



# **Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012**

## **Eesti raporti kokkuvõte**

### **Autorid:**

Tõnis Arro, Eesti Arengufond  
Tiit Elenurm, Estonian Business School  
Ellen Liigus, Uuringulabor  
Jaan Masso, Tartu Ülikool  
Tõnis Mets, Tartu Ülikool  
Anne Reino, Tartu Ülikool  
Kaire Põder, Tallinna Tehnikaülikool  
Urve Venesaar, Tallinna Tehnikaülikool



## Mis on GEM?

Globaalne Ettevõtlusmonitor (GEM e ingl *Global Entrepreneurship Monitor*)<sup>1</sup> on iga-aastane paljudes maades samaaegselt läbiviidav ettevõtlusaktiivsuse, ettevõtjate püüdluste ning hoiakute hindamise projekt. 1999. aastal Londoni Ärikooli (London Business School) ja Babsoni kolledži ühistöös käivitunud uuring kattis 10 riiki. Sellest ajast alates on projektis osalenud üle 100 rahvusliku meeskonna. 2012. a osales korraga rekordiline 68 maad, sealhulgas esmakordselt ka Eesti.

GEM on maailma suurim ettevõtlusdünaamika uuring, mis keskendub ettevõtluse rollile majandusarengus ja avaldab üksikasjalikult ettevõtlusaktiivsusega seotud rahvuslikke omapärasid. Uuringu käigus kogutavad andmed ühtlustatakse keske eksperttiimi poolt, mis tagab nende andmete kvaliteedi ja riikidevahelise võrreldavuse.

Projekti kolm peamist eesmärki on:

- mõõta ettevõtlusaktiivsuse tasemete erinevusi riikide vahel,
- osutada sobivale ettevõtlusaktiivsuse tasemele viivatele teguritele ja
- teha rahvuslikku ettevõtlusaktiivsuse taset tõstvaid poliitikasoovitusi.

GEM on unikaalne, sest erinevalt teistest uusi ja väikseid firmasid kirjeldavatest ettevõtlusandmestikest uurib GEM „rohujuure“ tasemel indiviidide käitumist äri alustamisel ning juhtimisel. Enamik ettevõtteid alustab ühe inimese või meeskonnana. See fookus ühildub GEM-i sotsiaal-majandusliku vaatega ettevõtlusaktiivsusele, kui riiklikust statistikast kajastatavast märksa laiemale ja detailirohkemale fenomenile. GEM käsitleb ettevõtlust protsessina ja jäädvustab selle protsessi erinevaid elemente, mis ulatuvad võimaluse äratundmisest ja ettevõtlusalastest kavatsustest kuni tärkava ettevõtluseni ja ettevõtlusaktiivsuse oluliste tunnusteni.

---

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



## Eesti uuringu kokkuvõte

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 uuringus nimetatakse varase faasi ettevõtjateks neid, kes teevad ettevõtlusega alustamiseks reaalseid ettevalmistusi või kes tegutsuvad ettevõtjana esimesi aastaid. Eestis on üle poole varase faasi ettevõtjatest nn *tärvakavad 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 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 alustavatest ettevõtjatest saanud väljakujunenud ettevõtjad.

Eestlaste suure ettevõtlushuvi taustaks on nende endi kõrge hinnang keskkonnas olemas olevatele ärivõimalustele, iseenda ettevõtlusalastele teadmistele ja oskustele. Ettevõtlusega alustatakse peamiselt head võimalust tajudes, mitte vajadusest. Ettevõtlusega alustamiseks on tähtis tuttavate ettevõtjate olemasolu ja vähene ebaõnnestumise kartus – keegi tuttav, kes on viimase kahe aasta jooksul oma äri alustanud, on olemas suuremal hulgal uusettevõtjatest. Ka nõuandjate hulgas on kõige tähtsamal kohal just kogenud ettevõtjad, sõbrad või pereliikmed, mitte aga ärinõuandlate konsultandid või pangaametnikud, 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 GEMi mõistes tegemist juba tärvaka ettevõtjaga. Vaid pooled tärvakatest 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 meie andmete põhjal oletada, et ettevõtlusplaane pidavatest inimestest jõuab tegeliku ettevõtte asutamiseni just see, kellel on õnn sattuda kokku kogenud ettevõtjast nõuandjaga. Alustamismõtetega 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 alustavate ettevõtjate nõustamiseks.*

*GEM-uuringu andmed lubavad oletada, et Eesti ettevõtluse peamisteks probleemideks pole mitte vähene ettevõtlushuvi, vaid see, et suurem osa potentsiaalseid ettevõtjaid ei jõua kunagi päris ettevõtte asutamiseni ning pooled ettevõtte asutajatest ei kasva väljakujunenud ettevõtjaks, kelle jaoks ettevõtlus on põhitegevus ja peamine elatusallikas. Enamikel ettevõtetel 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 ettevõteteni. Peamiseks ettevõtlusega alustamise või mittealustamise põhjuseks on siiski mitte soolised eripärad. 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 naistest rohkem tulu. Kuna ettevõtlustegevuse lõpetamise domineerivaks põhjuseks on Eestis vähene kasumlikkus, tähtsuselt järgmistel kohtadel aga isiklikud põhjused või palgatöole asumine, on alust arvata, et kõigil põhjustel 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 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 oskamatuslega ettevõtte kasumisse viimisel. Paljude alustajate või ettevõtlusplaanide pidajate 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-aastasi, 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 ettevõtlusplaanide, 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. Võimalik, et alustavate ettevõtjate ealise struktuuri muutus kesk- ja vanemaealiste suurema kaasamise näol mõjutab positiivselt 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. Ootused kasvule ja turu



laiendamisele on mõnevõrra kõrgemad varase faasi ettevõtjatel ja madalamad 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 pereliikmete hulka.

*Ettevõtjate enamuse väike ambitsioonikus on ilmselt veel üks oluline probleem Eesti ettevõtluse arengus. Tüüpiline Eesti väikeettevõtte on kuue töötajaga omaniku poolt 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 laienemise ambitsiooni puudumine tuleb vähestest teadmistest ja oskustest. Muidugi on väikeste ettevõtete valdavus ka Eesti majanduse tootlikkuse probleem, arvestades väikestes ettevõtetes loodavat lisandväärtuse väiksust.*

*Ettevõtjale saavad abiks olla peamiselt teised ettevõtjad, äripartnerid ja investorid. Selleks tuleb kavandada ka äritreenerite võrgustiku väljaarendamist, kes aitavad olemasolevatel väljakujunenud ettevõtetel uusi sihte seada ja edasi areneda.*

*Kui Skandinaaviamaades on tüüpiliseks ettevõtlusega lõpetamise põhjuseks pensionile jäämine, võib Eestis levinud põhjuse (vähene kasumlikkus) taga peituda arusaam, et ettevõttel ei olegi peale omaniku töö ja vaeva mingit väärtust. See võib omakorda näidata liiga väikest ambitsioonikust, aga ka oskamatuset ettevõtte väärtust niisuguseks kasvatada, et seda pensionisambaks võiks pidada.*

Ettevõtlust takistavateks peamisteks teguriteks Eestis on meie poolt küsitatud ekspertide hinnangul ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste ebapiisavus, hariduse vähene suunatus loominguilisele ja algatusvõimele, puudulik teadmiste siire akadeemiast 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 seoses suurema ambitsioonikuse ja ärivõimaluste nägemisega. Siiski ei saa väita, et ettevõtlusharidus suurendab inimeste valmisolekut ettevõtlusega alustamiseks.

*Huvitav on, et elanikkonna küsitluse andmetel arvavad inimesed 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 mõlemad koos õigesti ettevõtjate olukorda kirjeldada – ettevõtjate usk oma teadmiste piisavusse aitab neil ettevõtteid asutada, ei toeta aga mõtet, et teadmisi ja oskusi tuleks täiendada. Samas võib ettevõtte kasvatamiseks ja laiendamiseks puudu jääda nii oskustest, teadmistest kui ambitsioonikusest, mistõttu paljud ettevõtted ei jõuagi arvestatava kasumini ja lõpetavad tegevuse.*