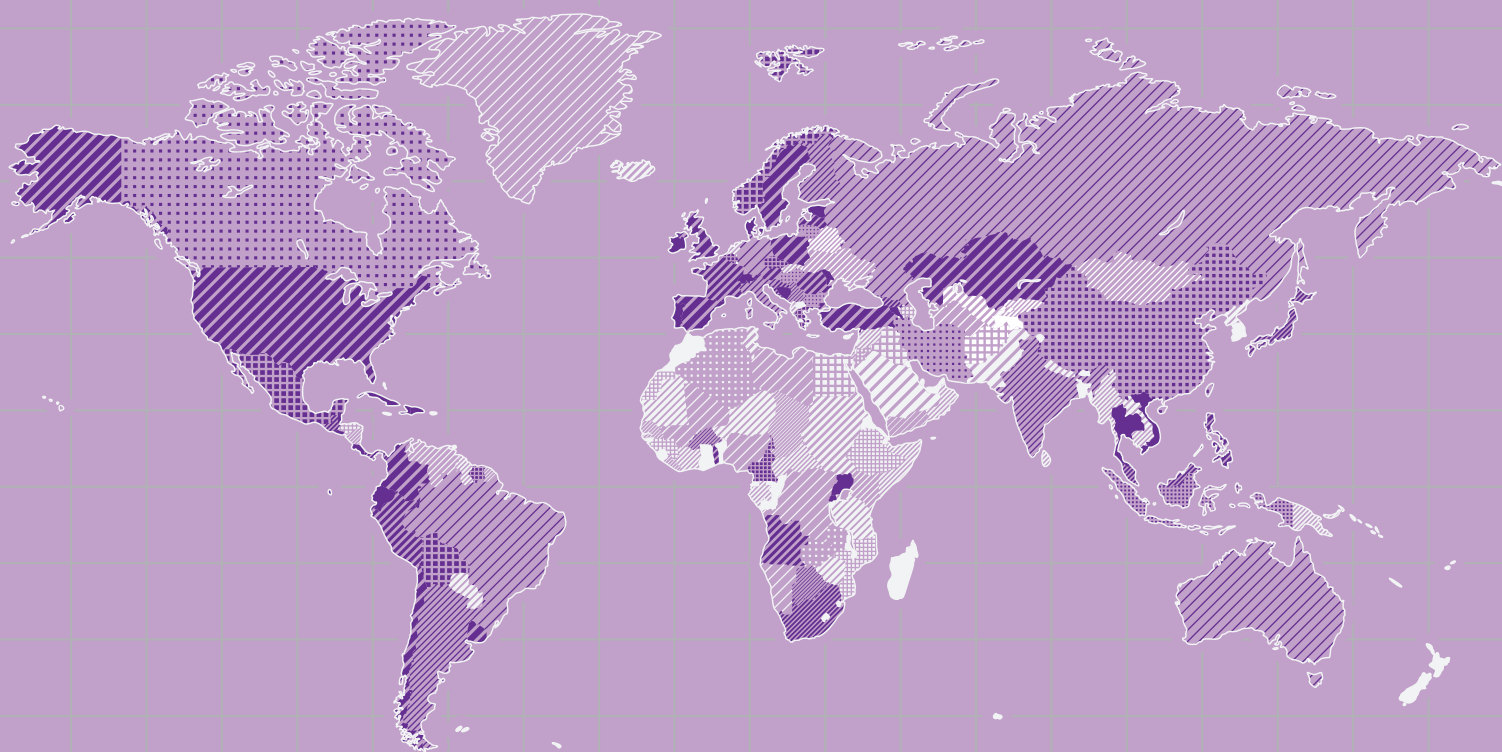


Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014

Eesti raport



EESTI ARENGUFOND

Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014

Eesti raport



Toimetaja: Rivo Riistop
Keeletoimetaja: Sven Maansoo, Keeletoimetuse OÜ
Küljendaja: Merike Kaseorg, OÜ Merkris
Kaane illustratsioon: Ain Sakk, OÜ Pictor

Eesti Arengufond 2015
Sari „Globaalse ettevõtlusmonitooringu raportid“
ISSN 2228-3633 (trükis)
ISSN 2228-3641 (pdf)



Käesolevale raportile kohaldatakse
Creative Commons'i Eesti litsents (versioon 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

TIIT ELENURM – Estonian Business School'i ettevõtluse õppetooli juhataja ja MBA ettevõtluse õppekava juht, kes on osalenud mitmes rahvusvahelises uurimis- ja arendusprojektis ettevõtluse, innovatsiooni ja teadusjuhtimise valdkonnas.

MERLE KÜTTIM – Tallinna Tehnikaülikooli teadur, kes on osalenud ettevõtlusalastes uurimisprojektides ja avaldanud teadusartikleid, mis on keskendunud näiteks ettevõtlusele ja piiriülesele koostööle, ettevõtlushariduse arendamisele koolis, loova sektori ettevõtlusharidusvajadustele jne.

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

KADRI PAES – Tartu Ülikooli doktorant ja majanduse modelleerimise nooremteadur, kelle teadustegevus keskendub ettevõtlusele ja selle seostamisele erinevate regioonide majanduslike, demograafiliste ja kultuuridevahelise psühholoogia aspektidega.

MERVI RAUDSAAR – Tartu Ülikooli ettevõtluse õppetooli juhataja ja ettevõtluse lektor, kes on osalenud mitmesugustes uurimisprojektides ning avaldanud teadusartikleid ettevõtlusõppes ja metoodikast ning sotsiaalsest ettevõtlusest. Peale teadustegevuse on ta ka koolitaja.

RIVO RIISTOP – Eesti Arengufondi projekti juht, kes tegeleb ettevõtluskeskkonna analüüside ning kitsamalt ambitsioonika alustava ettevõtluse arengutakistuste väljaselgitamisega. Varem on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumis tegelnud alustava ettevõtluse poliitikameetmete väljatöötamisega.

URMAS VARBLANE – Tartu Ülikooli rahvusvahelise ettevõtluse professor ja Eesti Teaduste Akadeemia akadeemik. Teadustöö põhisuunad on välisinvesteeringud, innovatsioonisüsteem, sektoraalsed innovatsioonisüsteemid küpsetes tööstusharudes, majandusliku konvergentsi protsess ja ettevõtete rahvusvahelistumine.

URVE VENESAAR – Tallinna Tehnikaülikooli majandusteaduskonna ettevõtlusprofessor ja teadusprodekaan ning äriuuringute ja -arenduskeskuse juhataja. Peamine teadushuvi on seotud ettevõtluse ja ettevõtlusõppe, samuti ettevõtete regionaalarengu ja rahvusvahelistumise ning ülikoolide ja ettevõtete vahelise koostöö uuringutega.

Sisukord

Eessõna	7
1. Raporti saateks: võtmemuutujad 2014	9
2. GEM uuringu mudel	12
2.1. GEM uuringu raamistik	12
2.2. Täiskasvanud elanikkonna uuring ja ekspertuuring	14
2.3. GEM põhinäitajate selgitus	15
3. Eesti elanike ettevõtlusalased hoiakud	16
3.1. Peamised kultuuritasandi hoiakud	16
3.2. Peamised individuaaltasandi hoiakud	17
3.3. Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees: seos teiste individuaaltasandi hoiakutega	18
3.4. Erinevused meeste ja naiste ettevõtlusalastes hoiakutes	20
3.5. Erinevused hoiakutes vanusegrupi järgi	20
3.6. Ettevõtlushoiakud Eesti regioonides	21
3.7. Erinevused eestlaste ja muust rahvusest elanike hoiakutes	22
3.8. Ettevõtlushoiakud haridustasemete järgi	23
3.9. Ettevõtlushoiakud leibkonna sissetuleku järgi	25
3.10. Mitteametlikud investorid ja potentsiaalsed ettevõtjad	26
Kokkuvõte	26
4. Eesti ettevõtlusaktiivsus aastatel 2012–2014	28
4.1. Eesti ettevõtlusaktiivsus	28
4.2. Ettevõtlusaktiivsuse regionaalne jaotus	31
4.3. Ettevõtlusaktiivsuse erinevused noorte ja täiskasvanute seas	32
4.4. Ettevõtlusaktiivsus ettevõtluse erinevates arenguetappides	34
4.4.1. Potentsiaalsed ettevõtjad	34
4.4.2. Varase faasi ettevõtjad	35
4.4.3. Väljakujunenud ettevõtjad	36
Kokkuvõte	37
5. Ettevõtjate sissetulekud	39
5.1. Ettevõtjate sissetulekud erinevates ettevõtlusfaasides	39
5.2. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekud	41
5.3. Sissetulekud teistes riikides	43
Kokkuvõte	44
6. Ambitsioonikas ettevõtlus	45
6.1. Ettevõtjate ambitsioonikuse kriteeriumid	45
6.2. Ambitsioonikate ja vähemambitsioonikate varase faasi ettevõtjate võrdlus	46

6.3. Eesti ettevõtjate kasvu ja rahvusvahelistumise ambitsioonid rahvusvahelises võrdluses	47
6.4. Regionaalsed erinevused	49
6.5. CIS küsitlus innovaatilise tegevuse tegelikust ulatusest Eesti ettevõtetes	50
Kokkuvõte	53
7. Naisettevõtlus	54
7.1. Naiste ja meeste ettevõtlusaktiivsus Eestis	54
7.2. Naisettevõtjate jaotus majandussektorite kaupa	58
7.3. Naisettevõtjate arengupüüdlused	59
Kokkuvõte	60
8. Ekspertide hinnang Eesti ettevõtluskeskkonnale	61
8.1. Mida ja kuidas uuritakse ekspertküsitlusega?	61
8.2. Eesti ettevõtluse raamtingimused ekspertküsitluse põhjal	63
8.3. Mis takistab Eesti ettevõtlusalast tegevust?	65
8.4. Kuidas parandada Eesti ettevõtluskeskkonda?	67
Kokkuvõte	69
Raporti kokkuvõte	70
Põhilised järeldused	70
Autorite soovitus	72
Edasised uurimissuunad	73
Allikate loetelu	74
Lisad	77

Tabelite sisukord

Tabel 1.1. Varase faasi ettevõtjad ja nende ambitsioonikus 2014 (%)	10
Tabel 1.2. Hoiakud ettevõtluse suhtes (% tööealisest elanikkonnast)	11
Tabel 3.1. Kultuurilised hoiakud ja nende rahvusvaheline võrdlus	17
Tabel 3.2. GEM individuaaltasandi hoiakute võtmenäitajad	18
Tabel 3.3. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud haridustasemetega järgi aastal 2014	24
Tabel 4.1. Ettevõtlusaktiivsus Eestis ja valitud riikides 2014 (osakaal Eestis ja valitud riikides ning riikide gruppides)	29
Tabel 4.2. Uute registreeritud ettevõtjate arv	30
Tabel 4.3. Ettevõtlusaktiivsus regiooniti 2012–2014 (osakaal erinevates piirkondades)	31
Tabel 4.4. Võimalus- ja vajaduspõhine varase faasi ettevõtlus 2012–2014	35
Tabel 4.5. Varase faasi ettevõtjate jaotus sektorite järgi 2012–2014 (osakaal varase faasi ettevõtjate hulgas)	36
Tabel 4.6. Väljakujunenud ettevõtjate jaotus sektorite järgi 2012–2014 (osakaal väljakujunenud ettevõtjate hulgas)	37
Tabel 5.1. Alustavate ja väljakujunenud ettevõtjate sissetulekute jaotus erinevates tegevusvaldkondade gruppides (%)	41
Tabel 5.2. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekute jaotus erinevates elanikkonna gruppides (%)	42
Tabel 6.1. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate profiilide erinevused 2014. aastal (%)	46
Tabel 6.2. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate profiilide erinevused 2012–2014 aastal (%)	47

Tabel 6.3. Eesti ettevõtjate arengupüüdlused 2012–2014 (%)	48
Tabel 6.4. Eesti ettevõtluse innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorite rahvusvaheline võrdlus 2013–2014	48
Tabel 6.5. Varase faasi ettevõtjate regionaalsed erinevused innovatsiooni ja rahvusvahelistumise arendamisel 2014. aastal	49
Tabel 6.6. Erinevate tooteinnovatsiooni indikaatorite keskmised väärtused Euroopa riikides alustavatel ja väljakujunenud ettevõtjatel	50
Tabel 7.1. Mees- ja naisettevõtjate määrad riigiti 2014 (osakaal kogu valimist)	55
Tabel 7.2. Eesti mees- ja naisettevõtjate vanuseline struktuur (osakaal kogu valimist)	56
Tabel 7.3. Eesti mees- ja naisettevõtjate haridustase (osakaal kogu valimist)	56
Tabel 7.4. Eesti mees- ja naisettevõtjate tööhõive (osakaal kogu valimist)	57
Tabel 7.5. Eesti mees- ja naisettevõtjate leibkondade sissetulek (osakaal kogu valimist)	57
Tabel 7.6. Eesti mees- ja naisettevõtlusaktiivsus regiooni (osakaal kogu valimist)	58
Tabel 7.7. Eesti mees- ja naisettevõtjate motivatsioon (osakaal võimalus- ja vajaduspõhise ettevõtluse seas)	58
Tabel 7.8. Eesti mees- ja naisettevõtjate jaotus sektorite vahel (osakaal sektorite seas)	58
Tabel 7.9. Töökohtade arv Eesti mees- ja naisettevõtjate ettevõtetes (osakaal töökohtade seas)	59
Tabel 7.10. Eesti mees- ja naisettevõtjate arengupüüdlused (osakaal arengupüüdluste seas)	59
Tabel 8.1. Ettevõtluse raamtingimusi kajastavad teemavaldkonnad	62
Tabel 8.2. Eesti ettevõtluse raamtingimuste rahvusvaheline võrdlus teemavaldkondade järgi (positiivsemad hinnangud rohelisega, kriitilisemad punasega)	65

Jooniste sisukord

Joonis 1.1. Ettevõtlusaktiivsus Eestis kolme uuringuaasta võrdluses	9
Joonis 2.1. GEM esialgne kontseptuaalne mudel	12
Joonis 2.2. GEM kontseptuaalne raamistik 2015	13
Joonis 3.1. Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees teiste GEM individuaaltasandi hoiakute järgi	19
Joonis 3.2. GEM individuaaltasandi hoiakud mitte-ettevõtjatest meeste ja naiste puhul aastal 2014	20
Joonis 3.3. GEM individuaaltasandi hoiakud erinevate vanusegruppide järgi aastal 2014	21
Joonis 3.4. GEM individuaaltasandi hoiakud erinevates regioonides aastal 2014	22
Joonis 3.5. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud eestlaste ja muust rahvusest elanike järgi aastal 2014	23
Joonis 3.6. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud sissetulekute jaotuse järgi aastal 2014	25
Joonis 4.1. Ettevõtlusaktiivsus 2012–2014 (osakaal Eestis ja innovatsioonipõhise majandusega riikides)	30
Joonis 4.2. TEA ja väljakujunenud ettevõtluse määrad noorte ja täiskasvanute seas Euroopa riikides	32
Joonis 4.3. Noorte ja täiskasvanute jagunemine hariduse alusel	33
Joonis 5.1. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekute jaotus	40
Joonis 5.2. Varase faasi ettevõtluses osalemise määr sissetulekute jaotuse alumisse ja ülemisse kolmandikku kuulujate seas	43

Joonis 5.3. Varase faasi ettevõtluses osalemise määra seos palkade ebavõrdsuse näitajaga	44
Joonis 6.1. Euroopa riikide tooteinnovatsiooni näitajad CIS ja GEM uuringus	51
Joonis 6.2. Euroopa riikide protsessinnovatsiooni näitajad CIS ja GEM uuringus	52
Joonis 8.1. Eesti ettevõtluse raamtingimuste teemavaldkondade eksperthinnangud (osakaal GEM 2014. a uuringus osalenud riikide vastava teemavaldkonna maksimumtasemest)	64
Joonis 8.2. Ettevõtlustegevust piiravad teemad Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava teema osakaal kõigi vastuste hulgas)	66
Joonis 8.3. Eesti ettevõtluse arengut soodustavad tegurid Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava soovitude rühma osakaal kõigi vastuste hulgas)	67
Joonis 8.4. Eesti ettevõtluse raamtingimuste parandamisele suunatud soovitused Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava soovitude rühma osakaal %-des kõigi vastuste hulgas)	68

Lisade sisukord

Lisa 1. Potentsiaalsete ettevõtjate üldiseloomustus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)	77
Lisa 2. Varase faasi ettevõtjate üldiseloomustus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)	78
Lisa 3. Väljakujunenud ettevõtjate üldiseloomustus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)	79
Lisa 4. Eesti ettevõtete innovaatilise tegevuse põhinäitajad CIS ja GEM uuringutes	80
Lisa 5. Rahvuslikus ekspertküsitluses osalenud eksperdid	80

Eessõna

Hea lugeja!

Sinu käes on maailma suurima ettevõtlikkuse ja ettevõtlusaktiivsuse uuringu 2014. aasta Eesti raport. Ettevõtlikud inimesed julgevad unistada, muutusi algatada ja ellu viia ning sellega meie kõigi elu paremaks muuta, mistõttu on nad üha enam nõutud nii töövõtja kui tööandjana. Ehk teisisõnu on aktiivne inimene kõige olulisem ressurss ühe piirkonna majanduse arengu seisukohast. Meie väikese rahva puhul on see eriti oluline tegur konkureerimaks suurte majanduspiirkondadega, aga ka ellujäämiseks.

Vaadeldes globaalseid trende, näeme, et maailma rahvaarv kasvab ja seda põhjustab pigem eluea pikenedamine kui iibe kasv. Suurim kasv tuleb Aasiast ja Aafrikast ning vanades demokraatias on kasvutempo pigem tagasihoidlik. Eestis on aga viimasel kümnendil rahvaarv sootuks kahanenud ja juba kümme aastat tuleb tööturule vähem inimesi, kui sealt lahkub. Kui me oma immigratsioonipoliitikat ei muuda, ei ole lähiajal suunamuutust rahvastiku kasvus oodata.

Tulevikku vaadates on näha, et üha enam muutub meie igapäevaelu tehnoloogiate ja nende rakendamise tõttu. Teame, et tänased tööjõumahukad tootmisharud ei vaja tulevikus enam sellisel hulgal töökäsi ning mitmed tööülesanded automatiseeritakse. See omakorda annab võimaluse täna füüsiliselt rasket tööd tegeva inimese suunamiseks tasuvamale tööle, kasvõi nende samade masinate väljatöötamisse ja hooldusesse, kuivõrd nad on tööülesande iseärasustega hästi tuttavad.

Selliste muutustega kaasamine eeldab taas kord ettevõtliku meelelaadi olemasolu nii ettevõtjalt kui töötajalt. Seega, kui inimesed ise on valmis muutuvate oludega kohanema ning ka riik nende inimeste oskuste ja teadmiste uuendamisse panustab, on võimalik töökaite vähenemise ja tehnoloogilise arengu tingimustes Eesti ettevõtlusel nutikas ja edukas olla.

Vaadates aga Eesti ettevõtluse senist kogemust, on valdav osa ettevõtlusest olnud suunatud kohaliku turunõudluse rahuldamisele või väliskorporatsioonidele allhanke-teenuste osutamisele. Esimesel juhul piirab ettevõtluse kasvu turu väiksus ja teisel juhul toidab loodud väärtus hoopis mingi teise piirkonna majandust, kust see viimaks kasumina ettevõttest välja võetakse. Allhange ei ole tingimata halb – kui samal ajal tegutsetakse selle nimel, et töötada välja oma tooteid/teenuseid. Teiste sõnadega, lisandväärtuse kasv saab tulla toodete ja teenuste tootmisest, mille meie oma ettevõtjad ka ise rahvusvahelistel turgudel maha müüvad. Usun, et Eestis on soodne pinnas uudsete ideede sünniks ja testimiseks, mida on mitmed idufirmad ka tõestanud.

Viimaste aastate ettevõtlusaktiivsuse kiire tempo on raugemas, mis võib olla ohumärk ja viidata sellele, et ettevõtlikke inimesi on järjest vähem. Samas on koguarvu kõrval olulisem see, et ettevõtted viiksid ellu keerulisemaid tööülesandeid ning pakuksid väärtusahelas kõrgematel tasemetel asetsevad tooted ja teenused. See omakorda võimaldab maksta kõrgemat palka töötajatele, investeringuid

ning suuremat maksutulu, mida riik saab hiljem tarvitada ühiskonna hüvanguks. Ehk siis, kui ettevõtte juht otsustab keerulisemate toodete kasuks, tähendab see küll ühelt poolt riski võtmist, kuid samas ka võimalikku suuremat kasu kõigile majanduses tegutses-jaile ning kasvatada nii riigi elanike rikkust ja elatustaset. Siin jääb üle soovida julget pealehakkamist!

Kokkuvõtvalt võib öelda, et majanduse ja riigi edukus sõltub tema inimestest – inimesed on ühe riigi väärtuslikem ressurss. Nutikad ja ettevõtlikud inimesed muudavad keskkonna paremaks ja mitte ainult lähikondsete, vaid meie kõigi jaoks. Ja ettevõtlik võib olla meist igaüks suuremal või väiksemal määral ning selleks ei pea tingimata olema ettevõt-ja. Oluline on julgus ja teotahe, oskused on omandatavad.

Head lugemist ja kaasamõtlemist, ettevõt-lik lugeja!

Annika Lentso
Eesti Arengufondi ökonomist

1

Raporti saateks: võtmemuutujad 2014

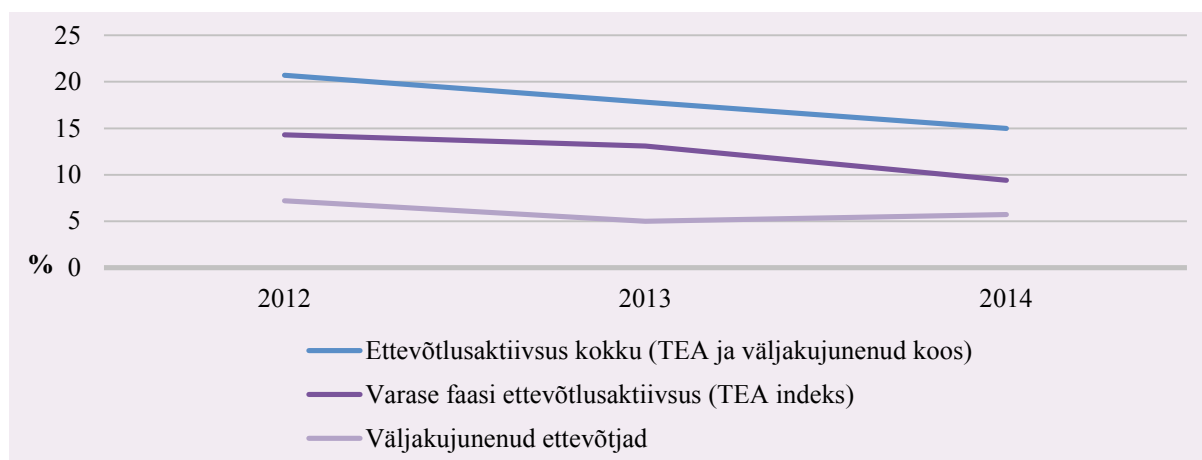
Eesti osaleb alates 2012. aastast globaalse ettevõtlusmonitooringu projektis ning käesolev raport on järjestikku kolmas. Seekordses raportis näeme, et mitmes näitajas on toimunud märkimisväärsed muutused, mis nii selle raporti autoritele kui ka tõenäoliselt lugejatele on mõneti üllatavad. Kas tegemist võib olla ühekordsete anomaaliatega või saab täheldada trendi? Nendele küsimustele vastamiseks on autorid võtnud muutujate puhul arvesse nende aegridu kolme uuringuaasta jooksul.

Ülemaailmses uuringus osales 2014. aastal kokku enam kui 206 000 inimest ning 3936 eksperti 73 majanduspiirkonnast (Amoros *et al.* 2014). Eestis olid need näitajad vastavalt 2300

inimest täiskasvanud elanikkonda esindavas valimis (tööealisi 2036) ja 40 eksperti.

2014. aasta uuringutulemustes on ettevõtlusaktiivsuse näitajates toimunud märkimisväärt langus. Kolme uuringuaasta võrdluses on kogu ettevõtlusaktiivsuse näitaja, mis kätkeb endas nii tärkavaid, uusettevõtjaid kui ka väljakujunenud ettevõtjaid (aga mitte nende summat), olnud püsivalt langustrendis (joonis 1.1). Kui varem oleme täheldanud Eesti puhul kitsaskohana just ettevõtete kasvuraskusi, mistõttu ei jõuta väljakujunenud ettevõtja staatusele, siis 2014. aasta puhul on kogenumaid ettevõtjaid aasta varasemaga võrreldes isegi veidi enam, kuid probleem on siiski säilinud.

Kogu ettevõtlusaktiivus on Eestis langustrendis teist aastat järjest



Joonis 1.1. Ettevõtlusaktiivsus Eestis kolme uuringuaasta võrdluses
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Osaliselt saab madalamat ettevõtlusaktiivsust põhjendada Eesti liikumisega innovatsioonipõhise majandusega riikide gruppi, keda iseloomustab väiksem varase faasi ettevõtlusaktiivsus. Teisalt võib olla muutus tingitud Eesti ja naaberriikide majanduskeskondade ja ettevõtlust mõjutavate hoiakute muutumisest ning osaliselt ka ettevõtlike inimeste riigist lahkumisest.

Tabel 1.1 tõestab, et vähenenud on nii kuni kolm kuud tegutsenud (tärgavad

ettevõtjad) kui ka uusettevõtjate arvukus (kuni 3,5 aasta vanused ettevõtted). Üks olulisi mõjutegureid võib olla seejuures ka paranenud olukord töajaturul, mis pakub turvalist teenistust äraelamiseks võrreldes kriisiaastatega. Näiteks tõusis 2014. aastal keskmine reaalpalk 6,0% võrra ja töötuse määr langes 1,2% võrra 7,4%-ni (Statistikaamet 2015). Siiski on muutus ka neid mõjureid arvesse võttes küllalt suur. Lähemalt saab ettevõtlusaktiivsusest lugeda käesoleva raporti 4. peatükist.

Varase faasi ettevõtjatest pea pooled peavad end uuenduslikeks

Varase faasi ettevõtlusaktiivsus (TEA indeks)	9,4
Tärgavad ettevõtjad	6,3
Uusettevõtjad	3,5
Varase faasi ettevõtjad meeste seas	11,2
Varase faasi ettevõtjad naiste seas	7,7
Kasvuorientatsioon töötajate arvu kiirelt kasvatada ¹	22,4
Uuenduslik toode/teenus ²	46,9
Tugev rahvusvahelistumise orientatsioon ³	24,0

Tabel 1.1. Varase faasi ettevõtjad ja nende ambitsioonikus 2014 (%)

Allikas: Eesti GEM TEK 2014 andmed

Käesolevas raportis on autorid pühendanud eraldi peatüki sooliste erinevuste uurimisele ettevõtlusaktiivsuses (ptk 7). Kui 2013. aastal täheldasime, et mitmes plaanis on meeste ja naiste erinevused vähenemas ja seda peamiselt ettevõtlike meeste osakaalu vähenemise tõttu, siis on see trend 2014. aastal veelgi süvenenud. Meeste puhul on varases faasis ettevõtjaid aasta varasemaga võrreldes 5,8% vähem, naiste puhul on muutus vaid -1,7%. Siiski on naisi endiselt kõigis ettevõtluse faasides meestest vähem, mistõttu otsustasid autorid selle põhjusi sügavamalt uurida.

Kui varasematel aastatel on Eesti paistnud silma väga tugeva ettevõtluspotentsiaaliga (22,9% potentsiaalseid ettevõtjaid

aastal 2013), siis 2014. uuringuaasta tulemuste kohaselt plaanib vaid kümnendik vastanutest lähema 3 aasta jooksul kas üksinda või koos kaaslasega ettevõtte asutada. Hirm läbikukkumise ees on Eesti puhul endiselt oluline ettevõtjaks hakkamist takistav tegur, ja kuna pea pool vastanutest on seda ka vaadeldaval uuringuaastal välja toonud, võib olla tegemist ühe teguriga, mis on mõjutanud ka potentsiaalsete ettevõtjate arvukuse kahanemist. Samas on huvitav asjaolu, et ettevõtjakarjääri suhtes ollakse pigem positiivselt meelestatud. Suurenenud on ka nende inimeste hulk, kes näevad oma elupiirkonnas soodsaid võimalusi ettevõtlusega alustada.

¹ Ambitsioon 5 aasta jooksul luua vähemalt 5 uut töökohta.

² Toode on uus vähemald mõningatele klientidele.

³ Vähemalt 25% klientidest asub väljaspool Eestit.

Ettevõtjaks hakkamise plaani peab vaid iga kümnes vastaja, kes pole veel ettevõtja

Potentsiaalsed ettevõtjad	10,6
Hirm läbikukkumise ees	52,8
Heade ettevõtlusoskuste tajumine	42,5
Heade ettevõtlusvõimaluste tajumine	49,4
Ettevõtlus kui soovitud karjäärivalik	55,6
Tajuvad häid võimalusi, aga kardavad ebaõnnestuda	41,8

Tabel 1.2. Hoiakud ettevõtluse suhtes (% tööealisest elanikkonnast)

Allikas: Eesti GEM TEK 2014 andmed

Seega on võimalused ja oskused ettevõtlusega tegelemiseks justkui olemas, aga neid võimalusi ei plaanita realiseerida ega, tuginedes ettevõtlusaktiivsuse näitajatele, ole ka 2014. aastal efektiivselt realiseeritud. Suurem osa ettevõtjatest, kes juba on oma tegevust alustanud, on seejuures keskendunud siseturu nõudluse teenindamisele. Veidi enam plaanivad

varase faasi ettevõtjad panustada eksporti (24% indikeerivad oma rahvusvahelise klientuuri osakaaluks vähemalt 25%) kui tööjõu kasvu (22,4% plaanib järgneva 5 aasta jooksul luua vähemalt 5 uut töökohta). Lähemalt on vaadeldud Eesti ettevõtjate arengutakistusi ja ettevõtluskeskkonna väljakutseid peatükis 6 ning ekspertide küsitluse analüüsis peatükis 8.

2

GEM uuringu mudel

Ettevõtlusest tulenevat majanduslikku dünaamilisust peetakse oluliseks riigi majanduse pikaajalise elujõulisuse ja konkurentsivõime tagajaks ning ettevõtlust ja hästi toimivat ettevõtluskeskkonda võib lugeda piirkondliku konkurentsivõime ja regionaalarengu võtmeteguriks. Ettevõtlus soodustab nii majanduskasvu, tootlikkust kui ka tööhõivet ning ettevõtjat võib pidada novaatoriks, kes loob uue ressurside

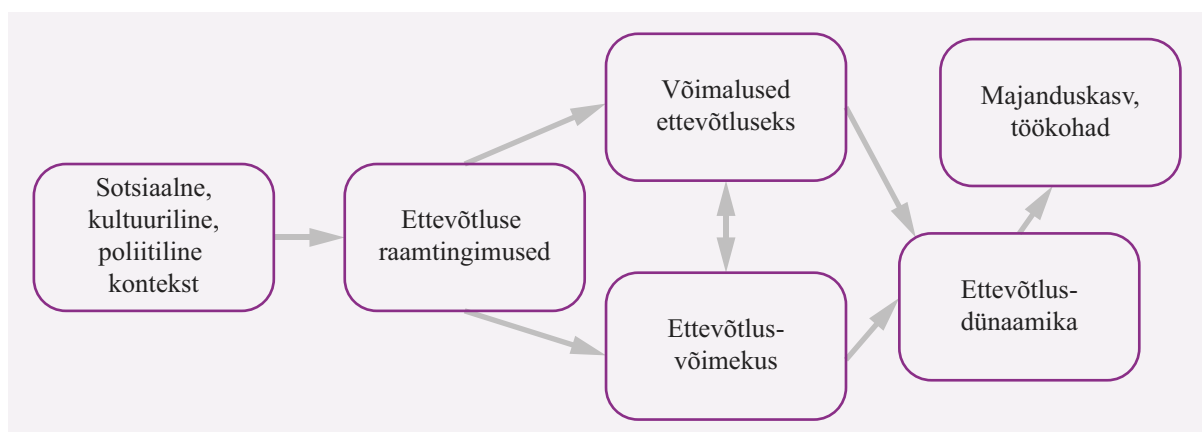
kombinatsiooni või täiendab olemasolevaid ressursse kõrgema potentsiaaliga (Schumpeter 1934; Drucker 1998; Bosma 2013). Seega, olulise majandusliku, sotsiaalse ja poliitilise rolli tõttu, mis uutel (väike)ettevõtetel enamikus majandustes on, pööratakse antud valdkonna uurimisele ja arendamisele erineval tasandil järjest rohkem tähelepanu ning kujundatakse välja ettevõtlusaktiivsust toetavaid poliitikaide (Stam *et al.* 2007).

2.1. GEM uuringu raamistik

GEM esialgne uurimisraamistik loodi 1999. aastal (joonis 2.1) ning on sealt alates teinud läbi olulisi täiendusi, ent kõigist muudatustest hoolimata pole andmete võrreldavus saanud kannatada. GEM uuenduslik lähenemine

võrreldes traditsioonilise majanduskasvu mudeliga seisnes lähtearusaamas, et majanduskasvu allikaks pole suurettevõtted, vaid individide alustatavad uued, väikesed ettevõtted (GEM Eesti raport 2012).

GEM lähtub eeldusest, et majanduskasvu aluseks on ettevõtlus



Joonis 2.1. GEM esialgne kontseptuaalne mudel

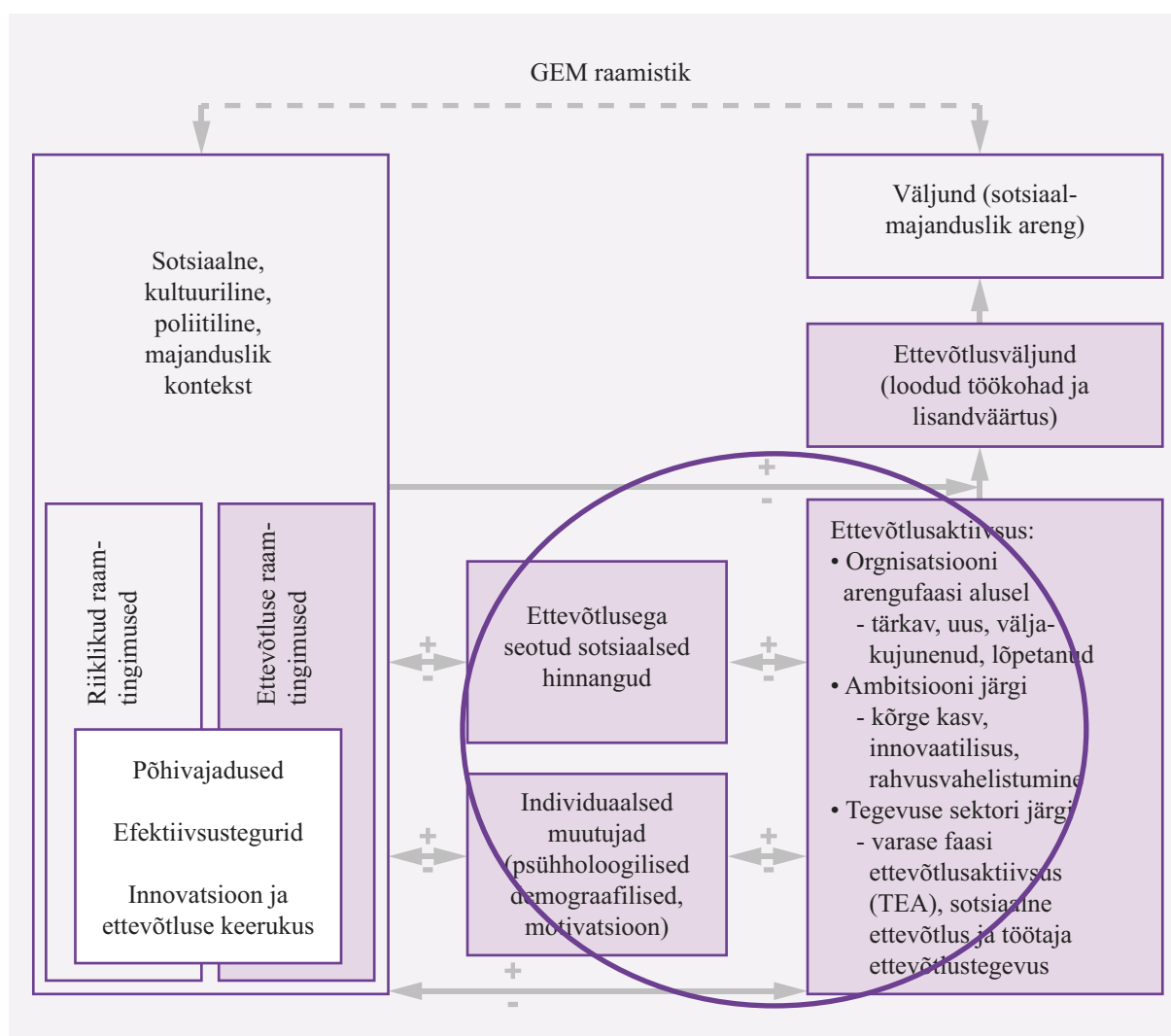
Allikas: Reynolds *et al.* (1999), autori tõlge ja reproduktsioon

Alloleval joonisel on välja toodud täiustatud GEM kontseptuaalne mudel (joonis 2.2). Oma olemuselt on raamistik samasugune 2014. aastani kehtinud mudeliga, ent enam pööratakse tähelepanu erinevate muutujate vaheliste seoste väljaselgitamisele. Uus GEM raamistik võimaldab varasemast paremini testida, milline on muutujatevahelise sideme olemus ehk kuidas individuaalsed, ühiskonnatasandi ning ettevõtlusalased atribuudid üksteist mõjutavad (Amoros *et al.* 2015).

Uuringu kontseptuaalne raamistik põhineb neljal peamisel komponendil (Amoros *et al.* 2015):

- Sotsiaalne, kultuuriline, poliitiline ja majanduslik kontekst, milles ettevõtliku hoiakuga mehed ja naised tegutsevad (või see, mis takistab nende ettevõtlusega tegelemist).
- Individuaaltasandi muutujad – lisaks demograafilistele näitajatele peegeldavad inimeste hinnanguid sellele, kui head ettevõtlusvõimalused nende piirkonnas esinevad; võimekust käituda ettevõtlikult, nii ettevõtlusalaseid kavatsusi kui ka ebaõnnestumise kartust.
- Sotsiaalsed väärtused – millisena ühiskond tervikuna näeb ettevõtjaid ja ettevõtlusalast

GEM täienenud raamistik selgitab ettevõtlusaktiivsuse, individuaalsete ja sotsiaalsete hinnangute vastastikust mõju



Joonis 2.2. GEM kontseptuaalne raamistik 2015

Allikas: Amoros *et al.* (2015), autori tõlge ja reproduktsioon

tegevust; hindab ettevõtlust kui soodsat karjäärivalikut ning kuidas avalik meedia toetab ettevõtluskultuuri arengut.

- Ettevõtluse indikaatorid – erinevas vormis ja arengufaasis ettevõtlustegevus (tähtsaks, uus- ja väljakujunenud ettevõtja; kõrge kasvuambitsioon ja ettevõtlusega lõpetamine) kui ka motivatsioon ettevõtlusega tegeleda (võimalus- ja vajaduspõhine ettevõtlus).

Kogutud andmeid vaatleb GEM nii riigipõhiselt kui ka teiste riikide gruppide suhtes. Uuringus grupeeritakse ja võrreldakse eri riikide andmeid ühest küljest geograafilise kuuluvuse alusel (nt Euroopa Liidu liikmesriigid⁴), ent teisest küljest vastavalt riigi majanduse arengustaadiumile (Masso *et al.* 2013) järgmiselt:

a) Ressursipõhised majandused – iseloomulik on suur hulk vajaduspõhiseid väikesi põllumajandusettevõtteid või FIE-sid, madal innovaativsus ja ekspordintensiivsus. Konkurentsi aluseks on odavam hind madala lisandväärtusega toodete pakkumisel.

b) Investeeringupõhised majandused – konkurentsivõime aluseks on investeeringud,

tootlikkus ja ligipääs suurtele turgudele. Ettevõtlus on kapitaliintensiivne ja madala lisandväärtusega.

c) Innovatsioonipõhised majandused⁵ – konkurentsivõime põhineb teadmuspõhisel kõrge lisandväärtusega ettevõtlusel, mis töötab välja uuenduslikke tooteid ja teenuseid, mille aluseks on tehnoloogiline innovatsioon.

Kui varem on Eesti olnud majanduse arengu järgi liigitatud üleminekufaasis olevaks riigiks teel investeeringupõhiselt innovatsioonipõhisele majandusele, siis 2014. aastal on Eesti liikunud innovatsioonipõhiste majanduste gruppi. Varasemates raportites on Eesti paistnud silma suure ettevõtlusaktiivsuse poolest, siis käesolevas raportis vaadeldaval uuringuaastal on selles osas toimunud märgatav vähenemine. Seoses Eesti liikumisega uude arengustaadiumisse on selline muutuse suund ootuspärane, sest innovatsioonipõhiseid majandusi iseloomustab madalam varase faasi ettevõtlusaktiivsus. Aastane muutus on siiski mõneti ootamatult suur. Täpsemalt käsitleb seda küsimust ettevõtlusaktiivsuse peatükk.

2.2. Täiskasvanud elanikkonna uuring ja ekspertuur

GEM uuringu mudel koosneb kahest alamuuringu: täiskasvanud elanikkonna uuringust (TEK) ning rahvuslikust ekspertküsitlusest (EK). TEK kaudu uuritakse igas riigis vähemalt 2000 18–64-aastase täiskasvanu ettevõtlust puudutavaid individuaalseid hoiakuid, tegevust ja püüdlusi ettevõtluse valdkonnas. Osa riike on laiendanud valimit kaasamiseks uuringusse ka vanemaalised, kes võivad samuti olla ettevõtluses aktiivsed. Sellel kaalutlusel on Eesti küsitlusega uuritud kuni 74-aastasi inimesi. Ettevõtjana lähevad arvesse seejuures ka need, kes oma tegevust

ametlikult pole registreerinud. Kokkuvõtvalt uurib TEK, millised inimesed ettevõtluskeskkonda ühes selle võimaluste ja piirangutega tajuvad ning enda valmisolekut ettevõtlusega tegelda hindavad.

Ettevõtluskliima iseloomustamiseks vaatleb uuring muu hulgas ühiskonna suhtumist ettevõtlusesse ja ettevõtjatesse, piirkonnas ettevõtlusvõimaluste olemasolu ning inimeste valmisolekut neid realiseerida. Ühtlasi on oluline mõista nii tegutsevate kui ka alustavate ettevõtjate puhul ambitsioone kasvada töötajate arvus ja sihtturgude mõttes ning ettevõtjate uuenduslikkust.

⁴ 2014. aasta GEM uuringus osales 23 Euroopa Liidu riiki: Eesti, Leedu, Soome, Rootsi, Taani, Belgia, Holland, Poola, Ungari, Austria, Luksemburg, Prantsusmaa, Saksamaa, Ühendkuningriik, Iirimaa, Hispaania, Itaalia, Kreeka, Portugal, Sloveenia, Slovakkia, Horvaatia, Rumeenia.

⁵ Innovatsioonipõhise majandusega riigid 2014: USA, Kreeka, Holland, Belgia, Prantsusmaa, Hispaania, Itaalia, Šveits, Austria, Ühendkuningriik, Taani, Rootsi, Norra, Saksamaa, Austraalia, Singapur, Jaapan, Kanada, Portugal, Luksemburg, Iirimaa, Soome, Eesti, Sloveenia, Slovakkia, Puerto Rico, Trinidad & Tobago, Taiwan, Katar.

Rahvuslik ekspertküsitlus (EK). GEM mudel tervikuna püüab selgitada, millised on inimeste ja ettevõtluskeskkonna vahelised seosed. EK on kvalitatiivuuring, mille abil jälgitakse ettevõtluskeskkonna tingimusi ja ettevõtluse raamtingimusi üheksast järgmisest aspektist, millel usutakse olevat tugev mõju ettevõtlusele ja selle arengule:

- rahastamisvõimalused
- riiklikud poliitikad
- programmid
- ettevõtlusharidus ja -koolitus
- teadmussiire
- äri- ja teenuste taristu

- turu areng ja avatus
- füüsiline taristu
- kultuurilised ja sotsiaalsed normid.

Ekspertide hinnangutele tuginedes joonistub välja pilt Eesti majanduse peamistest tugevustest ja ka väljakutsetest. EK küsitluses osaleb igal aastal vähemalt 36 eksperti igas GEM riigis (2014. a oli Eestis vastavalt 40 eksperti). Pikemalt on EK uuringu metoodikat kirjeldatud ekspertuuringu peatükis.

Andmeid kogutakse samal ajal kõigis riikides standardiseeritud küsimustiku alusel, mis võimaldab rahvusvaheliselt majanduspiirkondi üksteisega võrrelda.

2.3. GEM põhinäitajate selgitus

TEA ehk varase faasi ettevõtlusaktiivsus. GEM arvestab TEA hulka nii inimesed, kes on aktiivselt käivitamas uut ettevõtet (ehk **tärgavad ettevõtjad**), kui ka lühiajaliselt tegutsenud ettevõtjad (**uusettevõtjad**). TEA määrast on maha võetud aga need, kes on end märkinud kuuluvat mõlemasse faasi. Tärgavate ettevõtjate tunnuseks on 12 viimase kuu jooksul uue ettevõtte alustamiseks tehtud reaalsed tegevused (nt seadmete ost, meeskonna ja äriplaani koostamine vm) või kuni kolme kuu jooksul töötasu maksmine. **Uusettevõtjad** on 4–42 kuu vanused, enam kui 3,5 aastat tegutsenud ettevõtjad liigitatakse **väljakujunenud ettevõtjate** gruppi.

Vastavalt ettevõtte loomise motivatsioonile eristab uuring **võimalus-** ja **vajaduspõhist ettevõtlust**. Ettevõtteid võib asutada näiteks vajadusest end ära elatada või kasutamaks ära soodsat turuvõimalust, et suurendada näiteks oma sissetulekut ja/või sõltumatust.

Ettevõtlusalased hoiakud ja kavatsused. Ühiskonna suhtumist ettevõtjatesse, nende edusse ning ebaõnnestumistesse ja meediatähelepanu nimetatule peegeldavad GEM uuringus **individuaal-** ja **kultuuritasandi hoiakud**. Ettevõtluskavatsusi väljendatakse **potentsiaalsete ettevõtjate** osakaalu kaudu

(s.o inimesed, kes plaanivad järgmise 3 aasta jooksul ettevõtlusega alustada).

Ettevõtjate arengupüüdlused. GEM mõeldab ettevõtjate püüdlusi **ambitsiooni abil luua uusi töökohti, innovaatilisi tooteid/teenuseid ning äritegevuse laiendamist rahvusvahelistel turgudel**. Ettevõtjatel palutakse tuua välja, kui suur osa nende klientuurist on ja saab olema välisriikidest, kui palju töökohti nad kavandavad lähiaastatel luua, ning palutakse hinnata nende toodete uudsust. Innovaatiliseks loetakse ettevõtteid, mis pakuvad tooteid/teenuseid, mis on uudsed kas kõigile või vähemalt osale klientidele turul ning konkurents on kas vähene või puudub täielikult. Rahvusvahelistumise tasemeid on kokku neli: ettevõtjatest, kellel puuduvad välismaised kliendid, kuni nendeni, kelle sihtturg on täielikult rahvusvaheline.

Ettevõtlusega lõpetamine või ärist väljumine. GEM uurib viimase 12 kuu jooksul ettevõtlusega tegelemise lõpetanutel, mis olid selle otsuse põhjused ning kas seejuures ettevõtte jätkas tegevust. Ehk teisisõnu, kas äritegevus ei osutunud kasumlikuks, oli finantseeringu leidmise probleeme või oli motivatsiooniks näiteks hoopis ettevõtte kasumlik müük (*exit*) või ettevõtja vanaduspensionile siirdumine.

3

Eesti elanike ettevõtlusalased hoiakud

GEM on üks esimesi uuringuid maailmas, mis hakkas käsitlema ettevõtlusalaseid hoiakuid, hinnanguid ja kavatsusi, seda nii isiklikul, aga ka kultuurilisel tasandil (Xavier *et al.* 2013). Nagu enne mainitud, jaguneb ettevõtlus GEM mudeli järgi kolmeks: ettevõtlusalased hoiakud, ettevõtlusaktiivsus ja ettevõtlusalased püüdlused (Bosma *et al.* 2012). Käesolevas peatükis kaardistame eestlaste ettevõtlusalaseid hoiakuid, millest muu hulgas lähtuvad nii üldine ettevõtlusaktiivsus kui ka ettevõtlusalased püüdlused. Peale loodavate ja tegutsevate ettevõtete hõlmab ettevõtlus kui suhteliselt laiahaardeline nähtus endas ka loovust, mitmesuguste probleemide lahendamist, innovatsiooni ja interaktsiooni, samuti võib seda pidada isikliku arengu ja õppimise kontseptsiooniks (Braun ja Diensberg 2007).

Trendid tööturul kajastavad suurenevat arvu vabakutselisi ja sagedasemat töökohade vahetamist, samuti kiiret tehnoloogilist arengut, suuremaid arenguvõimalusi ning mitmetahulisemaid tööstruktuure. Seega ei räägi me pelgalt ettevõtjatest, vaid ettevõtluskust mõttelaadist, mis iseloomustab ka mitte-ettevõtjaid. Ettevõtlik inimene on tööjõuturul nõutud peamiselt seetõttu, et ettevõtte või organisatsiooni arengu tagamise ja parema konkurentsipositsiooni nimel on tööandjad huvitatud eelkõige ettevõtlike töötajate palkamisest (Nielsen *et al.* 2012).

GEM grupeerib hoiakud kultuuritasandi ehk kultuurilisteks ja individuaaltasandi hoiakuteks. Käesolevas peatükis käsitleme neid mõlemaid ning lisaks vaatleme põgusalt ka mitteametlikke investoreid ja potentsiaalseid ettevõtjaid.

3.1. Peamised kultuuritasandi hoiakud

Ettevõtluskultuuri ehk inimeste tajutud kultuurilisi hoiakuid iseloomustavad GEM uuringu metoodika kohaselt sellised indikaatorid nagu *ettevõtluse kui soovitud karjäärivaliku tajumine, edukate ettevõtjate kõrge staatus ühiskonnas ja kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele* (tabel 3.1). Neid siduv mõttekäik võiks olla näiteks järgmine: kui ettevõtlust peetakse inimeste arvates ihaldusväärseks karjäärivalikus, siis seda suurema tõenäosusega hakatakse ka ettevõtlusega tegelema (Reynolds *et al.* 2005).

Tabelist 3.1 võib näha, et Eesti elanike kultuurilised hoiakud on üldjoontes sarnased Euroopa Liidu keskmistega, kuid nii *sarnase elatustaseme* kui ka *avaliku meedia* väidetele on nõustunud harvemini ($\alpha = 0,01$). Eesti meedia kajastab nimelt lugusid edukatest uutest ettevõtetest harvemini kui EL riikides keskmiselt. Kui *sarnase elatustaseme* väide iseloomustab teatavat hinnangut elanikkonna üldisele egalitaarsusele, siis võib öelda, et võrreldes EL kodanikega üldiselt, tajuvad eestlased kaaskodanikke sagedamini sellisena, kes

Eesti elanike kultuurilised hoiakud on üldjoontes sarnased EL keskmisega

Väide	Väitega nõustumine (%)			
	Eesti 2012	Eesti 2013	Eesti 2014	EL keskmine 2014
Enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase	55,8	56,7	57,7	65,7
Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	54,8	53,2	55,6	56,9
Need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees	62,5	58,6	64,9	66,6
Te näete Eestis tihti avalikus meedias lugusid edukatest uutest ettevõtetest	41,5	40,7	43,3	53,3

Tabel 3.1. Kultuurilised hoiakud ja nende rahvusvaheline võrdlus

Allikas: autorite arvutused GEM TEK riikideüleste andmete põhjal

pigem ei taotle võrdsust (siinkohal peamiselt sissetulekute ja heaolu mõistes). Üldiselt ei ole egalitaarse mõtteviisi ja ettevõtlusaktiivsuse seosed väga selged ning seetõttu ei käsitleta seda otseselt ettevõtlusaktiivsust toetavana. Statistiliselt oluliselt erinevad muutused läbi aastate puuduvad, v.a *ettevõtjate kõrge staatuse* väite puhul, mis oli aastal 2013 madalama ($\alpha = 0,01$) väärtusega kui aastal 2014.

Seda, kui paljudele kultuuriliste hoiakute võtmenäitajatele (v.a *sarnase elatustaseme* väide) vastasid inimesed samaaegselt jaatavalt, näitab *kultuuriline ettevõtlusele suunitluse indeks*. Kogu Eesti tööealisest elanikkonnast 12,2% ei jaga ühtegi hoiakut kolmest võimalikust, 31,9% jagab üht, 37,5% kaht ning 18,5% jagab kõiki eespool väljatoodud hoiakuid. See näitab, et suurem osa elanikke tajuvad ettevõtlust oma kultuuriruumis ikkagi pigem positiivse nähtusena.

3.2. Peamised individuaaltasandi hoiakud

Järgnevalt vaatleme GEM individuaaltasandi hoiakuid (tabel 3.2). Teiste alustavate ettevõtjate isiklikku tundmist võib pidada üheks oluliseks teguriks inimese tutvumisel ettevõtlusega ning tema kalduvusel hakata ettevõtjaks. Analüüsides ettevõtlusalaseid võimalusi ja ettevõtluseks vajalikke ressursse, mõjutavad üksikisikuid erinevad sotsiaalsed n-õ agendid, kes neid motiveerivad ja ettevõtte alustamisel aitavad (Justo *et al.* 2008). Aastal 2014 on see näitaja ($\alpha = 0,1$) kahe eelmise aasta omast kõrgem. Samuti võib öelda, et Eesti elanikud teavad sagedamini ($\alpha = 0,01$) kedagi, kes on 2 viimase aasta jooksul ettevõttega alustanud, kui EL elanikud keskmiselt. See võib nii olla muu hulgas ka seetõttu, et Eestis ongi varase faasi ettevõtjate osakaal kogu ettevõtluses suhteliselt suur (peatükk 4).

Oma piirkonnas heade äri võimaluste tajumine haakub aga ettevõtluse geograafia käsitlemisega, mille kohaselt uued sama tööstusharu ettevõtted tekivad sinna, kus on juba olemasolevaid ettevõtteid (nn aglomeratsiooniefekt). Seda peamiselt seetõttu, et inimeste sotsiaalne võrgustik on kontsentreeritud piirkonda, kus nad elavad ja töötavad, ning olemasolevad ettevõtted pakuvad uute ettevõtete alustamiseks vajalikke ressursse, nagu vaikivad ehk mitte-kodifitseeritud teadmised (*tacit knowledge*) ja kvalifitseeritud tööjõud.

On täheldatud, et mida aktiivsemalt on üksikisikud sotsiaalsetes suhtlusringkondades, mis on ettevõtlilikud ja ettevõtluse suhtes positiivselt meelestatud, seda rohkem häid äri võimalusi nad näevad (Justo *et al.* 2008). Kuigi kolme viimase aasta jooksul ei ole nimetatud

Eesti elanike hirm ettevõtluses läbikukkumise ees on suurenenud

Näitaja	Kirjeldus	„Jah“-vastuste osakaal (%)			
		Eesti 2012	Eesti 2013 ⁶	Eesti 2014	EL keskmise 2014
Alustavate ettevõtjate teadmine	Osakaal 18–64-aastaste elanike hulgas, kes teavad isiklikult kedagi, kes on viimase 2 aasta jooksul ettevõttega alustanud	37,5	36,8	42,0	32,9
Heade ettevõtlusvõimaluste tajumine	Osakaal vastanute hulgas, kes arvavad, et nende piirkonnas on järgneva 6 kuu jooksul head võimalused ettevõttega alustamiseks	45,2	46,1	49,4	34,8
Heade ettevõtlusalaste oskuste tajumine	Osakaal vastanute hulgas, kes arvavad, et neil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada	43,2	40,0	42,5	42,3
Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees	Osakaal vastanute hulgas, kes hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda	44,3	47,8	52,8	47,0
Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees (2)	Osakaal vastanute hulgas, kes tajuvad oma piirkonnas küll häid ettevõtlusvõimalusi, kuid kes hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda	34,0	38,8	41,8	–

Tabel 3.2. GEM individuaaltasandi hoiakute võtmenäitajad

Allikas: autorite arvutused GEM TEK riikideüleste andmete põhjal

näitarv statistiliselt oluliselt muutunud, on tegemist näitajaga, mis on EL keskmisest suurem ($\alpha = 0,01$). See omakorda viitab, kuigi kaudselt, suhteliselt headele ettevõtlusvõimalustele Eestis.

Ettevõtlusalaste oskuste tajumist ning ettevõtluskultuuri arengut soodustavad poliitikad on peamiselt seotud ettevõtlusõppe käsitlemisega, sealhulgas süsteemse ettevõtlusteadmuse edastamise ja ühiskondlike hoiakute kujundamisega (EC 2004). *Heade ettevõtlusalaste oskuste tajumise* näitaja poolest on Eesti sarnane EL keskmisega ning ka Eesti

kolme aasta võrdluses puuduvad statistiliselt olulised muutused.

Seda, kui paljudele individuaaltasandi hoiakute põhinäitajatele (v.a *hirm ettevõtlusega läbikukkumise ees*) vastasid inimesed samaaegselt jaatavalt, näitab individuaalse ettevõtlusele suunitluse indeks. Kogu Eesti tööealisest elanikkonnast 22% ei jaga kolmest võimalikust ühtegi hoiakut, 31,4% jagab üht, 28,9% kaht ning 17,7% jagab kõiki eespool väljatoodud hoiakuid. Seega saab teha järelduse, et üsna suur osa elanikest on ettevõtlusest teadlikud ning selle suhtes pigem positiivselt meelestatud.

3.3. Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees: seos teiste individuaaltasandi hoiakutega

Hirmu ebaõnnestumise ees oleme varasemates GEM raportites käsitlenud kui üht olulist ettevõtlusaktiivsuse takistust. GEM arvutab vastavat indikaatorit kogu elanikkonna põhjal (sellisel juhul on Eesti näitaja 52,8%),

ent teiselt poolt ka nende osas, kes tajuvad oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi. GEM võtmeindikaatoriks loetakse just neist viimast ehk osakaalu nende hulgas, kes tajuvad oma piirkonnas häid ärivõimalusi, kuid

⁶ Väljatoodud osakaalud Eesti kohta aastal 2013 ei erine statistiliselt oluliselt 2012. aasta vastavatest näitajatest.

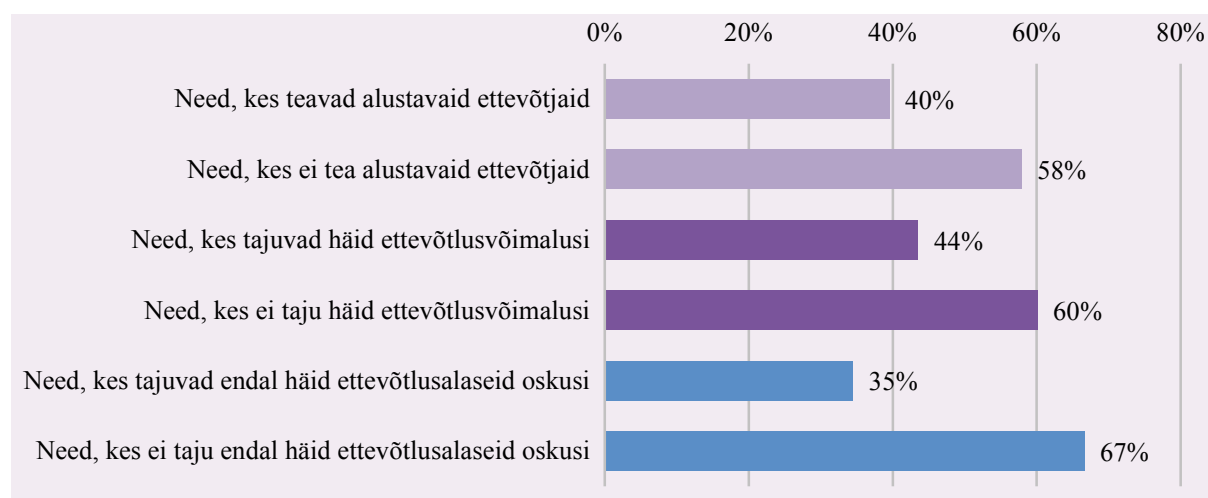
kardavad samaaegselt ettevõtlusega tegelema hakates läbi kukkuda⁷. Antud näitaja⁸ on aastal 2014 statistiliselt oluliselt ($\alpha = 0,05$) suurem kui aastal 2012. Ka siis, kui võtta arvesse needki, kes ei taju oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi, on aastal 2014 inimeste hirm läbikukkumise ees suurem ($\alpha = 0,05$) eelmise kahe aasta vastavatest näitajatest, ühtlasi ületades ka EL keskmist. Seda võib mõista mitmeti: kas suurem on elanike riskikartlikkus (tulenevalt üksikisiku võimalustest ja hetkeolukorrast) või reaalne tõenäosus ettevõtluses läbi kukkuda (tulenevalt ümbritsevast ettevõtluskeskkonnast), mida siis inimesed vastavalt ka tajuvad. Suure tõenäosusega on tegemist nende kahe kombinatsiooniga.

Kui ettevõtluskeskkonda mõjutavaid tegureid on hinnatud peatükis 8, siis siinkohal vaatame individuaalset riskikartlikkust teiste hoiakute kaudu testimaks, kas ettevõtluses

läbikukkumise hirm⁹ on teiste individuaaltasandi näitajatega seotud (joonis 3.1). Jooniselt selgub, et inimesed, kes teavad teisi alustavaid ettevõtjaid, kardavad ebaõnnestumist oluliselt ($\alpha = 0,01$) vähem kui need, kes teisi alustavaid ettevõtjaid ei tunne. Sarnaseid tähelepanekuid ilmneb ka teiste individuaaltasandi hoiakute puhul.

Kõige sagedamini ($\alpha \leq 0,1$) kardavad ettevõtlusega tegeldes läbi kukkuda need, kes ei taju endal häid ettevõtlusalaseid oskusi, mis viitab ettevõtlusõppe ja -praktika olulisusele ettevõtliku meelelaadi kujundamisel. Kui võrrelda vastajaid, kes tajuvad häid ettevõtlusvõimalusi, nendega, kes häid ettevõtlusvõimalusi ei tunnista, siis on viimastel sagedamini hirm läbikukkumise ees ($\alpha = 0,01$). See loogika võib toimida ka teistpidi – need, kellel on hirm läbikukkumise ees, tajuvad oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi ka harvemini.

Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees on kõige sagedamini neil, kes ei taju endal häid ettevõtlusalaseid oskusi



Joonis 3.1. Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees teiste GEM individuaaltasandi hoiakute järgi
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

⁷ Käesolevas raportis käsitletakse vaikumisi antud näitajana lihtsalt osakaalu kogu 18–64-aastase elanikkonna hulgas.

⁸ Osakaal 18–64-aastase elanikkonna hulgas, kes tajuvad oma piirkonnas küll häid ettevõtlusvõimalusi, kuid kes hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda.

⁹ Osakaal 18–64-aastase elanikkonna hulgas, kes hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda.

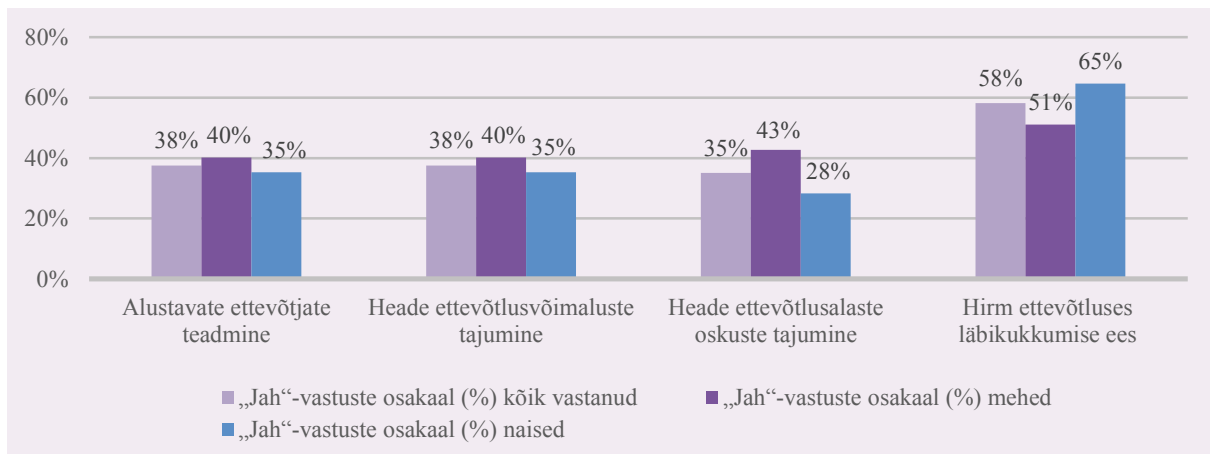
3.4. Erinevused meeste ja naiste ettevõtlusalastes hoiakutes

Järgnevalt vaatleme eespool väljatoodud peamisi hoiakuid erinevate aspektide kaupa. Kui meeste ja naiste ettevõtlusalast käitumist käsitletakse eraldi peatükis 7, siis vaadeldes mitte-ettevõtjaid, võib samuti meeste ja naiste ettevõtlusalastes hoiakutes leida teatavaid erinevusi. Mitte-ettevõtjate kultuurilised hoiakud ei ole statistiliselt oluliselt erinevad ettevõtjate omadest, samuti ei erine need üldjoontes meestel ja naistel. Välja arvatud sarnase elatusaseme väite puhul ($\alpha = 0,05$), kus 62,5% naistest ja 54,3% meestest arvasid, et *enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil*

oleks sarnane elatusase. Seega tundub, et (mitte-ettevõtjatest) naistel on üldjoontes egalitaarsemad hoiakud kui meestel.

Vaadeldes mitte-ettevõtjate individuaaltasandi hoiakuid (joonis 3.2), siis naiste seas esineb sagedamini ($\alpha = 0,01$) hirmu läbikukkumise ees ning nad tajuvad meestest harvemini ($\alpha = 0,01$) endal häid ettevõtlusoskusi. Teised näitajad ei olnud statistiliselt oluliselt erinevad: nii mehed kui ka naised tajuvad sarnaselt oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi ja teavad alustavaid ettevõtjaid.

Naiste seas esineb sagedamini hirmu läbikukkumise ees ja ka häid ettevõtlusalaseid oskusi tajuvad nad endal meestest harvemini



Joonis 3.2. GEM individuaaltasandi hoiakud mitte-ettevõtjatest meeste ja naiste puhul aastal 2014

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

3.5. Erinevused hoiakutes vanusegrupi järgi

Vaadeldes individuaaltasandi ettevõtlusalaseid hoiakuid (joonis 3.3) vanusegruppide järgi¹⁰, võib näha, et kõikide hoiakute osakaal väheneb vastanute vanuse kasvades. Erandiks on siinkohal *hirmu läbikukkumise ees*, mis ilmutab kohati vastupidist tendentsi. Kui kõrvuti asetsevate

vanusegruppide osakaal ühe hoiaku kohta ei erine statistiliselt oluliselt, siis vaadeldes vanusegruppe üle ühe, on erinevus ($\alpha \leq 0,1$) olemas. **Seega võib öelda, et nooremad elanikud on ettevõtluse suhtes sagedamini positiivselt meelestatud ehk teisisõnu, neil on sagedamini ettevõtli-**

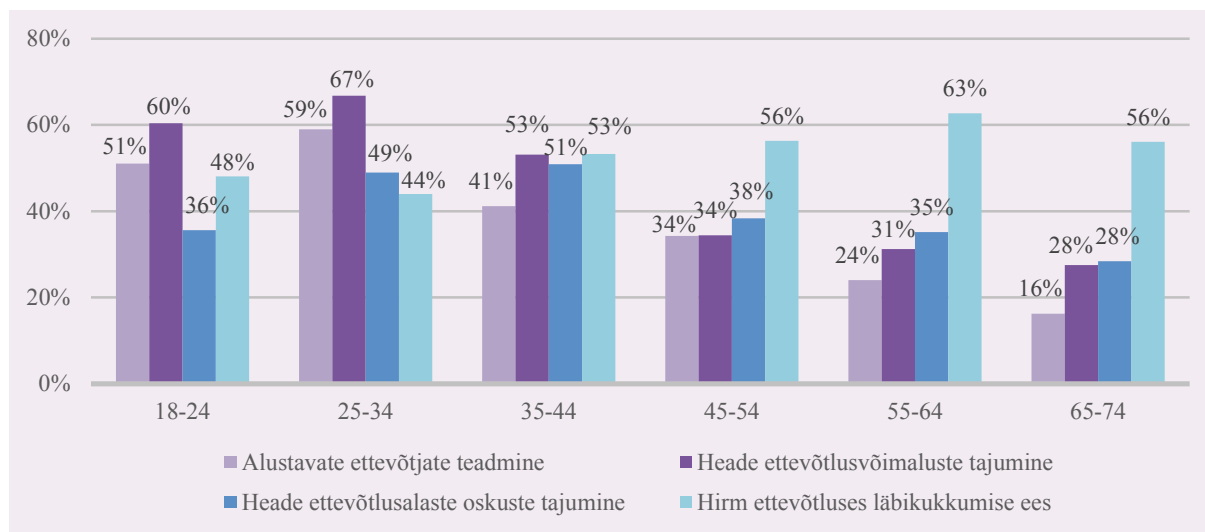
¹⁰ Siinkohal võetakse arvesse ka need vastanud, kes on vanemad kui 64 aastat. Kõige eakamad uuringus osalenud olid 74-aastased.

kud hoiakud. Samas, ettevõtlusoskuste näitaja puhul on muster natuke erinev.

Vanusegruppides 25–34 ja 35–44 tajutakse võrreldes teiste gruppidega oluliselt ($\alpha = 0,05$) sagedamini endal häid ettevõtlusoskusi, võrreldes kuni 24-aastaste ja 45–64- ja

65–74-aastastega. Samuti, inimesed vanusegruppis 25–34 tunnistasid teistest sagedamini ($\alpha = 0,05$; 58,7%), et nad näevad Eestis tihti ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest.

Noorematel täiskasvanutel on sagedamini ettevõtlikud hoiakud kui vanematel



Joonis 3.3. GEM individuaaltasandi hoiakud vanusegruppide järgi aastal 2014

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

3.6. Ettevõtlusealased hoiakud Eesti regioonides

Järgnevalt võrdleme hoiakuid, jagades Eesti viieks regiooniks:

- 1) Põhja-Eesti (Harjumaa),
- 2) Lääne-Eesti (Läänemaa, Pärnumaa, Hiiumaa ja Saaremaa),
- 3) Kesk-Eesti (Järvamaa, Raplamaa ja Lääne-Virumaa),
- 4) Kirde-Eesti (Ida-Virumaa) ja
- 5) Lõuna-Eesti (Jõgevamaa, Põlvamaa, Tartumaa, Valgamaa, Viljandimaa ja Võrumaa).

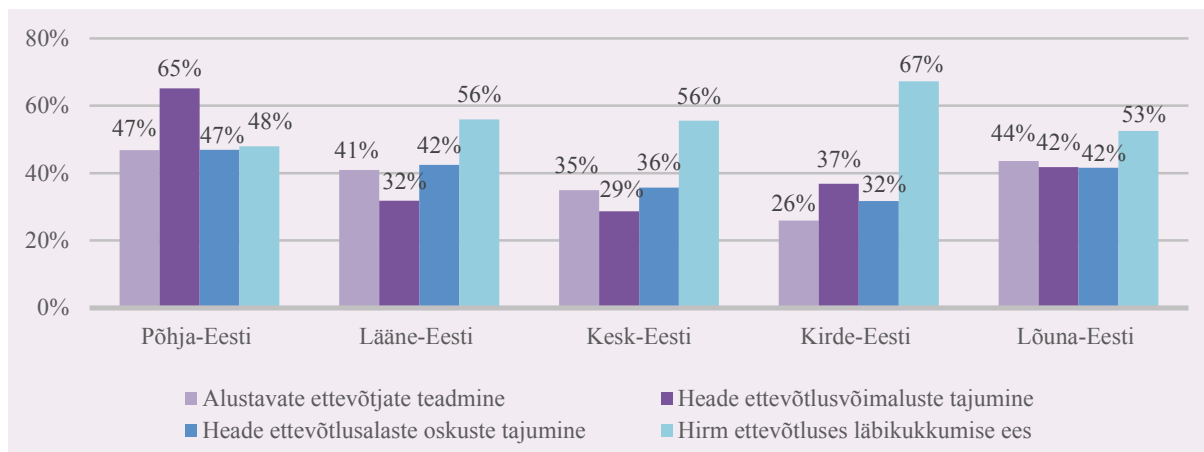
Kultuuritasandi hoiakud üldiselt regiooniti ei erine, kuid seda mõne erandiga. Väitega, et enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase, nõustusid kõige vähem ($\alpha = 0,05$; 42,8%) Kirde-Eesti elanikud. Võttes arvesse Kirde-Eesti rahvastiku koosseisu (suurem osa elanikest on vene rahvusest), siis haakub tulemus joonisel 3.4 väljatooduga. Sealjuures arvati Kirde- ja Põhja-Eestis (võrreldes Lääne-Eestiga) sagedamini ($\alpha = 0,01$),

et need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees. Lõuna- ja Kesk-Eestis nähakse aga harvemini ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest kui Põhja-Eestis ($\alpha = 0,1$).

Vaadeldes individuaaltasandi hoiakuid, võib täheldada Kirde-Eestis oluliselt ($\alpha \leq 0,1$) suuremat hirmu läbikukkumise ees. Ka see, võttes arvesse piirkonna demograafilist profiili, haakub joonisel 3.4 väljatooduga, mis kõik viitab tõsiasjale, et **Kirde-Eesti vajab sealsete elanike ettevõtlikku meelelaadi arvestades eraldiseisvat käsitlemist.**

Näiteks alustavate ettevõtjate teadmise poolest ei ole olulist erinevust vaid Kesk-Eesti vastava näitajaga, kõikides teistes piirkondades teavad elanikud sagedamini ($\alpha \leq 0,05$) teisi alustavaid ettevõtjaid kui Kirde-Eestis. Heade ettevõtlusoskuste tajumise puhul on olukord suhteliselt sarnane, kuigi statistiliselt olulised erinevused on vaid Kirde- ja

Kõige rohkem tajutakse häid ettevõtlusvõimalusi Harjumaal, kõige sagedamini esineb hirmu läbikukkumise ees Ida-Virumaal



Joonis 3.4. GEM individuaaltasandi hoiakud erinevates regioonides aastal 2014
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

Põhja-Eesti ($\alpha = 0,01$) ning Kirde- ja Lõuna-Eesti ($\alpha = 0,1$) vahel. Põhja-Eelist eristub selle näitaja puhul ka veel Kesk-Eesti ($\alpha = 0,05$).

Lisaks paistab Põhja-Eesti teiste piirkondade seast silma ($\alpha = 0,01$) heade ettevõtlusvõimaluste tajumise poolest, samas on statistiliselt oluline erinevus ($\alpha = 0,05$) ka Kesk- ja Lõuna-Eesti vahel. Alustavaid

ettevõtjaid teatakse Põhja-Eestis sagedamini kui Kirde- ($\alpha = 0,01$) ja Kesk-Eestis ($\alpha = 0,1$). Kõige selle põhjal joonistub välja väga üldkujuline pilt, **kus kõige ettevõtlikuma meelelaadiga elanikud tunduvad asuvat Põhja-Eestis**, millele järgnevad Lõuna- ja Lääne-Eesti, neile omakorda Kesk- ja Kirde-Eesti.

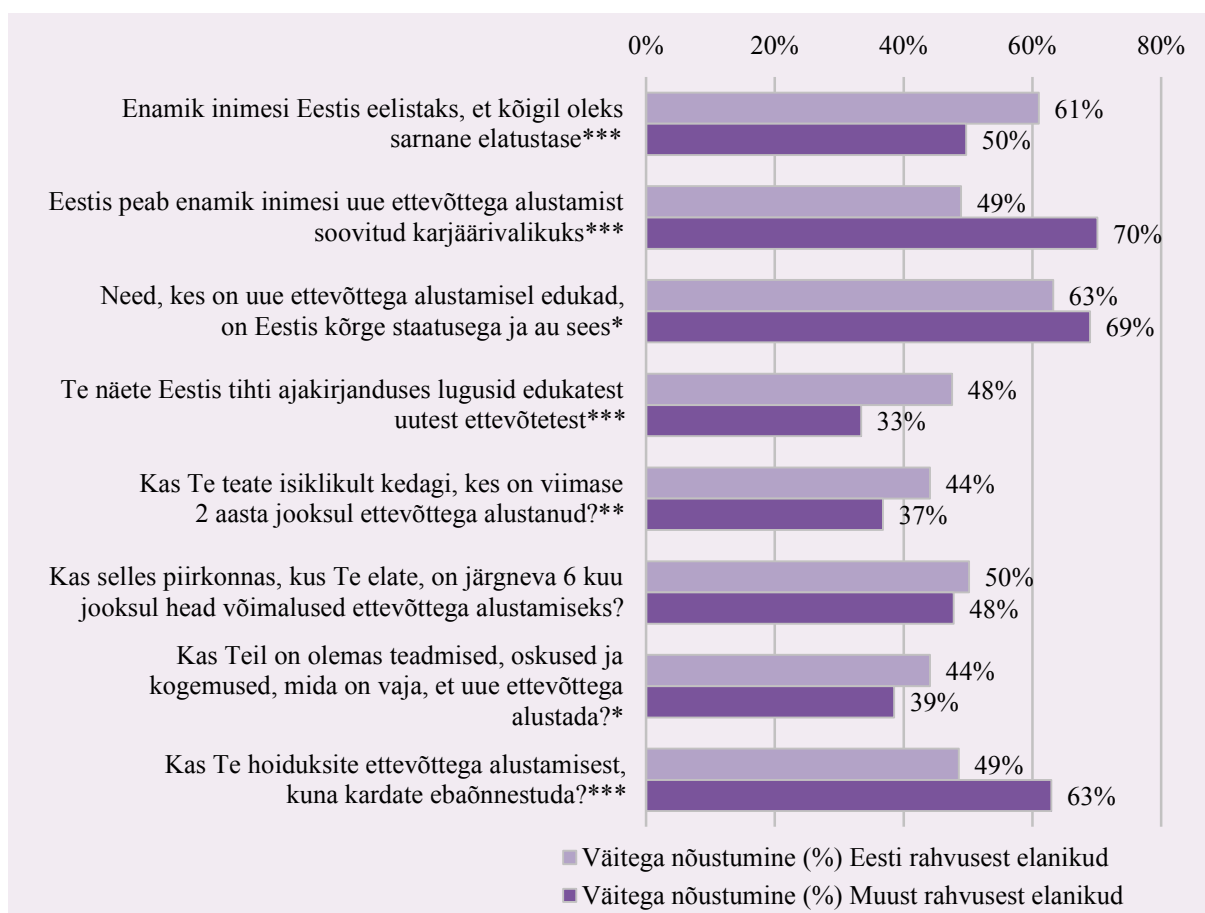
3.7. Erinevused eestlaste ja muust rahvusest elanike hoiakutes

Kogu GEM TEK valimist on 72,25% vastanutest eesti rahvusest ning ülejäänud 27,75%-st omakorda 92,5% vene rahvusest. Joonisel 3.5 on võrreldud GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakuid eestlaste ja muust rahvusest elanike järgi. Joonise kohaselt esinevad kõikide hoiakute puhul, v.a *heade ettevõtlusvõimaluste tajumine*, erinevused rahvusgruppide vahel.

Teisest rahvusest inimesed peavad Eesti elanikke ettevõtluse suhtes positiivsemalt meeletatuks kui eestlased ise (vt kultuurilised hoiakud, joonis 3.5), kuid samas märgatakse ajakirjanduses vähem lugusid edukatest uutest ettevõtetest. Mõneti üllatuslikult leiavad mitte-eestlased ka eestlastest

harvemini, et *enamik inimesi Eestis eelistaks sarnast elatustaset*. Ettevõtlusalased positiivsed individuaaltasandi hoiakud esinevad teistest rahvustest inimeste puhul tunduvalt harvemini kui eestlaste puhul: suurem on hirm ebaõnnestuda, teatakse vähem teisi alustavaid ettevõtjaid ja hinnatakse madalamalt oma ettevõtlusalaseid teadmisi ja kogemusi. Samal ajal tajutakse sarnaselt eestlastega oma piirkonnas häid võimalusi ettevõtlusega alustamiseks. Kõik eelnev viitab tõsiasjale, et teisest rahvusest inimesed moodustavad oma ettevõtlusalaste hoiakutega selgelt eristuva grupi, kelle ettevõtluspotentsiaali rakendamisele tuleks eraldi tähelepanu pöörata.

Nii kultuurilised kui ka individuaalsed hoiakud varieeruvad rahvusgruppide vahel



Joonis 3.5. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud eestlaste ja muust rahvusest elanike järgi aastal 2014

Märkus: joonisel on statistiliselt olulised erinevused rahvusgruppide vahel nende esinemisel tähistatud tärniga küsimuse lõpus (* $\alpha = 0,1$; ** $\alpha = 0,05$; *** $\alpha = 0,01$)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

3.8. Ettevõtlushoiakud haridustasemete järgi

Kõrgeima omandatud haridustaseme järgi jagab GEM inimesed viide gruppi:

1. Need, kellel pole põhiharidust (praegusel juhul jäetakse grupi väiksuse tõttu analüüsist välja) (0,6%).
2. Alla keskhariduse: põhiharidus, lõpetamata keskharidus või kutseharidus (ilma keskhariduseta) (10,4%).
3. Keskharidus, sh kutsekeskharidus (54,9%).
4. Rakenduskõrgharidus või bakalau-reusekraad (20,4%).
5. Magistri- või doktorikraad (13,7%).

Tabelis 3.3 on välja toodud erineva haridustasemega gruppide (vastavalt eespool toodud jaotusele kas siis 2, 3, 4 või 5) positiivsete vastuste osakaal GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakuid iseloomustavatele väidetele. Lähemal vaatlusel ilmneb, et kõrgema haridustasemega inimesed on sageli ettevõtluse suhtes positiivsemalt meelestatud. Eriti kehtib see individuaaltasandi hoiakute kohta (tabelis 4 viimast). **Madalama haridustasemega elanikud hindavad madalamaks oma ettevõt-lusalaseid teadmisi ja oskusi ning kardavad sagedamini ettevõtluses ebaõnnestuda.**

**Üldjoontes on kõrgema haridustasemega inimesed ettevõtluse suhtes
positiivsemalt meelestatud**

Väide	Väitega nõustumine (%) haridustasemete (2–5) järgi				Märkused
	2	3	4	5	
Enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase	67,7	62,8	45,0	35,2	Omavahel ei erine oluliselt 2. ja 3. haridustasemega grupid, teiste puhul on erinevus olemas ($\alpha = 0,01$)
Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	71,9	59,3	54,0	46,6	3. ja 4., aga ka 4. ja 5. vahel ei ole statistiliselt olulist erinevust, teiste puhul on ($\alpha \leq 0,05$)
Need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees	61,9	65,4	64,6	66,1	Statistiliselt oluline erinevus puudub
Te näete Eestis tihti ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest	41,3	40,0	49,1	49,2	3. erineb oluliselt ($\alpha = 0,05$) 4. ja 5. grupist
Kas Te teate isiklikult kedagi, kes on viimase 2 aasta jooksul ettevõttega alustanud?	37,3	39,1	45,8	49,8	5. erineb 2. ($\alpha = 0,1$) ja 3. ($\alpha = 0,01$) grupist
Kas selles piirkonnas, kus Te elate, on järgneva 6 kuu jooksul head võimalused ettevõttega alustamiseks?	43,1	42,2	64,9	61,0	2. ja 3. erinevad ($\alpha \leq 0,05$) gruppidest 4 ja 5
Kas Teil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada?	28,4	38,1	54,6	52,1	Omavahel ei erine 4. ja 5., teiste puhul on kõik erinevused statistiliselt olulised ($\alpha \leq 0,05$)
Kas Te hoiduksite ettevõttega alustamisest, kuna kardate ebaõnnestuda?	60,5	55,7	47,1	42,9	2. ja 3. erinevad ($\alpha \leq 0,05$) gruppidest 4 ja 5

Tabel 3.3. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud haridustasemete järgi aastal 2014

Märkus: tabelit jälgides tasub silmas pidada eespool toodud haridustasemete jaotust

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

Kultuuriliste hoiakute puhul on olukord mitmetahulisem. Näiteks leiavad kõrghariduseta elanikud palju sagedamini, et *Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks*, kui kõrgharitud inimesed. See võib muu hulgas olla tingitud sellest, et tööturg pakub kõrgema haridusega inimestele sageli rohkem erinevaid võimalusi, kuid madalama haridustasemega inimesed näevad ettevõtlust atraktiivse (võib-olla ka ainsa) lahendusena, kuidas tagada endale senisest parem sissetulek ja suurem sõltumatus.

Tõenäoliselt sisaldab valim palju ka neid kutseharidusega inimesi, kes on spetsialiseerunud valdkondadele, mille puhul iseloomustabki väikeettevõtjaks või iseendale tööandjaks olemine edukust vastavas valdkonnas (oma

pagariäri, juuksuri- või autoremonditöökoda, ehitusettevõtte jne). Kuna sellise profiiliga ettevõtlusel on üsna tugev regionaalne konkurentsisurve, siis tajuvad ootuspäraselt (õigustatult) madalama haridustasemega elanikud oma piirkonnas ka harvemini häid ettevõtlusvõimalusi ja kardavad rohkem ebaõnnestuda.

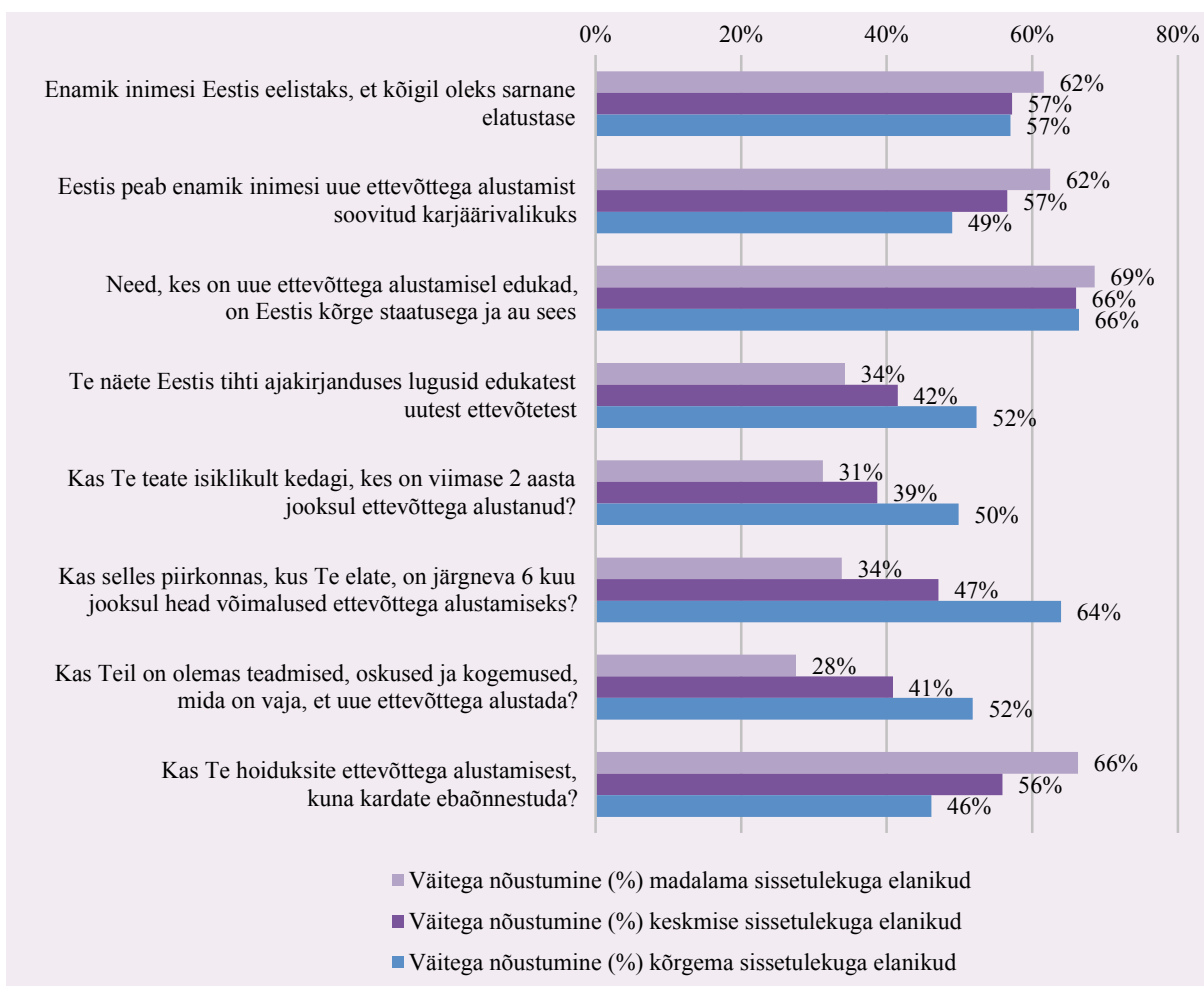
Väite *enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase* puhul võib samuti näha erinevusi haridustaseme järgi. Madalama haridustasemega inimeste hoiakud on üldiselt egalitaarsemad. Üks põhjustest võiks olla väiksem sissetulek, millest oleks tingitud soov saada mediaansissetulekule lähemat palka, aga et sissetulekute lõikes antud hoiaku puhul erinevusi ei ole (joonis 3.6), ei saa seda põhjusena kinnitada.

3.9. Ettevõtlushoiakud leibkonna sissetuleku järgi

GEM raames jagatakse valim leibkonna sissetulekute järgi kolmeks. Võib näha (joonis 3.6), et nii sarnase elatustaseme kui ka ettevõtja kõrge staatuse väite puhul sissetulekute kaupa erinevusi ei esine. **Kõrgema sissetulekuga leibkondadesse kuuluvad inimesed arvavad harvemini, et Eestis peavad enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks** kui keskmise ($\alpha = 0,1$) ja madalama ($\alpha = 0,01$) sissetulekuga inimesed. Teiselt poolt jälle näevad kõrgema sissetulekuga elanikud teistest sagedamini ($\alpha = 0,01$) ajakirjanduses lugusid uutest edukatest ettevõtetest. See sarnaneb tabelis 3.3 esitatud tulemustega, milles käsitleti hoiakuid haridustaseme järgi.

Vaadeldes individuaaltasandi hoiakuid, erineb kõrgem sissetulekugrupp oluliselt ($\alpha \leq 0,05$) madalamast positiivsema ettevõtliku meelelaadi poolest. Seda tulemust võib mõjutada ka asjaolu, et suurem osa ettevõtjatest kuulub kõrgemasse sissetulekukolmandikku (loe lähemalt ettevõtjate sissetulekute peatükist 5). Samuti võib madalama sissetulekuga elanikkonna hirmu ebaõnnestuda põhjendada sellega, et ettevõtte alustamiseks vajalikud investeeringud hõlmaksid suhteliselt suurema osa nende ressurssidest, mistõttu oleks läbikukkumise korral ka suhteline kaotus suurem.

Kõrgema sissetulekuga leibkondades on inimestel sagedamini ettevõtlikud hoiakud



Joonis 3.6. GEM kultuuri- ja individuaaltasandi hoiakud sissetulekute jaotuse järgi aastal 2014
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

3.10. Mitteametlikud investorid ja potentsiaalsed ettevõtjad

Peale eespool väljatoodud hoiakute kuulub ettevõtlikkust iseloomustavate näitajate hulka ka mitteformaalsete (mitteametlike) investorite osakaal, mis näitab osakaalu 18–64-aastase elanikkonna hulgas, kes on kolme viimase aasta jooksul toetanud rahaliselt kellegi teise algatatud uut ettevõtet. Mitteametlikke investoreid käsitletakse sageli ka kui äriingleid ja mitteformaalseid riskikapitaliste. On leitud, et riikides, kus on kõrge SKP *per capita* ja/või madalam tulumaksu-määr, on rohkem mitteformaalseid investoreid (Szerb *et al.* 2007).

Investorite arvukus võib aktiivse riskikapitalituru kõrval tähendada aga ka alternatiivsete rahastamisvõimaluste vähesust. Sellele viitavad ka rahvusvahelised andmed, kus innovatsioonipõhistes riikides on sageli väiksem mitteametlike investorite hulk (näiteks Soomes 3,1%; EL keskmine 4,2%) võrreldes ressursipõhise majandusega riikidega. Aastal 2014 oli Eestis mitteformaalseid investoreid 6,8% (aastal 2013 aga 6,6%, mida oli vähem ($\alpha = 0,1$) võrreldes 2012. aasta vastava näitajaga – 8,7%). On oodata, et nimetatud näitaja langeb tulevikus veelgi, kuid selle väite paikapidavust näitavad järgnevad GEM uuringud.

Summad, millega alustavaid ettevõtteid on toetatud, varieeruvad 50-st kuni 300 000 euroni, mediaan on 2000 eurot. Lisaks ei ole investorite tegevus pelgalt ettevõtluspüüdluste väljendumisvorm, vaid ka tõend ettevõtlusvõrgustikku kuulumisest. Kui

inimesed panustavad investorina ettevõtlusesse, on nad mingil määral kaasatud ka ettevõtte loomisesse või arendamisse ning saavad sealt olulisi ettevõtluskogemusi ja -teadmisi (Justo *et al.* 2008). Kõige sagedamini toetataksegi sugulasi ja sõpru (üle 90%), harvemini näiteks kolleege või hea äriideega võõraid inimesi.

Üks ettevõtlikkust iseloomustav näitaja, millest on täpsemalt juttu käesoleva raporti ettevõtlusaktiivsuse peatükis, on potentsiaalsete ettevõtjate osakaal vastanute hulgas. See indikaator näitab nende osakaalu vastanutest, kes väidavad, et plaanivad lähima kolme aasta jooksul oma ettevõttega alustada. Kuna konkreetseid ettevõtlusalaseid tegevusi ei ole veel tehtud ning plaan on alustada suhteliselt kauges tulevikus, iseloomustab antud näitaja pigem hoiakuid ja esialgseid ettevõtluspüüdlusi. Eestis on vastav osakaal 10,6% (aastal 2013 oli 22,9%), kuid jättes valimist välja kõik tegutsevad ettevõtjad, siis 9,9%. Kui vaadelda näitajat, mis ei sisalda neid, kes juba on ettevõtjad, on see võrreldes eelmiste aastatega oluliselt ($\alpha = 0,01$) madalam – aastal 2012 oli vastava näitaja väärtus 16,4%, aastal 2013 aga 19,4%. Järgnevad GEM uuringud näitavad, kas tegemist võib olla potentsiaalsete ettevõtjate vähenemise püsiva trendiga või on kõikumine põhjustatud lühiajalistest mõjutajatest. Täpsemalt on potentsiaalsest ettevõtlusest juttu ettevõtlusaktiivsuse peatükis 4.

Kokkuvõte

GEM uuringutulemustest järeldub, et üldjoontes on Eesti elanikud ettevõtluse suhtes pigem positiivselt meelestatud. Kultuuriliste hoiakute poolest sarnaneb Eesti elanikkond suuremalt jaolt Euroopa Liidu keskmisega, kuigi ajakirjanduses nähakse harvemini lugusid uutest alustavatest ettevõtetest. Individuaaltasandi hoiakute puhul tajutakse

Eestis EL keskmisest rohkem oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi ja teatakse teisi alustavaid ettevõtjaid (sealjuures hinnatakse nende staatust samaväärselt kõrgeks nagu ka teistes GEM uuringus osalenud EL riikides).

Mitteformaalse investorina on end kirjeldanud 6,8% vastanutest ja nad toetavad peamiselt oma ettevõtlusega alustavaid sugulasi ja sõpru

(mediaansumma on 2000 eurot). Potentsiaalsete ettevõtjate hulk on aga võrreldes eelmiste aastatega ligi poole võrra vähenenud.

Hirm ettevõtluses läbikukkumise ees on suur sagedamini neil, kes ei taju endal häid ettevõtlusalaseid oskusi, aga ka näiteks neil, kes teavad vähem teisi alustavaid ettevõtjaid. Seega on oluline ettevõtlusalaste teadmiste laialdasem levik, aga ka omavaheline suhtlemine juba tegutsevate ettevõtjate ja näiteks alustavate ettevõtjate vahel.

Oma ettevõtlusalaste hoiakute poolest eristuvad selgelt grupid, kelle positiivsete hoiakute kujundamisele peaks eraldi tähelepanu pöörama:

- naised,
- teisest rahvusest elanikud,
- madalama haridustasemega elanikud,
- madalama sissetulekuga elanikud,
- vanemaealised (muu hulgas on neil ka suurem hirm läbi kukkuda),
- noored (18–24-aastased, kellel on vähesed teadmised ja oskused).

Lisaks on ettevõtliku meelelaadi poolest kohati halvemas seisus need, kes elavad väljaspool Harjumaad. Regionaalne analüüs

individuaaltasandi hoiakute põhjal annab aluse arvata, et kõige ettevõtlikuma meelelaadiga elanikud asuvad Põhja-Eestis, millele järgnevad Lõuna- ja Lääne-Eesti ning neile omakorda Kesk- ja Kirde-Eesti.

Siinkohal saab varieerida ka erinevaid meetmeid, mida võiks kindlat tüüpi inimeste ettevõtlikkuse edendamiseks teha. Näiteks vajaksid teatavat tugivõrgustikku ennekõike vanemaealised, teisest rahvusest, madalama sissetuleku- ja haridustasemega elanikud, samuti Kirde-Eesti elanikud – kõik, kes teavad harvemini teisi alustavaid ettevõtjaid. Ka lood uutest edukatest Eesti ettevõtetest võiksid jõuda väga erinevatesse meediakanalitesse, sest inimesed tarbivad erinevat tüüpi ajakirjandust. Üldiselt võibki käesoleva peatüki põhjal öelda, et üldise ettevõtliku meelelaadi kujundamisel on oluline pöörata täiendavat tähelepanu erinevatele segmentidele, sest neil on erinevad hoiakud ja seetõttu ka erinevad vajadused. Võttes arvesse Eesti rahvastiku vähesust ja ka mõningate teiste ressursside piiratust, on aga oluline realiseerida iga üksikisiku ettevõtluspotentsiaali.

4

Eesti ettevõtlusaktiivsus aastatel 2012–2014

Käesolev peatükk kajastab ettevõtlusaktiivsust 2014. aastal ja muutusi Eestis 18–64-aastase elanikkonna hulgas kolme viimase aasta jooksul (aastatel 2012–2014), vaadeldes seda eraldi ka regionaalses ja vanuselises võrdluses. Ettevõtlusfaaside kaupa on vaatluse all potentsiaalsed ettevõtjad, varase faasi ettevõtjad (sh tärkavad ja uusettevõtjad) ja väljakujunenud ettevõtjad.

Eesti ettevõtlusaktiivsust on võrreldud majandusarengust lähtuvalt innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmiste näitajatega ettevõtlusfaaside kaupa ja mõne

lähiriigi keskmiste näitajatega. Käesoleva peatüki tabelites on toodud ettevõtlusaktiivsuse näitajad vastavate aastate valimite alusel. Eesti ettevõtlusaktiivsuse ja selle muutuste hindamisel ning võrdlemisel teiste riikidega on aluseks võetud statistiliselt olulised erinevused gruppide vahel, mis võimaldavad ettevõtlusaktiivsuse näitajaid valimilt üldkogumile laiendada. Statistiliselt olulised erinevused on leitud usalduspiiride võrdlemisel ning tekstis on erinevuste korral märgitud vastav olulisuse nivoo ($\alpha = 0,1$, $\alpha = 0,05$, $\alpha = 0,01$).

4.1. Eesti ettevõtlusaktiivsus

Eesti kogu ettevõtlusaktiivsus (15,0%), mis sisaldab nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtlust, oli 2014. aastal innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisel tasemel (14,9%) (tabel 4.1). Selle näitaja poolest ületab Eesti oluliselt näiteks Taani, Norra ja Sloveenia ettevõtlusaktiivsust, ent jääb madalamaks Leedu ja investeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide¹¹ ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha = 0,05$). Suurema osa Eesti ettevõtlusaktiivsusest hõlmab varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA (9,4%) ja sealhulgas tärkav ettevõtlus (6,3%), mis oma

olemuselt väljendab ettevõtluse esimeses faasis reaalseid püüdeid ettevõttega alustada (sisaldab uue ettevõtte alustamiseks tehtud reaalseid tegevusi või lühiajalist tegutsemist). Ette ruttavalt olgu öeldud, et erinevatel põhjustel **jääb suures osas lühiajaliseks tegevuseks ega ole jätkusuutlik pikemas perspektiivis.**

Eesti väljakujunenud faasi ettevõtlusaktiivsust (5,7%) iseloomustab tõsiasi, et see jääb oluliselt madalamaks varase faasi ettevõtlusest ($\alpha = 0,05$). Eesti ettevõtluspotentsiaal on olnud kõrge aastatel 2012 ja 2013, kuid see on suures osas realiseerunud vaid lühiajaliselt. Paljud

¹¹ Investeeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvad riigid 2014: Venemaa, Ungari, Poola, Mehhiko, Argentiina, Brasiilia, Tšiili, Malaisia, Barbados, Leedu, Horvaatia, Costa Rica, Panama, Suriname, Uruguay, Kasahstan.

Eesti ettevõtlusaktiivsus oli 2014. aastal innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisel tasemel

	Potent- siaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uusette- võtjad	Varase faasi ettevõtjad	Välja- kujunenud ettevõtjad	Ette- võtjad kokku	Äri- tegevuse lõpetanud
Eesti	10,6	6,3	3,5	9,4	5,7	15,0	2,0
Taani	8,4	3,1	2,5	5,5	5,1	10,3	2,2
Rootsi	10,1	4,9	1,9	6,7	6,5	12,9	2,1
Norra	6,2	2,8	3,0	5,7	5,4	10,8	1,9
Soome	9,1	3,4	2,3	5,6	6,6	12,0	2,3
Sloveenia	12,3	3,8	2,7	6,3	4,8	11,0	1,5
Slovakkia	19,0	6,7	4,4	10,9	7,8	18,2	5,2
Innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmine	14,8	5,3	3,4	8,5	6,7	14,9	2,6
Ungari	16,0	5,6	3,9	9,3	7,9	16,9	3,1
Poola	19,4	5,8	3,6	9,2	7,3	16,0	4,2
Leedu	22,3	6,1	5,3	11,3	7,8	18,6	2,9
Investeeringute- põhiselt majanduselt innovatsiooni- põhisele siirduvate riikide keskmine	21,9	7,5	5,1	12,4	7,0	19,0	3,8

Tabel 4.1. Ettevõtlusaktiivsus Eestis ja valitud riikides 2014 (osakaal Eestis ja valitud riikides ning riikide gruppides)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

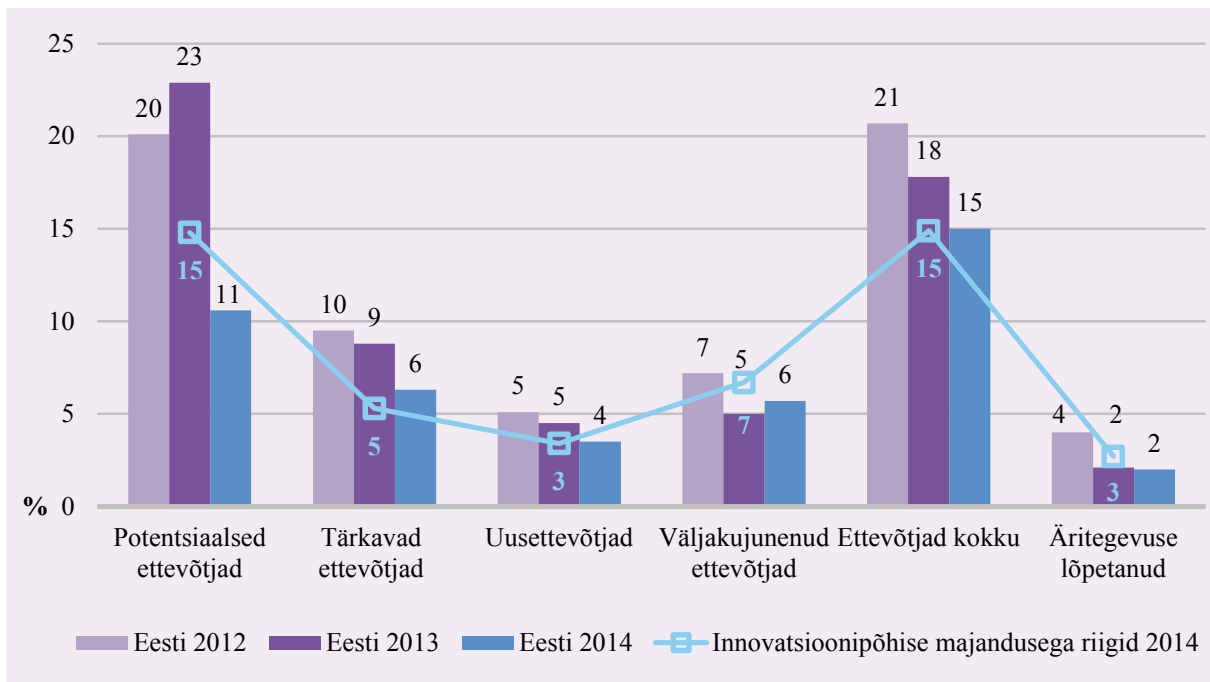
võtavad ettevõttega alustamiseks ette reaalseid tegevusi ja lühiajaliselt isegi tegutsevad ettevõtjana, aga väljakujunenud ettevõteteni jõuavad vähesed.

Võrreldes ettevõtlusaktiivsuse muutust aastatel 2012 ja 2014, võib näha langust ettevõtlusfaaside lõikes. Statistiliselt oluliseks muutuseks saab hinnata vähenemist potentsiaalses ettevõtlusaktiivsus, mis on langenud 20,1%-st 10,6%-ni, samuti langust tärgavas ettevõtlusaktiivsuses 9,5%-st 6,3%-ni. Varase faasi ettevõtlusaktiivsuses tervikuna 14,3%-st 9,4%-ni ja kogu ettevõtlusaktiivsus on langenud 20,7%-st 15%-ni ($\alpha = 0,05$) (joonis 4.1). Samas sarnanevad Eesti ettevõtlusaktiivsuse näitajad erinevates faasides 2014. aastal innovatsioonipõhise majandusega riikide grupi keskmisega, v.a potentsiaalse ettevõtluse puhul, mis on Eestis innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisega võrreldes oluliselt madalam ($\alpha = 0,05$).

Üks oluline mõjur Eesti ettevõtlusaktiivsuse muutumisel on Eesti majanduse areng ja liikumine investeeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide grupist innovatsioonipõhise majandusega riikide grupi. Lisaks sellele mõjutab varase faasi ettevõtlust ka alustavate ettevõtjate ambitsioonikus kasvada ning areneda väljakujunenud ettevõtjaks. Lihtsustatult võib seda vaadelda kui valikut, kas luuakse ettevõtteid, mis jäävadki n-ö elustiili ettevõteteks või soovivad ettevõtjad kasvada suureks, muutuda rahvusvaheliseks ja olla teistele inimestele tööandjaks. Täpsemalt on ettevõtjate arengupüüdlustest juttu peatükis 6.

Ettevõtlusaktiivsuse vähenemist kinnitab ka Äriregistri statistika uute registreeritud ettevõtjate kohta aastatel 2012–2014 (tabel 4.2). Kui võrrelda aastaid 2012 ja 2014, on uusi ettevõtjaid vähemaks jäänud, samuti on vähenenud mittetulundusühenduste

Eestis on 2012–2014 vähenenud potentsiaalne, tärkav ja varase faasi ettevõtlus ning ettevõtlusaktiivsus tervikuna



Joonis 4.1. Ettevõtlusaktiivsus 2012–2014 (osakaal Eestis ja innovatsioonipõhise majandusega riikides)

Allikas: autorite arvutused GEM TEK riikideüleste andmete põhjal 2012–2014

Äriregistris registreeritud uute ettevõtjate arv vähenes 2014. aastal

Aasta	Äriühingud	FIE	Äriregister kokku	MTÜ ja SA register kokku
2012	16 304	2285	18 589	1554
2013	17 034	2203	19 237	1412
2014	15 584	2789	18 373	1462

Tabel 4.2. Uute registreeritud ettevõtjate arv

Allikas: E-äriregister 2015

registreerimise aktiivsus, kuid suurenenud mõnevõrra füüsilisest isikust ettevõtjate arv. Nende muutuste põhjenduseks võib suures osas lugeda 2012. aasta majanduskasvu, mille taustal hakati asutama suurel hulgal uusi ettevõtteid ja see trend jätkus ka järgneval aastal. 2013. aastal majanduskasv aeglustus, olukord

töajuturul on aga jätkuvalt paranenud, mis on ilmselt mõjutanud ka ettevõtte alustamise plaanide vähenemist.

Järgnevalt vaatame, kas ettevõtlusaktiivsuse muutused iseloomustavad kogu Eesti ettevõtlust või esineb teatud piirkondades kõrvalekaldeid.

4.2. Ettevõtlusaktiivsuse regionaalne jaotus

Regiooniti on perioodil 2012–2014 ettevõtlusaktiivsus vähenenud erinevates ettevõtlusfaasides peamiselt linnades ja Põhja-Eestis (tabel 4.3). Täpsemalt on potentsiaalne ettevõtlus aastate 2012 ja 2014 võrdluses vähenenud linnades ja maapiirkondades ning Põhja-, Lõuna- ja Kirde-Eestis ($\alpha = 0,05$). Potentsiaalne ettevõtlus on langenud samades piirkondadeski, kui võrrelda aastaid 2013 ja 2014 ($\alpha = 0,05$). Varase faasi ettevõtlus, koguettevõtlus, aga ka ärist väljunute osakaal on vähenenud linnades ja Põhja-Eestis ($\alpha = 0,05$). Väljakujunenud ettevõtluse faasis ei ole vaadeldud aastatel olulisi muutusi toimunud.

Regioonidevahelistest erinevustest 2014. aastal võib esile tõsta, et väljakujunenud ettevõtluse faasis ja kõikide ettevõtlusfaaside puhul kokku on ettevõtlusaktiivsus maapiirkondades oluliselt kõrgem aktiivsusest linnades ($\alpha = 0,05$). Samuti on ettevõtluse varases ja väljakujunenud faasis ning kõikide ettevõtlusfaaside puhul kokku Lõuna-Eesti ettevõtlusaktiivsus oluliselt suurem Kirde-Eesti aktiivsusest ning ettevõtluse varases faasis ja kõikide faaside puhul kokku Põhja-Eesti ettevõtlusaktiivsus oluliselt suurem samuti Kirde-Eesti ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha = 0,05$).

Regiooniti on ettevõtlusaktiivsus vähenenud aastatel 2012–2014 linnades ja Põhja-Eestis

	Aasta	Linn-maa		Regioonid					Valimi keskmine
		linn	maa	Põhja-Eesti	Lääne-Eesti	Kesk-Eesti	Kirde-Eesti	Lõuna-Eesti	
Potentsiaalsed ettevõtjad	2012	21,5	16,9	23,4	11,0	15,7	17,3	22,5	20,1
	2013	24,2	19,7	29,4	13,4	14,0	24,1	17,4	22,9
	2014	11,0	9,8	11,5	12,2	13,7	7,0	8,6	10,6
Varase faasi ettevõtjad	2012	15,0	12,6	18,9	12,9	8,0	10,0	11,7	14,3
	2013	13,7	11,7	16,7	9,9	11,2	5,4	12,1	13,1
	2014	8,9	10,5	10,2	9,2	10,0	3,7	10,8	9,4
Väljakujunenud ettevõtjad	2012	6,8	8,3	8,5	6,7	11,4	2,7	6,1	7,2
	2013	4,2	6,8	5,2	3,3	5,6	4,5	5,4	5,0
	2014	4,5	8,0	5,3	8,8	3,9	2,1	7,6	5,7
Ettevõtjad kokku	2012	–	–	–	–	–	–	–	20,7
	2013	17,7	18,0	21,2	13,3	16,8	9,9	17,3	17,8
	2014	13,3	18,3	15,4	18,0	13,3	5,8	18,4	14,9
Ärist väljunud ettevõtjad	2012	3,8	4,4	5,0	4,1	1,7	5,1	2,4	4,0
	2013	2,0	2,2	2,4	1,7	1,3	2,0	2,0	2,1
	2014	3,8	4,4	5,0	4,1	1,7	5,1	2,4	4,0

Tabel 4.3. Ettevõtlusaktiivsus regiooniti 2012–2014 (osakaal erinevates piirkondades)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

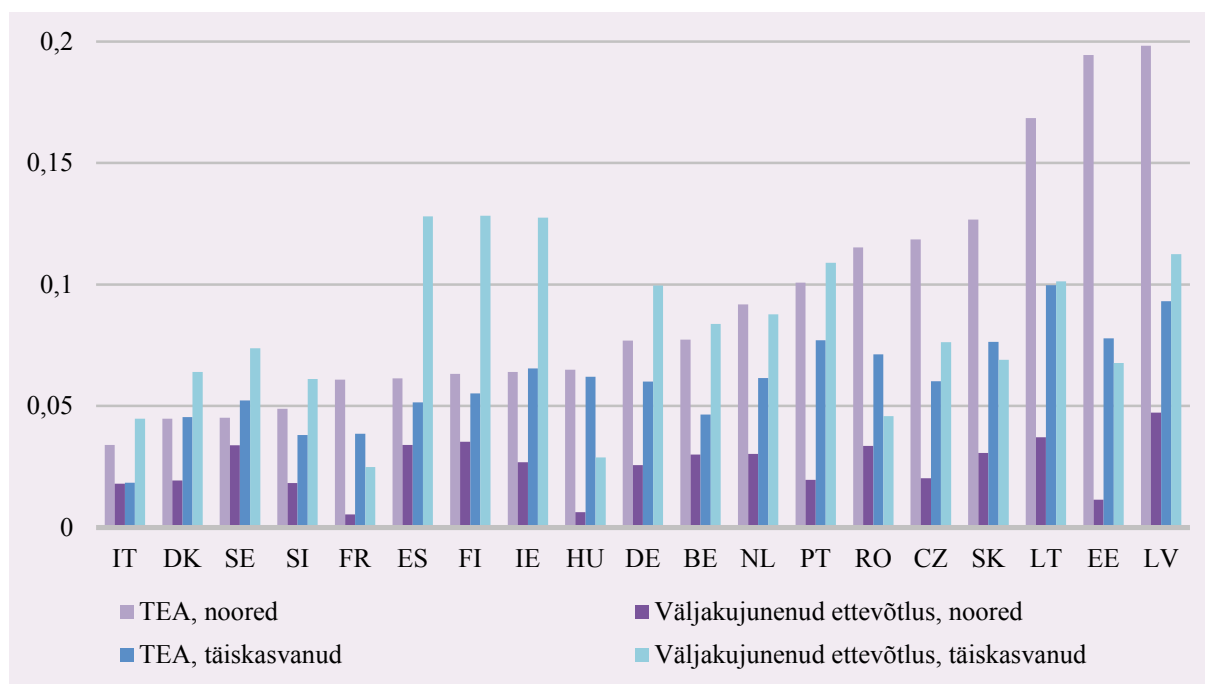
4.3. Ettevõtlusaktiivsuse erinevused noorte ja täiskasvanute seas

Noorte tööpuudus on Euroopas üldiselt väga aktuaalne probleem, mille pikaajaline negatiivne mõju avaldub tööhõives ja leibkondade madalates sissetulekutes (Blanchflower ja Oswald 1998). Noorte ettevõtlust nähakse seejuures sageli kui üht lahendust noorte probleemidele tööturul. Võrreldes täiskasvanutega on noored valmis enam vahetama elukohta ja võtma tööle teisi noori inimesi (Kew *et al.* 2013). Kui enamik rahvusvahelisi organisatsioone (OECD, ILO, Eurostat) defineerib noorteks 18–24-aastasi isikuid, siis GEM kasutab laiemat definitsiooni, kus noorte grupi moodustavad 18–34-aastased (nooremad noored vanuses 18–24 ning vanemad noored 25–34). Laiemal definitsioonil on ka puhtpraktiline põhjus, sest 18–24-aastaste seas lihtsalt pole väga palju ettevõtjaid, sest paljud

neist on täisajaga pühendunud hariduse omandamisele. Käesolevas peatükis vaatleme noorte ja täiskasvanute (35 ja vanemad) erinevusi ettevõtlusega tegelemisel.

Allolev joonis toob välja täiskasvanute ja noorte ettevõtlusaktiivsuse erinevates Euroopa riikides (joonis 4.2). Enamikus Euroopa riikides (välja arvatud Taanis, Rootsis, Iirimaal ja Sloveenias) on vanemad noored üldiselt ettevõtlikumad kui nooremad noored. Mõneti ootuspäraselt on noored sagedamini varase faasi ettevõtjad ja täiskasvanud väljakujunenud ettevõtjad. **Eesti puhul on noorte alustava ja väljakujunenud ettevõtluse osakaalude erinevus eriti suur.** Kuigi üks võimalik selgitus võiks olla erinev ettevõtlusega alustamise aeg, ei saa see nii laia noorte definitsiooni korral olla ilmselt määrav tegur.

Balti riikides, sh Eestis on noorte hulgas ebaproportsionaalselt palju varase faasi ettevõtjaid



Joonis 4.2. TEA ja väljakujunenud ettevõtluse määrad noorte ja täiskasvanute seas Euroopa riikides

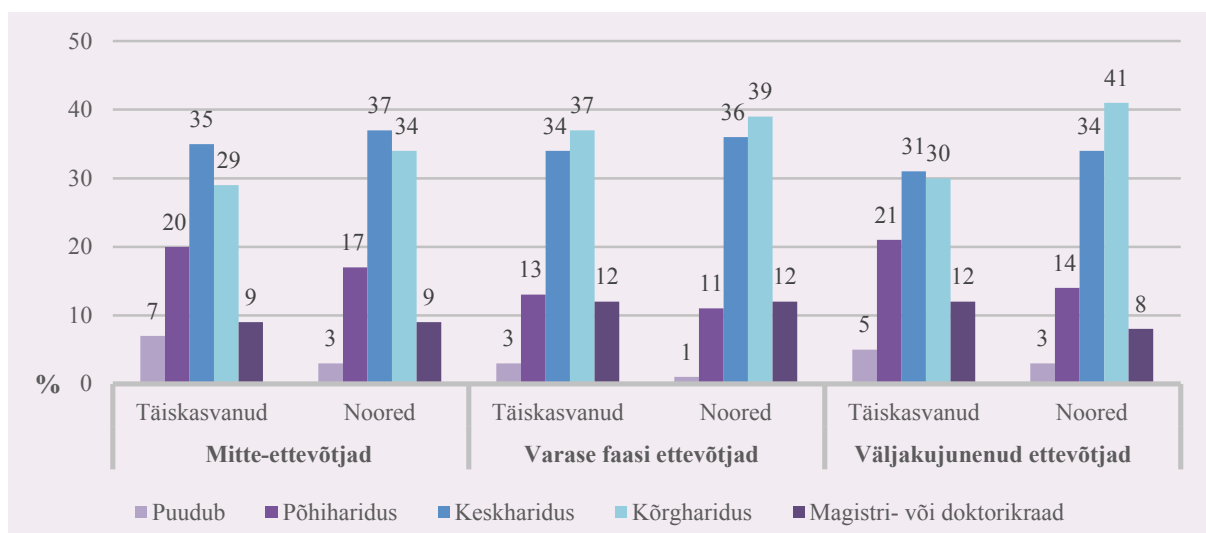
Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2012–2014 riikideüleste andmete põhjal

Järgnevalt otsime vastust hüpoteesile, et kõrgemalt haritud inimesed on ka ettevõtlikumad. Hariduse ja ettevõtlikkuse vaheline seos on eriti oluline just noorte puhul, kellel nooruse tõttu ettevõtluskogemused puuduvad ja seega on nende peamiseks oskuste kujundajaks olnud haridusasutused. Haritumad noored peaksid suurema tõenäosusega omama oskusi ja teadmisi, mis on vajalikud ettevõtte juhtimiseks. GEM andmed näitavad, et ettevõtjad on mõnevõrra haritumad kui mitte-ettevõtjad, kuid see vahe pole suur (joonis 4.3). Seevastu Euroopa Töötingimuste Uuring (Agnés *et al.* 2012) toob välja, et 2010. aastal

olid iseendale tööandjad üldiselt madalama haridustasemega kui mitte-ettevõtjad. See ei kehtinud aga noorte ja eriti noorte naiste puhul (viimastest lausa 37% omasid kolmanda taseme haridust).

Eesti ja ka teiste Balti riikide puhul on noorte ettevõtlus lühiajalise iseloomuga, mida võib osaliselt vaadata kui suure ettevõtluspotentsiaali kasutamata jätmist. Teisalt võib olla lihtsalt noorte kõrge ettevõtlikkuse tase ilmnenu altes viimastel aastatel, mida kahjuks ei saa kinnitada ega ümber lükata, sest GEM uuringu aegrida Eestis on veel liialt lühike.

Eesti noored ettevõtjad on mõnevõrra kõrgema haridustasemega kui vanemad ettevõtjad



Joonis 4.3. Noorte ja täiskasvanute jagunemine hariduse alusel

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Selleks, et kinnitada noorte hariduse seost ettevõtlusaktiivsusega või selle puudumist, on eraldi analüüsitud kõrgharidusega noorte edukust tööturul, sealhulgas hõivatust ettevõtluses. Rahvusvahelistes uuringutes ei leidu palju infot selle kohta, kuidas on saanud haridus toetanud ettevõtlusega alustamist. Eesti GEM uuringus olid sellekohased täpsustavad lisaküsimused sees 2012. aastal. Üks võimalikke allikaid on Euroopa kõrgkoolide lõpetajate seas korraldatud uuring REFLEX (*Flexible Professional in the Knowledge*

Society). Nimetatud uuringus küsitleti 13 Euroopa riigi ja Jaapani kõrgkoolilõpetajaid, valimis oli kokku ligikaudu 34 000 inimest (lisainfot vaata <http://www.reflexproject.org/>).

Kõrgkoolide lõpetajate seas oli esimesel töökohal pärast lõpetamist iseendale tööandjate osakaal 8,1%, kuid praegusel töökohal juba kõrgem (11,9%). Noored iseendale tööandjad said õpingute jooksul pisut paremaid hindeid kui palgatöötajad (keskmisest palju kõrgemaid hindeid said nad vastavalt sagedusega 8,3% ja 6,8%) ja ühtlasi

kasutavad nad võrreldes palgatöötajatega mõnevõrra enam oma töös koolis omandatud teadmisi ja oskusi (vastavalt 46,9% ja 33,2% küsitletutest). Uuringus oli ka küsimus selle kohta, kas läbitud õppekava andis hea aluse

ettevõtluses vajalike oskuste kujunemiseks. Üldiselt oldi selles osas kriitilised. Kõige kõrgem oli nimetatud protsent Eestis (10,3%) ja madalaim Soomes (2,1%).

4.4. Ettevõtlusaktiivsus ettevõtluse erinevates arenguetappides

4.4.1. Potentsiaalsed ettevõtjad

Potentsiaalse ettevõtluse (ehk lähima kolme aasta jooksul ettevõtlusega alustada planeerivate inimeste) peaaegu kahekordse vähenemise selgitamiseks perioodil 2012–2014 on oluline vaadelda ettevõtlusalaseid kavatsusi, ettevõtlusest huvitatud elanikkonna demograafilisi tunnuseid ja haridustaset. Võrreldes 2012. aastaga on 2014. aastal potentsiaalne ettevõtlus oluliselt väiksem kõrgema haridusega inimeste seas (kesk- või kõrgharidus sh teaduskraad), samuti nooremate inimeste, nii linna kui ka maapiirkondade elanike, Põhja-, Kirde- ja Lõuna-Eesti elanike ning nii täiskoormuse kui ka osakoormusega töötavate inimeste hulgas ($\alpha = 0,05$) (lisa 1).

Meeste kavatsused ettevõtlusega tegelda ületavad küll naiste omi, ent kui 2012. aastal oli meeste seas potentsiaalne ettevõtlus 25,6%, siis 2014. aastal on see langenud 13,6%-ni, samas kui naiste soov ettevõtjaks hakata on vähenenud 15,4%-st 7,6%-ni. Vanusegruppide kaupa on oluliselt väiksem nooremate ehk 18–44-aastaste inimeste soov lähitulevikus oma ettevõtte asutada. Samuti on potentsiaalne ettevõtlus kahanenud ligi kaks korda nii linnades kui maapiirkondades Põhja-, Kirde- ja Lõuna-Eestis. Samuti on vähenenud nii täis- kui ka osakoormusega töötavate inimeste kavatsus oma ettevõtte asutada. **Kokkuvõttes on aastail 2012 ja**

2013 on potentsiaalne ettevõtlus püsinud suuresti muutumatuna ning 2014. aastal oluliselt vähenenud.

Samas näitavad potentsiaalsete ettevõtjate üsna püsivad hoiakud ja ettevõtjate staatusele kolme aasta jooksul antud üsna stabiilne hinnang ühiskonnas soodsat keskkonda ettevõtluseks riigis. Erandina võib välja tuua selle, et **2014. aastal on võrreldes 2012. aastaga oluliselt väiksem oma võimete tajumine** ehk potentsiaalsete ettevõtjate hinnang ettevõtluseks vajalike teadmiste ja oskuste olemasolule (vastavalt 55% ja 66%, erinevus $\alpha = 0,1$). Samas on, võrreldes aastaid 2014 ja 2013, potentsiaalsete ettevõtjate arvates ettevõtlusele osutatav meediatähelepanu oluliselt suurem, olles kasvanud 43%-lt 54%-ni ($\alpha = 0,1$). See ei tähenda, et hoiakud oleksid muus osas riigi sees homogeensed. Kaasa *et al.* (2013) leiavad, et väärtused võivad riigi erinevates regioonides suuresti erineda, nt kui võrrelda äärealasid ülejäänud piirkondadega. Samuti on 2013. aasta GEM andmetel tehtud uuringus leitud, et maapiirkondades tunnevad potentsiaalsed ja varase faasi ettevõtjad vähem kedagi, kes on hiljaaegu ettevõtlusega alustanud (st puudub eeskuju) ning samuti kardetakse seal rohkem ebaõnnestuda, mis pärsib sealset ettevõtlusaktiivsust (Venesaar ja Küttim 2015).

4.4.2. Varase faasi ettevõtjad

Varase faasi ettevõtluses on aastatel 2012–2014 toimunud vähem muutusi kui potentsiaalse ettevõtluse puhul (lisa 2). Ettevõtlusaktiivsus on varases faasis oluliselt väiksem keskharidusega 18–24-aastaste meeste puhul, kes elavad Põhja-Eesti linnades ja töötavad täiskoormusega ($\alpha = 0,05$). Kui 2012. aastal oli meeste varase faasi ettevõtlus 19,1%, siis 2014. aastal on see langenud 11,2%-ni. Samuti on ligi poole võrra vähenenud varase faasi ettevõtlusaktiivsus linnades ja Põhja-Eestis. Oluliselt on vähenenud ka keskharidusega inimeste varase faasi ettevõtlusaktiivsus (12,4%-st 7,6%-ni) ning noorte vastav näitaja (16,5%-st 6,5%-ni). Samas ei puuduta see langus mõlemat varast ettevõtluse faasi ehk tärkavat ja uusettevõtlust üht moodi. Tärkava ettevõtluse faasis on, võrreldes aastaid 2012 ja 2014, langus olnud meeste, 18–24-aastaste, linnaelanike ja täiskoormusega töötavate inimeste seas, samas kui uusettevõtluse faasis on ettevõtlusaktiivsus kahanenud meeste, Põhja-Eesti elanike ning täiskoormusega töötavate inimeste seas.

Siinkohal on sobilik vaadelda, kas see ettevõtlus on olnud inimese jaoks sundolukord (ehk tingitud vajadusest elatist teenida) või

on selles nähtud võimalust oma ideid realiseerida. Võimaluspõhine ettevõtlus on aastatel 2012–2014 langenud 11%-lt 7%-ni, olles 2014. aastal siiski oluliselt suurem vajaduspõhise ettevõtlusest ($\alpha = 0,05$). **Peamine motivaator ettevõtlusega tegeleda on suurema sõltumatuse taotlemine** ning oluliselt harvemini suurem sissetulek, selle säilitamine või ka muud tegurid ($\alpha = 0,05$) (tabel 4.4). Ka innovatsioonipõhise majandusega riikidega võrreldes on suurem vabadus motivaatorina Eestis olulisem ja sissetuleku säilitamine vastupidi vähem oluline. Kui 2014. aastal oli 64,4%-le Eesti võimaluspõhiste ettevõtjatele oluline motivaator vabadus, siis innovatsioonipõhise majandusega riikides oli sama näitaja 48,3%, ning kui Eestis soovis oma sissetulekut säilitada 2,7% võimaluspõhistest ettevõtjatest, siis innovatsioonipõhise majandusega riikides oli sarnase sooviga ettevõtjaid 9,5% (erinevus $\alpha = 0,05$).

Eesti varase faasi ettevõtjate jaotus sektorite vahel on püsinud aastatel 2012–2014 statistiliselt muutumatuna (tabel 4.5). See tendents ühtib innovatsioonipõhise majandusega riikide grupi dünaamikaga varase faasi ettevõtlusaktiivsuses samal perioodil. Samas on

Eesti varase faasi ettevõtjad väärtustavad 2014. aastal ettevõtluses suuremat vabadust

	Eesti varase faasi ettevõtjad			Innovatsioonipõhise majandusega riikide varase faasi ettevõtjad		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Võimalus- ja vajaduspõhine ettevõtlus*						
Võimaluspõhine ettevõtlus	11,3	10,4	7,0	5,5	6,2	6,6
Vajaduspõhine ettevõtlus	2,6	1,9	1,4	1,3	1,4	1,5
Peamised motivaatorid ettevõtlusega tegelemiseks võimaluspõhises ettevõtluses**						
Võimaluspõhisus: vabadus	46,1	42,2	64,4	47,8	49,2	48,3
Võimaluspõhisus: suurem sissetulek	36,8	40,0	30,1	33,0	34,4	35,9
Võimaluspõhisus: sissetuleku säilitamine	5,3	7,7	2,7	11,5	9,7	9,5
Võimaluspõhisus: muu, nt pereetevõtlus	11,8	10,1	2,7	7,7	6,7	6,3
Kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabel 4.4. Võimalus- ja vajaduspõhine varase faasi ettevõtlus 2012–2014

Märkus: * osakaal kogu valimist; ** osakaal varase faasi võimaluspõhises ettevõtluses

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2012–2014 riikideüleste andmete põhjal

Varase faasi ettevõtjate seas on sektoritevaheline jaotus püsinud aastatel 2012–2014 muutumatuna

	Eesti varase faasi ettevõtjad			Innovatsioonipõhise majandusega riikide varase faasi ettevõtjad		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Primaarsektor	6,3	6,8	6,9	4,4	4,0	5,2
Sekundaarsektor	29,1	31,8	31,2	20,8	20,9	21,6
Tertsiaarsektor (ettevõtetele suunatud teenused)	26,5	22,2	30,1	29,4	28,0	29,1
Tertsiaarsektor (tarbijatele suunatud teenused)	38,1	39,2	31,8	45,4	47,1	44,1
Kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabel 4.5. Varase faasi ettevõtjate jaotus sektorite järgi 2012–2014 (osakaal varase faasi ettevõtjate hulgas)¹²

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2012–2014 riikideüleste andmete põhjal

Eestis 2014. aastal varase faasi ettevõtluses võrreldes teiste sektoritega oluliselt vähem esindatud primaarsektor ($\alpha = 0,05$) ning teiste sektorite vahel olulisi erinevusi ei ole. Innovatsioonipõhise majandusega riikides

tegutsevad varase faasi ettevõtjad primaarsektoris harvemini võrreldes teiste sektoritega ning tarbijatele suunatud tertsiaarsektoris oluliselt sagedamini ($\alpha = 0,05$).

4.4.3. Väljakujunenud ettevõtjad

Väljakujunenud ettevõtjaid iseloomustab perioodil 2012–2014 teiste ettevõtlusfaasidega võrreldes suhteline staatilisus, sest ettevõtlusaktiivsus on oluliselt langenud vaid kõrgharidusega ja täiskoormusega töötavate inimeste seas ($\alpha = 0,05$) (lisa 3). Kui varases ettevõtluse faasis vähenes aastatel 2012–2014 ettevõtlusaktiivsus keskhariidusega inimeste seas, siis **väljakujunenud ettevõtluse faasis on ettevõtlusaktiivsus langenud kõrgharidusega inimeste puhul (11,1%-st 5,8%-ni)**. Täiskoormusega töötavate inimeste ettevõtlusaktiivsus on kahanenud aga kõigis ettevõtluse faasides, väljakujunenud ettevõtluse puhul 9,5%-lt 3,6%-ni.

Eesti väljakujunenud ettevõtjaid iseloomustab sektoritevahelises jaotuses sarnane trend varase faasi ettevõtjatega, sest sektoritevaheline jaotus on püsinud aastatel 2012–2014 statistiliselt muutumatuna (tabel 4.6). Samas on innovatsioonipõhise majandusega riikides aastatel 2012–2014 vähenenud aktiivsus tarbijatele suunatud tertsiaarsektoris ja suurenenud primaarsektoris ($\alpha = 0,05$). Eesti väljakujunenud ettevõtluse puhul sektorite vahel 2014. aastal statistiliselt olulisi erinevusi ei ole, samas kui innovatsioonipõhise majandusega riikide grupis on primaarsektori osakaal oluliselt väiksem teiste sektorite osakaalust ning tarbijatele suunatud tertsiaarsektori osakaal jällegi oluliselt suurem ($\alpha = 0,05$).

¹² Primaarsektor ehk esmane tegevusvaldkond – põllu- ja metsamajandus, jahindus ja kalandus, maavarade kaevandamine; sekundaarsektor ehk teisene tegevusvaldkond – töötlev tööstus, energeetika, gaasi- ja veevarustus, ehitus; tertsiaarsektor ehk kolmandane tegevusvaldkond – kaubandus, majutus, side ja veondus, äriteenindus, riigivalitsemine, haridus, tervishoid, iluteenindus.

Väljakujunenud ettevõtjate seas on sektoritevaheline jaotus püsinud aastatel 2012–2014 muutumatuna

	Eesti väljakujunenud ettevõtjad			Innovatsioonipõhise majandusega riikide väljakujunenud ettevõtjad		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Primaarsektor	12,0	26,0	14,7	9,1	8,9	11,2
Sekundaarsektor	26,5	32,2	27,5	26,4	28,6	28,0
Tertsiaarsektor (ettevõtetele suunatud teenused)	30,0	20,2	28,4	27,6	27,2	27,1
Tertsiaarsektor (tarbijatele suunatud teenused)	31,5	21,5	29,4	36,8	35,2	33,6
Kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabel 4.6. Väljakujunenud ettevõtjate jaotus sektorite järgi 2012–2014 (osakaal väljakujunenud ettevõtjate hulgas)

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2012–2014 riikideüleste andmete põhjal

Kokkuvõte

Eesti kogu ettevõtlusaktiivsus (15,0%), mis sisaldab nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtlust, oli 2014. aastal innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisel tasemel (14,9%). Suurema osa Eesti ettevõtlusaktiivsusest hõlmab varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA (9,4%) ja sealhulgas tärkav ettevõtlus (6,3%). Eesti väljakujunenud faasi ettevõtlusaktiivsus (5,7%) jääb oluliselt väiksemaks varase faasi ettevõtlusest.

Kolme aasta võrdluses (2012–2014) on langenud nii ettevõtluse koguaktiivsus kui ka potentsiaalne ja varase faasi ettevõtlus. Seejuures on potentsiaalse ettevõtluse puhul muutus suurim – 20,1%-st 10,6%-ni. Samas sarnanevad Eesti ettevõtlusaktiivsuse näitajad erinevates faasides 2014. aastal innovatsioonipõhise majandusega riikide grupi keskmistega, v.a potentsiaalse ettevõtluse puhul, mis on Eestis innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisega võrreldes oluliselt madalam. Eesti ettevõtlusaktiivsuse muutust saab seostada Eesti majanduse arenguga, mida iseloomustab liikumine investeringute põhisel majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate riikide grupist innovatsioonipõhise majandusega riikide gruppi.

Regiooniti on perioodil 2012–2014 ettevõtlusaktiivsus vähenenud erinevates ettevõtlusfaasides peamiselt linnades ja Põhja-Eestis. Kui potentsiaalne ettevõtlus, võrreldes aastaid 2012 ja 2014, on vähenenud linnades ja maapiirkondades ning Põhja-, Lõuna- ja Kirde-Eestis, siis varase faasi ettevõtlusaktiivsus on langenud linnades ja Põhja-Eestis. Väljakujunenud ettevõtluse faasis ei ole vaadeldud aastatel regiooniti olulisi muutusi toimunud. Samuti on ettevõtluse varases ja väljakujunenud faasis ning kõikide ettevõtlusfaaside puhul kokku Lõuna-Eesti ettevõtlusaktiivsus oluliselt suurem Kirde-Eesti aktiivsusest ning ettevõtluse varases faasis ja kõikide faaside puhul kokku Põhja-Eesti ettevõtlusaktiivsus oluliselt suurem samuti Kirde-Eesti ettevõtlusaktiivsusest.

Kolme aasta koondandmete alusel (2012–2014) on noorte ettevõtlusaktiivsuse osas enamikus Euroopa riikides (välja arvatud Taanis, Rootsis, Iirimaa ja Sloveenias) vanemad noored üldiselt ettevõtlikumad kui nooremad noored. Mõneti ootuspäraselt on noored sagedamini varase faasi ettevõtjad ja täiskasvanud väljakujunenud ettevõtjad. Eesti puhul on noorte alustava ja väljakujunenud ettevõtluse osakaalu erinevus eriti suur.

Ettevõtlusfaaside kaupa on suurimad muutused toimunud potentsiaalses ettevõtluses ehk ettevõtlusalastes kavatsustes. Võrreldes 2014. aastat 2012. aastaga, on see oluliselt vähenenud kõrgema haridusega nooremate inimeste nii linna- kui ka maapiirkondade elanike, Põhja-, Kirde- ja Lõuna-Eesti elanike ning täis- ja osakõormusega töötavate inimeste hulgas. Oluliselt madalamaks hinnatakse oma võimeid ettevõtlusega toime tulla (ehk ettevõtluseks vajalike teadmiste ja oskuste olemasolu), muus osas on potentsiaalsete ettevõtjate hoiakud püsinud muutumatuna.

Varase faasi ettevõtluses on toimunud väiksemad muutused, kuid oluliselt on vähenenud keskharidusega inimeste ja noorte ettevõtlusaktiivsus. Eesti varase faasi ettevõtjaid ajendab ettevõtlusega tegelema oluliselt sagedamini suurema vabaduse motiiv

kui innovatsioonipõhise majandusega riikides keskmiselt. Sarnaselt innovatsioonipõhise majandusega riikide dünaamikaga on aga Eesti varase faasi ettevõtjate jaotus püsinud aastatel 2012–2014 sektorite vahel muutumatuna ja võrreldes teiste majandussektoritega tegutsetakse oluliselt harvemini primaarsektoris.

Väljakujunenud ettevõtjaid iseloomustab perioodil 2012–2014 teiste ettevõtlusfaasidega võrreldes suhteline staatilisus, sest ettevõtlusaktiivsus on oluliselt vähenenud vaid kõrgharidusega ja täiskõormusega töötavate inimeste seas. Kui väljakujunenud ettevõtluse faasis sektoritevahelises jaotuses aastatel 2012–2014 Eestis olulisi muutusi ei ole toimunud, siis innovatsioonipõhise majandusega riikide grupis on vähenenud aktiivsus tarbijatele suunatud tertsiaarsektoris ja suurenenud primaarsektoris.

5

Ettevõtjate sissetulekud

Oluline ettevõtjaks hakkamise põhjus on soov teenida suuremat sissetulekut, kui palgatöötajana peetakse võimalikuks. Samas on äri asutamisel esmaste investeeringute allikaks sageli indiviidi enda ja perekonna säästud ning ettevõtte käivitamise faasis teenitakse tihtipeale endise palgatööga võrreldes oluliselt väiksemat tulu või puudub sissetulek üldse. Kuigi enamiku leibkondade põhisissetulekuks on palgatulu, võiksid arengud ettevõtlustulu osas mõjutada ka üldist sissetulekute jaotust majanduses.

Nii näiteks võib välja tuua Balti riikide puhul, et hoolimata sarnastest institutsioonidest ja väga

sarnastest majandustüklitest on sissetulekute ebavõrdsus eri riikides käitunud üsna erinevalt. Eestis järgnes taasiseseisvumisele väga kiire GINI¹³ koefitsiendi kasv (tasemelt allpool 23% tasemele 36%), millele alates 2000. aastate algusest on järgnenud ebavõrdsuse langus (aastaks 2010 31%). Lätis ja Leedus on seevastu ebavõrdsus kasvanud ühtlasemalt, mille tulemusena on praeguseks hetkeks Balti riikidest Eesti kõige madalama ebavõrdsuse tasemega (Masso *et al.* 2013). Üheks teguriks võivad seejuures olla ka erinevused ettevõtluse arengus.

5.1. Ettevõtjate sissetulekud erinevates ettevõtlusfaasides

Seos ettevõtluse ja tulujaotuse vahel pole üldiselt üheselt mõistetav. Sageli arvatakse, et suurem ettevõtlusaktiivsus võib olla seotud ebavõrdsema tulujaotusega (nt Quadrini (1999) näitas, kuidas ettevõtlike leibkondade olemasolu seletab sissetulekute ja rikkuse kontsentratsiooni USA-s). Deutsch ja Silber (2004) seostasid arenevate riikide osas negatiivse seose sissetulekute taseme ja ebavõrdsuse vahel langeva ettevõtlustulu osakaaluga. Samas on toodud ka argumente, miks ettevõtlus peaks tulusid võrdsemalt jaotama nt siirdemajanduse kontekstis (Berkowitz

ja Jackson 2006): uued ettevõtted on uute töökohtade ainsaks allikaks, neil uutel ettevõtetel on suurem tootlikkus ja kõrgem ettevõtetete loomise määr, suurendades konkurentsi hüviste- ja tööturgudel ning vähendavad seeläbi monopoolseid tulusid. Sellele leidsid autorid ka empiirilist kinnitust, uurides sissetulekute jaotust Poolas ja Venemaal, nimelt suurem ettevõtetete loomise määr oli seotud madalamate sissetuleku gruppide parema olukorraga nii absoluutselt kui ka võrdluses teiste sissetulekugruppidega.

¹³ Ühiskonna tulude jaotuse ebavõrdsuse näitaja.

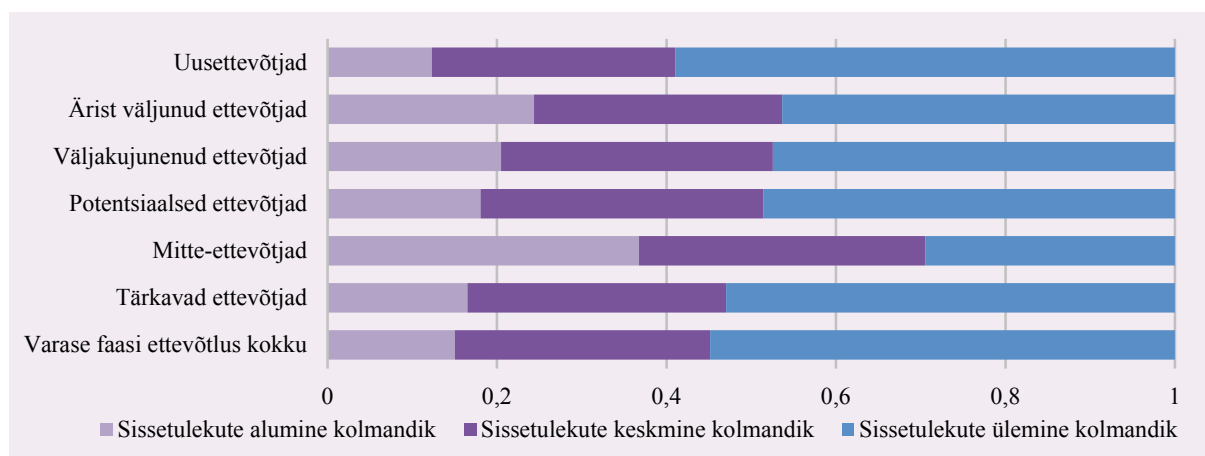
GEM küsimustikus uuritakse, millisesse sissetuleku vahemikku kuulub leibkonna kogusissetulek. Tuleb silmas pidada, et tulu ettevõtlusest võib olla ainult osa leibkonna kogusissetulekust, sõltudes näiteks ka leibkonna koosseisust: kui palju on ülalpeetavaid, palgatöötajaid, muid iseendale töötajaid (ingl k *self-employed*), ettevõtjaid. Ettevõtlustulu olemasolu ja enda defineerimine ettevõtjana ei pruugi olla üks ühele seotud. Nii näitasid Kukk ja Staehr (2014), kasutades Eesti leibkonna eelarve uuringu andmeid, et ligikaudu ühel kolmandikul leibkondadel, kes defineerisid ennast iseendale töötajana, ei olnud ettevõtlustulu.

Üldiselt on erinevad andmestikud ja uurinud pigem näidanud, et ettevõtjad (või nende

leibkonnad) kuuluvad pigem tulujaotuses ülemistesse detšiilidesse, ja sama nähtub ka GEM andmetest (joonis 5.1). Samas laiem grupp *iseendale töötajaid* on väga heterogeenne, sisaldades nii sissetulekute jaotuse alumisse kui ka ülemisse otsa kuuluvaid indiviide (Masso ja Paes 2014).

GEM ettevõtlusfaaside osas ei ole väga suuri erinevusi sissetulekutes, kui vaadata alustavaid või juba tegutsevaid ettevõtjaid. Ilmselt pole küsimus pelgalt selles, kui suur on ettevõtlustulu võrreldes palgatööga, vaid väiksema sissetulekuga inimesed lihtsalt alustavad ettevõtlusega ka vähem. See võib olla seotud raskustega vajalike investeeringute tegemisel või seotud muude sissetulekut mõjutavate teguritega, nagu haridustase.

Ettevõtjate sissetulek ületab mitte-ettevõtjate oma kõigis ettevõtluse faasides



Joonis 5.1. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekute jaotus

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Kui väljakujunenud ettevõtjate hulgas kuulub sissetulekute ülemisse kolmandikku 47% leibkondi, siis varase faasi ettevõtjate hulgas isegi pisut rohkem – 54%. Ärist väljunud ettevõtjad sarnanevad seejuures väljakujunenud ettevõtjatega. Ettevõtluses võimaluste realiseerimine on selgelt seotud sissetulekute tasemega – **võimalustest ajendatud varase faasi ettevõtjatest kuulub sissetulekute ülemisse kolmandikku 59%**, vajaduspõhistest aga ainult 39%, ületades siiski mitte-ettevõtjate näitarve. Ilmselt on siin põhjuseks viimase grupi

ettevõtjate vähesem edukus, aga suure tõenäosusega ka selektsioon, s.t ilmselt kuulusid nad ka juba enne ettevõtlusega alustamist suurema tõenäosusega alumistesse sissetulekugruppidesse.

Huvitav on vaadata ka seost tegevusalaga. Nii varase faasi kui ka tegutsevatel ekstraktiivsete harude (eelkõige põllumajandus) ettevõtjatel on kõige väiksem tõenäosus kuuluda kõrgemasse tulukolmandikku (44% ja 30%), samas on see suurim ettevõtetele orienteeritud teenustes (65% ja 55%) ja transformeerivates harudes (sh tööstus, ehitus,

hulgikaubandus) (tabel 5.1). Valdavalt on sellised mustrid täheldatavad ka tööturul, s.t palkades: Statistikaameti andmetel olid 2013. aastal keskmised sissetulekud

põllumajanduses 949 eurot, kuid ettevõtetele orienteeritud sektoritest finantsvahenduses 1552 eurot ning infos ja sides 1576 eurot (Statistikaameti andmebaas).

Suurimat sissetulekut teenivad ettevõtjatele suunatud teenuste pakkujad ja väiksemat põllumajandusettevõtjad

	Varase faasi ettevõtjad			Väljakujunenud ettevõtjad		
	alumine kolmandik	keskmine kolmandik	ülemine kolmandik	alumine kolmandik	keskmine kolmandik	ülemine kolmandik
Ekstraktiivsed	19,4	36,1	44,4	30,2	39,6	30,2
Transformeerivad	15,0	25,9	59,2	15,1	31,5	53,4
Ettevõtetele orienteeritud teenused	9,1	25,0	65,9	15,6	29,9	54,6
Tarbijatele orienteeritud teenused	19,7	34,8	45,5	26,0	30,2	43,8
Kogu valim	15,4	29,6	55,0	21,0	32,3	46,7

Tabel 5.1. Alustavate ja väljakujunenud ettevõtjate sissetulekute jaotus erinevates tegevusvaldkondade gruppides (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

5.2. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekud

Lisaks riikide võrdlusandmetes kasutatud sissetulekute kolmele kolmandikule on Eesti andmetes olemas info sissetulekute kohta ka detailsemate sissetulekute gruppide kaupa. Aastatel 2013–2014 eristati kokku 17 sissetulekugruppi, millest kõige madalam oli alla 200 euro ja kõige kõrgem üle 2500 euro kuus.¹⁴ Antud täpsemat infot saab kasutada sissetulekute varieeruvuse uurimiseks.

Nimelt võiks ettevõtjate kõrgema keskmise sissetulekute taseme juures olla ootuspärane sissetulekute varieerumine üsna suurtes piirides. Sissetulekute varieeruvuse na on vaadatud niisiis vastavat kategoorilist muutujat aastatest 2013–2014 (2012. olid kasutatud vahemikud liiga erinevad hiljem kasutatutest), ja kasutatud seejuures sissetuleku intervallide keskpunkte. Nii selgubki, et kui **mitte-ettevõtjate seas on keskmine leibkonna sissetulek 900 eurot ja selle standardhälve 733 eurot, siis kogu varase**

faasi ettevõtjate hulgas vastavalt 1050 ja 880 eurot.

Variatsioonikordaja (standardhälve ja keskväärtuse suhet) eri gruppide lõikes annab pisut teise pildi, olles madalaim varase faasi ettevõtjate hulgas (0,58) ja kõrgeim mitte-ettevõtjate hulgas (0,68). Seda näitajat on vaadatud, sest sissetulekute erinev tase eri gruppides kajastub ka standardhälbe suurusel. Ilmselt ka Eesti palkade üldine mitte just madal ebavõrdsuse tase (2010. a 90% ja 10% palgakvantiilide suhe 4,3; Põhjamaades nt 2,4) ja suhteliselt madal sotsiaalkaitse tase (2000. aastatel u 10–15% SKP-st võrreldes u 40 protsendiga EL vanades liikmesriikides, Masso *et al.* 2015) panustavad suurde sissetulekute varieeruvusse mitte-ettevõtjate grupis.

Alternatiivne võimalus tulujaotuse mõtestamiseks on selle sidumine erinevate sotsiaalsete klassidega. Nii on leitud, et tugev keskklass on oluline majandusarenguks muu

¹⁴ 2012. aastal küsiti TEK küsitluses aastasissetulekut, 2013. ja 2014. aastal kuusissetulekut (kuigi mõnes failis on viidatud aastasissetulekule).

hulgas sel põhjusel, et suur osa ettevõtjatest tulevad sellest grupist (Acemoglu ja Zilibotti 1997). Tulujaotuse osas on üheks läheneamiseks liigitada keskklassi hulka leibkonnad, kes kuuluvad vahemikku 70–200 protsenti mediaanist (Atkinson ja Brandolini 2011). Kombineerides Eesti 2013. ja 2014. aasta TEK andmeid, saame järeldada, et keskklassi puhul on varase faasi ettevõtluses osalemise määr üsna sarnane ülemisse sissetulekute gruppi kuulujatega (vastavalt 11% ja 13%), alumises grupis aga oluliselt madalam (4%).

Allpool toodud tabel esitab ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate jagunemise erinevate sissetulekuklasside vahel lähtudes erinevatest sotsiodemograafilistest ja regionaalsetest tunnustest (tabel 5.2). Ootuspäraselt kuuluvad Põhja-Eesti elanikud, nii ettevõtjad kui ka mitte-ettevõtjad, suurema tõenäosusega kõrgema sissetulekuga gruppidesse. Selline võrdlus võiks aidata heita valgust sellele, millistes gruppides on ettevõtjaks olemine tugevamini korreleeritud mingisse sissetulekugruppi kuulumisega.

Nii mitte-ettevõtjate kui ka ettevõtjate seas kuuluvad kõrgemasse tulude kolmandikku enam Põhja-Eesti inimesed, kõige suurem on erinevus Kirde-Eestis (28%). Linnapiirkondade ettevõtjad elavad seejuures ära paremini. Rahvuse järgi on eestlaste puhul ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate erinevus veidi suurem kui venelaste hulgas (23,5 ja 18,5%). Võrreldes omavahel mehi ja naisi, on analoogiliselt suure soolise palgalõhega (suhteliselt stabiilselt 30% üle erinevate uuringute) ka meesettevõtjate hulgas palju enam ülemisse sissetulekute kolmandikku kuulujaid. Vaadates sissetulekute jaotuse näitajat täpsemalt, selgub, et naisettevõtjate leibkondade sissetulekute tase moodustab meesettevõtjate leibkondade sissetulekute tasemest ligikaudu 85%, mitte-ettevõtjate puhul aga 87%. Otseselt pole need arvud palgatasuga võrreldavad, sest siin räägime kogu leibkonna sissetulekust.

Nii noored (lähtudes GEMis kasutatud suhteliselt laiast kategooriast – 18–34-aastased) ettevõtjad kui ka mitte-ettevõtjad kuuluvad suurema sagedusega ülemisse

Enim kuuluvad kõrgemasse tulukolmandikku meessoost Põhja-Eesti ettevõtjad

	Ettevõtjad			Mitte-ettevõtjad		
	alumine kolmandik	keskmise kolmandik	ülemine kolmandik	alumine kolmandik	keskmise kolmandik	ülemine kolmandik
Põhja-Eesti	13,1	28,6	58,3	26,4	33,4	40,2
Lääne-Eesti	20,2	47,3	32,6	43,9	35,0	21,1
Kesk-Eesti	21,4	34,8	43,8	41,0	30,6	28,4
Kirde-Eesti	25,9	29,3	44,8	47,5	35,8	16,8
Lõuna-Eesti	22,5	35,3	42,2	41,9	34,1	24,0
Eestlased	17,2	28,2	54,5	37,9	31,1	31,0
Venelased	20,7	33,9	45,3	38,8	34,3	26,9
Naised	21,9	39,2	39,0	42,2	31,6	26,2
Mehed	15,4	28,6	56,0	29,1	36,9	34,0
Maa	23,0	33,2	43,8	40,3	32,4	27,3
Linn	15,6	32,5	51,9	35,2	34,4	30,4
Vanemad noored	11,4	32,9	55,7	16,1	38,8	45,1
Nooremad noored	18,6	31,1	50,3	27,8	29,2	43,0
Täiskasvanud (35–64)	20,8	33,0	46,2	41,9	33,3	24,8
Kogu valim	17,9	32,7	49,3	36,7	33,8	29,4

Tabel 5.2. Ettevõtjate ja mitte-ettevõtjate sissetulekute jaotus erinevates elanikkonna gruppides (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

tulukolmandikku. Selline tulemus pole iseenesestmõistetav ja on ilmselt ka mõneti Eesti eripära, nt seoses üleminekuperioodiga,

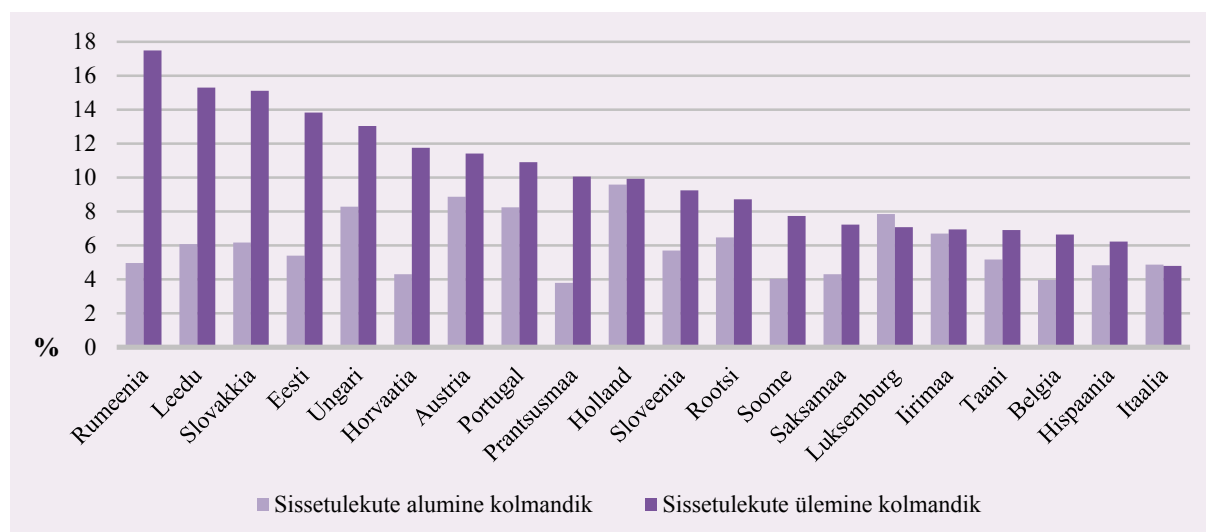
kui ka noortel inimestel oli võimalik kiiresti karjääri teha ning palgad sõltusid suhteliselt vähem töökogemuse pikkusest.

5.3. Sissetulekud teistes riikides

Järgnevalt vaatleme, milline on sissetulekute taseme ja varase faasi ettevõtlusaktiivsuse vaheline seos teistes Euroopa riikides. Nagu jooniselt näha (joonis 5.2), on peaaegu kõikides riikides (erandiks on ainult Luksemburg) TEA-s osalemise määr kõrgem sissetulekute

jaotuse ülemisse kolmandikku kuulujate hulgas. Erinevus on suurim **Rumeenias, Leedus ja ka Eestis. Võib öelda, et sellistes riikides tagab sageli hea sissetuleku ettevõtjaks olemine, samas kui paljudes teistes riikides pole see seos nii selge.**

Rumeenias on Euroopa riikidest enim ettevõtjaid ülemises sissetulekute kolmandikus



Joonis 5.2. Varase faasi ettevõtluses osalemise määr sissetulekute jaotuse alumisse ja ülemisse kolmandikku kuulujate seas

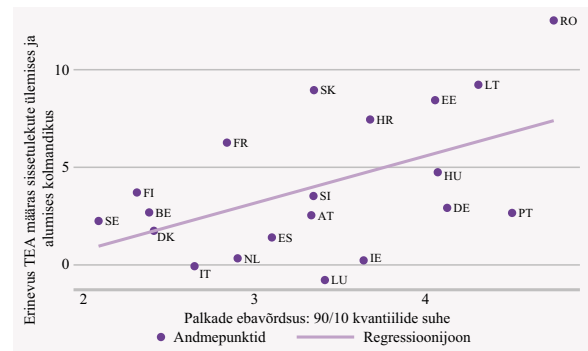
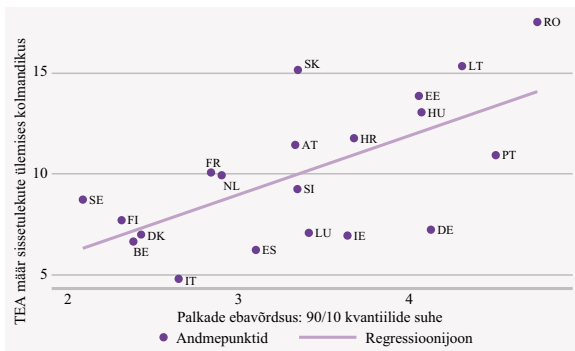
Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

Euroopa ühtlasema tulujaotusega Skandinaavia riikides (Soome, Rootsi, Taani) on ettevõtjate sissetulekute erinevus väiksem, samas kõige väiksem on see vahe hoopis Hispaanias ja Itaalias. Kuna erinevus on suur just kõrge ettevõtlusaktiivsusega riikides (Rumeenias 12,5%) ja väike madala ettevõtlusaktiivsusega riikides (Itaalias 4,8%), on see ka üks põhjendus, miks eri riikide ettevõtlusaktiivsuse tasemed nii suuresti erinevad.

Joonis 5.3 selgitab, kuidas ettevõtlusaktiivsus erinevates sissetulekute gruppides seondub palgade ebavõrdsuse näitajaga

(palkade 90% ja 10% kvantiilide suhtega). Selgelt on näha, et läbivalt on Euroopa riikides kõrgem palgade ebavõrdsus korreleeritud nii kõrgema ettevõtlusaktiivsusega kui ka erinevusega ettevõtlusaktiivsuses tulujaotuse alumises ja ülemises kolmandikus. Niisiis ka üle riikide on **ebavõrdsus tööturul korreleeritud nii ebavõrdsusega ettevõtlustulust kui ka üldise ettevõtlusaktiivsusega.** Endistel üleminekumajandustel (sh Eesti) on seejuures kõikides näitajates kõrged väärtused ja Põhjamaadel seevastu läbivalt madalad tasemed.

Suurema sissetulekute erinevusega riikides on kõrgemad ettevõtlusaktiivsuse määrad



Joonis 5.3. Varase faasi ettevõtluse osalemise määra seos palkade ebavõrdsuse näitajaga
Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

Kokkuvõte

Käesolevas peatükis veendusime, et ettevõtjate sissetulekud on seotud sissetulekute üldise jaotusega majanduses. Seos ettevõtluse ja tulujaotuse vahel pole aga üheselt mõistetav: kõrgema sissetulekuga inimesed võivad hakata suurema tõenäosusega ettevõtjaks, ent teisest küljest võib just ettevõtluses hõivatusega saavutada kõrgemat sissetulekute taset. Kuna GEMis küsitakse infot leibkonna kogusissetuleku kohta, s.t ei eristata ettevõtlus- ja muud tulu, ning pole teada näiteks inimeste sissetulekute tase enne ettevõtlusega tegelema asumist, siis see mõnevõrra piirab GEM-is saadava info tõlgendamisvõimalusi.

GEM andmete analüüs näitab, et ettevõtjaks olemine on eriti Eestis palju sagedasem kõrgema sissetulekuga leibkondade seas, ja seda erinevates ettevõtluse faasides. Sissetulekute varieeruvus on mitte-ettevõtjate seas isegi suurem kui ettevõtjate seas.

Ettevõtjate sissetulekud varieeruvad üle erinevate sotsio-demograafiliste gruppide ja majandusharude. Nii on sissetulekud madalamad põllumajanduses ja kõrgemad ettevõtetele orienteeritud teenustes. Enim kuuluvad kõrge- ja keskmise tulukolmandikku ettevõtjad Põhja-Eestis, linnapiirkonnas, nooremad ja meesettevõtjad. Need erinevused on suuresti sarnased palkades täheldatava ebavõrdsusega.

Eesti ettevõtjate tulutase on suhteliselt kõrge võrdluses teiste Euroopa riikidega. See võiks selgitada ka Eesti senist suhteliselt kõrget ettevõtlusaktiivsust, sest Euroopa riikides eksisteerib suhteliselt tugev seos ettevõtlusaktiivsuse taseme ja sissetulekute ülemisse kolmandikku kuuluvate ettevõtjate suhtelise osakaalu vahel. Samuti on üle Euroopa riikide palkade ebavõrdsus positiivselt korreleeritud ettevõtlusaktiivsusega. Ilmselt võiks tugeva ettevõtjate klassi areng aidata tugevdada Eestis keskklassi ja vähendada sissetulekute ebavõrdsust.

6

Ambitsioonikas ettevõtlus

Ettevõtluse ambitsioonikus väljendub GEMi kohaselt ettevõtjate toodete ja teenuste uudsuses, kasvuplaanis töökohti luua ning rahvusvahelisi turge hõivata. Eesti ettevõtluse arengu seisukohalt on oluline nii ettevõtjate püüdlus välisurgudel konkurentsisis edu saavutada kui ka senine tihtipeale madalatel tootmiskuludel põhinev konkurentsieelis asendada klientide jaoks uudsete toodete või teenuste väljatöötamisega. Selles peatükis vaatame nende ambitsioonide eristumist ettevõtluse arengufaaside kaupa. Samuti toome

välja võrdlused Eesti regioonide ning teiste riikidega. Siin peatükis oleme arengupüüdluste järgi jaganud ettevõtjad ambitsioonikateks ja vähem ambitsioonikateks. Vaatleme, millised on erinevused selliste ettevõtjate isiklikus taustas, äritegevuse suunitluses ja tegevuses investorina. Peatüki lõpus kõrvutatakse ka GEMi tulemusi Euroopa Liidu innovatsiooniuuringu (*Community Innovation Survey*, edaspidi CIS) ettevõtjate küsitluse tulemustega.

6.1. Ettevõtjate ambitsioonikuse kriteeriumid

Klassikalistes käsitlustes on ettevõtjate sihte nähtud uute äriühingute loomises senist *status quo*'d purustava innovatsiooni kaudu (Schumpeter 1934), aga teiselt poolt ka kiires reageerimises juba olemasolevatele äriühingutele (Kizner 1987). Innovatsiooni mõju erinevates riikides ei avaldu ettevõtluse varases faasis ja väljakujunenud ettevõtluses aga ühtmoodi. Mõnes arenevas majanduses (nt Tšiilis, Argentiinas ja Mehhikos) on küll palju tegevust alustavaid innovaatilisi ettevõtteid, kuid vähem soodus institutsionaalne raamistik innovaatilise kasvuettevõtluse jätkamiseks ja seetõttu vähem innovatsioone juba toimivates ettevõtetes (Marcotte 2014). Teisest küljest Malaisiat, Tšehhit ja Lõuna-Aafrika Vabariiki ühendab hoolimata nende erinevast asukohast ja ärikeskkonnast juba toimivate ettevõtete intensiivne innovaatiline tegevus uute ettevõtjate mõnevõrra madalama innovaatilise aktiivsuse taustal.

Herman ja Szabo (2014) näitavad GEM uuringust lähtuva GEDI analüüsi alusel, et Põhja-Euroopa eristub mitmest Lõuna-Euroopa riigist võimaluspõhise ettevõtluse suurema osakaalu, ettevõtjate kõrgema haridustaseme ja siit tuleneva varase faasi ettevõtjate kõrgema tehnoloogiaintensiivsuse, kasvupotentsiaali ning äritegevuse keerukuse poolest. Autio *et al.* (2014) üldistavad GEM uuringute tulemusi ja tõdevad riikide keskmise põhjal, et tõeliselt innovaatiliseks võib pidada alla 30% ettevõtjaid.

Ettevõtjate ambitsioonikust saab GEM andmetest lähtudes hinnata äriideest lähtuva toote ja turu uudsuse järgi, mis vähendab eeldatavat konkurentide arvu. Eesti kui väikese avatud majanduse arenguks on oluline ettevõtluse alustamisel kavandatav ekspordi osakaal loodava ettevõtte käibest ja loodatavate töökohtade arv. Ekspordile orienteeritud varase faasi ettevõtluses tuleb aga arvesse

võtta eksportööride välisurgudele sisenemise erinevaid viise, mis sõltuvad nende toote uudsusest, kasvupotentsiaalidest ja võimalusest ärimudelit skaleerida.

Vissak ja Masso (2015) on selgitanud, et 58% ekspordiga alustanud Eesti ettevõtetest on suutnud eksportida vaid ühe aasta. Paljud ettevõtted alustavad ekspordiga varsti pärast

asutamist, kuid välisurgude arv ja ekspordi osakaal nende müügikäibes jääb väikeseks. Rahvusvahelistumise muustrid on väga mitmekesised, sõltudes konkreetsest ettevõtte ärimudelidest. Sageli ei kujune tegelik ekspordi arendamise rada nii sirgjooneliseks, kui tegevust alustavad ettevõtjad ettevõtet luues ette kujutavad.

6.2. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate varase faasi ettevõtjate võrdlus

Ambitsioonikate ettevõtjate eristamiseks on käesolevas raportis kasutatud järgmist kriteeriumi: vähemalt 25% klientidest saab olema välisriikides või toode/teenus saab olema uus kõigile või mõnele potentsiaalsele kliendile. Selle kriteeriumi järgi on **54,2%**

varase faasi ettevõtjatest ambitsioonikad. 2014. aasta küsitlustulemuste alusel erinevad ambitsioonikad ja vähem ambitsioonikad varase faasi ettevõtjad tabelis 6.1 esitatud tunnuste järgi.

Ambitsioonikate ettevõtjate tegevus on sagedamini turu laiendamisele suunatud kui vähem ambitsioonikatel ning neil on sageli ettevõtluspartnerid

Eristav tunnus	Vähem ambitsioonikad	Ambitsioonikad	Keskmine
1–5 aastat vana tehnoloogia	11,4	30,8	21,9
Ettevõtte on vaid üks omanik	61,4	44,2	52,1
Ei ole võimalustest ajendatud	26,0	11,6	18,2
Turu laiendamine ilma uue tehnoloogiata	9,1	52,9	32,8
Palju konkurente pakub sama toodet	60,2	27,9	42,7
Loodab 5 aasta jooksul luua üle 5 töökoha	17,1	26,9	22,4

Tabel 6.1. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate profiilide erinevused 2014. aastal (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2014 andmete põhjal

Ambitsioonikate ettevõtjate hulgas domineerib võimaluspõhine motiiv, ent siiski ei ole ka selles grupis iga kümnes võimalustest ajendatud. Vähem ambitsioonikatest ettevõtjatest on 61,4% ettevõtte ainuomanikud, ambitsioonikatest ettevõtjatest on ainuomanikud vaid 44,2% ($\alpha = 0,1$). Ehk teisisõnu ambitsioonikad ettevõtjad loovad ettevõtte vähem ambitsioonikatest sagedamini mitme omanikust juhi koostöös. **Kuigi turu laiendamise plaane peetakse, siis üle poole ambitsioonikatest loodab seda teha ilma uue tehnoloogiata.** Vähem ambitsioonikatest ettevõtjatest loodab aga turgu ka ilma uue

tehnoloogiata laiendada vaid alla kümne protsendi ($\alpha = 0,01$).

Hoolimata ambitsioonikate ettevõtjate sihist klientidele uut toodet või teenust pakkuda, eeldab ka nende hulgas üle veerandi, et konkurendid võivad pakkuda samalaadset toodet, kuid vähem ambitsioonikate ettevõtjate hulgas eeldab seda neli viiendikku ($\alpha = 0,01$). Konkurentidest täielikult eristuvat uut toodet loodavad pakkuda vähesed. Töökohtade loomise kavades kahe ettevõtjate grupi vahel statistiliselt oluline erinevus puudub.

Alla aasta vanuste tehnoloogiate kasutajaid oli 2014. aasta valimis liialt vähe, et

ambitsioonikaid ja vähem ambitsioonikaid ettevõtjaid selle alusel eristada. Küll võib ambitsioonikate ettevõtjate hulgas leida rohkem 1–5 aasta vanuste tehnoloogiate kasutajaid. Kuigi ka kuni viie aasta vanune tehnoloogia võib mõnes tegevusharus olla efektiivne, tuleks tegevust alustavate ettevõtjate uusimatest tehnoloogiatest informeerituse suurendamises ja nende kasutamise rahaliste ning muude eelduste parandamises näha üht

innovatsioonipõhise ettevõtluse arendamise olulist väljakutset.

Eestis läbiviidud GEM uuringute tulemuste keskmiste alusel saame hinnata, millised erinevused ei piirdu vaid ühe aastaga. 2012.–2014. aasta kolme GEM küsitluse tulemuste keskmistest lähtudes eristuvad vähem ambitsioonikate ja ambitsioonikate ettevõtjate profiilid kõige selgemini tabelis 6.2 esitatud tunnuste järgi.

Ambitsioonikad ettevõtjad on nooremad ja ise sagedamini investorid

Eristav tunnus	Vähem ambitsioonikad	Ambitsioonikad	Keskmine
18–24-aastane	11,3	19,3	16,1
Elab Harjumaal	48,2	57,8	53,9
On teinud isiklike investeringuid uude ettevõttesse	8,1	13,9	11,6

Tabel 6.2. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate profiilide erinevused 2012.–2014. aastal (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Kuigi ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on suurem noorte osakaal ($\alpha = 0,05$), oli ambitsioonikatest ettevõtjatest 2013 GEM küsitluse andmetel siiski peaaegu kolmandik juba abielus. Ambitsioonikate ettevõtjate elukohana domineerib maakondadest Harjumaal. Kui 2011. aasta rahvaloenduse andmetel elas Harjumaal 42,7% Eesti rahvastikust (Tiit

ja Servinski 2012), siis ambitsioonikate ettevõtjate osakaal selles maakonnas on viimastel aastatel olnud oluliselt suurem.

Ambitsioonikatest ettevõtjatest on aastatel 2012–2014 keskmiselt 13,9% teinud isiklike investeringuid mõnda uude ettevõttesse, vähem ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on selliseid investoreid oluliselt vähem ($\alpha = 0,1$).

6.3. Eesti ettevõtjate kasvu ja rahvusvahelistumise ambitsioonid rahvusvahelises võrdluses

Eesti varase faasi ettevõtjate arengupüüdlustes võib perioodil 2012–2014 kolme aasta võrdluses täheldada kahanemistrendi. Mõningane suurenemine on toimunud vaid väljakujunenud ettevõtjate innovaatilises tegevuses ja töötajate arvu kasvus. Võttes võrdluseks innovatsioonipõhise majandusega riikide varase faasi ettevõtluse, ületab Eesti siiski keskmist innovaatilise tegevuse taseme poolest, ent jääb alla töötajate arvu kasvunumbrites. Väljakujunenud ettevõtjate innovaatiliseuse poolest ületab Eesti grupi keskmist kõigis näitajates, kõige suurem

on erinevus innovaatilise toote/turu kombinatsiooni puhul (8,7%).

Töötajate arvu kõrget kasvu eeldas 2012. aastal 24,2% varase faasi ettevõtjatest, 2013. ja 2014. aastal oli see näitaja madalam ($\alpha = 0,1$) (tabel 6.3). Mõnevõrra on suurenenud nende varase faasi ettevõtjate osakaal, kelle arengupüüdlused näevad ette vaid alla veerandi müügikäibe saamist ekspordist – 2012. aastal oli neid 36,7%, 2014. aastal aga peaaegu pool – 46,6%. See trend võib peegeldada Soome ja teiste Eesti väljakujunenud eksporditurgude negatiivseid lähituleviku väljavaateid.

Kui varase faasi ettevõtjate üldtrend on mõõdukalt negatiivne, siis väljakujunenud ettevõtjate innovaatus on viimastel aastatel paranenud

	Eesti varase faasi ettevõtjad			Eesti väljakujunenud ettevõtjad			Innovatsiooni-põhise majandusega riikide varase faasi ettevõtjad			Innovatsiooni-põhise majandusega riikide väljakujunenud ettevõtjad		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Innovatsioon*	37,7	34,8	34,9	19,3	15,9	22,4	30,1	26,7	30,5	14,2	13,1	13,7
Kõrge töötajate arvu kasv**	24,2	15,3	14,1	5,3	1,1	6,0	17,0	16,7	16,9	3,8	4,1	4,2
Rahvusvahelistumine***	2,4	1,8	1,2	1,1	0,8	0,8	0,9	0,9	1,1	0,6	0,6	0,6

Tabel 6.3. Eesti ettevõtjate arengupüüdlused 2012–2014 (%)

Märkus: * Innovatsioon – uue toote ja turu kombinatsioon; ** Kõrge töötajate arvu kasv – 5 aasta jooksul ≥ 10 inimest ja $\geq 50\%$; *** Rahvusvahelistumine – üle 50% klientidest asuvad välisriikides

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2012–2014 riikideüleste andmete põhjal

GEM 2014 uuringus osalenud Eesti jaoks oluliste ekspordi ja välisinvesteeringute partnerriikidega võrreldes on Eestil ambitsioonika ettevõtluse valdkonnas veel palju arenguruumi. GEM 2013. ja 2014. aasta tulemuste rahvusvahelises võrdluses kasvu, innovatsiooni ja ekspordi valdkonnas on loogiliseks võrdlusaluseks teised Balti riigid, kuid GEM 2014 uuringus Läti ei osalenud. Soome ja Rootsi pakuvad huvi

kui olulised ekspordipartnerid ja Eestisse suunatud välisinvesteeringute allikad. Mõne küsitlustulemuse puhul on informatiivne ka võrdlus Sloveeniaga, mis innovaatus poolest on lähedal Euroopa Liidu keskmisele (European Union 2013: 5) ning Eestiga võrreldav avatud majandusega väikeriik.

Tabelis 6.4 võrreldakse nende riikide GEM 2013. ja 2014. aasta küsitlustulemusi indikaatorite osas, mis seostuvad inno-

Eesti on kõigi innovatsiooni ja rahvusvahelistumise indikaatorite osas küllaltki keskpärane

Indikaator	Aasta	Eesti	Leedu	Soome	Rootsi	Sloveenia
Toode on uus kõigile või mõnele kliendile*	2013	49,2	43,4	46,2	45,5	47,6
	2014	46,9	49,1	43,0	45,4	57,8
Uudne toote/turu kombinatsioon, vähe konkurente*	2013	34,8	25,3	21,6	28,7	36,3
	2014	34,9	29,6	23,1	36,6	39,5
75–100% toodangust ekspordit*	2013	10,8	8,9	4,0	9,6	15,5
	2014	9,6	8,8	10,3	14,2	12,0
Kõrge ootus töökohtade loomisele: üle 10 töökohta või 50% töötajate arvu kasv 5 aasta jooksul*	2013	15,3	23,6	12,2	10,5	22,7
	2014	14,1	24,2	12,8	14,4	17,1
Uute ettevõtete rahastajad**	2013	6,6	7,3	3,0	5,9	3,7
	2014	6,5	7,1	3,1	5,6	4,7
Väljusid ärist, ettevõtte jätkas tegevust**	2013	0,8	1,7	0,8	0,6	0,7
	2014	0,7	1,0	1,1	0,5	0,5

Tabel 6.4. Eesti ettevõtluse innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorite rahvusvaheline võrdlus 2013–2014

Märkus: * % varase faasi ettevõtjatest; ** % kõigist vastanutest

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2013 ja 2014 riikideüleste andmete põhjal

vaatilise, kasvule ja välisurgudele suunatud ettevõtlusega. Selgepiirilisi statistiliselt olulisi muudatustrende 2013. ja 2014. aasta võrdlus Eesti kohta ei näita. Indikaatorite dünaamika võrdlusest teiste riikidega ilmneb samas, et eriti Rootsis on suurenenud nende varase faasi ettevõtjate arv, kes loodavad pakkuda uudset toote ja turu kombinatsiooni ning eeldavad enda toote või teenuse puhul väikest konkurentsi sihtturgudel. *Uudse toote ja turu kombinatsioon* tähendab, et uut toodet arendades loodetakse selle abil ettevõtja jaoks uuele turule jõuda.

Ekspordi kõrge osakaalu ootus on 2014. aastal kõige levinum Rootsis ja teistest võrdlusriikidest mõnevõrra harvemini esinev Leedus ja Eestis, kuid 2013. ja 2014. aasta

võrdluses on see enim näidanud kasvutendentsi Soomes. Töökohtade loomise ootus on kõige suurem Leedus, 2013 ja 2014. aasta võrdluses esineb kõige negatiivsem trend Sloveenias.

Kasvupotentsiaaliga alustavate ettevõtete puhul võib olla üks arengurada ettevõtte asutajate väljumine ärist sel teel, et ettevõtte müüakse investeerimisvõimega uuele omanikule ja jätkab tegevust. Selle arenguraja osakaal on kahe aasta võrdluses mõnevõrra vähenenud mitmes riigis, eriti Leedus. Samas on Leedus ja Eestis nii Soome kui ka Sloveeniaga võrreldes suurem uusi ettevõteteid rahastanud inimeste osakaal, mis viitab äriinglite tegevuse arendamise võimalusele.

6.4. Regionaalsed erinevused

Kui lähtuda Eesti jaotusest viieks regiooniks, on tabelis 6.5 mõned ettevõtjate kasvu ja rahvusvahelistumisega seotud indikaatorid, milles ilmnisid ettevõtjate erinevused 2012–2014 kolme küsitluse andmebaase ühendades.

Eriti suur on ambitsioonikate ettevõtjate osakaal Põhja- ja Lääne-Eesti varase faasi ettevõtjate seas ($\alpha = 0,1$). Neis regioonides on ka suhteliselt palju ettevõtjaid, kes loodavad valdava osa toodangust eksportida. Kui seada rahvusvahelistumisele tagasihoidlikum kriteerium, et vähemalt 25% kliente oleks Eestist väljaspool, ilmneb kõige selgemalt Lääne-Eesti ettevõtjate kõrgem rahvusvahelistumise ambitsioon võrreldes

Lõuna-Eestiga ($\alpha = 0,1$). Kirde-Eestis ja Põhja-Eestis on sel perioodil töökohtade loomise ambitsioon olnud Lõuna-Eestist oluliselt suurem ($\alpha = 0,1$).

Kolme aasta tulemuste põhjal ei ilmne regioonidevahelisi statistiliselt olulisi erinevusi selliste innovaatilise ettevõtluse seisukohalt oluliste tunnuste puhul *nagu toodete uudsus klientide jaoks ja uudsete toote/turu kombinatsioonide rakendamine*. 2014. aasta küsitluse põhjal ei kavanda Kirde-Eesti varase faasi ettevõtjad erinevalt teistest regioonidest *uute toote/turu kombinatsioonide rakendamist*.

Lõuna-Eestis on teistest regioonidest madalamad kasvu ja rahvusvahelistumise sihid

Ettevõtte arendamine ja selle eeldatavad tulemused	„Jah“-vastuste osakaal (%) varase faasi ettevõtjate hulgas Eesti regioonides					Eesti keskmine
	Põhja-Eesti	Lääne-Eesti	Kesk-Eesti	Kirde-Eesti	Lõuna-Eesti	
Ambitsioonikate ettevõtjate osakaal	64,3	62,4	47,7	58,9	52,6	59,7
Kavas 5 aastaga luua üle 5 töökoha	22,2	10,3	11,5	30,1	10,9	18,2
Üle 25% kliente Eestist väljaspool	29,2	38,0	18,9	31,9	19,7	27,1
75–100% toodangust eksporti	13,1	14,2	6,4	5,6	5,7	10,6

Tabel 6.5. Varase faasi ettevõtjate regionaalsed erinevused innovatsiooni ja rahvusvahelistumise arendamisel

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 küsitluste andmete põhjal

6.5. CIS küsitlus innovaatilise tegevuse tegelikust ulatusest Eesti ettevõtetes

Kas ettevõtjate innovaatilise tegevuse ambitsioonid realiseeruvad tegelikkuses? Kuigi GEM andmed sisaldavad infot ettevõtjate innovaatilise tegevuse kavatsuste kohta, on oluline ettevõtetes toimuva innovatsiooni infoallikas Euroopa Liidu innovatsiooniuringu (*Community Innovation Survey*, CIS) andmed. Põhimõtteline erinevus GEMiga võrreldes on see, et tegemist on ettevõtete, mitte indiviidide küsitlusega. Samuti asjaolu, et üldjuhul jätab see küsitlus välja mikroettevõtted (kuni 10 töötajaga ettevõtted, erandiks on Eestis aastate 1998–2000 küsitlus, CIS3), mis ühelt poolt tähendab kahe uuringu tulemuste võrreldavuse probleeme ja teiselt poolt osundab ka GEM küsimustikust saadavale lisainfole. Varasemate Eestis korraldatud innovatsiooniuringute tulemustest ülevaate saamiseks vaata näiteks Terk *et al.* (2007) ja Reid *et al.* (2011).

Oluline on välja selgitada, kui võrd CIS uuringu tulemused haakuvad nii GEM küsimustiku omadega Eestis kui ka võrdluses teiste Euroopa riikidega. Peale eelmainitud valimite erinevuse esineb ka üldiselt innovatsiooni puudutavate uuringute puhul teatud vastamise subjektiivsus. Näiteks võib esineda diskrepants selle vahel, mida ühes või teises riigis ettevõtted mõistavad *oluliselt täiustatud kaupade või teenuste all*, samuti võib vastuseid mõjutada uuringu metoodika

(küsimustiku pikkus, kas küsitlust viiakse läbi suuliselt või elektrooniliselt, milline on vastamise määr vms). Nii on järgnevalt kõrvutatud Euroopa riikide keskmisi näitajaid innovatsiooniuringust (saadud Eurostati andmebaasist) ja GEM TEK küsitluse riikideüledest andmetest.

Kui GEM küsitlus katab eelkõige tärkavaid ettevõtteid, siis kahe uuringu tulemuste kõrvutamine võimaldab jälgida, kuidas need suhestuvad tegutsevate ettevõtete vastavate indikaatoritega. Osa CIS-is kasutatavaid küsimusi lähtub sellest, kas toode või turg on uus ettevõtte enda jaoks (ka mõistetud kas inkrementaalse innovatsioonina või rohkem tehnoloogia siirdena) – mõistagi ei saa selliseid küsimusi esitada alustavatele ettevõtetele. Niisiis on siinkohal loogilisem lähtuda sellest, kas toode või protsess on uus ettevõtte turu jaoks (mõistetud CIS küsimustiku kontekstis ka radikaalse innovatsioonina) (Masso *et al.* 2010).

GEM küsimustikus ja innovatsiooniuringus kasutatavad näitajad on küllaltki erinevad, alustades tooteinnovatsiooniga. CIS küsimustikus küsitakse, *kas ettevõtte on toonud viimase kolme aasta jooksul turule oluliselt täiustatud kaupade või teenusteid*. GEM küsimustikus on olemas järgmised küsimused: 1) *uue tooteturu kombinatsiooni olemasolu*, 2) *kas paljud*

Võib oletada, et alustavad ettevõtjad loevad kohati liiga kergekäeliselt oma toodet turu jaoks uudseks, olemata veel konkurentsi suurust realselt tajunud

	Uus tooteturu kombinatsioon	Toode on uus kõigile klientidele	Toode on uus osale klientidele	Ükski ettevõtte ei paku seda toodet	Vähesed ettevõtted pakuvad seda toodet
Alustavad ettevõtjad	30,1	15,7	30,7	11,1	38,6
Väljakujunenud ettevõtjad	13,0	7,9	21,7	5,5	28,0

Tabel 6.6. Erinevate tooteinnovatsiooni indikaatorite keskmised väärtused Euroopa riikides alustavatel ja väljakujunenud ettevõtjatel

Märkus: Siin ja edaspidi on andmed 24 Euroopa riigi kohta, mille kohta olid andmed olemas nii CIS 2012 kui GEM TEK 2014 uuringus. Puuduvad Bulgaaria, Küpros. Valimis on seega Austria, Belgia, Eesti, Hispaania, Holland, Horvaatia, Iirimaa, Itaalia, Kreeka, Leedu, Luksemburg, Norra, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Saksamaa, Rumeenia, Sloveenia, Slovakkia, Taani, Ungari, Ühendkuningriik

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

ettevõtted pakuvad samasugust toodet, 3) kui paljudele klientidele on toode uus (paljudele, mõnele, mitte ühelegi). Üldiselt on kõik need tooteinnovatsiooniga seonduvad GEM küsimused üle riikide CIS tulemustega korreleeritud, aga ka mitte tugevalt (korrelatsioonikordaja vahemikus 30–45%).

Nagu tabelist 6.6 näha, on läbivalt näitajad alustavate ettevõtete puhul oluliselt kõrgemad kui väljakujunenud ettevõtjate korral (keskmine vastavalt 30% ja 13%), samas ei ole kahe näitaja omavaheline korrelatsioon üle keskmise taseme (uue toote-turu kombinatsiooni korral korrelatsioonikordaja 56%). Sama seos alustavate ja väljakujunenud ettevõtete vahel ilmneb ka muudes küsimustes, nagu ükski ettevõtte ei paku antud toodet (11% ja 6%; võiks olla radikaalse tooteinnovatsiooni mõõdikuks) ning toode on uus kõigile klientidele (vastavalt 16% ja 8%).

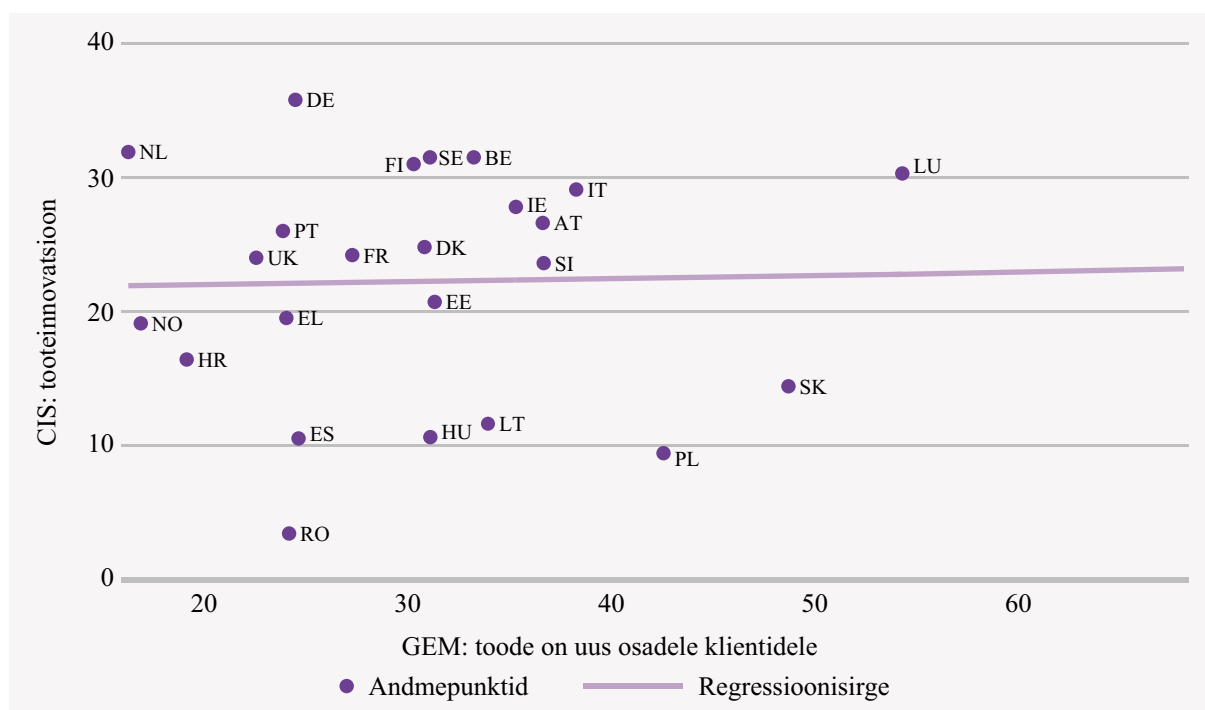
Korrelatsioon GEM ja CIS uuringu näitajate vahel on üldiselt suhteliselt madal (joonis 6.1). Näiteks väga kõrge tooteinnovatsiooni tasemega Hollandis (2012. aastal 32%) oli vastav GEM uuringu näitaja tegutsevates ettevõtetes küllalt madal (15,4%), kuid CISiga

sarnasemal tasemel tärkavates ettevõtetes 26%. Niisiis on võib-olla üllatuslikult tärkavate ettevõtete tulemused GEM uuringus pisut enam kooskõlas tooteinnovatsiooni näitajatega CIS uuringus.

CIS innovatsiooniuringutes on suurettõtted üldjuhul innovaatilisemad kui väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted (Reid *et al.* 2011). Samas on ettevõtte suurus reeglina tugevalt korrelatsioonis ettevõtte vanusega. Alustavad ettevõtted on üldjuhul väikesed tulenevalt takistustest investeringute kaasamisel või soovist väiksemas mastaabis äriidee läbilöögivõimet turul testida. GEM ja CIS uuringute erinevad tulemused viitavad vastuoludele ambitsioonikate eesmärkide vahel ettevõtte arendamise varases faasis ja nende tegeliku elluviimise vahel väljakujunenud ettevõtluses.

Niisiis CIS andmetes olev muster (suurettõttete suurem innovaatilisus) pole pigem kooskõlas GEM uuringu tulemustega (tärkava ettevõtluse suurem innovaatilisus võrreldes väljakujunenud ettevõtlusega). Otseselt CIS küsimustikus ettevõtte vanust ei küsita, küll saab seda uurida, ühendades CIS andmeid muude

Ettevõtjate tooteinnovatsiooni kavatsused teostuvad riigiti erineval määral



Joonis 6.1. Euroopa riikide tooteinnovatsiooni näitajad CIS ja GEM uuringus
Allikas: autorite arvutused Eurostat ja GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

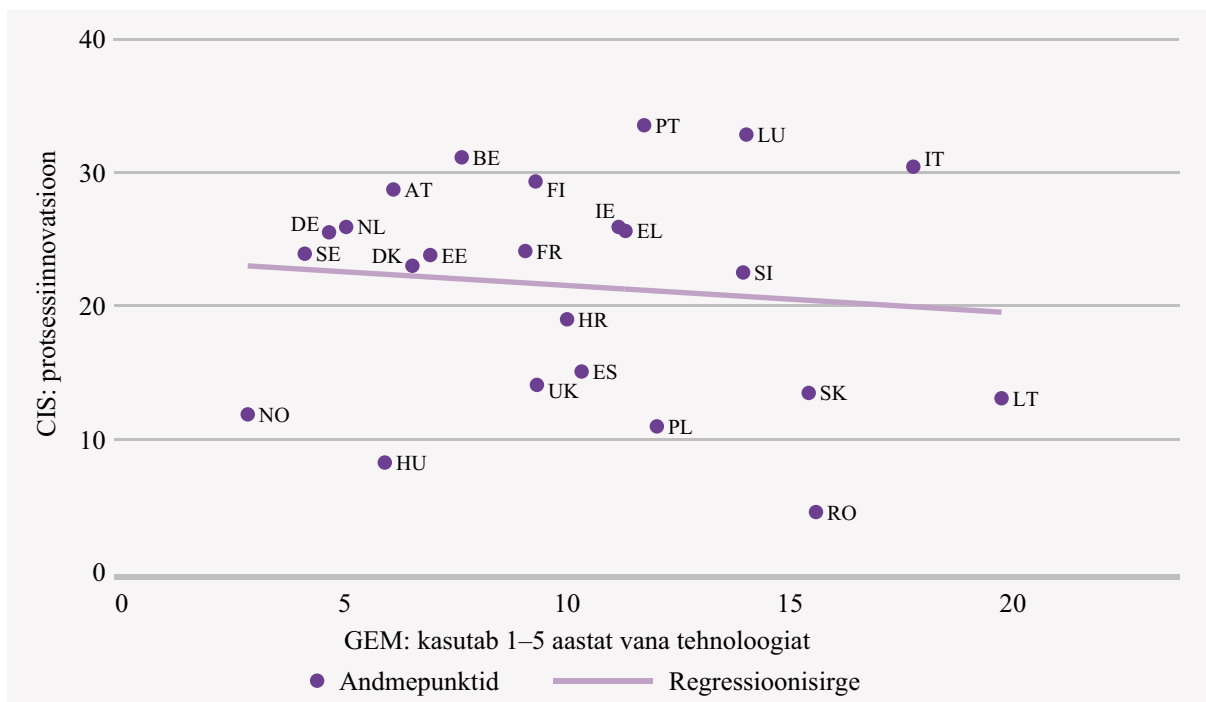
ettevõtete finantsandmetega. Ühendades Eesti CIS uuringute (3, 4, 2006) andmed äriregistri andmetega, võib siiski välja tuua, et väga tugevat või selget seost vanuse ja innovaatilisuse vahel ei olnud – kuni 2 aasta vanuste ettevõtete hulgas olid innovaatilised 42% ettevõtetest, 3–5 aasta vanuste hulgas 40% ja üle 5 aasta vanuste hulgas 48%.

Protsessiinnovatsiooni küsimusi on GEM küsimustikus vähem. Uuritakse nimelt, kui uut tehnoloogiat ettevõtte kasutab (*kas 1–5 aastat vana või vähem kui 1 aasta vana*). Ka siin joonistub välja sama muster, et alustavad ettevõtted näevad sagedamini oma kasutatavat tehnoloogiat uuemana (nt keskmiselt 21% tärkavatest ja 10% alustavatest ettevõtjatest leidsid, et nad kasutavad 1–5 aastat vana tehnoloogiat) (joonis 6.2). Protsessiinnovatsiooni kohta küsiti CIS küsimustikus, kas ettevõtte on 3 viimase aasta jooksul võtnud kasutusele uue või oluliselt täiustatud tootmismeetodi, tarnimismeetodi või tootmise abitegevuse meetodi. Nagu taas näha, selgepiirilist seost CIS uuringu protsessiinnovatsiooni näitajaga ei ilmne.

Lisas 6 on võrreldud Eesti puhul mõningaid põhilisemaid innovatsiooni näitajaid GEM ja CIS uuringus. Lähtudes ülaltoodust peaks ka põhjapanevate järeldustega ilmselt mõneti ettevaatlik olema. Selgub, et kui CIS andmete alusel on Eesti tooteinnovatsioonis Euroopa Liidu keskmisest pisut allpool, siis GEM uuringu näitajate puhul pigem ülalpool. Kui vaatamata eeltoodud nõrgale seosele CIS ja GEM uuringu innovatsiooninäitajate vahel eeldada, et Eestis kajastavad GEM uuringu tulemused innovaatilisust sarnaselt CIS uuringuga, siis võiks Eestis tulevikus ettevõtete innovaatilisus pigem kasvada. See eeldus realiseerub, kui praegu ettevõtluse varases faasis tegutsejad suudavad enda innovaatilisi ambitsioone ka mõne aasta pärast järgida.

Protsessiinnovatsiooni osas on CIS andmete alusel Eesti pisut ja GEM andmete alusel oluliselt ülalpool Euroopa Liidu keskmist. Kui CIS uuringus on Eestis võrreldes Euroopa Liidu tasemega oluliselt vähem ettevõtteid, mis pakuvad mõnda maailmas unikaalset toodet, siis CIS uuringus on ettevõtted, mille esindajate hinnangul nende toodet ükski teine

Ettevõtluse varases faasis loodetakse uuemaid tehnoloogiaid rakendada



Joonis 6.2. Euroopa riikide protsessiinnovatsiooni näitajad CIS ja GEM uuringus

Allikas: autorite arvutused Eurostat ja GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

ettevõtte ei paku, sarnasel tasemel Euroopa Liidu keskmisega. Tulemusi üldistades tuleb arvestada, et isegi sama uuringu (CIS) piires võivad innovaatilisuse tulemused sõltuda üsna palju mõistete tõlgendamisest. Siiski

Kokkuvõte

GEM tulemused võimaldavad hinnata varase faasi ettevõtjate valmisolekut kasvuettevõtteid luua, äritegevust välisurgudele laiendada ja tarbijate jaoks uusi tooteid ning teenuseid turule tuua. Kolme viimase aasta GEM küsitlustest ilmneb, et kuigi innovaatilise tegevusega seotud väljakujunenud ettevõtjate loodud tööhõive on mõningal määral kasvanud, ei taga Eesti varase faasi ettevõtluse rahvusvahelistumise ja innovaatilisuse 2012.–2014. aasta trend Eesti positsiooni paranemist innovatsioonipõhiste majanduste rahvusvahelises konkurentsisis.

Eesti ületab varase faasi ettevõtluse innovaatilisuse tasemelt innovatsioonipõhise majandusega riikide üldkeskmist ning jääb sellest allapoole vaid töötajate arvu suurendamise prognoosides. Samas võrdlusest Soome, Rootsi, Leedu ja Sloveeniaga selgus, et innovatsiooni ning rahvusvahelistumise arengutrendide poolest on Eesti jäänud neile riikidele viimastel aastatel alla. Riigisisene võrdlus 2012.–2014. aasta küsitluste alusel näitas aga, et ambitsioonikas ettevõtlus on kontsentreerunud Tallinna ja selle lähiümbrusesse. Ülejäänud regioonide potentsiaali ei ole piisavalt rakendatud.

Käesolevas peatükis vaatlesime ka erinevusi, mis iseloomustavad ambitsioonikaid ja vähem ambitsioonikaid ettevõtjaid.

võib GEM uuringust saada kinnitust CIS andmetele, et Eesti ettevõtete innovaatilisuse tase ei erine Euroopa Liidu keskmisega võrreldes kuigi palju.

Ambitsioonikad ettevõtjad järgivad sagedamini uusi äriühinguid ja tegelevad harvem ettevõtlusega olukorras, kus neil ei ole tasuva palgatöö võimalusi. Ambitsioonikad ettevõtjad ei ole sageli äriühingute ainuomanikud, vaid tegutsevad koostöös teiste asutajatega. Nad on ka ise valmis äriinglina investeerima uutesse ettevõtetesse.

Üle poole ambitsioonikatest ettevõtjatest loodab küll turgu laiendada, kuid ilma uude tehnoloogiata, mis võib signaliseerida probleemidest ettevõtjate ning uurimis- ja arendusorganisatsioonide koostöös. Varase faasi ettevõtjate hulgas on vähe alla aasta vanuste uute tehnoloogiate rakendajaid, seda nii ambitsioonikate kui ka vähem ambitsioonikate ettevõtjate hulgas.

GEM tulemuste võrdlus Euroopa Liidu innovatsiooniuuringuga (CIS) näitas, et alustavate ettevõtjate innovaatilisuse mustrid ja väljakujunenud suuremate ettevõtete innovaatilisuse näitajad ei ole paljudes riikides üksüheses vastavuses. GEM ja CIS andmete võrdlus toob esile vastuolud ettevõtjate tootja ja tehnoloogiainnovatsiooni ambitsioonide ja hilisema innovaatilisuse vahel ning viitab vajadusele alustavate ettevõtjate innovatsioonitegevuse jätkusuutlikkuse eeldusi põhjalikumalt uurida.

7

Naisettevõtlus

Eelmiste GEM uuringuaastate jooksul oleme täheldanud mõningaid erinevusi meeste ja naiste ettevõtlusaktiivsuste vahel. Käesolevas raportis oleme pühendanud selle teema uurimiseks eraldi peatüki, milles analüüsimme ettevõtlusaktiivsust soolisest aspektist vaadelduna Eestis ja võrdleme seda valitud Euroopa riikidega. Eesti ettevõtlusaktiivsust soolises jaotuses analüüsime vanuse, haridustaseme, tööhõive ja leibkondade sissetuleku järgi. Samuti vaatleme mees- ja naisettevõtjate ettevõtlusega tegelemise motiive ja

arengupüüdlusi ning nende tegevust nii majandussektorite kaupa kui regiooniti.

Esmalt on vaadeldud naiste ja meeste ettevõtlusaktiivsust 2014. aastal Eestis ja valitud riikides. Kuid ühe aasta ettevõtjate valim on detailse analüüsi tegemiseks liiga väike, mistõttu ettevõtjate sooline jaotus mitmete karakteristikute (vanus, haridus jne) järgi ei näita mees- ja naisettevõtjate vahel statistiliselt olulisi erinevusi. Seepärast on Eesti nais- ja meesettevõtluse analüüs tehtud ka kolme aasta (2012–2014) koondandmete põhjal.

7.1. Naiste ja meeste ettevõtlusaktiivsus Eestis

Meeste ja naiste ettevõtlusaktiivsuse erinevust on kajastatud varasemates uuringutes ja tõdetud, et naiste ettevõtlusaktiivsus on kõikides riikides meeste omast väiksem (Hindle, Klyver ja Jennings 2009). See on ärganud teadlaste huvi uurimaks nende erinevuste põhjusi ja iseloomustamiseks naisettevõtluse eripära. Naiste madalamat ettevõtlusaktiivsust võrreldes meestega on uuringutes peale soopõhiste iseärasuste (sh naiste sotsiaalne roll) põhjendatud erinevustega neid ümbritseva keskkonna tajumisel (Bird ja Brush 2002). Seejuures sõltub ettevõtlike kavatsuste realiseerimine paljuski ka sellest, kuidas ettevõtlus on ühiskonnas väärtustatud (Davidsson ja Wiklund 1997), mille suhtes naised võivad olla meestest oma otsuste tegemisel tundlikumad (Santos *et al.* 2014). Uuringud näitavad ka, et naistel on meestest rohkem takistusi ettevõtlusega alustamisel, näiteks piiratud ressursid (raha jm) (Brush *et al.* 2002; Carter ja Allen 1997) või vähesemad

juhtimiskogemused (nt Brush *et al.* 2004), mistõttu naised näevad vähem võimalusi oma ettevõtlusalaseid kavatsusi ellu viia. Seega aitaks naiste aktiivsuse kasvule ettevõtluses kaasa ettevõtluspoliitika, mille eesmärk on ülalnimetatud takistusi vähendada.

Tulenevalt eelnimetatust on mitmed uuringud välja toonud, et naiste juhitud ettevõtted on väikesed investeeringute mahu, töötajate arvu, tulude taseme ja ettevõtete kasvu poolest (Gundry ja Welsch 2001; Orser, Riding ja Manley 2006). Majandussektorite jaotuses võib naisettevõtteid leida rohkem jaekaubandus- või teenindussektoris (Minniti 2009), kus on valdavalt väikeettevõtted. Naiste ettevõtete väiksus mõjutab ka nende võimalusi pääseda ligi võrgustikele (Moore ja Buttner 1997), mis oleks ettevõtete arendamise ja kasvu toetav tegur.

GEM uuringu 2014. aasta andmetel on **Eesti naiste ettevõtlusaktiivsus meeste omast oluliselt väiksem nii varases kui ka väljakujune-**

Eesti naiste ettevõtlusaktiivsus oli 2014. aastal madalam kui meestel

Riigid	Varase faasi ettevõtjad		Väljakuunenud ettevõtjad	
	mehed	naised	mehed	naised
Eesti	11,2	7,7	7,0	4,4
Taani	7,1	3,8	7,5	2,7
Rootsi	9,5	3,8	8,0	4,9
Norra	7,3	4,0	7,0	3,7
Soome	6,6	4,6	9,2	4,0
Sloveenia	8,3	4,3	6,6	2,8
Slovakkia	14,4	7,4	11,7	3,9
Innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmine	10,6	6,4	8,7	4,7
Ungari	13,5	5,3	11,0	5,0
Poola	12,5	6,0	10,0	4,6
Leedu	16,2	6,8	11,6	4,3
Investeeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate riikide keskmine	14,3	10,6	9,0	5,0

Tabel 7.1. Mees- ja naisetevõtjate määr riigiti 2014 (osakaal kogu valimist)

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2014 riikideüleste andmete põhjal

nud ettevõtluse faasis ($\alpha=0,1$) (tabel 7.1). Sama on näha ka investeeringutepõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate riikide ja innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmiste puhul. Tabelis toodud riikide hulgas on erandiks Soome, mille puhul naiste ja meeste varase faasi ettevõtlus ei erine.

Eesti naiste varase faasi ettevõtlus on kõrgem nii Põhjamaade kui ka Sloveenia ja Ungari naiste ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha=0,1$). Naiste väljakuunenud ettevõtluses statistiliselt olulisi erinevusi riikide vahel ei ole. Samuti on Eesti naiste varase faasi ettevõtlus kõrgem väljakuunenud ettevõtlusest ($\alpha=0,1$). Seda tendentsi võib märgata ka Slovakkia ja Leedu puhul.

Võrreldes Euroopa naisetevõtluse 2012. aasta uuringuga on GEM andmetel naisetevõtluse näitajad mõnevõrra kõrgemad (EC 2014a, 2014b). Kui GEM järgi oli Eestis 2012. aastal ettevõtjate hulgas 34% naisi ja 66% mehi, siis Euroopa naisetevõtluse uuringu järgi oli Eestis 2012. aastal kõikide ettevõtjate hulgas naisi 29% (võrreldes 31%-ga EL-28 puhul) (EC 2014b). See erinevus võib olla tingitud erinevate vanusegruppide kaasamisest uuringusse, sest GEM uuringuga olid hõlmatud 18–64-aastased, samas kui Euroopa naisetevõtluse uuringu valim oli laiem (15–65-aastased ja vanemad).

Järgnevalt on Eesti naiste ja meeste ettevõtlusaktiivsust analüüsitud kolme aasta (2012–2014) ühendatud andmebaasi keskmiste näitajate alusel. **Selle järgi on naisetevõtjate aktiivsus kõikides ettevõtlusfaasides meesettevõtjate aktiivsusest oluliselt madalam** ($\alpha=0,1$) (tabel 7.2). Vanusegruppide kaupa on potentsiaalne ettevõtlus nooremate (18–24) naiste hulgas valimi keskmisest kõrgem ($\alpha=0,1$), kuid teistes ettevõtlusfaasides jääb naiste ettevõtlusaktiivsus selles vanuses siiski keskmisest madalamaks. Samas on nooremate meeste (18–44) ettevõtlusaktiivsus valimi keskmisest kõrgem potentsiaalse ja varase ettevõtluse faasis, vanemate meeste (45–64) aktiivsus aga kõrgem väljakuunenud ettevõtluse faasis ($\alpha=0,1$).

GEM uuringu järgi Eesti nais- ja meesettevõtjate keskmine vanus oluliselt ei erine, ainult väljakuunenud ettevõtluse faasi naisetevõtjad on vanemad kui varase faasi naisetevõtjad ning sama saab öelda ka meesettevõtjate kohta nende ettevõtlusfaaside võrdluses. Samas olid Euroopa naisetevõtluse uuringu järgi 2012. aastal Eesti naisetevõtjad meestest keskmiselt vanemad (EC 2014b). Euroopa Liidus tervikuna on naisetevõtjad üldjuhul nooremad kui mehed.

Haridustaseme järgi on kõikides ettevõtluse faasides kesk- ja kõrgharidusega naisetevõtjate

Nooremate naiste ja meeste ettevõtlusaktiivsus on varase ettevõtluse faasis kõrgem kui väljakujunenud ettevõtluse faasis

Vanusegrupid	Potentsiaalsed ettevõtjad		Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad		Ettevõtjad kokku	
	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised
18–24	35,8	23,1	17,8	8,4	0,7	0,3	15,4	8,0
25–34	33,7	20,1	23,3	14,4	5,0	2,0	23,5	15,5
35–44	23,1	12,9	18,1	10,8	9,7	4,0	24,8	13,2
45–54	15,7	8,3	10,5	7,3	13,6	6,0	19,9	14,0
55–64	6,4	4,9	5,6	3,3	10,9	5,6	16,8	8,6
Meeste ja naiste keskmine	22,6	12,8	15,5	8,9	8,2	3,8	20,6	12,1
Valimi keskmine	17,5		12,1		6,0		16,3	
Keskmine vanus	34,2	35,1	35,2	36,9	46,0	48,5	39,7	40,8

Tabel 7.2. Eesti mees- ja naisevõtjate vanuseline struktuur (osakaal kogu valimist)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

aktiivsus oluliselt madalam sama haridusega meeste ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.3). Kui kõrgharidusega ja teaduskraadiga meeste ettevõtlusaktiivsus on valimi keskmisest kõrgem ($\alpha = 0,1$), siis kõrgharidusega naiste ettevõtlusaktiivsus sarnaneb valimi keskmisega, v.a potentsiaalse ettevõtluse puhul. Kõikide ettevõtjate puhul kokku on kõrgharidusega ja magistri- või doktorikraadiga meesettevõtjate aktiivsus suurem madalama haridustasemega meeste ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha = 0,1$). Seejuures on ettevõtluses suur madala haridustasemega (keskharidusega ja alla keskhariduse) meeste osakaal, mis võib viidata oskuste puudumisele ettevõtte kasvu juhtida ning ühe põhjusena seletada Eesti ettevõtluse lühikest eluiga.

Tööhõive järgi on täiskoormusega töötavate naiste ettevõtlusaktiivsus kõikides ettevõtlus-

faasides madalam meeste ettevõtlusaktiivsusest ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.4). Lisaks on kõikides ettevõtlusfaasides täiskoormusega töötavate meesettevõtjate aktiivsus kõrgem valimi keskmisest ($\alpha = 0,1$). Potentsiaalse ettevõtluse faasis on nii mittetöötavate naiste kui ka meeste soov ettevõtjaks hakata valimi keskmisest suurem, mis võib viidata vajaduspõhisele ettevõtlusele. Euroopa naisettevõtluse uuringu kohaselt töötas u 26% naistest 2012. aastal oma ettevõttes osakoormusega, mis on madalam kui EL-28 keskmine (30%) (EC 2014b). See suundumus sarnaneb Eesti rahvastiku üldise hõivatuses määraga, mille kohaselt osalise tööajaga töötamine on Eestis ligi kaks korda madalam kui Euroopa Liidus keskmiselt (Statistikaamet 2015).

Nais- ja meesettevõtjate ettevõtlusaktiivsuse analüüs nende leibkondade sissetuleku alusel

Kõrgharidusega naiste ettevõtlusaktiivsus on meeste ettevõtlusaktiivsusest madalam

Haridustase	Potentsiaalsed ettevõtjad		Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad		Ettevõtjad kokku	
	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised
Põhiharidus puudub	5,0	0,0	17,4	7,7	0,0	0,0	15,8	14,3
Alla keskhariduse	14,3	8,6	8,7	7,3	2,4	0,5	10,3	5,8
Keskharidus, sh kutsekeskharidus	23,4	11,2	13,8	6,5	6,9	3,2	17,9	10,2
Kõrgharidus	27,4	18,1	23,0	13,1	10,7	4,7	31,8	14,6
Magistri- või doktorikraad	20,0	12,6	17,8	11,0	17,5	5,9	30,8	16,7
Meeste ja naiste keskmine	22,6	12,8	15,3	8,8	8,2	3,8	20,6	12,0
Valimi keskmine	17,5		12,0		5,9		16,2	

Tabel 7.3. Eesti mees- ja naisevõtjate haridustase (osakaal kogu valimist)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Täiskoormusega töötavate naiste ettevõtlusaktiivsus on meeste omast kõrgem

Tööhõive	Potentsiaalsed ettevõtjad		Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad		Ettevõtjad kokku	
	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised
Täiskoormusega	23,7	11,0	16,9	9,5	9,0	4,0	20,8	11,8
Osakoormusega	30,0	18,0	11,3	6,3	2,8	0,8	14,3	7,5
Pensionil, puudega	1,5	4,6	2,1	1,1	2,7	1,7	6,2	4,0
Kodune	35,7	19,7	17,6	7,6	0,0	3,2	10,0	9,5
Üliõpilane	27,4	23,8	3,2	7,8	1,1	2,9	2,9	13,0
Ei tööta	27,2	25,2	6,8	7,3	0,7	0,0	6,2	7,4
Meeste ja naiste keskmine	23,1	13,0	14,6	8,3	7,4	3,2	18,0	10,5
Valimi keskmine	17,8		11,4		5,2		14,1	

Tabel 7.4. Eesti mees- ja naisettevõtjate tööhõive (osakaal kogu valimist)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

näitab, et ka **kõrgeimasse tulude gruppi kuuluvate naiste ettevõtlusaktiivsus on kõikides ettevõtluse faasides oluliselt madalam meeste ettevõtlusaktiivsuse näitajast** ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.5). Selle põhjuseks võib olla naiste juhitavate ettevõtete väiksem tulude tase võrreldes meeste juhitavate ettevõtetega (Gundry ja Welsch 2001; Orser, Riding ja Manley 2006). Kui madalamasse tulude gruppi kuuluvate naisettevõtjate aktiivsus on kõikides ettevõtlusfaasides valimi keskmisest väiksem ($\alpha = 0,1$), siis keskmisse tuludegruppi kuuluvate naiste ettevõtlusaktiivsus sarnaneb kõikides faasides valimi keskmisega. GEM tulemused erinevad seejuures Euroopa naisettevõtluse uuringust, mille järgi Eesti naisettevõtjate aastasissetulek on meeste omast mõnevõrra kõrgem (EC 2014b). See erinevus on seletatav erineva mõõdiku kasutamisega, sest GEM küsib leibkondade aastasissetu-

lekt, samas kui Euroopa uuringus on kasutatud inimese aastasissetulekut.

Ettevõtlusaktiivsuse analüüs regiooni näitab, et naiste ettevõtlusaktiivsus on meeste omast kõikides ettevõtluse faasides oluliselt madalam Põhja-, Kesk- ja Lõuna-Eestis ($\alpha = 0,1$). Meeste ettevõtlusaktiivsus on Põhja-Eestis kõikides faasides valimi keskmisest kõrgem ($\alpha = 0,1$). Naiste ettevõtlusaktiivsus jääb kõikides faasides valimi keskmisest madalamaks, eriti Kirde-Eestis (v.a väljakujunenud ettevõtlus) ja Kesk-Eestis (v.a potentsiaalne ettevõtlus) ($\alpha = 0,1$). Kõikide faaside lõikes kokku on **naiste ettevõtlusaktiivsus kõrgem Põhja- ja Lääne-Eestis võrreldes Kesk- ja Kirde-Eestiga ning ka Lõuna-Eestis on naiste ettevõtlusaktiivsus kõrgem võrreldes Kirde-Eestiga**.

Vaadates nais- ja meesettevõtjate ettevõtlusega tegelemise motiive, selgub, et **naisette-**

Kõrgeimasse tulude gruppi kuuluvate naiste ettevõtlusaktiivsus on kõikides faasides meeste ettevõtlusaktiivsusest madalam

Leibkondade sissetulek	Potentsiaalsed ettevõtjad		Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad		Ettevõtjad kokku	
	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised
Madalaim 33%	15,8	8,2	9,5	4,9	6,2	2,3	15,5	6,5
Keskmine 33%	19,9	13,1	11,1	9,2	5,2	4,5	15,5	13,9
Kõrgeim 33%	27,6	16,2	20,9	11,3	10,8	3,6	26,9	13,8
Meeste ja naiste keskmine	22,4	12,5	15,2	8,6	8,0	3,5	20,5	11,7
Valimi keskmine	17,2		11,7		5,6		15,9	

Tabel 7.5. Eesti mees- ja naisettevõtjate leibkondade sissetulek (osakaal kogu valimist)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Naiste ettevõtlusaktiivsus on regiooniti kõrgem Põhja-, Lääne- ja Lõuna-Eestis

Aktiivsus regiooniti	Potentsiaalsed ettevõtjad		Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad		Ettevõtjad kokku	
	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised	mehed	naised
Põhja-Eesti	26,5	14,6	18,5	10,5	8,1	4,0	21,7	14,0
Lääne-Eesti	17,0	11,5	12,4	7,9	13,7	5,6	23,8	14,0
Kesk-Eesti	23,1	13,3	11,5	5,5	5,4	1,7	15,3	6,6
Kirde-Eesti	6,7	7,4	5,6	1,0	0,7	4,0	6,3	5,0
Lõuna-Eesti	19,9	11,8	14,8	9,2	9,5	3,7	24,7	11,7
Meeste ja naiste keskmine	22,5	12,8	15,5	8,9	8,2	3,8	20,7	12,1
Valimi keskmine	17,5		12,1		6,0		16,3	

Tabel 7.6. Eesti mees- ja naisettevõtjate aktiivsus regiooniti (osakaal kogu valimist)
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

võtjad tegutsevad ettevõtluse varases faasis võrreldes meesettevõtjatega harvemini võimalustest ajendatuna ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.7).

Sama saab öelda ka varase faasi vajaduspõhise ettevõtluse kohta, kuigi siin on erinevus väiksem kui võimaluspõhise ettevõtluse puhul.

Naiste hulgas on ettevõtluse varases faasis vähem võimaluspõhist ettevõtlust

	Mehed	Naised
Varase faasi võimaluspõhine ettevõtlus	63,4	36,6
Varase faasi vajaduspõhine ettevõtlus	58,9	41,1

Tabel 7.7. Eesti mees- ja naisettevõtjate motivatsioon (osakaal võimalus- ja vajaduspõhise ettevõtluse seas)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

7.2. Naisettevõtjate jaotus majandussektorite kaupa

Ettevõtjate analüüs majandussektorite kaupa näitab, et naisettevõtjad tegutsevad nii ettevõtluse varases kui ka väljakujunenud faasis meestest harvemini primaar- ja sekundaarsektoris ning ettevõtluse varases faasis ka ettevõtlusele suunatud teenustesektoris ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.8). Väljakujunenud ettevõtluse faasis tegutsevad naisettevõtjad samuti harvemini

primaar- ja sekundaarsektoris võrreldes tertsiaarsektoriga (sh ettevõtlusele ja tarbijatele suunatud teenused) ning mehed nendes sektorites omakorda sagedamini ($\alpha = 0,1$). Euroopa naisettevõtluse uuringu kohaselt tegutsesid Eesti naisettevõtjad enim teaduse ja tehnikaga seotud aladel ning hulgi- ja jaemüügi valdkonnas (EC 2014b), mis sarnaneb GEM

Naisettevõtjad tegutsevad sagedamini tertsiaarsektoris

Sektorid	Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad	
	mehed	naised	mehed	naised
Primaarsektor	65,9	34,1	78,0	22,0
Sekundaarsektor	76,8	23,2	83,9	16,1
Ettevõtlusele suunatud teenused	58,0	42,0	56,8	43,2
Tarbijatele suunatud teenused	54,4	45,6	54,8	45,2
Valimi keskmine	62,8	37,2	67,5	32,5

Tabel 7.8. Eesti mees- ja naisettevõtjate jaotus sektorite vahel (osakaal sektorite seas)
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

tulemustega selles osas, et **naised tegutsevad sagedamini tertsiaarsektoris**.

Ettevõtete suuruse analüüs (töötajate arvu alusel) näitab, et nii varase kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis **naisettevõtjate ettevõtetes on sagedamini vähem töökohti** ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.9). Kui ettevõtluse varases faasis naisettevõtjad sagedamini ei ole loonud

ühtegi töökohta, siis meesettevõtjad on loonud sagedamini 1–5 töökohta võrreldes nende meesettevõtjatega, kes pole loonud ühtegi töökohta ($\alpha = 0,1$). Väljakujunenud ettevõtluse faasis jaguneb töökohtade arv mees- ja naisettevõtjate juhitavates ettevõtetes võrdlemisi sarnaselt.

Ettevõtluse varases faasis loovad naisettevõtjad sagedamini vähem töökohti kui meesettevõtjad

Töökohtade arv	Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad	
	mehed	naised	mehed	naised
Töökohad puuduvad	48,4	51,6	65,5	34,5
1–5 töökohta	68,1	31,9	68,2	31,8
6–19 töökohta	65,6	34,4	72,7	27,3
20+ töökohta	75,0	25,0	70,8	29,2
Valimi keskmine	61,6	38,4	68,3	31,7

Tabel 7.9. Töökohtade arv Eesti mees- ja naisettevõtjate ettevõtetes (osakaal töökohtade seas)
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

7.3. Naisettevõtjate arengupüüdlused

Ettevõtjate arengupüüdlusi on vaadatud kolmest aspektist: innovatsioon, töötajate arvu kasv ja rahvusvahelistumine kahes ettevõtluse faasis, mis aitab hinnata ettevõtjate mõju majandusele (Amoros ja Bosma 2014). Ettevõtete innovatsiooni taseme puhul on vaadatud, kas *toode/teenus on uus kõigile või osale klientidest ning kas sama toodet/teenust pakub vähe ettevõtteid või ei paku ükski ette-*

võte. Suur oodatav töötajate arvu kasv tähendab, et 5 aasta jooksul pärast asutamist või alates käesolevast hetkest kavatakse luua 10 või enam töökohta ning töökohtade kasvu määr on 50%. Rahvusvahelistumine näitab, kui suur osa klientidest asub väljaspool riiki.

Varasemad uuringud on näidanud tugevat korrelatsiooni ettevõtete kasvupüüdluste ja nende tegeliku kasvu vahel (Cowling 2006;

Naisettevõtjate arengupüüdlused on ettevõtluse varases faasis meesettevõtjate omadest väiksemad

	Varase faasi ettevõtjad		Väljakujunenud ettevõtjad	
	mehed	naised	mehed	naised
Innovatsioon	63,6	36,4	59,4	40,6
Kõrge töötajate arvu kasv	79,3	20,7	86,7	13,3
Rahvusvahelistumine				
Eksport üle 75%	59,7	40,3	67,9	32,1
25–75%	65,3	34,7	75,9	24,1
Alla 25%	63,9	36,1	67,4	32,6
Puudub	62,4	37,6	65,3	34,7
Valimi keskmine	63,2	36,8	67,8	32,2

Tabel 7.10. Eesti mees- ja naisettevõtjate arengupüüdlused (osakaal arengupüüdluste seas)
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Davidsson ja Klofsten 2003; Reichborn-Kjennerud ja Svare 2014). Seepärast on oluline teada, milline on ettevõtjate motivatsioon ettevõtete kasvu suhtes. Käesolev uuring näitab, et **varase ja väljakujunenud faasi ettevõtjate puhul eeldavad naisettevõtjad võrreldes meesettevõtjatega harvamini kõrget töötajate arvu kasvu ning ettevõtluse varases faasis on nad samuti vähem innovaatilised** ($\alpha = 0,1$) (tabel 7.10).

Kokkuvõte

2014. aasta andmetel on, nagu ka teistes innovatsioonipõhise majandusega riikides, Eesti naiste ettevõtlusaktiivsus meeste omast väiksem nii varases kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis. Samas on Eesti naiste varase faasi ettevõtlusaktiivsus kõrgem nii Põhjamaade kui ka Sloveenia ja Ungari vastavast näitajast. Samuti on Eesti naiste varase faasi ettevõtlusaktiivsus kõrgem kui väljakujunenud ettevõtlus.

Eesti nais- ja meesettevõtluse kolme aasta (2012–2014) keskmiste tulemuste analüüsi alusel on naisettevõtjate ettevõtlusaktiivsus kõikides ettevõtlusfaasides madalam meesettevõtjate aktiivsusest. Vanusjaotusest lähtudes on nii nooremate meeste kui ka naiste ettevõtlusaktiivsus varases faasis suurem kui väljakujunenud ettevõtluse faasis.

Haridustaseme järgi on kõrgharidusega naiste ettevõtlusaktiivsus kõrgharidusega meeste aktiivsusest väiksem. Kuid meeste kõrgema ettevõtlusaktiivsuse juures on märkimisväärne nende ettevõtlusaktiivsus madala haridustasemega (keskharidusega ja alla keskhariduse) meeste hulgas.

Tööhõive järgi on täiskoormusega töötavate naiste ettevõtlusaktiivsus kõikides ettevõtlusfaasides madalam meeste ettevõtlusaktiivsusest. Leibkondade sissetuleku alusel on kõrgeimasse tulude gruppi kuuluvate naiste ettevõtlusaktiivsus kõikides ettevõtluse faasides oluliselt madalam meeste ettevõtlusaktiivsuse näitajast. Hinnates ettevõtlusega tegelemise motivatsiooni, on näha, et ettevõtluse varases faasis tegutsevad naisettevõtjad võrreldes meesettevõtjatega harvamini võimalustest ajendatuna.

Naisettevõtjate väiksemad kasvupüüdlused võivad olla tingitud nende piiratud juurdepääsust samadele ressurssidele, mis on kättesaadavad meesettevõtjatele, mistõttu naisettevõtteid ei arvata kõrge kasvupotentiaaliga ettevõtete hulka (Dalborg 2014). Nii varase kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis on meesettevõtjad sagedamini need, kes ekspordivad kuni 75% oma toodangust, samas on nad ka sagedamini need, kes ei ekspordid üldse ($\alpha = 0,1$).

Regionaalses jaotuses on naiste ettevõtlusaktiivsus meeste aktiivsusest kõikides ettevõtlusfaasides madalam Põhja-, Kesk- ja Lõuna-Eestis. Naiste ettevõtlusaktiivsus jääb kõikides faasides valimi keskmisest madalamaks, eriti Kirde-Eestis (v.a väljakujunenud ettevõtlus) ja Kesk-Eestis (v.a potentsiaalne ettevõtlus). Kõikide faaside lõikes kokku on naiste ettevõtlusaktiivsus kõrgeim Põhja- ja Lääne-Eestis võrreldes Kesk- ja Kirde-Eestiga ning ka Lõuna-Eestis võrreldes Kirde-Eestiga.

Naised tegutsevad ettevõtluse varases ja väljakujunenud faasis harvemini sekundaarsektoris võrreldes tertsiaarsektoritega (sh ettevõtlusele ja tarbijatele suunatud teenused) ning mehed tegutsevad seal, vastupidi, sagedamini. Vaadates ettevõtete suurust (töötajate arvu alusel), on varases ettevõtluse faasis naisettevõtjate juhitud ettevõtetes sagedamini vähem töökohti kui meesettevõtjate juhitud ettevõtetes. Väljakujunenud ettevõtluse faasis jaguneb töökohtade arv mees- ja naisettevõtjate juhitavates ettevõtetes võrdlemisi sarnaselt.

Ettevõtjate arengupüüdluste analüüsist selgus, et varase ja väljakujunenud faasi ettevõtluses eeldavad naisettevõtjad võrreldes meesettevõtjatega harvamini kõrget töötajate arvu kasvu ning ettevõtluse varases faasis on nad samuti vähem innovaatilised. Nii varase kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis on meesettevõtjad sagedamini need, kes ekspordivad kuni 75% oma toodangust. Teisest küljest on nad ka sagedamini need, kes ei ekspordid üldse.

8

Ekspertide hinnang Eesti ettevõtluskeskkonnale

Millised tingimused soodustavad või takistavad Eesti ettevõtluse arengut? Neid tingimusi uurib GEM ekspertide küsitlus. Ekspertide küsitlus võimaldab tulemusi rahvusvaheliselt võrrelda ning hinnata Eesti positsiooni rahvusvahelisel areenil. Eestis osales 2014. aasta küsitluses 40 eksperti, kellest enamik identifitseeris end ettevõtja või poliitikakujundajana. Lisaks GEM ekspertide küsitluse üheksa erineva ettevõtluse

raamtingimuse teemalisele standardsele küsimusele vastasid nad ka eriküsimustele, milles paluti välja tuua kolm teemat/valdkonda, mis aitavad kaasa ettevõtlustegevusele Eestis või piiravad seda, ning kolm soovitus ettevõtluskeskkonna parandamiseks. Olgu juba ette rutates öeldud, et arvestades Eesti kui väga ettevõtlussõbraliku ja liberaalse riigi kuvandit võib mõningaid tulemusi pidada üllatavaks.

8.1. Mida ja kuidas uuritakse ekspertküsitlusega?

GEM uuringut algatades oldi veendunud, et ettevõtlusprotsesside kõrval on vaja ka uurida tingimusi, mis soodustavad (või ka takistavad) uute ettevõtete teket. GEM metodoloogias vaadeldakse neid koos kui ettevõtluse raamtingimusi (ERT), mis on ettevõtluse ökosüsteemi väga olulised koostisosad ehk see moodustab „*vajaliku hapniku, mis koosneb uute ettevõtete loomiseks vajalikest ressursidest, mitmesugustest soodustajatest, turgudest ja tugisüsteemidest*” (Bosma et al. 2008: 40).

GEM alusmudel osutab selgelt seosele ettevõtlusraamistiku koostisosade, ettevõtlusprotsessi ja majanduskasvu vahel (Reynolds, Hay ja Camp 1999). Ettevõtluse raamtingimused moodustavad keskse osa ettevõtete loomist ja kasvu kujundavate tegurite süsteemis. Ettevõtluse raamistiku koostisosade omadused, nende olemasolu ja kvaliteet mõjutavad otseselt ettevõtliliku suutlikkust ja eelistusi, mis omakorda määravad ettevõtlusprotsessi olemuse. Erinevad majandused ja regioonid evivad erinevat ettevõtluse raamistiku struktuuri ja kvaliteeti

või „erinevaid mängureegleid”, mis otseselt mõjutavad ettevõtlusaktiivsuse sisendeid ja tulemust. Seetõttu on GEM uuring algusest peale loonud instrumenti, millega hinnata ettevõtluse raamtingimuste seisukorda. Seda rolli ongi täitnud GEMis osalenud riigi ekspertide küsitlus (EK), milles sageli tehakse konkreetseid poliitikasoovitusi, võttes arvesse riigi eripära ja ühtlasi tulemusi teiste riikidega võrreldes (Policy impact 2014).

Ettevõtluse raamtingimuste erinevaid koostisosi kajastavad ka mitmed teised rahvusvahelised uuringud. Näiteks Maailmapanga poolt regulaarselt korraldatav „*Doing Business – Measuring Business Regulations*” annab väärtuslikku teavet ettevõtluse alustamisega seotud probleemistiku, rahastamisvõimaluste, maksusüsteemi ja muu kohta. Maailma Majandusfoorumi uuring „*The Global Competitiveness Report*” annab hinnalist teavet riigi konkurentsivõime 12 erineva tegurirühma kohta, mille hulgas on ka institutsioonid, taristu, finantsturgude arengutase jne (Global Competitiveness 2015). Heritage

Foundation koostab majandusvabaduse indeksit (*Index of Economic Freedom*)¹⁵, mis samuti annab teavet majanduse avatuse kui ettevõtluse raamtingimuste ühe olulise koostisosa kohta.

Euroopa Komisjon avaldab igal aastal EL riikide innovatsioonisüsteemi kohta võrdleva uuringu „*The Innovation Union Scoreboard*”, mis võimaldab hinnata riikide ettevõtluse raamtingimusi seostatuna nende teadus- ja arendustegevusega. Euroopa riikide sotsiaalse kapitali ja väärtuste kohta kogutakse infot Euroopa Sotsiaaluuringuga.¹⁶ Veelgi ulatuslikum on ülemaailmne väärtuste uuringu (*World Value Survey*) võrgustik, mis avaldab regulaarselt võrreldavat teavet väärtuste kohta seostatuna nende riikide sotsiaalse ja poliitilise süsteemiga.¹⁷

Kuid kõigi eespool toodud uuringute puhul kasutatakse erinevat meetodikat (nt kasutatakse väga erinevaid andmeallikaid ja andmete kogumise meetodeid) ning seetõttu on ka tulemused kajastatud väga erinevates

mõõdikutes. Järelikult on ka väga raske eespool loetletud uuringute tulemusi viia võrreldavale kujule. Ettevõtluse raamtingimuste uurimiseks harmoneeritud mõõdiku loomine oligi peamine ajend, miks kutsuti ellu globaalse ettevõtlusmonitooringu ekspertküsitlus (Reynolds *et al.* 2005). Ekspertküsitlus on osa standardsest GEM metodoloogiast ja see hindab ettevõtlusraamistiku erinevate koostisosade seisukorda, samuti annab see hinnangu mõne teise ettevõtlusega seotud teema kohta. Ekspertküsitlus viiakse läbi ühtse meetodika alusel ja katab üheksa teemavaldkonda (tabel 8.1).

Eeldatakse, et kaasates täiendavalt eksperte, on selle instrumendiga võimalik hinnata ka teatud eriteemasid, näiteks naisettevõtlusele osutatav toetus, ettevõtlusega alustamise julguse määr jm. Tulenevalt küsimustiku ja valimi kujundamise ühtsetest nõuetest on saadud tulemused rahvusvaheliselt võrreldavad. Küsitluses osalevad riik-

1. **Rahastamisvõimalused.** Finantsressursside kättesaadavus (sh toetused) VKEdele (väike ja keskmise suurusega ettevõtted).
2. **Riiklikud poliitikad.** Kuivõrd riiklikud poliitikad toetavad ettevõtlust:
 - a – ettevõtlus kui majanduse oluline osa
 - b – maksud ja regulatsioonid ei olene ettevõtte suurusest või toetavad uusi ettevõtteid ning VKEsid.
3. **Riiklikud programmid.** Kas on olemas kvaliteetsed programmid VKE toetuseks (riiklikul, regiooni ja kohaliku omavalitsuse tasandil).
4. **Haridus ja koolitus.** Mil määral on VKE loomise ja juhtimise teemad süsteemselt integreeritud erinevate tasemete õppesse.
 - a – ettevõtlusõpe üldhariduses
 - b – ettevõtlusõpe kutse- ja kõrghariduses
5. **Teadmussiire.** Mis ulatuses teadus- ja arendustegevus jõuab kommertsialiseerimisvõimaluste ja VKE-deni.
6. **Äri- ja teenuste taristu.** Seadusandluse (omandiõigus, kaubandus, raamatupidamine jm õiguslik regulatsioon) olemasolu, õigusteenuse kättesaadavus ja nende institutsioonide olemasolu, mis toetavad või edendavad VKE-sid.
7. **Turu areng ja avatus:**
 - a – turu dünaamika: mil määral see aastate lõikes muutub
 - b – turu avatus: mil määral saavad uued ettevõtted siseneda olemasolevale turule
8. **Füüsiline taristu.** Lihtne juurdepääs füüsilisele taristule – kommunikatsioonid, kommunaalteenused, transport, maa – hinnaga, mis ei pane VKE-d halvemasse olukorda.
9. **Kultuurilised ja sotsiaalsed normid.** Mil määral julgustavad või lubavad sotsiaalsed ja kultuurilised normid tegevusi, mille tulemusena luuakse uusi ärimeetodeid ja -tegevusi, mis võivad suurendada isiklikku vara ja sissetulekut.

Tabel 8.1. Ettevõtluse raamtingimusi kajastavad teemavaldkonnad

Allikas: GEM küsimustik 2014

¹⁵ vt lisaks <http://www.heritage.org/index/ranking>

¹⁶ vt lisaks <http://www.europeansocialsurvey.org/>

¹⁷ vt lisaks <http://www.worldvaluessurvey.org>

likud ja regionaalsed eksperdid on valitud nende maine ja kogemuste põhjal, kasutades meetodit, milles ei valita eksperte juhuslikult, vaid tulenevalt nende eelnevast tegevusest ja seosest uuritava probleemiga, mis annab põhjust eeldada neilt vajalikku ekspertteadmust. Igast riigist osaleb vähemalt 36 eksperti. Vastuseid antakse viiepunktilise Likerti skaala alusel, kus 1 tähendab, et ekspert ei nõustu väitega üldse, ja 5 seda, et ekspert nõustub pakutud väitega täielikult.

Ekspertidel palutakse muu hulgas väljendada oma seisukohta kõige olulisemate institutsionaalsete soodustajate ja piirangute kohta, mis mõjutavad ettevõtlust nende riigis. Lisaks palutakse ekspertidel anda soovitusi, mida oleks vaja teha ettevõtluse edendamiseks ja milles seisnevad suurimad takistused. Ekspertide kohta kogutakse mõningat taustainfot, et võimaldada uurida seoseid antud hinnangute ja eksperdi profiili vahel.

Pärast ekspertidelt saadud teabe kogumist hindab ja harmoneerib tulemusi GEMi keskne uurimisrühm. Harmoneerimise käigus kontrollitakse andmete kvaliteeti ja arvutatakse

temaatilised sünteesnäitajad (*site variables*), mis võtavad kokku iga küsimusteploki, mis on kavandatud mõõtmaks erinevaid ettevõtluse raamtingimuste aspekte. Näiteks hinnang ettevõtluse esimese raamtingimuse *finantsvahendid ettevõtjate jaoks* kohta kujundatakse välja, toetudes kuuetele ekspertidele esitatud küsimusele, mis annavad teavet erinevate rahastamisvahendite kättesaadavuse kohta (nt valitsusepoolsed rahastamisvõimalused, äriinglite kasutamisevõimalused, uute aktsiate emissioon jne). Iga teemavaldkonna üldistavaks hindamiseks kasutatakse kaht meetodit.

Lihtsama meetodi puhul leitakse kuueteemavaldkonda puudutava küsimuse vastuste lihtne aritmeetiline keskmine (sel juhul antakse igale küsimusele sama kaal). Teise ja keerukama meetodi korral rakendatakse ekspertidelt saadud vastustele komponentanalüüsi, mis võimaldab välja tuua ühe ettevõtete rahastamisvõimalusi iseloomustava temaatilise sünteesnäitaja, mis ühendab kuuete erinevale küsimusele antud vastused. Sel juhul võetakse arvesse küsimustiku statistilist usaldusväärsust (hinnatakse *Cronbachi alfa* taset jne).

8.2. Eesti ettevõtluse raamtingimused ekspertküsitluse põhjal

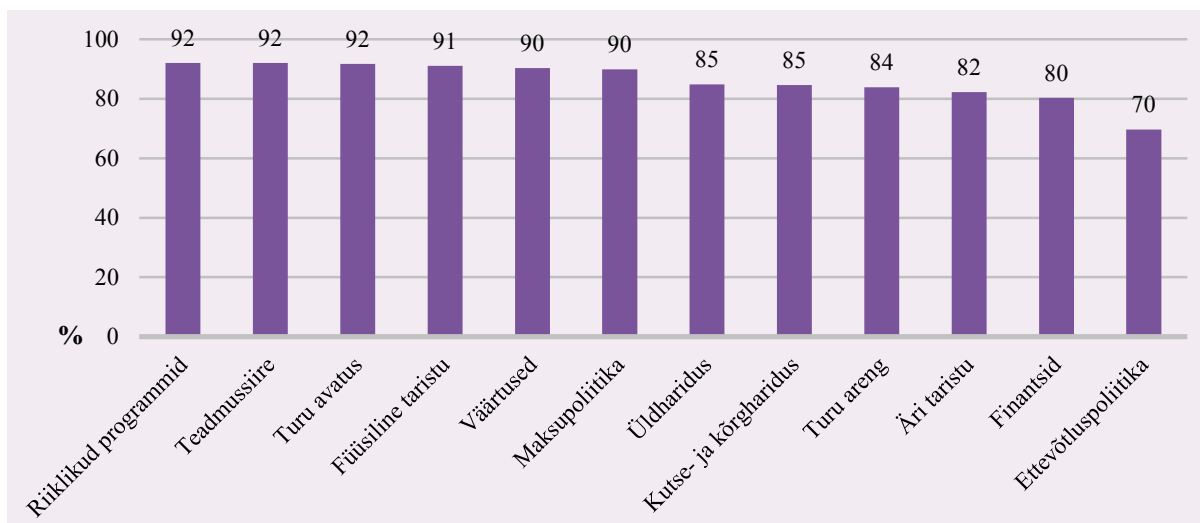
2014. aasta ekspertküsitluses osales Eestist kokku 40 eksperti. Varasematel küsitlustel paluti ekspertidel valida välja üks neid iseloomustav tunnus. Kuid kuna sageli tegutsevad eksperdid mitmes valdkonnas, paluti sel korral vastajatel märkida, millised rollid iseloomustavad neid kõige paremini. Selgus, et 85% ekspertidest seondasid ennast ettevõtja, 38% investori, 40% poliitikakujundaja, 38% äri- ja tugiteenuse pakkuja ning 35% ettevõtluse uurija ja arendaja rolliga. Ekspertide kogemusi ilmestab keskmine ettevõtlusega seotud valdkondades töötamise staaž – 18,7 aastat.

Vastajate hulgas oli vanim ekspert 58- ja noorim 34-aastane ning ekspertide valimi mediaanvanus oli 43 aastat. Täpselt veerand vastajatest olid naised. Lisaks globaalse ettevõtlusmonitooringu standardsetele küsimustele 9 erineva ettevõtluse raamtingimuse kohta vastasid nad ka eriküsimustele, milles

paluti välja tuua kolm teemat/valdkonda, mis aitavad kaasa ettevõtlusalasele tegevusele Eestis või piiravad seda, ning kolm soovitus ettevõtluskeskkonna parandamiseks.

Järgnevalt käsitletakse esmalt, milline on Eesti ettevõtluse raamtingimuste olukord rahvusvahelises võrdluses tulenevalt ekspertide hinnangutest (joonis 8.1). Alustuseks analüüsitakse seda, kui kaugel on Eesti ekspertide arvates oma ettevõtluse raamtingimuste teemavaldkondade lõikes GEM-is osalenud riikide kõige paremast tulemusest. Selleks otsiti välja kõigis teemavaldkondades kõige parema tulemusega riik ja leiti Eesti vastava näitaja osakaal parima riigi vastavast näitajast protsentides. Joonisel 8.1 on toodud ära vastavad tulemused, kus teemavaldkonnad on järjestatud parimale riigile suhteliselt kõige lähemal olevast teemavaldkonnast kuni kõige nõrgemani. Saadud tulemused

Rahvusvahelises võrdluses on Eesti positsioon ettevõtluspoliitika puhul hinnatud nõrgimaks ja samas riiklike programmide olemasolu puhul kõrgeimaks



Joonis 8.1. Eesti ettevõtluse raamtingimuste temavaldkondade eksperthinnangud (osakaal GEM 2014. a uuringus osalenud riikide vastava temavaldkonna maksimumtasemest)
Allikas: autorite arvutused Eesti GEM EK 2014 andmete põhjal

tunduvad esialgu vastuolulised. Ühelt poolt on tulemustest näha, et ekspertide hinnangute alusel on Eesti positsioon selgelt kõige nõrgem ettevõtluspoliitika puhul, kus meie tase on 2,43 ühikut ehk vaid 69% vastavast parimast hinnangust GEM osalejate riikide hulgas. Parim tase selles temavaldkonnas oli Kasahstani 3,49 ühikut.

Eesti ekspertide hinnang riiklike programmide olemasolule, mis on loodud uutele ja kasvavatele ettevõtetele, on väga kõrge (3,39 ühikut), ulatudes 92%-ni vastavast parimast hinnangust kõigi uuritud riikide hulgas (Singapuris 3,68). Kuid süvenedes vastustesse, selgub, et Eesti ekspertide arvates ei ole riigi üldine majanduspoliitika ettevõtlussõbralik ega soosi uute ettevõtete loomist ja kasvavate ettevõtete arengut. Niisiis võib järeldada, et meil on küll ette valmistatud riiklikud meetmed, kuid nende tulemuslikkust vähendab tugevasti üldise majanduspoliitika ebasõbralikkus ettevõtluse arendamise takistusena. Sellega seondub ka asjaolu, et suhteliselt nõrgema hinnangu on saanud ettevõtete rahastamistingimuste temavaldkond, kus Eesti näitaja on 2,86 ühikut ehk 80% uuringu parima riigi Singapuri tasemest (teemavaldkonna näitaja 3,56).

Järgmise sammuna viidi läbi Eesti ettevõtluse raamtingimuste rahvusvaheline võrdlus temavaldkondade kaupa. Kuna GEM uuringus osales 70 riiki, piirduakse tulenevalt analüüsi mahulistest piirangutest vaid 15 riigiga. Võrdlusriikide valikul arvestati seda, et oleks esindatud meie peamised naaberriigid-konkurendid, samuti Euroopa Liidu „tuumik” ja „perifeeria”. Tabelis 8.2 on esitatud ekspertide küsitluse tulemused kõigi ettevõtluse raamtingimuste 9 temavaldkonna järgi, kuid kuna kolmes valdkonnas oli veel alajotusi, siis vaadeldi ettevõtluskeskkonda kokku 12 aspektist.

Kindlasti tuleb järgnevatel hinnangute puhul arvestada, et iga riigi ekspertide hinnanguid võrrelda on üsna keeruline, sest praegusel juhul ei ole ühed ja samad eksperdid hinnanud korraka kõiki riike, vaid hinnangutes peegeldub iga riigi ekspertide omapära. Tabelist 8.2 selgub, et Eesti eksperdid on suhteliselt positiivsed ettevõtluse raamtingimuste suhtes ja nende hinnangute keskmine temavaldkondade järgi on üsna kõrge.

Kõige kõrgema hinnangu on eksperdid andnud Eesti füüsilisele taristule (4,39 punkti 5-st võimalikust). Vaadeldud riikidest on vaid Taani (4,45) ja Portugal (4,43) parema hinnanguga. Üllatuslikult on Eestil suhteliselt kõrge hinnang

Ekspertid hindavad Eesti ettevõtluse raamtingimusi suhteliselt positiivselt

	Rahastamis- võimalused	Ettevõtlus- poliitika	Maksupoliitika	Riiklikud programmid	Üldharidus	Kutse- ja kõrgharidus	Teadmussiire	Äritaristu	Turu areng	Turu avatus	Füüsiline taristu	Väärtused, sots. normid
	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Soome	2,82	3,17	2,95	2,77	2,28	2,70	2,61	3,20	3,23	2,72	4,25	2,76
Venemaa	2,27	2,36	2,27	2,40	2,31	3,10	2,37	3,25	3,14	2,55	3,47	2,74
EESTI	2,86	2,43	3,58	3,39	2,63	2,99	2,92	3,21	3,39	3,12	4,39	3,39
Läti	2,55	2,60	2,50	2,75	2,51	3,17	2,33	3,74	2,27	2,78	4,00	2,85
Leedu	3,19	2,39	2,46	2,72	2,37	3,07	2,61	3,90	3,38	2,66	4,19	3,09
Poola	2,77	3,07	2,16	2,77	1,75	2,54	2,44	2,77	4,04	2,75	3,79	2,96
Saksamaa	2,84	2,93	2,87	3,46	2,13	2,81	2,75	3,34	2,84	2,81	3,82	2,65
Taani	2,73	3,33	3,31	3,43	3,10	3,43	2,77	3,56	2,43	3,44	4,49	2,82
Iirimaa	2,87	3,24	2,64	3,26	2,09	2,95	2,82	3,29	2,59	3,13	3,71	2,95
Ühendkuningriik	2,77	2,90	2,33	2,62	2,44	3,02	2,20	2,95	3,28	2,73	3,54	2,83
Portugal	2,73	2,57	2,01	3,00	2,04	3,04	2,76	3,34	2,40	2,75	4,43	2,55
Sloveenia	2,33	2,13	1,92	2,43	1,77	2,34	2,29	2,71	3,04	2,56	3,56	2,06
Kreeka	2,11	2,07	1,74	1,95	1,50	2,31	2,26	3,05	3,42	2,12	3,53	2,47
Hispaania	2,14	2,50	2,40	2,88	1,84	2,61	2,45	3,03	2,87	2,47	3,64	2,64
Gruusia	2,15	2,94	3,95	2,37	2,35	2,91	1,83	3,10	2,61	2,92	4,02	3,19

Tabel 8.2. Eesti ettevõtluse raamtingimuste rahvusvaheline võrdlus teemavaldkondade järgi (positiivsemad hinnangud rohelisega, kriitilisemad punasega)

Allikas: autorite arvutused GEM EK 2014 riikideüleste andmete põhjal

(3,39) ka kultuuriliste ja sotsiaalsete normide vallas, mis iseloomustavad ühiskonna suhtumist ettevõtjatesse ja ettevõtlusse. Me oleme Eestis ise selles valdkonnas väga kriitilised, kuid selgub, et teiste riikide eksperdid annavad olukorrale veel kehvema hinnangu.

Eesti eksperdid hindavad madalalt üldhariduskoolides tehtavat tööd ettevõtlushariduse algõtõdede andmisel ja üldise ettevõt-

likkuse arendamisel (hinnang 2,63 punkti 5-st võimalikust). Selles teemavaldkonnas on parima tulemusega Taani, kus ekspertide hinnang küündis 3,1 punktini. Tagasihoidlikult hindasid meie eksperdid ka Eesti ettevõtluse rahastamise võimalusi (2,86 punkti) ja teadmussiiret teadusarendusasutustelt ettevõtlusse (2,92 punkti). Suhteliselt kõrgelt hinnati Eesti turu avatust (3,12) ja selle arenguga seonduvat (3,39).

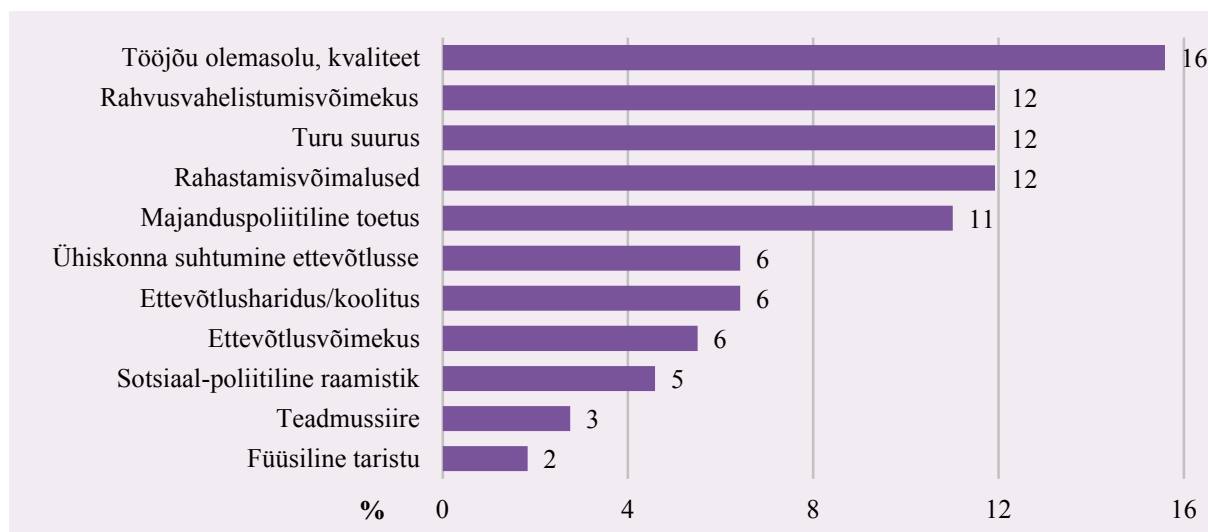
8.3. Mis takistab Eesti ettevõtlusalast tegevust?

Lisaks GEM standardsele küsitlusele teemavaldkonniti paluti ekspertidel välja tuua kolm teemat/valdkonda, mis piiravad ettevõtlustegevust Eestis. Sellele küsimusele vastamisel pakuti kokku välja 109 erinevat vastust. **Kõige suurem osa (15,6% vastustest) probleemidest oli seotud kvalifitseeritud tööjõu puudumisega või selle ebapiisavusega.** Samuti toodi välja probleemid seoses tööjõu kvaliteediga ja märgiti

eriti teravat vastuolu tööjõukulude kasvu ja palgaootuste vahel (joonis 8.2). Üllatuslik pole ka ekspertide tõdemus, et **Eestis on väga kõrged tööjõumaksud, mis teevad keerukaks värvata rahvusvahelisi talente konkurentidega võrdsetel tingimustel.**

Piirava tegurina toodi välja ka majanduspoliitika vähene ettevõtlust toetav roll (10% vastustest), kusjuures eriti häirivaks peeti

Ettevõtlustegevuse suurimad takistused seonduvad tööjõuga



Joonis 8.2. Ettevõtlustegevust piiravad teemad Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava teema osakaal kõigi vastuste hulgas)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM EK 2014 andmete põhjal

maksusüsteemi ebastabiilsust. Ilmselt peegeldavad hinnangud maksusüsteemile just viimase aasta jooksul toimunud või kavandatud muudatusi. Arvati, et riik läheneb maksusüsteemile fragmentaarselt ja arusaamatult – makse käsitletakse eraldiseisvana ega vaadelda erinevate maksude kogumõju, lisaks lühikese etteteatamisega ja prognoosimatud maksutõusud.

Väga paljud eksperdid rõhutasid ettevõtlustegevust piirava tegurina ka kodumaise turu piiratust ja ettevõtete rahvusvahelistumise võimekusega (11,9% vastustest) seotut. Arvatavasti pole turu väiksus iseenesest probleemiks, kui meie ettevõtted suudaksid müüa oma tooteid/teenuseid välisriikidele. Kuid **olulise valdkonnana töid eksperdid esile Eesti ettevõtluse ebapiisava välisriikidele tegutsemise võimekuse**. Eraldi märgiti väheseid välisriikidele müügi alustamise kogemusi, nõrka rahvusvaheliste kontaktide võrgustikku, rahvusvahelise turunduse oskuste kasinust, rahvusvahelise ärikliima puudulikku tundmist, samuti vähest omavahelist koostööd, mis piirab suuremahuliste tellimuste täitmist.

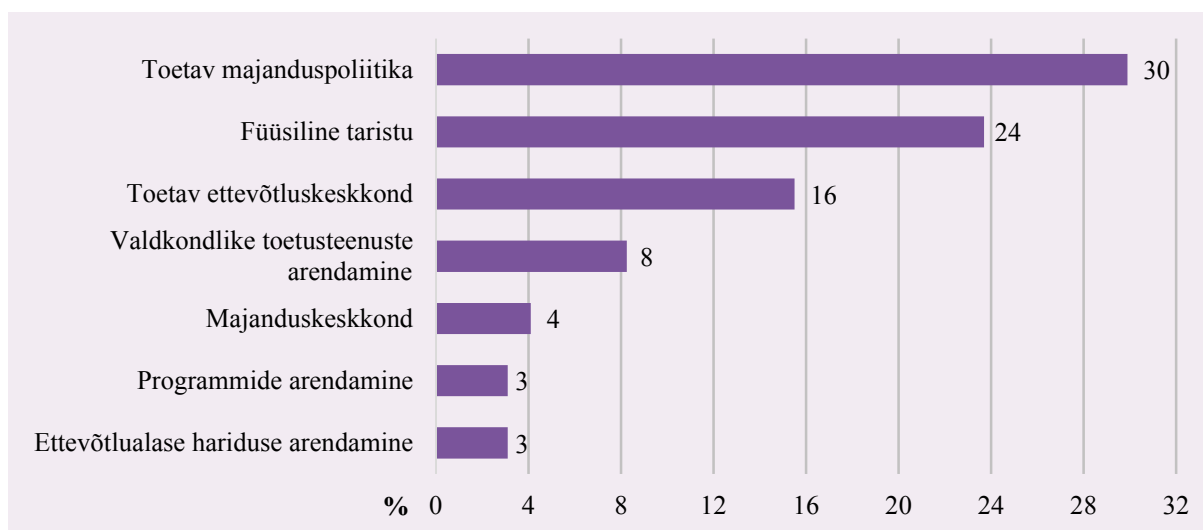
Kolmanda suure rühmana toodi välja alustavate ettevõtete rahastamisega seotud takistused. Märgiti finantseerimise piiratud kättesaadavust alustavatele ettevõtetele ja

pakkumise vähest paindlikkust, võlakirjaniing aktsiapõhiste rahastamisvõimaluste piiratust, seemne- ja riskikapitali nappust ning omafinantseeringute kõrgeid nõudeid. **Lisaks märgiti korduvalt, et haridussüsteem ei toeta ettevõtlikkust ning õppeasutuste lõpetajatel ei ole ettevõtluseks vajalikke oskusi.**

Üldise probleemina nähakse ka negatiivset ja skeptilist suhtumist ettevõtlusesse ja ettevõtjatesse, seda ka poliitikute hulgas. Olukorra muudab veel raskemaks **jätkuvalt väga negatiivne suhtumine ebaõnnestumisesse**. Eraldi toodi välja kohaliku omavalitsusega seonduvad probleemid: vähene kompetents ja haldussuutmatkus ning suur bürokraatia.

Ekspertidel paluti nimetada ka tegureid, mis nende meelest soodustavad ettevõtluse arengut. Kokku saadi 93 arvamust teguritest, mis suuresti käsitlesid kaht teemaderingi. Ekspertide hinnangul soodustavad ettevõtluse arengut Eestis tõhus majanduspoliitika (29,9) ja hästi arenenud füüsiline ning valdkondlik taristu (23,7). Eesti majanduspoliitika tugevusteks peeti vähest bürokraatiat ettevõtlusega alustamisel ja aruannete esitamisel (ametiasustustes, pankades) ning selle lihtsust ja mugavust – enamikku toiminguid on

Ettevõtlustegevust enim soodustavad tegurid seondusid majanduspoliitika ja taristuga



Joonis 8.3. Eesti ettevõtluse arengut soodustavad tegurid Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava soovitude rühma osakaal kõigi vastuste hulgas)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM EK 2014 andmete põhjal

võimalik teha interneti vahendusel. Samuti toodi välja selge ja lihtne maksusüsteem. Taristu puhul toodi esile IKT arengut ja kättesaadavust. Ekspertid arvasid, et e-teenused on väga hästi arenenud nii riiklikes ametiasutustes kui ka eraettevõtetes.

Järgmiste soodustavate teguritena toodi välja toetava ja positiivse ühiskondliku raamistiku olemasolu (15,5% vastanutest). Siin leidis märkimist üldine soosiv suhtumine ettevõtlusesse, avatud ja innovaatiline keskkond (eriti uuendusmeelsus tehnoloogia valdkonnas) ning nüüdisaegse õigusriigi printsiipide rakendamine. Ühiskonna positiivne suhtumine

peegeldus eelkõige avatuses uuenduslikkusele ja *start-up*-temaatikaga seonduvale, kuid toodi välja ka üldist positiivset sotsiaalset fooni.

Soodustavate teguritena toodi veel ära ka tugistruktuuriga seonduv (8,25%). Ekspertid arvasid, et Eestis on hea ja toimiv ettevõtlusnõustamise süsteem: on olemas maakondlikud nõustajad, mis katavad terve riigi ning lisaks on EAS-i nõustajad ja mentorid, kelle teenuseid saab kasutada suuremates keskustes. Nimetamist leidsid veel erinevate rahastamisvõimaluste ja meetmete olemasolu ning ettevõtlushariduse arenemine.

8.4. Kuidas parandada Eesti ettevõtluskeskkonda?

Lisaks takistustele küsiti ekspertide soovitusi, mida oleks vaja teha, et Eesti ettevõtluse raamtingimused paraneksid. Kokku saadi ekspertidelt 92 soovitusettepanekut, mis rühmitati eri teemavaldkondadesse. **Konkurentsivõime suurendamiseks olid ettevõtlushariduse ja üldise haridussüsteemi arendamisele suunatud ettepanekud (26,1% kõigist soovitudest).** Soovitati muu hulgas ettevõtlushariduse edendamist kõigis haridusastmetes, tegeliku ettevõtlusõppe

käivitamist, mille tulemuslikkus väljenduks ettevõtjate osakaalu kasvus (joonis 8.4). Eraldi toodi välja vajadus arendada täiskasvanute ettevõtlusõpet. Samuti sooviti haridussüsteemi reformi, paindlikumat koolitussüsteemi ja nõuti hariduskeskkonna ja õppekavade kohandamist ning õpetajaskonna arendamist.

Järgmine suur rühm ettepanekuid oli seotud riigi üldise majanduspoliitika arendamisega (22,8% kõigist soovitudest). Ettepanekud

Eesti ettevõtluse arengu võtmetegur ekspertide hinnangul on parem ettevõtlusharidus kõigil haridustasemetel



Joonis 8.4. Eesti ettevõtluse raamtingimuste parandamisele suunatud soovitusel Eestis 2014. a GEM ekspertküsitluse põhjal (vastava soovitude rühma osakaal %-des kõigi vastuste hulgas)

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM EK 2014 andmete põhjal

puudutasid üldist lähenemisviisi majanduspoliitika kujundamisele, mille puhul sooviti, et lähtutaks süsteemsest mõtteviisist riigi kui terviku juhtimisel. **Seadusandlus peaks olema arusaadavam ja eesmärgipärasem, maksukeskkond stabiilne, läbipaistev ja pikaks ajaks planeeritud, et ettevõtjatel oleks kindlus teha pikaajalisi investeringuid.** Sooviti olukorda, kus muudatused oleksid ette teada vähemalt 5 aastat.

Pakuti ka välja, et tuleks loobuda praegusest eranditeta maksusüsteemist ja hakata rakendama suunatud erandeid. **Näiteks soovitati alustavatele ettevõtjatele esimestel alustamisaastatel maksusoodustusi. Mitmete soovitude sisu oli parandada riigihanke-süsteemi ja arendada tarku riigihanked.** Vajalikuks peeti ka efektiivset haldusreformi.

Kolmas suur rühm ettepanekuid oli seotud tööjõumaksude taseme langetamisega (9,8% soovitudest). Siin oli keskne seisukoht, et **sotsiaalmaksule kehtestada lagi, kuivõrd väiksemad tööjõumaksud võimaldaks teadmumamahukal (targal) majandusel areneda.** Selle temaatikaga olid lähedalt seotud ka aktiivset rändepoliitikat nõudvad ettepanekud (6,5%

ettepanekutest). Rõhutati vajadust aktiivselt avaneda maailmale ja viia ellu aktiivset talendipoliitikat ehk tegevusi, mis soosiks rahvusvaheliste talentide tulemist Eestisse. Nimelt, kui ettevõtetal on ambitsioon konkureerida rahvusvaheliselt, peab selleks olema ka vastav meeskond.

Rõhutati targa migratsioonipoliitika vajadust – näiteks spetsialistide viisade loomist ja perede toetamist. Eelnenuga seondub osaliselt ka ettepanek, et vaja oleks süsteemset lähenemist välisinvesteeringutele, meelitada riiki rohkem kõrgemat lisaväärtust pakkuvaid välisinvestoreid, kes vajavad ka vastavat tööjõudu, mida meil praegu napib.

Mitmed ettepanekud olid üldisemad ja nõudsid muutust üldises suhtumises ettevõtlusse ja ettevõtjatesse: sooviti rohkem tuge alustavatele ja kasvavatele ettevõtetele konsultantide ja finantseerimise näol. Leiti, et tarvis oleks enam ettevõtjatele suunatud tasuta koolitusi turunduse, internetiturunduse ja lepinguõiguse alal. Samuti rõhutati vajadust süstemaatiliselt välja arendada riskikapitali valdkond, et parandada juurdepääsu riskikapitalile.

Kokkuvõte

Käesolev peatükk kajastab ekspertide hinnanguid Eesti ettevõtluskeskkonnale. Tegemist oli esmakordse Eesti ekspertide hinnangute põhjalikuma analüüsiga ja seetõttu on käsitletud Eesti ekspertide hinnanguid rahvusvahelises võrdluses, samuti on võrreldud nende hinnanguid Eesti ettevõtluskliimale 2014. aasta küsitluse alusel.

Ettevõtluskliimat paluti ekspertidel hinnata ettevõtluse 9 raamtingimuse abil: rahastamisvõimalused, riiklikud poliitikad, riiklikud programmid, haridus ja koolitus, teadmussii- re, äri- ja teenuste taristu, turu areng ja avatus, füüsiline taristu ning kultuurilised ja sotsiaalsed normid.

Riikidevahelises eksperthinnangute võrdluses on Eestil suhteliselt hea positsioon. Kõrgeima ekspertide antud hinnangu on saanud füüsiline taristu, mida hinnati 4,39 punktiga (viiest kõrgeimast võimalikust punktist). Mõnevõrra üllatuslik on kõrge hinnang äri soodustavatele kultuurilistele ja sotsiaalsetele normidele, mis peaks iseloomustama ka ühiskonna suhtumist ettevõtjatesse ning võiks kõigutada arusaama negatiivsest ettevõtjate kuvandist. Teisalt, ettevõtlustegevust takistava tegurina toodi esile just avalikkuse negatiivset ja skeptilist suhtumist ettevõtlusesse ja ettevõtjatesse, seda ka poliitikute hulgas.

Mõneti vastuoluline on ka riiklike toetusprogramme puudutav. Eesti ekspertide hinnang uutele ja kasvavatele ettevõtetele

mõeldud toetusprogrammidele on väga kõrge (3,39 ühikut), ulatudes 92%-ni uuritud riikide parimast tulemusest (Singapuris 3,68). Ent vastustesse süvenedes selgub, et Eesti ekspertide arvates ei ole riigi üldine majanduspoliitika ettevõtlussõbralik. Seega, ehkki Eestis on ette valmistatud riiklikud toetusmeetmed, vähendab nende tulemuslikust ometi märkimisväärselt üldise riikliku majanduspoliitika ebasõbralik suhtumine ettevõtluse arendamisse.

Rahvusvahelises võrdluses võib nentida, et kõige kriitilisemalt suhtusid eksperdid Eesti positsiooni ettevõtluspoliitika näitaja puhul, kus meie tase on vaid 69% parimaid hinnanguid pälvinud Kasahstani tasemest. Madalaimad hinnangud ekspertidelt sai ka ettevõtlusharidus: nii ettevõtlikkuse arendamine kui ka ettevõtlusega tegelemiseks vajalike oskuste ja teadmiste arendamine.

Peale hinnangute paluti ekspertidel nimetada kolm tegurit, mis takistavad ja mis soodustavad ettevõtlusega tegelemist, ning anda kolm soovitus, mis aitaksid olukorda parandada. Kuna madalaima hinnangu sai ettevõtlusharidusega seonduv, oli mõistetav, et enim soovitati just edendada ettevõtlusharidust, alates alusharidusest ning lõpetades täiskasvanuharidusega. Samuti soovitati stabiilsust maksusüsteemis ning ettevõtjate aegsat teavitamist võimalikest muudatustest kui ka välistööjõu maaletoomise lihtsustamist.

Raporti kokkuvõte

Põhilised järeldused

Üldjoontes võib öelda, et Eesti elanikud on ettevõtluse suhtes pigem positiivselt meelestatud. Kultuuriliste hoiakute poolest sarnaneb Eesti elanikkond suuremalt jaolt Euroopa Liidu keskmisega, kuigi ajakirjanduses nähakse lugusid uutest alustavatest ettevõtetest harvemini. Individuaaltasandi hoiakute puhul tajutakse Eestis EL keskmisega võrreldes oma piirkonnas sagedamini häid ettevõtlusvõimalusi ja teatakse teisi alustavaid ettevõtjaid. Mitteametlikke investoreid on täisealisest elanikkonnast 6,8% ja nad toetavad peamiselt ettevõtlusega alustavaid sugulasi ja sõpru (mediaansumma on 2000 eurot).

Kui varasemates raportites oleme tõdenud, et ebaõnnestumise hirm on Eesti puhul oluline põhjus ettevõtlusest hoiduda, siis selle uuringuaasta tulemused kinnitavad seda veel tugevamini. 52,8% vastanutest hoiduks ettevõtlusega tegelemisest ebaõnnestumise kartuse tõttu, mis ületab suuresti nii EL keskmist (47,0%) kui ka Eesti eelmise aasta näitajat (47,8%). Suurenenud on ka nende osakaal, kes näevad samaaegselt oma piirkonnas ettevõtluseks soodsaid võimalusi (38,8%-st 41,8%-ni). Võrreldes naistega näevad seejuures oma piirkonnas enam häid ettevõtlusvõimalusi mehed ning samuti on nende ettevõtted asutatud enam soovist neid võimalusi ära kasutada (võimaluspõhine ettevõtlus).

Kõige sagedamini on hirm ettevõtluses läbikukkumise ees neil, kes ei taju endal häid ettevõtlusoskusi, aga ka näiteks neil, kes teavad vähem teisi alustavaid ettevõtjaid.

Seega on oluline ettevõtlusteadmiste laialdasem levik, aga ka omavaheline suhtlemine juba tegutsevate ettevõtjate ja alustavate ettevõtjate vahel. Ettevõtja karjääritee juba valinutest on aga varasemast suurem osa veendunud, et suudavad edu saavutada.

Oma ettevõtlusalaste hoiakutega moodustavad selgelt eristuvad grupid naised, teisest rahvusest elanikud ja noored. Lisaks on ettevõtliku meelelaadi poolest kohati halvemas seisus need, kes asuvad väljaspool Harjumaad. Regionaalne analüüs individuaaltasandi hoiakute põhjal annab aluse arvata, et kõige ettevõtlikuma meelelaadiga elanikud on Põhja-Eestis, millele järgneb Lõuna- ja Lääne-Eesti ning neile omakorda Kesk- ja Kirde-Eesti.

Potentsiaalsete ettevõtjate osakaal (plaan lähima kolme aasta jooksul ettevõtlusega alustada) on 2014. aastal pea poole võrra vähenenud. Eestis on vastav osakaal 10,6% (2013. aastal 22,9%), kuid jättes valimist välja kõik tegutsevad ettevõtjad, siis 9,9% (aastatel 2012 ja 2013 vastavalt 16,4% ja 19,4%). Sellele muutusele sekundeerib uute ettevõtete vähenenud registreerimine, paranenud olukord tööjõuturul ja sarnastumine teiste innovatsioonipõhiste majandustega, ent ka kõike seda arvesse võttes on muutus väga suur. Kõige suurem on see vähenemine seejuures kõrgharidusega inimeste seas. Järgnevad GEM uuringud peavad näitama, kas tegemist võib olla potentsiaalsete ettevõtjate vähenemise püsiva trendiga või on kõikumise põhjustanud lühiajalised mõjutajad.

Vaadates juba tegutsevaid ettevõtjaid, on aastatel 2012–2014 Eestis kogu ettevõtlusaktiivsus (sisaldades nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtlust) vähenenud ja jõudnud 2014. aastaks innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisele tasemele (14,9%). Suurema osa Eesti ettevõtlusaktiivsusest hõlmab endiselt varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA (9,4%) ja sealhulgas tärkav ettevõtlus (6,3%). TEA määr on languses kolmandat järjestikust aastat (2012. aastal 14,3% ja 2013. aastal 13,2%).

Eesti väljakujunenud faasi ettevõtlusaktiivsus aastases võrdluses marginaalselt küll kosus (5,7%), ent jäi endiselt oluliselt madalamaks varase faasi ettevõtluse omast, nagu ka varasematel uuringuaastatel. Väljakujunenud ettevõtjaid iseloomustab perioodil 2012–2014 teiste ettevõtlusfaasidega võrreldes suhteline staatilisus, sest ettevõtlusaktiivsus on oluliselt vähenenud vaid kõrgharidusega ja täiskoormusega töötavate inimeste seas.

Vaadeldes ettevõtlusaktiivsust soolisest aspektist, jääb naiste näitaja meeste omale oluliselt alla nii varases kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis, seda nii 2014. aastal kui ka kolme uuringuaasta võrdluses. Samas on Eesti naiste seas varase faasi ettevõtjaid rohkem kui näiteks Põhjamaades, Sloveenias ja Ungaris. Haridustaseme järgi on kõrgharidusega meeste seas ettevõtjaid oluliselt rohkem kui naiste hulgas. Tööhõive järgi on täiskoormusega töötavate meeste ettevõtlusaktiivsus võrreldes naistega kõikides ettevõtlusfaasides oluliselt suurem. Leibkondade sissetuleku alusel on kõrgeimasse tulude gruppi kuuluvate meeste ettevõtlusaktiivsus kõikides ettevõtlusfaasides oluliselt kõrgem naiste ettevõtlusaktiivsusest.

Mehed tegutsevad ettevõtluse varases ja väljakujunenud faasis sagedamini sekundaarsektoris võrreldes tertsiaarsektoriga (sh ettevõtlusele ja tarbijatele suunatud teenused) ning naised tegutsevad seal, vastupidi, oluliselt harvemini. Vaadates ettevõtete suurust (töötajate arvu alusel), on varases ettevõtluse faasis meesettevõtjate ettevõtetes oluliselt sagedamini 1–5 töökohta, samas kui naiste ettevõtetes ei ole loodud mitte ühtegi töökohta.

Nii varase kui ka väljakujunenud ettevõtluse faasis on meesettevõtjad oluliselt sagedamini need, kes ekspordivad kuni 75% oma toodangust, samas on nad ka sagedamini need, kes ei ekspordi üldse.

Vaadeldes varase faasi ettevõtjaid rahvusvahelistumise ja innovatsiooni aspektist, selgub, et suurem osa neist on fokuseerinud oma tegevuse siseturu nõudluse teenindamisele. Veidi enam plaanivad varase faasi ettevõtjad panustada ekspordi (24% indikeerivad oma rahvusvahelise klientuuri osakaaluks vähemalt 25%) kui kasvu tööjõus (22,4% plaanib luua vähemalt 5 uut töökohta järgneva 5 aasta jooksul). Ambitsioonid tooteinnovatsiooni ja rahvusvahelistumise valdkonnas ei realiseeru tihti seetõttu, et need ei põhine turu ja tehnoloogiliste trendide piisaval tundmisel, osalt aga piiratud rahastamisvõimaluste ja rahvusvahelise kogemusega nõustajate puudumise ning vähese klasteripõhise koostöö tõttu.

Varase faasi ettevõtjate hulgas on vähe väga uute ehk alla ühe aasta vanuste tehnoloogiate rakendajaid. Meeskonna olemasolu juba väga varases ettevõtte arengufaasis on just ambitsioonikamate ettevõtete puhul oluline tegur. Nimelt kinnitavad uuringutulemused, et innovatsioonile ja välisturgudele orienteeritud ettevõtjad arendavad ettevõtet sageli mitme asutaja koostöös ja tegutsevad ka investorina sagedamini kui mitte-ettevõtjad. Piirkondlikus võrdluses paistavad innovaatilisusega silma linnad, enim Tallinn. Maapiirkondade ettevõtlus on aga vähem ambitsioonikas ja seal on kasvanud ka ärist väljumine.

Peamiseks põhjenduseks, miks Eesti elanikud ettevõtlusega tegelema hakkavad, on suurema vabaduse saavutamise motiiv. Võrreldes teiste innovatsioonipõhiste riikidega on seevastu Eestis oluliselt harvem ajendiks suurem sissetulek, kuigi Eesti ettevõtjate tulutase on teiste EL riikidega võrreldes suhteliselt kõrge. GEM andmete analüüs näitab nimelt, et ettevõtjaks olemine on eriti Eestis palju sagedasem kõrgema sissetulekuga leibkondade seas, ja seda erinevates ettevõtluse faasides. Suhteliselt väiksem on sissetulek põllumajanduses ja suurem ettevõtetele orienteeritud teenustes. Enim kuuluvad kõrge-

masse tulukolmandikku ettevõtjad Põhja-Eestis, linnapiirkonnas, nooremad ettevõtjad ja meesettevõtjad.

Eesti positsioon riikidevaheliste ekspert-hinnangute alusel on suhteliselt hea. Kõrgeima hinnangu on saanud füüsiline taristu, mida hinnati 4,39 punktiga. Uuringuga hõlmatud riikidest edestavad selle näitaja puhul meid vaid Taani ja Portugal. Eriti positiivselt märgiti ära just IKT teenuste kättesaadavus ja kasutusmugavus. Väga kõrgelt hinnati ühtlasi ka ettevõtte alustamisega seotud protseduuride ja bürokraatia vähesust.

Üldist suhtumist ettevõtlusesse ja kultuurilisi ning sotsiaalseid norme tajusid eksperdid üsna erinevalt. Ühelt poolt hinnati ühiskonna suhtumist ettevõtlusesse ja ettevõtjatesse positiivselt, ent siiski oli ettevõtluse suhtes ka negatiivset hoiakut, mis peegeldab „nõukogude ajast” pärit väärtushinnanguid.

GEM ekspertuuringu rahvusvaheline võrdlus viitab Eesti puhul vastuolule mitme riikliku ettevõtluse arendusprogrammi olemasolu ja üldise ettevõtluspoliitika nõrkuse vahel,

mis ei soodusta programmide tulemuslikku rakendamist. Toetus- ja arengumeetmed on küll olemas, aga need pole ettevõtetele hõlpsasti kasutatavad. Eksperdid nägid suurt arenguruumi ka tööjõu kvaliteedis, ettevõtete rahvusvahelistumise võimekuses, rahastamisvõimalustes ja laiemas majanduspoliitilises toetuses ettevõtlusele. Ühe suurema probleemkohana toodi just välja Eesti turu väiksus, aga ka ettevõtjate suutmatust/oskamatust välisturgudele siseneda ja seal tegutseda.

Kõige suuremat mõju ettevõtluse arendamisele nähti aga hariduse võimekuse suurendamises ettevõtluseks vajalike oskuste kujundamisel. Väga oluliseks peeti kvaliteetse ettevõtlushariduse rakendamist kõikides haridustasemetes. Seejuures on väga oluline, kuidas seda tehakse, millised on õppemeetodid ja eesmärgid. Ettevõtlusharidusele järgnesid mõtestatum majanduspoliitika planeerimine, maksudega seonduvad muudatused (sh tööjõu maksukoormuse vähendamine) ning välistööjõu maaletoomise lihtsustamine.

Autorite soovitus

Uuring kinnitab, et endiselt on ebaõnnestumise hirm väga oluline takistus ettevõtlusest hoidumiseks ning ebõnnestumine tabu. Palgatöö pakub inimestele turvatunnet ja ettevõtlusega alustamine seevastu kätkeb endas teatavaid riske, mis võivad täna olla üle võimendatud. Selle saavutamiseks tuleb ühest küljest teha teavitustööd ent teisalt on vaja terviklikku lahendust uudsete äriideede arendamiseks palgatööst loobuvate varase faasi ettevõtjate ja iseendale tööandjaks olevate inimeste perede vaesusrisi vähendamiseks.

Vajalik on uurida Eestile oluliste ekspordi sihtriikide, sh. Rootsi ja teised Põhjamaad, varase faasi ettevõtluse arendamise kogemusi globaalse majanduskriisi järgsel perioodil. Ühtlasi tuleks aktiivselt otsida võimalusi Eesti ja nende riikide ettevõtlusega alustajate omavahelise võrgustumise arendamiseks, pidades silmas ka ühiseid innovaatiliste toodete kuluefektiivse ekspordi võimalusi

kolmandatesse riikidesse. Üheks rahvusvaheliselt konkurentsivõimelise ettevõtluse arendamise suunaks võiks olla Soome ja teistesse välisriikidesse siirdunud Eesti diasporaa ja Eesti tärvavate ettevõtjate teabevahetuse soodustamine.

Rändepoliitikas tuleks arvesse võtta ka Eesti ettevõtluse rahvusvahelistumise sihte, et rakendada võimekaid sisserändajad kaugematele ja alles arenevatele välisturgudele suunatud müügitöös koostöös Eestis tegevust alustavate ettevõtjatega. Toetada tuleb ekspertide soovitusi ettevõtjatele oluliste talentide värbamise soodustamiseks ELi-välistest riikidest, samuti kõrgelt kvalifitseeritud spetsialistidele sotsiaalmaksule lae kehtestamist.

Targa kapitali kaasamiseks innovatsioonipõhise majanduse tingimustele vastava ettevõtluse arendamiseks soovitame rakendada koolitus- ja mentorlusprogramme, mis viiksid kokku ettevõtluskogemusega potentsiaalseid

äriingleid ja kasvuorientatsiooniga ettevõtlustiime. Seejuures on oluline nii meeskondade oskuste kui ka alustavate investorite arendamine eduka koostöökogemuse saavutamiseks.

Oluline on riigi roll tehnoloogilisel arendustööl põhinevate rahvusvahelise kasvupotentsiaaliga ettevõtjate toetamisel. Parandada tuleks ka teiste ettevõtjate teadlikkust alla aasta vanustest tehnoloogiast ja luua täiendavaid rahalisi võimalusi nende rakendamiseks.

GEM uuringus osalenud eksperdid rõhutasid ettevõtlusalase hariduse olulisust Eesti ettevõtluse raamtingimuste parandamiseks.

Edasised uurimissuunad

Edasiste uurimissuundade rakendamisel tuleb leida lahendus GEM Eesti küsimustiku valimi piiratusest ja andmestikust tulenevale probleemile. Osade GEM küsimustiku plokkide vastajate arv on liiga väike, et detailanalüüsi tulemused oleksid statistiliselt usaldusväärsed. Üks võimalus on GEMi seostamine teiste uuringutega, mida selles raportis autorid püüdsid ka teha.

Käesoleva raporti koostamise kogemustele tuginedes on oluline GEM uuringute edasine seostamine „Euroopa innovatsiooniuuringuga“, et mõista paremini varase faasi ettevõtjate arengukavade rakendumist jätkusuutlikus ettevõtluses.

Huvitav oleks süviti uurida, millised on ettevõtlusalased koolitusvajadused erineva ettevalmistusega ja kogemustega varase faasi

Ettevõtluskoolituses tuleks rakendada erinevaid meetodikaid ambitsioonikatele, välisurule ja innovatsioonile orienteeritud potentsiaalsetele ja tärkavatele ettevõtjatele ning ettevõtjatele, kelle sihiks on enda elukohas ja selle lähiregioonis toodete või teenuste pakkumine. Esimesel juhul peaks koolitus- ja arendusprogramm toetama rahvusvahelist teabe jagamist ning piiriülest võrgustumist, teisel juhul on oluline kaasata ühiskoolitustesse koos ettevõtjatega ettevõtluse arendamise toetajad kohalikest omavalitsustest.

ettevõtjate puhul, mis sõltuvad nende ettevõtlusvaldkonnast. See annaks olulise sisendi ettevõtluspoliitika toetusmeetmete planeerimiseks ja samuti oleks oluline sisend ettevõtlusharidust edasiandvatele õppeasutustele ning koolitajatele.

Eraldi tähelepanu tuleb pöörata eri ühiskonnagruppide ettevõtlusalaste hoiakute uurimisele ning kujundamisele. Autorite ettepanek on fookuseeritult käsitleda näiteks järgmisi inimrühmi:

- naised,
- teisest rahvusest Eesti elanikud,
- madalama haridustasemega elanikud,
- väiksema sissetulekuga elanikud,
- vanemaealised,
- noored,
- kiirele kasvule ja rahvusvahelistumisele orienteeritud innovaatilised ettevõtjad.

Allikate loetelu

- ACEMOGLU, D., ZILIBOTTI, F. 1997. *Was Prometheus unbound by chance? Risk, diversification, and growth.* – Journal of Political Economy, 105(4), 709–751. DOI: 10.1086/262091
- AGNÉS, P.-T., GREET, V., VAN HOUTEN, G., LYLJ-YRJÄNEN, M., BILETTA, I., CABRITA, J. 2012. *Fifth European working conditions survey – Overview report.* Eurofound. <http://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2012/working-conditions/fifth-europeanworking-conditions-survey-overview-report> (20.07.2015)
- ÁLVAREZ, C., URBANO, D., AMORÓS, J. E. 2014. *GEM research: Achievements and challenges.* – Small Business Economics, 42(3), 445–465. DOI: 10.1007/s11187-013-9517-5
- AMOROS, J. E., BOSMA, N. 2014. *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 global report.* <http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> (05.04.2015)
- ATKINSON, A. B., BRANDOLINI, A. 2011. *On the identification of the “middle class”.* ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality. – Working Paper, 217.
- BERGMANN, H., MUELLER, S., SCHRETTLE, T. 2014. *The use of Global Entrepreneurship Monitor data in academic research: A critical inventory and future potentials.* – International Journal of Entrepreneurial Venturing, 6(3), 242–276. DOI: 10.1504/IJEV.2014.064691
- BERKOWITZ, D., JACKSON, J. E. 2006. *Entrepreneurship and the evolution of income distributions in Poland and Russia.* – Journal of Comparative Economics, 34, 338–356. DOI: 10.1016/j.jce.2006.02.003
- BERTRAND, M., MULLAINATHAN, S. 2001. *Do people mean what they say? Implications for subjective survey data.* – American Economic Review, 91(2), 67–72.
- BIRD, B., BRUSH, C. G. 2002. *A gendered perspective on organizational creation.* – Entrepreneurship Theory and Practice, 26(3), 41–65.
- BRUSH, C. G., CARTER, N. M., GREENE, P. G., HART, M. M., GATEWOOD, E. 2002. *The role of social capital and gender in linking financial suppliers and entrepreneurial firms: A framework for future Research.* – Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance, 4(4), 305–323. DOI: 10.1080/1369106022000024897
- BRUSH, C. G., CARTER, N. M., GATEWOOD, E., GREENE, P. G., HART M. M. 2004. *Clearing the hurdles: Women building high-growth businesses.* Upper Saddle River, NJ: FT/Prentice Hall.
- BOSMA, N. S. 2013. *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its impact on entrepreneurship research.* – Foundations and Trends in Entrepreneurship, 9(2), 60–145. DOI: 10.1561/03000000033
- BOSMA, N. S., CODURAS, A., LITOVSKY, Y., SEAMAN, J. 2012. *GEM manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor.* <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2375> (06.03.3025)
- BOSMA, N., JONES, K., AUTIO, E., LEVIE, J. 2008. *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 executive report.* London: Global Entrepreneurship Research Association. <http://www.gemconsortium.org/report/47106>
- BRAUN, G., DIENSBERG, C. 2007. *Cultivating entrepreneurial regions – cases and studies from the network project “Baltic Entrepreneurship Partners” (BEPART).*
- CARTER, N. M., ALLEN, K. R. 1997. *Size determinants of women-owned businesses: Choice or barriers to resources?* – Entrepreneurship and Regional Development, 9(3), 211–220. DOI: 10.1080/08985629700000012
- COWLING, M. 2006. *Early stage survival and growth.* In: Parker, S. (ed), *The life cycle of entrepreneurial ventures*, 479–506. New York, NY: Springer.

- DALBORG, C. 2015.** *The life cycle in women-owned businesses: From a qualitative growth perspective.* – International Journal of Gender and Entrepreneurship, 7(2), 126–147. DOI: 10.1108/IJGE-06-2014-0019
- DAVIDSSON, P., KLOFSTEN, M. 2003.** *The business platform: developing an instrument to gauge and to assist the development of young firms.* – Journal of Small Business Management, 41(1), 1–26. DOI: 10.1111/1540-627X.00064
- DAVIDSSON, P., WIKLUND, J. 1997.** *Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates.* – Journal of Economic Psychology, 18(2–3), 179–199. DOI: 10.1016/S0167-4870(97)00004-4
- DEUTSCH, J., SILBER, J. 2004.** *Measuring the impact of various income sources on the link between inequality and development: Implications for the Kuznets Curve.* – Review of Development Economics, 8(1), 110–127.
- DRUCKER, P. F. 1998.** *The discipline of innovation.* – Harvard Business Review, 76(6), 149–157.
- E-ÄRIREGISTER. 2015.** *Uute registreeritud ettevõtete arv 2012–2014.* <http://www.rik.ee/et/e-ariregister/statistika> (12.05.2015)
- EC. 2004.** *Helping to create an entrepreneurial culture: A guide on good practices in promoting entrepreneurial attitudes and skills through education. Enterprise Policy.* Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. http://www2.spi.pt/pecae/Website/docs/entrepreneurial_culture_en.pdf
- EC. 2014a.** *Statistical data on women entrepreneurs in Europe.* Brussels: European Commission. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/#h2-1> (08.04.2015)
- EC. 2014b.** *Statistical data on women entrepreneurs in Europe. Country fiche. Estonia.* Brussels: European Commission. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/#h2-1> (08.04.2015)
- ETZKOWITZ, H. 2008.** *The triple helix: University-industry-government innovation in action.* London: Routledge.
- FIRESTONE, S. 2010.** *Diverse cities and knowledge spillovers.* – The Annals of Regional Science, 44(1), 1–20. DOI: 10.1007/s00168-008-0246-7
- GREEN, F. 2013.** *Youth entrepreneurship. A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.* OECD. http://www.oecd.org/cfe/leed/youth_bp_finalt.pdf (16.04.2015)
- GUNDRY, L. K., WELSCH, H. P. 2001.** *The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises.* – Journal of Business Venturing, 16(5), 453–470. DOI: 10.1016/S0883-9026(99)00059-2
- HERMAN, E., SZABO, S. 2014.** *Considerations of Romania's entrepreneurial profile: Barriers to productive entrepreneurship.* – Procedia Economics and Finance, 15, 1740–1750. DOI: 10.1016/S2212-5671(14)00649-2
- HINDLE, K., KLYVER, K., JENNINGS, D. F. 2009.** *An 'informed' intent model: Incorporating human capital, social capital, and gender variables into the theoretical model of entrepreneurial intentions.* In: Carsrud, A., Brännback, M. (eds), *Understanding the entrepreneurial mind: Opening the black box*, 35–50. New York: Springer.
- JUSTO, R., DE CASTRO, J. O., MAYDEU-OLIVARES, A. 2008.** *Indicators of entrepreneurship activity: Some methodological contributions.* – International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 6(4), 604–621. DOI: 10.1504/IJESB.2008.019504
- KAASA, A., VADI, M., VARBLANE, U. 2013.** *European social survey as a source of new cultural dimensions estimates for regions.* – International Journal of Cross Cultural Management, 13(2), 137–157. DOI: 10.1177/1470595813485379
- KEW, J., HERRINGTON, M., LITOVSKY, Y., GALE, H. 2013.** *Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship. GEM Youth Business International.* <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2835> (23.06.2014)
- KIRZNER, I. 1978.** *Competition and entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press.
- KUKK, M., STAEHR, K. 2014.** *Identification of income underreporting by the self-employed: Employment status or reported business income?* – TUTECON Working Paper, WP-2014/1. <http://www.tutecon.eu/index.php/TUTECON/article/view/8>
- MARCOTTE, C. 2014.** *Entrepreneurship and innovation in emerging economies.* – International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, 20(1), 42–65.
- MASSO, J., ELENURM, T., KONSA, P., KÜTTIM, M., METS, T., PAES, K., RIISTOP, R., VENESAAR, U. 2014.** *Globaalne ettevõtlusmonitooring 2013. Eesti raport.* Tallinn: Eesti Arengufond.
- MASSO, J., ESPENBERG, K., MASSO, A., MIERINA, I., PHILIPS, K. 2013.** *Growing inequalities and its impacts in the Baltics. Country report for the Baltic States – Estonia, Latvia, Lithuania.* GINI growing inequalities impacts, EU 7th Framework Programme Project report. <http://gini-research.org/system/uploads/437/original/Baltics.pdf?1370077200>

- MASSO, J., ESPENBERG, K., MIRINA, I. 2014.** *The Baltic States: Convergence with the European social model or further liberalization?* In: Vaughan-Whitehead, D. (ed), *The European social model in crises. Is Europe losing its soul?*, 66–120. London: Edward Elgar Publishing Ltd.
- MASSO, J., PAES, K. 2014.** *The Estonian country report for the STYLE WP7 task 1.* Tartu: University of Tartu.
- MASSO, J., ROOLAHT, T., VARBLANE, U. 2010.** *Foreign direct investment and innovation in Central and Eastern Europe: Evidence from Estonia.* University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration. – Working Paper, 67. <http://www.mtk.ut.ee/et/teadus/toimetised#no.67>
- MEYER, M., GRANT, K., MORLACCHI, P., WECKOWSKA, D. 2014.** *Triple helix indicators as an emergent area of enquiry: A bibliometric perspective.* – *Scientometrics*, 99(1), 151–174. DOI: 10.1007/s11192-013-1103-8
- MINNITI, M. 2009.** *Gender issues in entrepreneurship.* – *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(7–8), 497–621.
- MOORE, D. P., BUTTNER, E. H. 1997.** *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling.* Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- NIELSEN, S. L., KLYVER, K., EVALD, M. R., BAGER, T. 2012.** *Entrepreneurship in theory and practice: Paradoxes in play.* London: Edward Elgar Publishing Ltd.
- OECD. 2009.** *Measuring entrepreneurship: A collection of indicators.* Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme. <http://www.oecd.org/industry/business-stats/44068449.pdf>
- ORSER, B. J., RIDING, A. L., MANLEY, K. 2006.** *Women entrepreneurs and financial capital.* – *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), 643–665. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2006.00140.x
- QUADRINI, V. 1999.** *The importance of entrepreneurship for wealth concentration and mobility.* – *Review of Income and Wealth*, 45(1), 1–19. DOI: 10.1111/j.1475-4991.1999.tb00309.x
- 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.* – *Innovation studies*, 16. Tallinn: EAS.
- REICHBORN-KJENNERUD, K., SVARE, H. 2014.** *Entrepreneurial growth strategies: The female touch.* – *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(2), 181–199. DOI: 10.1108/IJGE-04-2013-0043
- REYNOLDS, P., BOSMA, N., AUTIO, E., HUNT, S., DE BONO, N., SERVAIS, I., LOPEZ-GARCIA, P., CHIN, N. 2005.** *Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003.* – *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. DOI: 10.1007/s11187-005-1980-1
- REYNOLDS, P. M., HAY, P. M., CAMP, S. M. 1999.** *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 executive report.* Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. <http://www.gemconsortium.org/report/47108>
- SANTOS, F. J., ROOMI, M. A., LIÑÁN, F. 2014.** *About gender differences and the social environment in the development of entrepreneurial intentions.* – *Journal of Small Business Management*, August. DOI: 10.1111/jsbm.12129
- SCHUMPETER, J. A. 1934.** *The theory of economic development.* Cambridge, MA: Harvard.
- SINGER, S., AMOROS, J. E., ARREOLA, D. M. 2015.** *Global Entrepreneurship Monitor: 2014 global report.* <http://www.gemconsortium.org/report/49079>
- STAM, E., SUDDLE, K., HESSELS, S. J. A., VAN STEL, A. J. 2007.** *High growth entrepreneurs, public policies and economic growth.* – *Jena Economic Research Papers*, 2007–019. <http://hdl.handle.net/10419/25593> (10.03.2013)
- SZERB, L., TERJESEN, S., RAPPAL, G. 2007.** *Seeding new ventures – green thumbs and fertile fields: Individual and environmental drivers of informal investment.* – *Venture Capital*, 9(4), 257–284. DOI: 10.1080/13691060701414949
- STATISTIKAAMET. 2015.** *Enim nõutud statistika.* <http://www.stat.ee/pohinaitajad> (20.07.2015)
- STATISTIKAAMET. 2015.** *Tööturg. Valik Euroopa Liidu statistikat. Osalise töötajaga töötajad soo järgi.*
- TERK, E., HEINLO, A., KLAAMANN, V., KURIK, S., LUMISTE, R., UKRAINSKI, K., VIHA, A. 2007.** *Innovation in Estonian enterprises: Based on the Estonian results of the fourth community innovation survey (CIS4).* – *Innovation Studies*, 7. Tallinn: Enterprise Estonia.
- VENESAAR, U., KÜTTIM, M. 2015.** *Entrepreneurial perceptions and entrepreneurial activity in core and peripheral regions in Estonia.* In: Smallbone, D., Virtanen, M. (eds), *Entrepreneurship, innovation and regional development*, 20–31. London: Edward Elgar Publishing Ltd. [ilmumas]
- VISSAK, T., MASSO, J. 2015.** *Export patterns: Typology development and application to Estonian data.* – *International Business Review*, 24(4), 652–664. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2014.11.004
- 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> (15.06.2015)

Lisad

Lisa 1. Potentsiaalsete ettevõtjate üldiseloostus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)

	2012	2013	2014
Haridus			
Puudub	0,0	9,1	0,0
Alla keskhariduse	15,6	14,4	8,4
Keskharidus	18,3	22,8	11,6
Kõrgharidus	27,8	27,6	11,7
Magistri- või doktorikraad	18,3	22,1	7,0
Sugu			
Mees	25,6	30,1	13,6
Naine	15,4	16,1	7,6
Vanus			
18–24	33,3	40,7	16,7
25–34	32,0	35,1	15,3
35–44	18,7	25,9	10,7
45–54	14,8	12,3	8,7
55–64	5,6	7,7	3,8
Keskmine vanus	34,0	34,5	35,5
Mehed	34,0	34,4	34,1
Naised	34,0	34,7	37,9
Linn-maa			
Linn	21,5	24,2	11,0
Maa	16,9	19,7	9,8
Regioon			
Põhja-Eesti	23,4	29,4	11,5
Lääne-Eesti	11,0	13,4	12,2
Kesk-Eesti	15,7	14,0	13,7
Kirde-Eesti	17,3	24,1	7,0
Lõuna-Eesti	22,5	17,4	8,6
Töötamine			
Täiskoormusega	20,0	22,7	9,7
Osakoormusega	26,6	31,0	11,2
Pensionil, puudega	3,0	6,1	0,9
Kodune	27,1	21,1	16,4
Üliõpilane	21,7	39,6	16,9
Ei tööta	30,1	31,8	17,7

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Lisa 2. Varase faasi ettevõtjate üldiseloostus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)

	Tärgavad ettevõtjad			Uusettevõtjad			Varase faasi ettevõtjad kokku		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Haridus									
Puudub	10,0	0,0	16,7	0,0	7,1	8,3	10,0	7,1	25,0
Alla keskhariduse	8,8	2,4	4,7	2,7	5,7	2,8	11,5	7,3	6,6
Keskharidus	8,0	7,6	4,9	4,8	3,5	3,1	12,4	11,1	7,6
Kõrgharidus	11,4	14,8	8,9	7,1	6,9	4,6	18,2	21,1	13,0
Magistri- või doktorikraad	10,4	10,5	8,7	5,0	4,9	3,6	14,9	14,6	11,9
Sugu									
Mees	12,2	11,0	8,1	7,2	6,2	3,9	19,1	17,0	11,2
Naine	6,8	6,6	4,6	3,1	2,9	3,2	9,7	9,3	7,7
Vanus									
18–24	12,8	13,3	4,1	4,1	4,8	2,4	16,5	17,7	6,5
25–34	13,1	13,5	9,0	9,3	7,3	7,3	22,1	20,5	14,9
35–44	12,4	10,3	9,4	5,2	4,5	3,1	17,1	14,6	12,0
45–54	5,8	5,1	4,2	4,7	4,6	3,3	10,2	9,4	7,2
55–64	3,0	2,8	3,8	1,2	1,1	1,0	4,2	3,9	4,8
Keskmine vanus	34,9	34,9	38,3	35,3	36,1	35,9	35,1	35,3	37,6
Mehed	34,8	34,8	37,5	34,2	35,3	34,4	34,6	34,8	36,6
Naised	35,0	35,0	39,6	37,6	37,6	37,7	35,9	36,1	39,0
Linn-maa									
Linn	10,0	9,2	6,4	5,3	4,8	3,0	15,0	13,7	8,9
Maa	8,3	7,8	6,2	4,7	3,9	4,6	12,6	11,7	10,5
Regioon									
Põhja-Eesti	11,6	11,2	7,4	7,5	5,7	3,2	18,9	16,7	10,2
Lääne-Eesti	9,3	7,7	5,5	3,6	2,2	4,1	12,9	9,9	9,2
Kesk-Eesti	6,3	6,8	7,8	1,7	4,9	2,2	8,0	11,2	10,0
Kirde-Eesti	6,3	4,5	2,1	4,1	1,5	1,6	10,0	5,4	3,7
Lõuna-Eesti	8,9	7,7	6,4	3,7	4,7	5,3	11,7	12,1	10,8
Töötamine									
Täiskoormusega	10,5	9,9	6,0	6,8	5,8	2,0	16,8	15,4	7,8
Osakoormusega	7,9	9,2	6,3	0,0	0,9	0,7	7,9	10,1	7,0
Pensionil, puudega	1,0	1,0	1,7	0,0	0,0	0,9	1,0	1,0	2,6
Kodune	11,7	8,7	2,9	0,0	0,0	2,9	11,7	8,7	5,8
Üliõpilane	5,0	6,6	1,3	0,0	1,6	2,6	5,0	8,3	3,9
Ei tööta	8,3	7,3	4,1	0,0	0,0	2,5	8,3	7,3	6,6

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Lisa 3. Väljakujunenud ettevõtjate üldisloomustus 2012–2014 (osakaal valimi alamgruppides)

	2012	2013	2014
Haridus			
Puudub	0,0	0,0	0,0
Alla keskhariduse	1,8	1,6	1,4
Keskharidus	4,9	5,3	5,2
Kõrgharidus	11,1	3,9	5,8
Magistri- või doktorikraad	13,3	7,7	10,8
Sugu			
Mees	10,5	7,4	7,0
Naine	4,1	2,7	4,4
Vanus			
18–24	1,1	0,0	0,3
25–34	6,0	1,8	2,9
35–44	8,0	6,3	6,3
45–54	11,6	9,4	8,1
55–64	8,1	5,6	9,5
Keskmine vanus	45,3	47,8	47,9
Mehed	43,8	47,0	48,0
Naised	48,7	49,6	47,8
Linn-maa			
Linn	6,8	4,2	4,5
Maa	8,3	6,8	8,0
Regioon			
Põhja-Eesti	8,5	5,2	5,3
Lääne-Eesti	6,7	3,3	8,8
Kesk-Eesti	11,4	5,6	3,9
Kirde-Eesti	2,7	4,5	2,1
Lõuna-Eesti	6,1	5,4	7,6
Töötamine			
Täiskoormusega	9,5	6,8	3,6
Osakoormusega	1,6	0,9	2,1
Pensionil, puudega	0,0	1,0	5,1
Kodune	3,4	0,0	4,3
Üliõpilane	1,7	0,0	3,9
Ei tööta	0,9	0,0	0,0

Allikas: autorite arvutused Eesti GEM TEK 2012–2014 andmete põhjal

Lisa 4. Eesti ettevõtete innovaatilise tegevuse põhinäitajad CIS ja GEM uuringutes

Näitaja	Uuring	Tase Eestis	Keskmine Euroopa Liidus
Tooteinnovatsiooni näitajad: ettevõtte või ettevõtte turu jaoks uus toode			
Tooteinnovatsioon – ettevõtte jaoks uus toode (kogu valim)	CIS 2012	20,7	22,2
Tooteinnovatsioon – turu jaoks uus toode (kogu valim)	CIS 2012	21,9	25,0
Alustavad ettevõtjad: vähesed ettevõtted pakuvad samasugust toodet	GEM 2014	41,1	38,6
Alustavad ettevõtjad: toode on uus kõigile klientidele	GEM 2014	15,6	15,7
Alustavad ettevõtjad: toode on uus osale klientidele	GEM 2014	31,3	30,7
Väljakujunenud ettevõtjad: vähesed ettevõtted pakuvad samasugust toodet	GEM 2014	32,8	28,0
Väljakujunenud ettevõtjad: toode on uus kõigile klientidele	GEM 2014	8,6	7,8
Väljakujunenud ettevõtjad: toode on uus osale klientidele	GEM 2014	27,6	21,5
Tooteinnovatsioon – maailmas uus toode			
Väljakujunenud ettevõtjad: ükski ettevõtte ei paku samasugust toodet	GEM 2014	6,0	5,5
Tooteinnovatsioon – vähemalt üks maailmas uus toode (kogu valim)	CIS 2012	1,1	3,3
Uus toode ja turg			
Väljakujunenud ettevõtjad: uus toote-turu kombinatsioon	GEM 2014	22,4	13,0
Alustavad ettevõtjad: uus toote-turu kombinatsioon	GEM 2014	34,9	30,1
Protsessiinnovatsiooni näitajad			
Protsessiinnovatsioon (kogu valim)	CIS 2012	23,8	21,5
Alustavad ettevõtjad: kasutab uusimat tehnoloogiat	GEM 2014	18,2	12,3
Väljakujunenud ettevõtjad: kasutab uusimat tehnoloogiat	GEM 2014	6,9	2,9
Väljakujunenud ettevõtjad: kasutab 1–5 aastat vana tehnoloogiat	GEM 2014	6,9	10,0
Alustavad ettevõtjad: kasutab 1–5 aastat vana tehnoloogiat	GEM 2014	21,9	20,7

Märkus: Euroopa Liidu keskmised on arvatud nende 24 riigi põhjal, mille kohta olid andmed olemas nii CIS 2012 kui GEM 2014 TEK uuringus (puudu on Bulgaaria, Küpros, Malta)

Allikas: autorite arvutused CIS 2012 uuringu ja GEM 2014 andmete põhjal

Lisa 5. Rahvuslikus ekspertküsitluses osalenud eksperdid

- | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1. Peep Aaviksoo | 15. Allan Martinson | 29. Karl Schneider |
| 2. Marko Allikson | 16. Mart Mägi | 30. Juhani Seilenthal |
| 3. Eve Eisenschmidt | 17. Erki Mölder | 31. Ivar Siimar |
| 4. Hele Hammer | 18. Kurmet Ojamaa | 32. Aku Sorainen |
| 5. Aaro Hazak | 19. Yrjö Ojasaar | 33. Heli Zilensk |
| 6. Karin Jaanson | 20. Raul Parusk | 34. Rain Tamm |
| 7. Rainer Kattel | 21. Illimar Paul | 35. Tõnis Tamme |
| 8. Mart Kikas | 22. Sven Pertens | 36. Toomas Tammis |
| 9. Raul Kirjanen | 23. Jurgo Preden | 37. Toomas Tamsar |
| 10. Aavo Kokk | 24. Heli Raidve | 38. Teet Tender |
| 11. Andrei Korobeinik | 25. Aivar Rehe | 39. Kristi Tiivas |
| 12. Ahti Kuningas | 26. Anne-Ly Reimaa | 40. Toomas Tõniste |
| 13. Maris Lauri | 27. Mari Rell | |
| 14. Peeter Luikmel | 28. Kristel Rõõmusaar | |

