



Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012

Eesti raport

Eesti Arengufond



Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012

Eesti raport

Ehkki see raport tugineb GEM-i konsortsiumi kogutud andmetel, siis vastutus nende andmete analüüsi ja tõlgendamise eest lasub ainult käesoleva raporti autoritel.

GEM Eesti töörühma liikmed:
Tõnis Arro, Eesti Arengufond (töörühma juht)
Tiit Elenurm, Estonian Business School
Ellen Liigus, Uuringulabor
Jaan Masso, Tartu Ülikool
Tõnis Mets, Tartu Ülikool
Anne Reino, Tartu Ülikool
Kaire Pöder, Tallinna Tehnikaülikool
Urve Venesaar, Tallinna Tehnikaülikool

Toimetaja: Kristjan Rebane
Keeletoimetaja: Tiina Hallik
Kujundaja ja küljendaja: Tuuli Aule
Kaane illustratsioon: Eiko Ojala

Eesti Arengufond, 2013
Sari „Gloaalse ettevõtlusmonitooringu raportid“
ISSN 2228-3633 (trükis)
ISSN 2228-3641 (pdf)

„Gloaalne ettevõtlusmonitooring 2012. Eesti raport“
ISBN 978-9949-9280-9-5 (trükis)
ISBN 978-9949-9405-0-9 (pdf)



Käesolevale raportile kohaldatakse *Creative Commons*'i Eesti litsents (versioon 3.0)
<http://creativecommons.org/licences/by-nc-nd/3.0/ee/>

GEM 2012. EESTI RAPORTI AUTORID:

TÕNIS ARRO on ettevõtja ja juhtimiskonsultant, alates aprillist 2012 Arengufondi juhatuse esimees ja investeerimisettevõtte SmartCap juhatuse liige.

TIIT ELENURM on Estonian Business School'i ettevõtluse õpetooli juhataja, kes on osalenud mitmes rahvusvahelistes uurimis- ja arendusprojektides ettevõtluse, innovatsiooni ja teadusjuhtimise valdkondades.

MERLE KÜTTIM töötab Tallinna Tehnikaülikoolis teadurina ja on osalenud erinevates ettevõtlusalastes uurimisprojektides ja avaldanud teadusartikleid, mis on keskendunud nt ettevõtlusele ja piiriülesele koostööle, ettevõtlushariduse arendamisele koolis, loova sektori ettevõtlusharidusvajadustele jne.

ELLEN LIIGUS on uuringufirma Uuringulabor partner ning tegeleb juhtimis-, personali- ning ettevõtlusalaste uuringute läbiviimisega, tema põhiliseks uurimishuviks on ettevõtja profiil, kuvand ning positsioon üldises keskkonnas.

JAAN MASSO on Tartu Ülikooli majandusteaduskonna vanemteadur. Tema peamised uurimisvaldkonnad on töö-ökonomika, otsesed välisinvesteeringud, innovatsioonid, ettevõtete tootlikkus, teaduspoliitika. Ta on osalenud mitmes rahvusvahelistes (Euroopa Liidu, Maailmapanga, OECD, Rahvusvahelise Tööorganisatsiooni) uurimisprojektides.

TÕNIS METS on Tartu Ülikooli Ettevõtluskeskuse juhataja ja ettevõtluse professor. Peamised uurimisvaldkonnad on seotud ettevõtluse ja ettevõtlusõppe, samuti tehnoloogiafirmade rahvusvahelistumise, intellektuaalse omandi ning ettevõtliku ülikooli ja teadussirde uuringutega. Eksperdina on ta osalenud OECD ja EL-i projektides.

KADRI PAES on Tartu Ülikooli majandusteaduse magistrant ja lisaks ka Tartu Ülikooli Ettevõtluskeskuse töötaja. Olles ise hiljuti tegevust alustanud ettevõtja, huvitub ta ka teadusalaselt ettevõtlusest ning ettevõtlusalasest õpest.

MERVI RAUDSAAR töötab Tartu Ülikooli Ettevõtluskeskuses ettevõtluse lektorina ja on osalenud erinevates uurimisprojektides ning avaldanud teadusartikleid ettevõtlusõppes ja meetodikast ning sotsiaalsest ettevõtlusest. Lisaks teadusalasele tegevusele on ta ka koolitaja.

KRISTJAN REBANE on Arengufondi infoühiskonna ekspert, kes on lisaks pikka aega IT-teemadega tegelemisele viimastel aastatel olnud Maailma Majandusfoorumi IT-uuringute vahendaja Eestis ning vedanud mitut seireprojekti meetodika koostamisest raportite toimetamiseni.

ANNE REINO on Tartu Ülikooli majandusteaduskonna juhtimise lektor ja teadur. Tema peamised uurimisvaldkonnad on organisatsioonikultuur, -väärtused ja ärieetika. Ta on osalenud mitmes teaduslikes ja rakenduslikes uurimisprojektides ning avaldanud teadusartikleid. Lisaks teadusalasele tegevusele on ta ka koolitaja.

KAIRE PÖDER on Tallinna Tehnikaülikooli vanemteadur ning õpetab mikro- ja struktuuriökonomikat magistrantidele ja doktorantidele. Ta on ETF-i grand'i „Koolivalikumehhanism: Efektiivsus ja võrdsus õpilaste paaripanelil Eestis“ juht ja lööb kaasa mitmetes mikroandmetel põhinevates projektides. Kaire huvid on seotud poliitökonomia ja interdistsiplinaarsete meetodikatega.

URVE VENESAAR on Tallinna Tehnikaülikooli majandusteaduskonna ettevõtlusprofessor ja teadusprodekaan. Peamine teadusalane huvi on seotud ettevõtluse ja ettevõtlusõppe, samuti ettevõtete regionaalse arengu ja rahvusvahelistumise ning ülikoolide ja ettevõtete vahelise koostöö uuringutega.

Eesti Arengufond on tänulik ka uuringutulemuste analüüsiga raporti valmimisele kaasa aidanud Liina Jollerile, Inna Kozlinskale ja Triin Tuisule.

SISUKORD

SAATEKS JA KOKKUVÕTTEKS.....	6
1. GEM-i tutvustus	8
1.1 Mis on GEM?.....	8
1.2 Globaalse ettevõtlusmonitooringu uurimismudel.....	8
1.3 GEM-is kasutatavad põhinäitajad.....	12
1.4 Organisatsioon	14
2. ETTEVÕTLUSAKTIIVSUS EESTIS	15
2.1 Ülevaade eelnevatest Eesti ettevõtlusaktiivsuse uuringutest.....	15
2.2 Ettevõtlusaktiivsuse hindamise üldine kontseptsioon ja Eesti ettevõtlusaktiivsus	15
2.3 Potentsiaalsed ettevõtjad	17
2.4 Tärkavad ja uusettevõtjad	21
2.5 Väljakujunenud ettevõtjad.....	23
2.6 Siseettevõtjad.....	23
2.7 Ärist väljunud ettevõtjad	23
2.8 Eesti ettevõtjate arengupüüdlused	25
2.9 Peatüki kokkuvõte.....	27
3. EESTI ETTEVÕTJATE PROFIIL.....	29
3.1 Eesti ettevõtjate sotsio-demograafiline kirjeldus	29
3.2 Eesti ettevõtjate profiilid võrreldes mitteettevõtjatega	32
3.3 Peatüki kokkuvõte.....	34
4. ETTEVÕTLUST ISELOOMUSTAVAD TUNNUSED EESTIS.....	38
4.1 Majandusharud.....	38
4.2 Regionaalne aspekt	38
4.3 Rahvusvaheline orientatsioon	40
4.4 Ettevõtjate kasvuambitsioonid	40
4.5 Ettevõtluse lõpetamise põhjused	42
4.6 Innovaatiline ettevõtlus	44
4.7 Koostöö teiste ettevõtete ja organisatsioonidega.....	46
4.8 Peatüki kokkuvõte.....	46
5. ETTEVÕTLUSKESKKOND EESTIS.....	48
5.1 Ettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid.....	48
5.2 Ettevõtjate nõuandjad.....	50
5.3 Ekspertide hinnangud.....	52
5.4 Finantseerimisega seotud takistused ja võimalused.....	56
5.5 Ettevõtlusalane õpe.....	56
5.6 Peatüki kokkuvõte.....	58
6. KOKKUVÕTTEV ARUTELU.....	60
KASUTATUD KIRJANDUS	62
KASUTATUD TERMINID	63
LISAD	65

JOONISTE SISUKORD

JOONIS 1.1 – Majanduskasvu tavamudel.....	8
JOONIS 1.2 – GEM-i esmane kontseptuaalne mudel	9
JOONIS 1.3 – Ettevõtlusprotsesside ja majanduskasvu vahelised põhjuslikud seosed.....	9
JOONIS 1.4 – Institutsionaalne keskkond ja selle seos ettevõtlusega	11
JOONIS 1.5 – Tärkavate ettevõtjate, uute ja väljakujunenud ettevõtete juhtide-omanike ning varase faasi ettevõtlusaktiivsuse identifitseerimine – näide GEM-i küsimustikust.....	13
JOONIS 2.1 – Ettevõtete loomis- ja likvideerimismäärad Eestis 2004–2010	16
JOONIS 2.2 – Ettevõtlusaktiivsuse hindamise üldine kontseptsioon	16
JOONIS 2.3 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	18
JOONIS 2.4 – GEM-i uuringus osalenud riikide TEA määrad majandusarengu tasemete järgi.....	19
JOONIS 2.5 – Võimalustest ja vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtlus Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	20
JOONIS 2.6 – Ettevõtlusega alustamise põhjused võimalusest ajendatud ettevõtluses varase faasi ettevõtjate puhul valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi	22
JOONIS 2.7 – Varase faasi ettevõtjad majandussektorite järgi valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	22
JOONIS 2.8 – Varase faasi ettevõtjate ellujäämismäär Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	24
JOONIS 2.9 – Väljakujunenud ettevõtjad majandussektorite järgi valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	24
JOONIS 2.10 – Organisatsiooni tüüp, kus sisetevõtjad Eestis töötavad	26
JOONIS 2.1.1 – Töökohtade arv, mida uus algatus sisetevõtluses viie aasta jooksul loob.....	26
JOONIS 2.1.2 – Ärist väljunud ettevõtjate osakaal valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	26
JOONIS 2.1.3 – Varase faasi ettevõtjate innovaativsus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi.....	28
JOONIS 2.1.4 – Väljakujunenud ettevõtjate innovaativsus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi	28
JOONIS 3.1 – Naiste ja meeste hoiakute võrdlus ettevõtjate ja mitteetevõtjate hoiakutega	30
JOONIS 3.2 – Ettevõtjate vanuseline jaotus.....	31
JOONIS 3.3 – Ettevõtjate hariduslik taust	31
JOONIS 3.4 – Haridustaseme seos ettevõtluseks vajalike teadmiste või oskuste olemasolu hinnanguga.....	33
JOONIS 3.5 – Haridustasemete võrdlus erinevate sotsiaalküsitluste põhjal	33
JOONIS 3.6 – Kuu keskmiste netosissetulekute võrdlus	36
JOONIS 3.7 – Ettevõtjate sissetulekute võrdlus mitteetevõtjate sissetulekutega	36
JOONIS 4.1 – Ettevõtjate arv 100 elaniku kohta Eesti erinevates regioonides	39
JOONIS 4.2 – Eesti varase faasi ettevõtete jaotumine maa- ja linnapiirkondadesse	39
JOONIS 4.3 – Vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtjate osakaal Eestis kogu varase faasi ettevõtjatest regioonide ning linna- ja maapiirkondade lõikes.....	41
JOONIS 4.4 – Seos tugeva rahvusvahelise orientatsiooni ning majanduse avatuse (ekspordi ja SKP suhe, vasakpoolne graafik) ning riigi majanduse suuruse (SKP) vahel eri riikides	41
JOONIS 4.5 – Ettevõtjate kasvuootused: ettevõtjate osakaal, kes usuvad, et ettevõttes töötab viie aasta pärast vähemalt 10 inimest või 50% praegusest rohkem.....	43
JOONIS 4.6 – Eesti varase faasi ja väljakujunenud ettevõtete jaotumine turu laiendamise ja selle mooduste järgi	43
JOONIS 4.7 – Eesti ettevõtete geograafilised turud järgneva kolme aasta jooksul individuaalse ettevõtlusest arusaamise indeksi lõikes	45
JOONIS 4.8 – Peamised ärist väljumise põhjused nende jaoks, kes on viimase 12 kuu jooksul ettevõtlusega tegelemise lõpetanud	45
JOONIS 5.1 – Individuaalne ettevõtlusest arusaamine Eestis regiooniti	49
JOONIS 5.2 – Nõuandvate allikate osatähtsus (%) erinevate faaside ettevõtjate hinnangul.....	51
JOONIS 5.3 – Hinnangud ettevõtluskeskkonnale. Kahekümne valdkonna keskmised (max 5, min 1).....	53
JOONIS 5.4 – Eesti ekspertide hinnangud võrreldes teiste maade ekspertidega skaalal 1–5.....	53

JOONIS 5.5 – Investeeringute jagunemine start-up ettevõtetesse rahalise väärtuse järgi (v.a oma ettevõtte)	55
JOONIS 5.6 – Ettevõtlusalast õpet saanud inimeste vanuseline jaotumine õppevormi ja -tasemete lõikes.....	55
JOONIS 5.7 – Ettevõtlusalast õpet saanud inimeste jaotumine õppevormi ja leibkonna aastase sissetuleku jaotuse lõikes	55
JOONIS 5.8 – Ettevõtlusalase õppe seosed erinevate individuaalsete ja ühiskondlike hoiakute ja teadmistega seotud näitajatega varase faasi ettevõtjate ja mitteetevõtjate lõikes.....	57
JOONIS 5.9 – Geograafilised turueelistused ettevõtlusalase õppe läbinud ettevõtjate seas õppevormi ja -tasemete lõikes.....	57

TABELITE SISUKORD

TABEL 2.1 – Ettevõtlusaktiivsus valitud riikides.....	18
TABEL 3.1 – Sooline jaotus ettevõtjate hulgas Eestis ja valitud riikides.....	30
TABEL 3.2 – Ettevõtjate profiil mitmemõõtmelises mudelis.....	37
TABEL 4.1 – Eesti erinevate faaside ettevõtluse jaotumine sektorite lõikes ning võrdlus lähimate riikidega	39
TABEL 4.2 – Rahvusvaheline orientatsioon varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate seas Eestis	41
TABEL 4.3 – Peamised ärist väljumise põhjused Eestis ja naaberriikides	45
TABEL 4.4 – Innovatsiooniga seotud tegevused Eesti regioonides.....	47
TABEL 4.5 – Ärisuhted: koostöö sagedus teiste ettevõtete ning era- ja avaliku sektori organisatsioonidega.....	47
TABEL 5.1 – Ettevõtlusvõimalustega ja ettevõtluseks valmisolekuga seotud ettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid ettevõtte arendamise erinevates faasides ja Eesti regioonides.....	49

LISADE SISUKORD

LISA 1 – GEM-i rahvusliku ekspertküsitleuse institutsionaalse keskkonna valdkonnad, ekspertprofiilid ja eksperdid	66
LISA 2 – Ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides grupeeritud arengutaseme järgi.....	68
LISA 3 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused Euroopa riikides grupeeritud arengutasemete järgi.....	70
LISA 4 – Vajadus- ja võimalusettevõtlus Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi	71
LISA 5 – Mitme muutujaga regressiooni modelleerimine.....	72
LISA 6 – Tärkava ettevõtja profiilid logit mudelis	73
LISA 7 – Uue ettevõtja profiilid logit mudelis.....	74
LISA 8 – Väljakujunenud ettevõtja profiilid logit mudelis	75
LISA 9 – Innovatsiooniga seotud tegevused ettevõtte arendamise erinevates faasides.....	76
LISA 10 – Innovaatilisi ettevõtjaid eristavad tunnused	76
LISA 11 – Potentsiaalsete ettevõtjate, tärkavate ettevõtjate, uusettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate hinnangud erinevate nõuandjate kasutamisele	77
LISA 12 – Ekspertidelt madalaima hinnangu saanud väited eri valdkondade arengutaseme kohta Eestis.....	78

Saateks ja kokkuvõtteks

Juba ligikaudu viimased viis aastat on Eesti avalikkus ja poliitikud tunnistanud vajadust ettevõtluse edasiseks arendamiseks ettevõtlushoiakute kujundamise ja -hariduse edendamise kaudu. Majanduslangus ja sellele järgnenud kasvuaastad on süvendanud meie veendumust, et üksnes uute ettevõtjate pealekasv saab tagada tööhõive ja luua ühiskonna heaolu tervikuna. Uute ettevõtete loomine ja arendamine riigis sõltub elanike ettevõtlusaktiivsusest ja riigi võimekusest seda aktiivsust kasvatada.

Juba üle kümne aasta on ettevõtlusaktiivsust uurinud ja mõõtnud paljudes maailma riikides Globaalne Ettevõtlusmonitooring (GEM e ingl *Global Entrepreneurship Monitor*), konsortsium, mis ühendab endas praeguseks 69 maad, esindades 87% maailma majandusest. Kuigi ettevõtluse kui ühiskondliku nähtuse olulisuses pole meil olnud kahtlusi ja Eesti uurimisgrupi mitmed liikmed on teinud ka varasemaid jõupingutusi GEM-i rahvusliku uuringu käivitamiseks, õnnestus meil järgida naaberriike ja uuringuga liituda esmakordselt alles 2012. aastal. Eesti töörühma liikmetele oli GEM-i uuringus osalemine tõeliseks väljakutseks, sest ühinesime 2012. aastal protsessiga lausa viimasel tunnil. Meile kõigile oli see vajalik õppimise protsess, mis aitab meie meeskonnal järgmistel aastatel kindlasti paremat tulemust saavutada. Käesolev aruanne põhineb GEM konsortsiumi andmetel, kuid kogu andmestiku analüüsi ja interpretatsiooni eest vastutab Eesti töörühm.

Oleme saanud väärtusliku kogemuse ja hulga uusi teadmisi Eesti ettevõtluse olukorra kohta. Nüüd on olemas lähtejoon, millega end tulevikus võrrelda ja mille alusel kavandada ja hinnata riiklike poliitikate mõju.

Väga kõrge ettevõtlusaktiivsus on omane suhteliselt madala arengutasemega maadele, olles GEM-i andmetel kõige kõrgem Sambias (40%, peamiselt hädavajadusest tulenev ettevõtlus oma baasvajaduste rahuldamiseks). Ettevõtlusaktiivsus on madalam majanduslikult arenenud riikides, erinedes ka nendes mitmeid kordi. Nii on Ameerika Ühendriigid traditsiooniliselt ja ajalooliselt innovatsiooni põhiste riikide hulgas ettevõtlusaktiivsuse esirinnas koos Singapuri ja Hollandiga. Efektiivsuspõhiste riikide hulgas on Eesti varase faasi ettevõtlusastemelt keskmine, madalaim ettevõtlusaktiivsus on selles grupis Venemaal ja kõrgeim – Ekvadoril. Tuleb märkida, et kui Eesti siirdub efektiivsuspõhisest majanduse arengufaasist innovatsioonipõhisesse, nagu osa uurijaid arvab, on lähitulevikus alust oodata ettevõtlusaktiivsuse märgatavat langust.

GEM-i uuringute eesmärk on kujundada arusaamist ettevõtluse mõjust majanduskasvule ja teadvustada tegureid, mis soodustavad või takistavad ettevõtlusaktiivsust. Uuringute tulemusena saadav info peab aitama teha paremaid otsuseid selle kohta, kuidas kujundada ettevõtlussõbralikum poliitikat ja soodustada ettevõtlust.

Ettevõtlusaktiivsus

GEM-i keskne mõiste „ettevõtlusaktiivsus“ iseloomustab ennekõike elanikkonna hoiakuid ettevõtluse suhtes. Kogu ettevõtlusaktiivsus sisaldab nii *varase faasi ettevõtteid* (alustavad ettevõtteid, mis on tegutsenud kuni 3,5 aastat) kui ka *väljakujunenud ettevõtlust* (*ettevõtteid, mis on tegutsenud 3,5 aastat või enam*). Eesti ettevõtlusaktiivsus on võrreldav sama arengutaseme riikide keskmisega, olles kõige lähedasem Läti näitajale – Eestis 20,7% tööealisest elanikkonnast, Lätis 20,5%.

Potentsiaalseteks ettevõtjateks nimetatakse GEM-i uuringus neid, kel on kavatsus alustada tegevust ettevõtjana lähima kolme aasta jooksul. Nende osakaal on Eestis 20,1% tööealistest inimestest (Lätis ja Leedus vastavalt 26,9% ja 19,4%).

Eestis on *võimalustest ajendatud varase faasi ettevõtlust* neli korda rohkem kui muu tööhõivevõimaluse puudumisest ehk *vajadustest tulenevat ettevõtlust*.

Eesti ettevõtja profiil

Mehi on ettevõtjate hulgas rohkem kui naisi, see tendents kehtib seda enam, mida küpsemate ettevõtete tegemist: potentsiaalsete ettevõtjate hulgas on ühe naise kohta 1,4 meest, väljakujunenud ettevõtjate hulgas on mehi juba 2,5 korda naistest rohkem. Kas see näitab üldist naisettevõtjate osakaalu suurenemise tendentsi või hoopis seda, et naised ei jõua ettevõtluses kaugele, näitavad tulevased uuringud. Soolise jaotuse osas varase faasi ettevõtjate hulgas sarnaneb Eesti Soomega. Eesti ettevõtete innovatsioonipüüdlused on varase faasi ettevõtjate puhul võrreldavad sama arengutasemega riikide keskmisega.

Väljakujunenud ettevõtjate hulgas on tööealiste elanike hulgas keskmisest oluliselt rohkem kõrgharidusega inimesi (ligi 60%), varases faasis ei erista haridustase ettevõtjaid teistest inimestest. Kõrgema haridustasemega küsitlused kalduvad kõrgemalt hindama oma ettevõtlusalaseid teadmisi ja oskusi, mis omakorda on positiivses seoses ettevõtlusaktiivsusega. *Sissetulekute jaotuses* on ettevõtjate hulgas rohkem kõrgema sissetulekuga inimesi, samas pole enam (70%) meie poolt küsitlused alustavatest ettevõtjatest veel ettevõtteid tulu saanud.

Ettevõtjaks saamist-hakkamist toetab kõrge enesehinnang ja vähene ebaõnnestumise kartus. Eestis varase faasi ettevõtjatest on enam kui pooled vanuses 16–34 ja teistest inimestest kõrgema enesehinnanguga ja kardavad teistest vähem ebaõnnestuda.

Eesti ettevõtluse iseloomustus

Eesti ettevõtjate jagunemine majandusharude vahel on üsna sarnane väljakujunenud ja varase faasi ettevõtjate puhul.

Ettevõtlusaktiivsuses on mõningaid *regionaalseid erinevusi*, näiteks vajadusest ajendatud ettevõtluse keskmisest suurem osakaal raskema tööturu olukorraga piirkonnas nagu Kesk-Eesti (ligi kolmandik ettevõtjatest on vajadusest ajendatud). Kõige rohkem varase faasi ettevõtjaid 100 tööealise elaniku kohta on Põhja-Eestis (18,9), väljakujunenud ettevõtjaid on kõige vähem Kirde-Eestis. Varase faasi ettevõtjaid on linnades rohkem kui maapiirkondades.

Ettevõtluse lõpetamise põhjusteks on Eestis sarnaselt Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega vähene kasumlikkus, erinevalt Skandinaavia riikidest, kus ettevõtluse lõpetamise tähtsaimaks põhjuseks on pensionile jäämine.

Ettevõtluskeskkond Eestis

Enamik varase faasi ettevõtjatest (üle 80%) peavad *ettevõtlust soodustavaks teguriks* teadmiste olemasolu ja võimalust õppida hiljuti alustanud ettevõtjalt, natuke vähem, 66–77% ettevõtjatest hindab häid võimalusi alustamiseks, enam kui pooled on osalenud ettevõtlusõppes.

Enam kui kolmandik ettevõtjatest näeb *takistava tegurina* konkurente ja veidi vähem on neid, keda takistab hirm ebaõnnestumise ees. Tärkavad ettevõtjad kasutavad enamasti (70%) sõprade nõuandeid ja kogunud ettevõtjate nõuandeid (üle 60%), ligikaudu pool ettevõtjatest on nõu saanud ka klientidelt ja abikaasadelt. Ärinõuandlatest on nõu saanud vähem kui veerand tärkavatest ettevõtjatest. Eksperdid näevad ettevõtlust takistavate teguritena ettevõtjate hariduse, teadmiste ja oskuste taset.

Eesti eksperdid hindavad *ettevõtluskeskkonda*, sh füüsilist taristut ja võimalusi alustamiseks, kõrgemalt kui teiste maade eksperdid. Takistavate asjaoludena nähakse koolituse ebapiisavust, nõrka tehnoloogiasiiret, negatiivset suhtumist ettevõtjatesse ja riskikapitali vähest kättesaadavust.

Ligikaudu kolmandik Eesti tööealisest elanikkonnast on osalenud *ettevõtlusõppes*, neist omakorda kolmandik on teinud seda ametliku tasemeõppe raames ning kaks kolmandikku läbinud spetsiaalsed koolitused või kursused. Ettevõtlusalasel õppel osalenute osakaal on suurim noorte, 18–24-aastaste hulgas (ligi 50%). Kõrghariduse raames ettevõtlusalast õpet läbinud inimestest üle pooltel on keskmisest suurem sissetulek. Kõrgemal haridustasemel ja kutsekeskhariduses ettevõtluskoolitust saanutest ligikaudu pooltel on rahvusvahelistumise ambitsioonid, mida ettevõtlusõppeta ettevõtjate hulgas esineb oluliselt vähem. Ettevõtlushariduse analüüs näitab samuti, et ettevõtlusharidust saanud noorte inimeste varase faasi ettevõtlusaktiivsus on kõrgem kui teistes vanusegruppides.

Tõnis Arro, Tõnis Mets

GEM PÕHINÄITAJAD EESTIS

- kogu ettevõtlusaktiivsus – 20,7% tööealisest elanikkonnast
- Eesti ettevõtja keskmine vanus – 38,5 aastat
- potentsiaalseid ettevõtjaid – 20,1%
- varase faasi ettevõtjaid e TEA indeks – 14,3%, sh
 - tärkavaid ettevõtjaid – 9,5%
 - uusettevõtjaid – 5,1%
- väljakujunenud ettevõtjaid – 7,2%
- ärist väljunud ettevõtjaid – 2,5%
- varase faasi võimalusettevõtlus – 11,3%
- varase faasi vajadusettevõtlust – 2,6 %
- meeste ja naiste osakaalude suhe
 - potentsiaalsete ettevõtjate hulgas – 1,4:1,
 - varase faasi ettevõtjate hulgas – 2:1 ja
 - väljakujunenud ettevõtjate hulgas – 2,5:1.
- mitteformaalsed investorid – 9% elanikkonnast

ETTEVÕTJATE PÜÜDLUSED

- varase faasi ettevõtjate ettevõtlusstrateegiad:
 - kõrged kasvootused – 24,2%
 - innovatiivne suunitlus – 37,7%
 - tugev rahvusvaheline orientatsioon – 30,2%
- väljakujunenud ettevõtjate ettevõtlusstrateegiad:
 - kõrged kasvootused – 5,3%
 - innovatiivne suunitlus – 19,3%
 - tugev rahvusvaheline orientatsioon – 17,6%

ETTEVÕTLUSEGA SEOTUD HOIAKUD JA HINNAGUD

- ettevõtlusvõimalused – 45,2%
- ettevõtlusoskused – 43,2%
- kartus ebaõnnestuda – 44,3%
- ettevõtlus kui hea karjäärivalik – 54,8%
- ettevõtjatel on kõrge staatus – 62,5%
- kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele – 41,5%

1. GEM-i tutvustus

1.1 Mis on GEM?

Globaalne Ettevõtlusmonitooring¹ on alates 1999. aastast paljudes maades samaaegselt läbiviidav uurimisprojekt, milles 2012. a osales 69 maad, nende hulgas esmakordselt ka Eesti.

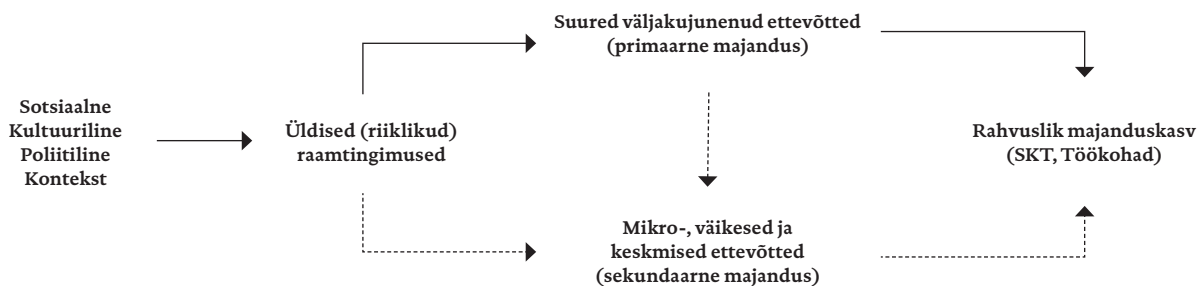
GEM uurib inimeste käitumist ettevõtete asutamisel, käsitledes ettevõtlust protsessina, mis algab võimaluse äratundmise ja ettevõtlusalaste kavatsustega, viib osal juhtudest ettevõtte asutamiseni ja hiljem mitmeid aastaid tegutsenud väljakujunenud ettevõtte tekkeni.

GEM-i lähtepunktiks on arusaam, et suurfirmade kõrval on väikestel ja keskmistel ettevõtetel majanduses väga oluline roll. Enne GEM-i uuringu algatamist kaldusid majandusteadlased enam tähtsustama suurettevõtete panust, vaadates mööda tõsiasiast, et kogu maailmas luuakse rohkem töökohti uutes, väikestes ja keskmistes ettevõtetes. Majandusliku heaolu ja ettevõtluse seos on küll ilmne, aga kuigi selge ei ole, milline see seos täpselt on. GEM uurib ettevõtluse mõju majandusarengule ja püüab leida ettevõtluse kasvu mõjutavaid faktoreid.

1.2 Globaalse ettevõtlusmonitooringu uurimismudel

Enne GEM-i uuringu algatamist oli makromajanduslikes mudelites valdavaks arusaam, et peamised majanduskasvu vedurid on suurettevõtted. Skemaatiliselt võiks seda arusaama väljendada niimoodi:

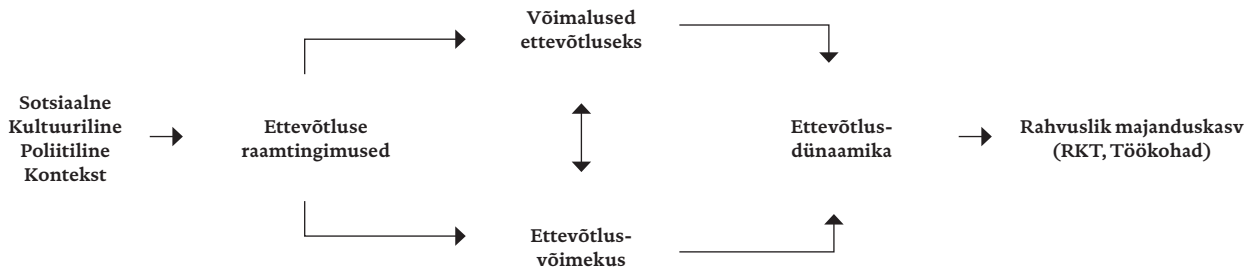
Varem arvati, et majanduskasvu peamised vedurid on suurettevõtted



JOONIS 1.1 – Majanduskasvu tavamudel
(allikas: Reynolds et al, 1999, autori tõlge)

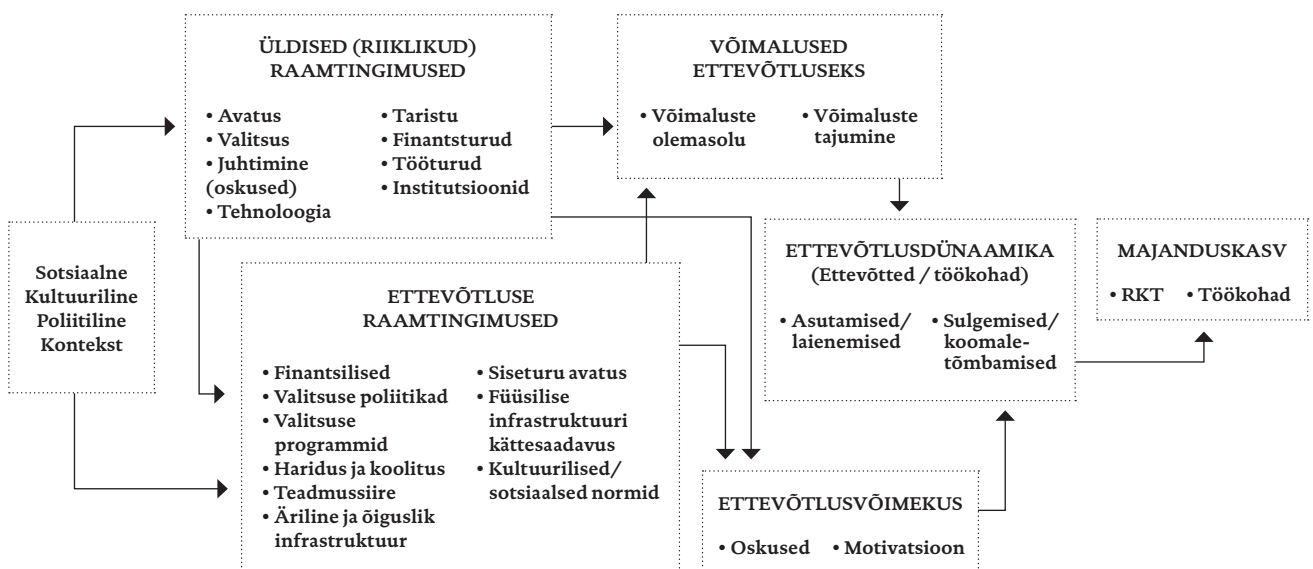
¹ GEM-i kodulehekülg: <http://www.gemconsortium.org/>

GEM lähtub eeldusest, et majanduskasvu mootoriks on ettevõtlus



JOONIS 1.2 – GEM-i esmane kontseptuaalne mudel
(allikas: Reynolds et al, 1999, autori tõlge)

GEM arvestab ettevõtluskeskkonna kirjeldamisel statistiliste näitajate, kultuuriliste tingimuste ja elanikkonna arvamuste ning ootustega



JOONIS 1.3 – Ettevõtlusprotsesside ja majanduskasvu vahelised põhjuslikud seosed
(allikas: Reynolds et al, 1999, autori tõlge)

Riikliku poliitika eesmärk peaks sellise arusaama kohaselt olema just neile võimalikult soodsate arengu-tingimuste loomine.

GEM-i uuring lähtub aga arusaamast, et majanduskasvu oluliseks mootoriks on ettevõtlus – inimeste poolt asutatavad uued, väikesed ettevõtted – need, kus töötab enamasti inimesi ja luuakse suurem osa rahvuslikust lisandväärtusest (Eestis näiteks vastavalt 78% ja 72% protsenti).

GEM-i esmase mudeli kohaselt mõjutab ettevõtlust hulk faktoreid – ettevõtluse raamtingimusi, nagu näiteks ettevõtluskoolituse ja idufirmade finantseerimise kättesaadavus. Ettevõtlusaktiivsus on funktsioon kahest komponendist – ettevõtlusvõimalustest ja inimeste võimekusest (motivatsioonist ja oskustest) nende võimaluste kasutamiseks. Mida rohkem võimalusi keskkonnas on ja mida rohkem inimesed neid ära kasutavad, seda enam uusi firmasid ja töökohti sünnib. See kasvatab konkurentsi ja suurendab ka tegevuse lõpetanud ettevõtete määra, mille tulemusel osa töökohti kaob. See ongi ettevõtlusdünaamika, mis majanduskasvuga kaasneb ja seda osaliselt ka põhjustab.

Mõlemad vaatepunktid täiendavad üksteist olulisel määral – majanduskasvu mõjutavad nii suured, end tõestanud ettevõtted, kui ka alustavad väikefirmad, uusi ettevõtteid tekib nii väljaspool suurfirmasid kui ka nendega seoses.

Nagu märgitud, on GEM-i eesmärk mõista ettevõtluse ja majanduskasvu seoseid. Mudelil on kujutatud selle suhte peamised elemendid ja nendevahelised seosed. Joonisel on vasakult paremale kujutatud peamised muutujad:

- 1) Sotsiaalne, kultuuriline ja poliitiline kontekst
- 2) Üldised riiklikud raamtingimused ja ettevõtluse raamtingimused
- 3) Võimalused ettevõtluseks ja ettevõtlusvõimekus
- 4) Ettevõtlusdünaamika ja
- 5) Rahvuslik majanduskasv

Sotsiaalne, kultuuriline ja poliitiline kontekst

Üldine kontekst mõjutab nii riiklikke kui ettevõtluse raamtingimusi, võtmetähtsusega majandusarengu jaoks on demograafiline struktuur, investeeringud haridusse, sotsiaalsed normid ja hoiakud, sealhulgas suhtumine ettevõtjatesse.

Ettevõtlustingimused

Siia gruppi kuulub riigi ja finantsinstitutsioonide roll, teadus- ja arendustegevuse tase, füüsiline taristu, tööturu efektiivsus, aga ka finantseerimise kättesaadavus uusettevõtete jaoks, valitsuse toetusmeetmed uusettevõtetele, ettevõtlusharidus ja -koolitus, tehnoloogia siirded efektiivsus ja professionaalsete teenuste kättesaadavus.

Ettevõtlusvõimalused ja -võimekus

Võimalus nii võimaluse olemasolule turul kui ka selle märkamisele, võimekus sisaldab endas nii oskust võimaluse kasutamiseks kui ka motivatsiooni selleks.

Ettevõtlusdünaamika

See tunnuste grupp sisaldab andmeid nii firmade sünni ja kasvu kui ka olemasolevate firmade koomale-tõmbamise ja surma kohta.

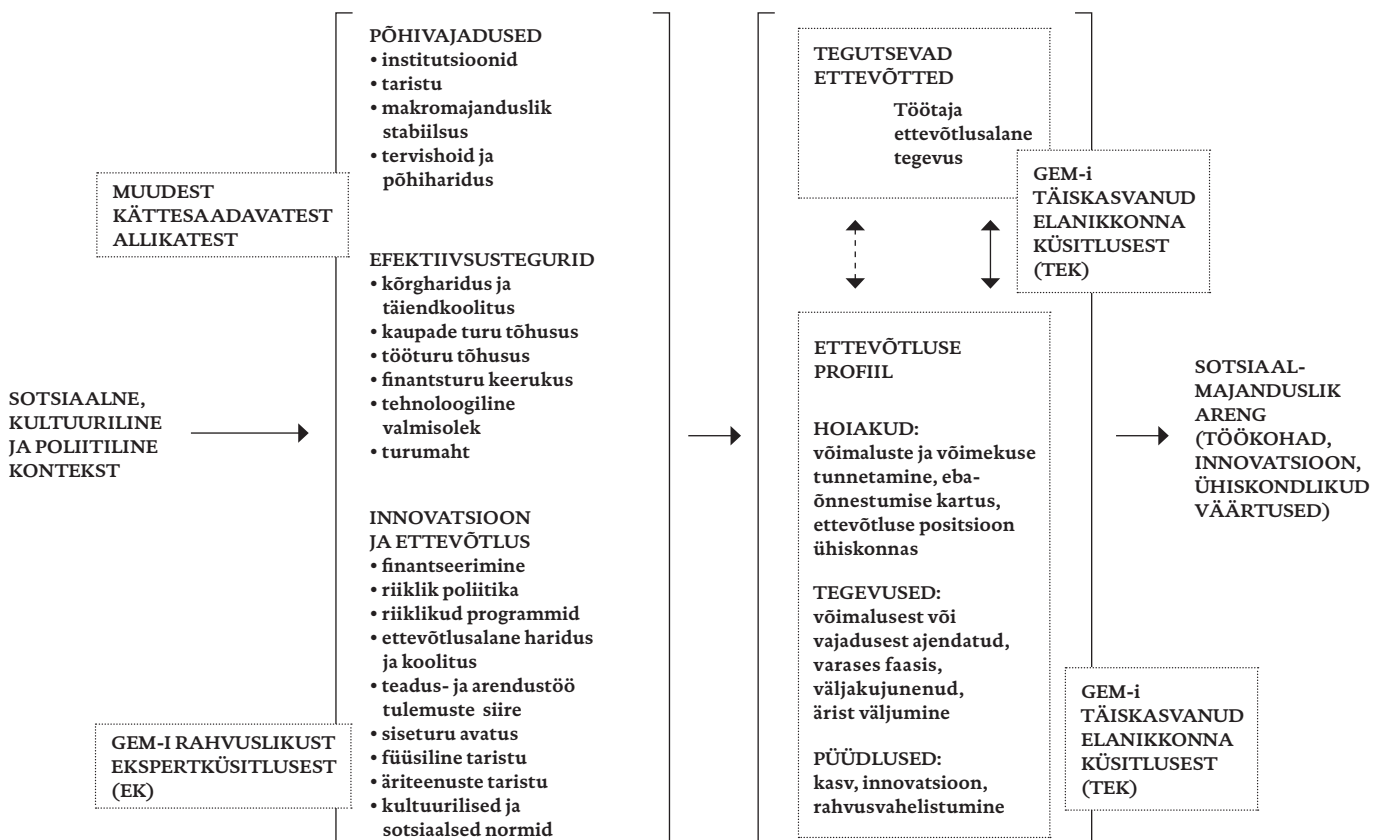
Majanduskasv

Sisaldab erinevaid näitajaid, nagu rahvuslik koguprodukt ja tööhõive määr.

Michael Porteri (2002) järgi eristatakse ka GEM-i andmete grupeerimisel ja võrdlemisel majanduse kolme arengustaadiumi:

- 1) Ressursipõhist majandust iseloomustab suur hulk põllumajanduses tegutsevaid väikeettevõtteid või füüsilisest isikust ettevõtjaid, kes keskenduvad oma põhivajaduste rahuldamisele. Sellel arengutasemel olevad riigid konkureerivad odavate kaupade ja vähese lisandväärtusega toodetega. Valitsuste põhimure on tervishoid, majanduslik stabiilsus ja põhiharidus. Sellise arengutaseme läbib enamik riike, nendes majandustes esineb vähe innovatsiooni nii koduturul kui ka ekspordis.
- 2) Investeeringutepõhises majanduses on konkurentsivõime aluseks investeeringud, tootlikkus ja ligipääs suurtele turgudele, tooniandvad tööstusharud on madala lisandväärtusega tootmisettevõtted. Konkurentsi-eelseid loovad investeeringud, füüsilisest isikust ettevõtjate osakaal väheneb. Valitsuste tähelepanu keskmes peaks olema kõrgharidussüsteem, kaupade ja tööjõu turg.

GEM-i uuring arvestab ettevõtluskeskkonna kirjeldamisel nii statistiliste näitajate, kultuuriliste tingimuste kui ka elanikkonna arvamuste ja ootustega



JOONIS 1.4 – Institutsionaalne keskkond ja selle seos ettevõtlusega
(allikas: Bosma et al, 2012, autori tõlge)

- 3) Innovatsioonipõhises arengustaadiumis saab keskseks teadmus ja innovatsioon, konkurentsieelise loob intellektuaalne kapital, mille omanikud asutavad mõjukaid, kõrget lisandväärtust ning uuenduslikke tooteid loovaid ettevõtteid. Töökohtade loomisel ja üldisemalt majandusarengus saab määravaks tehnoloogiline innovatsioon.

GEM-i uuringu jaoks **kogutakse andmeid** kahe teineteist täiendava tööriista abil: täiskasvanud elanikkonna küsitlusega (TEK) ja rahvusliku ekspertküsitlusega (EK):

Täiskasvanud elanikkonna küsitluses (edaspidi TEK) uuritakse igas riigis vähemalt 2000 täiskasvanu ettevõtlust puudutavaid hoiakuid ja nende endi tegevust ja püüdlusi ettevõtluse alal. GEM-i juhtmõte on mõõta individuaalset osalust ettevõtete loomisel, erinevalt muudest uuringutest, mis koguvad andmeid ettevõtetest.

Inimesed asutavad firmasid eri põhjustel. Neid võib ettevõtlusesse viia vajadus: soov ise endale tööd anda olukorras, kus puuduvad paremad valikud töö leidmiseks. Nende pingutusid võib ajendada ka soov säilitada või

.....
**EESTI 2012. a TEK-i KÜSITLUSES OSALES
 KOKKU 2004 KÜSITLETUT, SH**

- mehi 48% ja naisi 52%,
 - ettevõtjaid 22,5%, keskmise vanusega 38 a,
 - kellest omakorda tähtsavaid ja uusettevõtjaid (TEA) 53% (koguvalimist 12%),
 - eestlasi 74% ja mitte-eestlasi 26%
 - alla 65-aastaseid 86% ja üle 65-seid 14%, viimastest ettevõtjaid 3%
-

Positiivne ühiskondlik suhtumine ettevõtlusesse aitab kaudselt kõigile neile asjaoludele kaasa.

GEM-i poolt mõõdetavad näitajad aitavad mõista, missugused inimesed osalevad (või ei osale) ettevõtluses. Andmeid kogutakse nii nende kohta, kes oma ettevõtte ametlikult registreerivad, kui nende kohta, kes seda ei tee.

Rahvuslik ekspertküsitlus (edaspidi **ekspertküsitlus e EK**) on kvalitatiivuuring, mille abil jälgitakse ettevõtluskeskkonna tingimusi ja ettevõtluse raamtingimusi: finantseerimine, riiklik poliitika, riiklikud programmid, ettevõtlusalane haridus ja koolitus, teadus- ja arendustöö (T&A) siire, äriteenuste taristu, siseturu avatus, füüsiline taristu ning kultuurilised ja sotsiaalsed normid (**Lisa 1** kirjeldab lähemalt GEM-i ekspertküsitluse raames neid valdkondi esindama otsitud ekspertide erialast profiili).

Ekspertküsitluse käigus hindavad kõik eksperdid ettevõtluse raamtingimuse mitmeid aspekte, aga ka

.....
EESTI 2012. a EK KÜSITLUSES OSALES,

- kokku 41 eksperti
 - 9 valdkonnast (igast 4, v.a hariduses ja T&A teemas 5 ning finantseerimises 7)
 - kellest igaüks vastas 20 teema vahel jagunenud 136 väitele
-

muid teemasid, nagu ettevõtluse ühiskondlik kuvand, intellektuaalne omand, kasvule suunatud ettevõtlus ja innovatsioon. Nii luuakse pilt majanduse peamistest tugevustest, nõrkustest ja väljakutsetest.

Iga ettevõtluse raamtingimuse kohta intervjueritakse vähemalt nelja kogemuse ja pädevuse alusel välja valitud eksperti, kellest iga valdkonna kohta peab olema vähemalt üks ettevõtja. Ekspertid peavad

olema uuringut läbi viivas riigis püsielanikud, nende nimekiri kooskõlastatakse GEM-i keskse uurimismeeskonnaga.

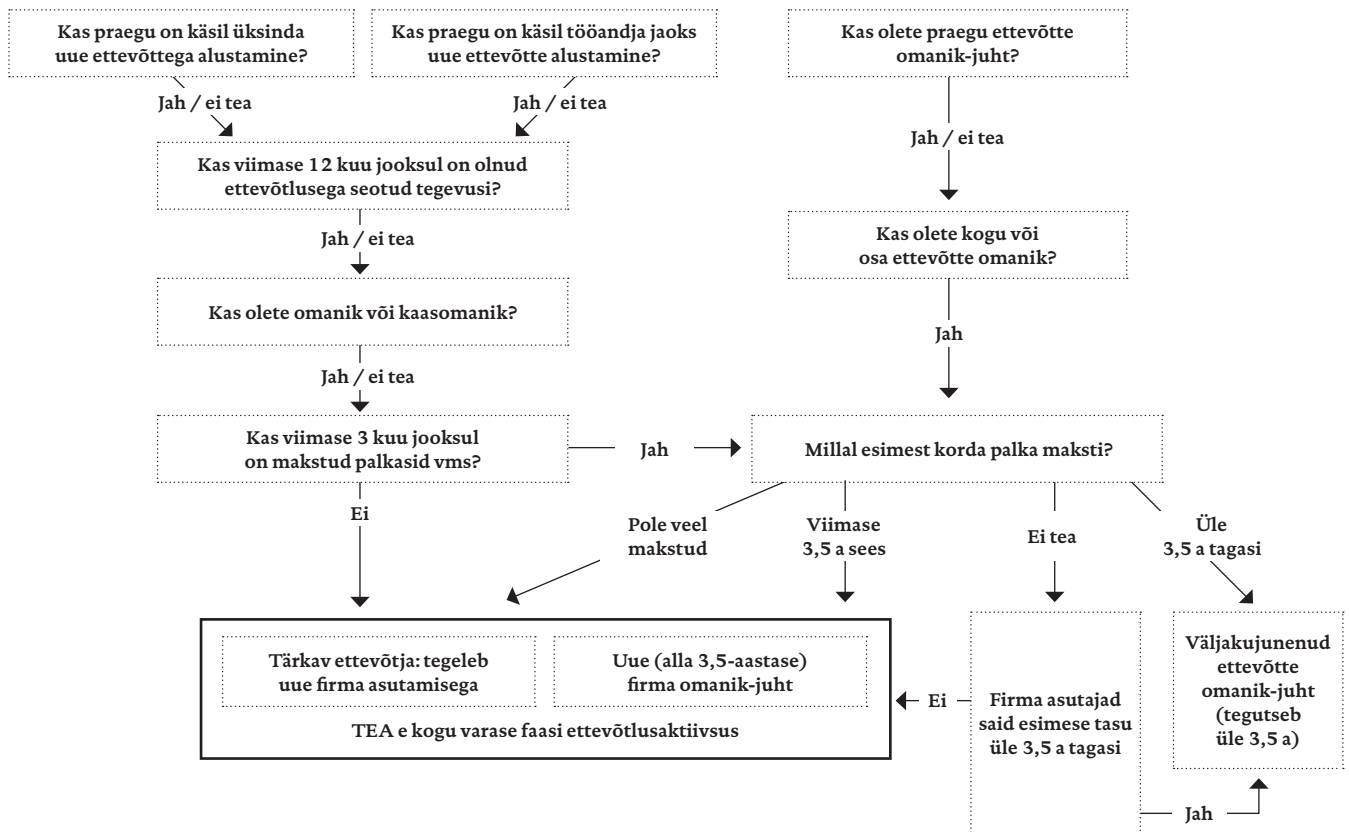
Iga riigi küsitlustulemused kontrollitakse nende esitamise järel GEM-i andmetiimi poolt. Kõik esitatud andmed läbivad veakontrolli, et leida ja parandada iga puudus andmete jäädvustamisel ning ühtlustada maadevahelised erinevused, puuduste esinemisel tuleb koguda lisaandmeid.

1.3 GEM-is kasutatavad põhinäitajad

TEA – varase faasi ettevõtlusaktiivsus. GEM keskendub ettevõtlusfaasile, mis kombineerib uue ettevõtte asutamisele vahetult eelnevat aega (tähtsava ettevõtlus) ja sellele kohe järgnevat perioodi (uue ettevõtte omanik või juht). Koos moodustavad nad faasi, mida nimetatakse **varase faasi ettevõtlusaktiivsuseks (TEA)**. Lisaks tehakse kindlaks ettevõtliku suhtumisega inimesed e potentsiaalsed ettevõtjad, kes võivad kunagi ettevõtte asutada, ja väljakujunenud ettevõtete omanikud. Ettevõtluse faase eristavad kategooriad tuletatakse **Joonis 1.5**, mis illustreerib, kuidas elanikkonna küsitluse vastustest saadakse andmed tähtsavate ettevõtjate, uusettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate ning omanike kohta.

On oluline märkida, et varase faasi ettevõtlusaktiivsus (TEA) ei ole majandusarenguga lineaarses seoses (Acs, 2006) ega kajasta ettevõtlusaktiivsust küpsemates, juba väljakujunenud ettevõtetes. Seetõttu on TEA otsesel kasutamisel riigi ettevõtluskäitumise üldise näitajana omad piirid, seda ei tohiks kasutada riikide

GEM-i põhinäitaja TEA-ni jõutakse paljude erinevate vastuse põhjal



JOONIS 1.5 – Tärkavate ettevõtjate, uute ja väljakujunenud ettevõtete juhtide-omanike ning varase faasi ettevõtlusaktiivsuse identifitseerimine – näide GEM-i küsimustikust (allikas: Bosma et al, 2012, autori tõlge)

ettevõtlustaseme pingerea alusena. GEM-i uurimismudeli alusel ei saa väita, et kõrgem TEA tase on alati parem. Näiteks võib madalama arengutasemega ressursipõhistes majandustes TEA määra kahanemine olla hea märk vajadusest ajendatud ettevõtluse määra langemisest. TEA määra kasvu võib aga esile kutsuda üldine majanduse kasvutsüklid ja turuvõimaluste avardumine. Investeeringute põhistes majandustes võib kõrge TEA määr olla omane teatud piirkonna majanduslikele, demograafilistele või kultuurilistele oludele. Eri riikides võib sama TEA määr kajastada väga erinevaid ettevõtjate tüüpe ja püüdlusi.

Võimalustest ja vajadustest ajendatud ettevõtlus. GEM eristab erinevaid ajendeid ettevõtete asutamisel. Eristatakse vajadustest ajendatud ettevõtlust ja võimalustest ajendatud ettevõtlust. Võimalustest ajendatud ettevõtjateks loetakse neid vastajaid, kes tõmmatakse ettevõtlusesse võimaluse ärakasutamise, sissetuleku ja sõltumatuse suurendamise soovist, mitte aga neid, kes hakkavad ettevõtjaks parema võimaluse puudumisel või soovist säilitada oma sissetulekute tase.

Innovatsioonipõhistes riikides on suhtelises ülekaalus elujärje parendamisest ajendatud võimaluste ettevõtlus. Nendes maades on inimestel on rohkem alternatiive elatise teenimiseks, ettevõtjaks hakatakse rohkem hea võimaluse ärakasutamiseks või oma elujärje parandamiseks, vajadustest ajendatud ettevõtlust on rohkem madalama majandusarengu tasemega riikides ja regioonides.

Ettevõtlusalased hoiakud, hinnangud ja kavatsused. GEM oli üks esimesi uuringuid, mis käsitleb ettevõtlusalaseid hoiakud, hinnanguid ja kavatsusi. Kogutakse inimeste hinnanguid oma tutvusringkonna suhtumiste kohta võimaluste ärakasutamisse, edukusse, ebaõnnestumistesse ja ettevõtlusesse.

Ettevõtlusalastes kavatsustes tehakse kindlaks potentsiaalsed ettevõtjad (arvavad, et lähiaastatel teevad midagi oma ettevõtte asutamiseks) ja tärkavad ettevõtjad – need, kes teevad juba praegu midagi ettevõtte asutamiseks, näiteks koostavad äriplaani, otsivad partnereid, ressursse vmt.

Ettevõtjate püüdlused. GEM eristab järgnevat ettevõtlusega seotud püüdlusi:

- 1) kõrgete kasvuootustega ettevõtlus,
- 2) uuenduslik e innovaatiliste tunnustega ettevõtlus,
- 3) rahvusvahelise suunitlusega ettevõtlus.

Sageli esinevad need püüdlused ettevõtjatel koos, aga mitte alati – on näiteks ettevõtjaid, kes vaatamata uuenduslikule tootele või teenusele ei sihi suurt kasvu.

Ettevõtlusega lõpetamine või ärist väljumine. Ärist väljumine moodustab ettevõtlusprotsessi loomuliku osa. GEM jäädvustab nii väljumise fakti kui selle peamised põhjused. Oluline näitaja on siin see, kas ettevõtte jätkas pärast omaniku lahkumist tegevust. Lahkumisotsused ei pruugi tuleneda negatiivsetest arengutest, vaid näiteks sellest, et ettevõtja kasutas võimalust ettevõtte kasumlikuks müügiks.

1.4 Organisatsioon

GEM koosneb igas riigis projekti ametlikult esindavatest rahvuslikest meeskondadest kokku pandud konsortsiumist. Rahvuslik meeskond vastutab iga-aastaselt GEM-i uuringuandmete kogumise, nende põhjal rahvusliku raporti koostamise ja GEM-i puudutavatele päringutele vastamise eest oma riigis. Rahvuslike meeskondade tegevust koordineerib keskne Globaalne Ettevõtlusuuringute Assotsiatsioon (ingl **GERA** e Global Entrepreneurship Research Association) – Suurbritannias eraõigusliku mittetulundusettevõtteks registreeritud katusorganisatsioon.

Eestis on GEM-i partneriks Arengufond, kes korraldas andmete kogumist ja käesoleva raporti autoriteks oleva ekspertide grupi tööd. Järgnevad peatükid annavad ülevaate Eesti 2012 GEM-i uuringu peamistest leidudest ja järeldustest selles järjekorras:

- **peatükk 2** räägib üldisest ettevõtlusaktiivsuse tasemest Eestis,
- **peatükk 3** kirjeldab ettevõtlust iseloomustavaid tunnuseid Eestis,
- **peatükk 4** kaardistab Eesti ettevõtjad sotsiaal-majanduslike tunnuste lõikes,
- **peatükk 5** loetleb uuringust ilmnunud ettevõtlust soodustavaid ja takistavaid tegureid,
- **peatükk 6** puudutab sotsiaalset ja innovaatilist ettevõtlust ning peamisi ettevõtluse eest seisvaid väljakutseid ja
- **peatükk 7** toob välja raporti peamised järeldused ja poliitikasoovitused.

2. Ettevõtlusaktiivsus Eestis

Käesolevas peatükis on ülevaade Eesti ettevõtlusaktiivsusest võrreldes teiste Euroopa riikidega ja erineva arengutasemega riikide gruppide keskmiste näitajatega. Ülevaade sisaldab nii elanike hoiakuid ettevõtluse suhtes, nende aktiivsust oma ettevõttega alustamiseks ja ettevõtjana tegutsemiseks kui ka ettevõtjate püüdlusi. Ettevõtlusfaaside kaupa on vaatluse all potentsiaalsed ettevõtjad, varase faasi ettevõtjad (sh tärkavad ja uusettevõtjad), väljakujunenud ettevõtjad, siseettevõtjad ja ettevõtlusest väljunud.

2.1 Ülevaade eelnevatest Eesti ettevõtlusaktiivsuse uuringutest

Eestis on ettevõtlusaktiivsust mõõdetud ja võrreldud teiste riikidega peamiselt Statistikaameti info alusel, kasutades näitajana tegutsevate ettevõtete arvu tuhande tööealise elaniku kohta, ettevõtete loomis- ja likvideerimismäärasid, ettevõtete käibemahtude muutumist ning teadus- ja arendustegevuse kulude osakaalu sisemajanduse koguproduktis. Mitmetes varasemates publikatsioonides on viidatud Eesti madalale ettevõtlusaktiivsusele. Näiteks Phare programmi raames läbiviidud uurimuse põhjal moodustas Eesti ettevõtete arv 1000 elaniku kohta ligikaudu kaks kolmandikku Kesk- ja Ida-Euroopa keskmisest tasemest (31) ja 72% Euroopa Liidu (EL) keskmisest tasemest (43) (Eesti Statistikaamet, 1999). 2006. aastal hinnati Eesti ettevõtlusaktiivsuseks 23 äriühingut 1000 elaniku kohta, mis oli siis üle kahe korra madalam Euroopa keskmisest (52) (TTÜ, 2006). Sellist võrdlustulemust on mõjutanud võrreldavate riikide ettevõtete statistika erinev arvestusmetoodika, nt Eesti ettevõtlusaktiivsuse hindamisel kasutati tegutsevate äriühingute arvu, millest jäid välja füüsilisest isikust ettevõtjad ja potentsiaalsed ettevõtjad. Sageli kasutati arvutustes elanike üldarvu, mitte tööealiste elanike arvu (vanuses 18–64). Varasemate aastate statistikas suhteliselt madalam ettevõtete arv 1000 elaniku kohta võrreldes EL-i riikidega oli tingitud ka Eesti ja teiste Kesk- ja Ida-Euroopa riikide turumajanduse ülemineku spetsiifikast.

Ainus GEM-i metoodikaga võrreldav Eesti elanike ettevõtlusaktiivsuse uuring (Eesti Konjunkturiinstituut, 2004) kogus informatsiooni elanike suhtumisest ja ettevõtlusega hõivatuses. See näitas, et küsitletud tuhandest elanikust määratles end ettevõtjana 11,9% ja potentsiaalse ettevõtjana (kes mõtlevad ettevõtte loomisele või tegelevad selle käivitamisega) 9,1% vastanutest. Seejuures ligi neli viiendikku vastanutest ei olnud ettevõtlusest huvitatud ja üle 60% vastanutest ei olnud kunagi oma ettevõtte loomise peale mõelnud. Samas uuringus eelistas palgatööd 2/3 ja endale tööandjaks (ettevõtjaks) olemist alla kolmandiku küsitletutest. See näitaja oli Eurobaromeetri uuringuga (European Commission, 2004) võrreldes kõige lähedasem Soomele, kus palgatööd eelistas 70% elanikest ja ettevõtjaks olemist 26%. Laienemiseelses Euroopa Liidus (15 riiki) eelistas palgatööd keskmiselt 49% ja ettevõtjaks olemist 47% elanikkonnast.

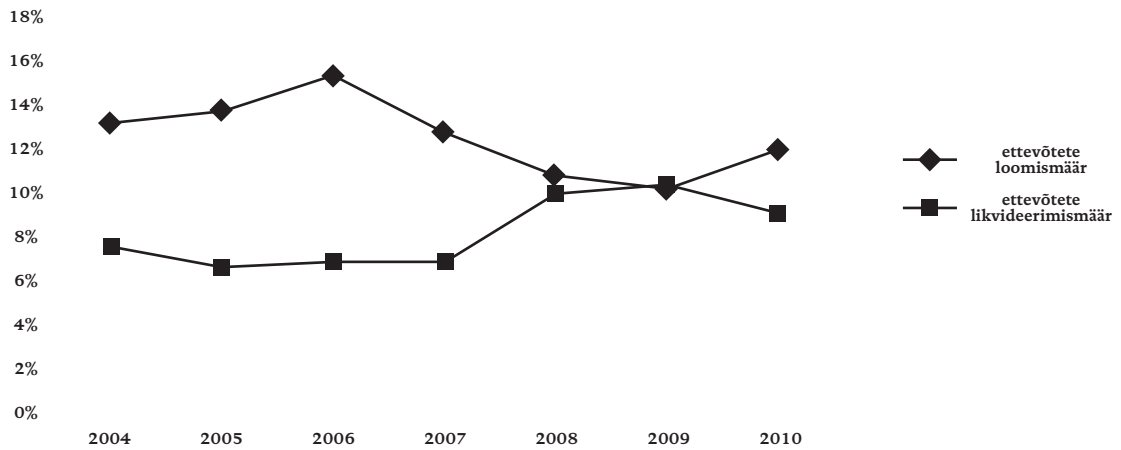
Ettevõtete loomise määra poolest on Eesti kuulunud Kesk- ja Ida-Euroopa aktiivsemate riikide hulka (Eesti Statistikaamet, 2003). Aastatel 2004–2010 on tegutsevate ettevõtete arv tuhande tööealise elaniku kohta kasvanud ligi kolmandiku võrra: 49-lt 72 ettevõtte (Eesti Statistikaamet, 2012). Samal perioodil on Eesti ettevõtlusaktiivsuses toimunud majanduskriisi tõttu mitmeid kõikumisi (Joonis 2.1). Ettevõtete loomismäär kasvas 2004–2006, langes 2006. aasta keskepaigast alates ning saavutas taas tõusva trendi 2009. aastal. Ettevõtete likvideerimismäär kasvas alates 2007. aastast ning hakkas langema alates 2009. aastast.

Eesti ettevõtlusaktiivsuse kohta 2011. aastal annab informatsiooni Eesti rahva ja eluruumide loendus ning tööjõu-uuring. Rahvaloenduse andmetel oli Eestis ettevõtjaid kokku 7,4% hõivatutest vanuses 15–64, sealhulgas palgatöötajatega ettevõtjaid 3,5% ja üksikettevõtjaid 3,8% (Eesti Statistikaameti andmebaas). Tööjõu-uuringu andmetel (Eesti Statistikaamet, 2012) oli 2011. aastal Eestis tegutsevaid ettevõtjaid 8,4% hõivatutest, sh üksikettevõtjaid 4,4%. Tegutsevate ettevõtjate hulka kuuluvad GEM-i mõistes küsitluse ajal tegutsenud nn uusettevõtjad ja väljakujunenud ettevõtjad. Tööjõu-uuringu andmetel on alates 1995. aastast ettevõtjate osatähtsus tööhõives vähe kasvanud, palgatöötajatega ettevõtjate arv kasvas 2,2% ja üksikettevõtjate arv 3,3%. Ettevõtjate osatähtsus tööhõives kokku oli 9% aastal 2000 ja on tänaseks veidi vähenenud (8,4%). Seejuures on käesoleval sajandil palgatöötajatega ettevõtjate arv veidi kasvanud (3,1% kuni 3,8%) ja üksikettevõtjate arv kahanenud (5,2% kuni 4,4%). See viitab uute ettevõtete kasvust tingitud töökohtade arvu kasvule ja keskmise ettevõtte suuruse kasvule.

2.2 Ettevõtlusaktiivsuse hindamise üldine kontseptsioon ja Eesti ettevõtlusaktiivsus

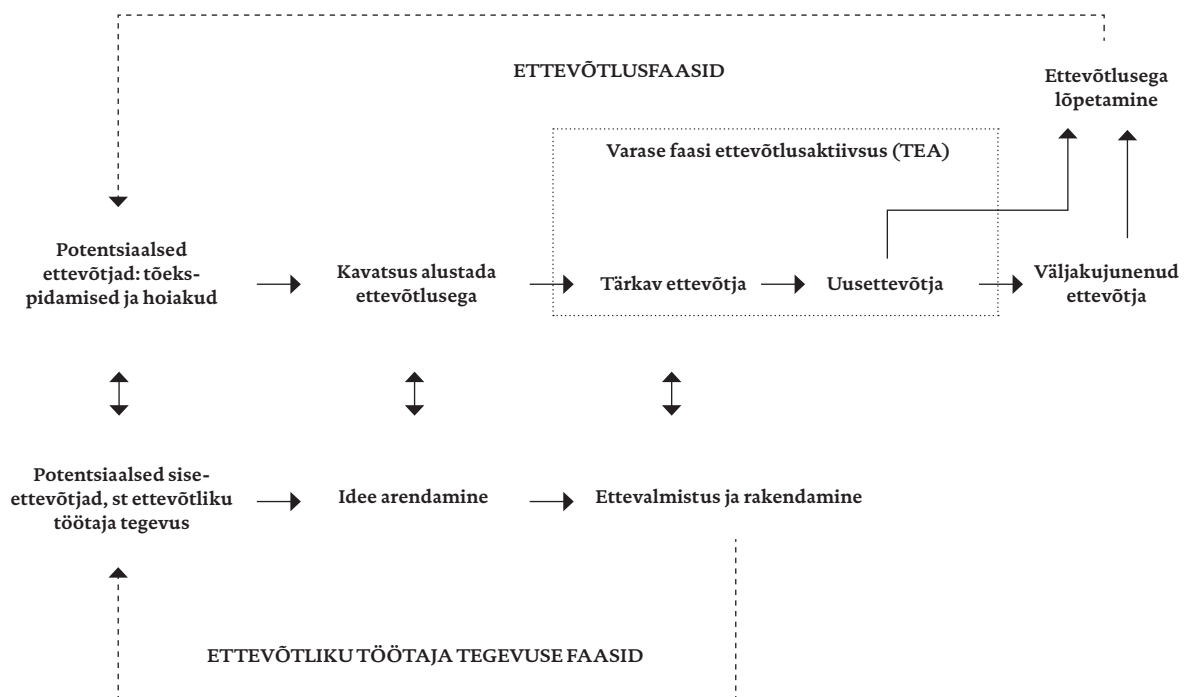
Ettevõtlusaktiivsus kõige üldisemas vaates haarab nii elanike hoiakuid ettevõtluse suhtes, nende tegevust oma ettevõttega alustamiseks kui ka ettevõtjate püüdlusi ettevõtlusstrateegiate (innovatsioon, kasv, rahvusvahelistumine) kasutamisel. Elanike hoiakud näitavad, kui paljud neist näevad võimalusi ettevõttega alustamiseks. Lisaks on olulised hinnangud oma teadmiste, oskuste ja kogemuste, suhtumine ebaõnnestumisse ning

Eesti ettevõtlusaktiivsuses toimus majanduskriisi aastatel olulisi muutusi



JOONIS 2.1 – Ettevõtete loomis- ja likvideerimismäärad Eestis 2004–2010
(allikas: Eesti Statistikaamet, 2012)

Ettevõtlusaktiivsuse hindamise üldine kontseptsioon



JOONIS 2.2 – Ettevõtlusaktiivsuse hindamise üldine kontseptsioon
(allikas: Kelley et al, 2012, 5)

samuti arusaam ettevõtjate staatusest ühiskonnas. Positiivne hoiak ettevõtluse suhtes võib viia kavatsuseni alustada oma ettevõttega ja näha ettevõtlust karjäärivõimalusena.

Täiskasvanud elanikkonna küsitluse (TEK) mõttes (**Joonis 2.2**) on potentsiaalsed ettevõtjad need, kes on väljendanud kavatsust alustada uue ettevõttega üksinda või koos kaaslasega lähema kolme aasta jooksul. Potentsiaalsete ettevõtjate olemasolu on seega ettevõtluse kasvu eelduseks. Tähtsate ettevõtjate tunnuseks on viimase 12 kuu jooksul uue ettevõtte alustamiseks tehtud reaalsed tegevused (nt seadmete ost, meeskonna ja äriplaani koostamine vm) või kuni kolme kuu jooksul töötasude maksmine. Uusettevõtjate hulka arvatakse need, kes on tegutsenud ettevõtjana 4–42 kuud ehk kuni 3,5 aastat. Varase faasi ettevõtlusaktiivsuse TEA indeks sisaldab nii tähtsaid kui ka uusettevõtjaid, kuid viimaste koguhulgast on maha arvatud need, kes on end märkinud kuuluvat mõlemasse faasi. Väljakujunenud ettevõtjateks loetakse need, kes on tegutsenud üle 3,5 aasta.

Ettevõtlusega lõpetamise all on küsitluses mõeldud viimase 12 kuu jooksul ettevõtte müüki või selle tegevuse lõpetamist muul viisil või ettevõttest lahkumist. Kui ettevõtlusega lõpetamine üldiselt vähendab ettevõtlusaktiivsust, siis teatud osal nendest ettevõtjatest on motivatsioon ettevõtjakarjääri jätkamiseks uute äriühingute tekkimisel. See omakorda toetab potentsiaalset ettevõtlust. Siseettevõtja e ettevõtliku töötaja tegevust iseloomustab kaasatus oma peamise tööandja jaoks uute tegevuste arendamisse viimase kolme aasta jooksul, st ettevõtliku töötaja firmasisesest tegevust uute ideede arendamisel ning nende rakendamisel, mis võib mõnel juhul viia uue iseseisva ettevõtte tekkimiseni.

Lähtuvalt ettevõtlusaktiivsuse üldisest kontseptsioonist käesolevas uuringus on järgnevalt antud ettevõtlusaktiivsuse üldine ülevaade, mis algab hoiakutest ettevõtluse suhtes, ettevõtlusalasest tegevusest erinevates faasides ja lõpeb ettevõtlusalaste püüdluste ülevaatega. Eesti elanike aktiivsust erinevates ettevõtlusfaasides on võrreldud Euroopa riikide ettevõtlusaktiivsusega ja sealhulgas erilist tähelepanu on pööratud võrdlusele lähiriikide (nt Läti, Leedu, Soome ja Rootsi) vastavate näitajatega.

Toetudes varasemate uuringute tulemusena väljatoodud ettevõtlusaktiivsuse põhjuslikule seosele riigi majandusarengu tasemega (nt Wennekers et al, 2005; Sternberg & Wennekers, 2005; Bosma et al, 2008), on käesolevas uuringus Eesti ettevõtlusaktiivsust võrreldud Euroopa majandusarengust lähtuvalt klassifitseeritud erinevate riikide gruppide keskmiste ettevõtlusaktiivsuse näitajatega. 2011. aasta GEM-i uuringu meetodika järgi on riigid grupeeritud vastavalt nende majandusarengu faasidele kolmeks vastavalt Porteri tüpoloogiale (Porter et al, 2002), milleks on ressursi-, investeringute- ja innovatsioonipõhine majandus (Kelley et al, 2012, 7). Selline jaotus kajastab ettevõtluskeskkonna mõju ettevõtlusaktiivsusele riikide erinevates majandusarengu faasides. Üldjuhul annab ressursipõhises majandusarengu staadiumis konkurentsieelise odav tööjõud ja kergesti kättesaadavad loodusressursid, investeringutepõhises majanduses on eeliseks tootmise kuluefektiivsus ja innovatsioonipõhises majanduses teadus- ja arendustegevus ning uute tehnoloogiliste lahenduste väljatöötamine. 2012. a uuringus on kasutatud viiest jaotust, st eraldi on välja toodud riikide grupid, mis on siirdumas ühest arengufaasist teise. Näiteks Eesti kuulub Euroopa riikide hulgas koos Ungari, Läti, Leedu, Poola ja Horvaatiaga vaherühmi investeringute- ja innovatsioonipõhise majandusega riikide vahel. Käesolevas ülevaates kasutatakse võrdluseks investeringute- ja innovatsioonipõhise majandusega riikide, samuti investeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide keskmisi näitajaid (vt **Lisa 2**).

Eesti kogu ettevõtlusaktiivsus, mis sisaldab nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtlust, on 20,7%, mis on meiega võrreldavate riikide grupis keskmine (vt **Tabel 2.1** ja **Lisa 2**). Eestiga võrreldav ettevõtlusaktiivsuse tase on Lätis. Suurema osa Eesti ettevõtlusaktiivsusest moodustab **varase faasi ettevõtlusaktiivsus e TEA (14,3%**, millest suurema osa – 9,5% – moodustab tähtsate ettevõtte), mis oma olemuselt väljendab ettevõtluse esimeses faasis reaalseid püüdeid ettevõttega alustada (sisaldab uue ettevõtte alustamiseks tehtud reaalseid tegevusi või lühiajalist tegutsemist), kuid mis erinevate põhjuste tõttu jääb suures osas lühiajaliseks tegevuseks ega ole jätkusuutlik. Lisaks, teatud osa varase faasi ettevõtjatest ei ole oma ettevõtlusalast tegevust äriregistris registreerinud. Kui need registreerimata varase faasi ettevõtjad välja võtta, oleks Eesti TEA indeks 9,3%, sealhulgas oma ettevõtte registreerinud tähtsate ettevõtjad 4,38% ja uusettevõtjad 4,99%. Kuna GEM-i uuringu kontseptsiooni alusel haaratakse ettevõtlusaktiivsuse näitajasse ettevõtlusalased kavatsused ja informaalne ettevõtlus (suures osas tähtsate ettevõtte), siis kajastab GEM varase faasi ettevõtlusaktiivsust teistest uuringutest kõrgemalt. Sellele on juhtinud tähelepanu mitmed teadlased, viidates nimetatud erinevusele eriti arengufaasis olevate riikide ettevõtlusaktiivsuse hindamisel (nt Acs et al, 2007).

Seega kinnitab GEM-i uuring mitmete varasemate uuringute järeldust, et väljakujunenud ettevõtjaid on Eestis vähe. Eesti ettevõtluspotentsiaal on kõrge, aga pikemas perspektiivis see ei realiseeru – paljud võtavad ettevõttega alustamiseks ette reaalseid tegevusi ja lühiajaliselt isegi tegutsevad ettevõtjana, aga väljakujunenud ettevõtte järele ei jää neist vaid pooled.

2.3 Potentsiaalsed ettevõtjad

Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused. Ettevõtlusaktiivsus põhineb suuresti potentsiaalsetel ettevõtjatel, nende hoiakutel, teadmistel, oskustel ning usul oma edusse. Potentsiaalseid ettevõtjaid, kes plaanivad

Eesti ettevõtlusaktiivsus on meiega võrreldavate riikide keskmise lähedal

	Varase faasi ettevõtlusaktiivsus (TEA ¹)	Väljakujunenud ettevõtjad	Ettevõtjad kokku ²	Äritegevuse katkestatnud ettevõtjad
INVESTEERINGUTEPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID				
Eesti	14,3	7,2	20,7	3,9
Leedu	6,7	8,2	15,2	2,2
Läti	13,4	7,9	20,5	3,4
Poola	9,4	5,8	17,0	3,9
Ungari	9,2	8,1	14,7	3,8
Grupi keskmine	10,6	7,5	16,6	3,6
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID				
Soome	6,0	8,0	13,6	2,0
Rootsi	6,4	5,3	11,4	1,9
Grupi keskmine	6,8	6,5	13,1	2,4

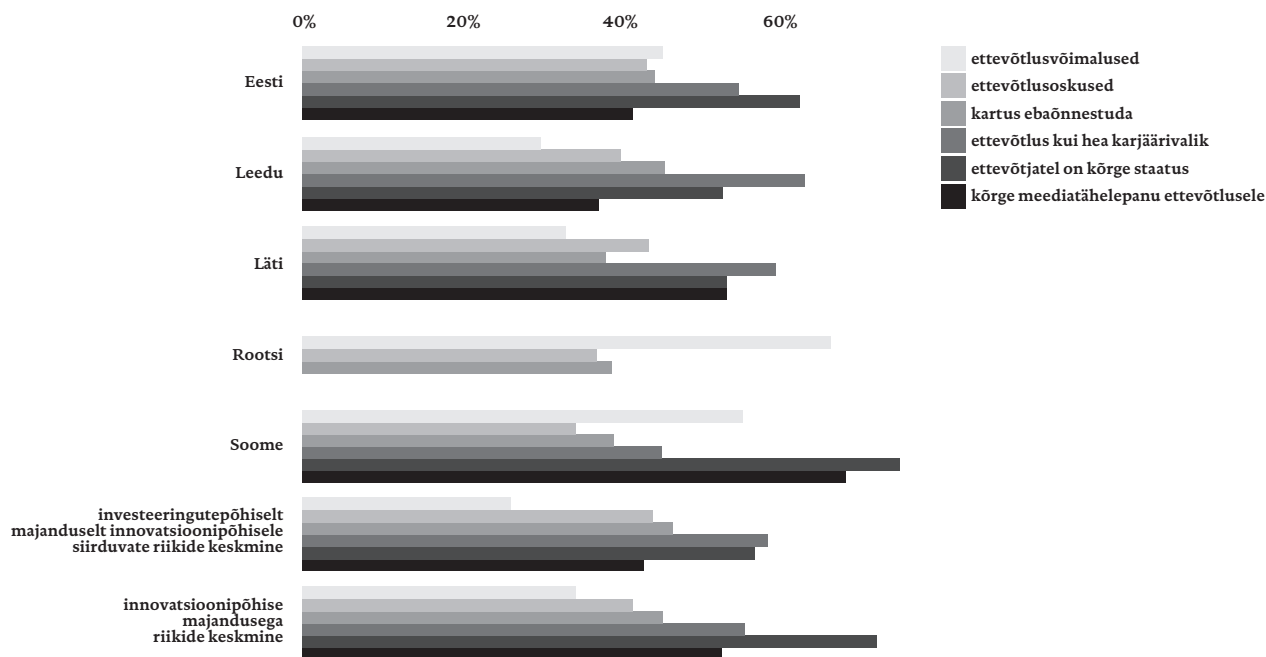
TABEL 2.1 – Ettevõtlusaktiivsus valitud riikides (% „jah“-vastuste osakaal)

¹ TEA sisaldab nii tarkavaid kui ka uusettevõtjaid, kuid viimaste summast on maha arvatud need, kes on end märkinud kuuluvat mõlemasse faasi.

² Lahter „Ettevõtjad kokku“ sisaldab kõiki, kes on end määratlenud tarkavate, uus- või väljakujunenud ettevõtjatena, millest on maha arvatud need, kes on end määratlenud mitmes kategoorias (e kordused)

(allikad: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel; Lisa 2)

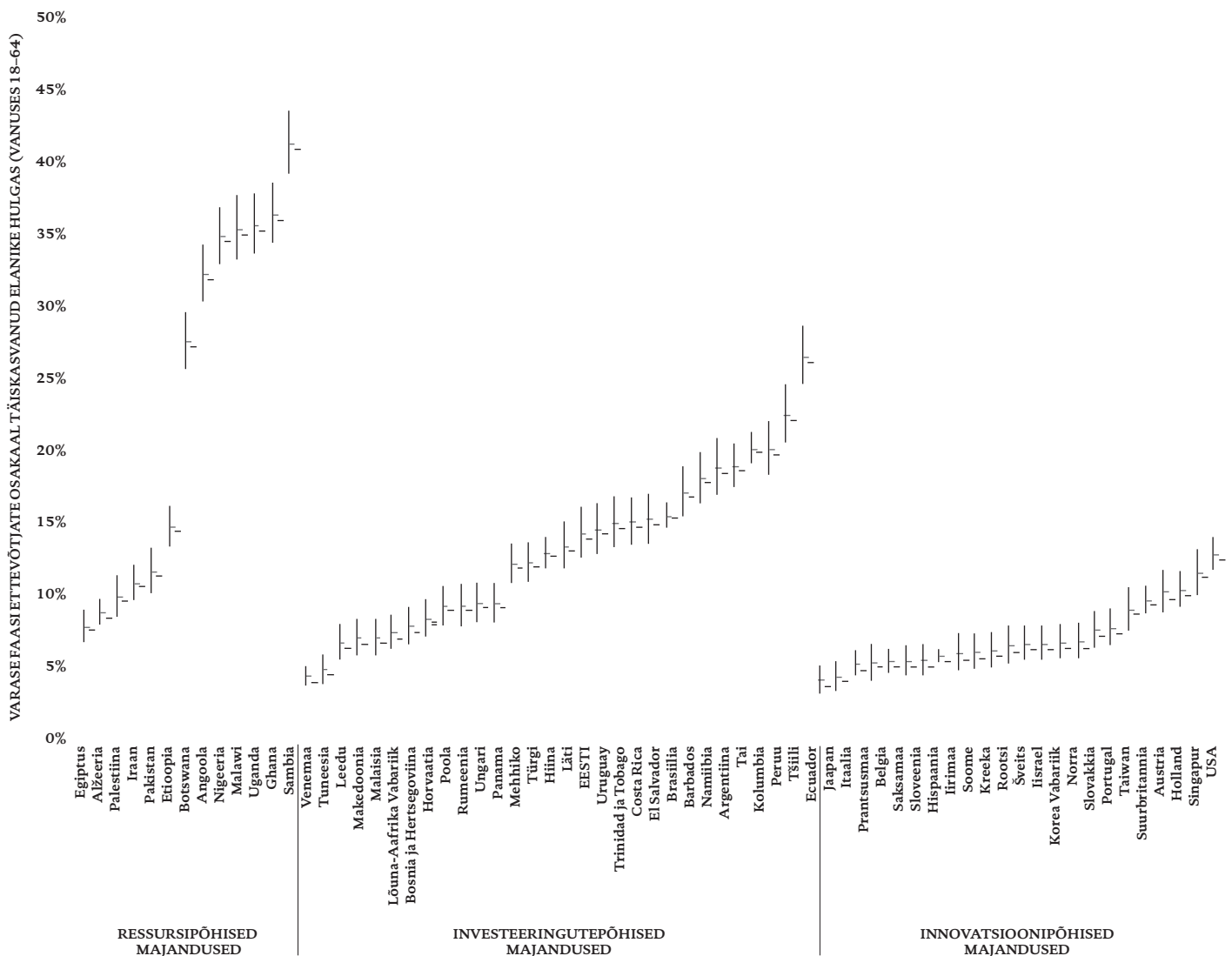
Võrreldava arengutasemega riikide grupis tajutakse ärivõimalusi ettevõtluskeskkonnas kõige positiivsemalt Eestis



JOONIS 2.3 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah“-vastuste osakaal)

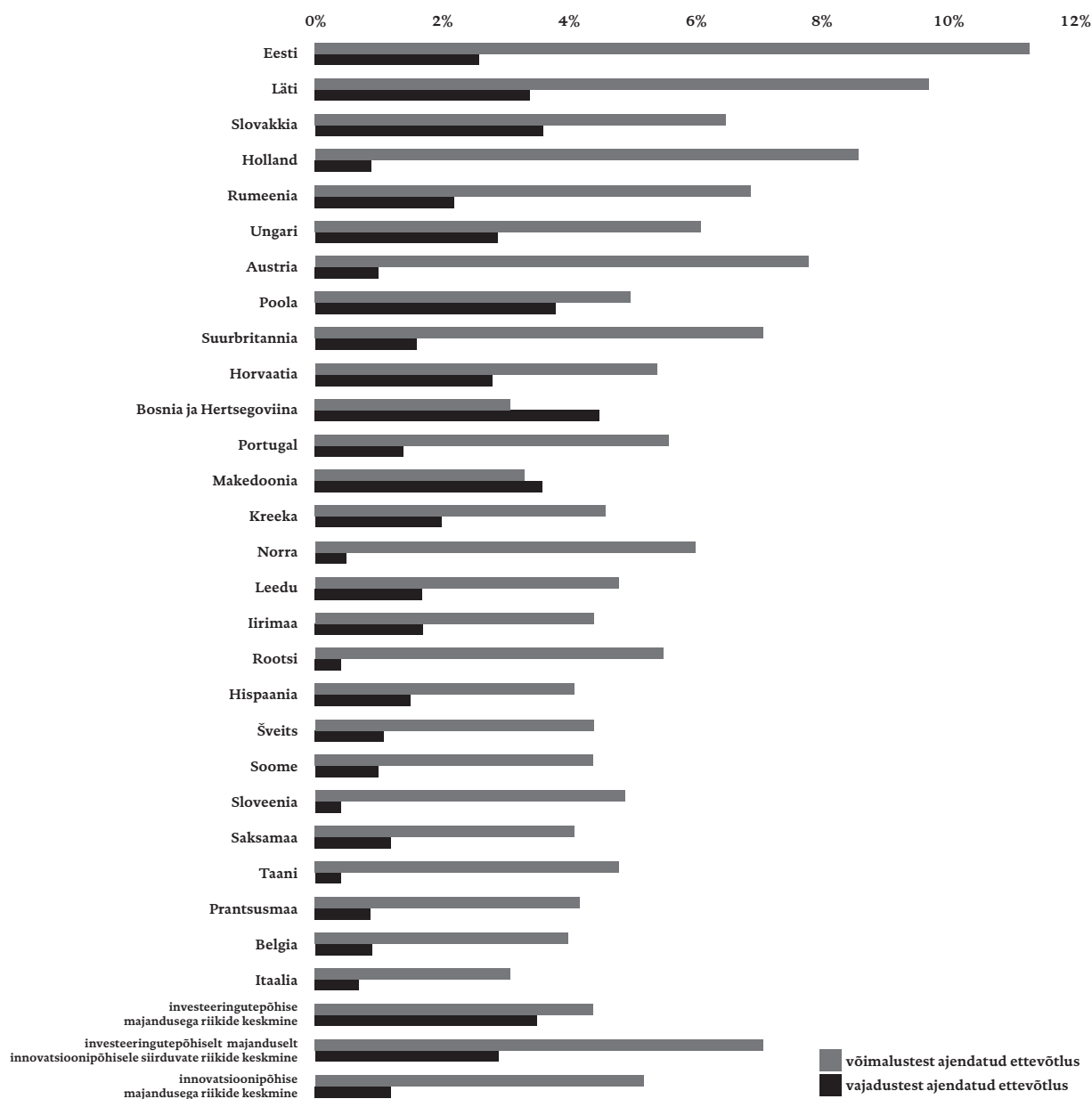
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel; Lisa 3)

Eesti ettevõtlusaktiivsus on võrreldes teiste efektiivsuspõhiste riikidega keskmisel tasemel, aga kõrgem kui nn üleminkuriikide grupis



JOONIS 2.4 – GEM-i uuringus osalenud riikide TEA määrad majandusarengu tasemete järgi (allikas: Xavier et al, 2013)

Eestis on võimalustes ajendatud ettevõtlust Euroopa riikidega võrreldes kõige enam



JOONIS 2.5 – Võimalustest ja vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtlus Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

ettevõtlusega alustada lähema kolme aasta jooksul, on Eestis mõnevõrra vähem kui Eestiga võrreldavas riikide grupis¹ keskmiselt (Lisa 2).

Ettevõtlusega alustamist soosivad teatud hinnangud ja hoiakud. Võrreldes teiste riikidega nähakse Eestis oluliselt positiivsemalt võimalusi ettevõtlusega alustamiseks kui teistes sama grupi riikides, mis on siirdumas investeringute põhisel majanduselt innovatsioonipõhisele, nt Eesti ja Ungari vahe on rohkem kui neljakordne Eesti kasuks (vt Lisa 3). Samas tajutakse innovatsioonipõhise majandusega riikide hulka kuuluvates Soomes ja Rootsis äri võimalusi veelgi positiivsemalt. Siiski võib öelda, et vaatamata kogetud majanduskriisile ollakse Eestis ettevõtlusvõimaluste suhtes optimistlikumad võrreldes enamiku Euroopa riikidega (Lisa 3).

Oma teadmisi ja oskusi ettevõtlusega alustamiseks hinnatakse Eestis mõnevõrra madalamalt kui sarnase majandusarenguga riikide grupis keskmiselt. Kartus ebaõnnestuda (st hirm läbikukkumise ees takistab ettevõtlusega alustamast) on Eestis mõnevõrra madalam kui selles grupis, kuhu Eesti majandusarengu alusel kuulub, siiski on Eesti ettevõtjate kartus ebaõnnestuda suurem kui Soomes, Rootsis ja mitmes teises arenenud Euroopa riigis.

Lätlased ja leedulased hindavad ettevõtlust kui head karjäärivalikut eestlastest kõrgemalt, kuigi eestlaste hinnangud ettevõtjate staatusele ühiskonnas on kõrgemad lätlaste või leedulaste hinnangutest (Joonis 2.3). Võrreldes soomlastega hindavad Eesti elanikud tunduvalt madalamalt ettevõtjate staatust ühiskonnas, meedia tähelepanu ettevõtlusele ja äri alustamise võimalusi. Soomes on **potentsiaalseid ettevõtjaid** ligi kümnendik kogu tööealisest rahvastikust (vt Lisa 1), mis on üle kahe korra väiksem kui **Eestis (20,1%)**, kuigi võimalusi alustamiseks, ettevõtjate staatust ning meedia tähelepanu ettevõtlusele hindavad Soome vastajad märgatavalt kõrgemaks. Nende erinevuste põhjusi aitavad selgitada ettevõtjaid ja ettevõtlust iseloomustavad tunnused ning ettevõtluskeskkonna iseloomustus Eestis (vt ptk 3 ja 5).

Seega on Eestis arvestatav ettevõtluspotentsiaal. Ettevõtluskeskkonna võimalusi, oma võimeid ettevõtlusega tegeleda ja ettevõtjate staatust ühiskonnas nähakse suhteliselt positiivselt, kuid kardetakse siiski ebaõnnestumist. Võimalik, et just see on üks peamisi põhjuseid, miks nii vähestest potentsiaalsetest ettevõtlushuvilistest saavad tegelikult ettevõtjad.

2.4 Tärkavad ja uusettevõtjad

Käesolevas osas toodud varase faasi ettevõtlusega seotud tööealine rahvastik hõlmab tärkavaid ettevõtjaid (need, kes on teinud enda hinnangul midagi ettevõtluse alustamiseks või on ettevõtlusega tegelenud kuni kolme kuu jooksul) ja uusettevõtjaid (need, kes on ettevõtlusega tegelenud 4–42 kuu ehk kuni 3,5 aasta jooksul). **Varase faasi ettevõtjaid on Eestis 14,3% tööealisest rahvastikust, nende hulgas on 9,5% tärkavaid ja 5,1% uusettevõtjaid** (Lisa 2). Varase faasi ettevõtlusaktiivsus Eestis on võrreldes teiste efektiivsuspõhiste riikidega keskmisel tasemel, aga kõrgem kui nn üleminkuriikide grupis keskmiselt (vt Joonis 2.4). Eestis on eriti palju tärkavaid ettevõtjaid, moodustades olulise osa varase faasi ettevõtjatest, kuid ettevõtteks on end registreerinud ainult 4,38%. See viitab sellele, et nende väljalangevus ettevõtte rajamise faasis on kõrge. **Joonis 2.4** näitab, et Eesti varase faasi ettevõtlusaktiivsus on naaberriikidest kõige lähemal Läti näitajale, kuid kõrgem teistest sama arengufaasi riikide ja kõigi teiste Euroopa riikide varase faasi ettevõtlusaktiivsusest.

Varase faasi ettevõtjate motivatsiooni analüüs näitab, et Eestis on rohkem inimesi äri alustanud pigem sobiva võimaluse ilmnmisel kui vajadusest, mis on nii ka kõikide teiste Eestiga ühes grupis olevate investeringute põhisel majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide korral (Joonis 2.5 ja Lisa 4). Euroopa riikide hulgas ei paista Eesti silma mitte ainult kõrgete kumulatiivsete näitajatega, vaid ka võimaluste ja vajadustepõhiste varase faasi ettevõtjate suhtarvu erinevusega. Eestis on võimalustepõhiseid ettevõtjaid neli korda enam kui vajadustepõhiseid.

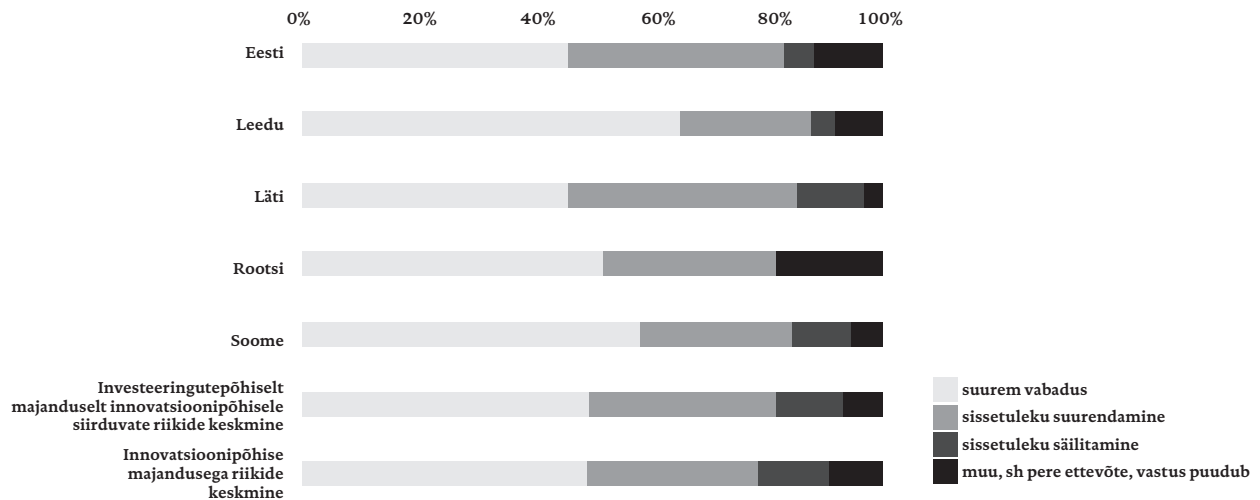
Varasem GEM-i analüüs näitab, et majanduse arenedes vajadustest ajendatud ettevõtluse osakaal väheneb ja võimalustest ajendatud ettevõtluse osakaal (eriti sissetuleku või vabaduse suurendamise osas) suureneb (Kelley et al, 2012, 13). Euroopa Liidu riikide keskmiste näitajate alusel võib samuti öelda, et riigi kõrgema arengutaseme puhul väheneb vajadustest ajendatud ettevõtluse osatähtsus ja suureneb võimalustest ajendatud ettevõtlus.

Võimaluse motiivi siseselt domineerib Eestis ettevõtluse alustamise põhjusena suurema vabaduse taotlus, oluline on ka sissetuleku suurendamine (Joonis 2.6).

Varase faasi ettevõtjad tegutsevad Eestis enim tarbijatele orienteeritud teenuste sektoris, millele järgneb töötlev sektor (Joonis 2.7). Sama tendents on ka investeringute põhisel majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate Euroopa riikide grupis keskmiselt. Kuid innovatsioonipõhise majandusega riikides keskmiselt tõuseb varase faasi ettevõtjate hulgas ettevõtlusele orienteeritud teenuste osakaal, seda ka Soome ja Rootsi puhul.

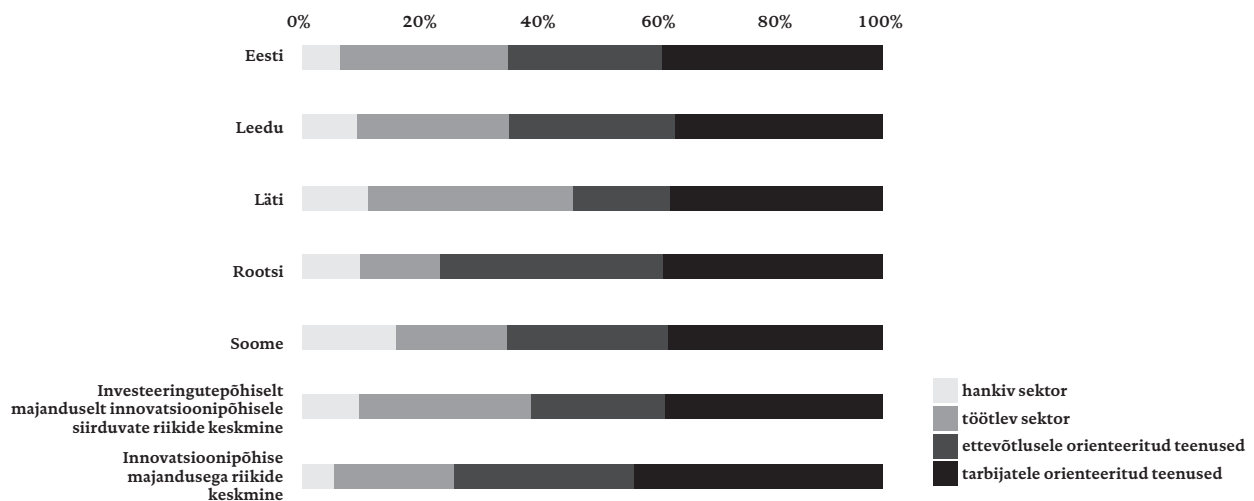
¹ Investeringute põhisel majanduselt teadmistepõhisele siirduvate riikide grupi kuuluvad (Euroopa riigid **rasvases** kirjas) lisaks **Eestile** Argentiina, Barbados, Brasiilia, **Horvaatia**, **Leedu**, **Läti**, Malaisia, Mehhiko, Poola, Trinidad ja Tobago, Tšiili, Türgi, **Ungari**, Uruguay ja **Venemaa**.

Eestis on rohkem kui Soomes hinnatud sissetuleku suurendamine ja vähem hinnatud suurem vabadus



JOONIS 2.6 – Ettevõtlusega alustamise põhjused võimalustest ajendatud ettevõtluses varase faasi ettevõtjate puhul valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Eestis tegutsevad varase faasi ettevõtjad enim tarbijatele orienteeritud teenuste sektoris



JOONIS 2.7 – Varase faasi ettevõtjad majandussektorite järgi valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Kokkuvõttes võib öelda, et võrreldes Euroopa riikidega paistab Eesti silma küllaltki kõrge varase faasi ettevõtlusaktiivsusega, seda eriti tähtsate ettevõtjate tõttu. Varase faasi ettevõtlusaktiivsus on Eestis ka ülekaalukalt võimalustest ajendatud, kusjuures teiste Euroopa riikide võimalustest ajendatud ettevõtlusaktiivsus jääb Eesti näitajast madalamaks.

2.5 Väljakujunenud ettevõtjad

Väljakujunenud ettevõtjateks peetakse rohkem kui 42 kuud ehk 3,5 aastat ettevõtlusega tegelenud ettevõtjaid. Neid on Eesti tööealise elanikkonna hulgas peaaegu poole vähem kui varase faasi ettevõtjaid (vastavalt 7,2% ja 14,3%). Väljakujunenud ettevõtjate osakaal on Eestis ka mõnevõrra madalam kui Lätis, Leedus ja Soomes (Lisa 2). Lätis on väljakujunenud ettevõtjaid oluliselt vähem kui varase faasi ettevõtjaid, varase faasi ettevõtjate hulgas aga omakorda on enamus tähtsavad ettevõtjad (tegutsenud kuni kolm kuud). 2012. a uuringus on see samamoodi kahes viiendikus riikidest (Lisa 2). Nende hulgas on lisaks Eestile Läti, Peruu, Tšiili, Singapur ja Sambia. Kuid innovatsioonile suunatud majandusega riikide hulgas on tähtsaid ettevõtjaid keskmiselt veidi vähem kui väljakujunenud ettevõtjaid. Euroopa riikidest paistavad eriti silma Kreeka, Hispaania ja Holland, kus tähtsaid ettevõtjaid on üle 5% vähem kui väljakujunenud ettevõtjaid.

Väljakujunenud ja varase faasi ettevõtjate jagatisena võib leida umbkaudse varase faasi ettevõtjate ellujäämismäära (Levie ja Hart, 2011, 14). Eesti vastav näitaja on madalam sama arengutasemega (investeeringutepõhiselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate) Euroopa riikide keskmisest ja poole madalam innovatsioonipõhise majandusega Euroopa riikide keskmisest, mis viitab sellele, et oluline osa ettevõtjaid lõpetab tegevuse enne 3,5 aastat (Joonis 2.8). Eestist madalam varase faasi ettevõtete ellujäämismäär on Euroopa riikidest vaid Rumeenias ja Horvaatias, kõigi teiste Euroopa riikide näitajad on kõrgemad. Eesti varase faasi ettevõtluse ellujäämismäärale on kõige lähemal (0,1 võrra kõrgem) viis riiki, nendest Kesk- ja Ida-Euroopa riikidest Läti, Poola ja Slovakkia näitaja ning innovatsioonipõhise majandusega riikidest Taani ja Prantsusmaa näitaja. Eesti väljakujunenud ettevõtluse madala taseme üks peamisi põhjusi on ettevõtete madal ellujäämismäär.

Eesti väljakujunenud ettevõtjad tegutsevad vähem hankivas sektoris ja rohkem ettevõtlusele orienteeritud teenuste sektoris kui naaberriikides (Joonis 2.9), välja arvatud Rootsis. Lätis, Leedus ja Soomes on töötlev sektor olulisemal kohal kui Eestis. Väljakujunenud ettevõtjate roll on suurem tööandjatena ning stabiilsuse tagajatena ja nende osakaal võib anda mõningase indikatsiooni ettevõtluse jätkusuutlikkuse kohta riigis. Riikide keskmisi võrreldes on näha, et ressursipõhistes majandustes on enim tähtsaid ja uusi ettevõtjaid ning innovatsioonipõhistes majandustes on neid keskmiselt kõige vähem. Kui selline tendents kehtib ka Eestis, võime tulevikus ette näha ettevõtlusaktiivsuse langust.

2.6 Siseettevõtjad

Siseettevõtlus tähendab, et töötaja on olnud oma peamise tööandja heaks kaasatud uute tegevuste väljatöötamisse, näiteks uute kaupade või teenuste arendamisse või käikulaskmisse või uue ettevõtteüksuse, asutuse või filiaali rajamisse. Küsitluse ajal oli Eestis juhtivas rollis ettevõtliku tegevusega seotud 5,7% palgatöötajatest, viimase kolme aasta jooksul on neid olnud 7,3%. Ettevõtliku tegevusega seotud palgatöötajad tegevad eelkõige eraomanduses olevates kasumit teenivates ettevõtetes, vähem avalikus sektoris ja kõige vähem kolmanda sektori organisatsioonides (Joonis 2.10).

Enamikul ettevõtlikest palgatöötajatest on olnud juhtiv roll algatuse arendamisel ja elluviimisel. Tegevuse algatjana on kõige sagedamini nimetatud nn mitme algataja kombinatsiooni (33%), seejärel tööandjat (28%), ettevõtlikku töötajat (28%) või kolleege (11%).

Ettevõtlikud töötajad näevad perspektiivis siseettevõtlusest tulenevat tööhõive suurenemist. Näiteks viie aasta pärast alates uue tegevusega alustamisest nähakse Eestis sellega tegelevat kõige sagedamini üle 20 inimese (Joonis 2.11). Seega eeldatakse, et uus ettevõtlik tegevus võimaldab rakendada küllaltki suurt osa inimesi.

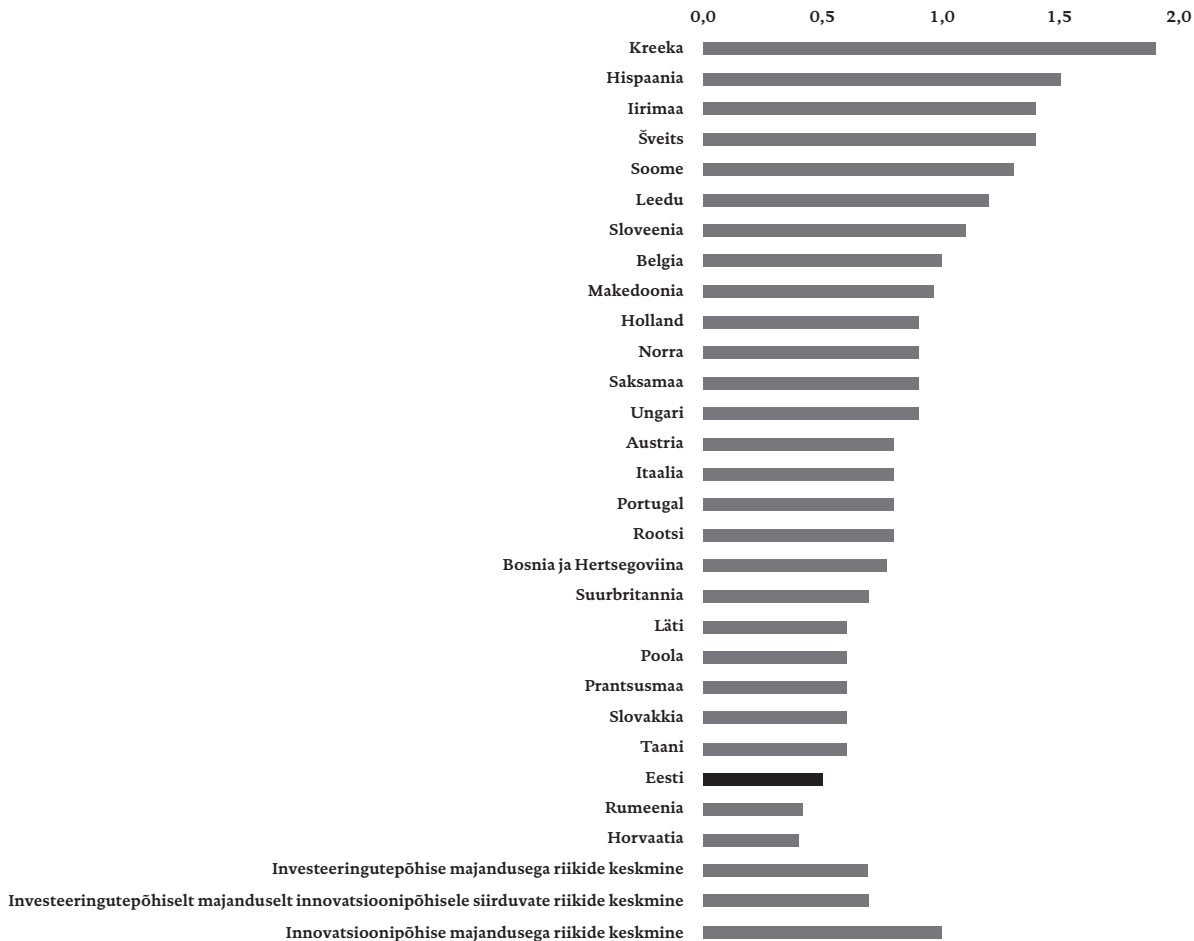
Siseettevõtlusel on riigi ettevõtlusaktiivsuses oluline osa, sest inimesed tegelevad ettevõtlike algatustega sageli oma palgatöö raames tööandja heaks, mitte ainult ise ettevõtjad olles.

2.7 Ärist väljunud ettevõtjad

Ettevõtjate ärist väljumise korral ühel juhul ettevõtte katkestab tegevuse, teisel juhul ettevõtte jätkab tegevust. Kokku 3,9% Eesti tööealisest rahvastikust on meie küsitluse andmetel viimase aasta jooksul äritegevuse katkestanud, sealjuures 2,5% puhul ettevõtte ei jätkanud tegevust ja 1,5% puhul jätkas (Joonis 2.12). See on mõnevõrra suurem näitaja kui investeeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide grupis keskmiselt ja näiteks poole suurem kui Soomes. Ka varasemates GEM-i uuringutes on leitud, et ärist väljumise määr väheneb majandusarengu taseme kasvades, sest kui ettevõtluse varastes faasides on rohkesti ettevõtjaid, on paratamatult ka suur arv ärist väljujaid (Kelley et al, 2012, 13).

Ärist väljunud ettevõtjaid võib osaliselt vaadata ka potentsiaalsete ettevõtjatena. Näiteks kavatseb Eestis 35,6% viimase aasta jooksul äritegevuse katkestanutest järgmise kolme aasta jooksul ettevõtte asutada. Ärist

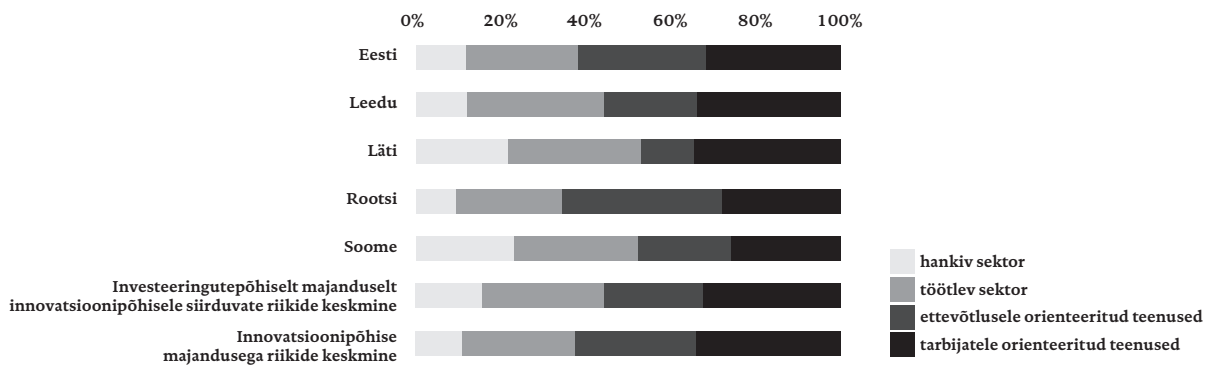
Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär on Eestis madalam võrdlusgruppide keskmistest



JOONIS 2.8 – Varase faasi ettevõtjate ellujäämismäär Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi

Märkus: Varase faasi ettevõtete ellujäämismäär = väljakujunenud ettevõtjate % / varase faasi ettevõtjate %
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Eesti väljakujunenud ettevõtted tegutsuvad rohkem teenuste sektoris



JOONIS 2.9 – Väljakujunenud ettevõtjad majandussektorite järgi valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

väljumise suhtarv Eestis uus- ja väljakujunenud ettevõtjate arvu arvestades (Levie ja Hart, 2011, 14) on võrdne investeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide keskmisega. Leedus ja Soomes on see näitaja mõnevõrra madalam kui Eestis, olles siiski riigiti üsna sarnane.

Varasemad uuringud on näidanud, et ärist väljumise põhjused on riikide grupiti erinevad, sest mitte-kasumlikkus ja finantside leidmise probleemid domineerivad eelkõige ressursi- ja investeringutepõhise majandusega riikide puhul. Innovatsioonipõhise majandusega riikides on suurem osakaal pensionile jäämisel, müügil või muudel võimalustel (Kelley et al, 2012, 13). Eesti ettevõtjate ärist väljumise põhjalikum analüüs ja selle põhjused ning võrdlus teiste riikidega on toodud 4. peatükis. Osa ärist lahkunud ettevõtjaid täiendab potentsiaalsete ettevõtjate ridu, eelkõige need, kes näevad ärist väljumise põhjusena muid ärivõimalusi ja motivatsiooni nende ärivõimaluste ärakasutamiseks.

2.8 Eesti ettevõtjate arengupüüdlused

Ettevõtlusaktiivsust iseloomustavad pikemas perspektiivis ettevõtjate püüdlused arengut toetavate strateegiatega (innovatsiooni, kasvu, rahvusvahelistumise) kasutamisel. Innovatsioon toob kaasa uusi ja paremaid tooteid ning teenuseid, töökohtade arvu kasv näitab ettevõtete töökohtade loomise potentsiaali ja rahvusvahelistumine mõõdab ettevõtjate osakaalu, kes müüvad tooteid ja teenuseid riigi piiridest väljapoole (Kelley et al, 2012, 18). Ettevõtjate arengupüüdlused tõstavad ettevõtete mõju majandusele, nii et kõrgemate arengupüüdluste korral võib väiksema ettevõtete arvu juures olla ettevõtjate mõju majandusele suurem kui seal, kus on rohkem ettevõtjaid, aga madalamad arengupüüdlused (Xavier et al, 2013, 32). Vaadates varase faasi ja väljakujunenud ettevõtlust, on järgnevalt analüüsitud innovatsioonile, kasvule ja rahvusvahelistumisele püüdlevate ettevõtjate osakaalu vastava faasi ettevõtjate üldarvust.

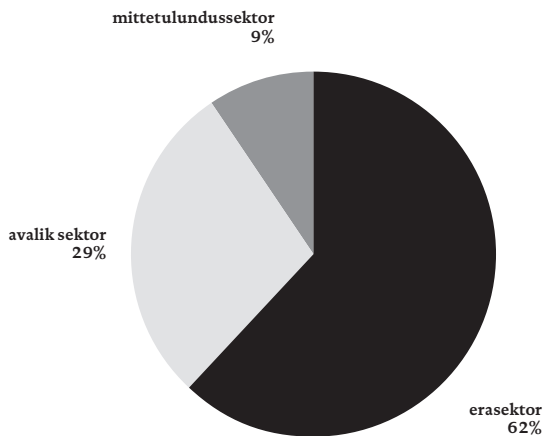
GEM-i uuringu järgi saab ettevõtete innovaatilisust mõõta küsitletute hinnangu järgi toodete ja teenuste uudsusele ning selle järgi, kui vähe või palju on vastanute hinnangul turul konkurent. Selle hinnangu kohaselt ligi 50% Eesti varase faasi ettevõtjate ja 30% väljakujunenud ettevõtjate toodetest on väiksemale või suuremale arvule klientidele uudsed. Seejuures 12,6% varase faasi ettevõtjatest ja 8,7% väljakujunenud ettevõtjatest pakub toodet, mis on nende hinnangul uudne kõikidele klientidele. Peaaegu samas vahekorras on turu uudsust hinnatud konkurentsi seisukohalt. Kui võtta kokku hinnangud toodete ja teenuste ning turu innovaatilisusele ehk innovaatilise toote ja turu kombinatsiooni, siis üle kolmandiku Eesti varase faasi ja viiendik väljakujunenud ettevõtetest on innovaatilised (Joonis 2.13 ja Joonis 2.14). Võrdluses sama ja kõrgema arengutasemega riikide keskmistega on nii Eesti varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtjate toodete ja turu innovaatilisus kõrgem, samuti on see kõrgem võrreldavate lähiriikide näitajatest (Joonis 2.13 ja Joonis 2.14). Arvestades, et varase faasi ettevõtjate arv on Eestis ja Lätis enam-vähem võrdne, Leedus aga peaaegu poole madalam, ja suhestades seda innovatsiooni tasemetega, selgub, et ettevõtjate mõju on riigiti sarnane, Leedus isegi veidi kõrgem. Väljakujunenud ettevõtjate arv oli neis riikides suhteliselt sarnane, ja kui suhestada seda innovatsiooni tasemega, on Eesti ettevõtjate mõju kõige kõrgem.

Ettevõtete kasvupüüdlusi hinnati uuringus töötajate arvu kasvuootuste alusel viie aasta jooksul. Sealhulgas hinnati töötajate arvu kasvu kõrgeks ettevõtetes, kus viie aasta jooksul oli oodatav kasv rohkem kui 10 töötajat ja enam kui 50% töötajate arvust. Ettevõtete kasvuooteid kohta küsimusele vastanud varase faasi ettevõtjatest suur osa näeb järgmise viie aasta jooksul mõningat töötajate arvu kasvu. Ootused kõrgele töötajate arvu kasvule (st viie aasta jooksul rohkem kui 10 töötajat ja enam kui 50% kasvu) on Eestis varase faasi ettevõtjate puhul mõnevõrra madalamad kui sama arengutasemega riikide grupis keskmiselt, jäädes alla ka Läti ja Leedu näitajatele. Eesti väljakujunenud ettevõtjate ootused on samuti võrdlusgrupi keskmisest madalamad. Arvestades, et Leedus on varase faasi ettevõtjate arv peaaegu poole madalam kui Eestis ja Lätis, ning suhestades seda kõrget töötajate arvu kasvu võimalikuks pidavate ettevõtjatega, selgub, et ettevõtjate mõju on suurim Leedus, ka Läti näitaja on Eesti omast kõrgem. Väljakujunenud ettevõtjate arvu arvestades, mis oli riigiti sarnane, on ettevõtjate kasvu suurim Lätis, seejärel Leedus.

Ettevõtete rahvusvahelistumist on uuringus hinnatud klientide osatähtsuse järgi välisturgudel. Selle kohaselt on kaks kolmandikku nii Eesti varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtetest rahvusvahelise orientatsiooniga ettevõtted, sellest tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga (st üle 25% klientidest asub välis- turgudel) on varase faasi ettevõtete hulgas ligi kolmandik (30,2%) ja väljakujunenud ettevõtete hulgas alla viiendiku (17,6%) (Joonis 2.13 ja Joonis 2.14). See on sama ja kõrgema arengutasemega varase faasi ettevõtete keskmisest kõrgem, aga neljandiku võrra madalam Leedu näitajast (Joonis 2.13). Eesti väljakujunenud ettevõtete tugeva rahvusvahelise orientatsiooni näitaja on madalam sama arengutasemega riikide keskmisest, samuti ka Läti ja Leedu näitajatest (Joonis 2.14). Varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate arvu Eestis, Lätis ja Leedus vaadates võib öelda, et ettevõtjate rahvusvahelistumise mõju on riigiti sarnane.

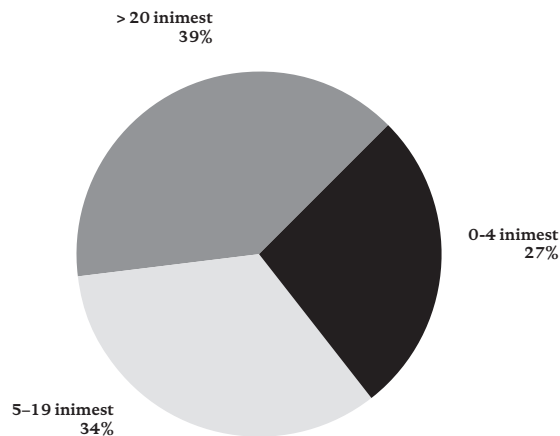
Ettevõtjate arengupüüdluste kokkuvõttes võib öelda, et Eestis varase faasi ettevõtjate arenguorientatsioon on kõrgem kui väljakujunenud ettevõtjatel. Eesti varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjad paistavad valitud riikide võrdluses silma innovaatiliste toodete ja turgudega. Kõige madalamad on ettevõtete kasvuootused, eriti väljakujunenud ettevõtjate ootused töötajate kasvule. Selle teema detailsemad analüüsid leiab peatükkides 4 ja 5.

Eesti siseettevõtjad tegutsevad peamiselt erasektoris



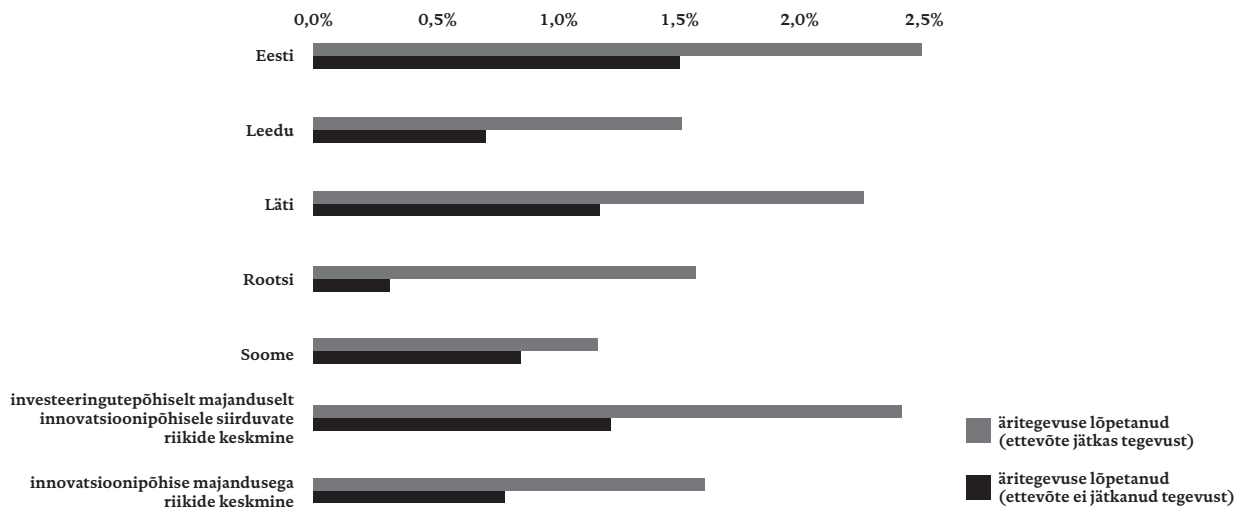
JOONIS 2.10 – Organisatsiooni tüüp, kus siseettevõtjad Eestis töötavad (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Siseettevõtlus loob juurde töökohti



JOONIS 2.11 - Töökohtade arv, mida uus algatus siseettevõtluses viie aasta jooksul loob (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Eestis on kõrge varase faasi ettevõtlusaktiivsuse juures ka arvukalt ärist väljujaid



JOONIS 2.12 – Ärist väljunud ettevõtjate osakaal valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

2.9 Peatüki kokkuvõte

Ettevõtlusaktiivsust on käesolevas ülevaates vaadeldud laiemalt, hõlmates nii elanike hoiakuid ettevõtluse suhtes, nende aktiivsust oma ettevõttega alustada ja tegutseda kui ka ettevõtjate püüdlusi ettevõtlusstrateegiate kasutamisel. Eesti ettevõtlusaktiivsuse võrdluses teiste riikide vastavate näitajatega on arvesse võetud seost riikide majandusarengu tasemetega, kusjuures Euroopa riikide puhul on võimalik võrdlus kolmes grupis: investeringutepõhise majandusega riigid, investeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvad riigid ja innovatsioonipõhise majandusega riigid. Eesti kuulub koos Horvaatia, Leedu, Läti, Poola ja Ungariga investeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide gruppi. Kõigi ettevõtlusfaaside kokkuvõttes moodustavad ettevõtjad 20,7% Eesti rahvastikust vanuses 18–64. Paraku ligi poole Eesti kogu ettevõtlusaktiivsusest moodustab tärkav ettevõtlus (9,5%), mis oma olemuselt väljendab ettevõtluse esimese faasi reaalseid püüdeid ettevõttega alustada või lühiajalist ettevõtlusega tegutsemist, mistõttu märkimisväärne osa varase faasi ettevõtlusest ei ole oma tegevust äriregistris registreerinud. Kui välja võtta registreerimata tärkavad ettevõtjad, moodustaks tärkav ettevõtlus 4,38%. Eesti ettevõtete madala ellujäämismäära tõttu ei suuda kõrge tärkav ettevõtlusaktiivsus olla jätkusuutlik pikaajalises perspektiivis.

Elanike hinnangud tajutud äri võimalustele ettevõtluskeskkonnas kui ka oma võimetele ja oskustele ettevõtlusega tegeleda on Eestis kõrgemad kui sama arengutasemega riikides ja ka mitmetes innovatsioonipõhise majandusega riikides. Kuid kartus ebaõnnestuda on Eestis samuti kõrge, mis mõjutab elanike aktiivsuse taset ettevõtlusprotsessis potentsiaalsest ettevõtlusest järgnevatesse ettevõtlusfaasidesse siirdumisel.

Eesti ettevõtlusaktiivsuses võib esile tõsta kõrget potentsiaalset ettevõtlust (viieendik rahvastikust), mis on küll madalam Läti ja Poola ja ka sama arengutasemega riikide keskmisest potentsiaalse ettevõtluse tasemest. Osaliselt võib potentsiaalseteks ettevõtjateks pidada ka ärist väljunud ettevõtjaid, kelle ettevõtte lõpetas tegevuse viimase aasta jooksul ega jätkanud tegutsemist. Eestis on ärist väljunud ettevõtjaid mõnevõrra rohkem kui sama arengutasemega riikide grupis keskmiselt.

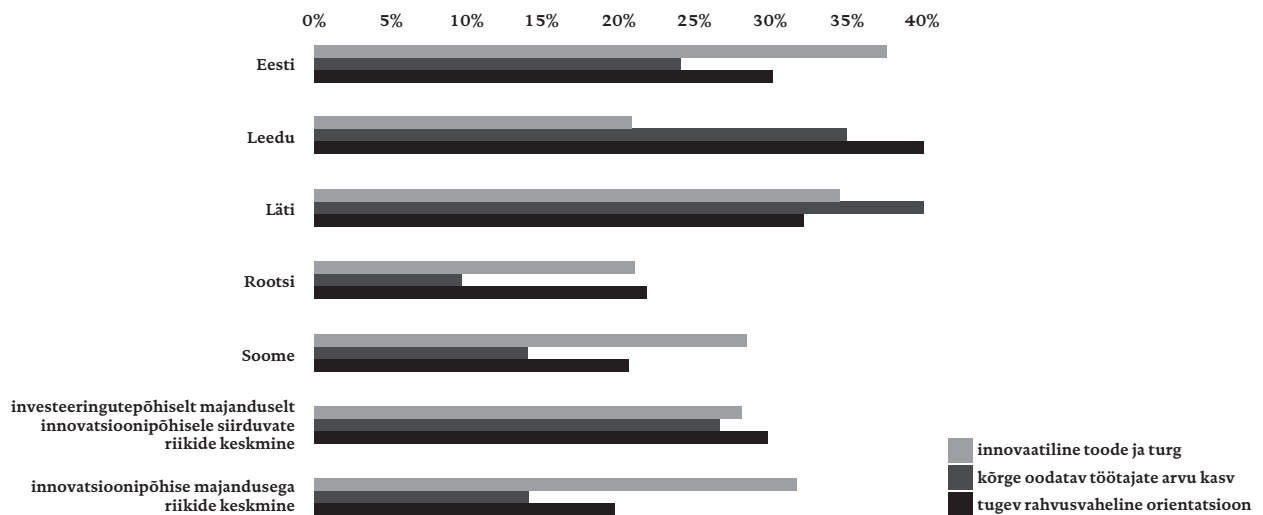
Eesti varase faasi ettevõtlusaktiivsus e TEA on suhteliselt kõrge (14,3%), olles efektiivuspõhiste riikide hulgas keskmine, aga kõrgem Euroopa riikide ettevõtlusaktiivsusest. Sealhulgas on Eestis võrreldes teiste riikidega eriti palju tärkavaid ettevõtjaid (9,5%), kuid nende väljalangevus ettevõtte rajamise faasis on kõrge, mistõttu suur osa neist ei jõua ettevõtte registreerimiseni. Kui välja võtta registreerimata tärkavad ja uusettevõtjad, oleks Eesti TEA indeks 9,3% (sh moodustavad ettevõtte registreerinud tärkavad ettevõtjad 4,38% ja uusettevõtjad 4,99%). Eesti varase faasi ettevõtlus on olulisel määral võimalustest ajendatud ning võrreldes teiste Euroopa riikidega on ettevõtluses võimaluse nägijaid ka kõige enam. Võimaluse nägemise raames domineerib

Eestis suurema vabaduse ja sissetuleku kasvatamise taotlus, nagu ka võrdluse all olevates riikide gruppides keskmiselt. Eestis tegutsevad varase faasi ettevõtjad on enim tarbijatele orienteeritud teenuste sektoris, millele järgneb töötlev sektor. Innovatsioonipõhise majandusega riikide puhul tõuseb ettevõtlusele orienteeritud teenuste osakaal.

Väljakujunenud ettevõtjaid on Eesti tööelises elanikkonnas peaaegu poole vähem kui varase faasi ettevõtjaid. Eesti varase faasi ettevõtete ellujäämismäär on madalam kui teistes võrdluse all olevate riikide gruppides keskmiselt ja näiteks poole madalam kui innovatsioonipõhise majandusega riikide grupis. Seega Eesti suhteliselt kõrge ettevõtluspotentsiaal ei realiseeru pikemaajalises perspektiivis.

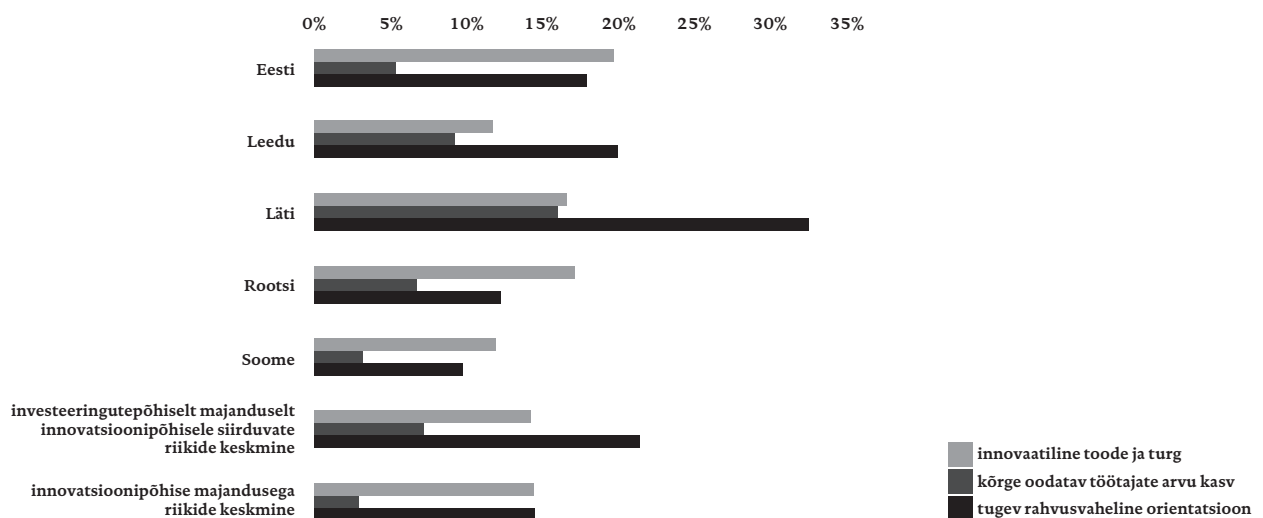
Ettevõtlusaktiivsust pikemas perspektiivis näitavad ettevõtjate arengupüüdlused. Võrreldes sama ja kõrgema arengutasemega riikide gruppide keskmistega on Eestis rohkem innovaatilise toote ja turuga ettevõtjaid. Rahvusvahelistumise tase on Eesti varase faasi ettevõtjatel sama arengutasemega riikide grupi keskmisel tasemel, kuid väljakujunenud ettevõtetel on see keskmisest madalam. Oodatav töötajate arvu kasv jääb Eestis madalamaks kui sama arengutasemega riikides keskmiselt.

Eesti varase faasi ettevõtjate kasvuootused jäävad madalamaks innovatsiooni ja rahvusvahelistumise tasemest



JOONIS 2.13 – Varase faasi ettevõtjate innovaativsus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Eesti väljakujunenud ettevõtjate tooted on naaberriikidest innovaatilisemad



JOONIS 2.14 – Väljakujunenud ettevõtjate innovaativsus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi (% „jah”-vastuste osakaal)
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

3. Eesti ettevõtjate profiil

Kes on Eesti ettevõtjad? Otsime küsimusele vastust, vaadates alles ettevõtlusega alustavate ehk tärkavate ettevõtjate, uus- ja väljakujunenud ettevõtjate sugu, vanust, haridust, individuaalseid ja ühiskondlikke hoiakuid. Tulemuste kõnekamaks tegemiseks võrdleme 2012. a uuringu tulemusi varasemate küsitluste ja uuringute tulemustega. Heidame pilgu ka ettevõtjate sissetulekutele, seejuures kasutame ka 2012. a sügisel korraldatud omnibussi-küsitluse ja Eesti Sotsiaaluuringu (ESU, 2011) andmeid.

3.1 Eesti ettevõtjate sotsio-demograafiline kirjeldus

GEM-i meetodika võimaldab vaadelda ettevõtlusalase aktiivsuse, hoiakute ja taustakarakteristikute – vanuse, soo ja hariduse – vahelisi seoseid erinevates ettevõtlusfaasides.

Sooline jaotus

Statistikaameti andmetel¹ on naiste osakaal 15–64-vanuste grupis Eestis 51%, kuid ettevõtjate hulgas on see selgelt väiksem. Sarnane olukord on ka enamikus teistes Euroopa riikides, kus nii ajalooliselt kui ka praegu on naiste ettevõtlusalane aktiivsus olnud meeste omast oluliselt madalam. Samal ajal on GEM-i viimaste aastate uuringute tulemustest näha, et sooline erinevus ettevõtlusaktiivsuses on mitmetes riikides hakanud vähenema ning mõnedes Euroopa riikides ollakse tasakaalu lähedal (nt Šveitsis, kus varase faasi ettevõtjate hulgas on 1,2 meesettevõtjat 1 naise kohta). Eestis on varases faasis ettevõtjate hulgas kaks korda rohkem mehi kui naisi (vt Tabel 3.1). Sellise suhtega on Eesti sarnane paljude teiste arenenud riikidega, kus meesettevõtjate osakaal on palju kõrgem naisettevõtjate osakaalust. EL-is keskmiselt on tärkavate ja uute firmade puhul 2,1 meest ühe naisettevõtja kohta ja väljakujunenud ettevõtjate hulgas 2,3 meest 1 naise kohta.

Ettevõtlusalased kavatsused on viiendikul vastanutest (potentsiaalsed ettevõtjad), kellest omakorda 59% on mehed. Eesti uuringu andmetel on meeste ja naiste osakaalu vahe potentsiaalsete ettevõtjate hulgas 1,4 meest 1 naise kohta. Seda, kas see näitab üldist naisettevõtjate osakaalu suurenemise tendentsi, selgitavad tulevased uuringud.

Mehed ja naised hindavad erinevalt oma ettevõtlusalaseid oskuseid. Meeste hinnangud oma teadmiste olekul on oluliselt kõrgemad naiste omadest, lisaks on meestel väiksem hirm läbikukkumise ees (vt **Joonis 3.1**). Võrreldes naiste ja meeste hinnangute profiile ettevõtjate ja mitteettevõtjate profiilidega, on näha, et naiste profiil sarnaneb olulisel määral mitteettevõtjate profiiliga ning nii mees- kui naisettevõtjate profiil erineb mitteettevõtjate profiilist. Naisettevõtjate erinevus ülejäänud naistest tuleb kõige suuremal määral välja just nende hinnangus oma oskustele: enamik naisettevõtjaid leiab, et neil on olemas ettevõtte alustamiseks vajalikud oskused ning teadmised.

Vanus

Eesti ettevõtjate keskmine vanus on 38,5 aastat, kuid vanuseline jaotus erinevate ettevõtjafaaside (tärkavad, uued, väljakujunenud) vahel ei ole ühtlane. Proportsionaalselt moodustavad kõigis ettevõtjagruppides suurima osa 25–44 aasta vanused (vt **Joonis 3.2**), kuid erinevalt teistest on väljakujunenud ettevõtjate hulgas enim üle 45-aastaseid ning 55–64-aastaste osakaal on samuti suurim. Ettevõtjate vanuseline profiil järgib ettevõtte vanust: nooremate hulgas on rohkem ettevõtlusega alustavaid ning vanemate hulgas rohkem neid, kelle ettevõtte on tegutsenud üle 3,5 a.

Selline vanuseline jaotus on igati ootuspärane. Võrdlust eelnevate perioodidega saab pakkuda vaid Konjunkturiinstituudi 2005. aastal läbiviidud uuring, ent vanuse küsimus oli seal erineval skaalal. Viies GEM-i tulemused samale skaalale, saame tõestusmaterjali, et ettevõtlusega alustatakse praegu nooremas eas, kui seda tehti 2005. aastal.

Võrreldes EL-i keskmisega on Eesti varase faasi ettevõtjad nooremad: neid on rohkem 18–24 ja 25–34 aasta vanuste hulgas ja vähem üle 45-aastaste hulgas, kusjuures üle 55-aastaste hulgas on vaid 6% Eesti varase faasi ettevõtjatest. Väljakujunenud ettevõtjate hulgas on jaotus ebaühtlasem, vanuserühmas 25–34 on eestlasi Euroopa keskmisest rohkem, 35–44-aastaste hulgas aga veidi vähem, ülejäänud jaotused on üsna sarnased EL-i keskmisega.

Kuigi vanemad kui 64-aastased jäävad GEM-i meetodika põhjal valimist välja, on meil siiski andmeid 283 sellesse vanusegruppi kuuluva inimese kohta. Nendest on ettevõtjaid vaid üheksa. Analüüs ei leidnud olulisi tunnuseid, mis panevad inimesed selles vanuses ettevõtlusega tegelema, kuid loodetavasti on tulevikus võimalik sellele teemale rohkem tähelepanu pöörata.

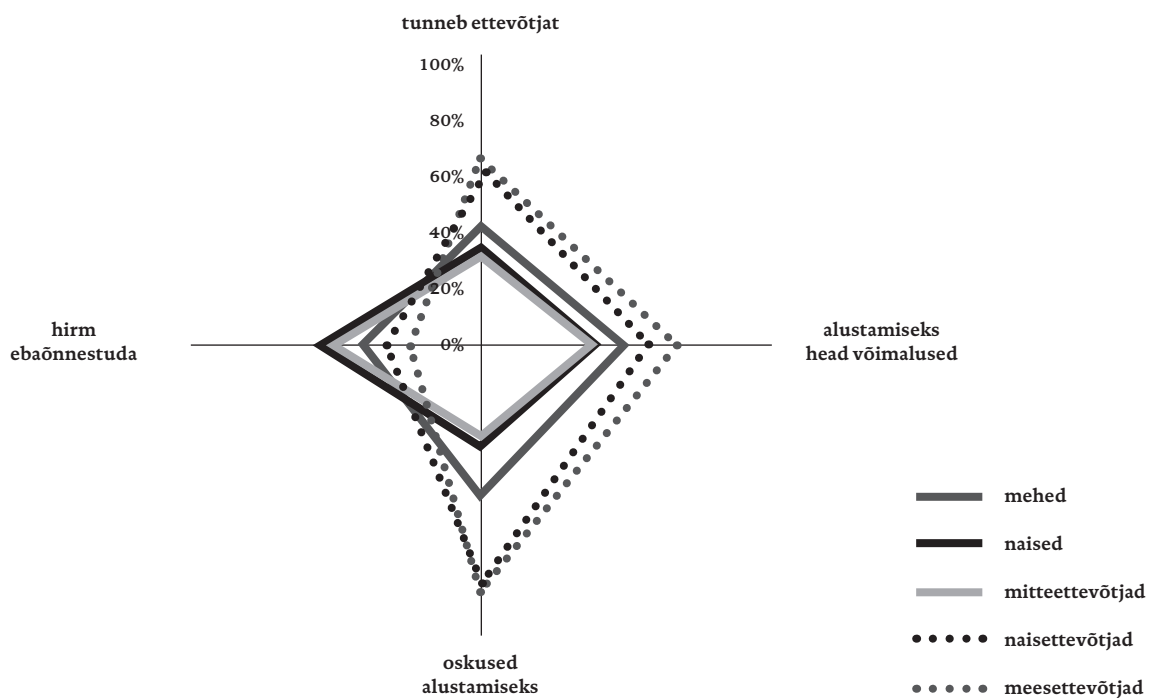
¹ www.stat.ee

Meesettevõtjad on naisettevõtjatest rohkem

Riik	Meeste hulk ühe naise kohta varase faasi ettevõtjate hulgas	Meeste hulk ühe naise kohta väljakujunenud ettevõtjate hulgas
Läti	2,3	1,8
Leedu	2,3	2,9
EL- keskmine	2,1	2,3
Eesti	2,0	2,5
Soome	1,9	2,7
Rootsi	1,7	2,4
Venemaa	1,6	1,1
USA	1,5	1,6
Šveits	1,2	1,4

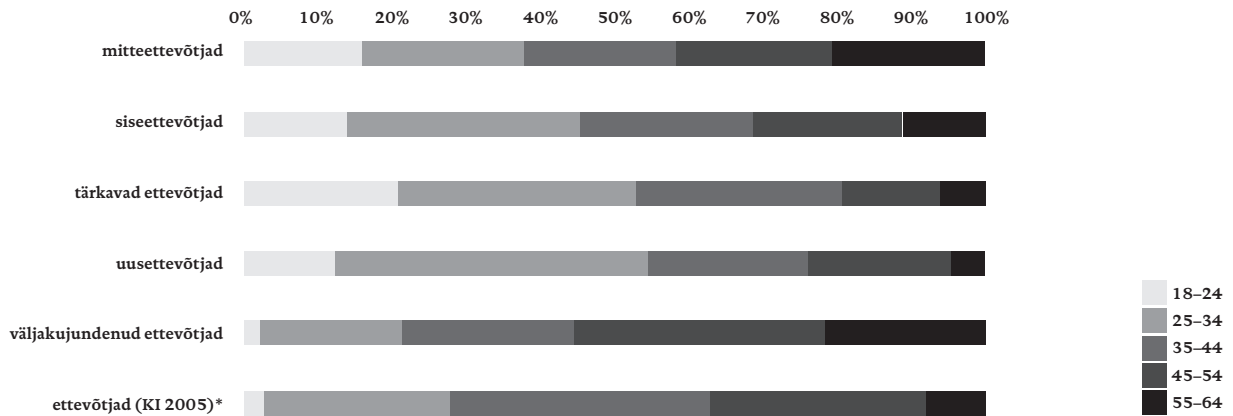
TABEL 3.1 – Sooline jaotus ettevõtjate hulgas Eestis ja valitud riikides
(allikas: GEM, 2012)

Naiste ja meeste hoiakud on erinevad



JOONIS 3.1 – Naiste ja meeste hoiakute võrdlus ettevõtjate ja mitteettevõtjate hoiakutega
(allikas: TEK, 2012)

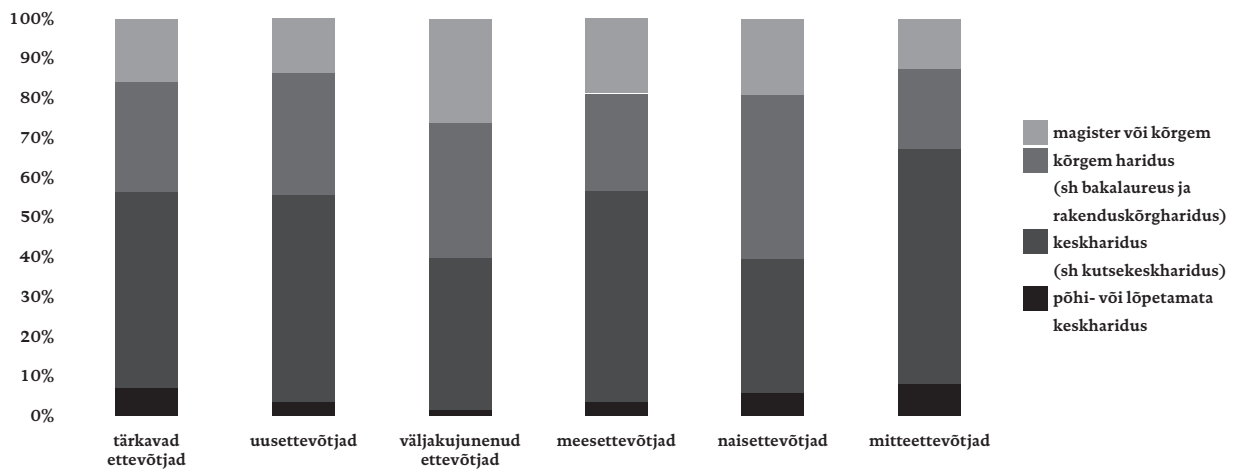
Enamik ettevõtjaid on 25–44-aastased



JOONIS 3.2 – Ettevõtjate vanuseline jaotus

* - KI 2005 küsitluses osalejad olid 16–64 aasta vanused
(allikas: TEK, 2012 ja Konjunktuuriinstituudi ettevõtlusuuring, 2005)

Väljakujunenud ettevõtjate hulgas on rohkem kõrgharidusega inimesi



JOONIS 3.3 – Ettevõtjate hariduslik taust

(allikas: TEK, 2012)

Haridus

GEM-i metodoloogia klassifitseerib vastajad hariduse alusel nelja põhilisse gruppi:

- 1) põhiharidus või lõpetamata keskharidus,
- 2) keskharidus, sh kutsekeskharidus,
- 3) kõrgem haridus (bakalaureus, rakenduskõrgharidus) ja
- 4) magister või sellest kõrgem haridus (sh MA, MBA, PhD).

Enamikul ettevõtjatest on vähemalt keskharidus ning haridusepõhine jaotus on erinevate faaside ettevõtjate hulgas sarnane. Eristuvad väljakujunenud ettevõtjad, kelle haridustase on kõige kõrgem.

Ettevõtjad leiavad, et neil on olemas ettevõtluseks vajalikud oskused ja teadmised. See erineb suuresti mitte-ettevõtjatest, kellest vaid kolmandik arvab, et omab ettevõtluseks vajalikke oskusi ning teadmisi. Lisaks korreleerub haridustase ka ettevõtlusalaste teadmistega: rohkem kui pooltel neist, kes arvavad endil olevat ettevõtluseks vajalikud teadmised, on bakalaureuse või kõrgem kraad ning kolmveerandil vastajatest, kellel ei ole enda hinnangul ettevõtluseks vajalikke teadmisi, on kas keskharidus või madalam haridus (vt **Joonis 3.4**).

Lisaks eelnevale tasub välja tuua ka haridustaseme erinevus varase faasi mees- ja naisettevõtjate hulgas. Enam kui pooltel varase faasi naisettevõtjatest on vähemalt bakalaureusekraad, meeste haridustase on oluliselt madalam (vt **Joonis 3.3**).

Võrreldes eestlaste üldise haridusjaotusega ja peamist või osalist sissetulekut ettevõtlusest teenivate inimestega (vt **Joonis 3.6**) on meie ettevõtjad kõrgemalt haritud. Samal ajal on haridusjaotused väga sarnased Konjunktuuriinstituudi 2005. a ettevõtlusuuringus avaldatuga.

Sissetulekud

Uurimaks, kui suur osa sissetulekust laekub ettevõtlustegevusest, tellis Arengufond 2012. aasta sügisel lisaküsitluse (nn omnibussi-küsitluse) (vt **Joonis 3.6**).

Võrreldes mitteettevõtjatega on nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtjatest üle poole (umbes 60%) sissetulekute jaotuse ülemises otsas, samal ajal kui mitteettevõtjatest on seal vaid veidi üle 30% (vt **Joonis 3.6**). Selline ligi kahekordne erinevus sissetulekute ülemises otsas võimaldab väita, et erinevus võib olla osalt tingitud just ettevõtlusest tulenevatest tuludest, kuigi varase faasi ettevõtluse puhul ei ole kohene ettevõtlustulu saamine sageli võimalik.

Väitele annavad tuge ka omnibussi-küsitluse tulemused ning üldine 2011. aastal läbiviidud Sotsiaaluuring (ESU). Esimene neist näitab, et ka erineva valimi puhul (mis ei ole küll representatiivne, nagu seda on GEM-i valim) on varase faasi ettevõtjate (n-ö TEA-de) sissetulekud jaotuse ülemises otsas. Küsimuse eripära võimaldab ülemist kategooriat ka läbipaistvamaks muuta ehk näidata, et 12% varase faasi ettevõtjatest teenib kuus netosissetulekuna vahemikus 2000–3000 eurot. Samas vahemikus on vaid marginaalne osa tööl käivast elanikkonnast. Ülemisse kolme kategooriasse ehk enam kui 1500 eurot teenivate hulka langeb ESU järgi veidi alla 3% töötajatest. Seega väidame, et ettevõtlusest teenitavad sissetulekud on jaotunud keskmisest kõrgemale ega erine oluliselt ettevõtlusfaaside lõikes (**Joonis 3.7**).

3.2 Eesti ettevõtjate profiilid võrreldes mitteettevõtjatega

Selles osas huvitab meid küsimus, millised individuaalsed taustakarakteristikud ning sotsiaalmajanduslikud ja hoiakulised näitajad iseloomustavad tärkava, uus- ja väljakujunenud ettevõtja profiile. Andmete käsitlemisel arvestatakse näitajate koosmõju ehk kontrollitakse korraga mitme teguri mõju. Tulemused on loetavuse huvides summeeritud **Tabel 3.2** ja meetodit kirjeldab täpsemalt **Lisa 5**.

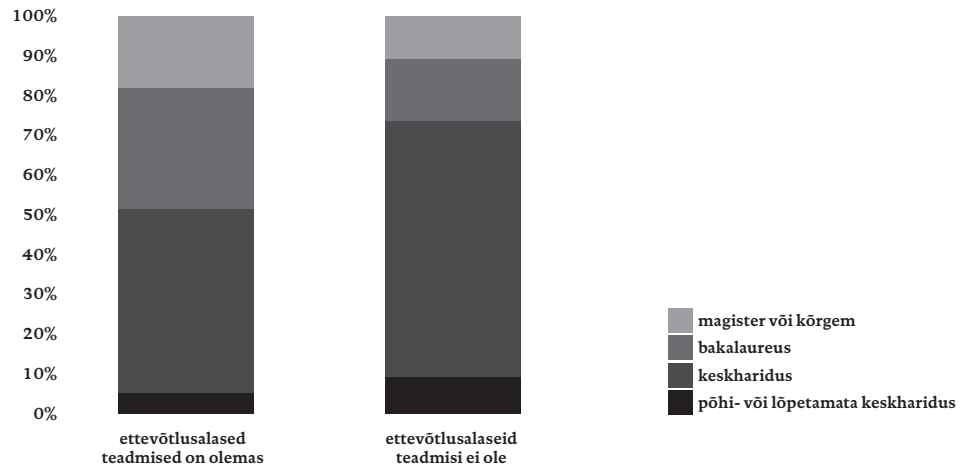
Kas sugu on oluline?

Sugu on oluline nii siis, kui mudel on suhteliselt lihtsa struktuuriga (vt **Lisa 6 veerg 1**), kui ka alternatiivsetes mudelites. **Samas on sooline mõju (ettevõtja on mees) tärkavate ettevõtjate puhul vaid 1%**, ehk kui võtta arvesse inimeste erinevad hoiakud, inim- ja sotsiaalne kapital, siis muutub sooline efekt marginaalseks. Mehed kalduvad olema ainult natuke ettevõtlikumad, aga see asjaolu ei ole suurema mõjuga kui elukoht, perekonna suurus, välismaal elamise kogemus, naistest väiksem hirm ebaõnnestuda ja kõrgem hinnang oma oskustele. Uue ettevõtja puhul on sooline efekt väiksem kui väljakujunenud ettevõtja puhul.

Millistes vanusegruppides on rohkem ettevõtjaid?

Suurim tõenäosus on leida tärkavaid ettevõtjaid noorimas vanusegrupis (18–24-aastased), teistes ettevõtja-faasides on vanuse efekt väiksem. Oluline on välja tuua, et just tärkavate ettevõtjate puhul on vanus oluline. Uusi ettevõtjaid leidub enim vanusegrupis 25–34 aastat ning väljakujunenud ettevõtjaid üle 45-aastaste hulgas.

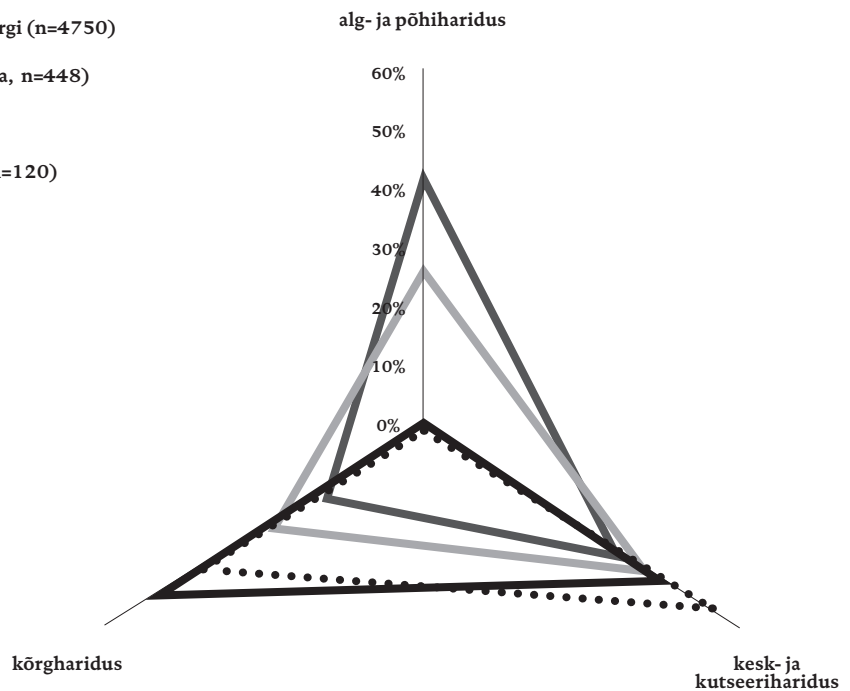
Kõrgema haridustaseme puhul antakse kõrgem hinnang oma ettevõtlusalastele oskustele



Joonis 3.4 – Haridustaseme seos ettevõtluseks vajalike teadmiste või oskuste olemasolu hinnanguga (allikas: TEK, 2012)

Alg- ja põhiharidusega ettevõtjad on väga vähe

- üldine eestlaste haridusjaotus ESU järgi (n=4750)
- ettevõtjad ESU järgi (täis- või osaaajaga, n=448)
- ettevõtjad GEM-i järgi (n=365)
- ettevõtjad (Ettevõtlusuuring 2005, n=120)



JOONIS 3.5 – Haridustasemete võrdlus erinevate sotsiaalküsitluste põhjal

(allikad: Eesti Sotsiaaluuring e ESU, 2011; TEK, 2012; Konjunktuuriinstituudi ettevõtlusuuring, 2005; autori arvutused)

Kõige olulisem on usk oma oskustesse ja võimesse

Piisavad oskused ja võimed uue ettevõtte alustamiseks suurendavad tärkavaks ettevõtjaks saamise tõenäosust enim. See efekt on ka mistahes mudeli spetsifikatsiooni korral statistiliselt oluline. Samamoodi hindavad oma oskusi võrreldes mitteettevõtjatega oluliseks ka uued ja väljakujunenud ettevõtjad. Vastavad protsendid jäävad aga erinevaks: uute ettevõtjate puhul on need väiksemad ja väljakujunenud ettevõtjatel suurimad.

Ettevõtjad ei karda ebaõnnestuda

Sarnaselt eelmisega on madal ebaõnnestumise kartus oluline näitaja ja see on tärkavate ettevõtjate puhul suurem kui mitteettevõtjate puhul. Oluline on ka see, et nimetatud efekt on mistahes muutujate lisamise korral olemas ja oluline. Efekt on veidi väiksem uute ettevõtjate ja suurem väljakujunenud ettevõtjate puhul.

Kas haridustase on oluline?

Haridustase on statistiliselt oluline näitaja vaid väljakujunenud ettevõtjate puhul. Seda tulemust võiks tõlgendada kui „haritumad jäävad alles” efekti, kuna varase faasi ettevõtjate puhul selline seos puudub ehk äriiga alustajate puhul ei ole haridustase oluline näitaja. Alternatiivseks selgituseks võivad olla vanuselised näitajad: väljakujunenud ettevõtjad on vanemad, mistõttu nende hulgas on rohkem neid, kes on jõudnud õpingud lõpuni viia. Võimalik on aga ka, et nii ettevõtlikkus kui haridustase on mõlemad mõjutatud hoopis suuremast sihi-kindlusest.

Kas keeleoskus mängib olulist rolli?

Üllatavalt ei ole eesti keele oskus ja selle tase võrreldes mitteoskamisega ettevõtjaks hakkamise puhul oluline. Vene keele oskus (võrreldes mitteoskamisega) on oluline vaid tärkavate ettevõtjate puhul igapäeva keele tasemel. Inglise keele oskus (nii kõnekeelena kui oskusena kirjutada ja lugeda) võrreldes mitteoskamisega on oluline nii tärkavate kui ka uusettevõtjate, aga mitte väljakujunenud ettevõtjate puhul. Soome keele oskus on kõnekeele tasemel (võrreldes mitteoskamisega) oluline tärkavate ettevõtjate puhul, lisaks sellele ka kirjutada ja lugeda oskamise tase uusettevõtjate puhul. Üllatav on aga see, et väljakujunenud ettevõtjad on pigem soome keele mitteoskajad (või soome keele mitteoskajad on pigem ettevõtjad) ehk keeleoskus efekt on negatiivne.

Võrgustik on tähtis, vanemad aga mitte

See, et tuttavatest on keegi viimase kahe aasta jooksul oma äriiga alustanud, on ettevõtjaks saamisel üks olulisemaid kriteeriume. Selliste efektide üks võimalik tõlgendus on see, et tegeliku ettevõtluseni jõuavad need, kellel on eeskujuks äris tegutsev tuttav. Uusettevõtjatel on efekt positiivne ja suurem kui tärkavate ettevõtjate puhul. Võrgustiku efekt on isegi suurem kui oma võimesse ja oskustesse uskumise efekt tärkava ettevõtja, aga mitte uue ettevõtja puhul. Väljakujunenud ettevõtjate puhul see seos oluline ei ole. Paraku ei oma vanemad antud kontekstis rolli (kuigi kontrolliti vaid vanemate staatust ettevõtjana, mitte aga rahalist või moraalselt panust ärisse), veelgi enam: **vanemate äris kaasalöömine vähendab uusettevõtja olemise tõenäosust.**

Mis rolli mängivad tajutud ühiskondlikud hoiakud?

Ühiskondlike hoiakute puhul kontrollitakse nelja tingimust, mis peegeldavad läbi isikliku prisma ettevõtjate ja mitteettevõtjate hoiakute erinevust ettevõtjate kohta käiva ühiskondliku arvamuse ja meediakajastuse suhtes:

- 1) edukatel ettevõtjatel on ühiskonnas kõrge staatus ja respekt (edaspidi „ettevõtjate staatus”),
- 2) meedias kajastatakse palju äri edulugusid (edaspidi „positiivne meediakuvand”),
- 3) ühiskonnas hinnatakse võrdset elatustaset olulisemaks (edaspidi „tajutud võrdne sissetulek”) ja
- 4) äri alustamist peetakse heaks karjääriks (edaspidi „karjäär”).

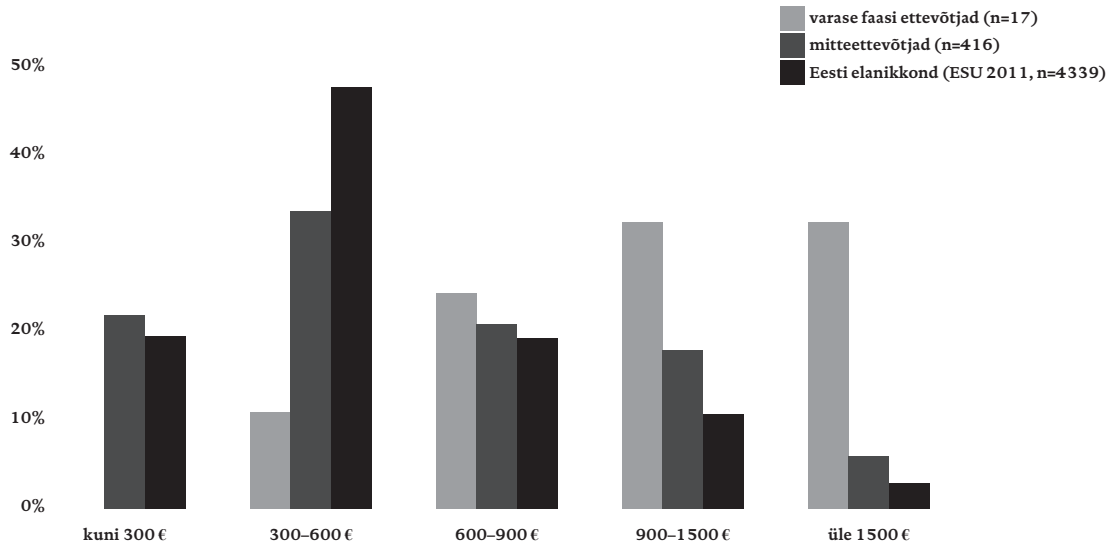
Tärkavate ettevõtjate puhul on loetus toodetest statistiliselt olulised esimesed kaks: „ettevõtjate staatus” ja „positiivne meediakuvand”. Paraku on esimese efekt negatiivne (ehk kas ettevõtjate staatust kõrgeks pidajaid on äris vähe või ärimeestele tundub, et nende staatus ühiskonnas on madal). Uute ettevõtjate puhul selline seos kaob. Väga tugev seos positiivse meediakuvandi ja väljakujunenud ettevõtjaks olemise vahel on aga olemas. „Tajutud võrdse sissetuleku” efekt on negatiivne, aga statistiliselt ebaoluline. Seega ei saa me süüdistada ettevõtjaid mitteettevõtjatest elitaarsemas maailmavaates.

3.3 Peatüki kokkuvõte

Selles osas vaadeldi eelkõige seda, **kes on Eesti ettevõtjad**: nende haridust, ealist ja soolist jaotust ning teisi taustakarakteristikuid.

Ettevõtluses on rohkem mehi, ühe varase faasi naisettevõtja kohta on selles faasis kaks meesettevõtjat. Väljakujunenud ettevõtjate puhul näitab suhtarv veelgi suuremat meeste ülekaalu ettevõtjate hulgas. Kontrollides seda aga teiste taustakarakteristikute, nagu inim- ja sotsiaalne kapital ning hoiakud suhtes, muutub

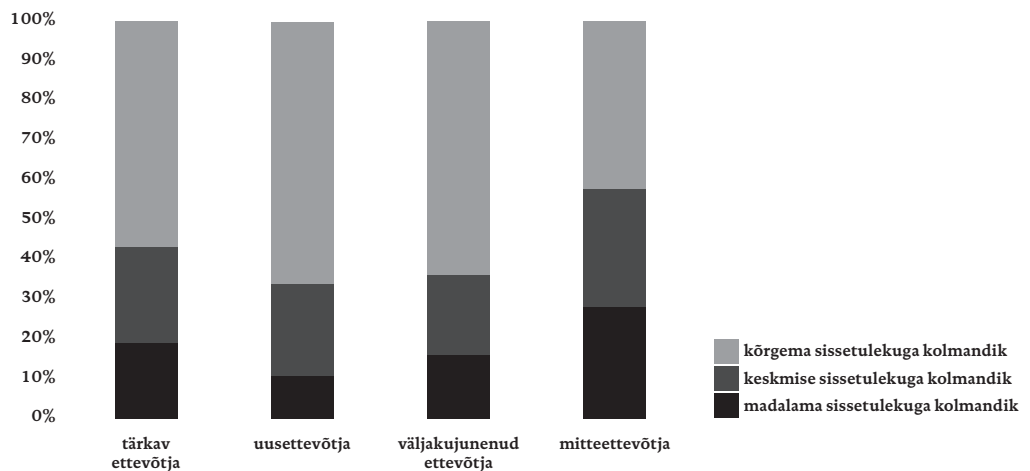
Ettevõtjate sissetulekute jaotus kaldub kõrgemate poole



JOONIS 3.6 – Kuu keskmiste netosissetulekute võrdlus

(allikad: Eesti Sotsiaaluuring, 2011; Arengufondi omnibussi-küsitlus 2012; autori arvutused)

Ettevõtjad teenivad mitteetevõtjatest rohkem



JOONIS 3.7 – Ettevõtjate sissetulekute võrdlus mitteetevõtjate sissetulekutega

(allikas: TEK, 2012)

soolisuse efekt marginaalseks. Samuti ei paista Eesti silma millegi erakordsega ja nimetatud näitajad on nii Soome kui ka üldisemalt EL-i keskmisega võrreldavad. Kas Eestis selles uuringus välja tulnud meeste ja naiste osakaalu vahe potentsiaalsete (1,4:1), varase faasi (2,0:1) ja väljakujunenud ettevõtjate (2,5:1) hulgas näitab üldist naisettevõtjate osakaalu suurenemise tendentsi, selgitavad tulevased uuringud.

Ettevõtjad on kogu rahvastikuga võrreldes haritumad. Samas on TEK-i järgi hariduse efekt oluline tunnus vaid väljakujunenud ettevõtjate puhul. Sissetulekute jaotuses on ettevõtjad siiski enam ülemises otsas, kuigi alustavatest ettevõtjatest enamus (70% omnibussi-küsitluse kohaselt) ei ole veel ettevõttest tulu saanud. Siiski võrreldes Eesti Sotsiaaluuringu (2011) tulunäitajatega on meie ettevõtjad 45% ulatuses tulujaotuse kõrgemas otsas, kus palgatöötajatest on vaid 3%. Mehed saavad ettevõtlusest rohkem tulu kui naised. Kui naistest keskmiselt veerand asub tulujaotuse kõrgemas otsas, siis meestest on seal ligemale pooled ning vaid viiendik kõigist kuus neto-sissetulekuna üle 1500 € teenijatest on naised. Toodud sissetuleku erinevus on ka statistiliselt oluline.

Eesti ettevõtjate profiili eripärasid saame vaagida vaid teiste riikide minevikuandmete põhjal. Näiteks Rastrigina (2008) näitab, et Läti puhul on perekondade (eelkõige rahaline) panus olulisim kriteerium varase faasi ettevõtjate puhul. Eesti ettevõtjate puhul on aga pigem oluline enesehinnang ehk see, kuidas inimesed ise oma võimeid ja oskusi hindavad, ning vähene ebaõnnestumise kartus. Koellingeri jt artikkel (2007) näitab, et ettevõtjatel kipub tekkima sisemine veendumus, et nende oskused ja teadmised võimaldavad neil kontrollida ka majanduskeskkonda. Nimetatud autorid nimetavad seda positiivseks nihkeks, sest hoolimata enda oskuste ülehindamisest on see oluline päästik ettevõtlusega tegelema hakkamisel. Kuna meie suur aktiivsus varases faasis ja ettevõtjate noorus on võrreldes lähiriikidega silmatorkavad, siis on oodatavaks tulemuseks ka selle faasi ettevõtjate kõrge enesehinnang.

Lisaks eelnevale, sarnaselt Davidssoni ja Honigi (2003) tulemustega on Eesti ettevõtjate puhul oluline sotsiaalne kapital ehk tuttava ettevõtja kui rollimudeli olemasolu just ettevõtlusesse sisenemisel, mitte aga hiljem. Eesti väljakujunenud ettevõtja on haritum kui varase faasi ettevõtja, aga ta oskab vähem keeli ja on egalitaarsem sotsiaalsete hoiakute poolest.

Isiklikud hoiakud oma riskijulguse, oskuste ja teadmiste suhtes selgitavad enim ettevõtjaks olemist

		TÄRKAV ETTEVÕTJA	UUSEETTEVÕTJA	VÄLJAKUJUNENUD ETTEVÕTJA
ISIKLIKUD KARAKTERISTIKUD	sugu (mees) vanus	+	+	+
		18–24 aastat	25–34 aastat	üle 34 aasta
HOIAKUD ENDA SUHTES	oskused ja võimed olla ettevõtja riskijulgus (ei kardata ebaõnnestuda)	++ +	+	++ +
INIMKAPITAL	haridus (9 kategooriat)			+
	eesti keele oskus			
	vene keele oskus	igapäeva keeletase		
	inglise keele oskus	oskus kirjutada ja lugeda	igapäevane keel ja oskus kirjutada	
	soome keele oskus	igapäeva keeletase	oskus kirjutada ja lugeda	mitteoskamine
SOTSIAALNE KAPITAL	tuttav äris vanemad ettevõtjad	+	+	-
ÜHISKONDLIKUD HOIAKUD	elatusasemed peaksid olema võrdsed äri on hea karjäär ärimeestel on kõrge staatus ühiskonnas meedias kajastatakse tihti äri edulugusid	- +		+
KONTROLLMUUTUJAD	perekonna suurus sündinud Eestis ema pärit Eestist isa pärit Eestist elu ja tegutsemiskoht Tallinn Tartu Pärnu Viljandi Narva mõni teine maakonnakeskus küla elanud välismaal (vähemalt 6 kuud) oluline 99% usaldusnivool oluline 95% usaldusnivool oluline 90% usaldusnivool statistiliselt mitteoluline	+	+	+
			+	-
			++ positiivne efekt, suurem kui 5%	
			+ positiivne efekt, väiksem kui 5%	
			- negatiivne efekt, väiksem kui 5%	

TABEL 3.2 – Ettevõtjate profiil mitmemõõtmelises mudelis
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

4. Ettevõtlust iseloomustavad tunnused Eestis

Käesoleva peatüki eesmärgiks on anda ülevaade mõningatest põhilistest Eesti ettevõtlusaktiivsust iseloomustavatest tunnustest, vaadelda ettevõtluse varieerumist majandusharuti ja regiooni, ettevõtjate rahvusvahelist orientatsiooni, nende kasvuambitsioone ja ettevõtluse lõpetamise põhjuseid. Kuigi põhirõhk on Eestil, toome kõigi näitajate juures ära rahvusvahelised võrdlusandmed – rahvusvaheline kontekst aitab Eesti näitajaid tõlgendada.

4.1 Majandusharud

Eestis peetakse struktuurimuutusi oluliseks tootlikkuse ja laiemalt elatustaseme kasvu eelduseks (Eesti Arengufond, 2008). Lisaks seniste ettevõtete tegevusala muutumisele ja väärtusahelas liikumisele on tarvilik ka uute innovaatiliste ettevõtete tekkimine kõrge lisandväärtusega valdkondades. Ettevõtluse indikaatorite rahvusvahelise võrdluse juures on tarvilik silmas pidada eri riikide majanduste erinevat harulist struktuuri.

Tabel 4.1 toob ära ettevõtjate jaotuse peamistes majandusharudes Eestis ja lähiriikides, lähtudes GEM-i uuringus kasutatud sektorite liigitusest¹. Üldiselt võib öelda, et erinevates riikides peegeldab ettevõtluse jaotus eri majandusharudes suuremal või vähemal määral ka väljakujunenud ettevõtete jaotust, st majanduse üldist struktuuri. Erinevused kahe näitaja vahel on seotud ilmselt erinevustega sisenemisbarjäärides (nagu äri alustamiseks vajalik investering, keskmine ettevõtte suurus jne) erinevates majandusharudes. Niisiis, varase faasi ettevõtlus on üldiselt madalam hankivas sektoris ja kõrgem lõpptarbijale orienteeritud sektorites. Samal ajal pole erinevused sektorite vahel väga suured. Võib-olla kõige märkimisväärsem Eesti ja Läti vaheline erinevus seisneb äri sektorile orienteeritud teenustes, mille osakaal on palju kõrgem Eestis. Kui vaadata erinevate sektorite osakaalu üle Eesti regioonide, siis torkab silma, et varase faasi ettevõtjaid on rohkem hankivas sektoris Kesk-Eestis (veerand kõigist ettevõtjatest) ja transformeerivas sektoris Lõuna-Eestis (38,3% kõigist ettevõtjatest).

4.2 Regionaalne aspekt

Ettevõtlusaktiivsust võrreldi viies Eesti regioonis:

- 1) Põhja-Eesti (Harjumaa),
- 2) Lääne-Eesti (Lääne-, Pärnu-, Hiiu- ja Saaremaa),
- 3) Kesk-Eesti (Järva-, Rapla- ja Lääne-Virumaa),
- 4) Kirde-Eesti (Ida-Virumaa) ja
- 5) Lõuna-Eesti (Jõgeva-, Põlva-, Tartu-, Valga-, Viljandi- ja Võrumaa).

Joonis 4.1 iseloomustab regioonide ettevõtlusaktiivsust, tuues välja ettevõtjate arvu 100 elaniku kohta. Näiteks Põhja-Eestis on 100 elaniku kohta ligikaudu 27 ettevõtjat, võttes arvesse nii varase staadiumi ettevõtjaid kui ka juba väljakujunenud ettevõtjaid. Varase faasi ettevõtjate arv 100 elaniku kohta on keskmisest väiksem Kesk-Eestis ja tegutsevate ettevõtjate arv Kirde-Eestis.

Kui vaadelda vaid varase faasi ettevõtjaid, toob **Joonis 4.1** välja ka regionaalse TEA indeksi. Vaid Põhja-Eestis on see suurem kui Eesti keskmine, ülejäänud piirkondades on varase faasi ettevõtlusaktiivsus keskmine. Jättes Põhja-Eesti analüüsist välja, oleks Eesti TEA indeks 14,3% asemel 11,02%.

Regionaalsest aspektist on oluline vaadelda ettevõtete jaotumist maa- ja linnapiirkondadesse, vastavad tulemused on toodud ära **Joonisel 4.2**. Varase faasi ettevõtted tegutsevad sagedamini linnapiirkondades, Kesk- ja Lääne-Eestis ei ole see erinevus oluline.

Ettevõtlust iseloomustab ka vajadusest ajendatud ettevõtjate osakaal varase faasi ettevõtjate hulgas. Nagu näitab **Joonis 4.3**, ei erine vajadusest ajendatud varase faasi ettevõtjate osakaal oluliselt maa- ja linnapiirkondades, eelmainitud osakaal on aga keskmisest suurem Kesk-Eesti puhul, kuid siiski statistiliselt oluliselt erinev vaid võrreldes Lääne- ja Kirde-Eestiga.

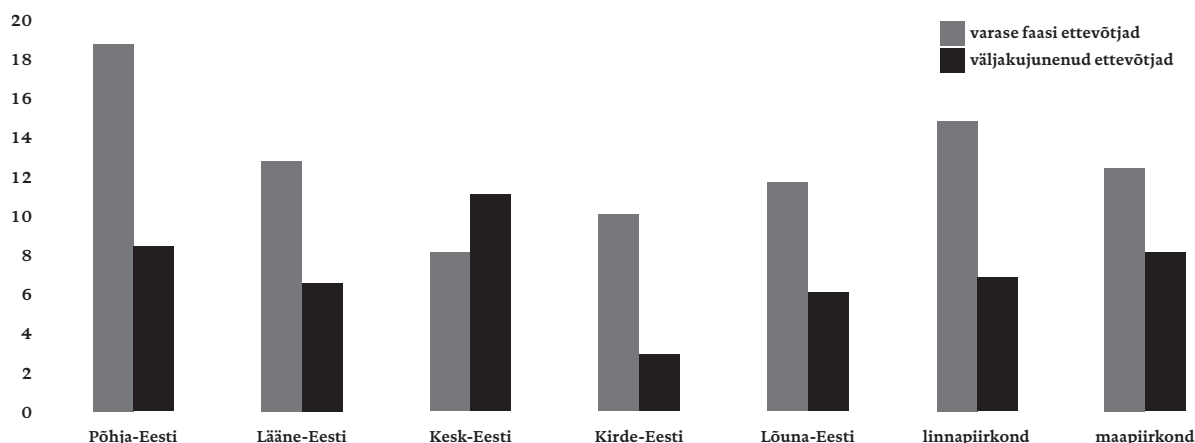
¹ Hankiv sektor sisaldab majandusharusid, nagu põllumajandus, metsandus, kalandus ja kaevandamine. Transformeeriv sektor sisaldab töötlevat tööstust, ehitust, transporti, kommunikatsiooni, kommunaalteenuseid ja hulgikaubandust. Ettevõtetele suunatud tegevused (äriteenused) sisaldavad harusid, nagu rahandus, kindlustus, kinnisvara ja muud äriteenused. Tarbijatele suunatud teenused sisaldavad jaekaubandust, mootorsõidukite remonti, majutust, toitlustust, isikuteenuseid, tervist ja vaba aega.

Varase faasi ettevõtjate jaotus eri majandusharudes peegeldab väljakujunenud ettevõtete jaotust neis majandusharudes

Riik	Ettevõtjad faasi järgi	Hankiv sektor	Transfor- meeriv sektor	Ettevõtetele suunatud tegevused	Tarbijatele suunatud tegevused
Eesti	väljakujunenud ettevõtjad	12,0	26,5	30,0	31,5
	varase faasi ettevõtjad	6,3	29,1	26,5	38,1
Läti	väljakujunenud ettevõtjad	21,7	31,5	12,4	34,4
	varase faasi ettevõtjad	10,9	35,7	16,9	36,6
Leedu	väljakujunenud ettevõtjad	12,3	32,2	21,9	33,6
	varase faasi ettevõtjad	9,3	26,3	28,8	35,6
Soome	väljakujunenud ettevõtjad	23,4	29,4	21,8	25,5
	varase faasi ettevõtjad	15,7	19,5	27,9	36,9
Rootsi	väljakujunenud ettevõtjad	9,6	25,0	37,7	27,7
	varase faasi ettevõtjad	9,5	14,1	38,2	38,1

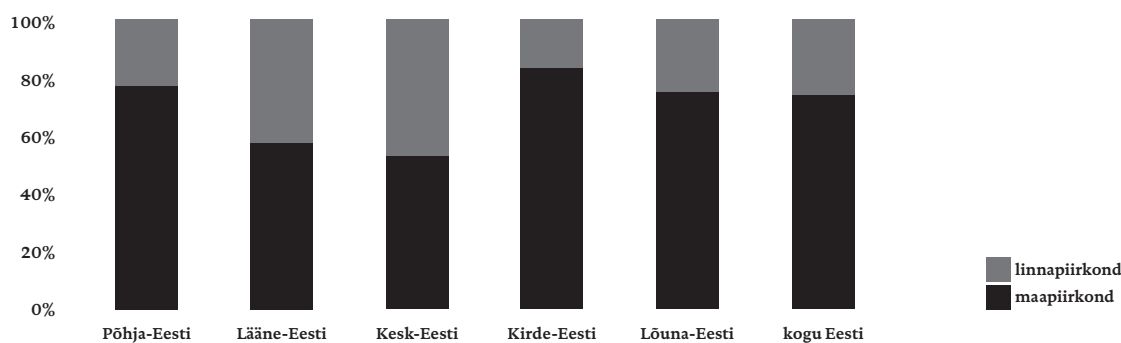
TABEL 4.1 – Eesti erinevate faaside ettevõtluse jaotumine sektorite lõikes ning võrdlus lähimate riikidega
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Kõige rohkem varase faasi ettevõtjaid 100 elaniku kohta on Põhja-Eestis, Kesk-Eestis on enim väljakujunenud ettevõtjaid



JOONIS 4.1 – Ettevõtjate arv 100 elaniku kohta Eesti erinevates regioonides
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Varase faasi ettevõtted tegutsevad sagedamini linnapiirkondades



JOONIS 4.2 – Eesti varase faasi ettevõtete jaotumine maa- ja linnapiirkondadesse
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Põhja-Eestis on küll keskmisest rohkem varase faasi ettevõtjaid, kuid väljakujunenud ettevõtjate osakaal elanikkonnas ei erine olulisel määral Eesti keskmisest. Suurem osa ettevõtjatest asub linnapiirkonnas. Individuaalse ettevõtlusest arusaamise indeks² on Eesti keskmisest suurem ning seda peamiselt Põhja-Eesti elanike heade ärivõimaluste ja enda heade teadmiste ja oskuste tajumisele. Kõikide ülejäänud piirkondade puhul jääb häid ärivõimalusi tajuvate inimeste osakaal alla Eesti keskmise, seega oluliselt väiksemaks kui Põhja-Eesti puhul.

Lääne-Eestis on varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate osakaal pigem keskmine ning jääb mõlema puhul üsna samale tasemele. Individuaalse ettevõtlusest arusaamise indeksi väärtust toob allapoole keskmisest madalam heade ärivõimaluste tajumine. Väljakujunenud ettevõtetest üle poole asub maapiirkonnas, varase faasi ettevõtjate puhul sarnast erinevust ei ole. Vajadusest ajendatud varase faasi ettevõtlust esineb vähem kui Lõuna- ja Kesk-Eestis.

Kesk-Eestis, nagu ka Lääne-Eestis, on väljakujunenud ettevõtjate ja varase faasi ettevõtjate osakaal samal tasemel. Varase faasi ettevõtjate osakaal on Eesti keskmisest madalam ning vajadusest on ajendatud ligikaudu kolmandik neist, mida on oluliselt rohkem võrreldes teiste Eesti piirkondadega (v.a Lõuna-Eesti). Väljakujunenud ettevõtteid on rohkem maal. Varase faasi ettevõtjaid leidub võrdselt nii maa- kui ka linna- piirkondades.

Kirde-Eestis on keskmisest vähem väljakujunenud ettevõtjaid, kuid varase faasi ettevõtlust sama palju kui mujal Eestis. Individuaalne ettevõtlusest arusaamise indeks on antud piirkonnas samuti väga madal (usal- dusnivoo 0,9 puhul lisaks teistele piirkondadele ka Kesk-Eesti vastavast näitajast madalam) ning seda kõikide komponentide lõikes, kus osakaalud on keskmisest madalamad. Keskmisest kõrgem on vaid hirm läbikukkumi- se ees: üle poole Kirde-Eesti elanikkonnast hoiduksid ettevõtlusega alustamast, sest kardavad läbi kukkuda. Ettevõtjad tegutsevad peamiselt linnapiirkondades. Vaatamata muust Eestist raskemale tööturu olukorrale pole vajadusest ajendatud varase faasi ettevõtluse osakaal Kirde-Eestis kõrge (13,3 % varase faasi ette- võtjatest) ning on väiksem Lõuna- ja Kesk-Eesti vastavast näitajast.

Varase faasi ettevõtjate osakaal kogu piirkonna elanikest Lõuna-Eestis on suurem kui väljakujunenud ettevõtjate osakaal. Üsna kõrge on vajadusest ajendatud varase faasi ettevõtjate osakaal. Lõuna-Eesti maapiirkondade ettevõtlusaktiivsus on võrreldes linnapiirkondadega madal ja Tartu osakaal selle piirkonna ettevõtluses on suhteliselt suur.

4.3 Rahvusvaheline orientatsioon

Eestis on väike siseturg ja avatud majandus, mistõttu on rahvusvaheline orientatsioon ettevõtete eduks oluline ja paratamatu. Ettevõtted müüvad tavaliselt esialgu koduturule ja alles hiljem laienevad välismaale, alustades geograafiliselt ja kultuuriliselt lähedastest turgudest. Vähe ettevõtteid on n-ö sünnilt globaalsed.

GEM-i uuringus loetakse ettevõtja rahvusvahelist orientatsiooni nõrgaks, kui vähem kui neljandik ettevõtte klientidest asub väljaspool Eestit, ning tugevaks, kui nende klientide hulk on üle veerandi. Tabel 4.2 näitab, et tugev rahvusvaheline orientatsioon on 30,2%-l varase faasi ettevõtjatest ning 17,6%-l väljakujunenud ette- võtjatest.

Võrreldes teiste maadega on Eestis uute ettevõtete rahvusvaheline orientatsioon suhteliselt kõrge (Joonis 4.4), peegeldades seejuures majanduse avatust või väiksust – nagu näha, riikideülese trendina on rahvusvaheline orientatsioon mõlema näitajaga tihedalt seotud, olles tugevam avatumates ja väikestes riiki- des. Samas, isegi antud majanduse väiksuse ja avatuse juures on Eesti ettevõtete rahvusvaheline orientatsioon keskmisest tugevam. Samas näitavad joonised, et seos ühelt poolt majanduse avatuse, st ekspordi ja SKP suhte vahel, ja teiselt poolt GEM-i uuringus kasutatud rahvusvahelise orientatsiooni näitaja vahel pole ka väga tugev. Põhjus võib olla näiteks selles, et üsna sageli domineerib riigi ekspordis suhteliselt väike arv suuri eksporditajaid, mistõttu üldine ekspordi ja SKP suhe ei pruugi olla väga tugevalt seotud üksikute ettevõtete rahvusvahelise orientatsiooniga.

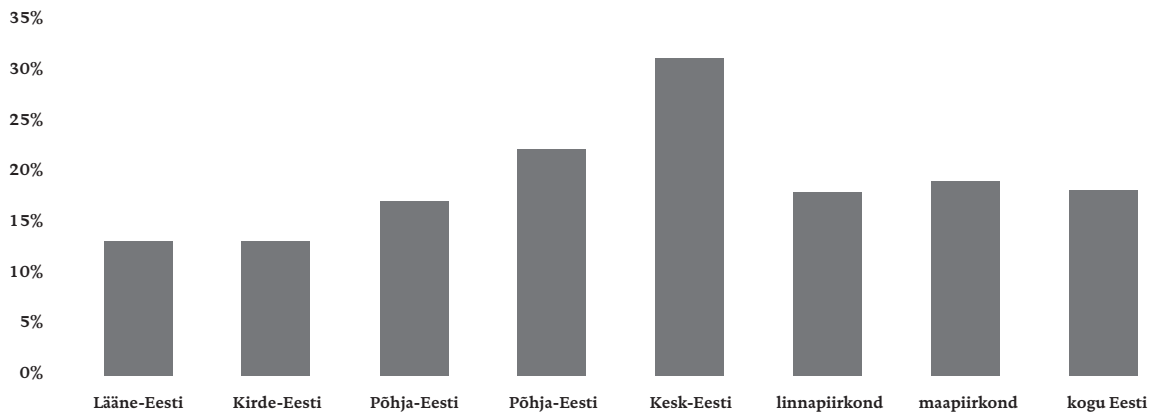
4.4 Ettevõtjate kasvuambitsioonid

Uued ettevõtted on tavaliselt üsna väikesed võrreldes ettevõtte keskmise suurusega majandusharus (nt Caves, 1998), seda tulenevalt kas ressursside piiratusest või soovimatusest kohe alguses suuri riske võtta. Konkurent- sivõime saavutamiseks on tarvilik ettevõtete kasv. Uued ettevõtted on madalama tootlikkusega kui juba välja- kujunenud ettevõtted (Bartelsman et al, 2004; Eesti kohta vt nt Masso et al, 2004). Samal ajal on raske eristada erinevat füüsilist tootlikkust erinevatest hindadest: uued asutatud ettevõtted võivad olla sunnitud küsima oma toodete eest madalamat hinda (Foster et al, 2008).

Ettevõtjate kasvuootusi on võimalik kirjeldada selle kaudu, kui palju inimesi nad loodavad tulevikus tööle võtta. Ettevõtte töötajate arv on üks sagedamini kasutatavaid ettevõtte suuruse mõõdikuid. Tulemused

² Individuaalne ettevõtlusest arusaamise indeks näitab, kas inimene tajub häid ärivõimalusi, omab ettevõtlusega alustamiseks vajalikke oskusi ja teab kedagi, kes on hiljuti ettevõtlusega alustanud. Inimese individuaalne ettevõtlusest arusaamine loetakse tugevaks, kui vähemalt kaks indikaatorit kolmest on saanud jaatava vastuse.

Vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtjate osakaal on suurim Kesk-Eestis



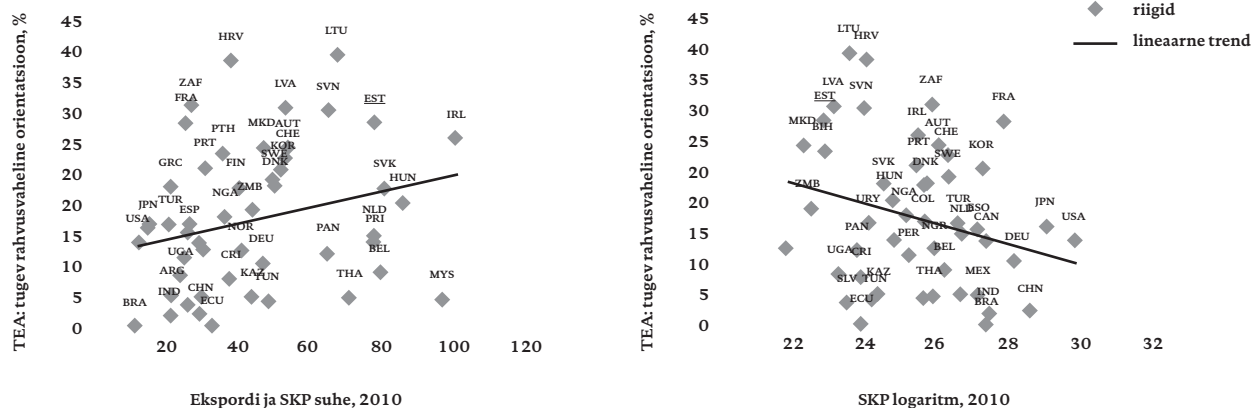
JOONIS 4.3 – Vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtjate osakaal Eestis kogu varase faasi ettevõtjatest regioonide ning linna- ja maapiirkondade lõikes (allikas: autorite arvutused TEK 2012. a andmete alusel)

Varase faasi ettevõtete ekspordi intensiivsus on ainult pisut madalam väljakujunenud ettevõtetest

Ekspordi intensiivsus	VARASE FAASI ETTEVÕTTED		VÄLJAKUJUNENUD ETTEVÕTTED	
	%	Kumulatiivne %	%	Kumulatiivne %
Üle 75 %	11,0	11,0	10,2	10,2
25–75%	19,2	30,2	7,4	17,6
Kuni 25%	36,7	66,9	49,1	66,6
Ei ekspordi	33,2	100,0	33,4	100,0

TABEL 4.2 – Rahvusvaheline orientatsioon varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate seas Eestis (allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Ettevõtluse rahvusvaheline orientatsioon on seotud majanduse üldise avatuse ja suurusega



JOONIS 4.4 – Seos tugeva rahvusvahelise orientatsiooni ning majanduse avatuse (ekspordi ja SKP suhe, vasakpoolne graafik) ning riigi majanduse suuruse (SKP) vahel eri riikides (allikad: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel; Maailmapanga andmebaas World Development Indicators)

ETTEVÕTLUS KIRDE-EESTIS

Kirde-Eestit (Ida-Virumaad) on üldiselt peetud üheks keerulisema majandusolukorraga regiooniks Eestis: raske kohanemine turu-majandusega seoses rasketööstuse kontsentreerumisega sellesse piirkonda, suur venekeelse elanikkonna osakaal ja nende kohanemistas-kused üleminekuprotsesside käigus, raskem tööturu olukord, sh Eesti keskmisest oluliselt kõrgem tööpuudus, nt 2010. aastal vastavalt 16,9% ja 25,8%. Nende probleemide üks lahendusi võib olla ettevõtluse areng, samal ajal on varasemad uuringud näidanud madalamat ettevõtlusaktiivsust selles piirkonnas. Vastavalt Statistikaameti andmetele oli 10 000 elaniku kohta Eestis tervikuna 748 ja Ida-Virumaal kõigest 346 ettevõtet, mis oli kõige madalam näitaja Eesti maakondades. Käesoleva uuringu põhjal võib öelda, et kui sarnaselt muude indikaatoritega on tegutsevate ettevõtjate osakaal Ida-Virumaal üsna madal, siis varase faasi ettevõtjate hulk ei erine oluliselt muudest regioonidest. Inimeste hinnangud oma arusaamisele ettevõtlusest on samas mõnevõrra madalamad ja hirm läbikukkumise ees on suurem. Vaatamata muust Eestist raskemale tööturu olukorrale pole vajadustest ajendatud ettevõtluse osakaal kõrge (13,3 % varase faasi ettevõtjatest, Eestis tervikuna 18,2%). Kirde-Eestis on ka ettevõtete innovaatilisus keskmisest madalam – nende ettevõtjate osakaal, kes loodavad järgmise kolme aasta jooksul välja tulla mõne toote või teenusega, mis on uus kas Eesti turu jaoks (11,4% vastanutest, nt Põhja-Eestis 28%) või rahvusvahelise turu jaoks (5,2 %, Põhja-Eestis 12,2%). Niisiis ei saa ehk öelda, et Ida-Virumaa inimesed ei oleks ettevõtlilikud, kuid mitmeid probleeme on ettevõtlusega tegelemisega, ettevõtete kasvuga, innovatsiooniga ja ellujäämisega. Poliitika-meetmetes on seega tarvilik spetsiifiliselt läheneda selle piirkonna probleemidele, sh ettevõtluskoolituse ja nõustamise meetmete kujundamisega.

näitavad, et varase staadiumi ettevõtjatest 38% plaanib järgneva viie aasta jooksul luua rohkem kui viis töökohta. 11,4% varase staadiumi ettevõtjatest ja 10,9% väljakujunenud ettevõtjatest plaanib lähima viie aasta jooksul luua rohkem kui 19 töökohta.

Joonis 4.5 toob välja varase faasi ettevõtjate ning väljakujunenud ettevõtjate kasvuootused erinevates EL-i riikides. Varase faasi ettevõtjate hulgas on oluliselt rohkem neid, kes näevad tulevikus kasvuvõimalusi. Eesti varase faasi ettevõtjatest ligi veerand soovib ettevõtet tulevikus kasvatada. Vastuste diapsoon on lai: näiteks vaid 6% Hispaania ja üle 40% Läti varase faasi ettevõtjatest usuvad, et viie aasta pärast on ettevõttes oluliselt rohkem töötajaid. 19% EL-i varase faasi ettevõtjatest usuvad, et ettevõtte kasvab järgmise viie aasta jooksul oluliselt.

Väljakujunenud ettevõtjate ootused ettevõtte kasvule on oluliselt madalamad. Seda võivad mõjutada nii turuolukorra mõnevõrra parem tundmine kui ka ettevõtte optimaalse suuruse saavutamine ning kasvuvõimaluste teatud ammendumine juba küsitluse hetkeks. Varase faasi ettevõtjatel on kiire kasv hõlpsamini saavutatav kui väljakujunenud ettevõtjatel, ettevõtted alustavad tihti üsna väikesena, kasv on tarvilik ellujäämiseks ja efektiivsuse saavutamiseks. Mitmete Euroopa maade väljakujunenud ettevõtjad ei näe praktiliselt üldse kasvuvõimalusi, nt Prantsusmaa, Belgia, Kreeka, Hispaania, Austria ja Portugali ettevõtjatest alla 2% näevad oma ettevõttes tulevikus olulist kasvu. Väljakujunenud ettevõtjate kasvuootused Euroopa riikides on üsna homogeensed, vaid Rumeenia ning Läti väljakujunenud ettevõtjad on teistest ligi kaks korda optimistlikumad. Ilmselt selgitavad mingit osa kasvuootuste varieeruvusest riikide vahel erinevad ootused majanduskasvule ja äriusalduse tase. See selgitaks ühelt poolt madalamaid kasvuootusi võlakriisist mõjutatud Lõuna-Euroopa riikides, teisalt kõrgemaid kasvuootusi madalama SKP taseme tõttu kiirema oodatava majanduskasvuga Kesk- ja Ida-Euroopa riikides. Kasvuootuste varieeruvuse taga võib olla ka erinev regulatiivne keskkond, mis ei lase Lõuna-Euroopa riikides uutel ettevõtetel kasvada, kuna väiksematel ettevõtetel võivad need regulatsioonid olla leebemad, st uued ettevõtted võivad seetõttu jääda väikeseks.

Lisaks töötajate arvu suurendamisele ja kasvuootustele on ettevõtjate kasvuambitsiooni näitajaks ka geograafilise turu laiendamise plaanid. **Joonis 4.6** näitab, et enamik ettevõtjaid ei näe lähitulevikus turu laiendamist ette, kuid mõnevõrra rohkem ei plaani turgu laiendada tegutsevad ettevõtjad.

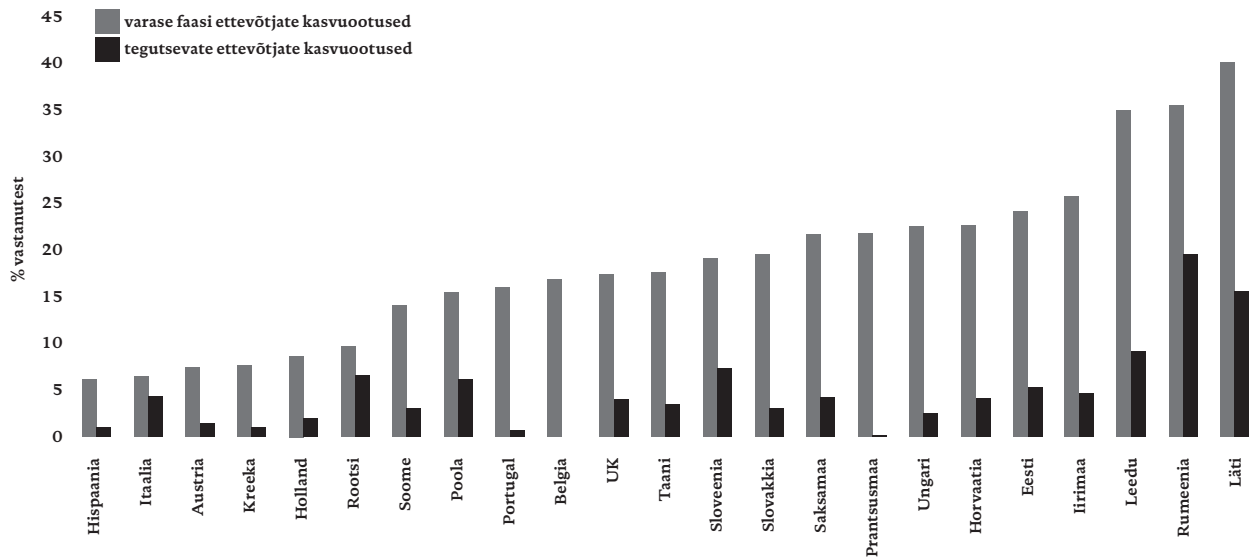
Joonisel 4.7 võib näha, et ettevõtjad, kellel on tugev individuaalne ettevõtlusest arusaamine, plaanivad müüa oma tooteid või teenuseid ulatuslikumal geograafilisel turul, võrreldes nõrga individuaalse ettevõtlusest arusaamisega ettevõtjatega. Vaid kohaliku, Eesti-sisese turu puhul ei mängi antud näitaja olulist rolli.

4.5 Ettevõtluse lõpetamise põhjused

Ettevõtete asutamine ja sulgemine on lähedalt seotud protsessid – uutest ettevõtetest kuni kolmandik lõpetab esimeste aastate jooksul tegevuse. Paljudel juhtudel on lõpetamine paratamatu. Ärimudeli edukuse kindlakstegemiseks tuleb lihtsalt katsetada. Niisiis on see loomulik protsess, samal ajal annab ebaõnnestumise põhjuste uurimine olulist infot ettevõtluskeskkonna kohta.

Kõige olulisem põhjus ärist väljumiseks on see, et ettevõtte ei olnud kasumlik (**Joonis 4.8**). Eri riikides on erinevate põhjuste osakaal erinev. Eesti tundub pigem sarnanevat Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega (vt **Tabel 4.3**),

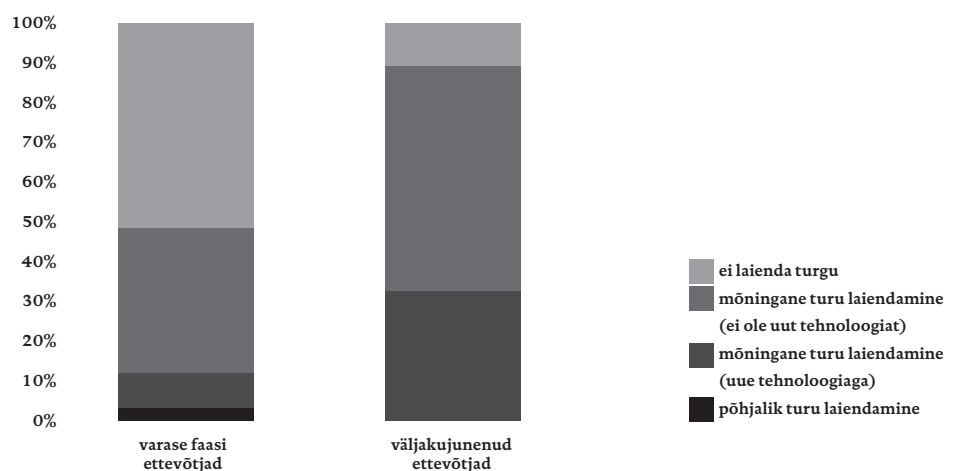
Ettevõtjate kasvuootused Euroopa riikides varieeruvad tugevalt



JOONIS 4.5 – Ettevõtjate kasvuootused: ettevõtjate osakaal, kes usuvad, et ettevõttes töötab viie aasta pärast vähemalt 10 inimest või 50% praegusest rohkem

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a riikidevaheliste andmete alusel)

Varase faasi ettevõtjad plaanivad ulatuslikumalt turu laiendamist kui väljakujunenud ettevõtjad



JOONIS 4.6 – Eesti varase faasi ja väljakujunenud ettevõtete jaotumine turu laiendamise ja selle mooduste järgi

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

samal ajal kui Skandinaavias on ettevõtte kasumlikkus tunduvalt harvem ärist väljumise põhjus. Tihti on väidetud, et Eesti ettevõtlust on vähemalt mingil perioodil piiranud investeringute rahastamisvõimaluste puudumine (Mickiewicz et al, 2004; Masso, 2002), kuid meie uuringu andmetel olid probleemid rahastuse leidmisel vähem põhjuseks ettevõtlusega lõpetamiseks, võrreldes teiste Balti riikide või Kesk- ja Ida-Euroopa maadega.

4.6 Innovaatiline ettevõtlus

Michael Porteri (1998) ja Maailma Majandusfoorumi (Schwab, 2012) käsitlustele rajatud ressursipõhiste, efektiivsusele suunatud investeringupõhiste ja uute teadmiste loomisele ning rakendamisele suunatud innovatsioonipõhiste majanduste eristamine on üks GEM-i meetodika keskseid põhimõtteid (vt täpsemalt **ptk 1**). Innovatsioonipõhiste majanduste hulka pürgiva Eesti väljakutseks on suurendada sellise ettevõtluse osakaalu, mille rahvusvaheline konkurentsivõime ei toetu vaid kuluefektiivsusele, vaid konkurentsieelis saavutatakse uute toodete, teenuste ja tehnoloogiate abil. Toote- ja protsessiinnovatsioonid võimaldavad konkureerida arenenud turgudel, kus klient on valmis maksma kõrgemat hinda innovaatiliste lahenduste eest, mida konkurentide tooted veel ei paku. Arengumaade turgudel võib innovatsioon aidata toodet vähem maksujõulise, kuid arvuka tarbijaskonna jaoks taskukohasemaks muuta, et järgida „püramiidi põhjas” turu hõivamise loogikat, mida Eesti ettevõtjatele on tutvustanud Arengufond (Esko, 2012).

Euroopa Liidu innovatsiooniuuringu (CIS 7) andmetel oli aastail 2008–2010 uusi või oluliselt parendatud tooteid, protsesse, organisatsioonilisi või turundusuuendusi rakendanud või selleks vajalikke kulutusi teinud ettevõtete osakaal Eestis 56,8% (Eurostat, 2012). EL-i keskmisega (52,9%) ja Lätiga (29,9%) ning isegi Euroopa innovatsiooniliidrite hulka kuuluva Soomega (56,2%) võrreldes on see hea näitaja. Tooteuuendusi tegi aastail 2006–2008 27% Eesti ettevõtetest, mis oli teatav langus eelnenud perioodiga võrreldes (Reid et al, 2011, 53). Rahvusvahelise konkurentsieelise saavutamiseks innovatsioonipõhises majanduses ei piisa aga innovatsioonidest, mis seisnevad mujal väljatöötatud toodete ja tehnoloogiate rakendamises efektiivse allhankijana. Vaja on ise turu jaoks uusi tooteid pakkuda. Turu jaoks uudsete toodete pakkujaid oli CIS 7 andmetel ajavahemikus 2008–2010 Eesti ettevõtete hulgas 10,8%, Lätis 4,5%, Soomes 13% ja selle näitaja osas liidripositsioonil oleval Saksamaal 20,1%.

Terk ja Reid (2011) rõhutavad Eesti inimarengu aruandes nii ettevõtete ja ülikoolide koostöö kui ka laiemal innovatsiooniteadlikkuse tähtsust, samuti vajadust muuta majanduse struktuuri ja ettevõtete ärimudeleid viisil, mis suurendaks turule toodavate uute toodete osakaalu käibes. GEM-i 2012 TEK-i tulemused näitavad CIS 7 väljakujunenud ettevõtete andmetega võrreldes küllaltki suurt potentsiaalsete ja varajase faasi ettevõtjate optimismi kodu- ja välisurgude jaoks uute toodete kavandamisel. Tärkavatest ettevõtjatest loodavad kolme aasta jooksul Eesti turule pakkuda innovaatilisi tooteid 27,7% ja uusettevõtjatest 29,2%. Väljakujunenud ettevõtjate puhul on uuendusambitsioonid oluliselt madalamad: Eesti turule loodab neist uusi tooteid pakkuda 12,6%. Välisurgudele loodab uusi tooteid pakkuda kümnendik kõigist ettevõtjatest ja kuigi väljakujunenud ettevõtjad on ka välisurgudele suunatud innovatsioonide suhtes vähem optimistlikud, ei võimalda vastajate väike arv statistiliselt usaldusväärseid ettevõtluse faaside vahelisi erisusi välja tuua. Kui üks viiest uusettevõtjast rakendab uusi tehnoloogiasid, mis on kättesaadavad vähem kui aasta, siis väljakujunenud ettevõtjatest teeb seda vaid 3% (vt **Lisa 9**). See viitab mujal väljatöötatud uute tehnoloogiate ja toodete ulatuslikule rakendamisele ettevõtte tegevuse esimestel aastatel.

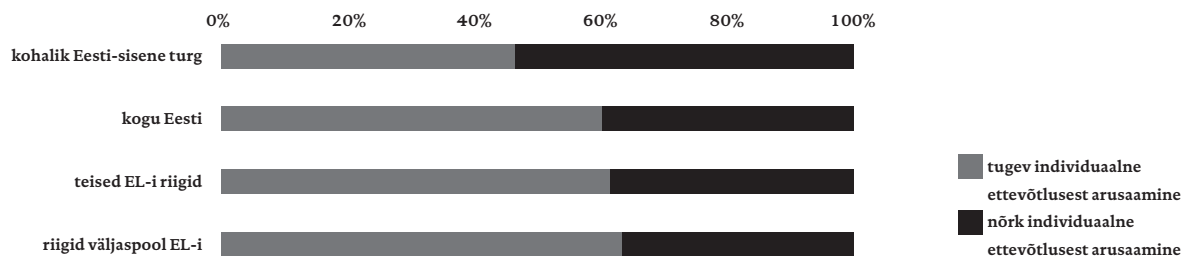
Põhja-Eesti ettevõtjate innovaatilised ambitsioonid on teistest regioonidest oluliselt suuremad just Eesti turu osas (**Tabel 4.4**), mis võib peegeldada uuendustele orienteeritud nõudlike tarbijate suuremat aktiivsust pealinnas ja selle ümbruses.

Uute toodete loomiseks teeb teiste ettevõtetega koostööd üle poolte ettevõtetest ja selles osas statistiliselt olulisi regionaalseid erinevusi ei ole.

Väikeses avatud majanduses on mastaabiökoonomia saavutamiseks paljudel juhtudel vaja mõelda innovatsioonile, mis oleks uudne ka välisurgude jaoks ja võimaldaks isegi sünnilt globaalse ettevõtte visiooni järgimist. Seetõttu selgitame, millised tunnused eristasid ülejäänud ettevõtjatest neid ettevõtjaid, kes kavatsevad järgmise kolme aasta jooksul välja tulla Eesti turu jaoks innovaatilise toote või teenusega, ja ettevõtjad, kes kavatsevad välja tulla rahvusvahelise turu jaoks uue toote või teenusega. **Lisa 10** näitab, et sellised ettevõtjad mitte ainult ei arenda ise uusi tooteid, vaid ka ostavad uusi tooteid või teenuseid. Nad on teistest ettevõtjatest optimistlikumad, uskudes, et järgmise kuue kuu jooksul muudavad uued tooted või teenused nende elu paremaks. See näitab, et innovatsioone kavandavad varase faasi ettevõtjad on ka teiste loodud uuenduste aktiivsed tarbijad. Välisurgudele uusi tooteid pakkuvaid uusettevõtjaid eristab teistest ettevõtjatest olulisem isikliku sissetuleku suurendamise motiiv. Meeste osakaal nende hulgas on veelgi suurem kui ülejäänud ettevõtjate hulgas (vt **Lisa 10**).

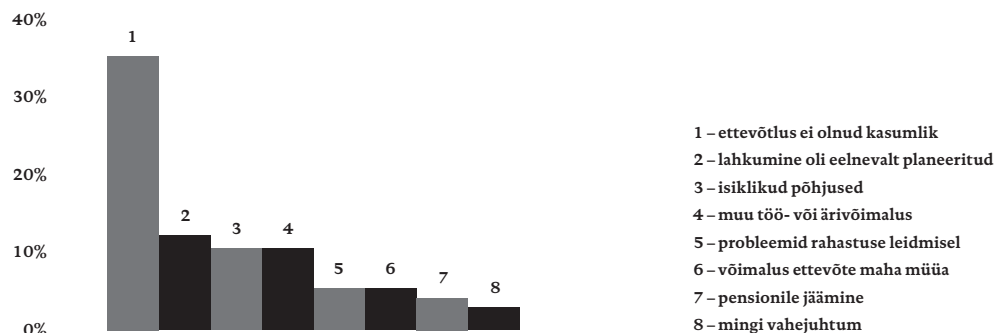
Innovatsioon ei piirdu tänapäeval sageli ettevõtte raamidega, vaid oluline on jälgida ettevõtteväliseid informatsiooniallikaid ja kombineerida erinevaid ideid. Innovaatiliste kavatsustega tärkavad ettevõtjad erinesid teistest ettevõtjatest nõuandjate poolest, kellelt nad kõige sagedamini on saanud nõu uue ettevõtte kohta. Innovaatiliste kavatsustega välisurgudele orienteerunud tärkavad ettevõtjad olid 27,9%-l juhtudest saanud

Tugeva individuaalse ettevõtlusest arusaamisega ettevõtjad plaanivad kolme järgneva aasta jooksul tegutseda ulatuslikumatel sihtturgudel



JOONIS 4.7 – Eesti ettevõtete geograafilised turud järgneva kolme aasta jooksul individuaalse ettevõtlusest arusaamise indeksi lõikes
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Peamine ärist väljumise põhjus on liiga suur kasumiootus



JOONIS 4.8 – Peamised ärist väljumise põhjused nende jaoks, kes on viimase 12 kuu jooksul ettevõtlusega tegelemise lõpetanud
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Ärist väljumise põhjused Eestis sarnanevad Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega

Riik	Ettevõtte ei olnud kasumlik	Probleemid rahastuse leidmisel	Muu töö- või ärivõimalus	Isiklikud põhjused
Eesti	35,43	5,51	9,73	10,72
Läti	40,16	9,81	4,46	10,37
Leedu	25,00	11,36	11,36	9,09
Soome	14,19	2,74	17,69	14,70
Rootsi	19,01	9,76	6,51	17,24
Slovakkia	42,95	7,16	7,62	10,53
Ungari	35,64	33,54	2,76	9,21
Sloveenia	11,40	21,17	7,45	11,92

TABEL 4.3 – Peamised ärist väljumise põhjused Eestis ja naaberriikides
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

nõu uurijalt või leidurilt, mis on peaaegu kaks korda sagedamini, kui olid seda tüüpi nõuandjatelt nõu saanud ettevõtjad, kes ei väljendanud innovaatilisi kavatsusi (14,0%). Eesti turule uusi tooteid kavandavad ettevõtjad olid 58,9%-l juhtudest saanud nõu abikaasalt. Samas vaid 23,8% välisurgudele uusi tooteid kavandavatest ettevõtjatest olid saanud nõu abikaasadel. Rahvusvahelise haardega innovaatilised ettevõtlusideed tekivad ilmselt sagedamini laiemas kontaktvõrgustikus kui peresuhetes. Ettevõtte kasvuvõimaluste seisukohalt tähtis erinevus nõuannete saamises avaldub potentsiaalsete investorite osas. Neilt on nõu saanud kaks kolmandikku välisurule suunatud uuendusi kavandavatest ettevõtjatest, pooled Eesti turule innovatsioonide kavandajatest ja alla veerandi tärgavatest ettevõtjatest, kellel innovaativne ambitsioon ka Eesti turu suhtes puudub. Pankade kui nõuandjate puhul on erinevused väiksemad. Ka avalikest ärinõuandlatest nõu saanute osakaal ei erine innovaatiliste kavatsuste tunnuse järgi oluliselt.

4.7 Koostöö teiste ettevõtete ja organisatsioonidega

Esmakordselt olid 2012. aasta TEK-i küsimustikus küsimused koostöö kohta teiste ettevõtete ning laiemalt era- ja avaliku sektori organisatsioonidega. Koostöö teiste ettevõtetega võib küll olla seotud mingite probleemidega, nt innovatsioonialase koostöö puhul intellektuaalsete omandiõigustega seonduv, kuid võimaldab üle saada ettevõttesiseste ressursside puudusest ja jagada kulusid. Nii on näiteks innovatsiooni valdkonnas populaarsust kogunud n-ö avatud innovatsiooni (ingl *open innovation*) käsitlus, samal ajal rõhutatakse väga sageli raskusi ettevõtete ja ülikoolide koostöö osas. Kuna tegemist on alles esmakordselt kasutatud küsimusega, on tarvilik hinnata, kuivõrd need küsimused töötavad. Nagu näha, on vaadeldud valimis riikidevahelised erinevused täiesti olemas, kuid nad pole väga suured. Eesti ettevõtete koostöö sagedus on üldiselt kõrgem kui Lätis ja Leedus. Võrreldes väljakujunenud ja varase faasi ettevõtjaid (vt Tabel 4.5), on Eestis varase faasi ettevõtjate puhul sagedasem koostöö ettevõtte efektiivsemaks muutmiseks ja hangeteks, kuid väljakujunenud ettevõtjatel kaupade tootmiseks. Samas pole selline muster täheldatav kõikides riikides. Koostöö uute toodete ja teenuste loomisel toimub mõnevõrra väiksema sagedusega toodete müümisel, kuid see on seotud ilmselt sellega, et kõik ettevõtted ei tegele uute toodete loomisega igal perioodil. Igatahes on lähtudes nendest numbritest innovatsioonialane koostöö üsna sagedane. Võrdluseks, innovatsiooniuuringu andmetel (mille eri aastatest pärinevad andmed pole üheselt võrreldavad TEK-i andmetega seoses erinevate valimitega) osalesid aastatel 2006–2008 ligi pooled uuenduslikest ettevõtetest innovatsioonialases koostöös (Masso et al, 2011). Seda esines vähem väikeste ettevõtete grupis. Niisiis siinkohal toodud TEK-i andmed viitavad pigem üsna sagedasele koostööle. Kuid, nagu öeldud, antud küsimuste vastuste paikapidavus eeldab täiendavat analüüsi.

4.8 Peatüki kokkuvõte

Eesti ettevõtjate jagunemine majandusharude vahel on üsna sarnane väljakujunenud ja varase faasi ettevõtjate puhul. Teatud regionaalsed erinevused, nagu vajadustest ajendatud ettevõtluse suurem osakaal raskema tööturu olukorraga piirkondades, on pigem ootuspärased. Eesti alustavaid ettevõtjaid iseloomustab rahvusvahelises võrdluses tugev rahvusvaheline orientatsioon, isegi võttes arvesse Eesti majanduse väiksust. Ettevõtjate kasvuootused on väiksemad kui naaberriikide ettevõtjatel. Ettevõtlusega lõpetamise põhjuseks on Eestis sarnaselt Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega vähene kasumlikkus, erinevalt Skandinaavia riikidest, kus ettevõtluse lõpetamise tähtsaimaks põhjuseks on pensionile jäämine. Niisiis, ka nende vaadeldud põhinäitajate alusel kuulub Eesti pigem endiste üleminekuriikide gruppi ja pigem iseloomustavad vaadeldud näitajad Eesti ettevõtlust positiivsest küljest. Küllaltki suur osa Eesti potentsiaalsetest ja varase faasi ettevõtjatest loodab pakkuda kas Eesti või rahvusvahelise turu jaoks uusi tooteid.

Innovatsioonipõhise majanduse suunas liikumiseks tuleks saavutada parem seos rahvusvahelise orientatsiooni ja innovaatilise ettevõtluse vahel. Innovaatilise ettevõtluse arendamisele suunatud meetmete üheks sihiks võiks olla ambitsioonika ja välisurgudel konkurentidest uue tootega eristuva ettevõtluse osakaalu suurendamine Põhja-Eestile lisaks teistes Eesti regioonides, aga ka naiste osakaalu suurendamine innovaatiliste ettevõtjate hulgas, milleks avab võimalusi näiteks ettevõtluse edasine laienemine loomemajanduses. Ettevõtjate nõustamise ja mentorluse arendamisel tuleks arvestada innovaatilistele ettevõtjatele vajaliku teabe erinevusi sedalaadi ettevõtluse eeldustest, mis piirduvad parimate praktikate efektiivse jälgendamisega. Ettevõtete ja organisatsioonide omavaheline koostöö on Eestis pigem suhteliselt aktiivne, nii innovatsiooni osas kui teistes valdkondades.

Põhja-Eestis on innovaatilised ambitsioonid teistest regioonidest tugevamad

Innovaatilise ettevõtluse loodetavad tulemused	„JAH”-VASTUSTE OSAKAAL (%) EESTI REGIOONIDES					
	Põhja-Eesti	Lääne-Eesti	Kesk-Eesti	Kirde-Eesti	Lõuna-Eesti	kogu Eesti
Kas Te tulete järgmise kolme aasta jooksul välja mõne innovaatilise toote või teenusega, mis on Eesti turul uus	28,0	18,9	12,3	11,4	19,8	22,3
Kas Te tulete järgmise kolme aasta jooksul välja mõne innovaatilise toote või teenusega, mis on rahvusvahelisel turul uus	12,2	8,6	7,0	5,2	9,1	10,0

TABEL 4.4 – Innovatsiooniga seotud tegevused Eesti regioonides
(allikas: TEK, 2012)

Koostöö teiste organisatsioonidega on Eestis aktiivne

Riik	Ettevõtjad faasi järgi	Luu tooteid või teenuseid praegustele klientidele	Luu tooteid või teenuseid uutele klientidele	Ettevõtte efektiivsusemaks muutmine	Toota kaupu või pakkuda teenuseid	Müüa oma tooteid või teenuseid praegustele klientidele	Müüa oma tooteid või teenuseid uutele klientidele	Koostöö tarvikute hankimiseks
Eesti	väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjad	42,0	40,8	48,2 71,1	74,8 65,3	55,0	60,2	56,5 68,6
Läti	väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjad	34,1	30,7	55,8 65,9	71,8 60,6	53,0	46,7	59,1 54,7
Leedu	väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjad	27,3	24,7	39,5 43,1	53,5 39,3	40,8	31,8	40,9 42,3
Soome	väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjad	27,2	22,8	57,6 43,1	69,0 43,3	44,3	38,3	51,2 43,7
Rootsi	väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjad	31,5	40,9	27,7 62,3	61,2 48,2	49,7	47,0	30,9 56,7

TABEL 4.5 – Ärisuhted: koostöö sagedus teiste ettevõtete ning era- ja avaliku sektori organisatsioonidega.
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

5. Ettevõtluskeskkond Eestis

Ettevõtluse uurimisel ja arendamisel on kriitilise tähtsusega institutsionaalne keskkond. Erinevad institutsioonid ja ühiskonnas valitsevad tõekspidamised mõjutavad tingimusi, millega ettevõtjad peavad oma tegevuses arvestama ja mida poliitikakujundajad peaksid ettevõtlust soodustavas suunas muutma. GEM-i täiskasvanud elanikkonna küsitluses (TEK) käsitleti otseselt neid soodustavaid ja takistavaid tegureid, mis seostuvad vastaja eelteadmistega, ettevõtlusvõimalustega ja valmisolekuga ettevõtlust alustada ning arendada. Soodustavate ja takistavate teguritena käsitleme selles peatükis ka vastajate arusaamu ettevõtlusega seotud elanikkonna hoiakutest. Osa TEK-i küsimusi selgitas, kelle nõuandeid on ettevõtlusega alustamisel kasutatud. Ekspertide küsitlus (EK) lähtus terviklikust ettevõtlustingimuste kontseptsioonist, mis toetub varasemates GEM-i projektides saadud tulemustele. EK-i ja TEK-i võrdlus aitab selgitada vajadusi ja võimalusi ettevõtlust soodustavate tegurite mõju tugevdamiseks ja takistuste vähendamiseks.

5.1 Ettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid

Ettevõtlust soodustavate tegurite selgitamiseks võrdlesime esmalt ettevõtte loomise ja arendamise erinevates faasides olevate vastajate hinnanguid kõigi vastajate hinnangutega ja tärkavate ettevõtjate hinnangutega erinevates Eesti regioonides (vt Tabel 5.1).

Ilmneb, et uusettevõtjad teavad potentsiaalsetest ja tärkavatest ettevõtjatest, aga ka väljakujunenud ettevõtjatest sagedamini isiklikult viimase kahe aasta jooksul ettevõttega alustanud inimesi.

Uusettevõtjate hinnangud piirkondlikele ettevõtlusega alustamise võimalustele on oluliselt kõrgemad kui üle 3,5 aasta tegutsenud väljakujunenud ettevõtjatel. Huvitav on see, et väljakujunenud ettevõtjate hinnangud on lähemal kogu elanikkonna hinnangutele kui varase faasi ettevõtjate optimistlikumatele ettevõtlusvõimaluste hinnangutele.

On loogiline, et ettevõtlusega alustamiseks vajalikud teadmised ja oskused on kõige sagedamini just väljakujunenud ettevõtjatel: 89% neist arvab, et tal on need oskused olemas. Ka tärkavate ja uusettevõtjate hinnangud oma teadmistele on kõrgemad kogu elanikkonna ja mitteettevõtjate hinnangutest. Potentsiaalsete ettevõtjate hinnangud oma teadmistele on oluliselt madalamad kui tärkavatel ettevõtjatel. Ettevõtlusõppes on osalenud üle poolte tärkavatest, uutest ja ka väljakujunenud ettevõtjatest, mis on oluliselt rohkem kui kõigi vastajate keskmine.

Tärkavate ja uusettevõtjate hulgas on kõigi küsimustikule vastanutega võrreldes rohkem neid, kes on elanud viimase kolme aasta jooksul vähemalt kuus kuud välismaal. Hazans (2008) on Läti andmete alusel järeldanud, et kuigi EL-iga liitumisele järgnenud emigratsioonis Lätist välisriikidesse on domineerinud madala kvalifikatsiooniga tööjõud, on Lätisse tagasipöördujad kõrgema haridustasemega ja tõenäoliselt ei rakenda ennast füüsilisel tööl. Soome lähedus Eestile muudab suuremaks pendelmigratsiooni osakaalu, mille mõju ettevõtlusele vajab edasist uurimist.

Ettevõtlust takistavatest teguritest on vastajate üldkogumile omane ebaõnnestumise kartus, mida mainisid veidi üle poolte mitteettevõtjatest. Ettevõtjate hirm läbikukkumise ees on aga oluliselt väiksem. Paljude ärikonkurentide olemasolu mainisid väljakujunenud ettevõtjad tärkavatest ettevõtjatest sagedamini, mis näitab konkurentsitunnetuse süvenemist ettevõtte väljaarendamise käigus.

Kui võrrelda tärkavate ettevõtjate vastuseid Eesti regioonide lõikes (Tabel 5.1), siis kõige sagedamini mainiti paljude ärikonkurentide olemasolu Kesk-Eestis (45%) ja kõige harvem Kirde-Eestis (19%), mis näitab arusaama, et sealsel turul on veel arenguruumi. Kirde-Eestis on võrreldes Põhja-Eestiga ja Lääne-Eestiga oluliselt väiksem nende vastajate osakaal, kes isiklikult teavad viimase kahe aasta jooksul ettevõttega alustanud isikuid. Seal on ka hinnang ettevõtlusvõimalustele oluliselt madalam kui Põhja- ja Lõuna-Eestis. Kirde-Eesti eristub suurema kartusega ebaõnnestumise ees kõigi vastajate keskmisest, eriti aga Põhja-Eestist. Põhja-Eesti elanikkond tajub enim paremaid äri võimalusi, omab enda hinnangul häid teadmisi ja oskusi ettevõtlusega alustamiseks ning tunneb vähem hirmu läbikukkumise ees.

Individaalne ettevõtlusest arusaamise indeks, mida käsitleb Joonis 5.1, näitab seda, kas inimene tajub häid äri võimalusi, kas tal on ettevõtlusega alustamiseks vajalikke oskusi ja ta teab kedagi, kes on hiljuti ettevõtlusega alustanud (vt ka joonealune märkus 2 lk 40). Inimese individaalne ettevõtlusest arusaamine loetakse tugevaks, kui vähemalt kaks indikaatorit kolmest on saanud jaatava vastuse. Hirm ebaõnnestumise ees on vastupidise mõjuga tegur, mis mõjub ettevõtlusaktiivsusele halvasti.

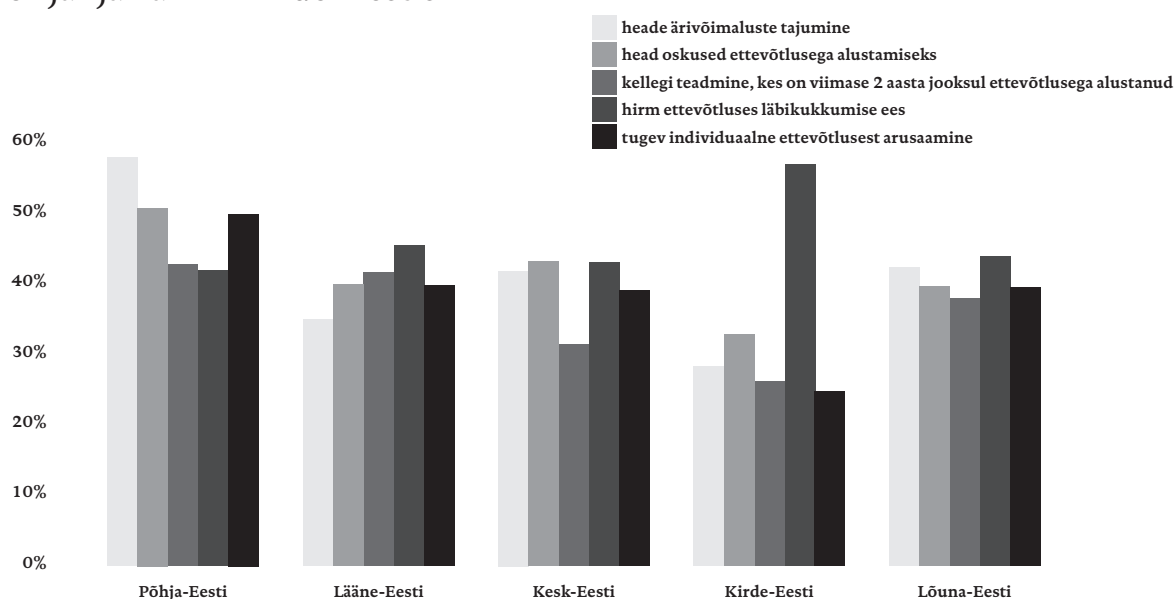
Joonis 5.1 toob välja protsendi mingis kindlas regioonis tegutsevatest inimestest, kes tajuvad häid äri võimalusi ja omavad oskusi ettevõtlusega alustamiseks. Võib näha, et kõige rohkem tugeva individaalse ettevõtlusest arusaamisega inimesi elab Põhja-Eestis, kõige vähem Kirde-Eestis. Kirde-Eesti eristub teistest ka seetõttu, et elanikest rohkem kui pooled (56,1%) pigem hoiduksid ettevõtlusega alustamast, sest kardavad läbi

Ettevõtjaks saamist soodustab kogemuste jagamine ja takistab ebaõnnestumise kartus

	SOODUSTAVAD TEGURID					TAKISTAVAD TEGURID	
	Tunneb hiljuti alustanud ettevõtjat	Head võimalused alustamiseks	Teadmised alustamiseks	Elanud 6 k välismaal	On osalenud ettevõtlus-õppes	Hirm ebaõnnestumise ees	Palju konkurente
potentsiaalsed ettevõtjad	58,2	63,6	66,1	14,8	48,0	32,2	–
tärvakad ettevõtjad	69,0	66,4	80,5	12,6	55,2	29,8	33,0
uusettevõtjad	84,3	77,3	84,8	10,3	52,2	20,8	30,9
väljakujunenud ettevõtjad	41,0	54,9	89,1	3,5	54,1	27,5	20,7
Põhja-Eesti	42,0	57,2	50,2	8,3	33,5	43,2	37,7
Lääne-Eesti	41,0	34,4	39,4	4,5	37,0	46,9	29,5
Kesk-Eesti	31,0	41,4	42,7	4,0	32,2	46,2	45,4
Kirde-Eesti	25,7	27,9	32,5	7,0	25,0	59,8	19,1
Lõuna-Eesti	37,6	41,9	39,2	5,8	32,7	46,7	35,7
kõik vastajad	37,5	42,5	43,2	6,7	32,5	46,9	–
mitteetevõtjad	30,7	39,5	32,3	6,1	26,9	52,4	–

TABEL 5.1 – Ettevõtlusvõimalustega ja ettevõtluseks valmisolekuga seotud ettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid ettevõtte arendamise erinevates faasides ja Eesti regioonides
(allikas: TEK, 2012)

Tugevat individuaalset ettevõtlusest arusaamist kohtab enim Põhja- ja vähim Kirde-Eestis



JOONIS 5.1 – Individuaalne ettevõtlusest arusaamine Eestis regiooniti
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

kukkuda. Üldine individuaalne ettevõtlusest arusaamine regiooniti peegeldab mingil määral ka regioonide tegelikku ettevõtlusaktiivsust.

Rahvusvahelises võrdluses on hirm ettevõtlusega läbi kukkuda Eestis pigem kõrge. Seda tunneb 44% vastanutest, mis oli 56 riigi osas 14. kohal. Selle näitaja kõige kõrgemaid väärtusi võis leida Lääne-Euroopa riikidest, nt 72% Kreekas ja 49% Saksamaal, samal ajal võib madalaid väärtusi leida paljudes arengumaades.

Ühiskondlikud hoiakud

Ettevõtlust mõjutavaid ühiskondlikke hoiakuid analüüsid oleme võrrelnud ettevõtte loomise ja arendamise erinevates faasides olevate vastajate hinnanguid kõigi küsimustikule vastanutega. Kuigi Põhja-Eestis anti ettevõtlusvõimalustele teistest regioonidest kõrgem hinnang, nähakse ettevõtlust hea karjäärivalikuna kõige sagedamini hoopis Kirde-Eestis (erinevus 0,9 usaldusnivool). Ilmselt on Põhja-Eestis palju alternatiivseid karjäärivõimalusi.

Vanuserühmade lõikes võib tõdeda, et 25–34-aastased on Eesti ajakirjanduses kõige sagedamini märganud lugusid edukatest uutest ettevõtetest. Ka arvamus, et Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks, on kõige rohkem levinud samas vanuserühmas. Nad väärtustavad ettevõtja karjääri rohkem kui 35–44-aastased, kelle täisealiseks saamine või ülikooliõpingud langesid kokku turumajandusele ülemineku algusega.

Sarnase elatustaseme eelistust omistavad enamikule inimestest veidi üle poole kõigist küsimustikule vastajatest. Regionaalses lõikes on see hinnang kõige levinum Kesk-Eestis (64%) ja kõige vähem levinud Kirde-Eestis (45%). Selle küsimuse vastuste tõlgendamisel tuleb arvestada, et ei küsitud mitte vastaja enda eelistust, vaid enamiku Eesti inimeste eelistust vastaja arvates. Just noorimad vastajad omistavad kõige sagedamini Eesti inimestele sarnase elatustaseme eelistust – seda väitsid kaks kolmandikku 18–24-aastastest. Siit võib järeldada, et noored lähtuvad elatustaseme ja ettevõtluse seoste mõtestamisel egalitaarsematest hoiakutest kui need vastajad, kelle töökogemus ja ettevõtlusesse suhtumine kujunes välja käsumajanduselt turumajandusele ülemineku käigus. Sarnase elatustaseme eelistus võib osutada ettevõtlust takistavaks teguriks, kui see viib kollektivistliku põhimõtte „ära tegele ettevõtlusega, sest see on oma pea teistest kõrgemale upitamine”.

5.2 Ettevõtjate nõuandjad

Nõu saamist ettevõtlusega alustamise algfaasis saab käsitleda ettevõtluse alustamist toetava tegurina, mis võib kompenseerida tärkava ettevõtja ja uusettevõtja teadmiste ja oskuste puudujääke. Potentsiaalsete ettevõtjate puhul võib ligipääs nõuannetele ja ümbritsevate inimeste toetav suhtumine olla oluliseks teguriks, mis julgustab ettevõtlusega alustama. Kindlasti vajavad nõuandeid ka juba pikemat aega tegutsevad ehk väljakujunenud ettevõtjad.

GEM-i küsimustikus on esitatud mahukas loend võimalikest alustava ettevõtja nõuandjatest alates sõpradest-sugulastest ja lõpetades pankade ja ärinõuandlatega. Uuringus koguti teavet selle kohta, millistest allikatest on potentsiaalsed ja juba tegutsevad ettevõtjad saanud ettevõtlusalast nõu. Ligipääs informatsioonile ning teiste ettevõtjate kogemustele võib osutada ettevõtlusprotsessis äärmiselt oluliseks. Vastuste analüüs on esitatud **Joonisel 5.2** ning **Lisas 11**.

Potentsiaalsete ettevõtjate nõuandjate hulgas on olulisel kohal sõbrad. 69,4% vastajatest, kes kavatsevad ettevõtlusega tegelema hakata, on endi sõnul saanud nõu sõpradelt (vt **Joonis 5.2**). Suurte ettevõtluskogemustega inimesi on nõuandvate allikatena kasutanud pisut üle poole uuringus osalenud potentsiaalsetest ettevõtjatest. Lähedaste inimeste (abikaasa või elukaaslase ning teiste pereliikmete ja sugulaste) roll on samuti küllaltki oluline: neid mainib nõuandjatena ligi 40% vastajatest.

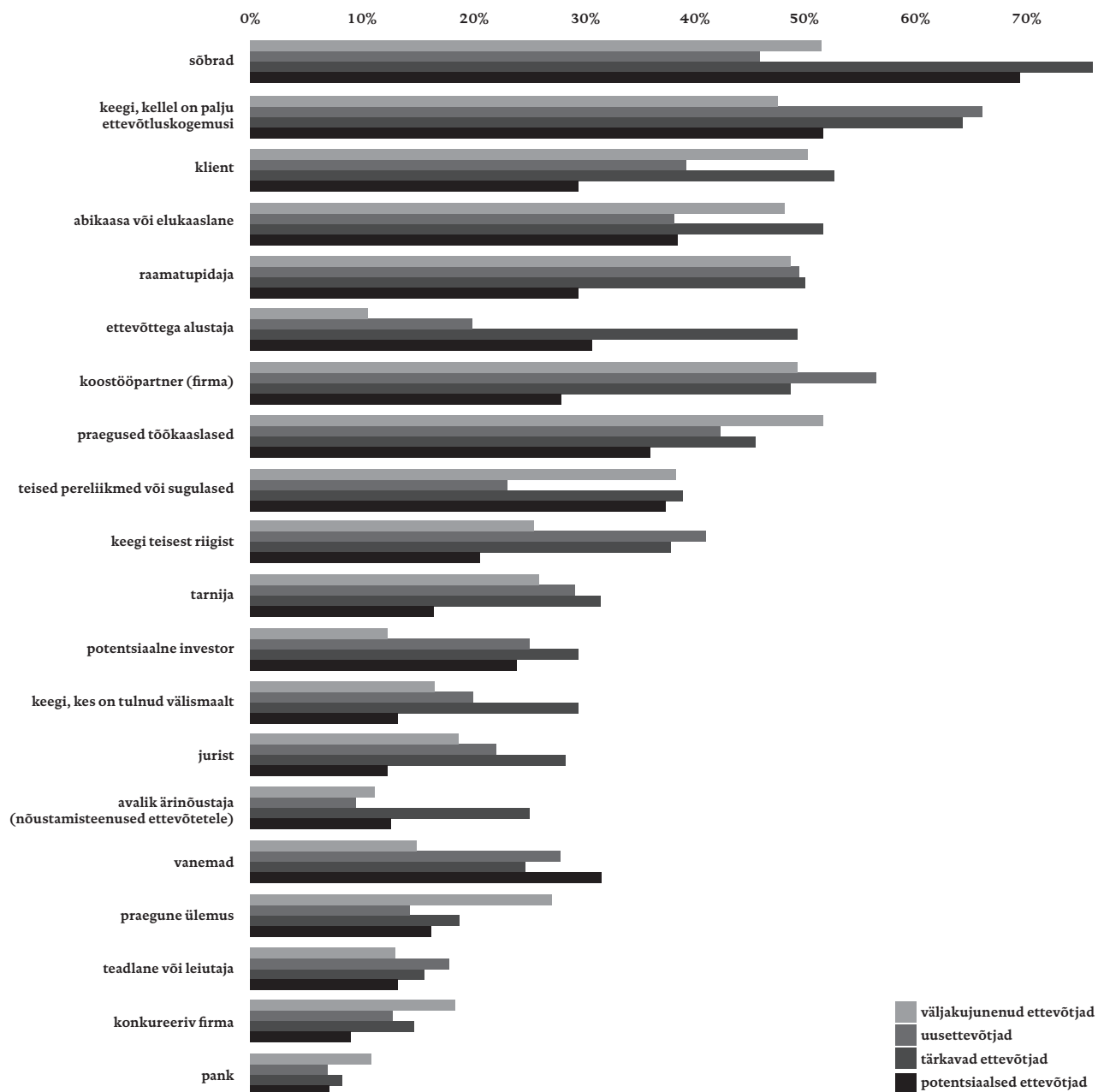
Kõige vähem on potentsiaalsed ettevõtjad pöördunud nõu saamiseks pankade ja juristide poole. Praktiliselt olematu on ka konkureeriva firma kui nõuandja osatähtsus. Eraldi võib esile tõsta ärinõuandlate rolli, mis pole olnud ettevõtlusplaanidega vastajate seas kuigi populaarsed: vaid 12,7% potentsiaalsetest ettevõtjatest on endi kinnitusele saanud nõuandeid ärinõuandlatest.

Uuringust selgus, et sarnaselt potentsiaalsete ettevõtjatega on kolm neljandikku **tärkavatest ettevõtjatest** saanud nõu oma sõpradelt (vt **Joonis 5.2**). Oluline on suure ettevõtluskogemusega inimeste roll nõuandjatena – seda on kasutanud üle 60% tärkavatest ettevõtjatest. Üle poole tärkavatest ettevõtjatest on kasutanud abikaasa või elukaaslase nõuandeid. Võrreldes potentsiaalsete ettevõtjatega on tärkavad ettevõtjad saanud rohkem tuge raamatupidajalt. Samaväärselt tähtsad on nõuandjatena teised alustavad ettevõtjad. Tärkavatest ettevõtjatest üle poole mainis, et nad on saanud nõuandeid ka klientidelt.

Tärkavad ettevõtjad on küsinud kõige vähem nõu pankadelt ning teadlastelt ja leiutajatelt. Tagasihoidlikuks saab hinnata ka konkureerivate firmade rolli. Kui potentsiaalsete ettevõtjate vastustest selgus, et ärinõuandlate teenuseid kasutatakse vähe, siis tärkavad ettevõtjad on ärinõuandlatest saanud nõuandeid rohkem kui potentsiaalsed ettevõtjad: ligi veerand tärkavatest ettevõtjatest.

Huvitav on see, et ärinõuandlad pole aga samavõrra populaarsed **uusettevõtjate** seas. Uuring näitas, et alla kümnendiku uusettevõtjatest on saanud ärinõuandlatest nõu. Ärinõuandlad ja pangad on uusettevõtjate

Tärgavad ettevõtjad kasutavad kõige rohkem sõprade nõuandeid



JOONIS 5.2 – Nõuandvate allikate osatähtsus (%) erinevate faaside ettevõtjate hinnangul.

Märkus: joonisel on esitatud nende vastajate osakaal, kes on kasutanud loetelus toodud nõuandjate nõuandeid (allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

jaoks konkrentsitult kõige vähem olulised nõuannete hankimise allikad. Selgus, et uusettevõtjate jaoks on kõige hõlpsam saada nõuandeid inimestelt, kellel on suured ettevõtluskogumused: nimetatud allikast on nõuandeid saanud kaks kolmandikku uusettevõtjatest. Oluliseks võib pidada ka koostööpartnerite ja raamatu- pidaja nõuandvat rolli.

Väljakujunenud ettevõtjate vastused peegeldavad mõnevõrra erinevaid kogemusi nõuandjatega. Selle grupi puhul ei eristu selgelt üks, kõige olulisem nõuandja, vaid pigem on kasutatud erinevaid nõuandjaid, kes on vastajate hinnangul nende jaoks võrdselt olulised. Olulisemate nõuandjate ringi kuuluvad sõbrad, abikaasa või elukaaslane. Samuti on ligi pool väljakujunenud ettevõtjatest saanud nõu praegustelt töökaaslastelt, raamatu- pidajalt, klientidelt ja koostööpartneritelt.

Sarnaselt teiste vastajatega peavad ka väljakujunenud ettevõtjad vähem oluliseks pankade rolli nõuand- jatena. Samuti on vaid vähesed väljakujunenud ettevõtjad saanud nõuandeid potentsiaalsetelt investoritelt, juristidelt, aga ka teadlastelt ja leiutajatelt. Juba ootuspäraselt tuleb vähetähtsaks pidada avalike ärinõuand- late osatähtsust nõuandjana: vaid 11% väljakujunenud ettevõtjatest on saanud nõuandeid nimetatud allikast.

Kokkuvõtvalt saab uuringu põhjal väita, et nõu ja toetuse saamisel on olulisemad isiklikud kontaktid (sõbrad, tuttavad, abikaasa või elukaaslane), mitte aga vastavat funktsiooni kandvad institutsioonid (pangad, ärinõuandlad jne). Lähedaste inimeste, eelkõige sõprade, mitte aga niivõrd perekonna tähtsus on kõige suurem potentsiaalsete ja tärkavate ettevõtjate puhul. Tagasihoidlikuks jääb vastajate endi sõnul koostöö teadlaste ja leiutajatega. Antud tulemus pole üllatav, sest näiteks Euroopa Liidu innovatsiooni tulemustabelis jääb Eesti EL-i keskmisest maha ärisektori teadus- ja arendustöö kulutuste, aga ka doktoriõppe ja patenteerimise ulatuse, välisriikidest laekuvate litsentsi- ja patenditasude osas (Pro Inno Europe, 2011, 30). Eestis tegutsevate ettevõtete innovatsiooniteadmuse allikate uurimine (Masso et al, 2011, 42) näitab, et perioodil 1998–2008 peegeldab teadus- ja arendusametuste teadmiste mittekasutanud ettevõtete osakaal kasvutrendi (tõus 20%-lt 26%-ni).

Uuringust saab teha järelduse, et tärkavad ja uusettevõtjad tunnetavad ilmselt kõige suuremat vajadust väljastpoolt tulevate professionaalsete nõuannete järele: nad on nõu küsinud enam kui teised ning nad on kasutanud suuremal määral erinevaid võimalusi. Uuring näitab ka seda, et nõuandeid vajavad nii potentsiaal- sed kui ka väljakujunenud ettevõtjad. Seega, kui õnnestuks laiendada ettevõtjate suhtevõrgustikku ning teenuste kättesaadavust ja professionaalsust, siis kasutaksid ettevõtjad ilmselt senisest rohkem ka ette- võtluskogemustega mentorite nõuandeid.

5.3 Ekspertide hinnangud

Ühe osana GEM-i uuringust viidi läbi rahvuslik ekspertide küsitlus (EK), milles ekspertide (vt nimekirja **Lisas 1**) ülesandeks oli anda hinnang GEM-i kontseptsioonist (vt **ptk 1**) lähtudes Eesti ettevõtluskeskkonda mõjuta- vatele tingimustele ja tuua välja ettevõtluse arengut soodustavad ja takistavad tegurid. Kõigi ettevõtluskesk- konna tingimuste gruppide lõikes hinnati kõige kõrgemalt füüsilist taristut ja võimalusi ettevõtlusega alustami- seks, peamiste takistavate teguritena nähakse ettevõtjate haridust, teadmisi ja oskusi (vt **Joonis 5.3**).

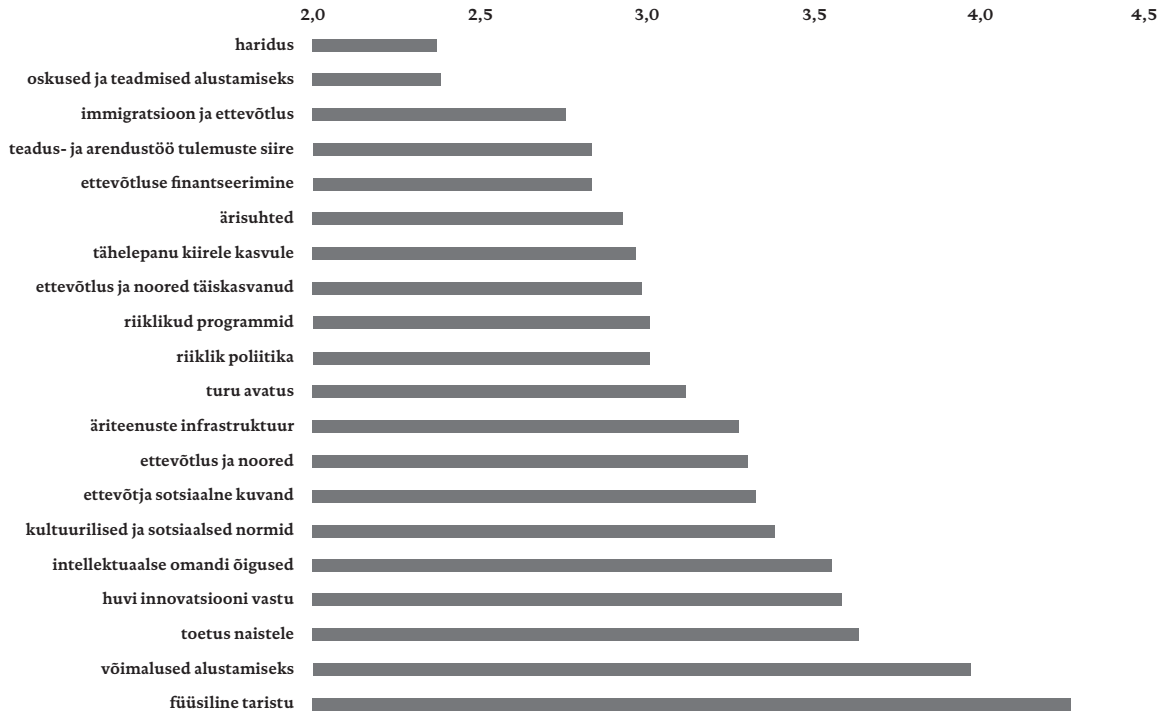
Võimalused ettevõtlusega alustamiseks tähendavad GEM-i ekspertküsitluses esitatud väidetest lähtudes muuhulgas, et ekspertide hinnangul on uute firmade loomiseks rohkem häid võimalusi, kui on inimesi, kes suu- davad neid võimalusi ära kasutada. Kõrge hinnang anti ka immigrandide võrdsele kohtlemisele, kui nad tahavad Eestis ettevõtet luua või tugiprogrammides osaleda. Küsimused ei käsitlenud elamislubade andmise protse- duuride kestvust ja lihtsust ega ka üldist immigratsiooni soodustamist või edendamist. Ettevõtluskeskkonna tingimuste gruppidest on tervikuna kõige nõrgemaks hinnatud oskusi ja teadmisi ettevõtlusega alustamiseks, ettevõtlusalast haridust ja koolitust, uurimus- ja arendustegevuse tulemuste siiret ning rahastamisvõimalusi.

Võrreldes teiste maade GEM-i ekspertidega on Eesti eksperdid hinnanud Eesti ettevõtluskeskkonda kas enam-vähem samale tasemele või kõrgemaks. Võrreldes teiste maade ekspertidega on kõrgemad hinnangud Eesti ekspertidelt saanud intellektuaalse omandi õigused (sh seadusandlus, intellektuaalse omandi kaitse ning patendid, kaubamärgid), võimalused ettevõtlusega alustamiseks, riiklik poliitika, kultuurilised ja sotsiaal- sed normid, füüsiline taristu ja teadus- ning arendustöö tulemuste siire (vt **Joonis 5.4**). Rahvusvahelisest GEM-i ekspertide keskmisest vaid veidi madalamad hinnangud on saanud tähelepanu kiirele kasvule, ettevõtja sotsiaalne kuvand, haridus ja koolitus, ärisuhted, ettevõtlus ja noored täiskasvanud ning immigratsioon ja ettevõtlus.

Takistavad tegurid

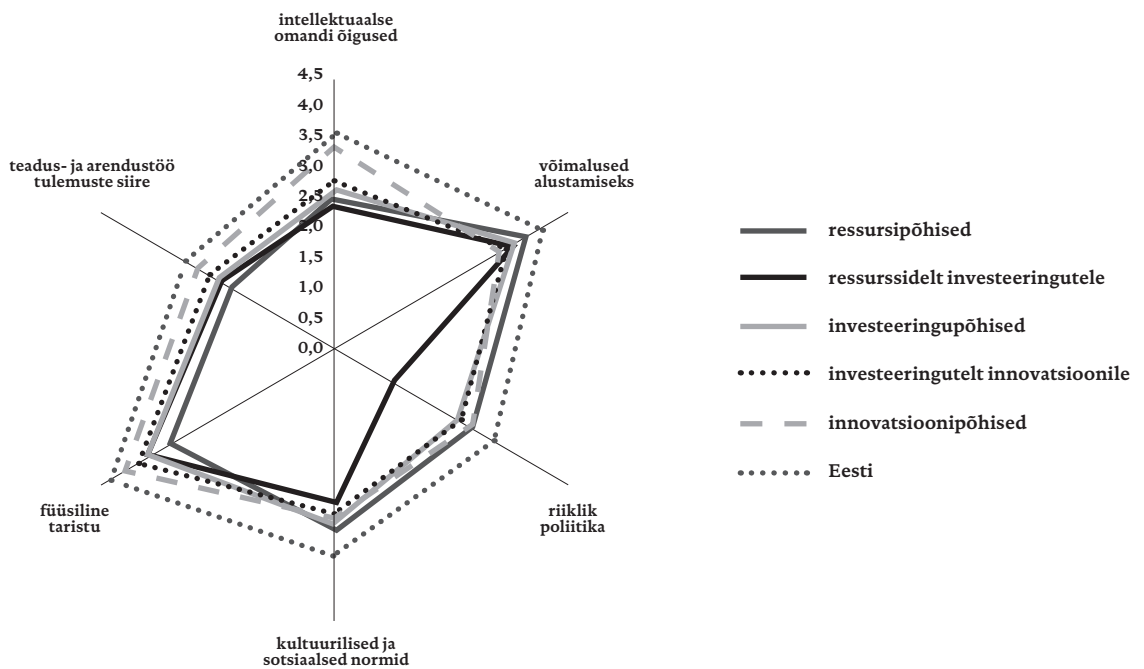
Ekspertid hindasid kõige madalamalt inimeste oskusi, teadmisi ja kogemusi firma loomiseks, juhtimiseks ja ressursside organiseerimiseks, eriti kriitilised oldi kiirekasvuliste firmade juhtimisoskuste suhtes. Samuti hinnati madalalt ettevõtlusega seotud haridust nii põhikoolis kui ka ülikoolis, teadus- ja arendustöö siiret ülikoolide ning ettevõtjate vahel, lisaks leiti, et kultuurilised ja sotsiaalsed normid ei toeta ettevõtlikkust ega riskide võtmist (vt **Lisa 12**).

Ekspertid näevad takistavaid tegureid ettevõtjate teadmistes ja oskustes



JOONIS 5.3 – Hinnangud ettevõtluskeskkonnale. Kahekümne valdkonna keskmised (max 5, min 1)
(allikas: EK, 2012)

Eesti eksperdid hindavad ettevõtluskeskkonda kõrgemalt kui teiste maade eksperdid



JOONIS 5.4 – Eesti ekspertide hinnangud võrreldes teiste maade ekspertidega skaalal 1–5
(allikas: EK, 2012)

Ekspertide kommentaarid näitavad, et **ettevõtlusalase hariduse ning koolituse ebapiisavus** oli paljude ekspertide hinnangul ettevõtluse arengut takistav valdkond. Peamiselt märgiti ettevõtlusõppe puudulikkust, koolihariduse formaalsust ning loominguilisuse puudumist õppetöös, aga ka erialaste oskustega spetsialistide vähesust tööjoturul. Probleeme nähakse ka alg- ja põhikoolitasandi õppes, kus ei pöörata tähelepanu ettevõtlikkusele, loovusele, iseseisvusele ega algatusvõime arendamisele. Kõige nõrgemaks hinnati kiirekasvuliste ettevõtete käivitamise ja juhtimise jaoks vajalikke teadmisi. Elanikkonna küsitlus näitas, et ettevõtlusega aktiivselt tegelevad vastajad on ülejäänud vastajatest sagedamini osalenud ettevõtlusõppes. Selles valdkonnas on ka regionaalseid erisusi. Kirde-Eestis nähti häid piirkondlikke võimalusi ettevõtlusega alustamiseks, kuid teadmiste ja oskuste tase ning osalus ettevõtluskoolituses said seal madala hinnangu.

Teadus- ja arendustöö tulemuste siirde valdkonnas nähti nõrgana tehnoloogiate ja teadmiste siiret ülikoolidest ja avalikest uurimiskeskustest uutesse kasvavatesse firmadesse, samuti tuge inseneridele ja teadlastele oma ideede kommertsialiseerimiseks uute ja kasvavate firmade kaudu. Seda ekspertide järeldust kinnitavad ka elanikkonna küsitlusest saadud tulemused teadlaste ja leiutajate kui tähtsate ja uusettevõtjate nõuandjate vähesuse kohta.

Kultuuriliste ja sotsiaalsete normidega seotud takistavaid tegureid iseloomustavad ekspertide hinnangul üldine negatiivne suhtumine ettevõtjatesse, läbikukkumistesse ning madalad suhtlemis- ning koostööoskused. Ekspertid leiavad, et kultuurilised ja sotsiaalsed normid ei julgusta riske võtma. Probleemina nimetasid ekspertid ka meedia negatiivset suhtumist ettevõtjatesse. Elanikkonna küsitlus kinnitas seda ekspertide seisukohta just edukate uute ettevõtjate meediakajastuse osas.

Finantseerimisvõimaluste vähesus on ekspertide hinnangul takistav just ettevõtlusega alustamisel ning laiendamisel. Riskikapitali vähesus ja selle kättesaadavus takistavad ettevõtlusega alustamist. Samuti märkisid ekspertid omakapitali vähesust või puudumist ettevõtlusega alustamisel.

Ettevõtlust soodustavad tegurid

Professionaalsete teenuste taristut hindasid ekspertid väga oluliseks soodustavaks teguriks. Ekspertid töid positiivsena välja ettevõtete asutamise lihtsuse ning kiiruse, e-kanalite olemasolu ning toimimise, mugava elektroonilise suhtluse riigiasutustega ning bürokraatia vähesuse. Elanikkonna küsitlusest lähtudes võib siiski näha avalike ärinõuandlate ja pankade veel kasutamata võimalusi suurema arvu tähtsate ja varase faasi ettevõtjate nõustajatena.

Riiklik poliitika ja eelkõige lihtne maksusüsteem soodustavad samuti ekspertide hinnangul ettevõtlusega tegelemist. Märgiti ka madalaid makse ning kogu maksukeskkonna stabiilsust. Enamik eksperte leidis, et Eestis on võimalik ettevõtet asutada väga lihtsalt ning ettevõtlusega alustamiseks vajalikule informatsioonile ligipääs on enamusele jõukohane. GEM-i riikide võrdlus näitab, et riikides, kus riiklik poliitika on saanud kõrgema hinnangu, on vähem vajaduspõhist ettevõtlust, kuna üldine töötus on väiksem.

Kultuurilised ja sotsiaalsed normid soodustavad ekspertide arvates ettevõtlust, eriti just valmisolek kiireteks muudatusteks ja individualistlikud väärtused. Esile toodi edulugude kajastamist ning „innovatsiooni ja uutemoodi tegemist soosivat mõtteviisi”. Huvitav on tõdeda, et ekspertid näevad kultuurilisi ja sotsiaalseid norme nii pidurdavate kui soodustavate teguritena, tuues välja argumente mõlemalt poolt. Elanikkonna küsitluse tulemuste tõlgendamisel on üks mitmeid tõlgendusi võimaldavaid norme kõigile sarnase elatustaseme eelistus, mille tähendus Kirde-Eestis ei pruugi kokku langeda selle normi tähendusega teistes regioonides. Võib oletada, et Kirde-Eesti vastajad näevad Eestit tervikuna vähemal määral sarnast elatustaset taotlevana, kui peetakse normiks nende regioonis. Vajab edasist uurimist, miks Kirde-Eesti teistest regioonidest madalama hinnanguga sarnase elatustaseme eelistusele ei kaasne kõrgem varase faasi ettevõtluse tase võrreldes nende regioonidega, kuigi sellist seost on täheldatud riikidevahelises võrdluses.

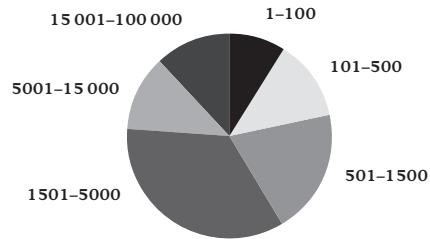
Ettepanekud ettevõtluse arendamiseks

Ekspertid tegid kõige rohkem arendusettepanekuid **ettevõtlusalase hariduse ja koolituse** valdkonnas. Ligi kaks viiendikku ettepanekutest puudutasid just seda valdkonda. Ekspertid soovitasid haridussüsteemis pöörata rohkem tähelepanu ettevõtlusalaste teadmiste suurendamisele, seda nii kohustusliku õppekava kui ka koolitajate taseme tõstmise kaudu. Ekspertid töid välja vajaduse koolitajate hulgas tõsta praktikute osakaalu ja vajadust „tagada kvaliteetse ettevõtlushariduse kättesaadavus kõigis haridus-astmetes ja teha see osades ka kohustuslikuks”.

Poliitilise, institutsionaalse ja sotsiaalse keskkonna arendamine on samuti ekspertide arvates olulise tähtsusega. Arvuliselt üle kolmandiku ettepanekutest kuulusid just sellesse valdkonda: korduvalt toodi välja immigratsioonipoliitika tähtsust ning vajadust seda kaasajastada, „välisinvestorite ja -spetsialistide lihtsamat riiki lubamist”, riigi strateegiliste prioriteetide kindlaksmääramise olulisust, aga ka tööjõukulude vähendamist, ekspordi toetamist ning koostöövõimaluste ja -võrgustike arendamist.

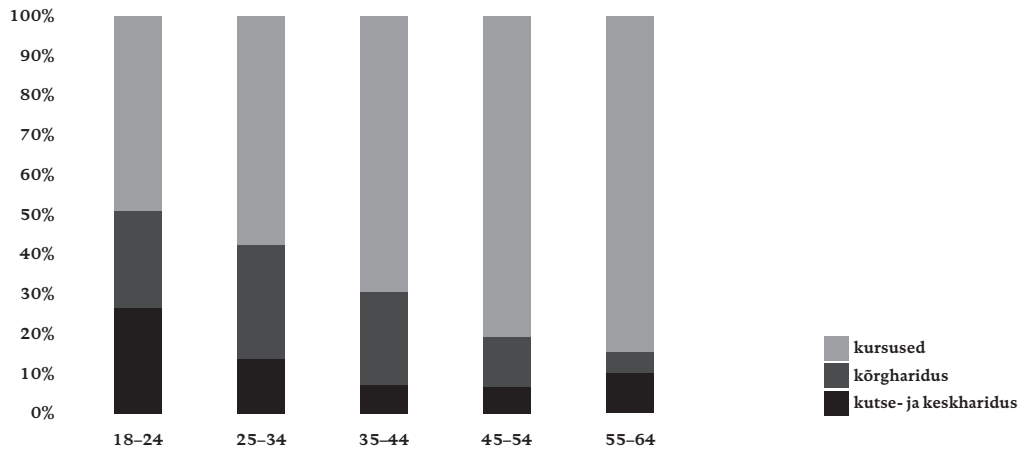
Riiklike programmide kohta tegid ekspertid mitmeid ettepanekuid, sealhulgas selliseid nagu toetusprogrammide ajalise kestvuse pikendamine, väikeettevõtetele suunatud toetuste suurendamine, regionaalsete

Enamik investeeringuid alustavatesse firmadesse jäävad alla 5000 euro



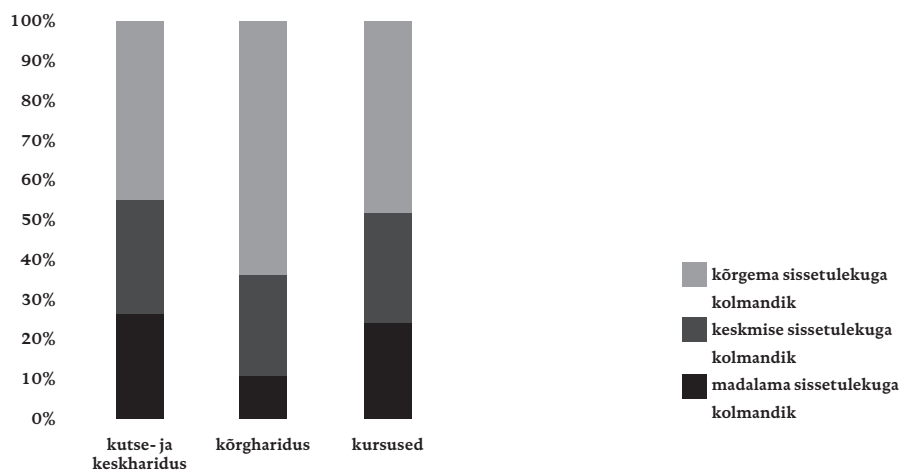
JOONIS 5.5 – Investeeringute jagunemine *start-up* ettevõtetesse rahalise väärtuse järgi (v.a oma ettevõtte)
(allikas: TEK, 2012)

Formaalse ettevõtlusalase õppe läbinute osakaal on suurim noorte hulgas



JOONIS 5.6 – Ettevõtlusalast õpet saanud inimeste vanuseline jaotumine õppevormi ja -tasemete lõikes
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel).

Kõrghariduse raames ettevõtlusalast õpet läbinud inimestest üle poole on keskmisest suurem sissetulek



JOONIS 5.7 – Ettevõtlusalast õpet saanud inimeste jaotumine õppevormi ja leibkonna aastase sissetuleku jaotuse lõikes
(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

programmide osakaalu suurendamine, samuti toetustega seotud bürokraatia vähendamine ning Eesti majanduse võtmesektorite suurem toetamine.

5.4 Finantseerimisega seotud takistused ja võimalused

Ettevõtluse finantseerimisega seotud ettevõtluskeskkonna tingimustele ei andnud eksperdid nii negatiivset hinnangut kui oskustele ja teadmistele ettevõtlusega alustamiseks, ettevõtlusega seonduvale haridusele ning teadus- ja arendustöö tulemuste siirdele. Samal ajal seostasid eksperdid finantseerimisega seotud takistusi konkreetsete ettevõtte loomise ja kasvu faasidega. Üle kümnendiku ekspertidest tõi esile stardikapitali puudumise ja finantseerimise vähese kättesaadavuse ettevõtte loomise varases faasis, 14% mainis riskikapitali vähesust, 15% raskusi omakapitali laiendamisel ning 18% finantseerimist üldisemalt.

Täiskasvanud elanikkonna küsitlusest ilmneb, et tärkavatest ettevõtjatest kuulus 37,3% leibkondadesse, kelle summaarne netotulu aastas oli üle 18 000 euro. Suhteliselt suur osakaal, 19,9%, oli ka tulurühmal 12 012–18 000 eurot aastas. 42,8% tärkavate ettevõtjate peredest jäi madalamatesse tulu-rühmadesse. On ilmne, et madala tulude taseme puhul tekitab ettevõtjana tegevuse alustamine just esimestel kuudel, kui ettevõtlustulu puudub, riski kogu leibkonna toimetulekule. Seda eriti juhul, kui tärkav ettevõtja on kogu oma aja ja energia panustanud ettevõtlusesse ja ise ettevõtluse nimel loobunud palgatööst ning selle kaotamisega kaasnevast töötü abiraha saamise võimalusest. Seetõttu tuleks alustava ettevõtluse kandepinna laiendamiseks mõelda ka uusettevõtjate perede vaesusriski vähendamisele.

Tärkavate ettevõtjate jaoks on peamisteks finantseerimisallikateks kas isiklikud vahendid (sh pere ja sõprade käest laenatav), riiklikud ja kohalikud toetused või välise investori poolt pakutav kapital omakapitali või laenu vormis. Seni on kõige enam kasutatavad isiklikud vahendid ja EAS-i või Töötukassa starditoetused traditsioonilistes majandusharudes tärkavate ettevõtjate (nn elustiiliettevõtete) puhul ning isiklikud vahendid ja välise investori pakutav riskikapital innovaatiliste kiirekasvuliste ettevõtjate puhul. Traditsioonilistes majandusharudes alustajatele on toetused suhteliselt lihtsalt pakutavad ja standardse taotlusprotseduuriga kättesaadavad, sh on võimalik kasutada ka näiteks Kredexi käendust stardilaenu saamiseks. Innovaatiliste kiirekasvuliste iduettevõtete puhul, mille ärimudeli riskitase on raskemini hinnatav, on nii starditoetuste, Kredexi käenduse kui ka laenude rakendamine raskendatud, kuna nad ei sobi tavapärasesse toetustesajaate hindamismudelisse.

TEK-i uuringust ilmneb, et ligi 9% elanikkonnast on teinud mitteformaalseid investeeringuid alustavatesse ettevõtetesse. Investeeringusummad kõiguvad 50 kuni 50 000 euroni, mediaaninvesteering oli 2250 eurot. Põhiliselt investeeriti sugulaste ning sõprade firmadesse, kusjuures vaid 8% „äriinglitest” on investeerinud võõra inimese heasse äriideesse. Võrreldes teiste Euroopa riikidega on „äriinglite” osakaal Eestis suhteliselt suur, nt Soomes on neid 3,1% rahvastikust, Rootsis 4,3%. Meiega sarnane osakaal on Lätis ja Leedus, EL-i keskmiselt on „äriinglite” osakaal meist samuti väiksem – 4,4%.

Iduettevõtete puhul on peamiseks kapitaliallikaks alustavate ettevõtjate jaoks kas teatud toetusprogrammide auhinnafond (nt Prototron, Ajujaht jms) või siis Eesti Arengufondi ja „äriinglite” pakutav riskikapital. Viimase paari aasta jooksul on „äriinglite” tegevus Eestis oluliselt hoogustunud: novembris 2012 asutati Eesti Äriinglite Assotsiatsioon EstBAN, mille peamiseks eesmärgiks on pakkuda rohkem varase faasi kapitali noortele innovaatilistele ettevõtetele. Eestis võiks olla umbes 100 aktiivset „äriinglit”, kes investeeriks ca 3 miljonit eurot iduettevõtete seemnefaasis ja oleks neile sellega arvestatavaks täiendavaks kapitaliallikaks. Lisaks saavad iduettevõtted kandideerida nn ärikiirenditesse (nt Startup Wise Guys), mille programmis osalejatele tehakse kiirendi poolt ka väikesemahuline omakapitaliinvesteering.

Uute võimalike täiendavate instrumentidena on vajalik ja tuleks kaaluda nn ettevõtjapalga rakendamist või iduettevõtetele starditoetuse rakendamist praegusest suuremas mahus ning edukuspõhiste laenude rakendamist. Samuti on vajalik luua täiendav instrument „äriinglite” poolt ühiselt tehtavate investeeringute soodustamiseks.

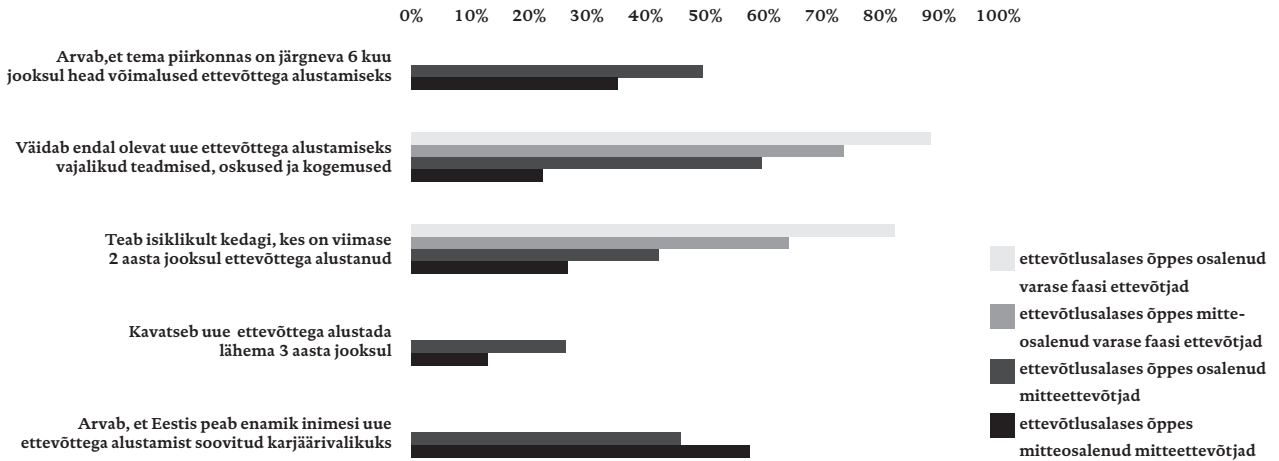
5.5 Ettevõtlusalane õpe

Järgnevalt käsitletakse Eesti tööealise elanikkonna ettevõtlusalast õpet, selle osakaalu tööealise elanikkonna seas, jaotumist tasemete lõikes ning seoseid erinevate ettevõtlusega seotud aspektidega. Ettevõtlusalane õpe võib olla nii formaalne kui ka mitteformaalne.

Formaalne ettevõtlusõpe on toimunud tasemeõppe käigus, kas siis ettevõtluse erialaõppes või vastavasisulisi õppeaineid läbides. Haridusastmed, mille raames formaalne ettevõtlusalane koolitus on läbitud, jaotuvad edaspidises analüüsis kutse- ja keskhariduseks ning kõrghariduseks.

Mitteformaalne ettevõtlusalane õpe hõlmab neid, kes vastasid küsimusele „Millisel haridusastmel Te olete saanud ettevõtlusalast õpet või kursusi?”, väites, et nad on läbinud spetsiaalsed kursused või koolitused. Sealjuures võisid vastajad silmas pidada nii ettevõtlusega seotud koolitusi, nagu juhtimine, majandusarvestus või turundus, kui ka spetsiaalseid ettevõtlusalaseid kursusi. Viimaseid korraldatakse näiteks tärkavatele või kasvuplaanidega ettevõtjatele.

Ettevõtlusalases õppes osalemine on seotud enim mitteettevõtjate hoiakute ja teadmistega

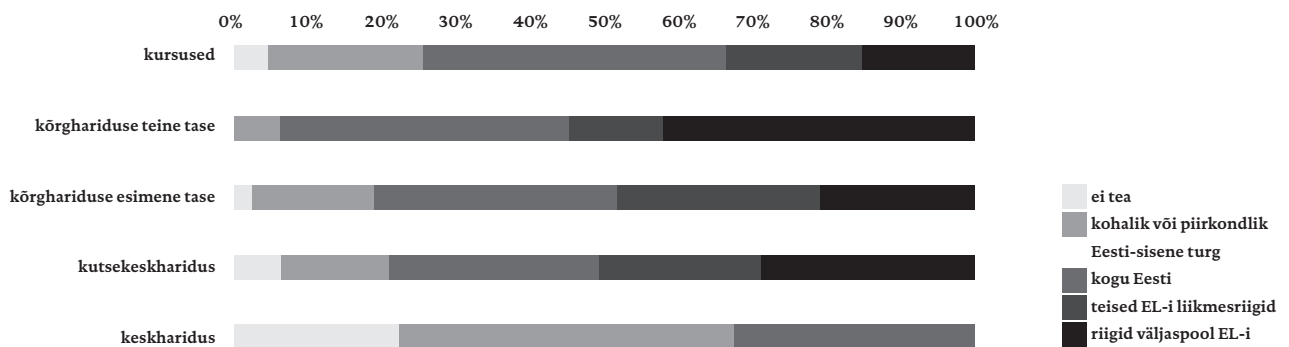


JOONIS 5.8 – Ettevõtlusalase õppe seosed erinevate individuaalsete ja ühiskondlike hoiakute ja teadmistega seotud näitajatega varase faasi ettevõtjate ja mitteettevõtjate lõikes.

Märkus: Varase faasi ettevõtjate arvamused olid statistiliselt olulised vaid kahes kategoorias ja tegutsevate ettevõtjate arvamused ei olnud üheski kategoorias olulised.

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Kõrgeimal tasemel ettevõtlusharidus toetab rahvusvahelistumist



JOONIS 5.9 – Geograafilised turueelistused ettevõtlusalase õppe läbinud ettevõtjate seas õppevormi ja -tasemete lõikes

(allikas: autorite arvutused TEK-i 2012. a andmete alusel)

Ligikaudu kolmandik Eesti tööealisest elanikkonnast ja pool ettevõtjatest on osalenud ettevõtlusõppes, neist omakorda kolmandik on teinud seda ametliku tasemeõppe raames ning kaks kolmandikku läbinud spetsiaalsed koolitused või kursused. Siinkohal ja ka edaspidi peaks silmas pidades, et osa vastanutest võis saada ettevõtlusalast õpet nii tasemeõppe raames kui ka kursustel, aga võib eeldada, et sellisel juhul jäi nende vastustes domineerima tasemeõpe. Formaalne ettevõtlusalane tasemeõpe on sagedamini toimunud kõrghariduse tasemel (61,6%) ning vähem kutse- ja keskhariduse baasil (38,4%).

Ettevõtlusalase õppe läbinute osakaal erinevates vanusegruppides on jaotunud ühtlaselt, kuid formaalse õppe puhul kahaneb selle läbinute osakaal vanuse kasvades (vt **Joonis 5.6**), mis on ka ootuspärane, kuna ettevõtlusõpet hakati pakkuma alates Eesti taasiseseisvumisest. Nagu ka ettevõtjate puhul, on ettevõtlusalase õppe läbinute hulgas rohkem mehi (36,3%) kui naisi (29%), aga see erinevus ei ole nii suur ning jaotus õppevormi ja -tasemete lõikes on samuti ühtlane.

Ettevõtlusalastel kursustel on käinud pigem madalama sissetulekuga inimesed. Vastupidine on olukord nende puhul, kes läbisid ettevõtlusalase õppe kõrghariduse omandamise käigus. Tulemus on ootuspärane, sest enamasti on kõrgharidusega inimestel ka suurem sissetulek, samuti võib kehtida ka vastupidine seos, st suurem sissetulek võimaldab läbida ettevõtlusalast õpet kõrgemal tasemel (vt **Joonis 5.7**).

Tööealiste inimeste seas, kes pole ettevõtlusalast õpet saanud, on ettevõtjaid 14% ning vastava õppe läbinud inimeste seas on neid ligikaudu poole rohkem (34,7%). Võimalik, et ettevõtlusalase õppe läbimine soodustab ettevõtlusega tegelema hakkamist ja ettevõtte püsijäämist, teisalt võivad ettevõtlusega tegelemise plaanid olla koolitusest osavõtu põhjuseks. Vaatleme põhjalikumalt, millised on varase faasi ettevõtjate ja mitteettevõtjate hoiakute ja teadmiste erinevused ettevõtlusalases õppes osalenute ja mitteosalenute vahel (vt **Joonis 5.8**).

Varase faasi ettevõtjate puhul on ettevõtlusalases õppes osalemine seotud kõrgema hinnanguga oma ettevõtlusalaste teadmiste, oskuste ja kogemuste kohta, samuti tunnevad koolitusel osalenud teisi varase faasi ettevõtjaid. Sama kehtib koolitusel osalenud mitteettevõtjate puhul. Lisaks võib näha erinevusi ka teistes näitajates, sh heade ärivõimaluste tajumine oma piirkonnas ja kavatsus kolme aasta jooksul uue ettevõttega alustada.

Üllataval kombel arvavad koolitustel mitteosalenud mitteettevõtjad sagedamini, et Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks. Seega võib ettevõtlusõppes osalemine mõjutada seda, kuidas inimesed, kes ei ole tõenäoliselt varem palju ettevõtlusega kokku puutunud, tajuvad ettevõtlusalaseid ühiskondlikke hoiakuid. Asi võib olla selles, et ettevõtlusalane õpe tutvustab sageli mitmeid äritegevusega seotud kitsaskohti ning ettetulevaid raskusi, samuti võimaldab suhelda teiste ettevõtlusalast õpet läbinute inimestega, mis omakorda vähendab ettevõtjaks olemisega seotud illusioone.

Ettevõtlusalasel õppel ei ole statistiliselt olulist seost inimeste hirmuga ebaõnnestumise ees, mis võib tähendada, et viimane põhineb muul alusel kui kartusel tundmatus valdkonnas tegutseda.

Järgnevalt käsitleme mõningaid ettevõtjate kasvu- ja rahvusvahelise orientatsiooniga seotud aspekte ettevõtlusalase õppe perspektiivist. Ettevõtlusalase õppe ja varase faasi ettevõtjate tugeva rahvusvahelise orientatsiooni vahel on positiivne seos: õppe läbinute hulgas on tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjate osakaal 37,9%, samal ajal kui ettevõtlusalase õppeta ettevõtjate puhul on see 21%.

Ettevõtjate geograafilised turueelistused iseloomustavad vastuseid küsimusele: „Millise geograafilise ulatusega turgudel kavatsete ettevõtjana järgmise 3 aasta jooksul oma tooteid või teenuseid müüa?” Ettevõtjad, kes on läbinud ettevõtlusalase õppe kõrgeimal tasemel, pürgivad rohkem välisturgudele, samal ajal kui keskhariduse puhul eelistavad inimesed keskmisest enam kas sise- ja piirkondlikel turgudel tegutsemist või ei oska nad selget seisukohta võtta (vt **Joonis 5.9**). Need, kes on osalenud ainult spetsiaalsetel kursustel või koolitustel, on samuti pigem sise- ja piirkondlikule turule orienteeritud. Ka siin võib ilmnedada selektsiooniefekt, st ettevõtlusalase õppe kõrgemal tasemel ongi läbinud ambitsioonikamad ettevõtjad.

Nii mitmedki ettevõtlusalast õpet käsitlevad nüansid vajaksid edasist või täiendavat uurimist, siiski võib käesolevate andmete põhjal väita, et ettevõtlusharidust omandanud inimeste puhul on täheldatav kõrgem ettevõtlikkuse tase, teistsugused hoiakud ja teadmised ning kõrghariduse raames läbitud ettevõtlusalase õppe puhul ka suurem sissetulek. Varase faasi ettevõtjate seas, kes on ettevõtlusalases õppes osalenud, on rahvusvahelise orientatsiooniga ettevõtjate osakaal suurem ning kõikide ettevõtjate puhul on kõrgem tasemeõpe seotud plaaniga müüa tooteid või teenuseid laiema geograafilise ulatusega turgudel.

5.6 Peatüki kokkuvõte

Vaatamata sellele, et üle poole tärvavatest ettevõtjatest on osalenud ettevõtlusõppes, on nende võimalused õppida hiljuti ettevõtte loonud inimeste kogemusest olnud siiski väiksemad võrreldes uusettevõtjate tegevuse käigus kujunenud tutvusringkonnaga. Kuigi just ettevõtte loomise esmasel faasis oleks tärvavatele ettevõtjatele toeks nende inimeste kogemused, kes selle protsessi on hiljuti läbinud. See viitab vajadusele rohkem rakendada niisuguseid võrgustiku koostöö ja ettevõtlusõppe vorme, mis võimaldavad ettevõtte loomise esmasel faasis õppida nende inimeste kogemustest, kes selle protsessi on hiljuti läbinud.

Elanikkonna küsitlusest lähtudes tuleks ettevõtlusega alustajate väärtustamisele ja ebaõnnestumise kartuse ületamisele läheneda diferentseeritult vanusegruppide ja regioonide lõikes. Uue ettevõtte alustamisega edu saavutanud inimesi tuleks väärtustada sellisel viisil, et tärkavad ettevõtjad saaksid nendega samastuda.

Ebaõnnestumise kartuse ulatust ja iseloomu tuleks arvesse võtta koolitus- ja mentorlusprogrammides, kus tulevasi ettevõtjad ja ettevõtlusega äsja alustanud inimesi püütakse ühelt poolt motiveerida ettevõtlust arendama, kuid samal ajal suunata ka riskide ja potentsiaalsete probleemide analüüsile, et vältida hilisemat pettumust. Tagades ettevõtlusalase koolituse kättesaadavuse juba põhi- ja keskkoolis, on võimalik ettevõtlusega kaasnevaid hirme maandada.

GEM-i küsitluse andmed näitavad vähest infovahetust ettevõtlusega alustanute ja teadlaste või leiutajate vahel.

Kiirekasvuliste ettevõtete jaoks vajalike teadmiste andmisel tuleks koolitus seostada tärkava ettevõtja jaoks vajaliku võrgustiku loomisega, kuhu võiksid kuuluda nii „äriinglid” kui ka kompetentsed nõustajad. Kasvuettevõtete osakaalu suurendamiseks aitaks kaasa tärkavate ettevõtjate teavitamine edasistest rahastamisvõimalustest.

Ettevõtlushariduse analüüs näitab, et noorte ettevõtlushariduse saanud inimeste varase faasi ettevõtlusaktiivsus on kõrgem kui teistes vanusegruppides. Samas võib andmetest järeldada, et ettevõtlusharidus praegusel kujul ei suurenda valmisolekut ettevõttega alustamiseks.

6. Kokkuvõttev arutelu

Eestis on palju ettevõtlushuvilisi inimesi – neid, kes arvavad, et nad lähitulevikus ettevõtte asutamisele tõsiselt mõtlevad, aga ka neid, kes enda sõnul midagi selleks juba teevad. Väljakujunenud ettevõtjaid on Eestis kaks korda vähem kui alustajaid ja ligi kolm korda vähem kui neid, kes ettevõtlusega alustamisele mõtlevad.

GEM-i uuringus nimetatakse varase faasi ettevõtjateks neid, kes teevad ettevõtlusega alustamiseks reaalseid ettevalmistusi või kes tegutsevad ettevõtjana esimesi aastaid. Eestis on üle poole varase faasi ettevõtjatest nn *tärvavad ettevõtjad* – inimesed, kes enda hinnangul teevad midagi selleks, et ettevõtet luua. Neist asutavad oma ettevõtte tegelikult vähem kui pooled ja kokkuvõttes on *väljakujunenud ettevõtjaid* – neid, kes on tegutsenud üle kolme ja poole aasta – kaks korda vähem kui varase faasi ettevõtjaid kokku. Varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate suhte järgi hinnatakse pikas perspektiivis ettevõtete ellujäämismäära. Praeguse hetke andmetel on see Eestis poole madalam Euroopa arenenud riikide ettevõtete ellujäämismäärast. Kuna Eestis viidi GEM-i uuring läbi esimest korda, ei saa me muidugi tõsikindlalt väita, et see just nii on – ei saa välistada, et oleme ettevõtlushuvi ja -aktiivsuse järsu kasvu tunnistajaks ning kolme aasta pärast on praegustest tärvavatest ettevõtjatest saanud väljakujunenud ettevõtjad.

Eestlaste suure ettevõtlushuvi taustaks on nende endi kõrge hinnang keskkonnas olemas olevatele äri- võimalustele, iseenda ettevõtlusalastele teadmistele ja oskustele. Ettevõtlusega alustatakse peamiselt head võimalust tajudes, mitte vajadusest. Ettevõtlusega alustamiseks on tähtis tuttavate ettevõtjate olemasolu ja vähene ebaõnnestumise kartus – suuremal hulgal uusettevõtjatest on olemas keegi tuttav, kes on viimase kahe aasta jooksul oma äri alustanud. Ka nõuandjate hulgas on kõige tähtsamal kohal just kogenud ettevõtjad, sõbrad või pereliikmed, mitte aga ärinõuandlate konsultandid või panga-ametnikud, kelle mõju nõuandjatena võib pidada marginaalseks.

Ettevõtlusega alustamise esimene samm on **potentsiaalse ettevõtja** mõte, et temast võiks ka ettevõtja saada. Kui mõttest saab reaalne tegevus ettevõtte asutamiseks – näiteks töö ärimudeli kallal, äripartnerite võimaluste või muude ressursside otsimine –, on GEM-i mõistes tegemist juba **tärvava ettevõtjaga**. Vaid pooled tärvavatest ettevõtjatest jõuavad oma ettevõtte asutamiseni ja paljud asutajad ei suuda ettevõtet välja arendada sellise tasemeni, et see töötaks kaua ja edukalt, kasvaks ja areneks.

Kaudselt võib GEM-i andmete põhjal oletada, et ettevõtlusplaane pidavatest inimestest jõuab tegeliku ettevõtte asutamiseni just see, kellel on õnn sattuda kokku kogenud ettevõtjast nõuandjaga. Alustamismõttega ettevõtja vajab kindlasti tuge. Uuringuandmed viitavad sellele, et suurem osa neist ei saa vajalikku abi olemasolevast abisüsteemist, ja seda tuleb ilmselt põhjalikumalt analüüsida. Ilmne on seegi, et vajalik on kogenud ettevõtjate ulatuslikum ja süsteemsem kaasamine tärvavate ettevõtjate nõustamiseks.

GEM-i uuringu andmed lubavad oletada, et Eesti ettevõtluse peamiseks probleemideks pole mitte vähene ettevõtlushuvi, vaid see, et suurem osa potentsiaalseid ettevõtjaid ei jõua kunagi päris ettevõtte asutamiseni ning pooled ettevõtte asutajad ei kasva väljakujunenud ettevõtjaks, kelle jaoks ettevõtlus on põhitegevus ja peamine elatusallikas. Enamikul ettevõtetest puuduvad ka ambitsioonid ettevõtte kasvatamiseks ja turu laiendamiseks. Väiksemates ja siseturule suunatud ettevõtetes toodetakse teatavasti suhteliselt väiksemat lisandväärtust, mistõttu võib sellist olukorda pidada Eesti ettevõtluse struktuurseks probleemiks.

Nagu teisteski Euroopa riikides, on ka Eesti ettevõtjate hulgas rohkem mehi kui naisi. See tendents on veelgi suurem väljakujunenud ettevõtjate hulgas. Ettevõtlusega alustab kaks korda rohkem mehi, alustanutest jõuavad aga just meesettevõtjad väljakujunenud ettevõtteeni. Peamiseks ettevõtlusega alustamise või mittealustamise põhjuseks ei ole siiski sooline eripära. Märgatavalt rohkem eristavad alustajaid mittealustajatest hoiakud ja hinnangud: meeste hulgas on vähem neid, kes kardavad ebaõnnestuda, ja rohkem neid, kes hindavad kõrgemalt oma ettevõtlusalaseid teadmisi ja oskusi. Kas just nendel või mingitel muudel põhjustel on mehed ka ettevõtjatena edukamad. Sellele viitab ka see, et mehed saavad ettevõtlusest rohkem tulu kui naised. Kuna ettevõtlustegevuse lõpetamise domineerivaks põhjuseks on Eestis vähene kasumlikkus, tähtsusel järgmistel kohtadel on aga isiklikud põhjused või palgatööle asumine, on alust arvata, et kõigil põhjustel on oma osa selles, et väljakujunenud ettevõtjate hulgas on naiste osakaal alustanutega võrreldes veelgi väiksem.

Hoiakud ja hinnangud on ettevõtlusega alustamisel esmatähtsad. Nendele tuleks tähelepanu pöörata nii potentsiaalsete ettevõtjate toetamisel kui ka ühiskonnas üldisemalt, näiteks ettevõtlusteemade avalikul käsitlemisel. Võimalik, et enese mõningane ülehindamine on eduks isegi vajalik ja aitab esimesi samme astuda. Hiljem võib see aga uute teadmiste omandamist segada ja teadmiste puudulikkus saada takistuseks ettevõtte arendamisel ja kasvatamisel. Arvestades seda, et ettevõtlusega lõpetatakse peamiselt „vähese kasumi“ pärast, tuleks uurida, kas siin on tegemist varakapitalismist pärit ebaadekvaatsete ootustega või hoopis tegeliku oskamatusega ettevõtte kasumisse viimisel. Kui paljudel alustajatel või ettevõtlusplaanide pidajatel on petlik ootus stiilis „ettevõtja on keegi, kes saab vähese tööga kiiresti rikkaks“, viib eksliku hinnangueni ettevõtja jaoks vajaliku pingutuse,

püsivuse ja pühendumise määra osas ning pettumuseni, kui edu tuleb oodatust aeglasemalt. Ettevõtte asutamine on (eriti Eestis) väga lihtne, millisel asjaolul võib tärkava ettevõtluse kasvul tähtis osa olla. Ettevõtet elus hoida ja suureks kasvatada on märgatavalt raskem. See on aega, pühendumist ja järjekindlust nõudev töö, mida tärkav ettevõtja võib alahinnata.

Eesti ettevõtjate keskmine vanus on meie uuringu andmetel 38,5 aastat. Varase faasi ettevõtjate hulgas on noorte osakaal ootuspäraselt märgatavalt suurem, seal on kõige rohkem 18–24-aastaseid. Üle 45-aastaste hulgas on rohkem väljakujunenud ettevõtjaid, vähem aga alustajaid.

Potentsiaalsete ja tärkavate ettevõtjate suhteline noorus võib olla üheks võimalikuks selgituseks alustavate ettevõtete vähesele jätkusuutlikkusele. Paljud noored peavad küll muude eluplaanide hulgas ka ettevõtlusplaane, aga võimalik, et ellu viiakse need, mis õnnestuvad kergemini – näiteks õppima või tasuvale tööle minek. Võimalik, et Eesti tärkav ettevõtlus on noorte inimeste nägu koos sellest tulenevate probleemide ja võimalustega. Noorte inimeste elustiili iseloomustab paindlikkus, eksperimenteerimine, soov tekkivaid võimalusi ära kasutada ja soovimatus end püsivalt millegagi siduda. Alustavate ettevõtjate ealise struktuuri muutus kesk- ja vanemaaliste suurema kaasamise näol võib positiivelt mõjutada ka ettevõtete ellujäämismäära. See teema, nagu ka eakamate ettevõtlusse kaasamise võimalused, vajab täiendavat uurimist.

Eesti ettevõtjate ootused oma ettevõtte kasvule jäävad alla mitmete riikide (näiteks Läti, Leedu, Rumeenia, Iirimaa) ettevõtjate kasvuootustele. Ka turu laiendamise osas on ettevõtjate ootused tagasihoidlikud – enamik ei näe ette turu laiendamise võimalusi. Varase faasi ettevõtjatel on ootused kasvule ja turu laiendamisele mõnevõrra kõrgemad kui väljakujunenud ettevõtjatel. Eesti-siseselt on ambitsioonikamaid ettevõtjaid rohkem Põhja-Eestis. Innovaatiliste ambitsioonidega ettevõtjate hulgas on suurem osakaal nendel, kes on nõu saanud teadlaselt või investorilt, koduturule orienteeruvate ettevõtjate peamised nõuandjad kuuluvad pigem pere- liikmete hulka.

Suurema osa ettevõtjate väike ambitsioonikus on ilmselt veel üks oluline probleem Eesti ettevõtluse arengus. Tüüpiline Eesti väikeettevõtte on kuue töötajaga omaniku juhitud firma, kes on olukorraga rahul ega tahagi suureks kasvada. Selles pole midagi halba, kui see on teadlik valik. Probleemi võib näha selles, kui kasvu ja laiendamise ambitsiooni puudumine tuleb vähestest teadmistest ja oskustest. Muidugi on väikeste ettevõtete valdavus ka Eesti majanduse tootlikkuse probleem, arvestades väikestes ettevõtetes loodavat väikest lisandväärtust.

Ettevõtjale saavad abiks olla peamiselt teised ettevõtjad, äripartnerid ja investorid. Selleks tuleb kavandada ka äritreenerite võrgustiku väljaarendamist, kes aitavad potentsiaalsetel ettevõtjatel oma ettevõtte asutamiseni jõuda ja väljakujunenud ettevõtjatel uusi sihte seada ja edasi areneda.

Kui Skandinaavia maades on tüüpiliseks ettevõtlusega lõpetamise põhjuseks pensionile jäämine, võib Eestis kõige levinuma põhjuse (vähesed kasumlikkused) taga peituda arusaam, et ettevõttel ei olegi peale omaniku töö ja vaeva mingit väärtust, mis võib real juhtudel nii ollagi. Sellise olukorra tekkimine võib omakorda näidata liiga väikest ambitsioonikust, aga ka oskamatust ettevõtte väärtust niisuguseks kasvatada, et seda pensionisambaks võiks pidada.

Peamised ettevõtlust takistavad tegurid Eestis on meie küsitletud ekspertide hinnangul ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste ebapiisavus, hariduse vähene suunatus loomingulisusele ja algatusvõimele, puudulik teadmiste siire akadeemilisest sfäärist ettevõtlusse ja ühiskonnas levivad negatiivsed hoiakud ettevõtjatesse. Alg- ja põhihariduse tasemel ei pöörata ettevõtlusele peaaegu mingit tähelepanu. Üksikutel ettevõtluskursustel osalenuid on küll ettevõtjate hulgas rohkem kui mitteettevõtjate hulgas. Ettevõtluskursused näivad olevat seotud suurema ambitsioonikuse ja ärivõimaluste nägemisega. Siiski ei saa väita, et ettevõtlusharidus suurendab inimeste valmisolekut ettevõtlusega alustamiseks.

Huvitav on, et elanikkonna küsitluse andmetel arvavad ettevõtjad oma teadmised ja oskused pigem piisavaks või heaks, eksperdid aga näevad just teadmiste ja oskuste puudulikkuses üht peamist ettevõtluse takistajat. Mõlemad arvamused on muidugi lihtsalt hinnangud ja võivad olla ekslikud. Aga nad võivad ka mõlemaid koos õigesti ettevõtjate olukorda kirjeldada: ettevõtjate usk oma teadmiste piisavusse aitab neil ettevõtteid asutada, ei toeta aga mõtet, et teadmisi ja oskusi tuleks jätkuvalt täiendada. Samal ajal võib ettevõtte kasvatamiseks ja laiendamiseks puudu jääda nii oskustest, teadmistest kui ka ambitsioonikusest, mistõttu paljud ettevõtted ei jõuagi arvestatava kasumini ja lõpetavad tegevuse.

Kasutatud kirjandus

- Acs, Z. J.** (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1(1), lk 97–107.
- Acs, Z.J., Desai, S., Klapper, L.F.** (2007). Comparison of GEM and the World Bank Group Entrepreneurship Data. <http://gemconsortium.org/> (dets. 2012).
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. Scarpetta, S.** (2004). Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. IZA Discussion Paper, 1374, lk 49.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., Levie, J.** (2008). Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Global Entrepreneurship Research Association, London.
- Bosma, N., Coduras, A., Litovsky, Y., Seaman, J.** (2012). GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, US: Babson College. Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo. Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak.
- Caves, R. E.** (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. *Journal of Economic Literature*, 36 (4), 1947–82.
- Davidsson, P., Honig, B.** (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, lk 301–331.
- Eesti Arengufond** (2008). Eesti majanduse konkurentsivõime hetkeseis ja tulevikuväljavaated. Aruande lühiversioon, Tallinn.
- Eesti Konjunktuuriinstituut** (2005). Eesti elanike ettevõtlusaktiivsus (elanike küsitlusuuringu tulemused). Tallinn.
- Eesti Sotsiaaluuring** (2011). Eesti Statistikaamet. <http://www.stat.ee/14948>.
- Eesti Statistikaamet** (1999). Väikeettevõtlike olukorrad Eestis. Tallinn.
- Eesti Statistikaamet** (2003). Kesk-Euroopa väikesed ja keskmised ettevõtted 1995–2001. Tallinn.
- Eesti Statistikaamet** (2012). Andmebaas <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp> (11.2012).
- Esko, S.** (2012). Turud ja innovatsioon sissetulekute pyramiidi põhjas. Arengufond, Mõttealgatus 1/2012. <http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/sissetuleku-pyramiidi-pohi-mottealgatus.pdf> (16.12.2012).
- European Commission** (2004). Flash Eurobarometer 160 „Entrepreneurship“. EOS Gallup Europe. Taylor Nelson Sofres.
- Eurostat** (2012). Results of the community innovation survey 2010 (CIS2010). <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/> (01.11.2012).
- Foster, L., Haltiwanger, J., Syverson, C.** (2008). Reallocation, Firm Turnover and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability. *American Economic Review*, 98 (1), lk 394–425.
- Hazans, M.** (2008). Post-Enlargement Return Migrants' Earnings Premium: Evidence from Latvia. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1269728>.
- Kelley, D.J., Singer, S., Herrington, M.** (2012). Global Entrepreneurship Monitor: 2011 Global Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/cat/1/global-reports> (21.11.2012).
- Koellinger, P., Minniti, M., Schade, C.** (2007). I think I can, I think I can: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28, lk 502–527.
- Levie, J., Hart, M.** (2011). Global Entrepreneurship Monitor: United Kingdom 2011 Monitoring Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2425> (22.11.2012).
- Masso, J.** (2002). Financing constraints as determinants of investment behaviour among Estonian firms. *Baltic Journal of Economics*, 3 (1), lk 8–30.
- Masso, J., Eamets, R., Philips, K.** (2004). Creative Destruction and Transition: the Effects of Firm Entry and Exit on Productivity Growth in Estonia. University College London, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe Working Paper 38, lk 40.
- Masso, J., Ukrainski, K., Varblane, U., Kaarna, R., Jürgenson, A.** (2011). Eesti ettevõtete uuenduslikkus ja selle allikad. – Innovaatiline tegevus Eesti ettevõtetes aastatel 2006–2008. Tallinn: Ettevõtlike Arendamise Sihtasutus. *Innovation Studies*, 16, lk 24–66.
- Mickiewicz, T., Bishop, K., Varblane, U.** (2004). Financial Constraints in Investment – Foreign Versus Domestic Firms. Panel Data Results From Estonia, 1995–1999. *Acta Oeconomica*, 54 (4), lk 425–449.
- Porter, M. E.** (1998). *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan Press Ltd.
- Porter, M.E., Sacjs, J.J., McArthur, J.** (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. The Global Competitiveness Report 2001–2002, 16–25. New York, NY: Oxford University Press.
- Pro Inno Europe** (2011). Innovation Union Scoreboard. European Union.
- Rastrigina, O.** (2008). Family Interactions in the Making of Entrepreneurs in Latvia. CERGE-EI Working Paper. https://iweb.cerge-ei.cz/pdf/gdn/RRCVII_26_paper_01.pdf.
- Reid, A., Varblane, U., Terk, E., Masso J., Ukrainski, K., Männik, K., Varblane, U., Kaarna, R., Jürgenson, A.** (2011). Innovaatiline tegevus ettevõtetes aastatel 2006–2008. Tallinn: Ettevõtlike Arendamise Sihtasutus. *Innovation Studies*, 16.
- Reynolds, P., Hay, M., Camp, M.** (1999). Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/221/gem-1999-global-report>
- Schwab, K.** (Ed.) (2012). *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva, World Economic Forum.
- Sternberg, R., Wennekers, S.** (2005). Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics*, 24, lk 193–203.
- Terk, E., Reid A.** (2011). Tee riigiettevõtetest innovatsioonipõhisele eraettevõttele. Eesti Inimarengu Aruanne 2010/2011, ptk. 1.5, lk 31–39. Eesti Koostöö Kogu.
- Tiits, M.** (2007). Kaupmeeste riik. Tallinn: Eesti Teaduste Akadeemia.
- TTÜ.** (2006). Edukas väikeettevõtlus ääremaal. Kuressaare.
- Varblane, U., Raul Eamets, R., Haldma, T., Kaldaru, H., Masso, J., Mets, T., Paas, T., Reiljan, J., Sepp, J., Türk, K., Ukrainski, K., Vadi, M., Vissak, T.** (2008). Eesti majanduse konkurentsivõime hetkeseis ja tulevikuväljavaated, Eesti fookuses 1/2008. Tallinn: Eesti Arengufond.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P.** (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Max Plank Institute for Research into Economic Systems Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Jena, Germany, lk 35.
- Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwülbecke, A.** (2013). Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645> (20.01.2013)

Kasutatud terminid

EESTI KEELES	INGLISE KEELES	SELGITUS
„äriingel”	<i>business angel</i>	Varasema ärikogemusega jõukas eraisik, kes investeerib peamiselt ühes konkreetse valdkonnas ettevõtte seemne- ning varajasse faasi.
andmemeeskond, andmetiim	<i>data team</i>	GEM-i keskne uurimisrühm, kes koostab iga-aastase uuringuraamistiku, jälgib andmete kogumist ja viib läbi tsentraalse analüüsi.
efektiivsustegurid	<i>efficiency enhancers</i>	Investeeringupõhiste majanduste fookuses olevad majanduse efektiivsust tõstvad tegurid, nagu haridus, turud, tervishoid, finantsmehhanismid jms. (allikas: U. Varblane et al, Eesti majanduse konkurentsivõime hetkeseis ja tulevikuväljavaated, ptk 2.2)
etteantud ulatusest väljäävad väärtused	<i>out of range values</i>	Mittelubatud vastusevariandid või -väärtused.
ettevõtjate püüdlused	<i>entrepreneurial aspirations</i>	Ettevõtjate eri püüdlused, mis võivad väljenduda innovaatilistes toodetes või teenustes või piiritaguste klientide püüdmises vms.
ettevõtlus	<i>entrepreneurship</i>	GEM: lga uue äri loomine või ettevõtmisega alustamine eraisiku, meeskonna või väljakujunenud ettevõtte poolt, nagu nt enesele töödandmine (<i>self-employment</i>), uue äriorganisatsiooni loomine või olemasoleva laiendamine.
ettevõtlusraamistiku tingimused	<i>entrepreneurial framework conditions (EFCs)</i>	Uue ettevõtluse tekkimiseks vajalike tingimuste komplekt.
Globaalne Ettevõtlusuuringute Assotsiatsioon	<i>Global Entrepreneurship Research Association (GERA)</i>	GEM-i tegevust koordineeriv katusorganisatsioon, GEM-i kaubamärgi omanik.
innovatsioonipõhine majandus	<i>innovation-driven economy</i>	Majandusarengu peamiseks allikaks on toodete-teenuste teatud unikaalsetest omadustest tulenevad konkurentsieelised, mis võimaldavad nende eest küsida suhteliselt kõrget hinda. (allikas: M. Tiits, Kaupmeeste riik, ptk 3.1)
investeeringutepõhine majandus	<i>efficiency-driven economy</i>	Majandusarengu peamiseks allikaks on uue tehnoloogia laialdane kasutuselevõtt ja majandustegevuse tõhusamast korraldusest ning mastaabisäästust tulenev lisandväärtuse kasv. (allikas: M. Tiits, Kaupmeeste riik, ptk 3.1)
kaalud	<i>weights</i>	Sotsioloogilise uuringu andmete puhul kasutatav koefitsient määratud osadelt, et ühtlustada nende suhteline tähtsus (nt reaaleluste andmetega)
mitteformaalsed investorid	<i>informal investors</i>	Pere, sõbrad ja tuttavad. Inglise keeles nn kolm F-i (<i>friends, family and foolhardy strangers</i>)
omnibussi-küsitlus	<i>omnibus survey</i>	Regulaarne standardiseeritud valimiga sotsioloogiline uuring, kuhu iga tellija saab lisada just teda huvitavad teemad.
potentsiaalsed ettevõtjad	<i>aspiring entrepreneurs</i>	Need, kes plaanivad kolme aasta jooksul ettevõtlusega alustada.
rahvuslik ekspertküsitlus (EK)	<i>National Expert Survey</i>	Üks kahest GEM-i uuringu raames igal aastal läbiviidavast uuringust, mille abil saadakse umbes 40 eksperdi kvalitatiivsed hinnangud ettevõtluskeskkonnale.
rahvuslik meeskond	<i>national team</i>	Igas GEM-i uuringus osalevas riigis uuringu läbiviimist, andmete kogumist ja analüüsi korraldav uurimisrühm.
ressursipõhine majandus	<i>factor-driven economy</i>	Majandusarengu peamiseks allikaks on loodusressurss. (allikas: M. Tiits, Kaupmeeste riik, ptk 3.1)
seaduspärasused puuduvates andmetes	<i>patterns of missing data</i>	Vastuste ulatuslik puudumine mõnele küsimusele viitab küsitlusveale.
siseettevõtja	<i>entrepreneurial employee</i>	Töötaja, kes oma peamise töödandja jaoks tegeleb uute tegevuste arendamise, nagu uute kaupade või teenuste arendamise, käikulaskmise või uue ettevõtteüksuse, uue asutuse või filiaali rajamisega.

EESTI KEELES	INGLISE KEELES	SELGITUS
skip-loogika ehk küsimustest ülehüppamise vead	<i>skip logic errors</i>	Küsitud küsimused, mis oleks tulnud vahele jätta, ja vahelejäetud küsimused, mida oleks pidanud küsima.
strata	<i>strata</i>	Kihtide kasutamine andmete grupeerimiseks
TEA indeks	<i>TEA index</i>	Kõigi varase faasi ettevõtjate osakaal vastanutest.
täiskasvanud elanikkonna küsitlus (TEK)	<i>Adult Population Survey</i>	Üks kahest GEM-i uuringu raames igal aastal läbiviidavast uuringust viiakse igas riigis läbi vähemalt 2000 täiskasvanu hulgas nende ettevõtlust puudutavate hoiakute kohta ning nende endi tegevuste ja püüdluste kohta.
tärgav ettevõtja	<i>nascent entrepreneur</i>	Aktiivselt seotud firma asutamisega viimase 12 kuu jooksul, on ise firma (kaas)omanik ja pole veel palka makstud
usaldusnivoo e usaldustase e usaldatavus	<i>confidency Level</i>	Usaldusnivoo ehk usaldatavus on tõenäosus, et suuruse X väärtus x jääb antud vahemikku. Nt kui ostjate arv päevas on 500±100 usaldatavusega 0,95, siis 95% päevadest on ostjate arv vahemikus 400 kuni 600.
uuringuraamistik	<i>Request For Proposal (RFP)</i>	Ühtne dokumentatsioon, mis kirjeldab ära uuringu küsimustiku, nõuded valimile, kaaludele, andmete kvaliteedile jmt.
uusettevõtja	<i>baby business / new business owner</i>	Omad firmat, mis tegutseb ja alustas palgamaksmist mitte hiljem kui 3,5 aastat tagasi.
vajadustest ajendatud ettevõtlus e vajadusettevõtlus	<i>necessity driven entrepreneurship</i>	Ettevõtlus, millega tegeletakse hädavajadusest (nt töökoha kaotamise järel) või soovist säilitada oma sissetulekute tase.
varase faasi ettevõtja	<i>early stage entrepreneur</i>	Nii tärgav kui ka uusettevõtja.
varase faasi ettevõtlusaktiivsus (TEA)	<i>early-stage entrepreneurial activity (TEA)</i>	Lühend TEA tähistas algselt „kogu ettevõtlusaktiivsust“ (ingl <i>total entrepreneurial activity</i>). Siin pidi sõna „kogu“ (ingl <i>total</i>) haarama kõigi uute firmade tegevust, k.a põllumajanduses. See aga tekitas segadust, kuna oli tõlgendatav ka kui ettevõtlusaktiivsuse indikaator, mis hõlmab juba väljakujunenud ettevõtteid. Seega juba juurdunud lühendi TEA lahtisõnastamisel kasutatakse nüüd tavaliselt sõnu „varase faasi“ (ingl <i>early-stage</i>), ehkki mõõdiku sisu pole 2001. aastast muutunud.
võimalustest ajendatud ettevõtlus e võimalusettevõtlus	<i>opportunity driven entrepreneurship</i>	Ettevõtlus, mis hõlmab neid, kes tegelevad ettevõtlusega võimaluste ärakasutamise, sissetuleku ja sõltumatuse suurendamise soovist.
väljakujunenud ettevõtja	<i>established entrepreneur</i>	Üle 3,5 aasta tegutsenud ettevõtja, palka on makstud üle 3,5 aasta.
ärist väljunud ettevõtja	<i>exited entrepreneur</i>	Ettevõtja, kes on omanud ettevõtet, millest on väljunud kas osaluse müügi, firma sulgemise või pankroti kaudu.

Lisad

Lisa 1

VALDKONNA NIMETUS

Ettevõtluse finantseerimine

Riiklik poliitika ettevõtlusega seotud valdkonnas

Riiklikud programmid ettevõtjatele

Haridus ja koolitus

Teadus- ja arendustöö (T&A) tulemuste siire

Äriteenuste taristu

Siseturu avatus

Füüsiline taristu

Kultuurilised ja sotsiaalsed normid

VALDKONDA ESINDAVATE EKSPERTIDE TAUST

Pankurid, erainvestorid, „äriinglid“, riskikapitalistid, avalike fondide esindajad jm valdkonna spetsialistid.

Valitsusliikmed, avalike ettevõtlusega seotud agentuuride või asutuste esindajad, riigi esindajad jms tööd.

Poliitikakujundajad, kohalikud ettevõtlusagentuuride esindajad, ettevõtlusprogrammide rakendajad, kaubanduskodade esindajad, naisorganisatsioonide esindajad jms tegevusalad.

Erinevate haridusasutuste õpetajad ja professorid, samuti juhendajad või instruktorid. Võivad olla ka ettevõtlusprogrammidega seotud koolitajad või korraldajad.

Uurijad, tehnoparkide, ettevõtlusinkubaatorite töötajad, teadus- või tehnoloogiaprogrammide arendajad.

Konsultandid, juristid, hindajad, agendid, raamatupidajad jm selle valdkonna esindajad

Analüütikud, finantsistid, valdkonnale spetsialiseerunud ajakirjanikud ja ökonomistid, uurijad, vahendajad, kaubandusagentuurid jms valdkondade esindajad.

Kinnisvarafirmade esindajad, elektri-, vee-, gaasitarbijate, logistikafirmade, inkubaatorite, tehnoparkide, kommunikatsioonifirmade esindajad.

Kaubanduskodade, naisorganisatsioonide, erialaliitude esindajad, ajakirjanikud, sotsioloogid, psühholoogid, ettevõtlust propageerivate institutsioonide esindajad jms valdkondade esindajad.

Rahvuslikus ekspertküsitusluses osalenud eksperdid

1. Aaro Hazak (vanemteadur, Tallinna Tehnikaülikool)
2. Allan Martinson (juhtivpartner, MTVP)
3. Andrei Korobeinik (ettevõtja, Flirtic.com ja muud, Riigikogu liige)
4. Annar Alas (ettevõtja, Gourmet Coffee)
5. Eero Tohver (ettevõtja, Uptime)
6. Erki Varbola (valdkonnajuht, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus)
7. Heidi Kakko (investeeringute juht, Arengufond)
8. Heli Raidve (tegevjuht, Heli Raidve Tööõigusabi)
9. Jaak Ennuste (ettevõtja)
10. Juhani Seilenthal (ettevõtja)
11. Jürgo Breden (ettevõtja, Defendec)
12. Kaire Pöder (vanemteadur, Tallinna Tehnikaülikooli)
13. Karl Schneider (tegevjuht, Itella Information)
14. Kristel Rõõmusaar (teenistuse juhataja, Konkurentsiamet)
15. Kristjan Haller (professor, Tartu Ülikool)
16. Kristjan Kalda (ettevõtja, Baltcap)
17. Kristjan Lepik (ettevõtja, Tarkinvestor)
18. Krõõt Kilvet (juhatuse liige, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus)
19. Linnar Viik (IT-visionäär)
20. Loit Linnupõld (juhatuse esimees, Swedbank Investeeringufondid)
21. Mae Hansen (tegevjuht, Finance Estonia)
22. Mari Rell (analüütik, Poliitikauuringute Keskus Praxis)
23. Marika Popp (innovatsioonitalituse juhataja, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium)
24. Maris Lauri (analüütik, Oeconomia)
25. Marko Allikson (ettevõtja, 220 Energia)
26. Markus Nisula (tegevjuht, Elisa)
27. Mart Kikas (ettevõtja)
28. Mart Laidmets (osakonnajuhataja, Haridus- ja Teadusministeerium)
29. Peeter Luikmel (analüütik, Eesti Pank)
30. Pille Petersoo (sotsioloog, Tallinna Ülikool)
31. Rain Tamm (ettevõtja, Gild)
32. Rainer Kattel (professor, Tallinna Tehnikaülikool)
33. Raul Parusk (tegevjuht, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus)
34. Sten Tamkivi (ettevõtja, Skype)
35. Sven Pertens (tegevjuht, Lemminkäinen)
36. Tarmo Jüristo (doktorant, Tallinna Ülikool)
37. Tea Danilov (osakonnajuhataja, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium)
38. Toomas Tõniste (ettevõtja, Riigikogu liige)
39. Tõnis Tamme (vandeadvokaat, Tamme Otsman Ruus Vabamets)
40. Urmas Varblane (professor, Tartu Ülikool)
41. anonüümsust palunud ekspert (nimi toimetajatele teada)

Lisa 2 – Ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides grupeeritud arengutaseme järgi

	Potent- siaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uusette- võtjad	Varase faasi ettevõtjad	Välja- kujunenud ettevõtjad	Ettevõtjaid kokku	Ärist väljunud ettevõtjaid	Sise- ettevõtjad
RESSURSIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Etiopia	27,3	5,7	9,2	14,7	10,2	24,3	3,4	0,5
Ghana	58,6	15,4	22,8	36,5	37,7	70,0	16,2	
India	10,3	2,1	0,0	2,2	0,5	2,6	1,0	0,4
Malawi	72,4	18,4	20,4	35,6	10,8	44,8	28,9	
Nigeeria	47,3	21,8	14,2	35,0	15,7	49,1	8,3	0,9
Pakistan	27,9	8,3	3,4	11,6	3,8	14,5	2,5	0,2
Palestiina	37,5	6,2	3,8	9,8	3,0	12,3	7,7	2,1
Sambia	60,5	27,5	14,6	41,5	3,8	44,6	20,1	
Uganda	71,8	9,6	27,6	35,8	31,2	64,9	25,9	
Grupi keskmine	45,8	12,8	12,9	24,7	13,0	36,4	12,7	0,8
RESSURSIPÕHISELT MAJANDUSELT INVESTEERINGUTEPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID								
Alžeeria	22,4	1,6	7,3	8,8	3,3	12,0	6,9	0,5
Angola	70,6	14,9	18,9	32,4	9,1	41,0	25,5	
Egiptus	43,6	3,1	4,9	7,8	4,1	11,9	5,3	0,8
Iraan	22,3	4,5	6,5	10,8	9,5	19,9	5,0	0,5
Grupi keskmine	39,7	6,0	9,4	14,9	6,5	21,2	10,7	0,6
INVESTEERINGUTEPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Bosnia ja Hertsegoviina	24,9	4,5	3,3	7,8	6,0	13,7	7,2	3,2
Costa Rica	38,8	10,0	5,3	15,0	3,3	18,1	3,5	1,6
Ecuador	54,3	16,7	11,7	26,6	18,9	43,0	7,6	0,8
El Salvador	40,7	7,7	7,8	15,3	9,4	24,1	7,8	
Hiiina	21,7	5,4	7,4	12,8	12,5	25,1	3,7	0,4
Jamaica	64,2	36,1	16,1	50,1	14,1	62,2	9,6	
Kolumbia	56,9	13,6	6,9	20,1	6,7	26,3	6,7	
Lõuna-Aafrika Vabariik	14,0	4,3	3,1	7,3	2,3	9,5	5,0	0,4
Makedoonia	29,1	3,7	3,2	7,0	6,7	13,6	3,9	1,6
Namiibia	49,4	11,3	7,0	18,2	3,2	21,1	11,5	
Panama	16,4	7,2	2,7	9,5	1,9	10,8	1,8	1,6
Peruu	51,7	14,7	6,2	20,2	5,1	24,9	6,7	
Rumeenia	30,8	5,5	3,8	9,2	3,9	12,9	3,8	2,7
Tai	23,7	8,7	11,3	18,9	29,7	45,9	2,8	1,0
Tuneesia	23,8	2,4	2,5	4,8	4,4	9,1	4,0	0,4
Grupi keskmine	36,0	10,1	6,6	16,2	8,5	24,0	5,7	1,4
INVESTEERINGUTEPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID								
Argentiina	34,7	11,8	7,3	18,9	9,6	27,6	4,9	
Barbados	23,8	10,0	7,2	17,1	12,1	29,1	2,9	
Brasiilia	37,3	4,5	11,3	15,4	15,2	30,2	4,5	
Eesti	20,1	9,5	5,1	14,3	7,2	20,7	3,9	5,7
Horvaatia	23,6	6,4	1,9	8,3	3,1	11,3	4,2	3,3
Leedu	19,4	3,1	3,6	6,7	8,2	14,7	2,2	4,6
Läti	26,9	8,7	4,8	13,4	7,9	20,5	3,4	
Malaisia	15,7	2,8	4,2	7,0	7,0	13,6	1,6	0,9
Mehhiko	22,9	7,9	4,3	12,1	4,7	16,5	4,3	1,2
Poola	24,2	4,8	4,6	9,4	5,8	15,1	3,9	
Trinidad ja Tobago	37,8	8,8	6,5	15,0	7,2	21,7	4,5	
Tšiili	44,9	14,7	8,4	22,6	7,8	29,8	5,0	4,1
Türgi	18,8	7,3	5,4	12,2	8,7	20,3	5,2	0,6
Ungari	15,3	5,8	3,6	9,2	8,1	17,0	3,8	1,4
Uruguay	24,3	10,2	4,7	14,6	5,0	19,3	5,0	4,6
Venemaa	3,8	2,7	1,8	4,3	2,0	6,3	1,0	
Grupi keskmine	24,6	7,4	5,3	12,5	7,5	19,6	3,8	2,9

	Potent- siaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uusette- võtjad	Varase faasi ettevõtjad	Välja- kujunenud ettevõtjad	Ettevõtjaid kokku	Ärist väljunud ettevõtjaid	Sise- ettevõtjad
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Ameerika Ühendriigid	16,5	8,9	4,1	12,8	8,6	20,6	4,5	
Austria	11,6	6,6	3,4	9,6	7,6	17,0	3,5	
Belgia	10,7	3,3	2,0	5,2	5,1	10,3	2,4	4,8
Hispaania	12,0	3,4	2,5	5,7	8,7	14,2	2,1	
Holland	10,1	4,1	6,3	10,3	9,5	19,3	2,2	
Iirimaa	8,0	3,9	2,3	6,1	8,3	13,9	1,7	
Iisrael	14,5	3,5	3,0	6,5	3,8	10,2	4,0	3,5
Itaalia	11,8	2,5	1,9	4,3	3,3	7,6	2,4	
Jaapan	5,4	2,3	1,7	4,0	6,1	9,7	1,1	
Korea	14,6	2,6	4,1	6,6	9,6	16,0	3,2	1,9
Kreeka	10,4	3,8	2,8	6,5	12,3	18,	4,4	1,3
Norra	6,7	3,7	3,2	6,8	5,8	12,3	1,5	
Portugal	16,2	4,3	3,6	7,7	6,2	13,9	3,0	
Prantsusmaa	18,9	3,7	1,5	5,2	3,2	8,2	2,0	
Rootsi	11,7	4,6	1,8	6,4	5,2	11,4	1,9	
Saksamaa	8,9	3,5	2,1	5,3	5,0	10,1	1,9	
Singapur	21,4	7,6	4,2	11,6	3,1	14,6	3,9	
Slovakkia	15,6	6,6	3,9	10,2	6,4	16,4	4,7	3,8
Sloveenia	14,7	2,9	2,5	5,4	5,8	11,2	1,6	4,9
Soome	9,4	3,5	2,7	6,0	8,0	13,6	2,0	
Suurbritannia	11,5	5,3	3,7	9,0	6,2	15,0	1,7	8,8
Šveits	8,3	2,9	3,0	5,9	8,4	14,1	2,0	
Taani	8,4	3,1	2,4	5,4	3,4	8,4	1,3	9,4
Taiwan	26,8	3,3	4,2	7,5	10,4	17,7	5,7	
Grupi keskmine	12,7	4,2	3,0	7,1	6,7	13,5	2,7	4,8

(%, „jah”-vastuste osakaal)

allikas: autorite arvutused GEM-i riikide 2012. a andmebaasi alusel

Lisa 3 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused Euroopa riikides grupeeritud arengutasemete järgi

	Tajutud võimalused	Tajutud oskused	Kartus ebaõnnestuda	Ettevõtlus kui hea karjäärivalik	Ettevõtjatel on kõrge staatus	Kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele
INVESTEERINGUTEPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID						
Bosnia ja Hertsegoviina	19,6	49,1	39,1	80,9	72,3	39,4
Makedoonia	30,8	55,1	44,9	69,6	66,7	64,1
Rumeenia	36,7	38,3	45,1	71,2	73,6	55,2
Grupi keskmine	29,0	47,5	43,0	73,9	70,9	52,9
INVESTEERINGUTEPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID						
Eesti	45,2	43,2	44,3	54,8	62,5	41,5
Horvaatia	17,2	44,1	46,3	64,2	41,7	39,7
Leedu	33,0	39,8	45,6	63,1	52,9	37,3
Läti	33,1	43,6	38,1	59,7	53,3	53,3
Poola	20,4	53,9	58,7	67,9	57,1	56,3
Ungari	11,0	39,8	45,9	41,5	74,0	29,3
Grupi keskmine	26,1	44,1	46,5	58,5	56,9	42,9
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID						
Austria	49,2	49,6	43,5	46,4	75,8	
Belgia	33,3	37,1	45,7	62,3	57,4	53,8
Hispaania	13,9	50,4	51,6	63,6	63,7	47,3
Holland	34,4	42,3	39,2	79,3	65,2	58,3
Iirimaa	25,6	45,2	41,2	45,4	81,4	61,5
Itaalia	19,8	30,0	56,6	66,7	69,7	51,3
Kreeka	13,0	50,0	72,4	64,4	68,3	33,1
Norra	64,4	34,4	35,6	50,4	79,5	59,3
Portugal	16,2	46,8	52,5			
Prantsusmaa	37,5	35,7	46,7	64,5	76,8	41,1
Rootsi	66,5	37,0	38,9			
Saksamaa	36,2	37,1	49,0	48,9	76,4	49,0
Slovakkia	17,8	49,7	48,0	50,3	74,4	59,4
Sloveenia	19,6	51,3	41,5	52,7	71,1	51,1
Soome	55,3	34,3	39,3	45,1	83,4	68,4
Suurbritannia	32,8	47,1	40,9	49,8	76,7	47,0
Šveits	35,7	37,3	32,2	44,2	63,5	57,4
Taani	44,4	31,0	42,1			
Grupi keskmine	34,2	41,5	45,4	55,6	72,2	52,7

(%, „jah“-vastuste osakaal)

allikas: autorite arvutused GEM-i riikide 2012. a andmebaasi alusel

Lisa 4 – Vajadus- ja võimalusettevõtlus Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi

	Vajadustest ajendatud ettevõtlus	Võimalustest ajendatud ettevõtlus	Võimalustest ajendatud ettevõtlus (ainult suurem vabadus või sissetulek)
INVESTEERINGUTEPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID			
Bosnia ja Hertsegoviina	4,5	3,1	20,1
Makedoonia	3,6	3,3	28,7
Rumeenia	2,2	6,9	37,7
Grupi keskmine	3,5	4,4	28,9
INVESTEERINGUTEPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID			
Horvaatia	2,8	5,4	35,7
Eesti	2,6	11,3	49,1
Leedu	1,7	4,8	51,5
Läti	3,4	9,7	46,0
Poola	3,8	5,0	30,1
Ungari	2,9	6,1	35,3
Grupi keskmine	2,9	7,1	41,3
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID			
Austria	1,0	7,8	38,2
Belgia	0,9	4,0	61,6
Hispaania	1,5	4,1	32,5
Holland	0,9	8,6	66,4
Iirimaa	1,7	4,4	40,5
Itaalia	0,7	3,1	22,3
Kreeka	2,0	4,6	32,1
Norra	0,5	6,0	69,6
Portugal	1,4	5,6	53,1
Prantsusmaa	0,9	4,2	58,9
Rootsi	0,4	5,5	48,6
Saksamaa	1,2	4,1	50,7
Slovakkia	3,6	6,5	42,9
Sloveenia	0,4	4,9	64,0
Soome	1,0	4,4	59,9
Suurbritannia	1,6	7,1	42,6
Šveits	1,1	4,4	57,5
Taani	0,4	4,8	70,7
Grupi keskmine	1,2	5,2	50,7

(%, „jah”-vastuste osakaal)

allikas: autorite arvutused GEM-i riikide 2012. a andmebaasi alusel

Lisa 5 – Mitme muutujaga regressiooni modelleerimine

Seoste analüüsil on mitmeid meetodeid. Eesmärgiks võib olla kas põhjuslikkuse analüüs või osakorrelatsioonide analüüs. Viimasel juhul ei eeldata, et üks tegur põhjustab teise, vaid ainult, et nad esinevad koos. Mitme muutujaga mudeleid kasutatakse kahe muutujaga risttabelite asemel, sest nad võimaldavad eraldada muutujate ühist või koosmõju. Sellised mudelid on indiviidi- ehk mikropõhiste andmete modelleerimisel tavapäraseks rakenduseks. Sellise analüüsi eesmärgiks on näidata, kuidas koefitsientide hinnangud ja nende statistiline olulisus muutub, kui mudelisse lisatakse enam selgitavaid tegureid või nende gruppe. Oluliseks tulemuseks loetakse seda, kui mudelite koefitsientide hinnangud jäävad stabiilseks ja nad on statistiliselt olulised vähemasti 90% usaldusnivool.

Kuna enamik GEM-i andmeid on binaarse (kas tunnus esineb või ei esine) või kateoorilise (tunnuse esine mine kindlas grupis) iseloomuga, siis me kasutame mitme muutuja korrelatsioonide analüüsimiseks logistilist regressiooni (edaspidi märgitud kui logit). Tulemusi raporteeritakse keskmiste marginaalsete efektidena, mis näitavad tõenäosust, et sõltuv muutuja esineb vastava tunnuse avaldumisel teiste muutujate samaks jäädes. Kõik tulemused on toodud protsendipunktidena. Muutujad on süstematiseeritud gruppidesse ja lisatakse mudelisse alates indiviidikesksetest – näiteks sugu, vanus, keeleoskus, kuni ühiskonnakeskseteni – ühiskondlikud hoiakud ja väärtused.

Alalüüsitakse ettevõtjate profiili võrreldes mitteettevõtjatega. Viimane lähenemine toob kaasa mõned mudeli omapärad:

- analüüsis saab kasutada vaid neid näitajaid, mida on küsitud kogu valimilt (Eesti 2012 TEK-is 2004 inimeselt),
- mudelit ei tuleks tõlgendada põhjusliku seosena (kuigi mõne muutuja puhul võib see ka nii olla), vaid pigem on tegemist nn osakorrelatsioonidega ehk statistiliselt oluliseks peetud tunnused esinevad koefitsiendi võrra suurema tõenäosusega ettevõtjatel kui kontrollgrupil.

TEK-i andmete puhul grupeeritakse andmed vastavalt isiklikeks karakteristikuteks, hoiakuteks enda ja ühiskonna suhtes ning inim- ja sotsiaalseks kapitaliks (vt **Lisa 6** kuni **Lisa 8**). Mudelitesse lisatakse ka arvukalt kontrollid, et vältida nihutatud hinnangute saamist. Kasutatud on kaalumata mudeleid, kuigi ka kaalumise annab sarnased tulemused, kuid veidi suuremad efektid. Seega tuleks tõlgendada toodud efekte pigem alumise äärena. Praeguses versioonis on kasutatud robustseid standardvigasid (ingl *robust standard errors*), seega peaks olema väga konservatiivne hinnang standardhälbe suurusele.

Lisa 6 – Tärkava ettevõtja profiilid logit mudelis

Sõltuv muutuja: tärkav ettevõtja (ja=1), keskmised marginaalsed efektid peale logit regressiooni

Selgitavad muutujad	Mudel 1	Mudel 2	Mudel 3	Mudel 4	Mudel 5	Mudel 6	Mudel 7
ISIKLIKUD KARAKTERISTIKUD							
Sugu (mees=1)	0,014* (0,008)	0,013* (0,007)	0,011	0,014* (0,007)	0,012* (0,007)	0,009	0,004
Vanus (aastad)	0,003* (0,002)	0,003* (0,001)	0,002	0,003* (0,002)	0,002	0,002	0,002
Vanus ²	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000* (0,000)
HOIAKUD ENDA SUHTES							
Ei karda ebaõnnestuda	0,024*** (0,008)	0,021*** (0,008)	0,018*** (0,008)	0,021*** (0,008)	0,020*** (0,007)	0,016** (0,007)	0,013* (0,007)
Oman oskusi ja võimeid olla ettevõtja	0,076*** (0,013)	0,070*** (0,013)	0,064*** (0,012)	0,063*** (0,011)	0,060*** (0,011)	0,054*** (0,010)	0,048*** (0,011)
INIMKAPITAL							
Haridus		0,001	-0,001				-0,001
Eesti keele oskus			0,000				-0,000
Vene keele oskus			0,000				0,001
Inglise keele oskus			0,007* (0,004)				0,004
Soome keele oskus			0,004				0,005
SOTSIAALNE KAPITAL							
Tuttav äris				0,036*** (0,009)	0,034*** (0,009)	0,028** (0,008)	0,027*** (0,008)
Vanemad ettevõtjad				-0,006	-0,007		-0,006
ÜHISKONDLIKUD HOIAKUD							
Elatustasemed peasis olema võrdsed					-0,011	-0,001	-0,010
Äri on hea karjäär					0,001	0,005	0,006
Ärimeestel on kõrge staatus					-0,015* (0,008)	-0,015** (0,008)	-0,019** (0,008)
Meedias kajastatakse tihti edulugusid				0,014*	0,011* (0,007)	0,011* (0,006)	0,007* (0,007)
KONTROLLIMUUTUJAD							
Perekonna suurus						0,002	0,004
Sündinud Eestis						-0,003	0,002
Emal pärit Eestist						0,017* (0,009)	0,017* (0,009)
Isa pärit Eestist						-0,010	-0,006
ELU JA TEGUTSEMISKOHT							
Tallinn						0,021* (0,011)	0,025** (0,012)
Tartu						0,021	0,026
Pärnu						-0,001	0,003
Viljandi						-0,017	-0,010
Narva						0,006	0,006
Mõni teine maakonnakeskus						0,009	0,014
Küla						0,019	0,016
Elanud välismaal						0,024	0,016
N	1997	1984	1984	1997	1997	1985	1741
Log tõenäosus	-467,64	-455,13	-445,69	-457,23	-452,24	-434,75	-366,00
pseudo R ruudus	0,16	0,16	0,17	0,18	0,19	0,20	0,21

Märkused: Andmed Eesti GEM-i uuring 2012. Sulgudes on antud robustsed standardvead vaid statistiliselt oluliste hinnangute korral. Olulisusnivood vastavalt * 10%, ** 5%, *** 1%.

Allikas: TEK, 2012

Lisa 7 – Uue ettevõtja profiilid logit mudelis

Selgitavad muutujad	Sõltuv muutuja: tärkav ettevõtja (ja=1), keskmised marginaalsed efektid peale logit regressiooni						
	Mudel 1	Mudel 2	Mudel 3	Mudel 4	Mudel 5	Mudel 6	Mudel 7
ISIKLIKUD KARAKTERISTIKUD							
Sugu (mees=1)	0,011* (0,005)	0,010* (0,004)	0,009* (0,004)	0,009* (0,004)	0,008* (0,004)	0,008** (0,004)	0,007** (0,003)
Vanus (aastad)	0,002* (0,001)	0,002* (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)
Vanus ²	-0,000*** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000 (0,000)
HOIAKUD ENDA SUHTES							
Ei karda ebaõnnestuda	0,019*** (0,006)	0,019*** (0,006)	0,016*** (0,005)	0,014*** (0,005)	0,014*** (0,005)	0,014** (0,005)	0,012* (0,004)
Oman oskusi ja võimeid olla ettevõtja	0,036*** (0,009)	0,035*** (0,009)	0,027*** (0,008)	0,023*** (0,007)	0,023*** (0,007)	0,022*** (0,007)	0,018*** (0,006)
INIMKAPITAL							
Haridus		0,001	-0,000				-0,000
Eesti keele oskus			-0,001				-0,001
Vene keele oskus			0,003				0,003
Inglise keele oskus			0,006* (0,002)				0,004* (0,002)
Soome keele oskus			0,003* (0,002)				0,002* (0,001)
SOTSIAALNE KAPITAL							
Tuttav äris				0,027** (0,007)	0,027*** (0,007)	0,025** (0,007)	0,023*** (0,006)
Vanemad ettevõtjad				-0,008** (0,004)	-0,008** (0,004)		-0,007** (0,003)
ÜHISKONDLIKUD HOIAKUD							
Elatustasemed peaksid olema võrdsed					-0,003	-0,004	-0,003
Äri on hea karjäär					0,001	0,001	0,002
Ärimeestel on kõrge staatus					0,003	0,003	0,002
Meedias kajastatakse tihti edulugusid				-0,000	-0,001	-0,001	
KONTROLLIMUUTUJAD							
Perekonna suurus						0,001	0,001
Sündinud Eestis						-0,002	-0,001
Emä pärit Eestist						0,002	0,003
Isa pärit Eestist						0,004	0,003
ELU JA TEGUTSEMISKOHT							
Tallinn						0,020* (0,009)	0,014** (0,007)
Tartu						0,016	0,013
Pärnu						0,000	0,003
Viljandi							
Narva						0,019	0,018
Mõni teine maakonnakeskus						0,017	0,015
Küla						0,016* (0,010)	0,016* (0,009)
Elanud välismaal						-0,003	-0,003
<hr/>							
N	1997	1984	1984	1997	1997	1950	1945
Log tõenäosus	-296,49	-295,30	-287,40	-278,43	-277,29	-267,05	-259,88
pseudo R ruudus	0,17	0,17	0,20	0,22	0,22	0,25	0,27

Märkused: Andmed Eesti GEM-i uuring 2012. Sulgudes on antud robustsed standardvead vaid statistiliselt oluliste hinnangute korral. Olulisusnivood vastavalt * 10%, ** 5%, *** 1%.

Allikas: TEK, 2012

Lisa 8 – Väljakujunenud ettevõtja profiilid logit mudelis

Selgitavad muutujad	Sõltuv muutuja: tärkav ettevõtja (ja=1), keskmised marginaalsed efektid peale logit regressiooni						
	Mudel 1	Mudel 2	Mudel 3	Mudel 4	Mudel 5	Mudel 6	Mudel 7
ISIKLIKUD KARAKTERISTIKUD							
Sugu (mees=1)	0,023*** (0,007)	0,023*** (0,007)	0,024*** (0,007)	0,023*** (0,007)	0,021*** (0,007)	0,023*** (0,007)	0,024*** (0,007)
Vanus (aastad)	0,008*** (0,001)	0,007*** (0,002)	0,008*** (0,002)	0,008*** (0,002)	0,008*** (0,002)	0,008*** (0,002)	0,007*** (0,002)
Vanus ²	-0,000*** (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
HOIAKUD ENDA SUHTES							
Ei karda ebaõnnestuda	0,023*** (0,007)	0,021*** (0,007)	0,020*** (0,007)	0,023*** (0,007)	0,021*** (0,007)	0,022** (0,007)	0,020* (0,007)
Oman oskusi ja võimeid olla ettevõtja	0,098*** (0,012)	0,084*** (0,012)	0,082*** (0,012)	0,098*** (0,013)	0,097*** (0,013)	0,094*** (0,013)	0,079*** (0,012)
INIMKAPITAL							
Haridus		0,006*** (0,002)	0,005*** (0,002)				0,005*** (0,002)
Eesti keele oskus			5				3
Vene keele oskus			0				1
Inglise keele oskus			5				0,006* (0,003)
Soome keele oskus			-0,006** (0,002)				-0,005* (0,003)
SOTSIAALNE KAPITAL							
Tuttav äris				-0,002	-0,004	-0,005	-0,005
Vanemad ettevõtjad				0,006	0,006		0,006
ÜHISKONDLIKUD HOIAKUD							
Elatustasemed peasis olema võrdsed					0,004	0,004	0,004
Äri on hea karjäär					0,005	0,005	0,008
Ärimeestel on kõrge staatus					-0,006	-0,008	-0,008
Meedias kajastatakse tihti edulugusid				0,019***	0,022*** (0,007)	0,019*** (0,007)	(0,006)
KONTROLLIMUUTUJAD							
Perekonna suurus						-0,000	-0,000
Sündinud Eestis						-0,004	-0,006
Emä pärit Eestist						0,009	0,008
Isa pärit Eestist						0,003	-0,000
ELU JA TEGUTSEMISKOHT							
Tallinn						-0,003	-0,006
Tartu						-0,003	-0,005
Pärnu							
Viljandi						-0,018	-0,016
Narva						-0,009	-0,001
Mõni teine maakonnakeskus						-0,001	0,001
Küla						0,007	0,009
Elanud välismaal						-0,023* (0,007)	-0,020*** (0,006)
N	1997	1984	1984	1997	1997	1916	1911
Log tõenäosus	-410,99	-397,12	-393,60	-410,81	-404,32	-387,17	-374,84
pseudo R ruudus	0,20	0,21	0,22	0,20	0,21	0,22	0,24

Märkused: Andmed Eesti GEM-i uuring 2012. Sulgudes on antud robustsed standardvead vaid statistiliselt oluliste hinnangute korral. Olulisusnivood vastavalt * 10%, ** 5%, *** 1%.

Allikas: TEK, 2012

Lisa 9 – Innovatsiooniga seotud tegevused ettevõtte arendamise erinevates faasides

INNOVAATILISE ETTEVÕTLUSE ARENDAJATE JA SELLE EELDATAVAD TULEMUSED	„JAH”-VASTUSTE OSAKAAL (%) SÕLTUVALT ETTEVÕTLUSE ARENDAMISE FAASIST		
	Tärgavad ettevõtjad	Uusettevõtjad	Väljakujunenud ettevõtjad
Kas toote või tehnoloogia jaoks vajalikud tehnoloogiad või protseduurid on olnud kättesaadavad vähem kui 1 aasta?	11,6	20,3	3,3
Kas Te tulete järgmise 3 aasta jooksul välja mõne innovaatilise toote või teenusega, mis on Eesti turul uus?	27,7	29,2	12,6

Allikas: TEK, 2012

Lisa 10 – Innovaatilisi ettevõtjaid eristavad tunnused

INNOVAATILISI ETTEVÕTJAJD ERISTAVAD TUNNUSED	Innovaatilise toote välisurule pakkujatest (%)	Innovaatilise toote Eesti turule pakkujatest (%)	Kõigist ettevõtjatest (%)
Isikliku sissetuleku suurendamine ärivõimaluse kasutamise motiivina	86,3	55,3	31,3
Täiesti nõus, et järgmise 6 kuu jooksul tõenäoliselt nad ostavad tooteid või teenuseid, mis on turul uued	31,9	19,6	14,2
Täiesti nõus, et järgmise kuue kuu jooksul muudavad uued tooted või teenused nende elu paremaks	34,8	25,4	15,1
Meeste osakaal	82,7	68,5	57,8

Allikas: TEK, 2012

Lisa 11 – Potentsiaalsete ettevõtjate, tärkavate ettevõtjate, uusettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate hinnangud erinevate nõuandjate kasutamisele

NÕUANDJAD	POTENTSIAALSED ETTEVÕTJAD				TÄRKAVAD ETTEVÕTJAD				UUSETTEVÕTJAD				VÄLJAKUJUNENUD ETTEVÕTJAD			
	jah (%)	n	usalduspiirid (0,05)%		jah (%)	n	usalduspiirid (0,05)%		jah (%)	n	usalduspiirid (0,05)%		jah (%)	n	usalduspiirid (0,05)%	
abikaasa või elukaaslane	38,5	170	31,2	45,8	51,6	180	44,3	58,9	38,2	42	23,5	52,9	48,3	178	31,2	45,8
vanemad	31,7	170	24,7	38,7	24,8	179	18,5	31,1	28,0	42	14,4	41,6	15,0	178	24,7	38,7
teised	37,5	170	30,2	44,7	39,0	180	31,9	46,1	23,2	42	10,5	36,0	38,4	177	30,2	44,7
pereliikmed või sugulased																
sõbrad	69,4	170	62,5	76,3	75,9	180	69,7	82,2	45,9	42	30,8	61,0	51,6	178	62,5	76,3
praegused töökaaslased	36,2	169	29,0	43,4	45,7	180	38,4	53,0	42,4	42	27,5	57,3	51,7	177	29,0	43,4
praegune ülemus	16,3	169	10,7	21,9	19,0	180	13,2	24,7	14,5	42	3,8	25,1	27,2	177	10,7	21,9
keegi teisest riigist	20,7	166	14,5	26,9	38,0	179	30,8	45,1	41,1	42	26,2	56,0	25,5	177	14,5	26,9
keegi, kes on tulnud välismaalt	13,3	168	8,2	18,5	29,7	180	23,0	36,4	20,2	42	8,1	32,3	16,7	177	8,2	18,5
keegi, kes alustab ettevõttega	30,9	168	23,9	37,9	49,4	178	42,1	56,8	20,0	42	7,9	32,0	10,6	178	23,9	37,9
keegi, kellel on palju ettevõtluskogemusi	51,6	168	44,0	59,2	64,2	179	57,2	71,3	66,1	42	51,8	80,4	47,6	177	44,0	59,2
teadlane või leiutaja	13,3	168	8,2	18,5	15,8	179	10,5	21,2	18,0	42	6,4	29,7	13,0	178	8,2	18,5
potentsiaalne investor	24,1	169	17,7	30,5	29,7	180	23,0	36,4	25,2	42	12,1	38,3	12,5	178	17,7	30,5
pank	7,1	167	3,2	11,0	8,3	180	4,3	12,3	70,1	42	-0,7	14,8	11,0	177	3,2	11,0
jurist	12,5	169	7,5	17,4	28,4	180	21,8	35,0	22,2	42	9,6	34,7	18,8	178	7,5	17,4
raamatupidaja	29,7	169	22,8	36,6	50,1	180	42,8	57,4	49,6	42	34,5	64,8	48,8	178	22,8	36,6
avalik	12,7	169	7,7	17,7	25,2	177	18,8	31,6	9,5	42	0,7	18,4	11,3	178	7,7	17,7
ärinõuandla (nõustamine ettevõtetele)																
koostööpartner (firma)	28,0	169	21,2	34,8	48,8	178	41,4	56,1	56,4	42	41,4	71,4	49,5	177	21,2	34,8
konkureeriv firma	9,1	169	4,8	13,4	14,8	178	9,6	20,0	12,9	42	2,8	23,0	18,5	176	4,8	13,4
tarnija	16,5	169	10,9	22,1	31,6	179	24,8	38,4	29,3	42	15,6	43,1	26,0	177	10,9	22,1
klient	29,6	169	22,7	36,5	52,7	178	45,4	60,0	39,4	42	24,6	54,1	50,4	177	22,7	36,5

Märkus: „jah %” tähistab nende vastajate osakaalu, kes vastasid, et on kasutanud loetelusse kuulunud nõuandjate nõuandeid.
Allikas: autorite arvutused GEM-i riikide 2012. a andmebaasi alusel

Lisa 12 – Ekspertidelt madalaima hinnangu saanud väited eri valdkondade arengutaseme kohta Eestis

VALDKOND	VÄIDE	KESKMINNE HINNE (skaalal 1–5)
Finantseerimine	Uutel ja kasvavatel firmadel on avalike pakkumiste kaudu (IPO) piisavalt rahastamisvõimalusi.	1,76
Haridus ja koolitus	Õpetamine alg- ja põhikoolis pöörab sobivat tähelepanu ettevõtlikkusele ja uute firmade loomisele.	1,78
Haridus ja koolitus	Alg- ja põhikooliõppe raames antakse adekvaatseid teadmisi turumajanduse toimimispõhimõtete kohta.	2,00
Riiklik poliitika	Riiklik poliitika (nt riigihanked) soosivad uusi firmasid.	2,03
Riiklik poliitika	Uute ja kasvavate firmade toetamise poliitika on kohaliku omavalitsuse tasemel kõrge prioriteediga.	2,24
Haridus ja koolitus	Alg- ja põhikooliõppe julgustab õpilasi olema loovad, iseseisvad ja näitama initsiatiivi.	2,39
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Uued tehnoloogiad, teadussaavutused jm teadmised kantakse ülikoolidest ja avalikest uuringukeskustest uutesse ja kasvavatesse firmadesse üle efektiivselt.	2,41
Äri ja teenuste taristu	Uutel ja kasvavatel firmadel on lihtne saada häid allhankijaid, varustajaid ja konsultante.	2,46
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Inseneridel ja teadlastel on olemas hea tugi uute ja kasvavate firmade kaudu oma ideede komertsialiseerimiseks .	2,53
Turu avatus	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada uutele turgudele sisenemise kulu.	2,53
Riiklikud programmid	Peaaegu igaüks, kes vajab abi uute ja kasvavate firmade riikliku programmi kaudu, saab seda, mida vajab.	2,56
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada uusimat tehnoloogiat.	2,58
Haridus ja koolitus	Ülikoolidest saab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute firmade loomiseks ning arendamiseks.	2,61
Äri ja teenuste taristu	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada allhankijate, varustajate ja konsultantide kulu.	2,62
Finantseerimine	Uutele ja kasvavatele firmadele on eraisikute-poolne (kes ise pole asutajad) rahastamine piisavalt kättesaadav.	2,63
Kultuurilised ja sotsiaalsed normid	Kultuurilised ja sotsiaalsed normid julgustavad võtma riske.	2,66
Haridus ja koolitus	Kutsealane, professionaalne ning jätkuõppe süsteem pakub head ja adekvaatset ettevalmistust uute firmade loomiseks ning kasvatamiseks.	2,72
Riiklikud programmid	Uute ja kasvavate firmade toetusele suunatud riiklikud programmid on efektiivsed.	2,73
Haridus ja koolitus	Äri ja juhtimisalase hariduse tase annab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute firmade loomiseks ning arendamiseks.	2,74
Riiklikud programmid	Inimesed, kes töötavad riiklikes agentuurides, toetavad uusi ja kasvavaid firmasid kompetentselt ja efektiivselt.	2,83

