimaldasid süvitsi mõista spetsiifilisi vajadusi ja probleeme,
- sekundaarandmete analüüs tagas kontekstitundlikkuse ja järjepidevuse varasemate uuringutega.

Selline lähenemine toetas uuringu põhieesmärki: kaardistada sihtrühmade tegelikud vajadused ja oodatavad tingimused, mis võimaldavad kujundada hästi sihitud ning rakenduslikku nõustamis- ja koolitusprogrammi sotsiaalse mõjuga toodete ja teenuste arendamiseks.

2.2 Küsitluste tulemused

2.2.1 Vabaühenduste ja sotsiaalsete ettevõtete küsitluse tulemused

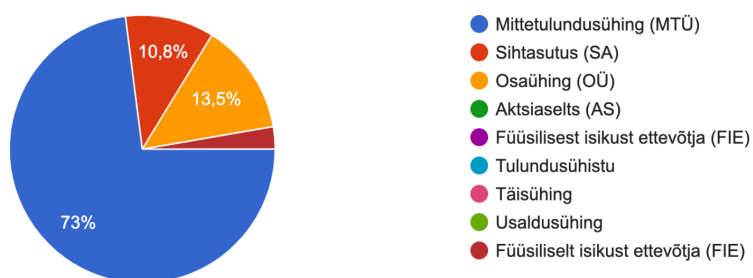
Esimeseks küsitluse valimiks selle uuringu puhul olid sotsiaalsed ettevõtted/mõjuettevõtted ning vabaühendused. Valimini jõudmiseks kasutas uurimisrühm erinevaid meetodeid - küsitluses osalemiseks saadeti välja e-kirju, üleskutset jagati erinevates Tallinna Ülikooli relevantsete partnerite infokirjades, ja postitati ka sotsiaalmeedia platvormidele (k.a. LinkedIn, Facebook).

Küsitlusest võttis osa 37 sotsiaalset ettevõtet/mõjuettevõtet ning vabaühendust. Uuringus osalenud organisatsioonid esindavad erinevaid õiguslikke vorme (Joonis 1), geograafilisi asukohti (Joonis 2) ning arenguetappe (Joonis 3). Peakontorid asuvad mitmetes maakondades, enim on esindatud Harjumaa, Tartumaa ja Viljandimaa.

Organisatsioonide tegutsemise aeg on varieeruv, ulatudes ühest kuni kolme aastani (16.2% vastanutest) ning kuni üle kümne aastani (73% vastanutest). Palgalisi töötajaid on vastanud organisatsioonidel alates nullist (29.7% vastanutest) kuni 60+ (2.7% vastanutest) ning suurem enamus vastanud organisatsioonidest töötab vabatahtlike kaasamisega (82.8% vastanutest). Peamisteks tegevusvaldkondadeks märgiti "Haridus" (45.95%), "Kogukonna areng" (35.14%), "Sotsiaalhoolekanne" (29.73%), "Kultuur" (16.22%), ning "Kunst, meelelahutus, vaba aeg, turism" (16.22%).

Milline on Teie poolt esindatava organisatsiooni juriidiline vorm?

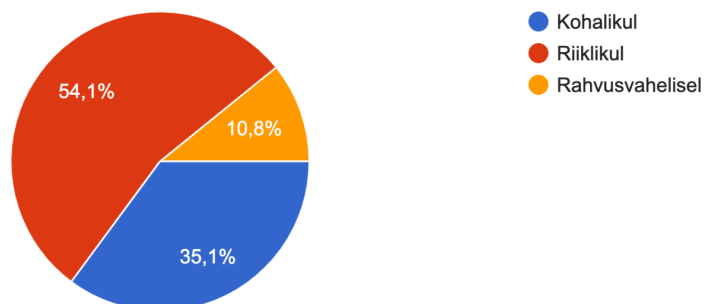
37 vastust



Joonis 1

Millisel geograafilisel tasandil Teie organisatsioon peamiselt tegutseb?

37 vastust



Joonis 2

Organisatsioonide arenguetapid oli vastanute seas järgmised - 8.1% on “Algusetapis (nt idee väljatöötamine, toote / teenuse prototüübi algne kavand, esmane rahastamine (omad vahendid, pere ja sõbrad, ühisrahastus))”; 35.1% “Varajase rakendamise ja kasvuetaapis (nt uutele turgudele sisenemine, uued turustuskanalid, töötajate värbamine, kvaliteedijuhtimine, standardiseerimine, müügi suurendamine)”; ning 56.8% “Hilise laienemise ja kasvuetaapis (nt väljakujunenud suhted sidusrühmadega, toodete ja teenuste laiendamine, erinevad lisakapitali kaasamise võimalused, asutajate võimalik lahkumine)”.

Kaardistades organisatsioonide finantsolukorda leidsime, et nende peamiseks tuluallikateks on “Äritegevus/omatulu (nt oma toodete või teenuste müük)” (78.4%), “Avaliku sektori rahastus (nt toetused, projektirahastused)” (62.6%), ning “Annetused (k.a. ühisrahastus)” (43.2%). 29.7% vastanud organisatsioonidest märkis oma keskmiseks aastaseks käibeks 10 000 - 50 000 eurot ning 27% alla 10 000 euro (Joonis 3).

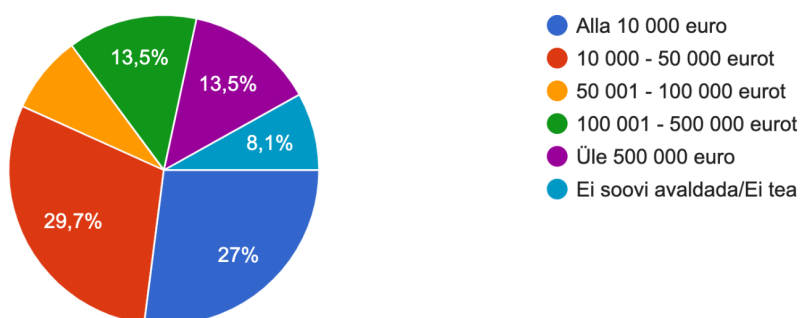
Järgmisesse arenguetappi jõudmiseks nähakse vajadust stabiilse riigipoolse toetuse, investeeringute, madala intressiga laenude, kasvu- ja eksporditoetuste, kinnisvara (k.a. laoruumide ja töökojaruumide) ning uute seadmete järele.

Peamised tuluallikad olid vastanud organisatsioonidel vastavas järjestuses - 78.4% “Äritegevus/omatulu (nt oma toodete või teenuste müük)”; 62.2% “Avaliku sektori rahastus (nt

toetused, projektirahastused); 43.2% “Annetused (ka ühisrahastus)”; 24.3% “Liikmemaksud”; 18.9% “Omafinantseering (nt isiklikud säästud)”; 8.1% “Väline rahastus (nt pangalaen, investeeringud vms)”; ning 2.7% “Riigihanke lepingu täitmine”.

Milline oli Teie organisatsiooni viimase aasta käibe suurusjärg?

37 vastust



Joonis 3

Mitmed organisatsioonid pakuvad juba sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid või plaanivad seda alustada (83.8% vastanutest). Täpsemalt 51.4% ütles, et nad “On ainult sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste pakkuja” ning 21.6% et nad “Pakuvad nii sotsiaalse mõjuga kui tavapäraseid tooteid/teenuseid”.

Pakutavate teenuste hulka kuuluvad näiteks: 1) Digioskamatute inimeste ja nende lähedaste videokõne võimaldamine (LEVI); 2) Erihoolekande teenused, täiendkoolitus vähenenud töövõimega inimestele, puidujäätmetest ringmajanduslikud tooted; 3) ATH teemalised koolitused ja tugigrupid; 4) Vabatahtlike seltsiliste ennetustöö üksilduse leevendamiseks vanemaealistele ja erivajadusega inimestele; 5) Ökoloogilise ja sotsiaalse mõjuga ideede inkubatsioon ja koolitused; 6) Kinnipidamisasutustest tulevate narkosõltlaste ja nende perede rehabilitatsioon; 7) Rahvusvaheline pikaajaline õpiränne (vahetusaasta) noortele, mis arendab väärtushinnanguid ja enesekindlust; ning 8) Eetilise sisuga laste- ja noortele lavastused.

Peamisteks kasusaajateks olid märgitud “Lapsed/noored üldiselt” (45.9%), Vaimse tervise probleemidega/psühholoogilise erivajadusega inimesed” (37.8%), “Maapiirkondades / äärealadel

elavad inimesed” (35.1%), ning “Naised / tüdrukud” (29.7%). “Kasusaajate hulka kuuluvad lisaks loetletud sihtrühmadele ka näiteks erihoolevajadusega inimeste lähedased, ökoloogilist ja sotsiaalset muutust loovad täiskasvanud vabaühenduste esindajad, ülikoolide töötajad ning uussisserändajad,

Sotsiaalse mõju mõõtmisel kasutatakse mitmeid meetodeid, sealhulgas kvalitatiivset (nt tagasiside klientidelt ja koostööpartneritelt) ja kvantitatiivset andmekogumist (nt külastajate, kasusaajate arv), analüüsi, mõjuindikaatorite määratlemist, rahvusvahelisi standardeid/trende ning hetkel olemasolevaid organisatsiooni siseseid metoodikaid.

Mõned organisatsioonid aga märkisid, et neil puuduvad ressursid (k.a. inimressursid) mõju mõõtmiseks ja andmete analüüsimiseks või töötavad nad alles vastavaid mudeleid välja. Esile toodi vajadust teaduspõhisuse ja uuringute stipendiumite järele, et arendada mõju hindamise aluseid.

Hinnates organisatsioonide pädevusi järgnevates valdkondades (1 - puudulik, 5 - väga hea) pidasid kas “rahuldavaks” või sellest madalamaks: 1) 75.7% “Skaleerimise strateegiad”; 2) 70.3% “Mõju mõõtmine ja selle raporteerimine (nt ESG)”; 3) 67.6% “Uute rahastusallikate leidmine (nt projektitoetused, investorid, laenud jms)”; 4) 64.9% “Juriidilised pädevused (nt lepingud, intellektuaalomand jms)”; ning 5) 62.2% “Ühiskondlikult vastutustundlikud või sotsiaalset väärtust loovad hanked” pädevusi.

Pädevuste valdkonnas soovitakse kõige enam arendada “Uute rahastusallikate leidmine (nt projektitoetused, investorid, laenud jms)” pädevust (54.1% vastanud organisatsioonidest); “Avatud juhtimine ja tegevusvõimekuse kasvatamine” ja “Skaleerimise strateegiad” (mõlemad 35.1%); “Digioskused ja tehnoloogialahendused (ka tehisintellekti kasutamine)” ja “Mõju mõõtmine ja tulemuste raporteerimine (nt ESG)” (mõlemad 32.4%); “Finantsplaneerimine ja majanduslik jätkusuutlikkus” ja “Sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste disain ja arendamine” (mõlemad 29.7%); “Võrgustumist/partnerlussuhete loomist kohalikul ja/või rahvusvahelises tasandil” soovib arendada 21.6% vastanutest; “Juriidilised pädevusi (nt lepingud, intellektuaalomand jms)” 18.9% vastanutest; pädevusi “Ühiskondlikult vastutustundlikud või

sotsiaalset väärtust loovad hanked” ja “Avatud juhtimine ja tegevusvõimekuse kasvatamine” võrdselt 13.5%; ning “Äriidee arendamist” 10.8%.

Palusime sotsiaalsetel- ja mõjuettevõtetel ning vabaühendustel hinnata ka organisatsiooni teadlikkust/kompetentse sotsiaalse mõju/ettevõtluse/innovatsiooni valdkondades (1 - puudulik, 5 - väga hea). Teemad, mida kõige rohkem sotsiaalse mõju/ettevõtluse/innovatsiooni valdkondades tuleks arendada on “Sotsiaalse innovatsiooni meetodite kasutamine (nt muutuse teooria, mõjustrateegia mudelite kasutamine)” ja “Sotsiaalse ettevõtluse meetodite/mudelite kasutamine (nt tulu reinvesteering mõju suurendamiseks)” - mõlemad teemad on 73% vastanutest rahuldava või vähema hinnanguga pädevused. Samuti vastas 64.9% organisatsioonidest, et “Sotsiaalse ettevõtluse meetodite/mudelite kasutamine (nt tulu reinvesteering mõju suurendamiseks)” on rahuldava või vähema hinnanguga pädevus.

Viimase 24 kuu jooksul nõustamisi/tugiteenusi/koolitusi kõikide pakutud temaatikate valdkonnas on kasutatud vastanud organisatsioonide poolt vähe - 86.49% ei ole kasutanud “Skaleerimise strateegiad” temaatilist nõustamist/tugiteenust/koolitust ning 75.68% ei ole kasutanud “Mõju mõõtmine ja tulemuste raporteerimine (nt ESG)” ja “Ühiskondlikult vastutustundlikud või sotsiaalset väärtust loovad hanked” temaatilist nõustamist/tugiteenust/koolitust. Järgmised lõigud annavad ülevaate, miks on antud teenust tänaseni üsna vähesel määral kasutatud - peamiselt piirangute/takistuste/puuduste all.

Organisatsioonid/programmid/nõustajad/konsultandid/koolitajad, mis/kes on vastuste põhjal pakkunud kõige kvaliteetsemat tuge sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisel on KÜSK (nimetati mitmel korral positiivselt, tuues esile seal koondatud teadmisi ja arenguhüppeid, mis on aidanud organisatsiooni profili noorendada ja uusi projekte arendada), LHV Pank, Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik (SEV), EdTech võrgustik, Tartu Ülikool, Soome Nägemispuudega Inimeste Liit (Näkövammaisten liitto Soomest), Eha Paas, Katalista Ventures, HEAK (Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus SA), Eesti LGBT Ühing, Eesti Transinimeste Ühing (ETÜ), Draakoniunistamise inkubaator, Heateo SA, Speaks smart, Integratsiooni SA, Sotsiaalse Innovatsiooni Labor, ning valdade kogukonnad ja maakondade arenduskeskused.

Täna olulised puudulikult kaetud/katmata teemad ja valdkonnad on:

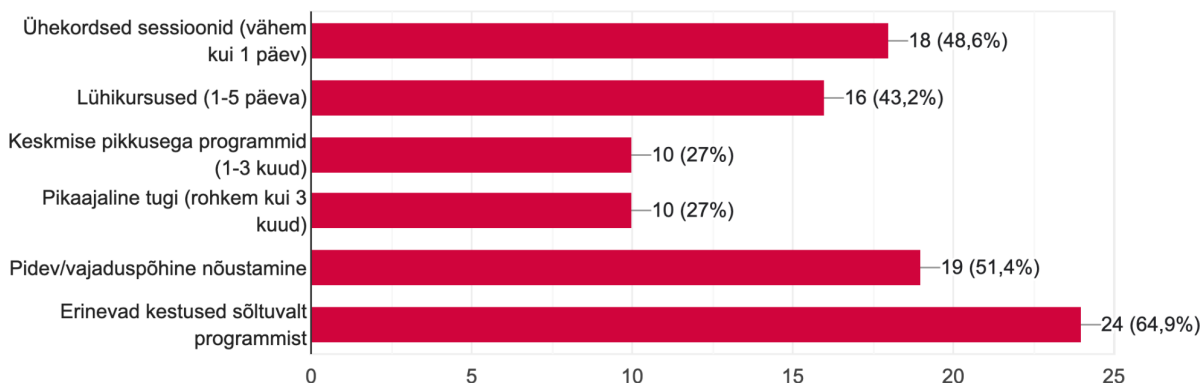
- mõju mõõtmine ja tulemuste raporteerimine (nt ESG);
- finantsplaneerimine, uute rahastusallikate leidmine ja skaleerimisstrateegiad;
- juriidilised pädevused ja digioskused/tehnoloogialahendused;
- vajadus laialdasema ühiskondliku teadlikkuse järele sotsiaalsest ettevõtlusest;
- sotsiaalne innovatsioon vabaühenduste kontekstis;
- tõenduspõhisuse loomine programmidele ja uuringute stipendiumite vajadus mõju hindamise meetodite arendamiseks;
- võrgustumise toetamine välispartneritega ning võrgustumine ka Eestis siseselt (nt messidel osalemise toetamine);
- tööstressi ja läbipõlemise temaatika;
- meeskondade toetamine ja nende juhtide nõustamine/koolitamine;
- vabatahtlike turvalisus, enesekaitse ja esmaabi.

Allpool on esitatud sotsiaalsetele- ja mõjuettevõtetele sobivad teenuste formaadid järjestatud vastavalt organisatsioonide eelistustele (valida sai kõik sobivad vastusevariandid):

- “Spetsiifilised koolitused/seminarid” (64.9% vastanutest);
- “Individuaalne nõustamisteenus/mentorlusprogramm” (62.2% vastanutest);
- “Võrgustikuüritused/konverentsid” (48.6% vastanutest);
- “Töötoad kohapeal” (40.5% vastanutest);
- “E-kursused/veebiseminarid” (37.8% vastanutest);
- “Elektroonilised/prinditavad juhend- ja arengumaterjalid ning tööriistad” (35.1% vastanutest)
- “Grupinõustamised/tiimiüritused” (32.4% vastanutest);
- “Infokirjad” (29.7% vastanutest);
- “Infopäevad” ja “Inkubatsiooniprogrammid/kiirendid” (mõlemad 27% vastanutest);
- “Vastastikuse õppe rühmad” (24.3% vastanutest)

Milline nõustamise/tugiteenuse/koolituse kestvus ja intensiivsus on Teie organisatsioonile kõige sobivam? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

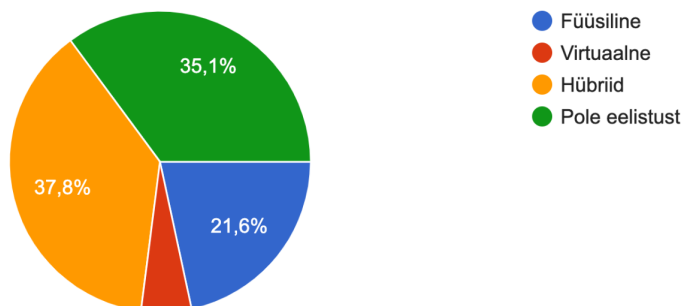
37 vastust



Joonis 4

Milline nõustamiste/tugiteenuste/koolituste formaat on Teie organisatsioonile kõige sobivam?

37 vastust



Joonis 5

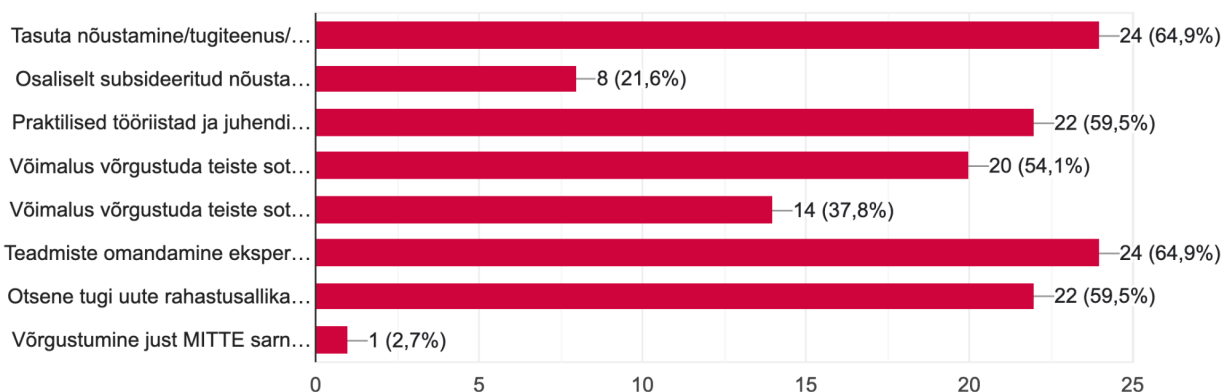
Oluline oleks ka arvestada toodete/ teenuse pakkumisel vastava sihtrühma kõnekeelega - nt vastas 45.9% organisatsioonidest, et kasutada võiks inglise keelt ja 16.2% vene, ja 5.4% soome või rootsi keelt.

Samuti palusime sotsiaalsete- ja mõjuettevõtete esindajatel märkida ära “mis motiveeriks nende organisatsiooni enim sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisalast nõustamist/tugiteenust/koolitust kasutama?” (Joonis 6, nt “Tasuta

nõustamine/tugiteenus/koolitus” ja “Teadmiste omandamine ekspertidelt spetsiifilistes valdkondades (nt finants, juriidiline, digi, juhtimine, kommunikatsioon, turundus jne)” (mõlemaid valis 64.9% vastanutest); “Otsene tugi uute rahastusallikate leidmisel” ja “Praktilised tööriistad ja juhendid igapäevatööks” (mõlemaid valis 59.5% vastanutest); “Võimalus võrgustuda teiste sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvate organisatsioonidega” (valis 54.1% vastanutest); “Võimalus võrgustuda teiste sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste pakkumist toetavate organisatsioonidega” (valis 37.8% vastanutest); ning “Osaliselt subsideeritud nõustamine/tugiteenus/koolitus” (valis 21.6% vastanutest).

Mis motiveeriks Teie organisatsiooni enim sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisalast nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi kasutama? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

37 vastust



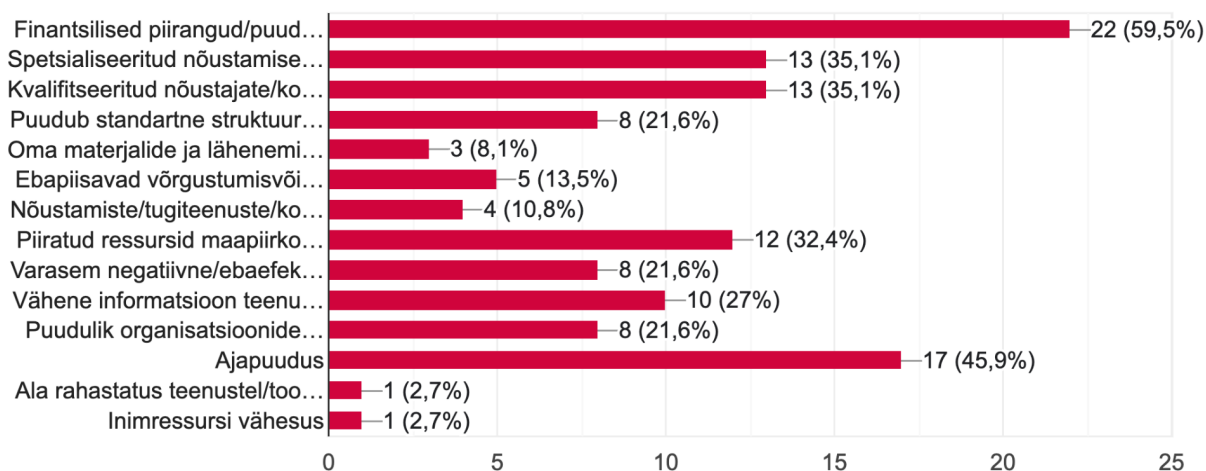
Joonis 6

Viimaks palusime kaardistada “millised on eeldatavad takistused, mis võiksid piirata võimalusi nõustamiste/tugiteenuste/koolituste kasutamisel?” Esile toodi nt “Finantsilised piirangud/puudulikud pädevused uute rahastusallikate leidmiseks” (mille valis 59.5% vastanutest); “Ajapuudus” (45.9% vastanutest); “Spetsialiseeritud nõustamiste/tugiteenuste/koolituste puudumine (nt mõju mõõtmine)” ja “Kvalifitseeritud nõustajate/konsultantide/koolitajate leidmine” (valiti mõlemat 35.1% vastanute poolt); “Piiratud ressursid maapiirkondade/regionaalsetele organisatsioonidele (ka inimressurssidele)” (32.4%); (võrdselt 21.6% valis) “Puudub standardne struktuur konkreetsete pädevuste arendamiseks”, “Varasem negatiivne/ebaefektiivne kogemus” ja “Puudulik organisatsioonide mitmekesisustega

arvestamine (nt keelebarjäär, kultuurilised erinevused, geograafiline kaugus, sihtrühmade erinevused); “Ebapiisavad võrgustumisvõimalused” (on takistustuseks 13.5% organisatsioonile); “Nõustamiste/tugiteenuste/koolituste vähene integratsioon organisatsioonis” (10.8%); ning “Oma materjalide ja lähenemiste ajakohasena hoidmise soov” (8.1% organisatsioonile) (Joonis 7).

Millised on Teie organisatsiooni eeldatavad takistused, mis võiksid piirata Teie organisatsiooni võimalusi nõustamiste/tugiteenuste/koolituste kasutamisel? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

37 vastust



Joonis 7

Küsitluse tulemuste põhjal ilmneb asjaolu, et Eesti mõjuorganisatsioonidel on suur vajadus praktiliste ja spetsialiseeritud nõustamis- ning koolitusprogrammide järele. Järgnevalt on esitatud soovitusel koolitusprogrammi loomisel vastavalt sotsiaalsete- ja mõjuettevõtete vastustele antud küsitluses:

- Ühtse mõiste ja teadlikkuse loomine - Oluline on edendada ühiskondlikku teadlikkust sotsiaalsest- ja mõjuettevõtlusest ning töötada välja ühine arusaam sotsiaalse mõju ja mõjuka ettevõtluse definitsioonist. See annaks selgema raamistiku nii organisatsioonidele kui ka tugiteenuste pakkujatele;
- Fookus pädevuste arendamisel - Koolitusprogrammid peaksid keskenduma organisatsioonide poolt enim soovitud valdkondadele (nt: mõju mõõtmine ja

raporteerimine, finantsplaneerimine, uute rahastusallikate leidmine, äriidee arendamine ning digioskused);

- Eelistatud formaat on individuaalne mentorlus, töötoad kohapeal, spetsiifilised seminarid ja võrgustikuüritused. Eelistatud on hübriidformaat ja pidev/vajaduspõhine nõustamine;
- Nõustamis- ja koolitusprogrammide kättesaadavuse parandamiseks tuleb arvestada vajadusega leevendada takistusi nagu ajapuudus (mis tuleneb kohati ka inimressursside puudusest, mis omakorda tuleneb vastavate majanduslike vahendite puudulikkusest) ja pakkuda paindlikke lahendusi. Samuti tuleb parandada info jagamist teenuste kohta ja arvestada organisatsioonide mitmekesisusega, sh keelebarjääride ja geograafilise kaugusega;
- On oluline edendada koostööd tavaliste ja sotsiaalse mõjuga ettevõtete vahel tööstussümbioosi võtmes; ning
- Tuleb panustada pädevate nõustajate väljaõppesse, kes suudavad pakkuda spetsiifilist ja kvaliteetset tuge.

Mitmed sotsiaalsed- ja mõjuettevõtted ning vabaühendused avaldasid soovi ja/või valmisolekut osaleda jätkuintervjuudes või fookusgruppides, mis annab võimaluse süvendada arusaama nende vajadustest ja väljakutsetest tulevikus veelgi.

2.2.2 Ettevõtluskonsultantide/nõustajate/tugiteenuste pakkujate küsitluse tulemused

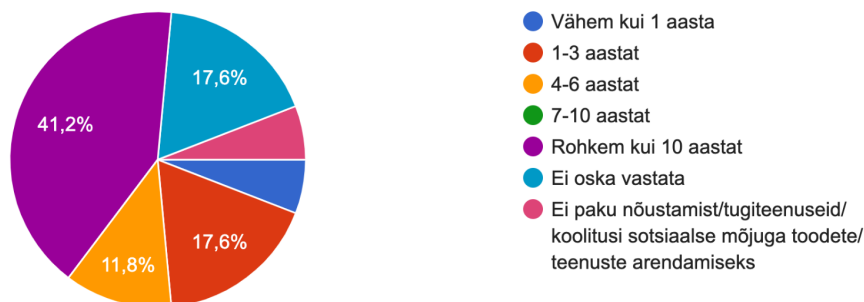
Teiseks küsitluse valimiks selle uuringu puhul olid ettevõtluskonsultandid/nõustajad/tugiteenuse pakkujad. Valimini jõudmise peamiseks meetodiks kasutas uurimisrühm sihtrühmale e-kirjade saatmist, samuti vahendas üleskutset oma kanalites küsitluse tellinud organisatsioon KÜSK (Sihtasutus Kodanikuühiskonna Sihtkapital).

Küsitlusest võttis osa 17 ettevõtluskonsultanti/nõustajat/tugiteenuse pakkujat. Osalejad esindavad organisatsioone erinevatest sektoritest, sealhulgas avalikust (52.8%), kolmandast sektorist (kodanikuühiskonnast) (23.5%) ja samuti organisatsioone, mis kuuluvad rohkem kui ühte sektorisse (23.5%). Vastajate rollid organisatsioonis on mitmekesised, hõlmates näiteks ettevõtlus- ja vabaühenduste konsultante, MAKide (Maakondlike Arenduskeskuste) ettevõtlusvaldkonna juhte, inkubaatori programmi disainereid, ettevõtete võrgustiku koordinaatoreid, mentoreid, *coache* ja programmijuhte.

Uurides organisatsioonide seost sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisega selgus, et 47.1% vastanutest määratlevad seda selliselt, et "Pakutavad nõustamist/tugiteenused/koolitused ei ole otseselt suunatud sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamiseks, kuid käsitlevad seda teemat mingil määral" või teevad seda lisategevusena (35.3%) või lausa põhitegevusena (11.8%).

Kui kaua on Teie organisatsioon pakkunud nõustamist/tugiteenuseid/koolitusi sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamiseks?

17 vastust



Joonis 8

Eelpool lisatud graafik toob välja teenuse pakkumiste ajaraamistiku vastanud organisatsioonide seas (Joonis 8).

Kaardistades, milliseid nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi vastanud organisatsioonid täna pakuvad toodi välja peamiselt:

- Finantsplaneerimine ja majanduslik jätkusuutlikkus (88.2%);

- Äriidee arendamine (88.2%);
- Avalikud suhted, turundus ja kommunikatsioon (82.4%);
- Uute rahastusallikate leidmine (nt projektitoetused, investorid, laenud jms) (82.4%);
- Avatud juhtimine ja tegevusvõimekuse kasvatamine (70.6%);
- Võrgustumine/partnerlussuhete loomine kohalikul ja/või rahvusvahelisel tasandil (70.6%).

Siinkohal on oluline märkida, et enamus vastajatest kinnitas, et peamiselt kõik eelpool mainitud nõustamised/tugiteenused/koolitused on suunatud ühel või teisel moel sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamiseks.

Allpool on esitatud nõustamiste/tugiteenuste/koolituste pakumiste formaadid, mida vastanud organisatsioonid täna kasutavad (Joonis 9, Joonis 10, ja Joonis 11). 82.4% vastanutest märkis, et nende nõustamised/tugiteenused/koolitused ja nendes kasutatud materjalid on eesti keeles. Samuti lisati, et mõnikord leiavad nõustamised/tugiteenused/koolitused aset meili teel või telefonitsi. Enamik vastanutest pakub nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi aastas rohkem kui sajale (70.6%) ettevõttele/vabaühendusele/avaliku sektori asutusele ning 17.6% vastanutest pakub oma teenuseid 51 - 100'le ettevõttele/vabaühendusele/avaliku sektori asutusele.

Milliseid formaate kasutate oma nõustamiste/tugiteenuste/koolituste pakumisel? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

17 vastust

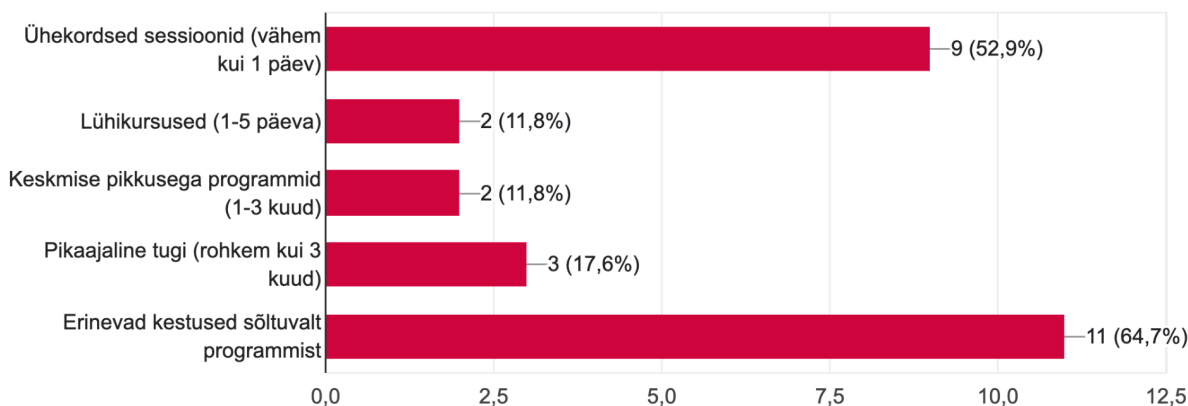


Joonis 9*

* “Individuaalne nõustamisteenus/mentorlusprogramm”; “Inkubatsiooniprogrammid/kiirendid”; ja “Elektroonilised/prinditavad juhend- ja arengumaterjalid ning tööriistad” (Joonis 9 täiendus).

Milline on Teie nõustamiste/tugiteenuste/koolituste tavaline kestus? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

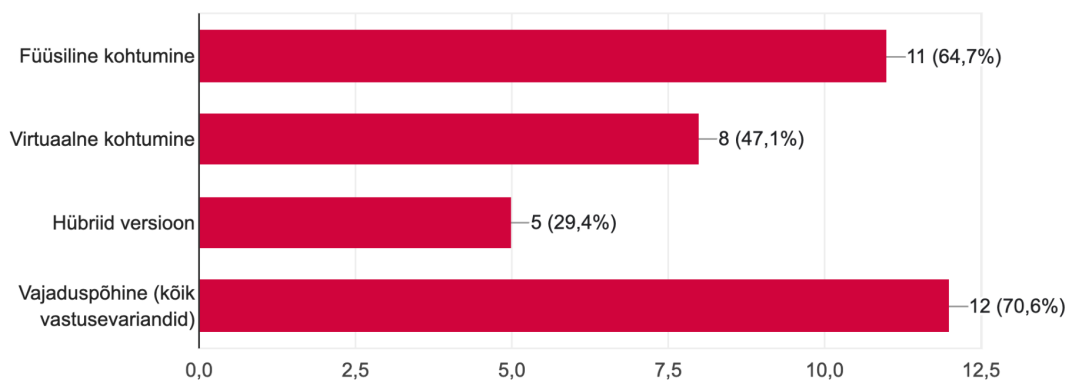
17 vastust



Joonis 10

Mil moel leiavad tavaliselt aset Teie nõustamised/tugiteenused/koolitused? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

17 vastust



Joonis 11

Vastavate teenusepakkujate seisukohalt on kõige olulisemad takistused sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvate organisatsioonide jaoks Eestis sellealaste nõustamiste/tugiteenuste/koolituste kasutamisel:

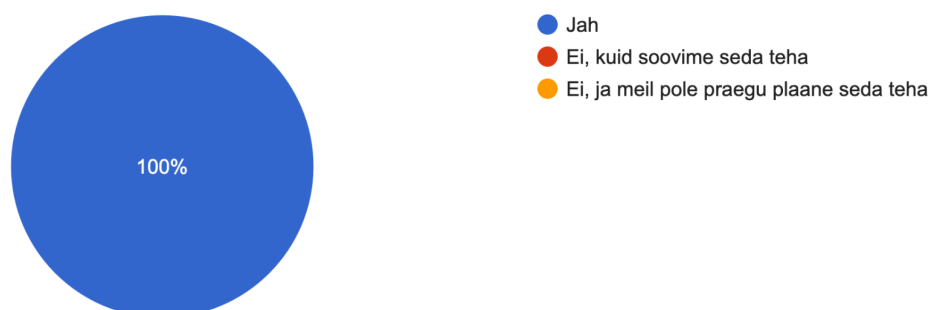
- Finantsilised piirangud/puudulikud pädevused uute rahastusallikate leidmiseks (88.2% pidas seda takistuseks);
- Puudub standardne struktuur konkreetsete pädevuste arendamiseks (47.1% pidas seda aspekti takistuseks);
- Piiratud ressursid maapiirkondade/regionaalsetele organisatsioonidele (41.2% pidas seda aspekti takistuseks);

Lisaks toodi välja “Spetsialiseeritud nõustamiste/tugiteenuste/koolituste puudumine (nt mõju mõõtmine)” ning “Ajapuudus” kui märkimisväärsed takistused. Rõhutati, et algajad ja edasijõudnud vajavad erinevaid lahendusi, kuid piiratud osalejate ringi tõttu pakutakse tihti korraga mõlemale, mis ei toimi. Samuti, et organisatsioonid ei taju vajadust end sotsiaalse ettevõtteks identifitseerida ega näe sellest kasu, ning mentaalne ressursipuudus on ajapuudusest olulisem takistus.

Kõik küsitluses osalenud organisatsioonid teevad koostööd teiste organisatsioonidega, mis samuti vastava valdkonnaga tegelevad. Koostööpartneriteks on näiteks “Teised nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi pakuvad organisatsioonid”, “Ülikoolid/haridusasutused (nt Tallinna Ülikool, TalTech, Tartu Ülikooli Tallinna esindus), ning “Avaliku sektori asutused (sh KOVid)”. (Joonis 12, ja Joonis 13)

Kas Teie organisatsioon teeb täna koostööd teiste organisatsioonidega, mis pakuvad nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi?

17 vastust



Joonis 12

Kui vastasite eelmisele küsimusele "Jah" siis palun valige, milliste organisatsioonidega ja mil viisil teete koostööd. (Valige kõik sobivad valikuvariandid)

17 vastust



Joonis 13*

* "Teised organisatsioonid, mis pakuvad nõustamisi/tugiteenuseid/koolitusi" (Joonis 13 täiendus).

Paludes hinnata pädevusi, mida vastajate arvates nõustajatel/konsultantidel/koolitajatel on vaja, et tõhusalt toetada sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvaid organisatsioone toodi välja "oluliste" või "väga oluliste" pädevustena:

- Finantsplaneerimine ja majanduslik jätkusuutlikkus;
- Avalikud suhted, turundus- ja kommunikatsioon;
- Äriidee arendamine; ning
- Võrgustumine/partnerlussuhete loomine.

Lisaks ankeetküsitlusele pakuti osalejatele võimalust jagada täiendavaid mõtteid sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste alaste nõustamiste/tugiteenuste/koolituste arendamise toetamiseks. Oluliseks peeti:

- Väga selget eristamist organisatsiooni arengufaasis ja sellele vastava toe pakkumist, arvestades, kas eestvedajad on pigem mõju- või ettevõtlustaustaga;

- Pikaajalise toetuse olulisust, et arendajad ei jääks üksi, sh *coachingu*, *grupicoachingu*, kovisiooni või *mastermindide* vormis tuge eestvedajatele endile;
- Suuremat vajadust nähti just ärilise poole pealt – kuidas toetada sotsiaalset ettevõtet kasumi saavutamisel ja skaleerimisel.

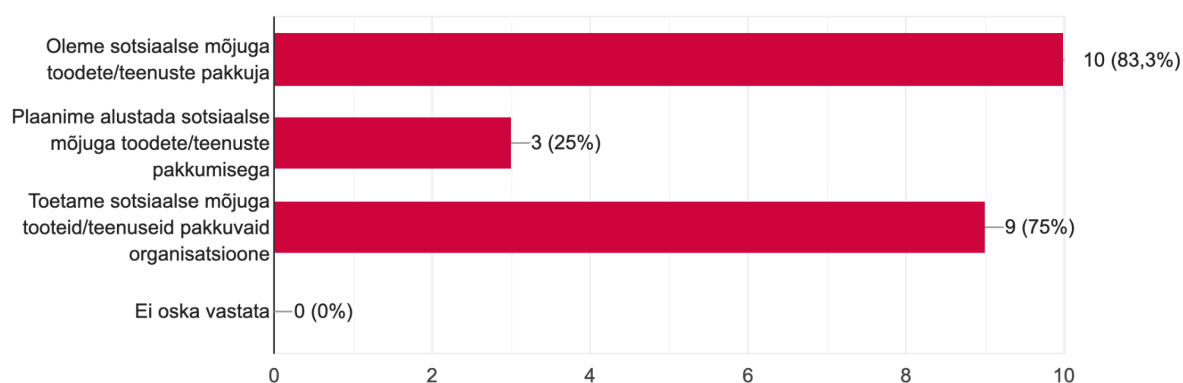
2.2.3 Kohalike omavalitsuste küsitluse tulemused

Kolmandaks küsitluse valimiks selle uuringu puhul olid Eesti kohalikud omavalitsused. Valimi poole oli võimalik pöörduda otse kasutades avalikes andmebaasides olemasolevaid kontakte. Küsitlusest võttis osa 12 kohaliku omavalitsuse esindajat Harjumaalt (5), Lääne-Virumaalt (2), Tartumaalt (1), Pärnumaalt (1), Võrumaalt (1), Saaremaalt (1), ja Järvamaalt (1). Vastajad olid erinevatest maakondade valdadest.

Kõikide osalenud omavalitsuste esindajad (12) kinnitasid, et kas pakuvad (83,3%)/plaanivad hakata pakkuma (25%) sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid või toetavad (75%) sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvaid organisatsioone (Joonis 14).

Kuidas määratleksite Teie omavalitsuse seost sotsiaalse mõjuga toodete/teenustega? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

12 vastust



Joonis 14

Omavalitsused pakuvad (ja toetavad organisatsioone, mis pakuvad) laia valikut sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid nt:

- nõustamist, toetusi, eakate hooldamist, noortekeskuste teenuseid ja toetatud elamist vaimse puudega inimestele;
- kõiki pika vaatega ruumilist planeerimist puudutavaid teenuseid (linnaplaneerimise amet, keskkonna- ja kommunaalamet, transpordiamet) ning ettevõtlustoetusi väikeettevõtjatele;
- noortele ja lastevanematele suunatud teenuseid (nt Gordoni kool, Imelised Aastad, abipolitseinik), lastekaitseteenuseid ja pagulaste teenuseid. Samuti toetatakse võlanõustajaid MTÜsid. Peamised kasusaajad on lapsed/noored üldiselt, noored vanemad ja pagulased/varjupaigataotlejad;
- ja toetavad enamasti sotsiaalteenuseid, sh MTÜde toetusi ja arendusprogramme. Arengukavas on eesmärk parandada sotsiaalteenuste kvaliteeti ja kättesaadavust;
- vabatahtlike seltsilisi, integratsiooniabi, vaimse tervise tuge, sotsiaaltranspordi, dementsete päevahoidu, toimetulekuteenust pikaajalistele töötutele ja riskinoorte toetamist. Toetatakse erivajadustega inimesi toetavaid organisatsioone;
- hariduslikke tugiteenuseid, toetust NEET-noortele, tugiisikuteenust, koduste eakate toetamist, invatranspordi ja munitsipaaleluruumi üürimise võimalust. Toetatakse näiteks laste suvelaagreid vähekindlustatud perede lastele ja ostetakse sisse psühholoogiateenuseid;
- tuge NEET-noortele ja külaseltsidele;
- laia valikut sotsiaalteenuseid, sh vaimse tervise nõustamist, päevakeskuse, päevahoiu, pesupesemise, turvakodu, varjupaiga, erihoolekande, sauna, transpordi, võlanõustamise, häirenupu, abivahendite, nõustamis- ja teraapiateenuseid, isikliku abistaja, sotsiaaltranspordi, puudega laste ja täisealiste hooldust, koduteenust, eluruumi tagamist, vältimatut sotsiaalabi ja lapsehoiuteenust;;
- tuge mittetulunduslikku tegevust organisatsioonide arenguks ja projektide elluviimiseks, samuti antakse kasutusse maad ja ruume;
- nõustamist ja noorsootööd ning toetab noortekeskusi, isamaalisi organisatsioone ja kogudusi;

- sotsiaalteenuseid vallavalitsuse ja sotsiaalkeskuse kaudu, toetades MTÜsid ja ettevõtteid;
- ISTE (isikukeskne erihoolekande teenus), isikliku abistaja, tugiisiku, päevahoiu/sotsiaalrehabilitatsiooni, koduteenuse ja varjupaigateenuseid. Toetatakse eraõiguslikke juriidilisi isikuid, mittetulundusühinguid, linnakodanikke ja kogukondlikke algatusi.

Vastavate sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvaid organisatsioone toetavate või otseselt sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvate omaavalitsuste kasusaajad on:

- Lapsed/noored üldiselt (91.7% vastanutel);
- Eakad (83.3% vastanutel);
- Füüsilise erivajadusega inimesed (75% vastanutel);
- Vaimse tervise probleemidega / psühholoogilise erivajadusega inimesed (66.7% vastanutel);
- Kodutud (58.3% vastanutel);
- Väga madala sissetulekuga / võlgades inimesed (58.3% vastanutel);
- Pikaajalised töötud (50% vastanutel);
- Õpiraskustega inimesed (50% vastanutel);
- Noored vanemad (50% vastanutel);
- Noored hooldusest lahkuvad inimesed/ orvud / hoolduses olevad noored (41.7% vastanutel);
- Alkoholi- ja/või narkosõltuvusega inimesed (41.7% vastanutel);
- Maapiirkondades / äärealadel elavad inimesed (41.7% vastanutel);
- Üksikvanemad (41.7% vastanutel);
- Pagulased ja varjupaigataotlejad (41.7% vastanutel);
- Vägivalla ohvrid (41.7% vastanutel);
- Näljaohus / alla vaesuspiiri elavad inimesed (33.3% vastanutel); ning
- Inimesed, kellel puudub piisav juurdepääs meditsiinile (33.3% vastanutel).

Mõju mõõtmise praktikad on omavalitsuste vahel erinevad. Allpool on näited erinevatest lähenemistest mõju mõõtmisele sotsiaalseid toodete/teenuste pakkumisel või nende pakkumist toetades:

- kasutakse andmete kogumist ja analüüsi ning kaasuspõhist analüüsi ja statistikat;
- järgitakse Eesti sotsiaalteenuste üldiseid ja erihoolekande kvaliteedijuhiseid;
- kasutatakse sotsiaalministeeriumi (S-veeb) ning justiits- ja digiministeeriumi (H-veeb) aruandlust;
- kasutatakse arengukava (2025-2040) sihtide, eesmärkide ja mõõdikute süsteemi, mille kaudu seiratakse iga-aastaselt olukorda ning määratakse arendus- ja investeeringutegevused;
- seatud on eesmärk sotsiaalteenuste kvaliteedi ja kättesaadavuse parandamiseks, mis eeldab teenuste mõju hindamist ja pidevat arendamist;
- kogutakse ja analüüsitakse andmeid (nii kasusaajatelt kui ka nende lähedastelt) ning tehakse võrdlusi, et teenuste kvaliteeti parandada ja kohandada;
- ei mõõdetata mõju/mõõdetakse väga minimaalselt.

Küsimusele, mille raames tuli omavalitsustel hinnata pädevusi erinevates valdkondades, hinnati skaalal “puudulik” kuni “väga hea” kõige madalamalt: 1) “Mõju mõõtmine ja tulemuste raporteerimine (nt ESG)” (91.67% vastas ‘rahuldav’ või madalam); 2) “Skaleerimise strateegiad” (83.34% vastas ‘rahuldav’ või madalam); ning 3) “Sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste disain ja arendamine” (66.67% vastas ‘rahuldav’ või madalam).

Kõige rohkem soovivad omavalitsused lähitulevikus arendada järgmisi pädevusi:

- “Sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste disain ja arendamine” (58.3% vastanutest);
- “Uute rahastusallikate leidmine (nt projektitoetused, investorid, laenud jms)” (41.7% vastanutest); ning
- “Mõju mõõtmine ja tulemuste raporteerimine (nt ESG)” (41.7% vastanutest).

Paludes omavalitsustes hinnata teadlikkust/kompetentse sotsiaalse mõju/ettevõtluse/innovatsiooni valdkondades hinnati kõige madalamalt (rahuldav või madalam) teemasid: “Sotsiaalse mõju meetodite/mudelite kasutamine (nt mõju mõõtmine)”; “Sotsiaalse ettevõtluse meetodite/mudelite kasutamine (nt tulu reinvesteering mõju suurendamiseks)”; ning “Sotsiaalse innovatsiooni meetodite/mudelite kasutamine (nt muutuse teooria, mõjustrateegia mudelite kasutamine)”.

Hinnates viimase 24 kuu jooksul kasutatud nõustamist/tugiteenuseid/koolitusi, siis puudus kogemus või vajab see endiselt arendamist teemadel “Skaleerimise strateegiad”; “Mõju mõõtmise ja tulemuste raporteerimine (nt ESG)”; “Ühiskondlikult vastutustundlikud või sotsiaalset väärtust loovad hanked”; ning “Sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste disain ja arendamine”.

Omavalitsused märkisid konkreetseid organisatsioonid/programmid/nõustajad/konsultandid/koolitajad, mis/kes on pakkunud neile kõige kvaliteetsemat tuge sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisel: Tallinna Ülikooli, ELVLi (Eesti Linnade ja Valdade Liit) ja Tallinna Majanduskooli täiendkoolitusi omavalitsusjuhtidele ja töötajatele (k.a. hõbemajanduse temaatikas), Sotsiaalse innovatsiooni laborit, Praxise ja Civitta teenuseid, SA Võrumaa Arenduskeskuse tuge, SKA (Sotsiaalkindlustusamet), EU-PROMENSi ja ELVLi teenuseid, Tõnu Lehtsaare koolitust konfliktide juhtimisest, EASi (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus) ja HEAKi (Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus) tuge väikeettevõtluse arendamisel, EBSi (*Estonian Business School*) ning VIROL ja KOV (Kohalik Omavalitsus) mikrokraadi, RTK (Riigi Tugiteenuste Keskuse) poolt korraldatud koolitusi, ning SA KredExi tuge.

Palusime küsitluses omavalitsustel kirjeldada ka puuduseid koolitustes ja takistusi teenuste kasutamisel. Küsitlusest ilmneseid ka olulised lüngad praegustes nõustamis- ja koolitusprogrammides ning takistused, mis piiravad omavalitsuste võimalusi neid teenuseid kasutada:



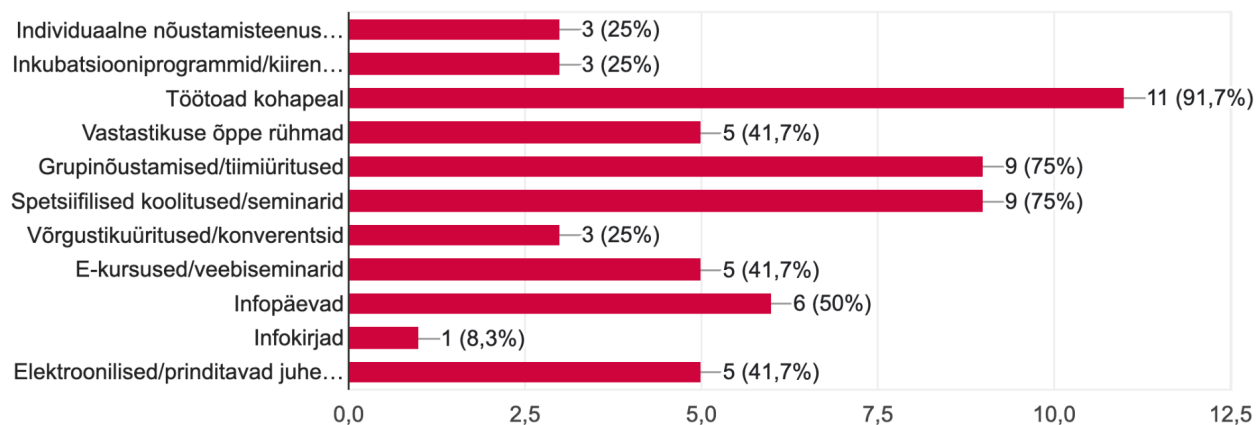
- sotsiaalse mõju mõiste selgus, viidates, et "ühiskondlik mõju" ja "sotsiaalteenused" on erinevad asjad ning et on vaja täpsustada, milliseid probleeme koolitused lahendama peaksid.
- teemade puudulikkus nt. kogukondade toetamine, pikaajaline järeltoetus ja mentorlus; sotsiaalse mõju olemus, analüüside vajalikkuse teadlikkuse tõstmine, head praktikad mujalt, koostöövõrgustiku teemad ja rahvusvaheline vaade;
- piiratud ressursid maapiirkondade/regionaalsetele omavalitsustele (nt finantsilised piirangud/puudulikud pädevused uute rahastusallikate leidmiseks või inimressursside puudulikkus ning ajapuudus);
- sotsiaalmeedia kasutamise vajalikkus ja rahaline kirjaoskus;
- koolitused või teabepäevad ettevõtjatele ja aktiivsetele kogukonnaliikmetele, et kogukond ise pakuks sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid;
- teenuste arendamine ja täiustamine teenuse kvaliteedi tagamiseks ja teenuseosutajate töö kergendamiseks;
- vajadus suuremas mahus seniste koolituste järele;
- spetsialiseeritud nõustamiste/tugiteenuste/koolituste puudumine (nt mõju mõõtmine);
- kvalifitseeritud nõustajate/konsultantide/koolitajate leidmine on keeruline;
- puudub standardne struktuur konkreetsete pädevuste arendamiseks;
- ebapiisavad võrgustumisvõimalused ning uute teadmiste integratsioon organisatsioonis.

Lisaks toodi esile, et "kuigi universaalse disaini printsiibid on ilmselged, võivad poliitilised ja finantsilised põhjused takistada nende elluviimist, mistõttu pelgalt teadlikkuse tõstmine koolituste abil annab väikese mõju".

Allpool on esitatud omavalitsustele sobivad teenuste formaadid (Joonis 15, Joonis 16 ja Joonis 17).

Millised nõustamised/tugiteenused/koolitused on Teie omavalitsusele kõige sobivamad? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

12 vastust

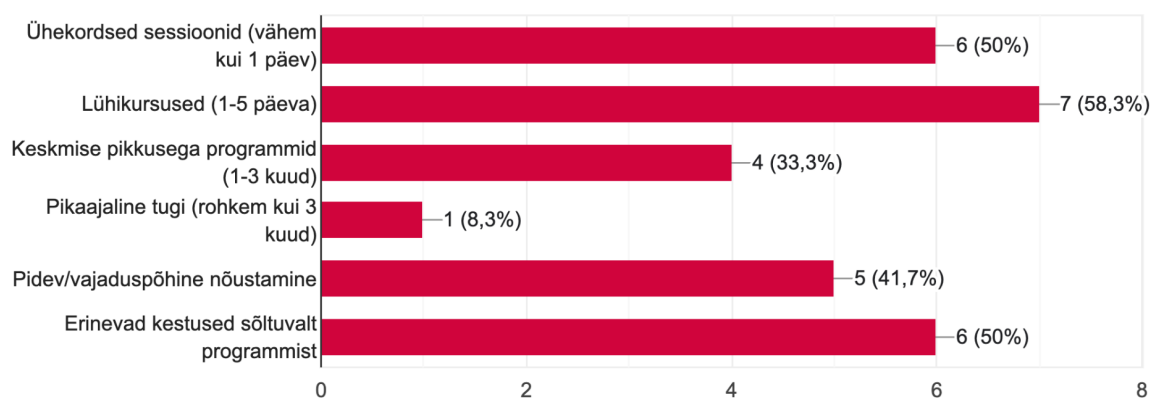


Joonis 15*

* “Individuaalne nõustamisteenus/mentorlusprogramm”; “Inkubatsiooniprogrammid/kiirendid”; ja Elektroonilised/prinditavad juhend- ja arengumaterjalid ning tööriistad” (Joonis 15 täiendus).

Milline nõustamise/tugiteenuse/koolituse kestvus ja intensiivsus on Teie omavalitsusele kõige sobivam? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

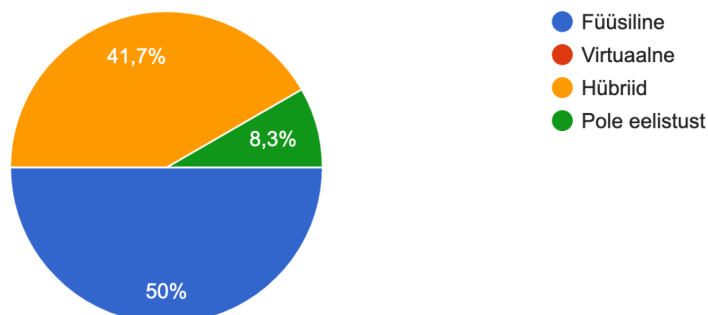
12 vastust



Joonis 16

Milline nõustamise/tugiteenuse/koolituse formaat on Teie omavalitusele kõige sobivam?

12 vastust

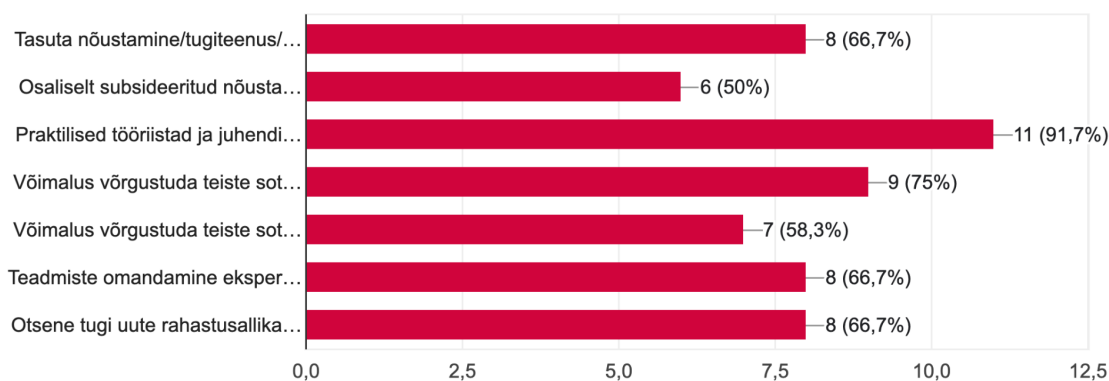


Joonis 17

Samuti palusime omavalitsuste esindajatel märkida ära “mis motiveeriks nende organisatsiooni enim sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisalast nõustamist/tugiteenust/koolitust kasutama?” (Joonis 18, nt “Praktilised tööriistad ja juhendid igapäevatööks” (valis 91.7% vastanutest); “Võimalus võrgustuda teiste sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid pakkuvate organisatsioonidega” (valis 75% vastanutest); “Tasuta nõustamine/tugiteenus/koolitus”, “Teadmiste omandamine ekspertidelt spetsiifilistes valdkondades (nt finants, juriidiline, digi, juhtimine, kommunikatsioon, turundus jne)”, ja “Otsene tugi uute rahastusallikate leidmisel” (kõiki kolme valis 66.7% vastanutest); “Võimalus võrgustuda teiste sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste pakumist toetavate organisatsioonidega” (valis 58.3% vastanutest); ning “Osaliselt subsideeritud nõustamine/tugiteenus/koolitus” (valis 50% vastanutest).

Mis motiveeriks Teie omaavalitsust enim sotsiaalse mõjuga toodete/teenuste arendamisalast nõustamist/tugiteenust/koolitust kasutama? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

12 vastust

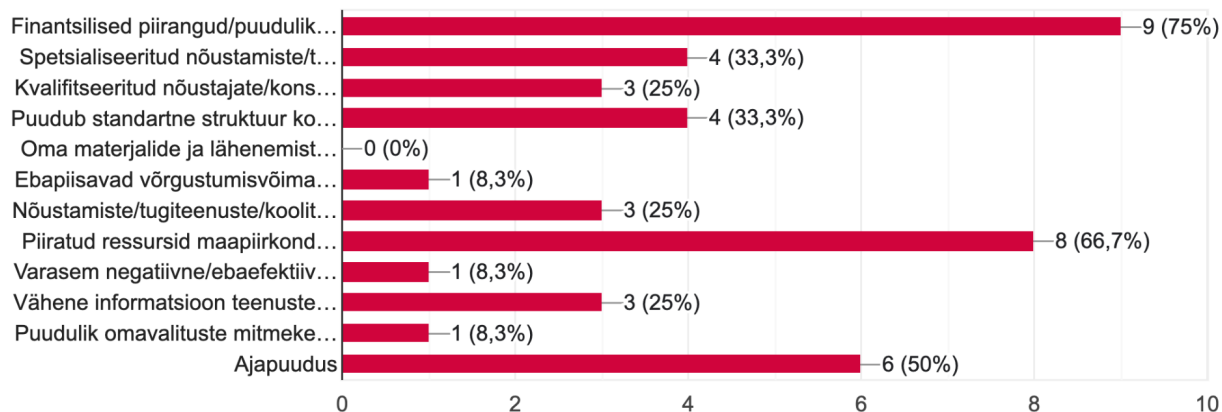


Joonis 18

Viimaks palusime kaardistada “millised on eeldatavad takistused, mis võiksid piirata võimalusi nõustamiste/tugiteenuste/koolituste kasutamisel?” Esile toodi nt “Finantsilised piirangud/puudulikud pädevused uute rahastusallikate leidmiseks” (mille valis 75% vastanutest); “Piiratud ressursid maapiirkondade/regionaalsetele organisatsioonidele (ka inimressurssidele)” (66.7% vastanutest); “Ajapuudus” (50% vastanutest); “Spetsialiseeritud nõustamiste/tugiteenuste/koolituste puudumine (nt mõju mõõõtmine)” ja “Puudub standardne struktuur konkreetsete pädevuste arendamiseks” (valiti mõlemat 33.3% vastanute poolt); “Kvalifitseeritud nõustajate/konsultantide/koolitajate leidmine”, “Nõustamiste/tugiteenuste/koolituste vähene integratsioon organisatsioonis”, ja “Vähene informatsioon teenuste kohta (infosulg)” (valiti kõiki 25% vastanute poolt); ning “Ebapiisavad võrgustumisvõimalused”, “Varasem negatiivne/ebaefektiivne kogemus”, ja “Puudulik omavalituste mitmekesisustega arvestamine (nt keelebarjäär, kultuurilised erinevused, geograafiline kaugus, sihtrühmade erinevused)” (valiti vastanute seast vaid korra). (Joonis 19).

Millised on Teie omavalituse eeldatavad takistused, mis võiksid piirata Teie omavalituse võimalusi nõustamiste/tugiteenuste/koolituste kasutamisel? (Valige kõik sobivad vastusevariandid)

12 vastust



Joonis 19

Uuringu tulemused näitavad, et kohalikel omavalitsustel on juba märkimisväärne roll sotsiaalse mõjuga toodete ja teenuste pakkumisel ning toetamisel. Siiski on selge vajadus täiendava toe ja koolituste järele, et parandada pädevusi, eriti mis puudutab mõju mõõtmist ja uute rahastusallikate leidmist mõju skaleerimiseks. Oluline on ka täpsustada sotsiaalse mõju/ettevõtluse/innovatsiooni kontseptsiooni, et koolitusprogrammid vastaksid paremini omavalitsuste tegelikele vajadustele ja aitaksid lahendada konkreetseid ning ühiskondlikke probleeme. Koolituste puhul on oluline arvestada ka kohalike olude ja ressurssidega, pakkudes praktilisi tööriistu ja võrgustumise võimalusi nii kohaliku omavalitsuse kui ka riiklikul tasandil.

Mitmed omavalitsused avaldasid soovi ja/või valmisolekut osaleda jätkuintervjuudes või fookusgruppides, mis andis võimaluse süvendada arusaama nende vajadustest ja väljakutsetest.

2.3 Ettevõtluse ja vabaühenduste konsultantide fookusgruppide tulemused

Fookusgrupi intervjuud toimusid virtuaalselt 06.06 ja 10.06.2025. Kokku võttis osa 10 konsultanti, kellest 6 olid vabaühendustele suunatud ning 4 ettevõtluskonsultandid. Piirkondadest olid kaetud Tartu, Tallinn, Ida- ja Lääne-Virumaa, Saaremaa, Võrumaa ja Valgamaa.

2.3.1 Tööpraktika ja kontekst

Sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtluse valdkonnas tegutsevad konsultandid töötavad tihti muutlike ja määratlemata lähteoludega klientidega, kelle eesmärgid ja võimalused alles kujunevad. Fookusgruppides osalenud spetsialistide sõnul on see töö eelkõige suunamine, avamine ja raamimine, mitte pelgalt info andmine. Konsultandi roll on mitmetasandiline: olla kuulaja, suunaja, struktureerija ja vahel ka “mõttepartner”.

„Alguses ei ole neil midagi konkreetset – ainult tunnetus, et tahavad teha midagi head. Siis hakkame koos lahti harutama.“ – VASTAJA_06, 10.06

Tüüpiline töö algab kliendiga, kellel on kas idee, üldine siht või hoopis *„lihtsalt tunne, et midagi võiks teha“*. Sellelt tasemelt liigutakse edasi läbi vestluste, arutelude ja praktiliste suunamiste.

Konsultandid rõhutasid, et:

- väga sageli ei teadvusta kliendid ise oma tegevuse mõjuaspekti või potentsiaali ettevõtluseks;
- paljud algatused ei sobitu olemasolevatesse raamidesse, nt MTÜ- või OÜ-loogikasse;
- töötatakse inimestega, kelle motivatsioon on tugev, kuid teadmised, strateegiad ja oskused vähesed.

„Tihti on tunne, et esimene osa tööst on mõttemustrite muutmine – et nad tohivad kasumit teenida, et mõju võib olla ka mõõdetav.“ – VASTAJA_05, 06.06

Konsultandi töömeetodid on olukorraspetsiifilised ja kohanduvad – ükski tööriist ei kehti kõigile, ning lähenemine sõltub inimese taustast, ideest ja arenguetapist. Aruteludes rõhutati, et enamasti tehakse palju kohapealset tõlgendustööd, sest puudub üks kindel tee, mida järgida.

„See pole Exceli nõustamine – see on arutelupõhine, otsinguline töö. Kõigepealt loome üldse keele, milles rääkida.“ – VASTAJA_03, 10.06

Kuna paljud kliendid tegutsevad mittetulunduslikus vormis või kogukonnapõhiselt, kerkivad sageli esile järgmised tüüpolukorrad:

- segadus organisatsioonilise vormi osas (MTÜ vs OÜ);
- raskused tulu teenimise või hinna küsimise õigustamisel;
- tugev väärtuspõhisus, kuid vähene teadmistepagas ärilistest mehhanismidest.

Konsultandid tegutsevad nendes olukordades sildade loojatena – ühendades kliendi väärtused süsteemse lähenemisega, aidates navigeerida rahastusvõimaluste ja organisatsiooniliste valikute vahel.

„Meie töö on tuua kokku idee ja struktuur – et säiliks sisu, aga tekiks jätkusuutlikkus.“ – VASTAJA_02, 10.06

Kokkuvõttes näitab fookusgruppide tagasiside, et konsultandi töö sotsiaalse innovatsiooni valdkonnas ei allu standardnõustamise loogikale. See on kombinatsioon strateegiast, empaatiast ja loovusest, kus puuduvad valmis mallid ja lõppvastused. Seetõttu on professionaalse toetusstruktuuri olemasolu – tööriistade, kolleegide, mentorluse ja näidete näol – võtmetähtsusega.

2.3.2 Eesmärgid ja arenguvajadused

Fookusgruppides tõid konsultandid selgelt esile, et sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtluse valdkonnas tegutsemiseks ei piisa üldistest ettevõtlusteadmistest – vajalikud on

valdkonnaspetsiifilised oskused, tööriistad ja tugi, mis aitaksid toetada väga erineva tausta ja küpsusastmega kliente.

Konsultandid nimetasid järgmisi prioriteetseid arenguvajadusi:

1. Mõju mõtestamise ja sõnastamise oskus

Konsultandid vajavad paremaid teadmisi ja vahendeid selleks, et aidata klientidel:

- mõista, mis on mõju ja kuidas seda luua;
- sõnastada mõju selgelt ja usutavalt (nt investorile, partnerile, kogukonnale);
- visuaalselt või narratiivina oma tegevuse väärtust esitada.

„Kui sa ei suuda oma mõju ära sõnastada, siis ei saa ka partnerid sinust aru.“ – VASTAJA_02, 10.06

„Mõju tundub neile liiga suur teema – nad ei hakka sellega üldse pihta.“ – VASTAJA_06, 10.06

Arengevajadus:

- Koolitused mõjunarratiivide, SDG-de seoste, muutuste teooria ja mõju visualiseerimise kohta.
- Mõju selgitamise töölehed ja mallid.

2. Ärimudeli ja väärtuspakkumise arendamise võimekus

Konsultantidel on vaja tuge selles, kuidas klientide sotsiaalne eesmärk muuta:

- jätkusuutlikuks ärimudeliks;
- selgeks väärtuspakkumiseks erinevatele sihtrühmadele;
- fokuseeritud teenuseks või tooteks, mis sobib nii sihtgrupile kui turule.

„Tihtipeale sa lähed sinna algusesse tagasi, et neil oleks ärimudel ja business case.“ – VASTAJA_02, 10.06

„Nad ei tea, kes on klient ja mida nad täpselt pakuvad.“ – VASTAJA_06, 10.06



Arenguvajadus:

- Tööriistad väärtuspakkumise määratlemiseks, sihtrühma kaardistamiseks ja ärimudeli koostamiseks.
- Harjutused fookuse seadmiseks ja testimiseks.

3. Juriidiliste vormide tundmine ja rakenduslik selgitus

Konsultandid vajavad paremat arusaama erinevate organisatsioonivormide (MTÜ, OÜ, SA) sobivusest mõjuettevõtluse kontekstis, sh:

- millised võimalused on tulu teenimiseks;
- kuidas maksustamine, palgaküsimused ja aruandlus varieeruvad;
- kuidas seletada neid asju klientidele lihtsalt ja arusaadavalt.

„Nad ei tea, et võivad MTÜ-na arvet esitada või tulu teenida – see on neile uus.“ – VASTAJA_04, 06.06

Arenguvajadus:

- Visuaalsed juriidiliste vormide võrdlustabelid, töölehed otsustustoe andmiseks.
- Praktilised näited ja case'id MTÜ-de ja OÜ-de kombinatsioonide kohta.

4. Rahastusvõimaluste tundmine ja klientide suunamine

Konsultandid tunnetavad tugevat vajadust:

- mõista paremini, millised rahastusvõimalused sobivad sotsiaalsele ettevõtlusele;
- aidata klientidel vältida sobimatuid toetuskanaleid;
- leida alternatiivseid ja kombineeritud rahastusmudeleid.

„MTÜ-d ei kvalifitseeru starditoetusele ja see määrab ära nende arengu.“ – VASTAJA_05, 06.06



„Eestis ei ole ühtegi rahastusmeetet, mis oleks mõeldud just sotsiaalsetele ettevõtetele.“ – VASTAJA_03, 10.06

Arenguvajadus:

- Ülevaated rahastusvõimalustest ja tingimustest.
- Mallid ja suunad, kuidas kombineerida projektipõhist ja teenusepõhist rahastust.

5. Praktiliste Eesti-põhiste näidete ja juhtumiuuringute kättesaadavus

Konsultandid soovivad kasutada elulisi, kohalikke näiteid, et toetada klientide õppimist, samastumist ja motivatsiooni.

„Ei piisa, kui ütled lihtsalt nime – tahaks teada, mis seal ärimudelil täpselt toimub.“ – VASTAJA_05, 06.06

„Tahaks Eesti konteksti – reaalne tegevus, klient, mõju, tulu.“ – VASTAJA_02, 10.06

Arenguvajadus:

- Juhtumianalüüside kogumik Eesti sotsiaalsetest/mõjuettevõtetest.
- Iga näite juurde äriloogika, mõjunäitajad, sihtrühm ja rahastusmudel.

Arenguvõimalusi mõjutavad väljakutsed ei ole ainult isiklikud või teadmispõhised – paljud neist on süsteemsed. Aruteludes kõlas mure, et Eesti toetuste ja inkubaatorite süsteem ei tunnista ega toeta sotsiaalse ettevõtluse eripärasid piisavalt.

2.3.3 Koolituse ootused ja eelistatud formaadid

Osalejate hinnangul peab hea koolitus olema rakenduslik, kohandatav ja kogemuspõhine. Eelistatakse formaate, mis võimaldavad õppimist läbi päriselulise kogemuse, arutelu ja kohe rakendatavate tööriistade.

„Ma ei taha teooriat – tahan tööriista, mida saan kohe kasutada kliendiga töötades.“ – VASTAJA_06, 10.06

„Juhtumiuuring, tööleht, rühmaarutelu – see kombinatsioon toimib!“ – VASTAJA_01, 06.06

Osalejate eelistused koolituse ülesehituse osas:

- Moodulipõhine struktuur – võimaldab valida temaatiliselt ja aja mõttes sobivad osad.
- Töötoad ja praktilised seminarid, kus saab kohe katsetada õpitut.
- Kombineeritud formaat (hübriid) – virtuaalsed kohtumised sobivad sisu edastamiseks, füüsilised kohtumised on eelistatud aruteluks ja kogemuste vahetuseks.

„Virtuaalselt on hea teadmisi saada, aga kui me tahame mõtestada ja arutada, siis on füüsiline kohtumine vajalik.“ – VASTAJA_05, 06.06

- Kohtumiste soovituslik sagedus: kord kuus või iga 2–3 nädala tagant – et säiliks järjepidevus, aga mitte ülekoormus.

„Vahe võiks jääda paar nädalat – et oleks aega mõelda ja katsetada, aga tunneks ikka, et on jätk.“ – VASTAJA_02, 10.06

Osalejad pidasid väga oluliseks ühiseid õppereise ja kohapealseid külastusi. Nende sõnul aitab reaalse ettevõtte nägemine mõista kontseptsioone, mida ükski slaid ei suuda edasi anda.

„See ei tundunud enam kosmos – seal tegid tavalised inimesed väga mõjusaid asju.“ – VASTAJA_05, 06.06

„Šotimaal nägin, kuidas linn, kogukond ja kirik koos toetavad – meil võiks ka nii olla.“ – VASTAJA_02, 10.06

Lisaks sooviti, et koolitusel oleks süsteemne võimalus kogemuste jagamiseks teiste praktikute ja nõustajatega – näiteks arutelurühm või temaatiline koostööseminar.

„Koostööseminar oleks tohutu väärtus – sa saad aru, et sa ei ole üksik.“ – VASTAJA_01, 06.06

3.2.2.5 Konsultantide toetamine: mentorlus ja võrgustumine kui võtmevõimalused

Fookusgruppides osalenud konsultandid rõhutasid, et sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtluse nõustamine eeldab eriteadmisi, peegeldusoskust ja usaldust ärilise ja ühiskondliku mõtlemise vahel laveerimisel. Siiski tunnetatakse, et praegu puudub süsteemne tugi, mis aitaks neil endil areneda, kogemusi jagada ja tuge saada keerulistes olukordades.

„Meilt oodatakse, et oleksime eksperdid kõiges – vormides, mõjus, rahastuses. Aga kust meie seda tuge saame?“ – VASTAJA_05, 06.06

Konsultandid vajavad võimalust arutada juhtumeid, küsida nõu ja katsetada mõtlemist, ilma et peaks alati esinema või esindama organisatsiooni. Eriti hinnatakse võimalust teha seda koos kogenud kolleegiga või mentoriga.

„Vahel piisaks, kui keegi küsiks: ‘Mis sa arvad, mis siin tegelikult toimub?’ See aitaks rohkem kui slaidid.“ – VASTAJA_06, 10.06

Mentorlus võiks tähendada:

- individuaalseid arutelusid keeruliste juhtumite kohta;
- peegeldavat tuge olukordades, kus lahendusi pole must-valgeid;
- võimalust turvaliselt õppida, ebaõnnestuda ja areneda.

„Seal ei pea olema mingit suurt programmi – vahel kaks vestlust kogenumaga aitavad rohkem kui ükski koolitus.“ – VASTAJA_02, 10.06

Konsultandid mainisid ka, et tunnevad tugevat puudust omavahelisest sidemest ja koostööst. Paljud tõdesid, et sarnaste juhtumitega puututakse kokku eri maakondades, kuid üksteiselt õppimise võimalusi napib.

„Me tegelikult ei tea, millega teised tegelevad – isegi kui võiksime väga palju õppida üksteiselt.“ –
VASTAJA_04, 06.06

Soovitati luua:

- regulaarseid konsultantidevahelisi kohtumisi või aruteluringe;
- piirkondlikke või valdkondlikke praktikakogukondi, kus jagada tööriistu ja näiteid;
- kohtumisi fookusteemadel (nt mõju mõõtmine, MTÜ vs OÜ strateegiad, ärimudeli kohandused).

2.3.4 Fookusgruppide kokkuvõte

Sotsiaalse innovatsiooni ja mõjuettevõtlike valdkond vajab inimesi, kes aitavad ideedest kasvada toimivateks lahendusteks. Fookusgruppides osalenud konsultandid tõestasid, et nad on selle protsessi keskmes – nad kuulavad, suunavad, küsivad, peegeldavad ja aitavad teistel oma mõju mõista ja nähtavaks teha.

Ent selleks, et konsultandid saaksid seda rolli jätkusuutlikult ja sisukalt täita, vajavad nad ka ise tuge. Fookusgruppides joonistus välja selge ettepanek: nende töö kvaliteeti ja kindlust saab oluliselt tõsta läbi integreeritud toetussüsteemi, mis koosneb kolmest põhisambast:

- 1) Spetsiifilised koolitused, mis keskenduvad just nendele teemadele, millega konsultandid igapäevaselt kokku puutuvad – olgu selleks mõju defineerimine, ärimudeli kujundamine või sotsiaalse ja majandusliku mõõtme tasakaalustamine.
- 2) Mentorlusvõimalused, kus oleks ruumi individuaalseks arenguks, juhtumite arutamiseks ja enda peegeldamiseks koos kogenud partneriga. Oluline on professionaalne kogukond ja võrgustik, mis toetab teadmiste, tööriistade ja kogemuste jagamist, vähendades isoleeritust ja tugevdades valdkonna sisemist sidusust.

- 3) Sellele lisandub praktilise kogemuse väärtus - õppekülastused ja kohtumised tegutsevate sotsiaalsete ettevõtjatega aitavad muuta kontseptsioonid elavaks ja mõistetavaks. Kui õppimisele lisandub võimalus näha, küsida ja kogeda, siis muutub teadmine oskuseks ja julgus tegevuseks.

Fookusgrupid näitasid, et konsultant ei ole pelgalt nõustaja – ta on teejuht mõjule. Selleks, et ta saaks seda rolli hästi täita, peab ka temal olema keegi, kes küsib, kuulab ja toetab. Terviklik tugi – koolitus, mentorlus ja kogukond – on seega investering kogu valdkonna arengusse.

3. Koolitusvajaduste kokkuvõte

Tallinna Ülikool viis 2025. aasta kevadel Šveitsi-Eesti koostööprogrammi „Sotsiaalse kaasatuse toetamine“ komponendi „Kodanikuühiskonna tugevdamine sotsiaalse innovatsiooni kaudu“ raames läbi arenguvajaduste analüüsi, mille eesmärgiks oli kaardistada vajadusi ja ootusi sotsiaalse mõjuga toodete ja teenuste arendamise nõustamiseks ning sotsiaalse innovatsiooni ja ettevõtluse alase koolitusprogrammi väljatöötamiseks. Uuring hõlmas kolme sihtrühma: kohalike omavalitsuste esindajad, vabaühendused ja sotsiaalsed/mõjuettevõtted ning vabaühenduste ja ettevõtluskonsultandid ning tugiteenuste pakkujad. Andmekogumiseks kasutati veebiküsitlusi ja fookusgrupe.

Kõikide vastanud omavalitsuste pakutavad teenused on mitmekesised – alates noorte ja eakate teenustest kuni vaimse tervise ja eluaseme lahendusteni. Teadmiste puudujäägid esinevad mõju mõõtmises, skaleerimises, disainis ja rahastuse leidmises. Vajatakse selgust mõistetes (nt sotsiaalne mõju vs sotsiaalteenus) ning tuge kompetentside ja rahaliste ressursside osas. Oodatakse praktilised tööriistu ja juhendeid, rahalist ja sisulist toetust ning võrgustumist. Eelistatud formaatideks on Individuaalne nõustamine, hübriidkoolitused, praktilised töötoad ja võrgustikuüritused.

Enamik (83.8%) vastanud vabaühendustest ja sotsiaalsetest ettevõtetest pakub sotsiaalse mõjuga tooteid/teenuseid. Organisatsioonid tegutsevad erinevates valdkondades, enamus väikese eelarvega ja vabatahtlike toel. Puudulikud on teadmised mõju mõõtmisest, finantsplaneerimisest, rahastuse leidmisest, juriidilistest küsimustest ja digioskustest. Vajadus on teadlikkuse kasvatamise ja ühise mõistebaasi järele. Peamisteks takistusteks on aja- ja rahapuudus, info kättesaamatus, keelebarjäärid.

Enim motiveeriks vabaühendusi ja sotsiaalseid ettevõtteid teadmisi hankima tasuta nõustamine, ekspertnõuanded, selged ja lihtsad juhendid, mõju tõestamise oskuste arendamine. Konsultantide/nõustajate/tugiteenuste pakkujate vaates tegeldakse määratlemata eesmärkidega klientidega, kel puuduvad süsteemsed teadmised. Suurt rolli mängib see, kuidas väärtusi ja mõju mõtestatakse.

Kokkuvõttes vajavad kõik kolm sihtrühma selgemaid mõisteid, rohkem teadmisi ja praktilisi tööriistu mõju loomiseks ja mõõtmiseks. Koolitus- ja tugiprogrammid peaksid olema paindlikud, hübriidsed, keeleliselt ja sisuliselt kohandatavad ning toetuma elulistele näidetele ja kolleegide kogemustele. Peamisteks arenguvajadusteks on kõigile kolmele sihtrühmale: 1) mõju sõnastamine ja selgitamine; 2) ärimudeli ja väärtuspakkumise loomise pädevus; ning 3) juriidiliste vormide ja rahastusmodelite tundmine. Tõdetakse, et puudus on Eesti-põhistest näidetest ja tööriistadest Eelistatud koolitusformaatideks on moodulipõhised praktilised töötoad, juhtumiuuringud, mentorlus, õppereisid ja kolleegidega kogemuste jagamine.

Allpool toome esile soovitusel vastava koolitusprogrammi loomiseks kogu ökosüsteemile:

- Oluline oleks suurendada tööandjate/ettevõtjate panust koolitusprogrammide välja töötamise protsessidesse ja pädevuste vajaduse hindamisse;
- Koolitusprogrammid peaksid toetama ennastjuhtiva õppija arengut, olema õppijat võimestavad ning valikuid ja vastutust toetavad. Õppeprotsess peab arvestama õppijate individuaalsete erinevuste ja arenguvajadustega;



- Tuleks arendada ja kasutada koolituste käigus digilahendusi, mis võimaldavad õpet mitmekesistada ja personaliseerida. See aitaks muuta koolitusprogrammid kõitvamaks ja tulemuslikumaks;
- Tuleks keskenduda kontseptsioonile nagu paindlikud õpivõimalused ja elukestev õpe. Looma peaks tingimused, mis võimaldavad omandada haridust väiksemate osadena (nt mikrovalifikatsioonid, koolitusampsud). Tuleks soodustada pidevat enesearendamist ja õppes osalemist, pöörates tähelepanu ka sihtrühmadele, kelle osalus on praegu tagasihoidlik; ning
- Koolitusprogrammid peaksid lisaks aine- ja erialateadmistele pöörama enam tähelepanu ka üld- ja tulevikupädevustele, nagu sotsiaalne intelligentsus, innovaatus, kohanemisvõime, kriitiline mõtlemine ja disainmõtlemine. Need on olulised oskused sotsiaalse innovatsiooni ja ettevõtluse kontekstis.

Kasutatud allikad

Arenguseire Keskus. (2019). [Riiklike ja maakondlike arengustrateegiate võrdlus: Faktileht. Tallinn: Arenguseire Keskus.](#)

Empowerment of Social Entrepreneurship Ecosystem (ESEE). (2023). D2.2 Desktop research report. Kaasrahasaja: Euroopa Liidu Erasmus+ programm.

Kangro, K. & Lepik, K-L. (2023). AN ECOSYSTEM FOR SOCIAL INNOVATION IN ESTONIA. 10.60518/etera

Lepik, K-L. (2022). [European Social Enterprise Monitor – Eesti raport 2021–2022.](#)

Kodanikuühiskonna Sihtkapital. (2022). [Sotsiaalse ettevõtluse ja innovatsiooni koostöökokkulepe.](#)

Käger, M., Kivistik, K. & Tatar, M. (2017). Noorsootöötajate koolitusvajaduse uuring. Tartu: Balti Uuringute Instituut.

Haridus- ja teadusministeerium.(2020). [Haridusvaldkonna arengukava 2021–2035](#)

Sotsiaalministeerium. (2022). [Heaolu arengukava hoolekandeprogramm \(2022–2025\)](#)

SA Kutsekoda. (2023). [OSKA üldprognoos 2022-2031: Ülevaade Eesti tööturu olukorrast, tööjõuvajadusest ning sellest tulenevast koolitusvajadusest](#)

Sepp, V. (2019). [Arenguseire keskuse riiklike ja maakondlike ja riiklike arengukavade võrdlevanalüüs](#)

Tallinna Ülikool. (2021). [Kohalike omavalitsuste vabaühenduste rahastamise analüüs](#)



Vabariigi valitsus. (2021). [Sidusa Eesti arengukava 2030](#)

Wasvik, M., Lillemets, A., Aps, J., Lorentsen, R., Baghdadi, M.L. & Sætre, H.S. (2025). Strengthening Social Entrepreneurship in Estonia: Policy Recommendations Informed by the Norwegian Experience.

Õunapuu, T., Tambur, M., Noorkõiv, R., Kivistik, K., Tatar, M. (2021). [Kohalike omavalitsuste kompetentside põhise koolitusvajaduse hindamise metoodika ja analüüs](#)

Lisad

Fookusgrupi juhend: “Sotsiaalse innovatsiooni ja sotsiaalse ettevõtluse/ mõjuettevõtluse koolituse vajadused/ootused”

- Tervitus, sissejuhatus. Intervjueerija ning projekti tutvustus (5 min)
- Persona loomise ülesanne – (10 min, sisend Zoomi vestluse sõnumitena)

Küsimuste plokk	Küsimus	Märkmed (moderaatori jaoks)
A. Tööpraktika ja kontekst (10 min)	Millised on peamised teemad, millega te oma klientidega sotsiaalse innovatsiooni või mõju-ettevõtluse valdkonnas tegelete?	Too välja tüüpilised väljakutsed või fookused
	Milliseid tööriistu või lähenemisi olete seni kasutanud? Millest tunnete kõige rohkem puudust? Milliseid infokanaleid, et SI/SE tunnustega algatusi edasi suunata?	Vajaduspõhine info koolitusmaterjali koostamiseks
	Kuidas erineb sotsiaalse innovatsiooni/mõjuettevõtlusega seotud nõustamine teistest konsultatsiooniteenustest teie kogemuse põhjal?	Aitab mõista ainulaadseid töövõtteid või konteksti
B. Eesmärgid ja arenguvajadused (10 min)	Milliseid teadmisi või oskusi peate sa tuleviku mõttes kõige olulisemaks arendada?	Suuna vastuseid koolitusplaani sisuloomele
	Kuidas mõistate “mõju” loomist oma töös – ja kuidas seda paremini toetada koolituse kaudu?	Eesmärgipõhine vaade – väärtusloome arusaam
C. Takistused ja väljakutsed (10 min)	Mis on teie või teie klientide suurimad takistused sotsiaalse	Vali arutelus välja korduvad teemad



	innovatsiooni elluviimisel või mõjuettevõtte arendamisel?	
	Kus tunnete, et olemasolevad koolitused või meetodid jäävad vajaka?	Koosta vajaduspõhine arendustabel
D. Koolituse ootused ja formaadid (10 min)	Milline koolitus sobiks teie töö konteksti kõige paremini? (nt töötoad, veebikoolitus jne) Millised oleksid head materjalid (Juhend, tööriistade kogumik jne?)	Aitab vormi otsustada
	Kui kaua peaks üks tõhus koolitus kestma ja kui tihe peaks see olema?	Ajastuse ja intensiivsuse eelistused
	Kas teil on eelistusi õppemeetodite osas – juhtumiuuringud, tööriistad, koostöö?	Õppestiilide eelistused ja –motivatsioon
E. Võrgustik ja kogukond (10 min)	Kuidas hindate oma professionaalset võrgustikku selles valdkonnas?	Vihjed kogukonnatunde ja koostöövajaduse kohta
	Kas sooviksite koolitusel ka võimalust kogemuste vahetamiseks teiste spetsialistidega nt. Koostööseminaride kujul?	Võimalik moodul või lisaväärtus
F. Lõppküsimumused ja ideekorje (10 min)	Kui sa peaksid disainima ühe koolitusmooduli, mis oleks teie tööle kõige vajalikum – mis teemal see oleks? Kellega koos võiksite koolitusmoodulit disainida?	Loov mõtteharjutus – koonda ideed
	Milline oleks teie ideaalne koolituskogemus selles valdkonnas?	Inspireerivad soovitused ja ootused