

KOOLITUS



ÜLEVAADE TEGEVUSVALDKONNAST

Alates aastast 2008 tuleb kõigil ettevõtetel klassifitseerida ennast Eesti majanduse tegevusalade klassifikaatori EMTAK 2008 järgi. Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator EMTAK 2008 on Euroopa Ühenduse majandustegevusalade statistilise klassifikaatori NACE Rev.2 (Statistical classification of economic activities in the European Community) Eesti rahvuslik versioon. [Loe edasi](#)

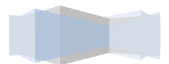
Vastavalt EMTAK süsteemile võib täiskasvanute koolitusega tegelevad ettevõtted liigitada EMTAK alajaotuse 855 „Muu koolitus“ alla. Siia kuulub täiend- ja jätkuõpe, sh kutsealane täiendõpe, täiskasvanute tööalane koolitus ning huvialaharidus enesearenduse ja -täiendamise eesmärkidel, siia liigitatakse ka spordi- ja huvialakoolid (nt kunsti-, muusika- ja tantsukoolid), keeleõpe ja keeltekoolid, huviala- ja hobiringide tegevus, sh individuaalõpe. Seega hõlmab see alajaotus endas palju valdkonnapõhiseid alajaotuseid¹:

- 8551 Spordikoolid
 - 85511 Spordikoolid – spordikoolide tegevus (ainult Haridus- ja teadusministeeriumi poolt väljastatud koolitusloa alusel tegutsevad koolid)
 - 85519 Muu spordi- ja vabaajakoolitus – professionaalsete spordiinstruktorite, -õpetajate ja -kohtunike tegevus kaardimänguinstruktorite tegevus (nt bridž jms)
- 8552 Huvikoolitus
 - 85521 Muusika- ja kunstikoolitus
 - 85522 Tantsukoolide tegevus
 - 85529 Muu huvikoolitus
- 8553 Sõiduõpe
 - 85531 Sõiduõpe
- 8559 Mujal liigitamata koolitus
 - 85591 Keeleõpe
 - 85592 Arvutiõpe
 - 85599 Muu mujal liigitamata koolitus

Koolitusteenuseid pakkuvaid ettevõtteid võib jagada järgmiselt:

- spetsiifilistele, erialastele koolitustele orienteeritud koolitusettevõtted, mis pakuvad näiteks arvutikoolitust, keeltekoolitust, raamatupidamis- või maksundusalast koolitust;
- laiemale koolitusvaldkonnale orienteeritud koolitusettevõtted, mis pakuvad näiteks juhtimise, müügiostkuste arendamise või meeskonnatöö alast koolitust.

¹ Vaata täpsemalt: http://www.rik.ee/orb.aw/class=file/action=preview/id=35777/emtak2008_jaguP.pdf



Samuti võib koolitusettevõtteid jagada ärimudeli põhjal kahte gruppi:

- ettevõtted, kus koolitajad töötavad organisatsioonis töölepingute alusel;
- nn organiseeriva funktsiooniga ettevõtted, mis sõlmivad koolitajaga lepingud konkreetsete koolituste läbiviimiseks, kuid koolitajad ei ole püsivalt koolitusettevõttega seotud.

Neti.ee andmetel tegutseb Eestis 190 ja Statistikaameti andmetel 675 koolitussfirmat. Haridus- ja teadusministeerium on 2009. aasta novembri seisuga väljastanud 475 täiskasvanute koolitusasutuse koolitusluba, 271 koolitusluba mootorsõiduki juhtide koolitamiseks, 4 koolitusluba mootorsõidukijuhi õpetajate koolitamiseks ja 6 koolitusluba turvatöötajate koolitamiseks.

Oluline on siinkohal meeles pidada, et mitte iga koolitusfirma ei vaja koolitusluba. Koolitusluba on tegevusluba õppetöö läbiviimiseks, kui õpe kestab enam kui 120 tundi või kuus kuud aastas. Muul juhul võib koolitusi läbi viia ilma koolitusluba taotlemata. Koolitusloa taotlemist ja muid seonduvaid küsimusi reguleerib Erakooliseadus.

Enamus täiskasvanute koolitusteenust pakkuvaid ettevõtteid on koondunud Tallinnasse ja Harjumaa piirkonda, samas ei ole koolitusfirma asukoht määrava tähtsusega, sageli on tööpiirkonnaks terve Eesti – vajadusel tehakse organisatsioonide sisekoolitusi suvalises Eesti piirkonnas.

TUGIORGANISATSIOONID

2008. aasta jaanuaris moodustas 9 Eesti koolitusfirmat Koolitusfirmade Liidu. Täna on liikmeid 12 (www.kfl.ee). Mitmed koolitajad ja koolitusettevõtted on seotud ka Eesti Konsultantide Assotsiatsiooniga (www.eka.ee).

SEADUSANDLUSEST TULENEVAD NÕUDED, TEGEVUSLOAD, LITSENTSID, TERVISEKAITSE

Täiskasvanute koolitusasutuste tegevust reguleerib Erakooliseadus (www.riigiteataja.ee), mille alusel täiskasvanute koolituse teenust saab pakuda nii äriregistrisse kantud aktsiaselts, osaühing, mittetulundusühing või ka sihtasutus. Erakooliseadus kohaselt peavad kõik täiskasvanute koolitusasutused taotlema koolitusloa juhul, kui nende poolt korraldatav õpe kestab rohkem kui 120 tundi või 6 kuud aastas.

Koolitusluba on tegevusluba õppetöö läbiviimiseks koolitusloal märgitud konkreetse õppekava alusel. Koolitusluba väljastatakse haridus- ja teadusministri käskkirja alusel, see on tähtajaline ning selle kehtivusaeg on tavapäraselt mitte vähem kui üks aasta. Reeglina väljastatakse see 3-5 aastaks. Täpsemat infot koolitusloa taotlemise kohta vaata: www.hm.ee.

SOBIVAIM ETTEVÕTLUSVORM

Enamik Eestis registreeritud koolitusettevõtetest tegutseb osäühinguna (95%), aktsiaseltse on 2% ning ülejäänud ettevõtlusvorme kokku 3%:

- osäühing - 643
- aktsiaselts - 16
- tulundusühistu - 7
- sihtasutus - 6
- täisühing - 2
- usaldusühing - 1

KESKMISE ETTEVÕTTE PROFIL

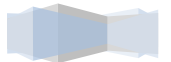
Valdava enamuse koolitusettevõtete käive jääb alla 1 miljoni krooni. Kokkuvõtlikult on koolitusettevõtete käibed toodud joonisel.

Koolitusettevõtete kasum jääb üldjuhul alla 200 000 krooni. Väga sageli on koolitusvaldkonnas tegutseva ettevõtte edu tagajaks kliendile tuntud ja koolitusturul nõutud mainekas koolitaja.

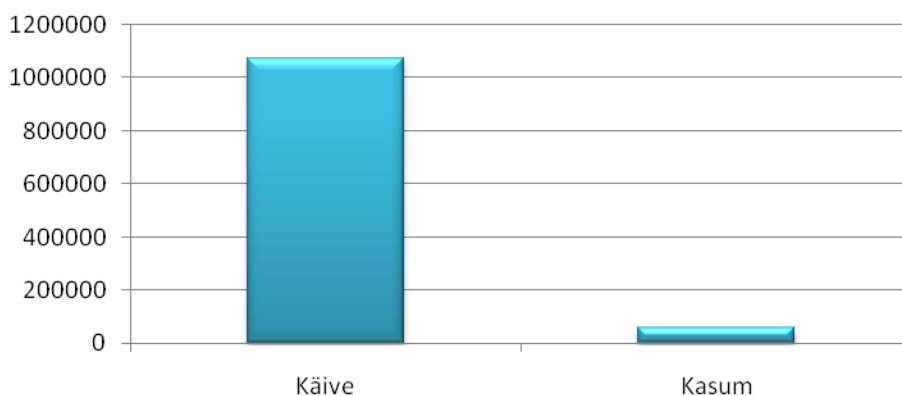
Kõige suuremaks kululiigiks ongi koolitusettevõtetele koolitust läbi viiva inimese töötasu ning abipersonali tööjõukulu, mis moodustab orienteeruvalt 60%, mõningate ettevõtete puhul aga kuni 90% kogukuludest.

KOOLITUSETTEVÕTETE PERSONAL JA KULUD

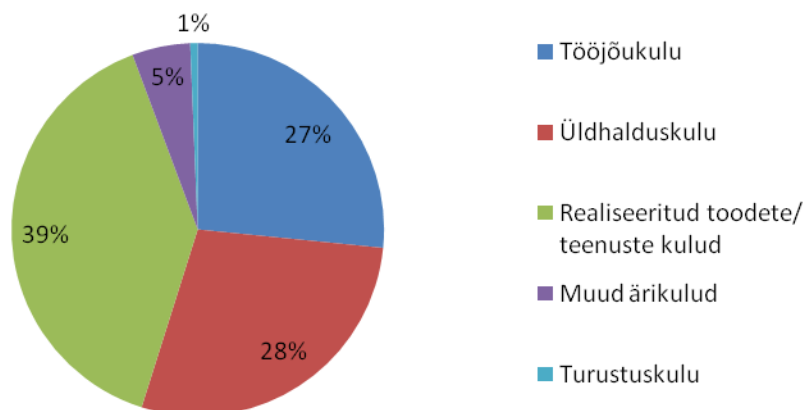
Keskmise suurusega koolitusettevõtetes töötab 4 töötajat, väiksemate koolitusfirmade keskmine on kuni 2 inimest ja suurematel 11 inimest. Koolitusettevõtete töötajate keskmine brutotasu oli 2008. aasta andmete põhjal 9 000 krooni. Koolitajatega sõlmitakse tavapäraselt ühekordsed töövõtulepingud konkreetse koolituse läbiviimiseks. Aasta-aastalt sõlmitakse koolitajatega aina enam ka pikaajalisi nn raamlepinguid, mis garanteerivad, et koolitaja viib konkreetse ettevõtte juures läbi kindla arvu või seeria koolitusi. Ettevõttega seotud koolitajate arv sõltub ettevõtte läbiviidavate koolituste arvust, tüübist ning ka ärimudelidest.



Täiskasvanute koolitus - keskmised majandustulemused



Koolitusfirma kulud



Tabel 1. Keskmise koolitusfirma majandustulemused

Täiskasvanute koolitus	
Käive	1 071 314
Kasum	30 180
Tööjõukulu	303 390
Üldhalduskulu	323 240
Realiseeritud toodete/teenuste kulud	450 168
Muud ärikulud	57 677
Turustuskulu	7 351

TEENUSE ISELOOMUSTUS JA KESKMINE HINNATASE

Koolitusturul on raske määrata konkreetselt koolituste keskmist hinda, kuna hind sõltub koolitaja professionaalsusest, koolituste sisust, pikkusest, koolitusmaterjalide kvaliteedist, ruumide rendihinnast, osalejate arvust jmt. Üldiselt on suurele hulgale korraldavad nn üldteadmiste koolitused odavamad. Mida spetsialiseeritum ning väiksemale hulgale inimestele ning pikemaajalisem on koolitus, seda kõrgem on ka koolitusteenuse eest küsitav hind. Väga oluline hinna mõjutaja on ka koolitaja pädevus ning maine turul, samuti võib hinda mõjutada koolituse toimumise aeg ja koht (ruumide rent ning tehnilised lahendused).

Näidetena võib tuua, et ühepäevased avalikud koolitused maksavad ligikaudu 1000 – 2000 EEK inimese kohta, väga mainekad koolitajad võivad ühepäevase koolituse läbiviimise eest küsida ka 5000 – 7000 EEK koolitatava kohta. Koolitusfirmade Liidu liikmesfirmade keskmine päevahind kõigub 24 000 ja 48 000 krooni vahel.

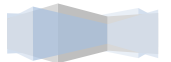
Peamised Eestis levinud koolitusteemad on:

- **üldjuhtimise koolitused** (juhtimise, muudatuste juhtimise, strateegilise planeerimise, töötajate motiveerimise, arenguestluste läbiviimise; seiklus- ja loovus, sise- ja väliskommunikatsiooni juhtimise jms koolitused);
- **juhtimise, müügi jms koolitused** (meeskonnatöö arendamise, aktiivse kuulamise, tagasiside andmise, tunnustamise, konfliktide ennetamise ja lahendamise, väitluse, avaliku esinemise jms koolitused);
- **administratiivsete oskuste koolitused** (projektijuhtimise, asjaajamise, ahiveerimise, koosolekute läbiviimise, arutelude ja ajurünnakute läbiviimise, ajaplaneerimise jms valdkonna koolitused);
- **muude spetsiifilisemad oskuste koolitused** (näiteks arvutikoolitused, esmaabi andmise koolitused, keeltekoolitused, raamatupidamis- ja finantskoolitused, riigihangete korraldamise või riigihangetel osalemise koolitused, töötervishoiu ja töökeskkonnaalased koolitused jpm).

Viimasel ajal on oluliselt palju hakatud läbi viima ka internetiturunduse ja kitsamalt sotsiaalmeedias turundamise koolitusi.

HOOAJALISUS

Koolitusturg on tugevalt tsükliline tegevusvaldkond. Kõige suurem koormus jaguneb aastas kahte perioodi – poolest septembrist detsembri alguseni ning poolest jaanuarist kuni jaanipäevani juuni lõpus. Väga madala koormusega on kaks Eestis tavapäraselt puhkuse kuud – juuli ja august – sellel perioodil ei toimu suuri koolitusi. Teiseks madalperioodiks on detsember ning esimene pool jaanuari algusest.



KLIENDI PROFIL

Koolitusettevõtete sihtgrupiks on nii avalik sektor kui ka erasektori ja kolmanda sektori organisatsioonid ja nende personal. Koolituste klientideks on inimesed, kes soovivad omandada, arendada või parandada oma professionaalseid oskusi.



Koolituste sihtgruppideks võiks koolitusettevõtja seisukohalt vaadelda:

- erinevate organisatsioonide liikmed ja eraisikud, kes soovivad tavapäraseid keeleõppe, arvuti vms koolitusi. Sellele sihtrühmale suunatud koolitusi on turul hetkel kõige rohkem ning nendevaheline konkurents on väga tihe, kuid eeldatavasti laiale publikule suunatud koolituste hulk väheneb, sest mitmed organisatsioonid eelistavad spetsiifilisi konkreetselt nende vajadusi arvestavat koolitust.
- konkreetsed töövaldkonna esindajad, kes vajavad erialast täiendkoolitust (asjaajajad, personalijuhid, raamatupidajad, pedagoogid jne), et olla kursis viimaste seadusemuudatuste ja uute tegevusvaldkonnas kehtivate nõuetega. Konkreetse valdkonna professionaalidele suunatud koolitusettevõtete juurdekasv on olnud märkimisväärne just viimastel aastatel ning eeldatavasti kasvab veelgi, sest lisaks laiapõhjalistele teadmistele vajavad kindlas kitsas erialases valdkonnas töötajad igapäevaselt uut infot.

KLIENDI LOJAALSUS

Koolitusturгу iseloomustab vähene lojaalsus, seda eriti avalike koolituste turul, kus koolitajaid ja koolitusettevõteteid on väga palju. Organisatsioonisiseste koolituste ja arenguprogrammide puhul on kliendilojaalsuse võtmeteguriks väga professionaalne, hea mainega koolitaja, kellega organisatsioonil on varasemalt palju häid kogemusi. Seega võib koolitusettevõttel konkreetse koolitajaga koostöö lõppemisel kaduda ka suur hulk seniseid püsikliente, keda ei suudeta ka sama pädeva koolitajaga siduda.

Müügikanalitena toimivad eelkõige isiklikud kontaktid - ligi 60%-l juhtudest saab koolitusteenuse ostja info koolituse kohta otsepakkumisena oma pikaajaliselt koolituspartnerilt. Pisut üle pooltest juhtumitest otsitakse infot internetist või siis saadakse teavet, soovitusi oma kolleegidelt, tuttavatelt. Vaid 10% vastajatest saab infot ajakirjandusest. Sektorite kaupa on infoallikate eelistustes päris suured erinevused. Näiteks avalik sektor kasutab info saamise allikana teiste sektoritega võrreldes kõige vähem oma pikaajalisi koolituspartnereid ja ajakirjandust ning samas kõige rohkem pöörduakse interneti ning kolleegide ja tuttavate poole. Tööstussektori ettevõtted aga pöörduvad kõige vähem tuttavate, kolleegide poole, samas on nende jaoks teiste sektoritega võrreldes koolitusfirmade pakkumised tähtsam infoallikas.

KONKURENTS

Viimase 5-6 aasta jooksul on konkurents Eesti koolitusturul oluliselt tihenunud – palju on juurde tulnud nii finantsplaneerimise, raamatupidamise, ja finantsjuhtimise, inimressursijuhtimise, turunduse jms koolitajaid. Lisandunud on ka uute valdkondade pakkujaid – seiklus- ja elamuskoollitajaid, psühholoogilise nõustamise, enesemotivatsiooni jms valdkonna koolitajaid.

TÖÖTAJATE KVALIFIKATSIOONINÕUDED

Koolitajate kutsekvalifikatsioonile ei ole seadusega kehtestatud ühtlustatud nõudeid. Siiski saab kliendi jaoks otsustavaks just koolitaja hea maine ja praktilised oskused ning oskus anda oma teadmisi ja kogemusi teistele.

ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

Koolitusettevõtte käivitamisega seotud kulud ei ole väga suured. Olulisemad kululiigid on:

1. tööjõukulud (koolitajale, vajadusel abipersonalile)
2. turunduskulud
3. esitlustehnika rent või soetamine
4. koolitusmaterjalide koostamine
5. sobilike ruumide rent, soetamine ja ruumide sisustamine
6. koolitusprogrammide väljatöötamine

TEGEVUSE KINDLUSTAMINE

Koolitusettevõtte suurimaks materiaalseks varaks on esitlustehnika, seega võiks kaaluda varakindlustuse vormistamist.

TULEVIKUSUUNAD KOOLITUSTURUL

Koolitusturul toimub järjepidev areng spetsialiseerumise suunas. Järgnevatel aastatel on eeldatavasti suurenemas just nende koolituste nõudlus, mis on suunatud konkreetsete professionaalsete töötajate erialaste oskuste arendamisele või täiendamisele. Samuti võib praeguses üldises valitsevas tööjõupuuduses eeldada arengut organisatsioonisiseste koolituste suurenemise osas, kus ettevõtted ise valivad sobiva koolitaja organisatsioonis tekkinud koolitusvajaduse

rahuldamiseks. Sellisel juhul on koolituse tellijal oluline roll koolituse sisu koostamisel ning ka koolitajad peavad lähenema igale kliendile (organisatsioonile) ainupäraselt.

Vaata ka Koolitusvajaduse uuring 2009, Saar Poll :

http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/koolitusvajaduste_uuring_2009.pdf

RASKUSED ETTEVÖTTE KÄIVITAMISEL JA EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED

Tihenenud konkurents – viimastel aastatel on koolitusturul toimunud suur muutus – juurde on tulnud palju koolituspakkujaid ning seega on konkurents märgatavalt tihenenud. Läbi löövad vaid väga tunnustatud ja heade koolitajatega ettevõtted.

Professionaalsete koolitajate puudus – väga hea mainega, nimekaid ning praktiliste oskustega häid koolitajaid on igas valdkonnas Eestis väga vähe. Seega on uute koolitusettevõtete turule sisenemine raskendatud. Edu tagab reeglina mõne täiesti uue niši turule toomine.



Käibe ülehindamine, kulude alahindamine – mitmed alustavad ettevõtjad ei oska kriitiliselt hinnata väga suurt koolitusturu hooajalisust ning kindlasti ka kulusid.

Vähesed kontaktid ning turundustegevuste piiratus – kuna koolitusturu eripäraks on hetkel tihe konkurents, siis on eelisolukorras mainekad ning turul tuntud koolitajad ning pikaajalise ajalooa koolitusettevõtted, kes omavad palju varasemaid kontakte ning kelle nimi on klientidele tuttav. Samuti on mitmetel koolitusettevõtetel moodustunud aastatega märkimisväärne hulk püsikliente, kelle endale võitmine ilma mainekate koolitajateta on alustaval ettevõttel keeruline. Samuti on alustaval koolitusettevõtjal arvatavasti keerukaks leida õigeid ja efektiivseid turunduskanaleid ning puuduvad selleks vajalikud vahendid, sest tavapärane e-post ja reklaam ei ole üldjuhul väga tulemuslik.

