

Globaalne ettevõtlusmonitooring 2013

Eesti raport

Eesti Arengufond



Globaalne ettevõtlusmonitooring 2013

Eesti raport

Toimetaja: Rivo Riistop
Keeletoimetaja: Sven Maanso, Keeletoimetus OÜ
Kujundaja ja küljendaja: Tuuli Aule
Kaane illustratsioon: Tuuli Aule
Retsensent: Anne Jürgenson

Eesti Arengufond 2014
Sari „Globaalse ettevõtlusmonitoringu raportid“
ISSN 2228-3633 (trükis)
ISSN 2228-3641 (pdf)



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

URVE VENESAAR on 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.

TÕNIS METS on Queenslandi Tehnoloogiaülikooli Marie Curie' teadur ja Tartu Ülikooli majandusteaduskonna ettevõtluse professor. Peamised uurimisvaldkonnad on seotud ettevõtluse ja ettevõtlusõppe, samuti tehnoloogiaettevõtete rahvusvahelistumise, intellektuaalse omandi ning ettevõtliku ülikooli ja teadmussiirde uuringutega. Eksperdina on ta osalenud OECD ja Euroopa Liidu projektides.

KADRI PAES on Tartu Ülikooli ettevõtlus- ja innovatsiooni-keskuse ning samuti ettevõtluse õppetooli töötaja, kelle teadustegevus keskendub ettevõtlusele ja selle seostamisele erinevate regioonide majanduslike, demograafiliste ja kultuuridevahelise psühholoogia aspektidega.

TIIT ELENURM on Estonian Business Schooli ettevõtluse õppetooli juhataja ja MBA ettevõtluse õppekava juht, kes on osalenud mitmes rahvusvahelises uurimis- ja arendusprojektis ettevõtluse, innovatsiooni ja teadmusjuhtimise valdkonnas.

JAAN MASSO on 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.

MERLE KÜTTIM on 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.

PIRKO KONSA on Eesti Arengufondi tegevjuht. Varem on ta juhtinud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis ettevõtluse talitust ning Tallinna Teaduspark Tehnopolit. Ta on panustanud Eesti ettevõtete arendamisse nii riiklike poliitikameetmete kui ka Tehnopolit pakutavate äriarendusteenuste väljatöötamise kaudu.

SISUKORD

AUTORITEST	2
SAATEKS JA KOKKUVÕTTEKS.....	7
1. GEM-ist.....	9
1.1. Mis on GEM.....	9
1.2. GEM uurimismudel.....	9
1.3. TEK ja EK uuringud.....	11
1.4. Võtmenäitajate selgitus	11
2. EESTI ELANIKE SUBJEKTIIVNE HEAOLU, ETTEVÕTLUSALASED HOIAKUD JA ETTEVÕTLIKKUS.....	13
Peatüki kokkuvõte.....	22
3. EESTI ETTEVÕTLUSAKTIIVSUS	23
3.1. Potentsiaalsed ettevõtjad.....	25
3.2. Varase faasi ettevõtjad	25
3.3. Väljakujunenud ettevõtjad.....	29
3.4. Ärist väljunud ettevõtjad.....	29
3.5. Eesti ettevõtjate arengupüüdlused.....	29
Peatüki kokkuvõte.....	33
4. ETTEVÕTLUSE KARAKTERISTIKUD EKSPORDI, INNOVATSIOONI JA TEHNOLOOGIA VALDKONNAS.....	36
4.1. Rahvusvaheline võrdlus	36
4.2. Regionaalsed erinevused	38
4.3. Alustavast ettevõtjast väljakujunenud ettevõtjaks – optimism ja ambitsioonid	38
4.4. Ambitsioonikad ja vähem ambitsioonikad ettevõtjad	40
Peatüki kokkuvõte.....	40
5. NOORTE ETTEVÕTLUS EESTIS.....	42
Peatüki kokkuvõte.....	44
6. EESTI ETTEVÕTLUSE ÖKOSÜSTEEMI VÄLJAKUTSED JA ARENGUSUUNAD.....	47
7. GEM 2013 EESTI RAPORTI KOKKUVÕTE	50
KASUTATUD KIRJANDUS	53
LISAD.....	54

JOONISTE SISUKORD

JOONIS 1.1 – GEM uurimismudel	10
JOONIS 2.1 – Valimi jaotumine tööturu staatuse ja haridustaseme järgi	14
JOONIS 2.2 – Subjektiivne heaolu ja üldine eluga rahulolu	14
JOONIS 2.3 – Tööga rahulolu	17
JOONIS 2.4 – Töö- ja eraelu tasakaal	17
JOONIS 2.5 – Erinevate ettevõtlusalaste teadmiste tajumine	19
JOONIS 2.6 – Individuaalse tasandi ettevõtlusele suunitluse muutuja sissetulekute jaotuse lõikes	21
JOONIS 2.7 – Ettevõtlusega alustamise keerukuse tajumine erinevate hoiakutega inimeste lõikes	21
JOONIS 3.1 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi	26
JOONIS 3.2 – Varase faasi ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides	27
JOONIS 3.3 – Võimalustest ja vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtlus Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	28
JOONIS 3.4 – Ettevõtlusega alustamise põhjused võimalusest ajendatud ettevõtluses varase faasi ettevõtjate puhul valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	30
JOONIS 3.5 – Varase faasi ettevõtjad majandussektorite järgi valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	30
JOONIS 3.6 – Varase faasi ettevõtjate ellujäämismäär Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	31
JOONIS 3.7 – Väljakujunenud ettevõtjad majandussektorite järgi valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	32
JOONIS 3.8 – Äritegevuse katkestanud ettevõtjad valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	34
JOONIS 3.9 – Varase faasi ettevõtjate innovaatus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	34
JOONIS 3.10 – Väljakujunenud ettevõtjate innovaatus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013	35

TABELITE SISUKORD

TABEL 2.1 – Väited, mis kirjeldavad ettevõtjaks olemist	15
TABEL 2.2 – Ühiskonna tasandi hoiakud ja nende rahvusvaheline võrdlus	15
TABEL 2.3 – GEM individuaaltasandi hoiakute võtmenäitajad	19
TABEL 3.1 – Ettevõtlusaktiivsus valitud Euroopa riikides 2013. a	24
TABEL 3.2 – Ettevõtlusaktiivsus regioonide järgi ning ettevõtjate vanuse, soo ja hariduse järgi Eestis 2013. a	24
TABEL 4.1 – Eesti ettevõtluse innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorid rahvusvahelises võrdluses	37
TABEL 4.2 – Innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorid Eesti regioonides	37
TABEL 4.3 – Varase faasi ettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate hinnangute erinevused	39
TABEL 4.4 – Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate olulised erinevused	39
TABEL 5.1 – Noorte ja täiskasvanute ettevõtlusaktiivsus Eestis	43
TABEL 5.2 – Ettevõtjate osakaal hõivatute hulgas Eesti tööjõu-uuringu andmete alusel	43
TABEL 5.3 – Inimeste liikumine tööturuseisundite vahel ühe aasta jooksul	45
TABEL 5.4 – Noorte ja täiskasvanute ettevõtlusega tegelemise põhjused	45
TABEL 5.5 – Noorte ja täiskasvanute ettevõtete tegevust iseloomustavad näitajad	46
TABEL 6.1 – Eesti ja lähiriikide globaalne ettevõtluse ja arenguindeks (GEDI) koos alamindeksite ja positsiooniga 118 riigi järjestuses	48

LISADE SISUKORD

LISA 1. Ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides, grupeeritud arengutaseme järgi	58
LISA 2. Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi	60
LISA 3. Varase faasi vajadus- ja võimalusettevõtlus Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi	61
LISA 4. Ekspertküsitluse keskmiste tulemuste rahvusvaheline võrdlus	62
LISA 5. GEM võtmeindikaatorid 2012. ja 2013. a	68
LISA 6. Rahvuslikus ekspertküsitluses osalenud eksperdid	70

Saateks ja kokkuvõtteks

Maailma suurim iga-aastane ettevõtlusaktiivsust ja -hoiakuid vaatlev uuring **Gloaalne Ettevõtlus-monitooring (GEM)** tähistab sel aastal oma 15. sünnipäeva. Alates projekti algusest on uuringut läbi viidud kokku 104 majanduspiirkonnas ja praegu esindab see ühtekokku 75% kogu maailma rahvastikust. Eesti osaleb projektis 2012. aastast ning käesolev raport on järjekorras teine.

GEM uurib rohujuure tasandil inimeste ettevõtlusaktiivsust ja suhtumist ettevõtlusesse. Käesolevas raportis saame ühtlasi esimest korda täheldada, kas ja millised muutused on inimeste ettevõtlushoiakutes aset leidnud. Trendide märkamiseks on aegrida siiski veel liialt lühike ja selleks on oluline, et uuring jätkuks ka järgmistel aastatel.

Uued ettevõtted loovad töökohti ja maksavad inimestele palka, et viimased saaksid tarbida nende tehtud tooteid ja teenuseid, suurendavad inimeste tootlikkust tehnoloogiliste uuenduste kaudu ning mõjutavad positiivselt inimeste elu ning kogu majanduse edenemist mitmel muul tasandil. 2013. aastal uuriti esimest korda ka inimeste heaolu. Globaalsest võrdlusest ilmneb positiivne seos ettevõtlusega, sest ettevõtjad on üldiselt oma eluga enam rahul kui mitte-ettevõtjad. Võimaluste ärakasutamise ajendatud ettevõtluse viljelejad on omakorda rohkem rahulolevad kui vajaduspõhised ettevõtjad.

Teisest küljest võimaldab GEM rahvusvaheline mudel meil oma arengut teiste riikidega kõrvutada. Aastases võrdluses iseendaga võivad arengud tunduda soodsad, ent omamata ülevaadet teiste ökosüsteemide arengutempost, võib meie konkurentsivõime kannatada. Tuues paralleeli tänapäeva autodega, siis 7. käiguga võib sõita nii 80 kui ka 200 km/h. GEM rahvusvaheline uurimismetoodika annab meile võimaluse õiget kiirust seada.

GEM saab kujuneda efektiivseks tööriistaks poliitikakujundajatele nii ettevõtluskeskkonda arendavate meetmete väljatöötamisel kui ka nende mõju pikemaajalisel hindamisel. Uuring peaks võimaldama ära tunda Eesti ettevõtluskeskkonna peamised tugevused ja võimalused, mida võimendada, kui ka probleemkohad, mille leevendamine võib parandada kogu ettevõtluskliimat.

Muutused võtmenäitajates võrreldes eelmise uuringuaastaga

Aastal 2013 lisati GEM uuringusse inimeste **subjektiivse heaolu mõõde**. Selle eesmärk oli välja uurida inimeste hinnangud oma eluga rahulolule üldiselt, ent ka töötingimuste ning töö- ja pereelu tasakaalu kohta. Uuringutulemustest saab järeldada, et eestlased on oma elu ja tööga üldiselt suhteliselt rahul. Kõrgemalt hinnatakse oma töö iseloomu ja vähem ollakse rahul seejuures töökorralduse ning sissetulekuga.

Ettevõtjad on oma eluga üldiselt enam rahulolevad kui mitte-ettevõtjad.

Üldjoones sarnaneb Eesti **ühiskondlike hoiakute poolest** Euroopa Liidu keskmisega. Eesti eristub aga selle poolest, et võrreldes teiste Euroopa Liidu liikmesriikidega ei hinnata alustava ettevõtja staatust ja mainet kuigi kõrgelt. Ennast nägid enim ettevõtjana alla 45-aastased kõrgharidusega ja suurema sissetulekuga mehed. Seejuures on meeste ja naiste vahelised erinevused ühtlustumas, küll ettevõtliku hoiakuga meeste vähenemise tõttu.

Eestis on oluline takistus ettevõtlusega alustamisel **hirm ebaõnnestuda**. Kõrge on see näitaja kõigis Euroopa riikides, ent Eesti ületab ka keskmist taset. Soolised erinevused on siinkohal vähenemas, enamasti aga seetõttu, et meeste hirm on aastases võrdluses suurenenud (37,3%-lt 43%-ni), ent jääb siiski alla naiste vastavale näitajale (52,4%). Seejuures kõrgema sissetulekuga inimesed kardavad ebaõnnestumist vähem, mis võib tähendada ka, et väiksema sissetulekuga inimestel puudub finantsiline kindlus ja tagavara ebaedu korral hakkama saamiseks.

Ettevõtluse võimalusi tajuvad eestlased oluliselt sagedamini kui Euroopa Liidus keskmiselt, ent samas **ettevõtlusteadmisi** endal suur osa vastajatest ei tunnista. See tähendab, et mitmed head võimalused võivad jääda reaalselt kasutamata kas võimete puudumise või ebaadekvaatsete ettekujutuste tõttu ettevõtluseks vajalikest oskustest või hirmu ees ebaõnnestuda. Siiski on GEM-i kohaselt varase faasi ettevõtlus Eestis suuresti **ajendatud võimalustest**. Peamised motivaatorid ettevõtjatele on seejuures soov suurendada oma sissetulekut ning sõltumatust.

Kogu ettevõtlusaktiivsus on Eestis 17,9% ega pole aastases võrdluses oluliselt muutunud. Oluline on aga märkida, et lõviosa sellest (13,1%) moodustab **varase faasi ettevõtlus (TEA)**, mis hõlmab inimesi, kes teevad esimesi püüdlusi ettevõtlusega reaalselt alustada (8,8%), ja kuni 3,5 aastat tegutsenud ettevõtjaid (4,5%). Ent probleemsem on **väljakujunenud ettevõtjate** olukord, kuna sellise ettevõtluse osatähtsus oli 2013. aastal vaid 5%. See tähendab, et Eesti ettevõtted surevad enne 3,5-aastaseks saamist ega kasva niisiis suureks.

Kõigis ettevõtlusfaasides on meeste ja naiste osakaalu erinevus pea kahekordne, olles kõige suurem väljakujunenud ja väikseim potentsiaalsete ettevõtjate puhul. **Potentsiaalseid ettevõtjaid**, kes plaanivad järgmise kolme aasta jooksul ettevõtlusega alustada, on enam kui viiendik küsitletutest ja paar protsenti lisandunud ka aastases võrdluses.

Eesti varase faasi ettevõtjate **arengupüüdlused** on kõrgemad väljakujunenud ettevõtjate omadest. Üldiselt näevad Eesti ettevõtjad arengut pigem uute innovaatiliste toodete/teenuste ja rahvusvahelistel turgudel tegevuse laiendamise kui töötajate arvu kasvu kaudu. Viimane on vähenenud ka aastases võrdluses. Kui aastal 2012 plaanis 37,9% ettevõtjatest palgata lähema 5 aasta jooksul vähemalt 5 uut töötajat, siis aastal 2013 on selliste ettevõtjate osakaal vähenenud enam kui 10% võrra.

Ettevõtjate ambitsioonides pole võrreldes 2012. aastaga olulisi muutusi täheldada. Pea pool varase faasi ettevõtjatest peab ennast **uuenduslikuks**, väites, et nende tooted/teenused on uued vähemalt osale nende klientuurist, ning 12,9% usub, et neil puuduvad turul konkurendid. Seejuures on **pea täielikult rahvusvahelistele turgudele** fokuseeritud kümnendik varase faasi ettevõtjatest (vähemalt 75% klientuurist asub väljaspool koduriigi piire).

Kokkuvõttes on Eestis olemas tugev ettevõtluspotentsiaal ja ettevõtlusega ka katsetatakse, ent need ettevõtmised jäävad lühiajaliseks ega jõua küpsusikka. GEM raporti alusel on oluline aidata ettevõtetel seada ambitsioonikad eesmärgid ja panna paika elujõuline plaan nende saavutamiseks. Eesti Arengufond annab hoogu idufirmadele ja aitab neil kasvukurssi saavutada. Ent ka kõigi teiste alustavate ettevõtete puhul on kasvule kaasaitamine oluline väljakutse, millele peaksid oma tegevuste planeerimisel kaasa aitama kõik ettevõtjate toetamisele suunatud riiklikud organisatsioonid.

Pirko Kõnsa

1. GEM-ist

1.1. Mis on GEM

Globaalne Ettevõtlusmonitooring on suurim igal aastal läbiviidav ettevõtlusuuring maailmas. Praeguseks on GEM uuringuprojektis osalenud ligi 100 piirkonda erinevaist maailma paigust. Eesti osaleb projektis alates 2012. aastast ja nii on käesolev raport Eestile järjekorras teine.

2013. aasta uuringu käigus intervjueriti maailmas kokku pea 200 000 inimest ja 3800 eksperti 70 riigist, kajastades ligikaudu 89% maailmamajandusest ja 75% kogu maailma rahvastiku ettevõtlusalaseid püüdlusi, hoiakuid ja ambitsioone. Eestis küsitleti vastavalt veidi üle 2000 elaniku ja 42 valdkondlikku eksperti.

Kui 2012. aasta uuring andis Eestile esimest korda võimaluse ettevõtluskarakteristikud kindlaks määrata ja võrdluse teiste uuringus osalevate riikidega, siis 2013. aastal saime juba ka Eestis toimuvaid muutusi jälgida aastases võrdluses.

1.2. GEM uurimismudel

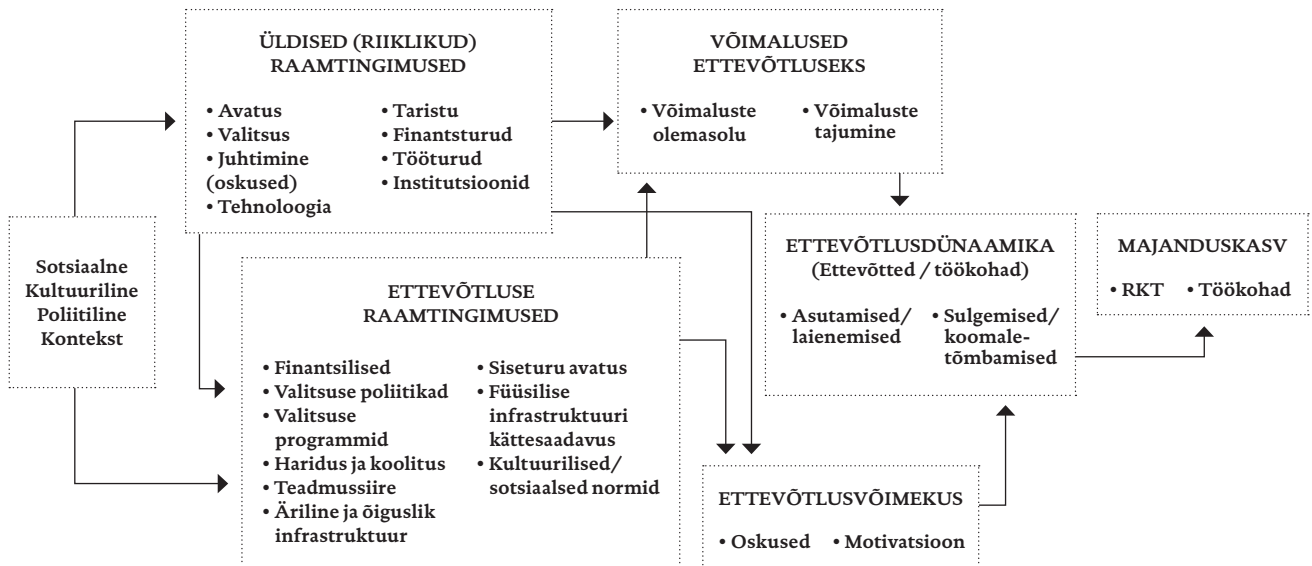
GEM uurimismudel koosneb viiest peamisest muutujast (joonis 1.1):

- Sotsiaalne, kultuuriline ja poliitiline kontekst
- Üldised riiklikud raamtingimused
- Ettevõtluse raamtingimused
- Võimalused ettevõtluseks
- Ettevõtlusdünaamika
- Ettevõtlusvõimekus ja majanduskasv

Nimetatud muutujaid vaatleb GEM riikide gruppide suhtes. Uuringus grupeeritakse ja võrreldakse riikide andmeid ühest küljest geograafilise kuuluvuse alusel, mille kohaselt on Eesti EL28 rühmas. Teisest küljest on aluseks World Economic Forumi (WEF) globaalse konkurentsivõime raporti jaotus majanduse arengustaadiumi järgi (GEM Eesti raport 2012):

- 1) **Ressursipõhist majandust** iseloomustab suur hulk vajaduspõhiseid väikeseid põllumajandusettevõtteid või FIE-sid ning madal innovaatilisus ja ekspordiintensiivsus. Sellel arengutasemel olevad riigid konkureerivad odavate kaupade ja vähese lisandväärtusega toodetega. Valitsuste põhimure on tervishoid, majanduslik stabiilsus ja põhiharidus.
- 2) **Investeeringupõhises majanduses** on konkurentsivõime aluseks investeeringud, tootlikkus ja ligipääs suurtele turgudele. Võrreldes ressursipõhiste majandustega on FIE-de osakaal väiksem. Majandus on suuresti sõltuv kapitaliintensiivsetest, ent madala lisandväärtusega tootmisettevõtetest. Valitsuste tähelepanu keskmes peaks olema kõrgharidussüsteem, kaupade ja tööjõu turg.
- 3) **Innovatsioonipõhises arengustaadiumis** saab keskseks teadmuspõhine ettevõtlus ja teenusmajanduse osakaalu suurenemine. Asutatakse kõrget lisandväärtust ning uuenduslikke tooteid loovaid ettevõtteid, mille konkurentsieelis põhineb inimkapitalil. Töökohtade loomisel ja üldisemalt majandusarengus saab määravaks tehnoloogiline innovatsioon.

Eesti majandust on WEF-i liigituse järgi märgitud kui üleminekufaasis olevat majandust, mis on liikumas investeeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisesse üheskoos teiste Balti riikide, Horvaatia, Poola, Slovakkia, Ungari ja Venemaaga. Ressursipõhistes majandustes on kõige kõrgemad TEA määrad, ent seal on ka kõrgeimad vajaduspõhise ettevõtluse osakaalu näitajad. Liikudes investeeringute- ja innovatsioonipõhiste majanduste suunas, väheneb varase faasi ettevõtlusaktiivsus, ent ühtlasi suureneb võimaluspõhise ettevõtluse osakaal. Eesti paistab teiste Euroopa Liidu riikide seas ka silma kõrge varase faasi võimalusettevõtluse määra poolest.



JOONIS 1.1. GEM uurimismudel
 Allikas: GEM Eesti raport 2012

EESTI 2013. A TEK-IS OSALES KOKKU 2004 KÜSITLETUT, SH¹

- mehi 46,8% ja naisi 53,2%,
 - ettevõtjaid 16,1%, keskmise vanusega 40,
 - kellest omakorda tärkavaid ja uusettevõtjaid (TEA) 70,3% (koguvalimist 11,3%),
 - eestlasi 69,4% ja mitte-eestlasi 30,6%,
 - alla 65-aastaseid 86,9% ja üle 65-seid 13,1%, viimastest ettevõtjaid 5,7%.
-

võtete loomisel, vaadeldes ettevõtluses osalevaid inimesi ja nende karakteristikuid.

GEM eristab ettevõtteid võimalus- ja vajaduspõhisteks. Inimesed asutavad ettevõtteid selleks, et end ära elatada, kui tööturul puuduvad neile soodsad tingimused. Teisalt võib inimesi ettevõtlusesse tuua ka soov oma sissetulekut suurendada või suurendada sõltumatust, kasutades ära soodsat turuvõimalust, mis on GEM-i järgi võimaluspõhine ettevõtlus.

GEM püüab välja selgitada ettevõtjate kasvuambitsioone. Mõõdetakse nii toodete ja teenuste uuenduslikkust kui ka püüdlusi suurendada ekspordiklientide osakaalu või kava suurendada ettevõtte töötajate arvu.

Ettevõtjaid ja kogu riigi ettevõtluskliimat mõjutab ühiskonna suhtumine ettevõtlusesse ja ettevõtjatesse, mida GEM uuring kaardistab. Ettevõtjaid iseloomustavaid oskusi on võime ettevõtlusvõimalusi ära tunda ja ka reaalselt ära kasutada, mis eeldab omakorda valmisolekut võtta riske. Seejuures on tähtis, et neil oleksid adekvaatsed ettekujutused ettevõtluseks vajalikest oskustest ning usk, et neil on need osad olemas. Teisest küljest peab äritegevuse toimimiseks olema kliente, koostööpartnereid ning investoreid. GEM TEK kogub andmeid nii nendelt, kes oma ettevõtte ametlikult registreerivad, kui ka nende kohta, kes seda ei tee. Viimased võivad GEM-i järgi hõlmata mõnes riigis kogu tegelikust ettevõtlusest kuni 80%.

Rahvuslik ekspertküsitlus (edaspidi: ekspertküsitlus e EK) on kvalitatiivuuring, mille abil jälgitakse ettevõtluskeskkonna tingimusi ja ettevõtluse raamtingimusi üheksast aspektist, millel usutakse olevat tugev mõju ettevõtlusele ja selle arengule.

EK küsitluses osaleb igal aastal vähemalt 36 eksperti igas GEM riigis (2013. a oli Eestis vastavalt 42 eksperti). Uuritavad valdkonnad on finantseerimine, riiklik poliitika, riiklikud programmid, ettevõtlusharidus ja -koolitus, teadus- ja arendustöö (T&A) siire, äriteenuste taristu, siseturu avatus, füüsiline taristu ning kultuurilised ja sotsiaalsed normid. Ekspertküsitluse käigus hindavad kõik eksperdid ettevõtluse raamtingimuse mitmeid aspekte, aga ka muid teemasid, nagu ettevõtluse ühiskondlik kuvand, intellektuaalse omandi õigused, mille põhifookus on kasvule suunatud

ettevõtlus ja innovatsioon. Nii luuakse pilt majanduse peamistest tugevustest, nõrkustest ja väljakutsetest. Iga ettevõtluse raamtingimuse kohta intervjueritakse vähemalt nelja valdkondlikult pädevat eksperti.

1.4. Võtmenäitajate selgitus

TEA ehk varase faasi ettevõtlusaktiivsus. GEM arvestab TEA hulka nii inimesed, kes on aktiivselt käivitamas uut ettevõtet (ehk tärkavad ettevõtjad), kui ka kuni 3,5 aastat tegutsenud ettevõtjad (uusettevõtjad). Ettevõtte sündi arvestatakse seejuures alates ajast, kus ettevõtte on 3 kuud maksnud palka. Kõiki ettevõtjaid, kes töötasu veel maksnud pole, käsitletakse seega tärkavate ettevõtjatena.

Nii nagu ka juba 2012. aasta raportis välja toodi, siis ei sobi TEA määr riikide pingerea aluseks, sest kõrge tulemus ei pruugi alati tähendada paremat olukorda. Nt 2013. aastal on ühe kõrgeima TEA määraga Ecuador, mis tõestab veel kord, et sellel pole otsest seost majanduse arenguga. Madalama arengutasemega ressursipõhistes majandustes võib TEA määra kahanemine olla positiivne märk ja tähendada vajaduspõhise ettevõtluse vähenemist.² Samas võib TEA kasv/kahanemine olla põhjustatud majanduse tsüklilisusest. Investeeringupõhistes majandustes võib kõrge TEA määr olla omane teatud piirkonna majanduslikele, demograafilistele või kultuurilistele oludele.

Väljakujunenud ettevõtjad. GEM käsitleb väljakujunenud ettevõtjatena 42 kuud ja enam tegutsenud firmasid. Kui varase faasi ettevõtlus on innovatsioonide peamiseks allikaks majanduses, siis väljakujunenud

¹ Kaalumata andmed.

² Globaalne Ettevõtlusmonitoring 2012 Eesti raport

1.3. TEK ja EK uuringud

GEM uuringu mudel koosneb kahest alamuuringust, esimene nendest on täiskasvanud elanikkonna uuring (TEK) ning teine rahvuslik ekspertküsitlus (EK).

Täiskasvanud elanikkonna küsitluses (edaspidi: TEK) uuritakse igas riigis vähemalt 2000 täiskasvanu ettevõtlust puudutavaid hoiakuid, tegevust ja püüdlusi ettevõtluse alal. Andmeid kogutakse kõigis riikides samal ajal, aluseks on GEMi konsortsiumi poolt välja-töötatud standardiseeritud küsitlus. Erinevalt mitmest teisest uuringust ei koguta andmeid ettevõtte tasandil, vaid GEM uurib inimeste individuaalset osalust ette-

ettevõtjad pakuvad stabiilset tööhõivet ja teisalt on ka uute ettevõtete kasvuläveks nii siseettevõtluse kui ka eraldiseisvate uusettevõtete kaudu.

Ettevõtlusega alustamise motiivid: vajadus- ja võimalusettevõtlus. GEM eristab erinevaid põhjusi ettevõtete asutamiseks, mis on ajendatud kas võimaluste ärakasutamisest või vajadusest. Vajaduspõhisteks ettevõtjateks loeb GEM inimesi, kes TEK uuringule vastasid, et neil puudusid ettevõtlusele paremad alternatiivid tööturul. Seevastu neid, kes alustasid ettevõtlusega võimaluste ärakasutamise ajendil, et suurendada oma sissetulekut ja/või sõltumatust, loetakse võimaluspõhisteks ettevõtjateks.

Ressursipõhistes majandustes on suhteliselt enam vajaduspõhiseid ettevõtjaid. Nende osakaal väheneb, liikudes kõrgema arengutasemega majanduste suunas. Innovatsioonipõhistes riikides on elujärje parandamisest ajendatud võimalusettevõtlus juba suhtelises ülekaalus. Võib väita, et nendes riikides on enam alternatiivse elujärje parandamiseks ja soodsaid võimalusi ettevõtlusega alustada.

Ettevõtlusalased hoiakud, hinnangud ja kavatsused. Hoiakud koondavad ühiskonna suhtumist ja meedia-tähelepanu ettevõtjatesse, edukusse, ebaõnnestumistesse. Positiivsed hoiakud soodustavad ühest küljest inimeste hakkamist ettevõtjaks, ent teisest küljest suurendavad ka tõenäosust ettevõtte kasvatamisel teistelt tuge saada (investorite, tarnijate, klientide ja nõuandjatena).

Ettevõtluskavatsusi väljendatakse potentsiaalsete ettevõtjate osakaalu ehk inimeste kaudu, kes usuvad, et alustavad ettevõtlusega järgmise 3 aasta jooksul. Potentsiaalsete ettevõtjate arvukus on suhteliselt suurem ressursipõhistes majandustes, kus soodsaid tingimusi palgatöök on vähem ja vajadusettevõtluse osakaal suurem.

Ettevõtjate arengupüüdlused. GEM mõõdab ettevõtjate püüdlusi kasvuootuste, innovaatsilisuse ning rahvusvahelise suunitluse kaudu. Ettevõtjatel palutakse märkida ära, kui palju töökohti nad kavandavad lähiaastatel luua. Kui nt Sahara-tagune Aafrika paistab silma kõrge TEA määra poolest, siis vaid 4% sealsetest ettevõtjatest plaanib järgmise 5 aasta jooksul luua 20 või enam töökohta ja 80% alla 5 töökoha. Seega, kuigi ettevõtjate arvukus on suur, siis nende kasvuambitsioonid on väga madalad. Seevastu Põhja-Ameerikas loodab luua üle 20 töökoha üle 10% ettevõtjatest.

Innovaatiliseks peetakse ettevõtteid, mille tooted/teenused on uued kas kõigile või vähemalt osale klientidele turul ning konkurente on kas vähe või puuduvad täielikult. Rahvusvahelistumise tasemeid on kokku neli: ettevõtjatest, kellel puuduvad välismaised kliendid kuni nendeni, kelle sihtturg on täielikult rahvusvaheline. Ülaltoodud püüdlused võivad esineda koos, ent ei pruugi. Nt uuenduslike toodete väljatöötamisele fokuseeritud ettevõtjad ei pruugi näha ette kiiret töötajate arvu kasvu.

Ettevõtlusega lõpetamine või ärist väljumine. Ärist väljumine on ettevõtlusdünaamika normaalne osa. GEM uurib kuni 12 kuu jooksul ettevõtlusega lõpetanud ja põhjusi, miks ärist väljuti. Selle peamine põhjus globaalselt on see, et äritegevus ei osutunud kasumlikuks või oli probleeme finantseeringu leidmisega.³ Ärist väljumise põhjused võivad olla ka positiivsed, nt kasumlik ettevõtte müük. Oluline näitaja on seejuures, kas ettevõtte tegevus jätkus pärast omaniku ärist väljumist.

³ GEM Global Report 2013

2. Eesti elanike subjektiivne heaolu, ettevõtlusalased hoiakud ja ettevõtlikkus

Rahvusvahelises plaanis iseloomustavad üldmajanduslikku olukorda pidevad struktuursed muutused ja tugev konkurentsivõime, mis omakorda rõhutab ettevõtluse olulisust ühiskonna jaoks. Ettevõtjaid nähakse seejuures töövõimaluste pakkujana ning piirkondliku arengu ja heaolu tagajana. Peale erinevate institutsionaalsete tingimuste kujundavad ettevõtluskeskkonda peamiselt ettevõtliku mõttelaadiga inimesed. Käesolevas peatükis kaardistame eestlaste ettevõtlusalaseid hoiakuid, subjektiivset heaolu ja ettevõtlikkust – seda, millest muu hulgas lähtub ka üldine ettevõtlusaktiivsus.

Ettevõtlus kui suhteliselt laiahaardeline nähtus hõlmab peale loodavate ja tegutsevate ettevõtete ka loovust, mitmesuguste probleemide lahendamist, innovatsiooni ja interaktsiooni, samuti võib seda pidada ka isikliku arengu ja õppimise kontseptsiooniks (Braun & Diensberg 2007: 12). Trendid tööturul viitavad vabakutseliste suurenevale arvule ja sagedasemale töökohtade vahetamisele, samuti kiirele tehnoloogilisele arengule, suurematele arenguvõimalustele ning mitmetahulisematele tööstruktuuridele. See tähendab, et ettevõtlik mõttelaad saab järjest olulisemaks ka mitte-ettevõtjate karjääriteel, ning peamiselt seetõttu, et arengu tagamise ja parema konkurentsipositsiooni nimel ollakse huvitatud eelkõige ettevõtlike töötajate palkamisest (Nielsen *et al.* 2012: 4–5).

GEM on maailmas esimesi uuringuid, mis käsitleb ettevõtlusalaseid hoiakuid, hinnanguid ja kavatsusi (Xavier *et al.* 2013: 18). Kogutakse andmeid inimeste erinevate subjektiivsete hoiakute kohta, seda nii isiklikul kui ka kultuurilisel tasandil. Kõik osakaalud põhinevad rahvusvaheliselt ühtlustatud meetodikal ning iseloomustavad 18–64-aastasi tööealisi elanikke (joonis 2.1).

Aastal 2013 lisati GEM uuringutesse inimeste subjektiivse heaolu mõõde, mille raames küsiti rahulolu kohta eluga üldiselt, töötingimuste ning töö- ja pereelu tasakaalu kohta. Rahvusvahelisest GEM raportist, mis analüüsis ettevõtluse ja heaolu seoseid, selgus, et ettevõtjad hindavad oma heaolu mitte-ettevõtjatest suhteliselt kõrgemaks. Eriti märkimisväärne oli erinevus võimalusest ajendatud ettevõtjate ning naisettevõtjate puhul, kes tõenäoliselt hindavad kõrgelt ettevõtlusega seonduvat iseseisvust ja paindlikkust (2012. a koostati naisettevõtjate kohta eraldi GEM raport, milles seda aspekti on täpsemini uuritud). Samuti oli tegutsevate ettevõtjate subjektiivne heaolu suurem varase faasi ettevõtjate omast (Amorós *et al.* 2014: 63–65). Teisisõnu võib ettevõtlikkuse arendamine lisaks riigi majanduse arengule aidata suurendada inimeste individuaalset heaolu. Vaadeldes eestlaste subjektiivset heaolu, võib täheldada, et üldjoontes ollakse oma eluga ja tasakaaluga töö- ning eraelu vahel rahul. Siiski pea pooled vastanutest sooviksid midagi muuta, kui saaksid oma elu uuesti elada. Oma tööga ja töö iseloomuga ollakse sagedamini rahul kui sissetuleku ja töökorraldusega (joonised 2.2, 2.3 ja 2.4).

Edasiseks ettevõtlusalaste hoiakute kirjeldamiseks on oluline tuua välja tööealise elanikkonna üldine arusaamine ettevõtlusest. GEM raames esitati küsitletavatele erinevaid väiteid ning paluti välja tuua, milline neist kirjeldab kõige paremini, mida ettevõtjaks olemine tähendab (tabel 2.1). Ülekaalukalt⁴ peetakse ettevõtjaks kedagi, kes alustab ja/või omab ettevõtet, kus on rohkem kui üks töötaja. Samas, ka mõningate teiste variantide, näiteks MTÜde tegevuse puhul ei saa järeldada, et seda peetakse ilmtingimata vähem ettevõtlikuks, sest vastusevariandid on üksteist välistavad. Siiski võib näha, et üsna suur hulk inimesi peab ettevõtjaks pigem neid, kelle ettevõtte on ambitsioonikam, st on palgatud üle ühe töötaja või tegutsetakse üle maailma.

Järgnevalt vaatleme ettevõtliku mõttelaadi ühiskondliku tasandi hoiakuid. Küsitlutele esitati erinevaid väiteid seoses ettevõtluse ja ettevõtjate tajumisega Eestis ning tabelis 2.2 väljatoodud osakaalud iseloomustavad kindlate väidetega nõustujate osakaalu.

Sarnase elatustaseme väide iseloomustab vastaja hoiakute kollektivistlikku-individualistlikku aspekti ning ettevõtlusalast ambitsioonikust näitab pigem selle väitega mittenõustumine. Selle näitaja poolest sarnaneb Eesti teiste Euroopa Liidu riikidega, sama võib öelda ka ettevõtluse soovitud karjäärivalikukuks pidamise indikaatori kohta. Eesti eristub oma ühiskonna tasandi hoiakutega peamiselt seetõttu, et alustava ettevõtja staatus ja maine on võrdlusgruppide keskmistest madalam. Sellega on seotud ka järgmine näitaja,

⁴ $\alpha = 0,01$

**VALIMI JAOTUMINE TÖÖTURU
STAATUSE JÄRGI:**

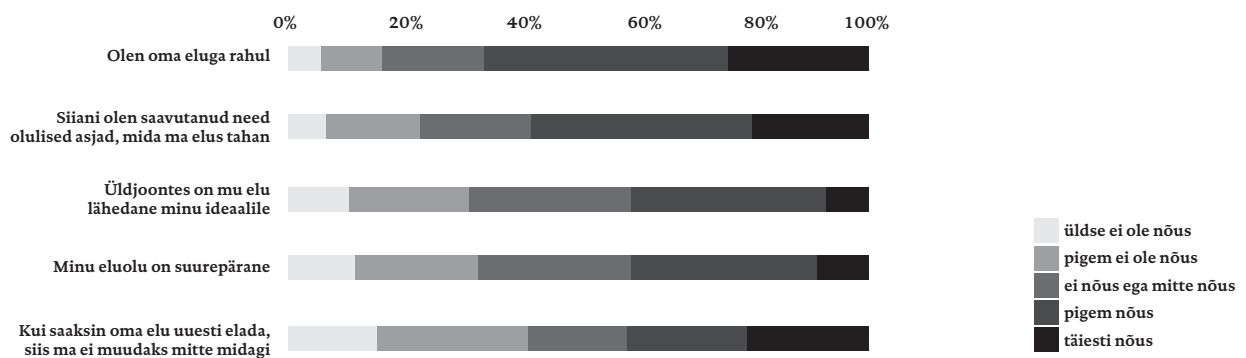
- 62% töötab täistööajaga
- 9% töötab osaaajaga
- 14,4% on iseendale tööandjaks
- 10% otsib tööd
- 6,7% on vanadus- või töövõimetuspensionil
- 9,9% on õpilased või üliõpilased
- 5,6% on täiskohaga kodused

**VALIMI JAOTUMINE
HARIDUSTASEME JÄRGI:**

- algharidusega 0,8%
- põhiharidusega 4,7%
- kutseharidusega (ilma keskhariduseta) 2,4%
- kutsekeskharidusega 34,1%
- keskharidusega 26,2%
- rakenduskõrgharidusega 8%
- bakalaureusekraadiga 9,6%
- magistr kraadiga 13,4%
- doktorikraadiga 0,9%

JOONIS 2.1. Valimi jaotumine tööturu staatuse ja haridustaseme järgi

Allikas: GEM TEK



JOONIS 2.2. Subjektiivne heaolu ja üldine eluga rahulolu

Allikas: GEM TEK

Väide	Jah %*
Keegi, kes alustab ja/või omab ettevõtet	28,9
Keegi, kes alustab ja/või omab ettevõtet ning siis müüb selle maha	1,7
Keegi, kes alustab ja/või omab ettevõtet, kus ta on ainuke töötaja	5,7
Keegi, kes alustab ja/või omab ettevõtet, kus on rohkem kui üks töötaja	46,3
Keegi, kes alustab ja/või omab ettevõtet, mis tegutseb üle maailma	14,4
Keegi, kes alustab ja/või omab mittetulunduslikku organisatsiooni	2,9

TABEL 2.1. Väited, mis kirjeldavad ettevõtjaks olemist

Allikas: GEM TEK

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

Muutuja	Eesti	EL** keskmine	Investeeringupõhised maad	Innovatsioonipõhised maad
Enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase	56,7	54,5	63,0	61,8
Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	53,2	51,1	67,8	53,5
Need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees	58,6	62,4	67,0	67,3
Te näete Eestis tihti ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest	40,7	43,7	61,4	55,7

TABEL 2.2. Ühiskonna tasandi hoiakud ja nende rahvusvaheline võrdlus. Väitega nõustumine (%)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

** 2013. aasta GEM uuringus osales 21 Euroopa Liidu riiki: Eesti, Läti, Leedu, Horvaatia, Ungari, Poola, Belgia, Tšehhi, Soome, Prantsusmaa, Saksamaa, Kreeka, Iirimaa, Itaalia, Luksemburg, Holland, Portugal, Sloveenia, Hispaania, Rootsi, Ühendkuningriik.

mille kohaselt Eesti ajakirjanduses näidatakse vähem lugusid edukatest uutest ettevõtetest. Teisisõnu, tajutav meediatähelepanu ettevõtlusele on madalam kui võrdlusgruppide riikides keskmiselt.

Seda, kui paljudele ühiskonna tasandi hoiakute võtmenäitajatele (v.a sarnase elatusaseme väide) vastasid inimesed samaaegselt jaatavalt, näitab ühiskonna tasandi ettevõtlusele suunitluse muutuja. Kogu Eesti tööealisest elanikkonnast 16% ei jaga seejuures ühtegi hoiakut kolmest võimalikust, 32,1% jagab üht, 35% kaht ning 16,9% kõiki eespool väljatoodud hoiakuid. Siinkohal ei esine olulist varieeruvust muu hulgas ka erineva sissetulekutasemega elanike lõikes.

Järgnevalt vaatleme ettevõtliku mõttelaadi individuaalsete hoiakute tasandi võtmenäitajaid (tabel 2.3). Esimene neist, alustavate ettevõtjate teadmine, on üks kõige selgemate seostega teguritest inimese tutvumisel ettevõtlusega ning tema edasisel kalduvusel hakata ettevõtjaks. Analüüsid ettevõtlusalaseid võimalusi ja ettevõtluseks vajalikke ressursse, on inimesed mõjutatud erinevatest sotsiaalsetest n-ö agentidest, kes neid motiveerivad ja ettevõtte alustamisel aitavad (Justo *et al.* 2008: 610). Tabelist võib näha, et Eesti sarnaneb vastava näitaja poolest teiste investeringupõhise majandusega riikidega. Arvestades, et nendes riikides on ka üldine ettevõtlusaktiivsus suurem, on loomulik, et elanikud on sagedamini alustavate ettevõtjatega isiklikult kokku puutunud.

Ettevõtjad teavad mitte-ettevõtjatest sagedamini⁵ teisi alustavaid ettevõtjaid (vastavalt 59,4% ja 31,8%). Aasta 2012 näitajate põhjal võib öelda, et mehed teadsid naistest mõnevõrra sagedamini⁶ alustavaid ettevõtjaid (41,2% ja 34,1%), kuid aastaks 2013 olid need näitajad ühtlustumas (38,2% ja 35,4%) ja statistiliselt oluline erinevus puudub. Keskmisest suurem⁷ on nimetatud näitaja alla 35-aastaste puhul ning keskmisest väiksem⁸ üle 45-aastaste puhul.

Piirkondlikult vaadates iseloomustab Lääne-Eestit nimetatud näitaja puhul keskmisest madalam väärtus (26,7%⁹), kuid teiste regioonide puhul ei esine olulisi erinevusi üldisest keskmisest. Samuti ei esine erinevusi linna- ja maapiirkondade ega rahvuste lõikes. Kui jagada valim sissetulekute järgi kolmeks, võib öelda, et väikseima sissetulekuga kolmandikku kuuluvad inimesed teavad alustavaid ettevõtjaid keskmisest vähem¹⁰ ning suurima sissetulekuga keskmisest rohkem¹¹ (vastavalt 23,7% ja 43%). See asjaolu ei muutu ka siis, kui võtta arvesse vaid need, kes ise ei ole ettevõtjad.

Vaadeldes tööturu staatust, siis vähem¹² (22,8%) teavad alustavaid ettevõtjaid õpilased ja pensionärid¹³, seda võrreldes nii Eesti keskmise kui ka töötavate inimeste vastava näitajaga (38,9%). Lisaks on nende seas, kes tajuvad oma piirkonnas häid ettevõtlusvõimalusi, alustavate ettevõtjate teadmise osakaal keskmisest oluliselt kõrgem¹⁴ (50,8%).

Eestis tajutakse kõikide võrdlusgruppide riikide keskmistega võrreldes rohkem häid ettevõtlusvõimalusi. Aastal 2012 tajusid mehed sagedamini häid¹⁵ ettevõtlusvõimalusi kui naised (50,7% ja 40,1%), kuid nagu alustavate ettevõtjate teadmise näitajagi puhul olid aastal 2013 meeste ja naiste hoiakud ühtlustumas (vastavalt 45,5% ja 46,6%) ning statistiliselt oluline erinevus puudub. Keskmisest sagedamini¹⁶ esineb heade ettevõtlusvõimaluste tajumist noorte seas, st vanusegruppide 18–24 (66,2%) ja 25–34 (61,9%) puhul, seevastu harvemini¹⁷ vanusegruppides 45–54 (32,3%) ja 55–64 (26,9%). Hoiakud vanusegrupis 35–44 (45,9%) sarnanevad Eesti keskmisega. Põhja-Eestis on teistest regioonidest ja ka Eesti keskmisest rohkem¹⁸ nimetatud hoiakut toetavaid inimesi (59,9%). Teiste regioonide näitajad varieeruvad vahemikus 30,6–37,4% ning jäävad¹⁹ alla nii Põhja-Eestile kui ka Eesti keskmisele. Sagedamini²⁰ tajutakse häid ettevõtlusvõimalusi pigem linna- kui maapiirkondades (vastavalt 51,7% ja 33,7%) ning sagedamini²¹ ka eesti kui vene rahvusest inimeste poolt (vastavalt 49,1% ja 37,9%).

Madalama sissetulekuga kolmandikku kuuluvad inimesed tajuvad oma piirkonnas keskmisest vähem²² häid ettevõtlusvõimalusi (32,7%) ning kõrgeima sissetulekuga keskmisest rohkem²³ (54,3%). Võrreldes

⁵ $\alpha = 0,01$

⁶ $\alpha = 0,1$

⁷ $\alpha = 0,01$

⁸ $\alpha = 0,01$

⁹ $\alpha = 0,05$

¹⁰ $\alpha = 0,01$

¹¹ $\alpha = 0,1$

¹² $\alpha = 0,01$

¹³ Täiskasvanud 18–64-aastasest elanikkonnast.

¹⁴ $\alpha = 0,01$

¹⁵ $\alpha = 0,01$

¹⁶ $\alpha = 0,01$

¹⁷ $\alpha = 0,01$

¹⁸ $\alpha \leq 0,1$

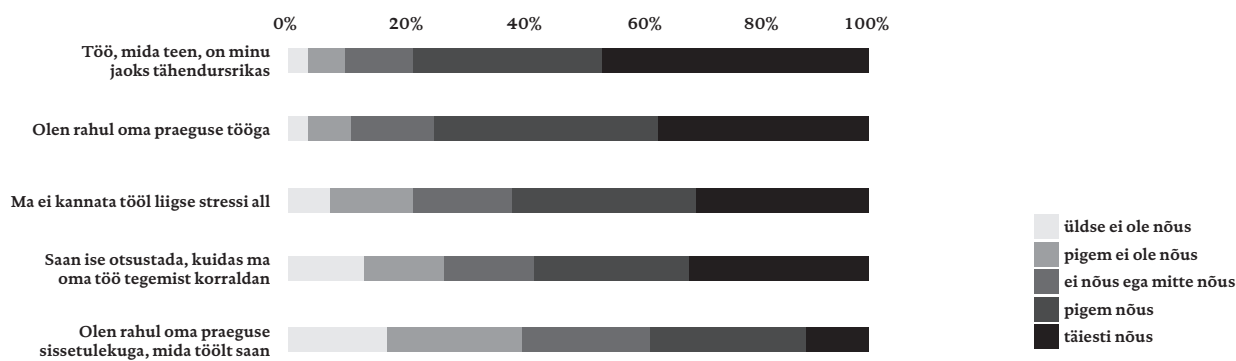
¹⁹ $\alpha \leq 0,1$

²⁰ $\alpha = 0,01$, oluline erinevus lisaks ka Eesti keskmisest.

²¹ $\alpha = 0,01$

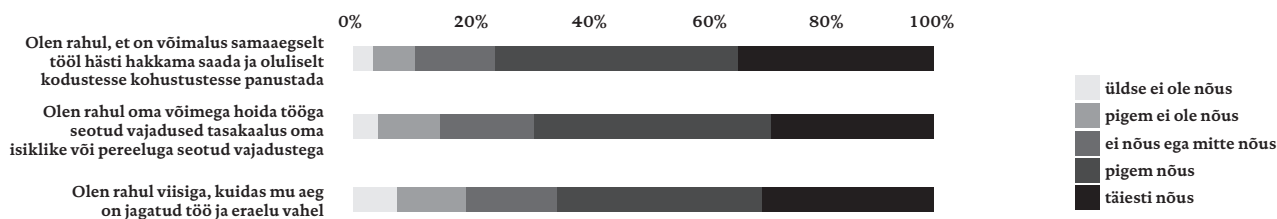
²² $\alpha = 0,01$

²³ $\alpha = 0,05$



JOONIS 2.3. Tööga rahulolu

Allikas: GEM TEK



JOONIS 2.4. Töö- ja eraelu tasakaal

Allikas: GEM TEK

keskhariduse või madalama haridustasemega inimeste vastavaid hoiakuid (36,6–40,1%) nendega, kellel on keskharidusest kõrgem haridus, siis viimased tajuvad häid ettevõtlusvõimalusi sagedamini²⁴ (56,4–61,4%). Keskmisest vähem esineb seda hoiakut pensionäride ja õpilaste seas.

40% vastanutest arvab, et neil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada. Nende seas, kes samaaegselt tajuvad oma piirkonnas häid äriühinõimalusi, on vastav osakaal suurem²⁵ – 50,7%. Sellest veelgi enam²⁶ nõustuvad selle väitega ettevõtjad (83,5%), mis on küsimuse iseloomu arvestades ootuspärane tulemus. Kui aastal 2012 esines heade ettevõtlusoskuste tajumist oluliselt sagedamini²⁷ nii meeste kui ka naiste seas (vastavalt 52,1% ja 34,9%), siis aastal 2013 on see erinevus vähenemas²⁸ (46,6% ja 34,3%), mis on põhjustatud peamiselt vastava osakaalu vähenemisest meeste hulgas²⁹.

Heade ettevõtlusoskuste tajumine ei varieeru ei vanusegruppide, maa- ja linnapiirkondade, regioonide, rahvuse ega tööturu staatuse lõikes. Küll aga tuleb selgelt esile võimalik seos haridusega, sest keskmisest rõhkem³⁰ jagavad nimetatud hoiakut esimese astme kõrgharidusega vastanud (53,1%) ning keskmisest vähem³¹ need, kelle kõrgeim haridustase on alla keskhariduse (19,6%). Keskmisest ei erine keskharidusega ega magistri- ja/või doktorikraadiga inimeste hoiakud (vastavalt 37,4% ja 45,7%). Selline tendents ilmneb ka siis, kui jätta vaatlusest välja kõik ettevõtjad. Nagu ka eelmiste individuaaltasandi ettevõtlusalaste hoiakute näitajate puhul esineb ka heade ettevõtlusoskuste tajumist keskmisest sagedamini³² kõrgeima sissetulekuga kolmandikus (46,9%) ja harvemini³³ madalama sissetulekuga kolmandikus (29,8%).

Joonisel 2.5 on välja toodud mitmesugused ettevõtlusteadmised ning see, mil määral vastanud endal neid teadmisi tajuvad. Võrreldes teiste teadmistega hinnati kõige sagedamini³⁴ kõige paremaks teadmist töötajate töölevõtmisest. Ettevõtte alustamiseks tehtavad toimingud ja äriideega väljatulemine eristuvad teistest teadmistest suurema³⁵ vastanute osakaaluga, kes väitsid, et neil on antud küsimustes vaid mõningad teadmised. Üldjoontes võib siiski näha, et oma teadmisi nendes valdkondades peetakse pigem puudulikuks kui heaks, eriti finantsküsimustega seoses (rahastuse taotlemine ja finantsdokumentide korrashoidmine). Samas, need vastanud, kes tajusid endal häid ettevõtlusoskusi, pidasid ka oma teadmisi erinevates valdkondades palju paremaks.

Järgnevalt käsitleme hirmu läbikukkumise ees, mida võib pidada ettevõtlikku käitumist takistavaks teguriks. GEM raames küsiti inimestelt, kas nad hoiduksid ettevõttega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda (vt **tabel 2.3**). Võib näha, et nii Eesti kui ka teiste Euroopa Liidu riikide puhul on jaatavalt vastanute osakaal suhteliselt suur. GEM võtmeindikaatoriks loetakse ka näitajat, mis toob välja need, kes küll samaaegselt tajuvad oma piirkonnas häid äriühinõimalusi, kuid kardavad ettevõtlusega tegeldes ebaõnnestuda ja seetõttu nähtud võimalused reaalsuses ettevõtluseks tihti ei realiseeru (Eestis 38,8%).

Võrreldes eelmise aastaga on statistiliselt³⁶ suurenenud just meeste hirm ebaõnnestumise ees (37,3%-st 43%-ni), mis on nüüd muutunud varasemast sarnasemaks innovatsioonipõhise majanduse keskmisega, kuid endiselt on see väiksem³⁷ kui naiste vastav näitaja (52,4%). Hirm läbikukkumise ees ei erine haridustasemetel, leibkonna suuruse, regioonide, linna- ja maapiirkondade ega tööturu staatuse lõikes. Seevastu vaadeldes tulemusi sissetulekute kaupa, võib öelda, et suurima sissetulekuga kolmandikku kuuluvad inimesed kardavad läbikukkumist vähem³⁸ kui väikseima sissetulekuga kolmandikku kuulujad (vastavalt 56,6% ja 42,9%; keskmises kolmandikus 48,6%). Niisiis võib eeldada, et kõrgema sissetulekuga inimesed tajuvad ettevõttega alustamise riske väiksemana kui madalama sissetulekuga inimesed.

Seda, kui paljudele kolmest individuaaltasandi hoiakute küsimusest (v.a hirm läbikukkumise ees) vastasid inimesed samaaegselt jaatavalt, näitab individuaalse tasandi ettevõtlusele suunitluse muutuja, millel on tugev positiivne seos varase faasi ettevõtlusaktiivsusega (**joonis 2.6**). Ligikaudu neljandik Eesti tööealisest elanikkonnast ei jaga ühtegi väljatoodud hoiakut, kuid näitaja varieerub sissetulekute lõikes. Jooniselt saab järeldada, et suurema sissetulekuga inimesed on üldjoontes sagedamini tugevama ettevõtlussuunitlusega kui väiksema sissetulekuga inimesed.

²⁴ $\alpha = 0,01$

²⁵ $\alpha = 0,01$

²⁶ $\alpha = 0,01$

²⁷ $\alpha = 0,01$

²⁸ $\alpha = 0,05$

²⁹ $\alpha = 0,1$

³⁰ $\alpha = 0,01$

³¹ $\alpha = 0,01$

³² $\alpha = 0,05$

³³ $\alpha = 0,01$

³⁴ $\alpha = 0,01$

³⁵ $\alpha = 0,01$

³⁶ $\alpha = 0,1$

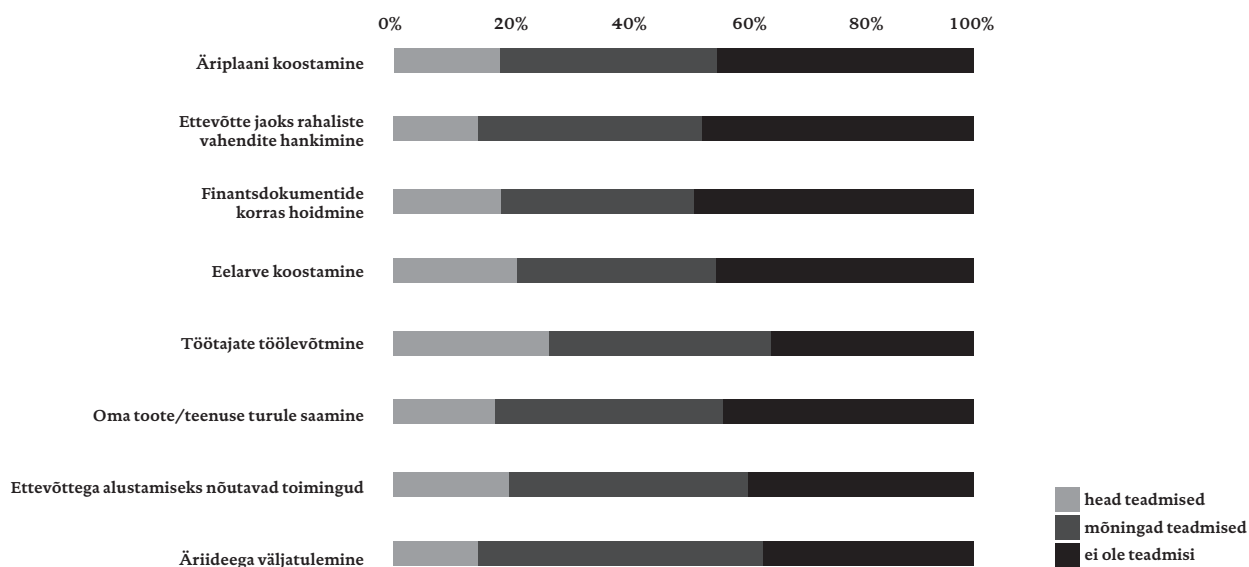
³⁷ $\alpha = 0,01$

³⁸ $\alpha = 0,01$

Näitaja	Kirjeldus	Eesti	EL keskmine	Investeeringu- põhised maad	Innovatsiooni- põhised maad
Alustavate ettevõtjate teadmine	Osakaal vastanute hulgas, kes teavad isiklikult kedagi, kes on 2 viimase aasta jooksul ettevõttega alustanud	36,8	30,8	38,9	29,7
Heade ettevõtlusvõimaluste tajumine	Osakaal vastanute hulgas, kes arvavad, et nende piirkonnas on järgneva 6 kuu jooksul head võimalused ettevõttega alustamiseks	46,1	29,3	41,7	33,4
Heade ettevõtlusalaste oskuste tajumine	Osakaal vastanute hulgas, kes arvavad, et neil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada	40,0	41,7	51,8	40,6
Hirm ettevõtluses	Osakaal vastanutest, kes hoiduksid ettevõtlusega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda	47,8	47,5	38,4	43,2

TABEL 2.3. GEM individuaaltasandi hoiakute võtmenäitajad (% „jah”-vastuste osakaal)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal (märkus: väljatoodud osakaalud Eesti kohta ei erine statistiliselt oluliselt 2012. aasta vastavatest näitajatest)



JOONIS 2.5. Erinevate ettevõtlusteadmiste tajumine

Allikas: GEM TEK

Ettevõtlusaktiivsust iseloomustavate näitajate hulka kuulub peale eespool kirjeldatud indikaatorite ka mitteformaalsete investorite osakaal, mis näitab osatähtsust 18–64-aastaste elanike hulgas, kes on kolme viimase aasta jooksul toetanud rahaliselt kellegi teise algatatud uut ettevõtet. Mitteformaalseid investoreid võib käsitleda ka kui äriingleid ja mitteformaalseid riskikapitaliste.

On leitud, et kõrge SKP *per capita* ja/või madalama tulumaksumääraga riikides on rohkem mitteformaalsete investorite osakaaluga positiivselt seotud (Szerb *et al.* 2007: 280–283). Peale nimetatute on leitud positiivne seos riskikapitali ja ettevõtlusaktiivsuse vahel (siinkohal määratletud patentide ja ettevõtjate arvu kaudu) selle mööndusega, et see seos võib olla samaaegselt ka vastupidine, st suurem ettevõtlusaktiivsus mingis piirkonnas tõmbab ligi rohkem riskikapitaliste (Kreft & Sobel 2005: 597–603).

Eestis on mitteformaalseid investoreid 6,6%, mida on mõnevõrra vähem võrreldes eelmise aasta vastava näitajaga (8,7%). Tegemist ei ole küll statistiliselt olulise erinevusega ning seda, kas tegemist on trendiga, näitavad järgmised GEM uuringud. Mitteformaalsete investorite puhul ei esine erinevusi soo, vanusegruppide, regioonide, maa- ja linnapiirkondade, rahvuse, hariduse ega tööturu staatuse lõikes. Samas võib öelda, et võrreldes madalaima ja keskmise sissetulekuga kolmandikku kuuluvate inimestega on mitteformaalsete investorite osakaal oluliselt³⁹ suurem kõrgeimasse kolmandikku kuuluvate inimeste seas (vastavalt 3,8%, 5% ja 9,3%).

Investorite tegevus ei ole pelgalt ettevõtluspüüdluste väljendumisvorm, vaid ka tõend ettevõtlusvõrgustikku kuulumisest. Kui inimesed panustavad investorina ettevõtlusesse, on nad teataval määral kaasatud ka ettevõtte loomise või arendamise protsessi ning seeläbi omandavad ettevõtlusest olulisi kogemusi ja teadmisi (Justo *et al.* 2008: 610). Seda ilmestab ka asjaolu, et mitteformaalsed investorid hindavad oma teadmisi ja oskusi ettevõtlusest sagedamini⁴⁰ paremaks (62,8%) kui mitteinvestorid (35,3%).

Samas, kui investori vaatenurka iseloomustab ettevõtlikkus, siis investeringu saaja vaatenurgast võib mitteformaalsete investorite suur osakaal viidata ka alternatiivsete rahastamisvõimaluste vähesusele. Sellele viitavad ka rahvusvahelised andmed, kus innovatsioonipõhistes riikides on sageli väiksem mitteformaalsete investorite hulk (näiteks Soomes 2,9%) võrreldes investeringupõhise majandusega riikidega. Seega võib ka Eesti puhul oodata selle näitaja vähenemist, mis ilmingimata ei viita ettevõtlikkuse vähenemisele.

Ettevõtlikkust ja ettevõtlusalaseid hoiakuid ning plaane võib mõjutada see, kui keeruliseks peetakse ettevõtlusega alustamist. Järgnevalt toome välja hinnangud ettevõtte loomise keerukusele erinevate hoiakutega inimeste kaupa (joonis 2.7).

Joonis 2.7 toob välja, et ettevõtlike hoiakutega inimesed peavad keskmisest sagedamini⁴¹ ettevõttega alustamist lihtsaks või väga lihtsaks ning harvemini keeruliseks või väga keeruliseks. See kehtib ka siis, kui võrrelda neid, kellel on ettevõtlikud hoiakud, ja neid, kellel on hirm ettevõtluses läbikukkumise ees. Lisaks võib täheldada, et mehed peavad naistest sagedamini⁴² ettevõtlusega alustamist lihtsaks või väga lihtsaks ning naised sagedamini keeruliseks. See võib tuleneda erinevatest teadmistest ja kogemustest, sest mehed on sagedamini ettevõtjad, aga võib iseloomustada ka üldist enesekindlust, millel ei ole otsest seost sellega, kuidas ettevõttega alustamine reaalselt õnnestub. Sellisel juhul võiks väita, et naiste enesekindlus selles vallas on väiksem, mida ilmestab ka eespool väljatoodud võrdlus, et naiste hirm ettevõtlusega tegeldes ebaõnnestuda on suurem kui meestel.

Üks oluline ettevõtlikkust iseloomustav näitaja, millest on täpsemalt juttu raporti järgmises peatükis, on potentsiaalsete ettevõtjate osakaal ehk osakaal kõikide vastanute hulgas, kes plaanivad lähima kolme aasta jooksul oma ettevõttega alustada. Et konkreetseid ettevõtlustegevusi ei ole veel tehtud ning plaan on alustada suhteliselt kauges tulevikus, iseloomustab see näitaja hästi hoiakuid ja esialgseid ettevõtlusalaseid püüdlusi. Eestis on vastav näitaja 22,9%, kuid jättes valimist välja kõik ettevõtjad (nii varase faasi kui ka tegutsevad ettevõtjad), siis saame väärtuseks 19,4%.

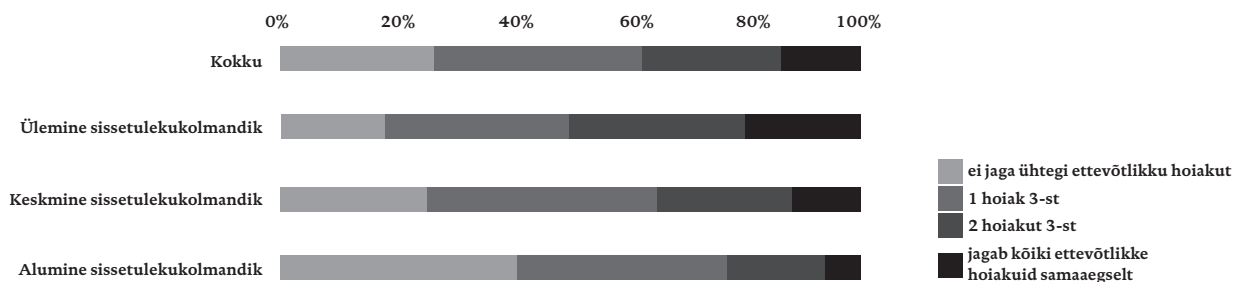
Tuues täiskasvanud elanikkonna küsitluse (TEK) tulemuste juurde võrdluseks üleriigilise ekspertide küsitluse (EK, lisa 4), siis Eesti eksperdid hindavad ettevõtlusega seotud kultuurilisi ja sotsiaalseid norme oma riigis kõrgemalt kui Läti, Leedu, Soome ja Rootsi eksperdid. Samuti hinnatakse kõrgemalt võimalusi ettevõtlusega alustada, kuid mitte selleks vajalikke oskusi ja teadmisi. Ettevõtja sotsiaalse kuvandi puhul peavad Eesti eksperdid keskmisest sagedamini õigeks väidet, et avalikus meedias on sageli lugusid edukatest ettevõtjatest (3,7 punkti 5-st), mis mõneti ei kattu TEK küsitluse tulemustega. Samas on loogiline, et kindla valdkonnaga kursis olevad inimesed märkavad vastava valdkonnaga seotud aspekte tavalisest rohkem. Eesti ja Rootsi eksperdid on heaolu oma riikides hinnanud sarnaselt, kuigi Eestis leidis kõige vähem toetust väide, et üldised majanduslikud, sotsiaalsed, poliitilised, kultuurilised jm tingimused võimaldavad inimestel viia

³⁹ $\alpha = 0,05$

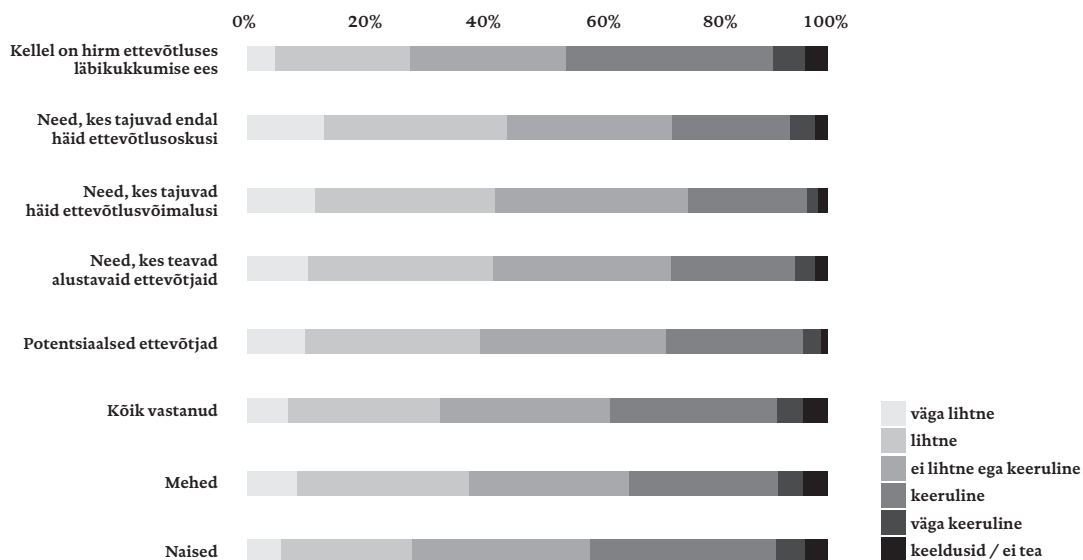
⁴⁰ $\alpha = 0,01$

⁴¹ $\alpha \leq 0,1$

⁴² $\alpha = 0,05$



JOONIS 2.6. Individuaalse tasandi ettevõtlusele suunitluse muutuja sissetulekute jaotuse lõikes
Allikas: GEM TEK



JOONIS 2.7. Ettevõtlusega alustamise keerukuse tajumine erinevate hoiakutega inimeste lõikes
Allikas: GEM TEK

suurepäraselt kooskõlla isikliku elu ning tööelu. Ettevõtjate heaolu hinnatakse sealjuures sagedamini kõrgemaks kui mitte-ettevõtjatel.

Peatüki kokkuvõte

Vaadeldes GEM raames Eesti tööealise elanikkonna rahulolu, võib öelda, et üldjoontes ollakse oma elu ja tööga rahul. Kõige rohkem rahulolematust esineb seoses sissetulekuga ja otsustusõigusega oma tööd korraldada. Neid aspekte rahvusvahelisel tasandil uurinud GEM töögrupp leidis, et ettevõtjate rahulolu on võrreldes mitte-ettevõtjatega suurem.

Ettevõtliku mõttelaadi ühiskonna tasandi hoiakute poolest sarnaneb Eesti Euroopa Liidu keskmisega. Siiski ühe erinevusena ei tajuta alustava ettevõtja staatust niivõrd kõrgena kui võrdlusriikides ning meedia-tähelepanu ettevõtlusele hinnati samuti mõnevõrra madalamaks.

Uuringust selgus, et ligikaudu pool vastanutest peab ettevõtjaks kedagi, kes alustab ja/või omab ettevõtet, kus on rohkem kui üks töötaja. Seega, suurem osa vastanutest eeldab ettevõtjalt peale ettevõtte alustamise ja/või omamise ka teatavat ambitsioonikust, st kas töötajate palkamist või tegutsemist üle maailma.

Võib öelda, et keskmisest tugevamaid individuaalseid ettevõtlikke hoiakuid jagasid peamiselt nooremad (alla 45-aastased), kõrgema haridustaseme ja suurema sissetulekuga inimesed. Seejuures võrreldes 2012. aastaga on ühtlustumas naiste ja meeste hoiakud, peamiselt siiski ettevõtlikke hoiakuid jagavate meeste osakaalu vähenemise tõttu. Mehed peavad ka ettevõtlusega alustamist sagedamini lihtsamaks kui naised.

Häid ettevõtlusvõimalusi tajutakse keskmisest rohkem Põhja-Eestis, linnapiirkondades ning eestlaste poolt. Eestis tajutakse häid ettevõtlusvõimalusi oluliselt sagedamini kui Euroopa Liidus ja innovatsioonipõhise majandusega riikides keskmiselt. Samas ei tunnista suur osa vastanutest endal erinevate ettevõtlusoskuste olemasolu, eriti finantsaspektide puhul. Kõige paremaks on hinnatud teadmisi töötajate töölevõtmisest, aga üldiselt hinnatakse oma ettevõtlusteadmisi puudulikuks.

Lisaks uuriti käesolevas peatükis, kas hirm ebaõnnestumise ees on oluline põhjus ettevõtlusega mitte alustada. Selgus, et suurema sissetulekuga inimestel on väiksem hirm ettevõtlusega alustades läbi kukkuda kui väiksema sissetulekuga inimestel. Nende inimeste osakaal on 38,8%, kes samaaegselt tajuvad oma piirkonnas häid äri võimalusi, kuid kardavad ettevõtlusega tegeldes ebaõnnestuda ning seetõttu nähtud võimalused reaalsuses ettevõtluseks tihti ei realiseeru. Aastases võrdluses on suurenenud just meeste hirm ebaõnnestumise ees.

Mitteformaalsete investorite osakaal tööealises elanikkonnas on võrreldes 2012. aastaga mõnevõrra kahanes, mis on ka loomulik, arvestades Eesti oodatavat muutumist sarnasemaks innovatsioonipõhise majandusega riikidega. Sagedamini toetavad alustavaid ettevõtteid rahaliselt suurema sissetulekuga inimesed.

Märkimist väärib, et neljandik elanikkonnast ei jaga ühtegi individuaaltasandil ettevõtlikkust iseloomustavat hoiakut. Ent viiendik neist, kes ei ole juba ettevõtjad, on potentsiaalsed ettevõtjad ehk teisisõnu plaanivad lähima 3 aasta jooksul ettevõtlusega alustada.

3. Eesti ettevõtlusaktiivsus

Käesolevas peatükis vaatleme Eesti ettevõtlusaktiivsust, mis sisaldab nii ettevõtlusega alustamist kui ka püüdlusi arengustrateegiate (nt ettevõtte kasv, innovatsioon, rahvusvahelistumine) kasutamisel. Ettevõtlusfaaside kaupa on vaatluse all potentsiaalsed ettevõtjad, varase faasi ettevõtjad (sh tärkavad ja uusettevõtjad), väljakujunenud ettevõtjad ja ettevõtlusest väljunud.

3. peatükis võrreldaks Eesti ettevõtlusaktiivsust Euroopa riikidega ja nende riikide gruppide keskmiste näitajatega vastavalt majandusarengu tasemele, s.t eristatud on kolm gruppi: investeringupõhise majandusega riigid ($n = 3$), investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvad riigid ($n = 8$) ning innovatsioonipõhise majandusega riigid ($n = 17$).⁴³ Eesti kuulub investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide gruppi koos Horvaatia, Leedu, Läti, Poola, Slovakkia, Ungari ja Venemaaga.

Kogu ettevõtlusaktiivsus Eestis (nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtlus) on 18–64-aastaste vastanute hulgas kõrgem investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate Euroopa riikide ja innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmistest (17,8%), kuid madalam kui lähiriikides Lätis ja Leedus (**tabel 3.1**). Valimis hõlmab suurema osa Eesti kogu ettevõtlusaktiivsusest varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA (13,1%), millest omakorda moodustab lõviosa tärkav ettevõtlus (8,8%).

Tärkav ettevõtlus väljendab ettevõtluse esimeses faasis tehtavaid püüdeid ettevõttega alustada (sisaldab uue ettevõtte alustamiseks tehtud tegevusi või lühiajalist tegutsemist), mis erinevate põhjuste tõttu jääb suures osas lühiajaliseks tegevuseks ega ole jätkusuutlik. Tärkavate ettevõtjatega võrreldes pikemat aega tegutsenud uusettevõtjate (4,5%) eluiga kestab vähem kui 3,5 aastat. Eesti varase faasi ettevõtlusaktiivsus on võrreldav Läti ja Leedu ettevõtlusaktiivsusega, olles üsna lähedal sama arengutasemega Euroopa riikide grupi keskmisele, ent oluliselt⁴⁴ kõrgem innovatsioonipõhise majandusega Euroopa riikide keskmisest.

Eesti väljakujunenud ettevõtlus on oluliselt⁴⁵ madalam (5,0%) varase faasi ettevõtlusaktiivsusest, mis viitab suurele osale ettevõtete mittejätkumisele küpsemasse arengufaasi. Eesti väljakujunenud ettevõtlus on madalam Läti ja Leedu väljakujunenud ettevõtlusest. Samas on äritegevuse katkestanud ettevõtjate osatähtsus Eestis vastava grupi keskmisel tasemel (2,1%).

Võrreldes 2012. aastaga on Eesti ettevõtlusaktiivsus valimis mõne protsendi võrra väiksem nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtjate puhul. Potentsiaalseid ettevõtjaid on seevastu paar protsenti rohkem. Samas ei ole need muutused statistiliselt olulised, mistõttu võib öelda, et võrreldes eelmise aastaga ei ole Eesti tööealise elanikkonna ettevõtlusaktiivsuses olulisi muutusi toimunud.

Regionide kaupa on Põhja-Eestis rohkem potentsiaalseid ettevõtjaid kui kogu valimis (29,4%), s.o need, kes on väljendanud kavatsust alustada uue ettevõttega üksinda või koos kaaslasega lähima 3 aasta jooksul (**tabel 3.2**). Potentsiaalne ettevõtlus ettevõtlusaktiivsuse kasvu eeldusena toetab suuresti ka tärkava ettevõtluse teket selles regioonis (11,2%). Kirde-Eestis on potentsiaalse ettevõtluse osa märkimisväärne, kuid kavatsused uue ettevõttega alustada on realiseerunud siiski proportsionaalselt väiksemas matus. Samas on Põhja-Eestis väljakujunenud ettevõtluse osatähtsus samal tasemel kui kogu valimis. Linna ja maa võrdluses on maapiirkonnas kogu valimiga võrreldes rohkem väljakujunenud ettevõtjaid (6,8%), mis võib olla seotud nii suurte tööstusettevõtete siirdumisega maapiirkondadesse kui ka väljakujunenud ettevõtjate vajaduspõhise ettevõtluse suurema olulisusega võrreldes varase faasi ettevõtlusega maapiirkonnas.

Vanusegruppide kaupa on noorte (18–34-aastased) hulgas keskmisest rohkem potentsiaalseid ettevõtjaid, aga ka tärkavaid ja uusettevõtjaid. Kesk- ja vanemaaliste (35–64-aastased) hulgas on kogu valimiga võrreldes rohkem väljakujunenud ettevõtjaid. Haridustaseme järgi on kõrgharidusega ettevõtjate hulgas enim tärkavaid ettevõtjaid, teiste ettevõtlusfaaside ettevõtjate haridustase ei ole statistiliselt oluline. Ettevõtjate jaotus soo järgi näitab kõigis ettevõtlusfaasides ligi kahekordset erinevust meeste ja naiste

⁴³ Peatüki tabelites ja joonistel toodud gruppide keskmised on arvutatud vastavalt nendes gruppides olevate riikide keskmistele näitajatele.

⁴⁴ $\alpha \leq 0,1$

⁴⁵ $\alpha \leq 0,1$

	Potentsiaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uus-ettevõtjad	Varase faasi ettevõtjad (TEA)	Väljakujunenud ettevõtjad	Ettevõtjad kokku	Äritegevuse katkestanud ettevõtjad
INVESTEERINGUPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID							
Eesti	22,9	8,8	4,5	13,1	5,0	17,8	2,1
Leedu	25,7	6,1	6,4	12,4	8,3	20,4	3,5
Läti	26,7	8,1	5,3	13,3	8,8	21,7	3,5
Poola	21,4	5,1	4,3	9,3	6,5	15,5	4,0
Ungari	17,4	6,0	3,7	9,7	7,2	16,5	2,9
Grupi keskmine	20,4	6,2	4,1	10,2	6,0	15,8	1,7
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID							
Rootsi	11,0	5,9	2,5	8,2	6,0	14,0	2,4
Soome	9,3	2,7	2,7	5,3	6,6	11,7	2,0
Grupi keskmine	11,6	3,9	2,8	6,6	6,6	13,0	1,2

TABEL 3.1. Ettevõtlusaktiivsus valitud Euroopa riikides 2013 (% „jah”-vastuste osakaal)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

Indikaator	Potentsiaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uus-ettevõtjad	Välja-kujunenud ettevõtjad	Äritegevuse katkestanud ettevõtjad
N	349	154	79	87	36
Põhja-Eesti	29,4	11,2	5,7	5,2	2,4
Lääne-Eesti	13,4	7,7	2,2	3,3	1,7
Kesk-Eesti	14	6,8	4,9	5,6	1,3
Kirde-Eesti	24,1	4,5	1,5	4,5	2
Lõuna-Eesti	17,4	7,7	4,7	5,4	2
Linnapiirkond	24,2	9,2	4,8	4,2	2
Maapiirkond	19,7	7,8	3,9	6,8	2,2
18–24	40,7	13,3	4,8	0	1,8
25–34	35,1	13,5	7,3	1,8	2,4
35–44	25,9	10,3	4,5	6,3	1,6
45–54	12,3	5,1	4,6	9,4	2,8
55–64	7,7	2,8	1,1	5,6	2,1
Alla põhihariduse	9,1	0	7,1	0	7,7
Põhiharidus või lõpetamata keskharidus	14,4	2,4	5,7	1,6	2,4
Keskharidus, sh kutsekeskharidus	22,8	7,6	3,5	5,3	2,4
Kõrgharidus	27,6	14,8	6,9	3,9	1,3
Magister või sellest kõrgem haridus	22,1	10,5	4,9	7,7	1,2
Mehed	30,1	11	6,2	7,4	2,6
Naised	16,1	6,6	2,9	2,7	1,6

TABEL 3.2. Ettevõtlusaktiivsus regioonide järgi ning ettevõtjate vanuse, soo ja hariduse järgi Eestis 2013 (%)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal. Märkus: Varjutatud kastides on $\alpha < 0,05$, haridustase ja potentsiaalsed ettevõtjad ei ole 5 hariduse kategooria puhul statistiliselt oluline jaotus, aga 9 hariduse kategooria puhul on (haridus on andmebaasis mitmeti kodeeritud)

ettevõtlusaktiivsuses. Kõige väiksem on see erinevus potentsiaalsete ja tärkavate ettevõtjate puhul ja kõige suurem väljakujunenud ettevõtjate korral, mis viitab võimalusele, et tulevikus sooline erinevus väheneb.

Võrreldes 2012. aastaga on Põhja-Eesti domineerimine potentsiaalse ja tärkava ettevõtluse osas suurenenud. Vanuse järgi on potentsiaalsete ettevõtjate osatähtsus noorte hulgas suurenenud ning väljakujunenud ettevõtjate olulisus kesk- ja vanemaealiste hulgas mõnevõrra vähenenud. Soo järgi on erinevus meeste ja naiste vahel eelmise aastaga võrreldes potentsiaalsete ning tärkavate ja uusettevõtjate puhul mõnevõrra vähenenud.

Seega näitab 2013. aasta GEM uuring Eesti kõrget ettevõtluspotentsiaali, mis pikemas perspektiivis jääb suurele osale alustavatele ettevõtjatele lühiajaliseks tegevuseks ja vaid neljandik sellest potentsiaalset jõuab väljakujunenud ettevõtluseni. Viimaste aastate kõrge varase faasi ettevõtlusaktiivsus võib edaspidi kaasa tuua väljakujunenud ettevõtluse kasvu, mis aga paljuski sõltub ettevõtete tegevust toetava keskkonna tingimustest.

3.1. Potentsiaalsed ettevõtjad

Potentsiaalsete ettevõtjate osakaal näitab ettevõtlusest huvitatute rohkust ja ettevõtlusaktiivsuse kasvu võimalusi. Euroopa riikide võrdluses on suurimad erinevused valimis Läti ja Leedu ning ülejäänud riikide vahel (tabel 3.1). Eesti potentsiaalsete ettevõtjate osakaal jääb Läti ja Leedu tasemest mõnevõrra väiksemaks.

Riikide gruppide võrdluses on investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate Euroopa riikide puhul võrreldes innovatsioonipõhise majandusega riikidega rohkem neid, kes näevad ennast ettevõtte asutajana. Samuti on kõikide GEM uuringus osalevate riikide puhul leitud, et ettevõtluse potentsiaal on kõrgem ressursipõhise majandusega riikides, kus on rohkem vajaduspõhist ettevõtlust, ja madalam investeringu- ja eriti innovatsioonipõhise majandusega riikides (Amoros & Bosma 2014, 29).

Eesti 18–64-aastaste vastanute hulgas on võrreldes investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate riikide ja innovatsioonipõhise majandusega riikide grupiga rohkem neid, kes näevad häid võimalusi ettevõtlusega alustada. Samas on Eesti valimis ka rohkem neid, kes kardavad ebaõnnestuda, ja vähem neid, kes leiavad, et ettevõtlus on ametialaselt hea valik ja ettevõtjatel on kõrge sotsiaalne staatus, kui võrreldavates riikide gruppides (joonis 3.1).

Võrreldes Eesti potentsiaalseid ettevõtjaid ülejäänud 18–64-aastaste elanikega, iseloomustab ettevõtte asutada plaanijaid see, et nende hulgas on oluliselt⁴⁶ rohkem neid, kes leiavad, et järgmise 6 kuu jooksul on head võimalused ettevõtlusega alustada. Nad usuvad endal olevat selleks vajalikud oskused ja hirm ebaõnnestuda hoiab neid vähem tagasi.

3.2. Varase faasi ettevõtjad

Varase faasi ettevõtjad hõlmavad tärkavaid ja uusettevõtjaid ehk neid, kes on kuni 3 kuud oma ettevõtte asutamisaastal ja neid, kes on pärast asutamist 4–42 kuud tegutsenud. Võrreldes teiste riikidega on Eestis oluliselt⁴⁷ rohkem tärkavaid ettevõtjaid kui innovatsioonipõhise majandusega Euroopa riikide grupis keskmiselt.

Vaadates tärkavaid ja uusettevõtjaid koos on Eesti varase faasi ettevõtlusindeks oluliselt⁴⁸ kõrgem Soome ja ka kõikide innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmisest näitajast. Samas varieerub varase faasi ettevõtlusaktiivsus kõikide uuringus osalenud riikide lõikes suuresti (joonis 3.2). Ettevõtlusaktiivsus on ootuspäraselt suurim ressursipõhise majandusega riikide grupis ja madalaim innovatsioonipõhise majandusega riikide puhul ning samas suhteliselt varieerub riikide gruppide sees.

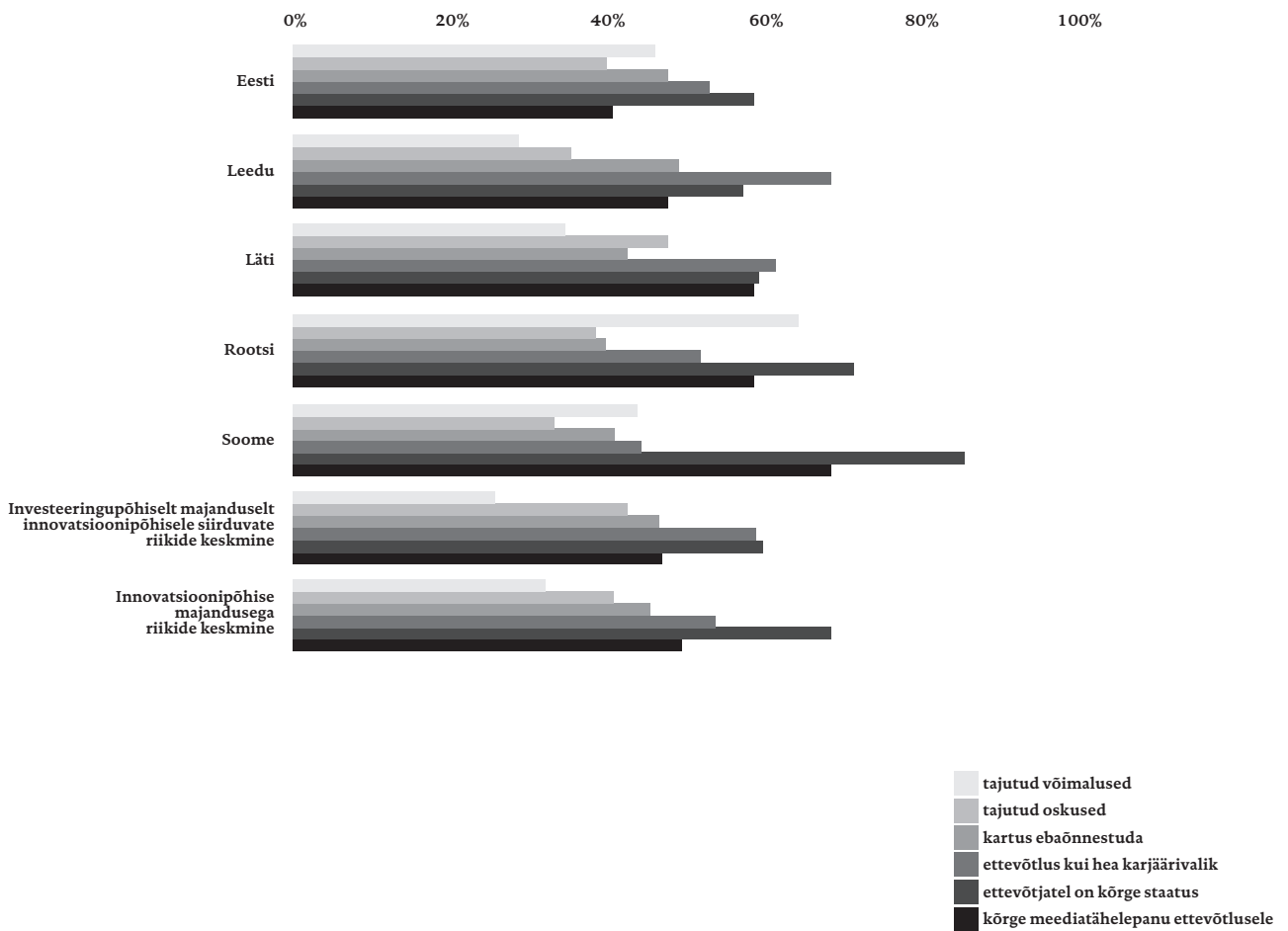
GEM uuringus eristatakse ettevõtte asutamise põhjusi, mistõttu võivad varase faasi ettevõtjad olla ajendatud võimalustest või vajadustest. Võimalustest ajendatud ettevõtlus tähendab võimaluse nägemist ja soovi oma sissetulekut või sõltumatust suurendada, vajadustest ajendatud ettevõtlus aga muude võimaluste puudumist sissetuleku saamiseks või säilitamiseks. Nende näitajate puhul on Euroopa riikides 18–64-aastaste vastanute hulgas erinevusi, sest kui enamikus riikides domineerib võimaluspõhine ettevõtlus, siis näiteks Poolas on see võrdne vajaduspõhise ettevõtlusega ning Bosnias ja Hertsegoviinas ning Makedoonias domineerib vajaduspõhine ettevõtlus (joonis 3.3). Kui investeringupõhise majandusega riikides on vajadus- ja võimaluspõhist ettevõtlust võrdselt, siis majanduslikult rohkem arenenud riikide gruppides on ülekaalus võimaluspõhine ettevõtlus. Eestis domineerib varase faasi ettevõtjate hulgas võimalustest ajendatud ettevõtlus. Kõigi uuringus osalenud riikide põhjal võib väita, et majanduse arenedes vajaduspõhine ettevõtlus väheneb ning võimaluspõhine suureneb (Amoros & Bosma 2014: 32).

Võimalustest ajendatud ettevõtluse puhul võib eristada erinevaid ettevõtte asutamise põhjusi, nagu soovi sõltumatum olla, sissetulekut suurendada, sissetulekut säilitada või muid motiive. Riikide järgi on varase faasi ettevõtjate hulgas Eestis suurem vabadus vähem oluline ja sissetuleku suurendamine rohkem oluline kui joonisel toodud teistes riikides ja riikide gruppides (joonis 3.4). Samas kui vaadata Eestit eraldi, siis domineerib

⁴⁶ $\alpha < 0,01$

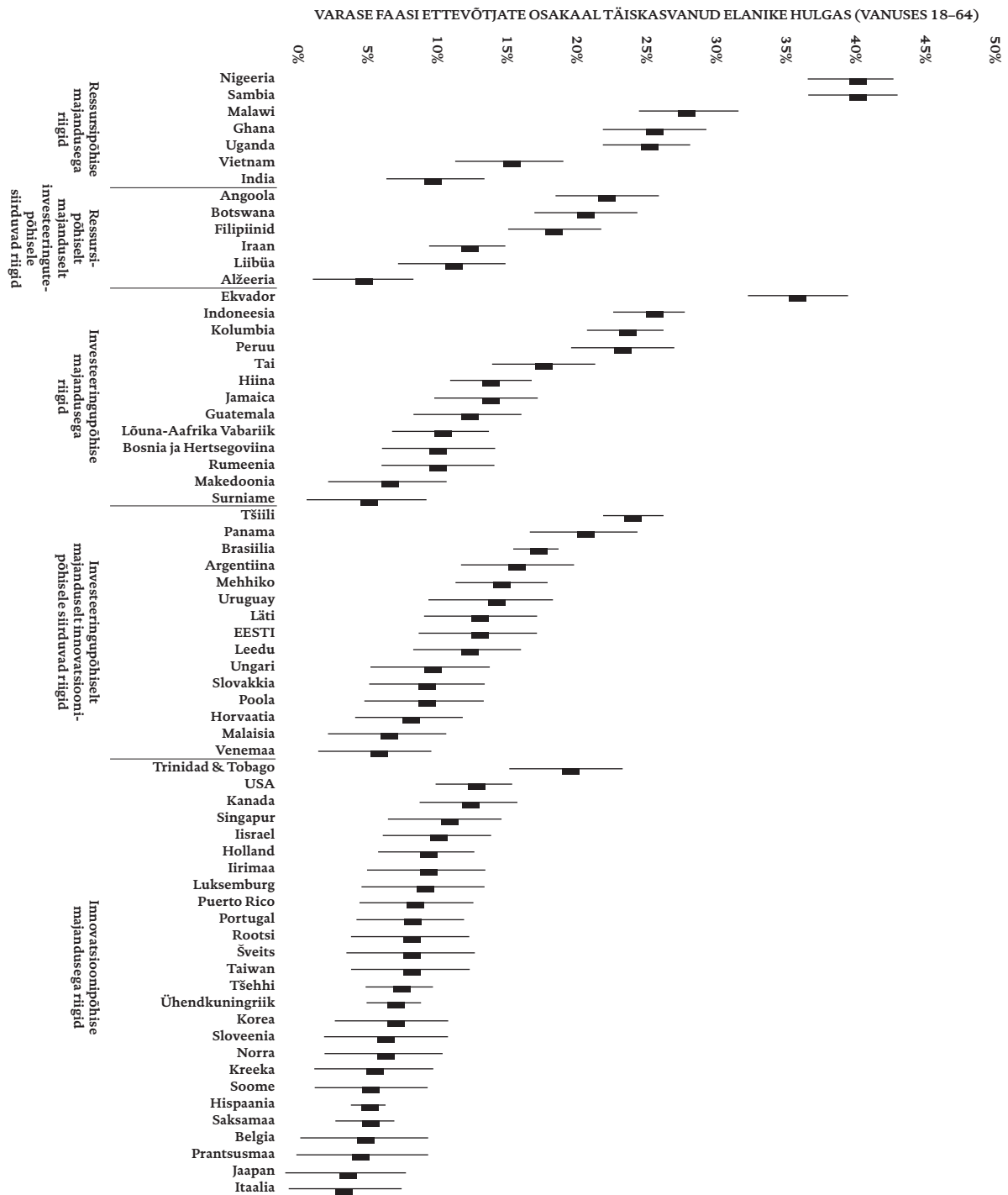
⁴⁷ $\alpha \leq 0,1$

⁴⁸ $\alpha \leq 0,1$

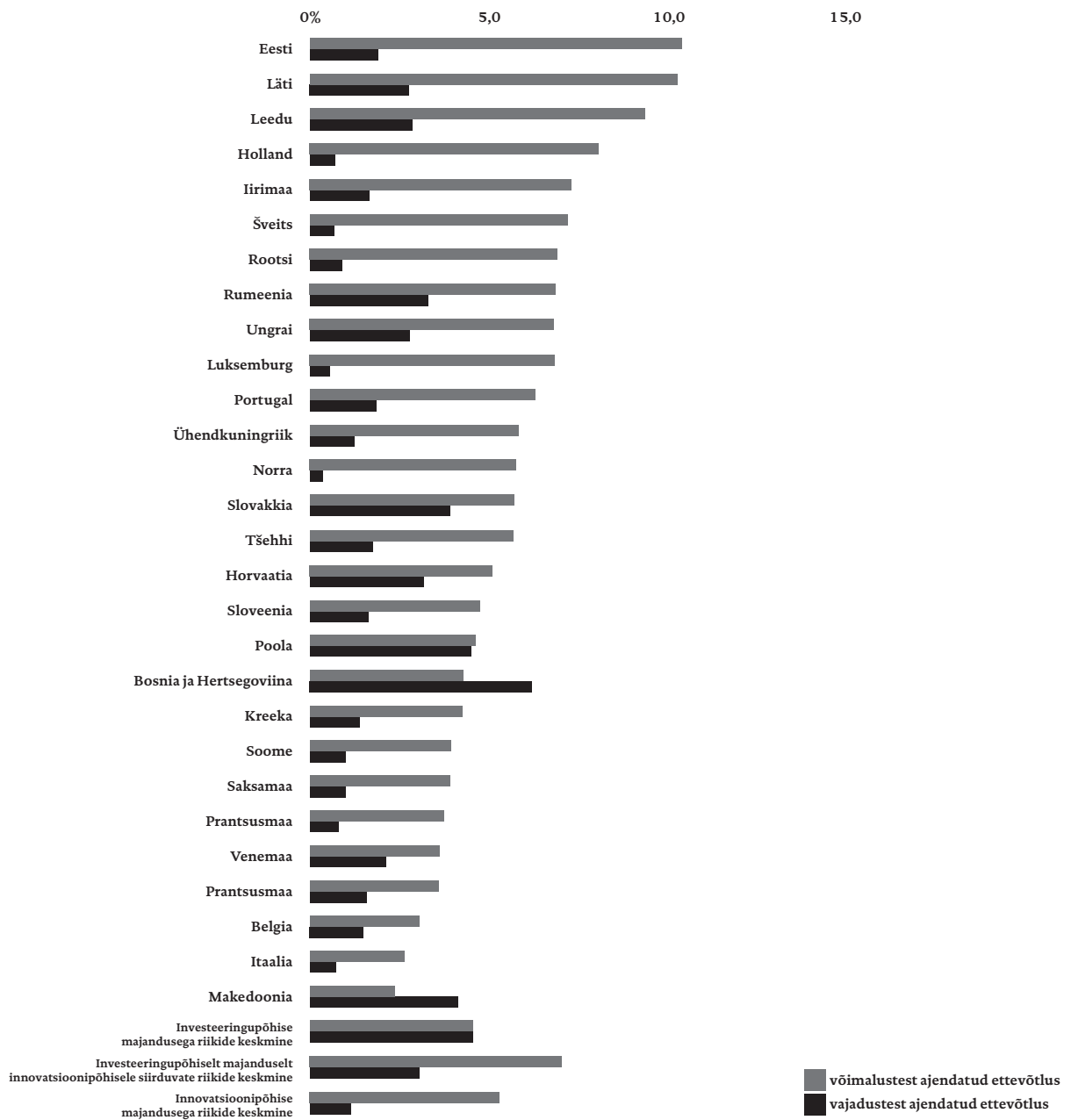


JOONIS 3.1. Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 28)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



JOONIS 3.2. Varase faasi ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides (% „jah”-vastuste osakaal, n = 67, α = 0,05)
 Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



JOONIS 3.3. Võimalustest ja vajadustest ajendatud varase faasi ettevõtlus Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 28)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

ettevõtlusega tegelemise põhjusena suurem vabadus. Seda näitas ka 2012. aasta Eurobaromeetri uuring, mille kohaselt 66% 15-aastastest ja vanematest vastanutest märkis, et neile meeldib ettevõtjaks olemisega kaasnev vabadus ja eneseteostus (Flash Eurobarometer on Entrepreneurship 2012).

Varase faasi ettevõtjad tegutsevad uuringu kohaselt neljas sektoris: hankiv sektor, töötlev sektor, ettevõtlusele suunatud teenused ja tarbijatele suunatud teenused.⁴⁹ Riikide lõikes on 18–64-aastaste vastanute hulgas Eesti varase faasi ettevõtjaid teenindussektoris niisama palju kui sarnase majandusarengu tasemega riikide grupis keskmiselt, aga vähem kui innovatsioonipõhise majandusega riikides (nt Rootsi ja Soome) (joonis 3.5).

3.3. Väljakujunenud ettevõtjad

Väljakujunenud ettevõtjateks loetakse neid, kes on tegutsenud rohkem kui 42 kuud. Eestis on pikemat aega tegutsenud ettevõtjaid oluliselt⁵⁰ vähem kui varase faasi ettevõtjaid (vastavalt 5,0% ja 13,1%), mis näitab ettevõtte tegevuse lõppemist enne küpsesse faasi (st üle 3,5 tegevusaasta) jõudmist. See põhjendab Eesti varase faasi ettevõtete madalat ellujäämismäära (joonis 3.6). Varase faasi ettevõtete kaudne ellujäämismäär on leitud väljakujunenud ja varase faasi ettevõtjate jagatisena (Levie & Hart 2012: 14). See on Eesti valimis madalam kui sarnase ja kõrgema majandusarengu tasemega riikide keskmine. Vastupidi Eestile on see määr kõrgeim Kreekas, Hispaanias ja Soomes.

Sarnaselt varase faasi ettevõtjatega saab väljakujunenud ettevõtjad jagada nelja sektorisse: hankiv sektor, töötlev sektor, ettevõtlusele suunatud teenused ja tarbijatele suunatud teenused. Nagu varase faasi ettevõtjad tegutsevad ka Eesti väljakujunenud ettevõtjad valimis enim teenindussektoris (joonis 3.7), mis jääb siiski madalamaks kui sama ja kõrgema majandusarengu tasemega riikide keskmised. Samas tegutsevad väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjatega võrreldes oluliselt rohkem hankivas sektoris, kuhu kuulub põllumajandus, metsandus, kalandus ja kaevandamine. Siiski jääb hankiva sektori osakaal Eestis väiksemaks Läti ja Soome hankiva sektori osakaalust, kuid ületab oluliselt võrreldavate riikide gruppide keskmisi näitajaid.

3.4. Ärist väljunud ettevõtjad

Ettevõtluse üks faase on ka äritegevuse lõpetamine, mille puhul eristatakse GEM uuringus neid ärist väljunud ettevõtjaid, kelle ettevõtte ei jätkanud tegevust, ja neid, kelle ettevõtte jätkas tegevust. Ärist väljunud ettevõtjate puhul on vahed riikide näitajates väikesed. Eesti valimis on äritegevuse katkestanuid mõnevõrra rohkem kui sama ja kõrgema majandusarengu tasemega riikide gruppides (joonis 3.8).

Varasemad uuringud on näidanud, et ärist väljumise põhjused on riikide grupiti erinevad, sest mitte-kasumlikkus ja probleemid finantside leidmisel domineerivad eelkõige ressursi- ja investeringupõhise majandusega riikide puhul. Innovatsioonipõhise majandusega riikides on suurem osakaal pensionile jäämisel, müügil või muudel võimalustel (Kelley *et al.*, 2011: 13). Osa ärist lahkunud ettevõtjaid täiendavad potentsiaalsete ettevõtjate ridu, eelkõige need, kes näevad ärist väljumise põhjusena muid äri võimalusi ja motivatsiooni neid ära kasutada.

3.5. Eesti ettevõtjate arengupüüdlused

Analüüsis on vaadeldud ettevõtjate püüdlusi oma arengut toetavate strateegiate kasutamisel (ettevõtte kasv, innovatsioon, rahvusvahelistumine), sest sedakaudu on võimalik hinnata ettevõtjate mõju majandusele. Eraldi on analüüsitud Eesti varase faasi ja väljakujunenud ettevõtjate arengupüüdlusi.

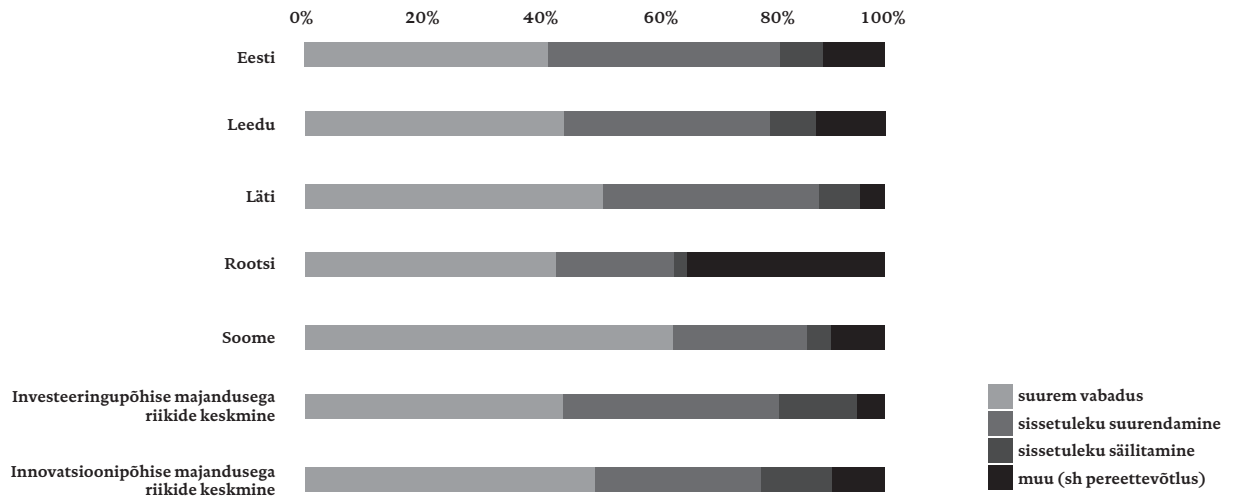
Kasvule orienteeritus näitab ettevõtluse erinevat mõju riigiti (nt olukord, kus ettevõtjaid on arvukalt, aga töökohti plaanitakse luua vähe, omab väiksemat majanduslikku kaalu kui vastupidine juhtum) ja on teiseks seotud töökohtade loomise potentsiaaliga, mis on pea kõikide riikide eesmärk (Amoros & Bosma 2014: 37). Kõrge oodatav töötajate arvu kasv (st kavatsetakse luua 10 või enam töökohta 5 aasta jooksul pärast asutamist või alates käesolevast hetkest ning töökohtade kasvu määr 50%) on Eesti valimis madalam majandusarengu sama tasemega riikide keskmisest, aga kõrgem innovatsioonipõhise majandusega riikidest (joonis 3.9).

Vaadates varase faasi ettevõtlusaktiivsust, on Leedus ja Lätis ettevõtjate majanduslik mõju oodatavalt suurem kui Eestis. TEA määra poolest on riigid võrreldavad, ent oodatav töötajate arvu kasv on Läti ja Leedu puhul suurem. Erinevus on ka Soomega võrreldes, sest kui TEA määr on Soomes Eesti näitajast 2,5 korda madalam, siis ettevõtete kasvuootused sarnanevad Eesti näitajatega. Uuringus osalenud riikide puhul võib täheldada tendentsi, et madalama arengutasemega riikides on küll kõrgem TEA määr, ent kasvuootused on väiksemad, majanduslikult kõrgemalt arenenud riikides on vastupidi.

Kui kasvule orienteeritusel on suhteliselt vahetu mõju, siis ettevõtete innovaatiivsus mõjutab majanduse struktuurilist uuenemist pikka aega. Ettevõtete innovatsiooni taseme puhul (st toode/teenus on uus mõnele

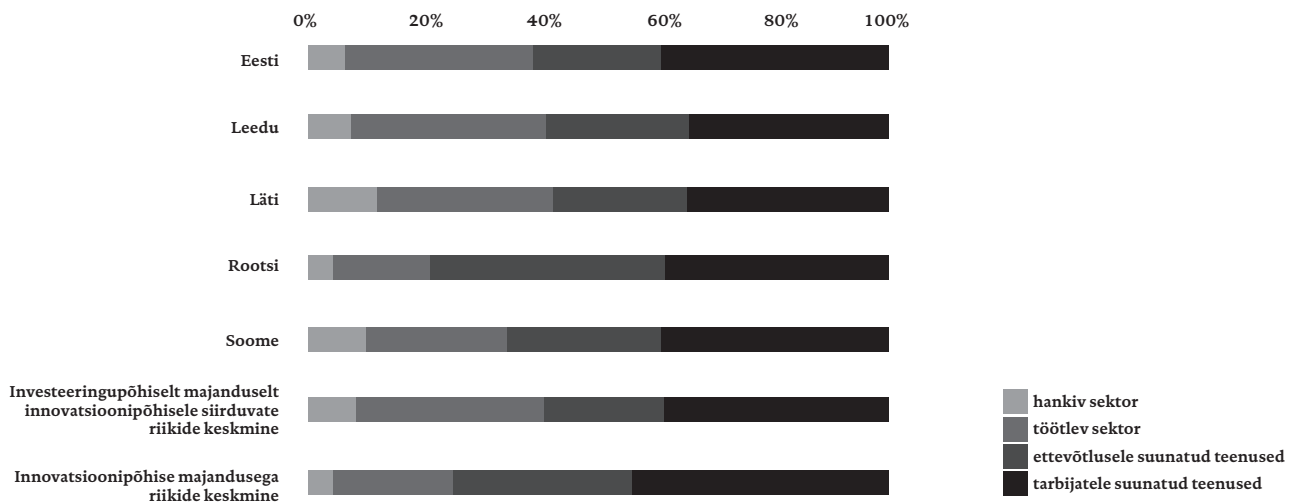
⁴⁹ Hankiv sektor – põllumajandus, metsandus, kalandus, kaevandamine; töötlev sektor – ehitus, tootmine, transport, kommunikatsioon, kommunaalteenused, hulgi kaubandus; ettevõtlusele suunatud teenused – finants, kindlustus, kinnisvara, kõik äriteenused; tarbijatele suunatud teenused – jaemüük, mootorsõidukid, majutus, toitlustus, isikuteenindus, tervishoid, haridus ja sotsiaalteenused, vaba aja teenused.

⁵⁰ $\alpha \leq 0,1$



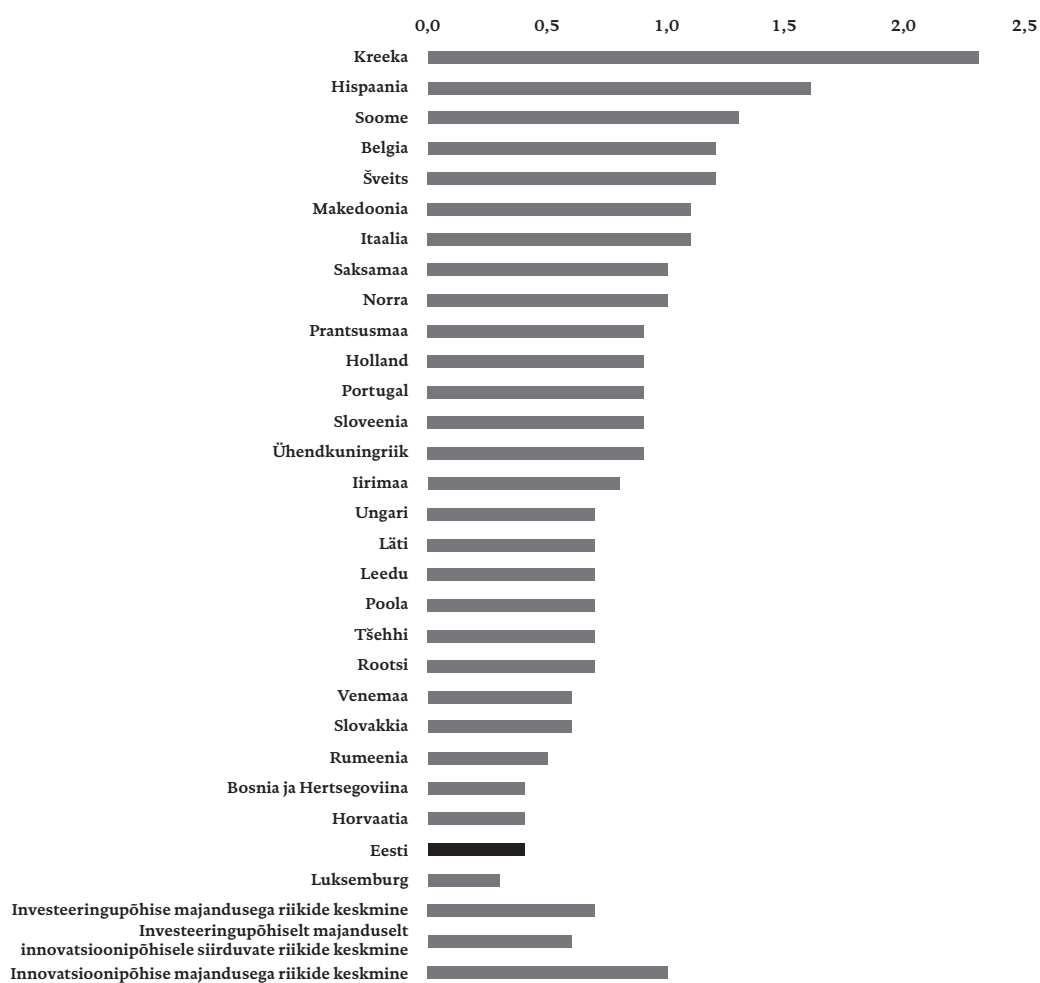
JOONIS 3.4. Ettevõtlusega alustamise põhjused võimalusest ajendatud ettevõtluses varase faasi ettevõtjate puhul valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 25)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



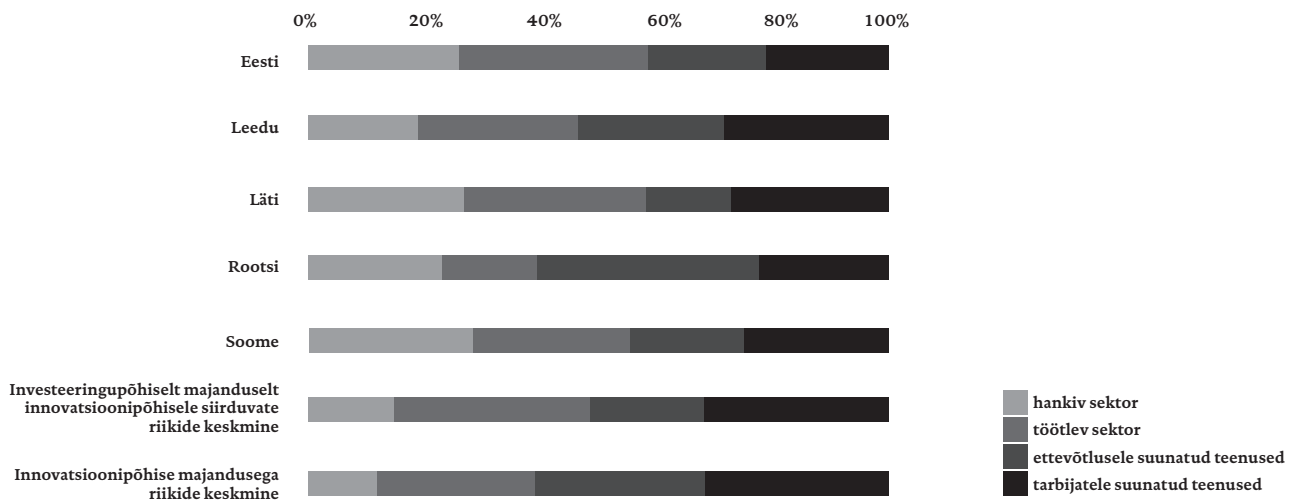
JOONIS 3.5. Varase faasi ettevõtjad majandussektorite järgi valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 25)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



JOONIS 3.6. Varase faasi ettevõtjate ellujäämismäär Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 28)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



JOONIS 3.7. Väljakujunenud ettevõtjad majandussektorite järgi valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 25)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

või enamikule klientidest ning vähe ettevõtteid pakub või mitte üksi ettevõtte ei paku sama toodet/teenust) on GEM uuringus osalevate riikide puhul leitud, et see kasvab koos riigi majandusarengu tasemega (*ibid.*: 39). Eesti valimis on see näitaja kõrgem võrreldavate Euroopa riikide ja riikide gruppide keskmistest.

Tugeva rahvusvahelise orientatsiooni puhul (st üle 50% klientidest on pärit väljastpoolt riiki) on Eesti vastav näitaja kõrgem kui sarnase ja kõrgema majandusarengu tasemega riikide keskmine (**joonis 3.9**). GEM uuringus osalenud riigid saab jagada kolme rühma: suure rahvastiku ja pindalaga riigid, kus rahvusvahelistumise tase on madal (nt Hiina, India, Indoneesia). Maailma suurima majanduse USA puhul on rahvusvahelistumise tase keskmine. Järgnevad riigid, millel on küllalt väike siseturg, aga kõrge rahvusvahelistumise tase teenuste ja tehnoloogia toodete valdkonnas (nt Singapur, Luksemburg, Iisrael) ning mõned Euroopa riigid, mille väike siseturg tingib rahvusvahelistumise vajaduse (nt Horvaatia, Iirimaa ja Sloveenia) (*ibid.*: 40). Viimasesse gruppi võib paigutada ka Eesti.

Sarnaselt Eesti varase faasi ettevõtjatega peavad valimisse kuuluvad väljakujunenud ettevõtjad oma tooteid/teenuseid innovaatilisemaks kui teistes Euroopa riikides (v.a Soome) ja riikide gruppides (**joonis 3.10**). Rahvusvahelistumise osas on tugev rahvusvaheline orientatsioon Läti väljakujunenud ettevõtjatel, Eesti näitaja on võrreldavate riikide gruppide keskmisest kõrgem.

Kokkuvõttes on valimis Eesti varase faasi ettevõtjate arengupüüdlused kõrgemad kui väljakujunenud ettevõtjatel. Oodatav töötajate arvu kasv on varase faasi ettevõtjate puhul väiksem kui innovatsiooni ja rahvusvahelistumise tase. Kui varase faasi ettevõtjad hindavad kõige kõrgemalt oma innovaatilisust, siis väljakujunenud ettevõtjad peavad tugevaimaks küljeks rahvusvahelistumist.

Peatüki kokkuvõte

Ettevõtlusaktiivsus hõlmab nii valmisolekut ja aktiivsust oma ettevõttega alustada ja tegutseda kui ka ettevõtjate püüdlusi ettevõtlusstrateegiate kasutamisel. Eesti ettevõtlusaktiivsuse võrdluses teiste riikide vastavate näitajatega on arvesse võetud seost riikide majandusarengu tasemega, eelkõige investeeingupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduvate ja innovatsioonipõhise majandusega Euroopa riikide puhul. Eesti kuulub siinjuures koos Horvaatia, Leedu, Läti, Poola, Slovakkia, Ungari ja Venemaaga investeeingupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele siirduvate riikide gruppi.

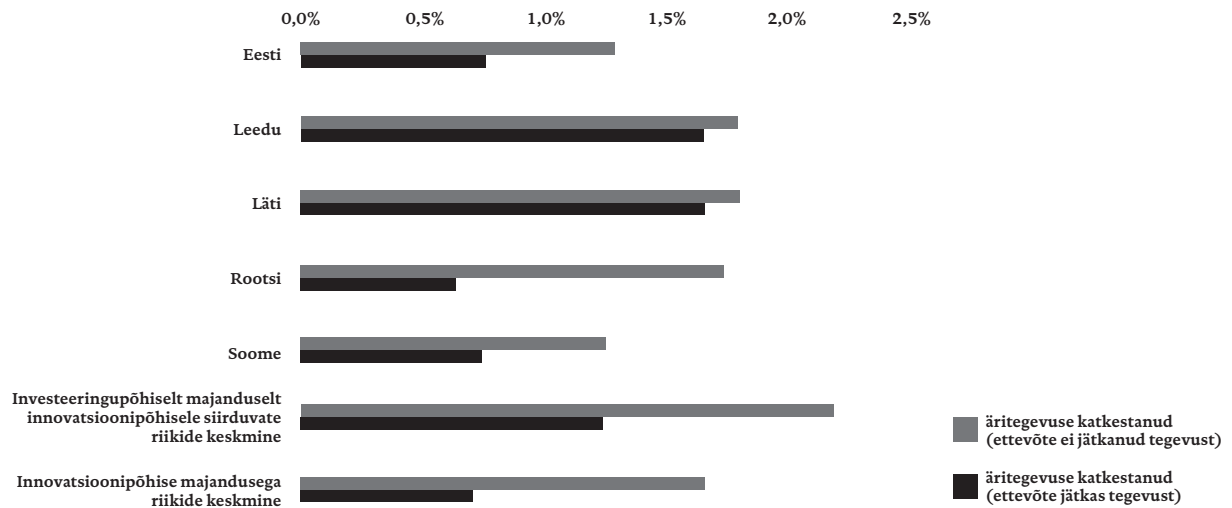
Kõigi ettevõtlusfaaside kokkuvõttes hõlmavad ettevõtjad Eesti tööealistest uuringus osalenutest 17,8%, mis on Euroopa riikide hulgas kõrge näitaja. Paraku moodustab suure osa Eesti kogu ettevõtlusaktiivsusest varase faasi ettevõtlus, sh tärkav (8,8%) ja uusettevõtlus (4,5%), mis oma olemuselt väljendab ettevõtluse esimese faasi reaalseid püüdeid ettevõttega alustada või lühiajalist ettevõtlusega tegutsemist. Riikide võrdluses on Eesti varase faasi ettevõtlusaktiivsus oluliselt kõrgem Soome ja innovatsioonipõhise riikide grupi keskmisest. Samas ei ole suur varase faasi ettevõtlusaktiivsus Eesti ettevõtete madala ellujäämismäära tõttu jätkusuutlik pikaajalises perspektiivis, sest väljakujunenud ettevõtluse osatähtsus oli 2013. aastal vaid 5%.

Inimeste hinnangud nii tajutud ärivõimalustele ettevõtluskeskkonnas kui ka oma võimetele ja oskustele ettevõtlusega tegelda on Eestis kõrgemad sama arengutasemega riikide ja ka mitme innovatsioonipõhise majandusega riigi näitajatest. Eesti ettevõtlusaktiivsuses võib esile tõsta kõrget potentsiaalset ettevõtlust (viieandik rahvastikust), mis on küll madalam Läti ja Leedu potentsiaalse ettevõtluse tasemest. Osaliselt võib potentsiaalseteks ettevõtjateks pidada ka ärist väljunud ettevõtjaid.

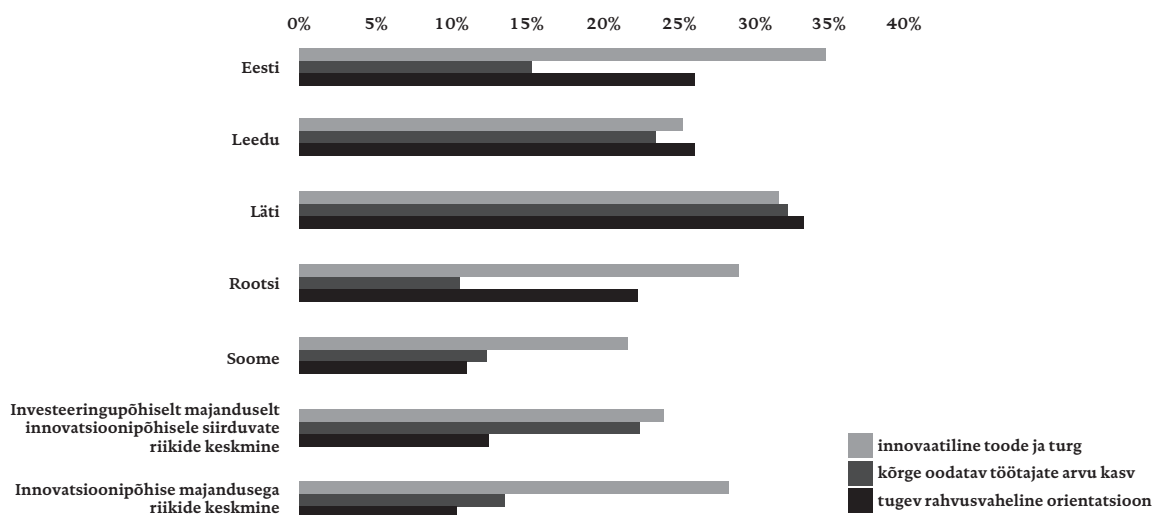
Eesti varase faasi ettevõtlusaktiivsus ehk TEA on suhteliselt kõrge (13,1%), olles suurem Euroopa riikide gruppide keskmisest ettevõtlusaktiivsusest. Eesti varase faasi ettevõtlus on olulisel määral võimalustest ajendatud ning võrreldes teiste Euroopa riikidega on ettevõtluses võimaluse nägijaid ka kõige enam. Võimaluse nägemises domineerib Eestis suurema sissetuleku kasvatamise ja vabaduse taotlus nagu ka võrdluse all olevates riikide gruppides keskmiselt. Eestis tegutsevad varase faasi ettevõtjad on enim tarbijatele orienteeritud teenuste sektoris, millele järgneb töötlev sektor. Liikudes innovatsioonipõhise majandusega riikide suunas võib oodata ettevõtlusele orienteeritud teenuste osakaalu tõusu.

Väljakujunenud ettevõtjaid on Eesti tööealises elanikkonnas peaaegu poole vähem kui varase faasi ettevõtjaid. Sarnaselt varase faasi ettevõtjatega tegutsevad ka Eesti väljakujunenud ettevõtjad enim teenindussektoris, kuid näitaja jääb siiski madalamaks kui sama ja kõrgema majandusarengu tasemega riikide keskmised. Samas tegutsevad väljakujunenud ettevõtjad varase faasi ettevõtjatega võrreldes oluliselt rohkem hankivas sektoris. Näitaja jääb madalamaks Läti ja Soome hankiva sektori osakaalust, kuid ületab tunduvalt võrreldavate riikide gruppide keskmisi. Eesti varase faasi ettevõtete ellujäämismäär on madalam kui teistes võrdluse all olevate riikide gruppides keskmiselt. Seega on oht, et Eesti suhteliselt kõrge ettevõtluspotentsiaal pikemas perspektiivis ei realiseeru. Kuid viimaste aastate kõrge varase faasi ettevõtlusaktiivsus võib siiski edaspidi kaasa tuua väljakujunenud ettevõtluse kasvu, mis aga paljuski sõltub ettevõtete tegevust toetava keskkonna tingimustest.

Eesti ettevõtlusaktiivsuses on suured piirkondlikud erinevused. Põhja-Eestis on suurem potentsiaalne ja tärkav ettevõtlus, samuti stabiilne väljakujunenud ettevõtlus. Kirde-Eesti kõrge ettevõtluspotentsiaal pole proportsionaalselt realiseerunud ei varase faasi ega väljakujunenud ettevõtluses. Linna ja maa võrdluses on



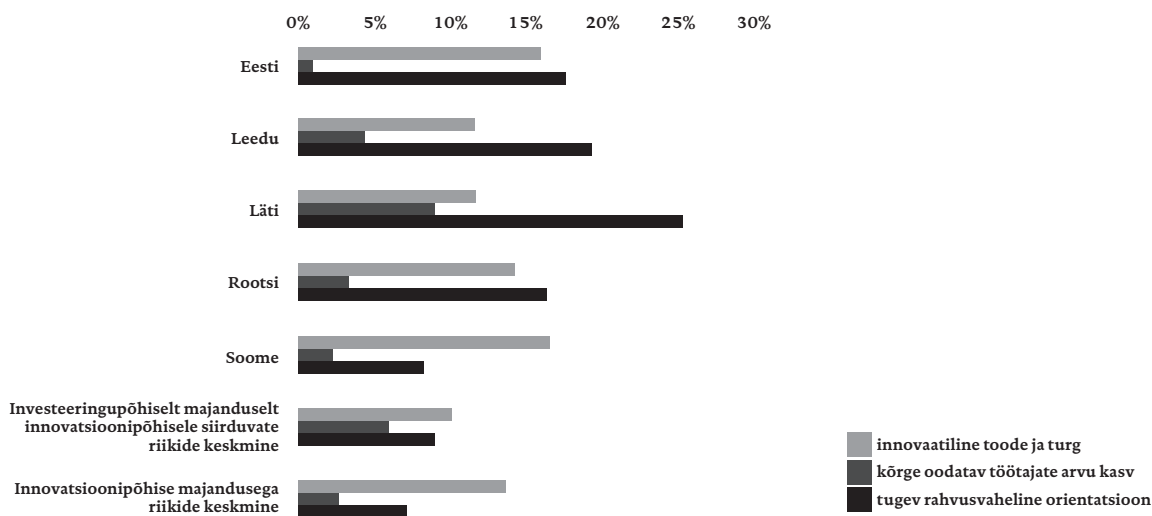
JOONIS 3.8. Äritegevuse katkestanud ettevõtjad valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 25)
 Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal



JOONIS 3.9. Varase faasi ettevõtjate innovaatus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n = 25)
 Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

maapiirkonnas kogu valimiga võrreldes rohkem väljakujunenud ettevõtjaid, mis võib olla seotud nii suurte tööstus-ettevõtete siirdumisega maapiirkondadesse kui ka väljakujunenud ettevõtjate vajaduspõhise ettevõtluse suurema olulisusega võrreldes varase faasi ettevõtlusega maapiirkonnas. Soolises jaotuses on kõigis ettevõtlusfaasides meeste hulgas ligi kaks korda kõrgem ettevõtlusaktiivsus kui naiste seas. Kõige väiksem on see erinevus potentsiaalsete ja tärkavate ettevõtjate ja kõige suurem väljakujunenud ettevõtjate puhul. Samuti on erinevus meeste ja naiste vahel eelmise aastaga võrreldes potentsiaalsete ning tärkavate ja uusettevõtjate puhul mõnevõrra vähenenud. See trend võib viidata võimalusele, et tulevikus sooline erinevus väheneb.

Ettevõtlusaktiivsust pikemas perspektiivis näitavad ettevõtjate arengupüüdlused. Eesti varase faasi ettevõtjate arengupüüdlused ületavad väljakujunenud ettevõtjate omi. Oodatav töötajate arvu kasv on varase faasi ettevõtjate puhul tagasihoidlikum kui innovatsiooni ja rahvusvahelistumise tase. Varase faasi ettevõtjate hinnangul seisneb nende tugevus innovaatsilisuses, ent väljakujunenud ettevõtjad peavad tugevaimaks küljeks rahvusvahelistumist.



JOONIS 3.10. Väljakujunenud ettevõtjate innovaatsilisus, kasvuootused ja rahvusvahelistumine valitud Euroopa riikides ja riikide gruppides majandusarengu taseme järgi 2013 (% „jah”-vastuste osakaal, n=25)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

4. Ettevõtluse karakteristikud ekspordi, innovatsiooni ja tehnoloogia valdkonnas

Uute ettevõtete loomisel Eestis tuleb arvestada asjaolu, et tegutsetakse väikeses avatud majanduses piiratud siseturu tingimustes. Ettevõtete kasv eeldab ekspordile fokuseeritust juba ettevõtluse varases faasis. Eesti ettevõtluse arendamise oluline siht on suurendada sellise ettevõtluse osakaalu, mille rahvusvaheline konkurentsivõime ei toetu pelgalt kuluefektiivsusele, vaid konkurentsieelis saavutatakse ekspordivõimeliste uute toodete, teenuste ja tehnoloogiate abil. Toote- ja protsessiinnovatsioonid võimaldavad konkureerida arenenud turgudel ja suurendada ekspordi lisandväärtust.

Maailma Majandusfoorumi (2012) käsitlustele rajatud ressursipõhiste, efektiivsusele suunatud investeeringupõhiste ja uute teadmiste loomisele ning rakendamisele suunatud innovatsioonipõhiste majanduste eristamine GEM metoodikas arvestab asjaolu, et teadmuspõhises majanduses on kõrge ettevõtlusaktiivsuse saavutamine keerulisem kui investeeringupõhistes majandustes. Ettevõtte kasvu ja konkurentsivõime saavutamiseks tuleb teadmuspõhises majanduses leida võimalused innovatsiooniks. Eesmärk on pakkuda tooteid ja teenuseid, mis oleksid uudsed ka välisurgudel ning võimaldaksid isegi sünnilt globaalse (ingl k *born global*) ettevõtteks paljudel välisurgudel tegutseda.

Võrreldes Eesti TEK küsitluse 2012 ja 2013 tulemusi ettevõtete kasvu, ekspordiorientatsiooni ja innovaatilise tegevuse seisukohalt, ilmneb mitu muutust, osalt ka negatiivses suunas. Nende varase faasi ettevõtjate osakaal, kes kavandavad eesseeisva viie aasta jooksul palgata vähemalt viis töötajat, on langenud 37,9 protsendilt 2012. aastal 26,7 protsendini 2013. aastal. Kui üle 10 töökoha loomisega 2012. aasta küsitluse järgi luua 24,2%, siis 2013. aastal on see näitav kõigest 15,3% varase faasi ettevõtjatest. Seejuures tuleb ära märkida, et innovatsioon seostub uute äriühingute otsingute kõrval ka nende loomisega (Alvarez ja Barney, 2007), mis omakorda eeldab peale loovuse ka aega, inimvara ja raharessursse. Ent siin tuleb ka meeles pidada, et teatud juhtudel otsitaksegi selliseid skaleeritavaid ärimudeleid, mille puhul ettevõtte kasv ei ole lineaarses seoses töötajate arvuga.

Innovaatilise ja ambitsioonika ettevõtluse võimalusi võib ühest küljest mõjutada kapitalipakkumine. Võrreldes eelmise aastaga on 2,1 protsendi võrra vähenenud mitteformaalsete investorite osakaal 18–64-aastaste elanike seas, mis oli 2013. aastal 6,6%. Alustavad innovaatilised ettevõtted ei saa kõiki rahastamisvajadusi rahuldada pelgalt formaalsete rahastamisvõimalustega, isegi kui need võimalused on paranenud. Kui innovaatiline idufirma testib uutset ärimudelit, on raske koostada täpset äriplaani, mis veenaks traditsioonilist finantsinstitutsiooni rahastust pakkuma. Sobivamaks kapitalipakkujaks on sel juhul äriinglid, kes soovivad uudsete ideedega riskida. Kuid rahvusvahelise haardega äriinglite tähelepanu võitmiseks on vaja tugevat kasvuambitsiooni ja võimekust enda uudsetest globaalses ulatuses tõestada. Mitteformaalsed investorid alustava ettevõtja lähikonnas aitavad teha esimesi ettevõtte loomiseks ja kasvuks vajalikke investeeringuid.

Kõrg- ja kesktaseme tehnoloogiasektoreid esindavate ettevõtjate arv on vähenenud nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtjate hulgas, kuid nende sektorite vastajate arv on liialt väike, et käsitleda erinevusi statistiliselt usaldusväärseks. Sama kehtib alla ühe aasta kättesaadavate tehnoloogiate ja protseduuride kasutajate kohta. GEM küsimustik ei võimalda eristada uudsete tehnoloogiate kasutajaid ja nende tehnoloogiate väljatöötajaid.

4.1. Rahvusvaheline võrdlus

Innovatsioonis ja rahvusvahelistumises teiste riikidega võrdlusi tehes saame otsida nii eeskujusid kui ka koostööpartnereid. GEM 2013 aasta tulemuste rahvusvahelises võrdluses kasvu, innovatsiooni ja ekspordi valdkonnas pakuvad huvi teised Balti riigid ning Soome ja Rootsi kui olulised ekspordipartnerid ja Eestisse suunatud välisinvesteeringute allikad. Mõne küsitlustulemuse puhul on informatiivne ka võrdlus Sloveeniaga, mis on innovaatilisuse poolest lähedal Euroopa Liidu keskmisele (European Union, 2013: 5) ning Eestiga võrreldav avatud majandusega väikeriik. Võrdlus Iisraeliga pakub huvi kui näide riigist, kus innovaatilist ettevõtlust arendatakse keerulises geopoliitilises situatsioonis, kuid samas on iduettevõttele hea ligipääs kapitalile. **Tabelis 4.1** võrreldakse nende riikide GEM 2013 aasta küsitluse tulemusi mõne indikaatori kaupa, mis seostuvad innovaatilise, kasvule ja välisurgudele suunatud ettevõtlusega.

Indikaator	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi	Sloveenia	Iisrael
Toode on uus kõigile või mõnele kliendile, protsent varase faasi ettevõtjatest	49,2	52,0	43,4	46,2	45,5	47,6	57,2
Uus toote/turu kombinatsioon, vähe konkurente, protsent varase faasi ettevõtjatest	34,8	31,5	25,3	21,6	28,7	36,3	34,1
Võimaluspõhiste varase faasi ettevõtjate protsent kõigist vastajatest	10,4	10,2	9,3	7,3	6,8	4,7	7,7
75–100% toodangust ekspordi, protsent varase faasi ettevõtjatest	10,8	10,7	8,9	4,0	9,6	15,5	12,9
Kõrge ootus töökohtade loomisele: üle 10 töökohta või 50% töötajate arvu kasv 5 aasta jooksul, protsent varase faasi ettevõtjatest	15,3	32,2	23,6	12,2	10,5	22,7	6,7
Uute ettevõtete finantseerijate protsent kõigist vastajatest	6,6	7,9	7,3	3,0	5,9	3,7	5,0
Väljusid ärist, ettevõtte jätkas tegevust, protsent kõigist vastajaist	0,8	1,7	1,7	0,8	0,6	0,7	1,6

TABEL 4.1. Eesti ettevõtluse innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorid rahvusvahelises võrdluses

Allikas: GEM 2013 riikide võrdlusandmed

Ettevõtte arendamine ja selle eeldatavad tulemused	Põhja-Eesti	Lääne-Eesti	Kesk-Eesti	Kirde-Eesti	Lõuna-Eesti	Eesti keskmine
Kas teie ettevõtte toodet hakkavad pidama uudseks või tundmatuks kõik või mõned teie kliendid?	50,9	33,9	62,7	55,5	43,9	49,2
Mõningane turu laiendamine (ilma uue tehnoloogiata)	34,9	22,1	57,5	46,7	32,0	35,6
Sama toodet pakkuvaid ärikonkurente ei ole või neid on vähe	52,8	49,2	79,2	81,9	68,3	59,3
Rakendab tehnoloogiat, mis on olnud kättesaadav vähem kui 5 aastat	28,4	11,6	61,7	55,7	23,7	30,0
Uue toote/turu kombinatsiooni rakendamine	32,9	22,1	62,7	55,5	29,3	34,8
Tugev rahvusvaheline orientatsioon, üle 25% kliente Eestist väljaspool	24,1	49,5	17,1	36,1	24,8	26,0
Omanikele lisaks töötab viie aasta pärast üle 5 inimese	32,0	5,8	16,0	53,3	18,4	26,7

TABEL 4.2. Innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorid Eesti regioonides(%, „jah”-vastuste osakaal varase faasi ettevõtjate hulgas Eesti regioonides)

Allikas: TEK 2013

Tabelist 4.1 selgub, et Eestis on lisraeliga sama kõrgel tasemel nende varase faasi ettevõtjate arv, kes rakendavat uut toote/turu kombinatsiooni (34%). Iisrael ületab teisi võrdlusriike aga sellise innovaatilist ettevõtlust peegeldava indikaatori puhul, nagu toodete uudsus kõigile või mõnele kliendile, ning on Sloveenia (15,5%) järel teisel kohal nende varase faasi ettevõtjate arvu poolest, kes loodavad eksportida üle 75% toodangust. Läti, Leedu ja Iisraeli ühine tunnus teiste vaadeldud riikidega võrreldes on pea kahekordne selliste ettevõtjate osakaal kogu valimis, kelle ärist väljumise järel on nende ettevõtte tegevust jätkanud. Selline väljumisviis on omane skaleeritavatele iduettevõtjatele, kuid võib peegeldada ka tavaettevõtete juhtide-omanike ringi muutumist.

Eestis ja Lätis on teistest **tabelis 4.1** esindatud riikidest suurem varase faasi võimaluspõhiste ettevõtjate osakaal kõigi vastajate hulgas. Kuid nende ettevõtjate osakaal, kes loodavad enda sissetulekut või sõltumatust äri võimalusi kasutades parandada, on kõige suurem Soomes ja Rootsis. Leedus on Eestiga võrreldes rohkem töökohtade loomise kavatsusega varase faasi ettevõtjaid. Sloveenia ja Läti paistavad silma varase faasi ettevõtjate optimistliku suhtumisega enda ettevõtlusteadmistesse, -oskustesse ja -kogemustesse.

12,9% Eesti varase faasi ettevõtjatest eeldab, et ükski konkurent ei paku samasugust toodet. Sarnase osakaaluga on ka Sloveenia ja Rootsi ettevõtjate usk konkurentidest eristumise suhtes. Võrdlusriikides on selliste ettevõtjate osakaal statistiliselt oluliselt Eestist väiksem Lätis (6,6%), Soomes (7,5%) ja Leedus (7,7%). Alla aasta vanust tehnoloogiat kasutas 2013. aastal vaid 21 Eesti valimisse kuulunud 266 varase faasi ettevõtjast, mis vähendab teiste riikidega võrdluse usaldusväärsust. Protsendiliselt on uudsete tehnoloogiate kasutajate osakaal 9,4% varase faasi ettevõtjate hulgas siiski samas suurusjärgus Soome (8,5%) ja Rootsi (8,3%) ning Leedu vastavate näitajatega.

Kõik Balti riigid paistavad väljakujunenud turumajandusega riikide ja Sloveeniaga võrreldes silma uute ettevõtete finantseerijate suure osakaaluga kõigi vastajate hulgas. See võib peegeldada ka alustavate ettevõtjate piiratud krediitvõimalusi finantsinstitutsioonides, mistõttu toetatakse sugulastele ja sõpruskonnale. GEM 2013 küsitlustulemuste rahvusvahelisest võrdlusest ilmneb, et informaalsete investorite investeeritud keskmine summa USA dollarites on Eestis 9317 ja Soomes 8384, Lätis aga lausa 29 317. Iisraelis on vastav summa kõige kõrgem – 59 187. Innovaatiline ettevõtlus eeldab sageli suuremaid investeringuid toote turule toomiseks kui tuttavate toodete või teenuste turule pakkumine.

Riikide võrdlus ei anna alust järelduseks, et ükski võrreldavatest riikidest edestaks teisi enamiku innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud indikaatorite puhul. Teadmuspõhise ja rahvusvaheliselt konkurentsi-võimelise ettevõtluse arendamisel tuleb otsida eeskujusid nii juba innovatsioonipõhiste majanduste hulka kuuluvatest riikidest kui ka riikidest, mis on alles teel investeringupõhisest majandusest innovatsioonipõhise suunas.

4.2. Regionaalsed erinevused

Innovaatilise ettevõtlusega seotud tegevuste võrdlus Eesti regioonide vahel näitab mitut Eesti-sisest regionaalset tooteuunduste, konkurentsi ja rahvusvahelistumisega seotud erinevust (**tabel 4.2**).

Kesk-Eestis loodetakse Lääne-Eestist sagedamini juba üle aasta kasutusel olnud tehnoloogia rakendamise baasil turgu laiendada. Võrreldes Põhja-Eesti varase faasi ettevõtjatega näevad Kesk- ja Kirde-Eestis ettevõtlusega alustajad vähem sama toodet pakkuvaid äri konkurente. Kesk-Eestis loodetakse teistest regioonidest sagedamini rakendada uut toote/turu kombinatsiooni. Võib eeldada, et uudsuse ja soodsa konkrentsisituatsiooni hinnangutes on silmas peetud eelkõige kohalikku turgu, sest vähem kui viiendikul selle regiooni ettevõtjatest on üle 25% kliente Eestist väljaspool. Kesk-Eestis ollakse Eesti keskmisega võrreldes optimistlikumad vähem kui 5 aastat vana tehnoloogia rakendamise suhtes. Kirde-Eesti ettevõtjate ootused töötajate arvu suurendada viie aasta perspektiivis on ülejäänud Eestist oluliselt suuremad, võrreldes Lääne-Eestiga on vahe kümnekordne. Üks põhjusi võib olla Lääne-Eesti ettevõtluses suur turismiettevõtluse osakaal, mis selgitaks ka selle piirkonna tugevat rahvusvahelist orientatsiooni (49,5%). Teiselt poolt ka välisklientidele suunatud toodete uudsus allhankija puhul ei pruugi tähendada ettevõtja enda keskset rolli tootearenduses.

Turu laiendamise uue tehnoloogia rakendamise teel seadis sihiks vaid 15 küsitluses osalenud varase faasi ettevõtjat, mis ei ole piisav alus regioonidevahelisteks võrdlusteks. Seejuures 226 küsitluses osalenud varase faasi ettevõtjast kuulus vaid 15 kesktaseme tehnoloogia või kõrgtehnoloogia sektoritesse.

4.3. Alustavast ettevõtjast väljakujunenud ettevõtjaks – optimism ja ambitsioonid

Varase faasi ettevõtjate hinnangud võivad peegeldada optimismi, mis ettevõtte hilisemas arengus kinnitust ei leia. Seetõttu võrdleme varase faasi ettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate hinnanguid mõnele uue ettevõttega alustamise, innovatsiooni, kasvu ja ekspordiga seotud eeldusele ja sihile, kus nende alavalimite hinnangud omavahel võrreldes oluliselt erinesid.

Varase faasi ettevõtjad eristuvad vastajate üldkogumist positiivse hinnanguga ettevõtluse alustamise võimalustele enda piirkonnas, kuid väljakujunenud ettevõtjate hinnang nende võimalustele ei ületa kõigi TEK vastajate hinnangute keskmist (46,1%). Väärib märkimist, et väljakujunenud ettevõtjate hulgas kokku

Indikaatorid	Varase faasi ettevõtjate hulgas	Väljakujunenud ettevõtjate hulgas
6 kuu jooksul on minu piirkonnas head võimalused ettevõttega alustada	71,3	44,1
Kas teie ettevõtte toodet hakkavad pidama uudseks või tundmatuks kõik või mõned teie kliendid?	49,2	23,7
Rakendab tehnoloogiat, mis on olnud kättesaadav vähem kui 5 aastat	30,0	15,7
Sama toodet pakkuvaid ärikonkurente ei ole või on neid vähe	59,4	43,0
Uue toote/turu kombinatsiooni rakendamine	34,8	15,9
Mõningane turu laiendamine (ilma uue tehnoloogiata või tehnoloogiaga)	42,3	29,1
Tugev rahvusvaheline orientatsioon, üle 25% kliente Eestist väljaspool	26,0	17,5

TABEL 4.3. Varase faasi ettevõtjate ja väljakujunenud ettevõtjate hinnangute erinevused (% „jah”-vastuste osakaal)

Allikas: TEK 2013

Indikaatorid	Varase faasi ambitsioonikate ettevõtjate hulgas	Varase faasi vähem ambitsioonikate ettevõtjate hulgas
Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	44,9	54,9
Magistritasandi kõrgharidus omandatud	17,5	9,7
Üheliikmelisest leibkonnast	22,1	8,9
Teeb täiskohaga palgatööd	56,5	41,6
Omab osa ettevõtetest	59,1	42,8
Omab kogu ettevõtet	33,2	42,1
Tarbekaupade tootmisele orienteeritud	46,1	28,6
Sama toodet pakkuvaid ärikonkurente ei ole või on neid vähe	67,2	47,5

TABEL 4.4. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate olulised erinevused (% „jah”-vastuste osakaal)

Allikas: TEK 2013

on tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga ettevõtjate osakaal varase faasi ettevõtjate omast väiksem. Ent seeriaetevõtjatest, kes juba kogunud ettevõtjana käivitavad uut ettevõtet, usub 64,1%, et üle 25% uue ettevõtte klientidest on Eestist väljaspool. Samas varase faasi ettevõtjatest 60,2% eeldab, et vähemalt 25% nende klientidest hakkab olema välisriikides ja/või loodab, et nende toode on uus kõigile või mõnele potentsiaalsele kliendile. Rahvusvahelistumisele või uudse toote pakkumisele, samuti nende kahe tunnuse kombinatsioonile orienteeritud varase faasi ettevõtjaid käsitletakse ülejäänutega võrreldes ambitsioonikamana.

4.4. Ambitsioonikad ja vähem ambitsioonikad ettevõtjad

Ambitsioonikamate varase faasi ettevõtjate territoriaalne jaotus ei erine oluliselt vähem ambitsioonikate ettevõtjate jaotusest Eesti piirkondade vahel. Kui kõigist ambitsioonikatest ettevõtjatest tegutseb Põhja-Eestis 56,8% ja Lõuna-Eestis 20,1%, siis vähem ambitsioonikate hulgas on Põhja-Eesti ettevõtjaid 58,9% ja Lõuna-Eesti ettevõtjaid 23,7%. Ülejäänud piirkondade osakaal varase faasi ambitsioonikas ettevõtluses on 23%, vähemambitsioonikas ettevõtluses 27,4%.

Uute, alla aasta vanade tehnoloogiate kasutajate väikese arvu tõttu ei ilmne ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate vahel statistiliselt olulisi erinevusi. Ühe kuni viie aasta vanuste tehnoloogiate rakendajate osakaal ambitsioonikate varase faasi ettevõtjate hulgas on küll mõnevõrra suurem (25,7%) kui vähem ambitsioonikate ettevõtjate seas (12,9%). Võimaluspõhiste ettevõtjate osakaal ambitsioonikate varase faasi ettevõtjate hulgas (80,2%) on vaid seejuures minimaalselt kõrgem kui vähem ambitsioonikate ettevõtjate hulgas (77,5%).

Ambitsioonikamate ettevõtjate hinnangud ettevõtluse kui atraktiivse karjäärivaliku suhtes Eesti elanikkonna jaoks on võrdlemisi pessimistlikud ja seda isegi kõigi vastajatega võrreldes, kellest pidas ettevõtlust soovitud karjäärivalikuks 53,2%.

Tabel 4.4 võtab kokku ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate erinevused, mida on oluline arvesse võtta innovatsioonile ja rahvusvahelistumisele suunatud ettevõtluse arendamisel. Võib oletada, et ambitsioonikad ettevõtjad näevad teistest sagedamini ka võimalust ennast tasuval palgatööl rakendada.

Ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on suhteliselt suur magistrikraadi omandanute osakaal, kuid bakalaureusekraadiga varase faasi ettevõtjate puhul ambitsioonikusega seotud olulisi erinevusi ei ilmne. Ambitsioonikad varase faasi ettevõtjad on teistest sagedamini üheliikmeline leibkond, mis peegeldab ka 18–24-aastaste suhteliselt suurt osakaalu (22,4%) nende hulgas.

Ambitsioonikad ettevõtjad arvavad vähem ambitsioonikatega võrreldes harvem, et *enamik inimesi Eestis eelistaks ühesugust elatustaset*. Ambitsioonikad ettevõtjad on ettevõtluse varases faasis vähem ambitsioonikatest harvem ettevõtte ainuomanikud ja sagedamini ettevõtte omanike ringis koos teiste partneritega, mis peegeldab koosloova orientatsiooni (Elenurm, 2013) ja meeskonnatöö olulisust tooteuundustele ja välis-turgudele orienteeritud äriarenduses.

Vaid 13,2% ambitsioonikatest varase faasi ettevõtjatest on välisriikide klientide osakaaluks prognoosinud üle 90%, st rajanud enda ärimudeli täielikult rahvusvahelistumisele. Ambitsioonikate ettevõtjate tegevuses on suhteliselt suur osakaal tarbekaupade tootmisel. Informatsiooni- ja kommunikatsioonitehnoloogia valdkonnas tegutsejate osakaal ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on seejuures 7,4%. Ettevõtte kasvu töötajate arvu suurendamise kaudu prognoositakse tagasihoidlikult. Viie aasta pärast kavatsesid üle viiekümne töötaja kaasata vaid 2,6% ambitsioonikatest varase faasi ettevõtjatest, mis oluliselt ei erine vähem ambitsioonikate 2,3%-st.

Peatüki kokkuvõte

Aastases võrdluses on mitmes ettevõtluse kasvuambitsioone puudutavas võtmenäitajas toimunud muutused. Pea kümne protsendi võrra on langenud nii nende varase faasi ettevõtjate osakaal, kes kavandavad eesiseisva viie aasta jooksul palgata vähemalt viis töötajat, kui ka nende osakaal, kes plaanivad luua 10 uut töökohta. Vähenenud on ka nii kõrg- kui ka kesktaseme tehnoloogiat kasutavate ettevõtjate arv ning mitteformaalsete investorite arv. Üldiselt on tähelepanuväärne Eesti ettevõtete tagasihoidlik kasvuambitsioon, seda ka teistest rohkem välis-turgudele ja tooteuundustele orienteeritud varase faasi ettevõtjate hulgas. Samas tuleb Eesti 2012. ja 2013. aasta TEK tulemuste võrdlemisel võtta arvesse, et trendid võivad peegeldada globaalse finantskriisi jätkuvat mõju Euroopas ja madalat majanduskasvu Eesti jaoks olulistel majandusturgudel.

Võrdlus naaberriikidega näitab siiski, et mitmed eeldused innovatsioonile orienteeritud teadmuspõhise majanduse suunas liikumiseks on Eestil olemas, eeskätt võimaluspõhise ettevõtluse suur osakaal ja varase faasi ettevõtjate optimism ja rahvusvaheline orientatsioon ning ambitsioonikate ettevõtjate kõrge haridustase.

Nõrgaks kohaks on alla aasta vanuste tehnoloogiate vähene rakendamine. Samuti nende ambitsioonikate ettevõtjate väike osakaal, kes juba ettevõtluse varases faasis teeksid valdavalt panuse välisklientidele.

Riigisisises regionaalses võrdluses eristub Kirde-Eesti teistest piirkondadest kasvuambitsiooniga töökohti luua, mis võrreldes Lääne-Eestiga on koguni 10 korda suurem. Kõrgeim on Kirde-Eesti näitaja ka ärikonkurentsi tunnetamise poolest, sest tervelt 81,9% ettevõtjatest usub, et nende tootele/teenusele konkurendid kas

puuduvad või on neid vähe. Kesk-Eesti ettevõtjad rakendavad enim uusi toote/turu kombinatsioone ning samuti on esirinnas uute, alla 5 aasta vanuste tehnoloogiate rakendamisel.

Tugevaim rahvusvaheline orientatsioon on GEM uuringu andmetel Lääne-Eestil, mis võib aga olla tingitud selle piirkonna suurest turismiettevõtluse osakaalust, mis oma olemuselt ei pruugi olla innovaatiline. Suurem osa ambitsioonikamate ettevõtjatest tegutseb aga Põhja-Eestis.

Varase faasi ambitsioonikamate ettevõtjate hulgas on suhteliselt suur magistritaseme hariduse omandanute hulk (17,5%) ning nad on sagedamini pärit üheliikmelisest leibkonnast (22,1%) kui vähem ambitsioonikad ettevõtjad (8,9%). Vaid 13,2% ambitsioonikatest varase faasi ettevõtjatest on välisriikide klientide osakaaluks prognoosinud üle 90%, st rajanud enda ärimudeli täielikult rahvusvahelistumisele.

Kõigi kasvuambitsioone käsitletud näitajate lõikes ületavad varase faasi ettevõtjad väljakujunenuid. Väljakujunenud ettevõtjatega võrreldes hindavad varase faasi ettevõtjad soodsate ettevõtlusvõimaluste olemasolu tunduvalt kõrgemalt. Samuti on varase faasi ettevõtjatel tugevam rahvusvaheline orientatsioon, sagedamini kasutatakse alla viieaastast tehnoloogiat või uut toote/turu kombinatsiooni.

5. Noorte ettevõtlus Eestis

Noorte ettevõtlusele on pööratud viimastel aastatel küllaldaselt tähelepanu seoses noorte raske olukorraga tööturul, ja seda mitte ainult Euroopa Liidus, vaid ka mujal. Peale võimalike struktuursete probleemide mitmes riigis (nt jäigad tööturu institutsioonid, kõrge miinimumpalk ja hõive kaitse regulatsioonid, haridussüsteemi probleemid) on probleeme süvendanud ka hiljutine (ja paljudes riikides jätkuv) majanduskriis, mis on eba-proportsionaalselt palju mõjutanud just noori.

Rahvusvahelise tööorganisatsiooni (ILO) uurimused on näidanud, et noortel on tõenäosus olla töötu kolm korda suurem kui täiskasvanutel (ILO 2013). Üldiselt on oluline noorte tööpuuduse põhjus noorte oskuste mittevastavus tööturu nõudmistele (UNESCO 2013). Majanduskriisi ajal aastatel 2008–2009 tõusis 15–24-aastaste vanusegrupis tööpuudus 17,5 protsendi võrra (10%-lt 27,5%-ni), kuid 25–49-aastaste seas üksnes 8,3 protsenti (4,7%-lt 13%-ni). Lisaks kogesid noored suuremat töötundide langust (2008–2009 –6,7%) ja suuremat osajaga töötajate arvu (4,8%) kasvu (Masso, Krillo 2011). Sellised kogemused tõstatavad küsimuse, kas noorte tööpuudust saaks lahendada ettevõtluse kaudu.

Ettevõtjaks hakanud noore võimuses on ühest küljest kindlustada endale sissetulek. Teisest küljest on leitud ka tõendusmaterjali selle kohta, et noored ettevõtjad kalduvad palkama samuti keskmisest enam noori töötajaid (Kew *et al.* 2013). Sotsiaalsete mõjude kõrval on mitu varasemat uuringut täheldanud, et noored reageerivad aktiivsemalt uutele võimalustele majanduses, nende ettevõtted on innovaatilisemad ja suunatud kiirele kasvule (*ibid.*).

Noorteks loetakse kõige laialdasemalt (nt ÜRO, Rahvusvaheline Tööorganisatsioon, Eurostat) 15–24-aastasi inimesi (Görlich *et al.* 2013). Samas on GEM uuringu raames eristatud kaht kategooriat, nooremad noored (*young youth*, 18–24-aastased) ja vanemad noored (*older youth*, 25–34-aastased), täiskasvanuna käsitletakse vastavalt 35–64 aasta vanuseid inimesi (Kew *et al.* 2013). Käesoleva raporti autorite arvates tuleks neid vanusegruppe eraldi vaadelda, sest peamised põhjused ettevõtlusega alustamiseks võivad olla erinevad.

Enne Eesti GEM uuringu tulemuste juurde pöördumist toome välja globaalse GEM 2013 noorte ettevõtluse raporti peamised seisukohad (Kew *et al.* 2013):

- Euroopa Liidus on noored 2,2 korda sagedamini valmis ettevõtet asutama kui täiskasvanud ning ka tõenäosus olla täiskasvanute ettevõtjate (*nascent business*) hulgas on kõrgem. Teiselt poolt on noori suhteliselt vähem väljakujunenud ettevõtjate hulgas.
- Eriti just Euroopa Liidus kalduvad noored enam tegelema võimalustest ajendatud ettevõtlusega (4,6 korda enam kui vajadusest ajendatud ettevõtlusega, täiskasvanute korral on erinevus 3,1-kordne).
- Noored näevad võrreldes täiskasvanutega 1,2 korda enam ettevõtlust hea karjäärivalikuna, mis võib ühest küljest peegeldada ka rasket olukorda tööturul.
- Euroopa Liidus näevad noored häid äri võimalusi, ent on kriitilisemad äri alustamiseks vajalike oskuste omamise suhtes. Häid äri võimalusi tunnetavad keskmisest vähem majanduslikult raskes olukorras olevate riikide noored (Ungari, Kreeka, Hispaania).
- Kuigi noorte juhitud ettevõtted on üldiselt väiksemad, plaanivad noored ettevõtjad kõikjal maailmas luua enam töökohti. Noored loevad ennast kõikides regioonides innovaatilisemaks (kuigi vahe täiskasvanutega pole suur).
- Kartus ebaõnnestuda on suurim Euroopa Liidus (46,7%) ja sarnane nii noorte kui ka vanemaerialiste hulgas.

Vaadeldes ettevõtluse erinevaid etappe Eestis, on selgelt täheldatav trend, et noorte seas on täiskasvanutest oluliselt enam potentsiaalseid (umbes 3-kordne erinevus) ja samuti ka täiskasvanute ettevõtjaid. Ootuspäraselt on noorte hulgas palju vähem väljakujunenud ettevõtjaid (seda ka tulenevalt definitsioonist – üle 3,5 aasta tegutsenud ettevõtja). Sellest hoolimata on TEA määr noorte seas siiski üle kahe korra kõrgem täiskasvanute omast. Nooremad noored suuremas osas ilmselt veel õpivad ja mõnevõrra madalamad uusettevõtjate ning TEA määra väärtused on nende seas niisiis ootuspärased. Seejuures on huvitav asjaolu, et potentsiaalsete ja uusettevõtjate vahe on pigem suurem noorte kui täiskasvanute puhul (vastavalt 5,9 ja 4,2 korda) ehk noorte ettevõtlust takistavate tegurite vähendamisel saaks olla suurem mõju ettevõtlusaktiivsuse kasvule. Globaalses võrdluses

Muutuja	Noored (18–34)	Nooremad noored (18–24)	Vanemad noored (25–34)	Täiskasvanud (35–64)	Kogu valim*
Potentsiaalsed ettevõtjad	37,2	40,7	35,1	12,2	19,7
Tähtsavad ettevõtjad	13,5	13,5	13,5	5,0	7,7
Uusettevõtjad	6,3	4,7	7,3	2,9	3,9
Väljakujunenud ettevõtjad	1,1	0,0	1,9	6,9	5,1
TEA määr	19,5	17,8	20,6	7,7	11,4

TABEL 5.1. Noorte ja täiskasvanute ettevõtlusaktiivsus Eestis (%)

* Siinkohal ei peeta silmas kogu tööelist elanikkonda, vaid kogu valimit, mis võttis arvesse ka vastanuid alates 64. eluaastast.

Allikas: autorite arvutused GEM TEK 2013 andmete alusel

Vanusegrupp	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ETTEVÕTJATE OSAKAAL HÕIVATUTE HULGAS							
Nooremad noored (18–24)	2,6	0,9	0,8	1,9	2,6	2,4	2,2
Vanemad noored (25–34)	8,7	8,1	9,5	7,9	6,5	6,1	7,3
Täiskasvanud (35–64)	9,2	10,1	11,3	8,9	9,2	9,2	9,0
Kõik hõivatud	7,8	7,8	8,7	7,5	7,9	8,0	8,2

TABEL 5.2. Ettevõtjate osakaal hõivatute hulgas Eesti tööjõu-uuringu andmete alusel (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti tööjõu-uuringu indiviiditaseme aastate 2005–2011 andmete põhjal. Ettevõtjate grupp sisaldab siin palgatöötajatega ettevõtjaid, üksikettevõtjaid, talupidajaid.

on noored suhteliselt enam valmis ettevõtlusega alustama, ent Eesti puhul on erinevus vägagi tähelepanuväärne. Osa noorte kõrgemast ettevõtlusaktiivsusest võib olla seotud sellega, et nad on valmis kaaluma oma tööelu alguses enne sobiva töö leidmist erinevaid variante, sh ka ettevõtlust. Samas, kui tasuv palgatöö on leitud, jäävad mõtted ettevõtluses osalemisest sageli tagaplaanile.

Et GEM uuring korraldati Eestis esimest korda alles 2012. aastal, siis ajalise võrdluse tarvis on autorid vaadelnud Eesti tööjõu-uuringut. Viimase andmetest noorte suurem ettevõtlusaktiivsus pigem välja ei paista, mis võib viidata kahe uuringu erinevale metoodikale noorte ettevõtluse vormide tuvastamiseks. Ajalise dünaamika juures pakub huvi, et majanduskriisi ajal pigem nooremate noorte seas ettevõtjate osakaal pisut kasvas ja vanemate noorte seas pigem langes. Samuti oli noorte seas töö kaotamise tõenäosus suurem (Masso ja Krillo 2011).

Üks võimalus ettevõtlusega tegelemist vaadelda on jälgida liikumisi erinevate hõivestaatuste vahel, kasutades tööjõu-uuringu andmeid. Kui enamasti eristatakse kolme rühma (hõivatud, töötud, mitteaktiivsed), siis käesoleva raporti kontekstis on hõivatud omakorda jagatud palgatöötajateks ning ettevõtjateks. Tabelis 5.3 toodud protsendid näitavad liikumisi ühe aasta jooksul, näiteks palgatöötajast noor on 91,5% tõenäosusega ka aasta hiljem palgatöötaja.

Tabelist nähtub, et liikumine palgatöötajast ettevõtjaks on mõlema eagrupi korral võrdselt vähetõenäoline. Märkimisväärne erinevus avaldub töötute ja mitteaktiivsete noorte puhul. Nimelt noortest töötutest 7,4% ja noortest mitteaktiivsetest 3,23% on aasta hiljem ettevõtjad, mis viitaks justkui vajaduspõhise ettevõtluse olulisusele noorte puhul. Tõenäosus jääda ettevõtlusega tegelema on väiksem kui tõenäosus jääda tegelema palgatööga, st ettevõtlusest muudesse seisunditesse liikumise sagedus on küllalt suur. Üks selgitus võiks siin olla see, et palgatöö head võimalused tõmbavad inimesi ettevõtlusest ära.

TEK-i kohaselt on ettevõtlusega tegelemise põhjused noorematel ja vanematel noortel üsna erinevad. Kuigi mõlema grupi puhul on võimalusettevõtluse osakaal suurem täiskasvanute vastavast näitajast, siis just nooremad noored omavad siin kõrgeimat tulemust. Ilmselt on üks põhjus sisenemine tööturule.

Kui õpingute jooksul alustatakse suure tõenäosusega pigem võimaluse tõttu, siis pärast õpingute lõpetamist muutub oluliseks ka tööturul hakkama saamine ning puuduv töökoht või sellega rahulolematust tingib vajaduspõhist ettevõtlust. Seejuures on noorematele olulisim motivaator sissetuleku suurendamine ja vanematele noortele suurem sõltumatus (nad tõenäoliselt juba töötavad, kuid eelistaksid palgatööle sõltumatust).

Eesti noored eristuvad teiste Euroopa riikide noortest selle poolest, et neil on suhteliselt väiksem hirm ebaõnnestumise ees. Euroopas tervikuna on nimetatud oluline äri alustamist takistav tegur nii noorte kui ka täiskasvanute hulgas. Samas ei pruugi vanema ja noorema põlvkonna erinevat ettevõtlusaktiivsust selgitada ainult hirm ebaõnnestumise ees, paljudel vanema põlvkonna esindajatel on tõenäoliselt ka ettevõtlust alustades rohkem kaotada, näiteks senine tasuv töö, säästud jne.

Huvitava aspektina on täheldatud, et välismaal töötamisel on positiivne seos ettevõtluse alustamisega, näiteks olgu toodud Albaania (Kilic *et al.* 2009). GEM 2012. aasta andmed toetasid samuti seda väidet, sest kõikides vanusegruppides oli varase faasi ettevõtluses hõivatute hulgas tunduvalt enam neid, kes olid olnud kolme viimase aasta jooksul välismaal. Noorte puhul on erinevus ettevõtjate ja mitteettevõtjate vahel väiksem (vastavalt 9% ja 14%) kui täiskasvanute seas (vastavalt 4% ja 11%), sest noored käivad keskmisest enam välismaal ka õpingute tõttu ning seega on korrelatsioon ettevõtluse ja väliskogemuste vahel mõnevõrra nõrgem.

Ettevõtte edukuse mõõduna on käesoleva raporti autorid vaadelnud töökohtade loomist, ekspordi-intensiivsust ja innovaatilisust (tabel 5.5). Võttes arvesse Eesti majanduse väiksust on iga jätkusuutliku äri jaoks oluline müük välismaale. Noorte hulgas on väliskliente omavate ettevõtete osakaal mõnevõrra madalam täiskasvanutest. Nooremate noorte suhteliselt kõrgem näitaja võib olla seotud selle grupi väiksusega.

Noorte asutatud ettevõtted on mõnevõrra innovaatilisemad, need kasutavad sagedamini uuemaid (kuni 5 aasta vanuseid) tehnoloogiad. Täiendavaid küsimusi innovaatilisuse kohta sisaldas TEK 2012. aasta uuring. Noorte juhitud ettevõtted on oodatavalt väiksemad, samas näevad nad aga ette töötajate arvu kiiremat kasvu kui täiskasvanud.

Peatüki kokkuvõte

Kokkuvõttes võib öelda, et suur tähelepanu noorte ettevõtlusele peegeldab ühelt poolt noorte rasket olukorda paljude riikide tööturul, teiselt poolt selle eeldatavalt suurt potentsiaali. Mitme näitaja puhul on oluline eristada n-ö nooremaid (18–24) ja vanemaid (25–34) noori – näiteks esimene grupp tegeleb suhteliselt enam võimaluspõhise ettevõtlusega ja teine vajaduspõhise ettevõtlusega.

Eesti noored ettevõtjad paistavad silma küllalt suure ettevõtluspotentsiaali poolest ja eristuvad mõnes mõttes ka positiivselt muude Euroopa riikide noortest. Eestis on noorte seas potentsiaalsete ettevõtjate arv kolm korda suurem kui täiskasvanute hulgas, TEA määr kaks korda kõrgem ning ootuspäraselt on vähem väljakujunenud ettevõtjaid.

Töötajate grupp		Palgatöö	Ettevõtja	Töötu	Mitteaktiivne
24–34-aastased	Palgatöö	91,54	1,17	3,79	3,50
	Ettevõtja	15,04	75,90	6,31	2,74
	Töötu	42,92	7,38	42,47	7,23
	Mitteaktiivne	31,59	3,23	8,36	56,82
35–64-aastased	Palgatöö	92,05	1,02	3,74	3,20
	Ettevõtja	8,64	86,12	2,75	2,49
	Töötu	36,39	1,76	45,50	16,34
	Mitteaktiivne	9,12	1,21	3,92	85,76
Kõik	Palgatöö	89,86	0,96	3,77	5,41
	Ettevõtja	10,39	80,98	4,01	4,62
	Töötu	39,32	2,11	40,26	18,32
	Mitteaktiivne	9,00	0,68	3,68	86,64

TABEL 5.3. Inimeste liikumine tööturuseisundite vahel ühe aasta jooksul (%)

Allikas: autorite arvutused Eesti tööjõu-uuringu indiviiditaseme aastate 2005–2011 andmete põhjal

Muutuja	Noored (18–34)	Nooremad noored (18–24)	Vanemad noored (25–34)	Täiskasvanud (35–64)	Kogu valim*
Vajadustest ajendatud ettevõtlus e vajadusettevõtlus	32,6	23,7	38,5	26,2	29,8
Võimalustest ajendatud ettevõtlus e võimalusettevõtlus	66,2	75,2	60,2	57,4	62,4
On töökoht, aga otsib paremaid võimalusi	10,6	9,4	11,4	16,8	13,3
Sissetuleku tõstmine	37,6	49,0	28,0	33,0	35,8
Suurem sõltumatus	44,6	35,4	52,4	53,0	47,9
Kartus ebaõnnestuda takistab äri alustada	44,1	42,8	44,9	54,3	51,0

TABEL 5.4. Noorte ja täiskasvanute ettevõtlusega tegelemise põhjused (%)

* Siinkohal ei peeta silmas kogu tööealist elanikkonda, vaid kogu valimit, mis võttis arvesse ka vastanuid alates 64. eluaastast.

Allikas: autorite arvutused TEK 2013 andmete alusel

Noorte kõrge TEA võib olla põhjendatav nende avatusega kaaluda oma tööelu alguses palgatööle ka alternatiivseid variante. Siis, kui ollakse ennast juba sidunud tasuva palgatööga, on tõenäosus ettevõtlusesse liikuda vähene. Nimelt 91,5% palgatööd tegevatest noortest on ka järgmisel aastal palgatööl. Õpingute jooksul alustatakse pigem võimalusettevõtlusega ning õpingute järel suureneb vajadusest ajendatud ettevõtlus motivaatorina. Noorematele noortele on ettevõtlusega tegelemise peamine ajend sissetuleku suurendamine ning vanematele noortele suurem sõltumatus.

Eesti noored kardavad võrreldes Euroopa keskmisega ebaõnnestumist vähem. Huvitav on positiivne seos välismaal viibimise ning ettevõtlusaktiivsuse vahel ning see on märkimisväärne just täiskasvanute puhul. Noorte seas on võrreldes täiskasvanutega aga vähem eksportivaid ettevõtteid. Noorte ettevõtteid on innovaatilisemad, ent väiksemad, kuid näevad täiskasvanute omadest ette kiiremat töötajate arvu kasvu.

Noorte suure ettevõtluspotentsiaali realiseerumist takistavad mitmesugused tegurid, samas ei saa ka öelda, et kõigi ettevõtlust takistavate tegurite puhul noored tingimata täiskasvanutest eristuksid. Ilmselt ka hoolimata juba veerand sajandit kestnud tegutsemisest turumajanduse oludes kajastub siin noorte suurem kohanemisvõime. Noorte ettevõtluspotentsiaali rakendamiseks tuleb jätkuvalt pingutada nende ettevõtlusaktiivsust takistavate tegurite eemaldamiseks ja noorte ettevõtlusteadmiste suurendamiseks, näiteks ettevõtlusõppe lõimimisega hariduse loomuliku osana.

Muutuja	Noored (18–34)	Nooremad noored (18–24)	Vanemad noored (25–34)	Täiskasvanud (35–64)	Kogu valim*
On kliente välismaal	59,0	86,0	53,2	63,1	62,2
Kasutab uut (kuni 5 aastat vana tehnoloogiat)	28,2	29,8	27,8	20,2	22,1
Ettevõttes töötavate töötajate arv praegu	2,0	2,2	1,9	6,3	5,2
Ettevõttes töötavate töötajate arv oodatavalt 5 aasta pärast	4,2	3,9	4,3	7,1	6,4

TABEL 5.5. Noorte ja täiskasvanute ettevõtete tegevust iseloomustavad näitajad (%)

* Siinkohal ei peeta silmas kogu tööelist elanikkonda, vaid kogu valimit, mis võttis arvesse ka vastanuid alates 64. eluaastast.
Allikas: autorite arvutused TEK 2013 andmete alusel

6. Eesti ettevõtluse ökosüsteemi väljakutsed ja arengusuunad

Ettevõtluse ökosüsteemi kontseptsiooni kasutatakse ettevõtluskeskkonna kirjeldamiseks erinevates süsteemides nii üksiku institutsiooni kui ka ühiskonna tasandil. Ökosüsteem sisaldab endas nii keskkonda ja selles tegutsevaid asjaosalisi kui ka nende lühi- ja pikaajalisi eesmärgi ning tegutsemist ehk ettevõtlusprotsesse. Keskkonnas toimivate ettevõtlusprotsesside kvaliteedi ja kvantiteedi mõõdetavuse eesmärgil on võetud kasutusele GEDI (*Global Entrepreneurship and Development Index*) indeks (Acs ja Szerb 2012), mis koosneb kolmest alamindeksist, milleks on ettevõtlushoiakud, -ambitsioonikus ja -aktiivsus (sh majanduslik toimetulek) (*ibid.*). Näitajad saadakse osaliselt GEM-ist, aga kasutatakse ka teisi tunnustatud olemuselt kompleksseid mõõdikuid (nt *Doing Business Index*, *Index of Economic Freedom*), samuti erinevate mõõdikute kombinatsioone (*Business Climate Rate*, *Corruption Perception Index*, *Business Freedom*, *Innovation Index*, *Market Sophistication Index*, *Economic Globalization*) (Acs ja Szerb 2010).

GEDI oma süsteemsusega täiendab ja korrigeerib ettevõtlusaktiivsuse hinnanguid, mis saadakse GEM (TEK) küsitlusega. Sama eesmärgi täidab osaliselt ekspertide küsitlus (NES), mis peaks täiendama põhiküsimustikuga saadavaid tulemusi. Ühtlasi võiksid mõlemad andmestikud kokku olla poliitikasoovituste väljatöötamise alus. Soovides teha riikidevahelist võrdlust, peab ekspertide hinnangu suhtes olema kriitiline. Isegi ühe riigi ekspertide kognitiivne pilt sõltub sellest, millisesse gruppi ekspert kuulub, kas ta on poliitik, tugisüsteemi professionaal, investor või ettevõtja (Lee ja Wong 2004). Puuduvad andmed analoogilisest rahvusvahelisest võrdlusest, kuid pole põhjust arvata, et eri riikide ekspertide ettevõtluskeskkonna tajus oleks homogeensem. Seepärast tuleb ekspertide küsitluse võrdleval tõlgendamisel olla ettevaatlik. GEDI reastab Eestit koos lähinaabritega, nagu on toodud tabelis 6.1.

Kuigi GEDI ja ekspertide hinnanguid GEM uuringus (lisa 4) ei saa otse võrrelda, on huvitav teha mõningaid tähelepanekuid. NES küsimustiku põhjal on Läti ekspertide hinnangud Baltimaadest kõrgeimad seitsmes valdkonnas, Leedu ekspertide hinnang on kõrgeim vaid neljas valdkonnas (mõlemad jagavad esikohta kahes valdkonnas). Samas edestab GEDI skoori järgi Leedu Lätit. Eesti positsioon edestab nii GEDI kui ka NESi hinnangute (kümme valdkonda Baltimaade kõrgeima hinnanguga) põhjal mõlemat Balti riiki.

Ambitsioonikuse poolest (GEDI alamindeksina) edestab Eesti põhjanaabrit Soomet, ka aktiivsusest pole mahajäämus väga suur – ainult viis kohta reitingu positsioonis, kuid suurim vahe tuleb välja ettevõtlushoiakutes (tabel 6.1). Rootsi seevastu esindab „maailma tippklassi” – esikümme, kuhu kuuluvad eesotsas USA-ga teised Angloameerika riigid ja Põhjaamaad.

GEDI analüüsi tulemuste arutelu Eesti ekspertidega toodi välja neli põhilist kitsaskohta:

- ettevõtlushoiakud ja ettevõtlusega seonduvate riskide tajumine;
- ettevõtluseks vajalikud oskused;
- juurdepääs ettevõtluseks vajalikule kapitalile, sh targale riskikapitalile;
- suure osa ettevõtete ebapiisav motivatsioon innovatsiooniks ja innovaatiline tegevus.

Ettevõtlusele soodsate hoiakute kujundamine eeldab ettevõtluse suuremat väärtustamist Eesti ühiskonnas. Kasvupotentsiaali realiseerimine eeldab suurema arvu ettevõtjate väljatoomist mugavustsoonist innovaatilisema ettevõtluse kasvurajale, aga samuti kasvule orienteeritud ettevõtluseks täiendavate rahastamisviiside arendamist.

Globaalse Ettevõtlusmonitori 2013 andmete võrdlemisel 2012. aasta andmetega väärub ettevõtluse ökosüsteemi arendamise ja ettevõtluse tugimeetmete sihituse seisukohalt tähelepanu kasvuorientatsiooniga varase faasi ettevõtjate arvu vähenemine, sest sellistest ettevõtjatest sõltub töökohtade loomine ja tööpuduse vähendamine.

Kui Eesti ettevõtlus muutub senisest innovatsioonipõhisemaks, võib GEM rahvusvahelistest trendidest (Amoros ja Bosma 2014) lähtudes prognoosida ettevõtlusaktiivsuse langust sarnaselt, nagu see on ilmnunud teistes innovatsioonipõhistes riikides. Teisest küljest peaks seda tasakaalustama ettevõtete kasv ja rahvusvahelistumine. Kasvuorientatsiooni reaalseks rakendumiseks on oluline nii ambitsioonika iduettevõtluse soodustamine kui ka kasvuettevõtete jätkusuutlikkuse suurendamisele suunatud abinõud. Väljakujunenud

Riik	GEDI		ETTEVÕTLUS					
	Indeks	Reiting	Hoiakud	Reiting	Aktiivsus	Reiting	Ambitsioonikus	Reiting
Rootsi	0,63	2-3	0,73	1	0,64	6	0,53	5-6
Soome	0,5	16-17	0,63	7-8	0,49	18	0,37	27-30
Eesti	0,41	25	0,39	33-37	0,43	23	0,39	24-25
Leedu	0,37	30-32	0,35	46-54	0,41	25-26	0,33	36-38
Läti	0,35	34-36	0,35	46-54	0,37	35-36	0,33	36-39

TABEL 6.1. Eesti ja lähiriikide globaalne ettevõtluse ja arenguindeks (GEDI) koos alamindeksite ja positsiooniga 118 riigi järjestuses

Allikas: Autorid (Acs, Szerb ja Autio 2013) põhjal

ettevõtjate osakaalu poolest on Eesti positsioon Euroopa Liidu keskmisega, samuti Läti ja Leeduga võrreldes nõrgem kui varase faasi ettevõtlusaktiivsuse puhul.

Olukorras, kus ettevõtluse tugisüsteemide rahastamise võimalused on piiratud, on probleemiks ka mitteformaalsete investorite vähenenud arv, kelle osakaal uusettevõtluses Eestis on siiski jätkuvalt suurem kui sellises arenenud ettevõtluse tugisüsteemiga riigis nagu Soome. Lähemate aastate prioriteete võiks olla suurendada informaalsete investorite kui potentsiaalsete äriinglite pädevust ja arendada nende koostööd riiklike ettevõtluse tugisüsteemidega.

Ebaõnnestumise kartus ei ilmne pelgalt potentsiaalsete ettevõtjate hulgas, vaid seda toovad oma vastustes esile nii varase faasi kui ka väljakujunenud ettevõtjad. Siin ilmneb vastuolu heade ettevõtlusvõimaluste tajumisega, milles Eesti edestab paljusid Euroopa Liidu riike ja innovatsioonipõhiseid majandusi. Töötuskindlustuse regulatsioonide muutmine ja muud riiklikud meetmed ei tohiks vähendada ettevõtlusega tegelevate inimeste turvatunnet, vaid peaksid pigem looma sotsiaalse turvavõrgu ka neile inimestele, kes ambitsioonika ettevõtlusega katsetamise nimel loobuvad täielikult palgatööst, et oma äri arendamisele keskenduda.

Võimaluspõhise ettevõtluse suhteliselt kõrge osakaal Eesti varase faasi ettevõtluses loob head võimalused katsetada uudseid äriideesid. Üks seda toetavaid suundi võiks olla meeskonnapõhise ettevõtluse toetamine, kus osa ettevõtte asutajatest pühendub ettevõtlusprojektile täisajaga. Osa kolleege (nt tehnoloogia-eksperdid) võiksid oma ekspertiisi rakendamist uue ettevõtte asutamisel ühitada palgatööga senise tööandja juures. Nii suguste lahenduste puhul on muidugi vaja arvestada kõigi osaliste huve, kuid olemasolevate edukate ettevõtete kaasamine uute idufirmade kaasasutajatena Iisraeli eeskujul võiks soodustada alla aasta vanuste tehnoloogiate rakendamist uutes äriprojektides.

Eesti ettevõtluse ökosüsteem peaks suurendama sidusust teadus- ja arendusorganisatsioonide, alustavate ja kogenud ettevõtjate, ettevõtluse finantseerijate ja teiste ökosüsteemi lülide vahel, pidades silmas ka ettevõtlusvõimaluste ühtlustamist Eesti erinevates piirkondades. GEM TEK küsitluse tulemustest ilmneb, et Kesk-Eestis ollakse Põhja-Eestist ja Lääne-Eestist vähem valmis konkurentsiks välisturgudel. Koostöövõrgustike loomine nii Eesti sees kui ka rahvusvaheliselt aitaks seda laadi vastuolusid lahendada. Naiste ettevõtlusaktiivsuse suurendamine võiks olla üks tee, kuidas vähendada meeste ja naiste palgalõhet.

2013. aasta ekspertide küsitluse (NES) tulemused näitavad kasvanud optimismi ettevõtluskeskkonna suhtes teistes Balti riikides. Läti eksperdid hindavad Eesti ekspertidest positiivsemalt riiklike poliitikate (sh riigihangete) uusi ettevõtteid soosivat mõju ja peavad maksukoormat uutele ja kasvavatele ettevõtetele väiksemaks kui Eesti eksperdid. Läti ekspertide hinnangud on Eesti ekspertide hinnangutest optimistlikumad ka enamiku hariduse ja koolitusega seotud ettevõtlust soodustavate mõjurite puhul. Seevastu uutele ja kasvavatele firmadele programmide kättesaadavust ühe organisatsiooni kaudu hindavad Eesti eksperdid positiivsemalt kui eksperdid teistes Balti riikides. Üllatav on, et Eesti eksperdid hindavad teadusparkide ja ettevõtlusinkubaatorite tuge ettevõtlusele samal tasemel heaks ning uute ja kasvavate ettevõtete ligipääsu uutele tehnoloogiatele isegi paremaks kui asjatundjad Soomes. Eesti eksperdid väärtustavad ettevõtluse füüsilises taristus uute ja kasvavate ettevõtete kiiret ligipääsu kommunikatsioonidele.

GEM võtmeindikaatorite mõningase languse põhjusi võrreldes aastaga 2012 (lisa 5) on keerukas ühemõtteliselt välja tuua. Põhjuseks võib olla nii aeglustunud majanduskasv peamistes ekspordi sihtriikides Soomes ja Rootsis, aga ka näiteks loomuliku ettevõtlikkuse ammendunud ressursid.

Samuti võiks küsida, kas TEA määra langus viitab Eesti lähenemisele innovatsioonipõhiste majandustele. Paraku pole piisavalt fakte selle arvamuse toetuseks. Näiteks hindavad Eesti eksperdid ülikoolide teadus- ja arendustöö siirdetegevust kõrgemalt kui Rootsi eksperdid. Kuid Eesti ja Rootsi ülikoolide teadmussiirde võrdlev uuringud (nt Kelli *et al.* 2013) ei toeta seda seisukohta. Samuti ei toeta seda seisukohta Eesti majanduskasvu aeglustumine 2014. aastal ega Eesti patenteerimisaktiivsus ja iseloom, mis vastavad pigem madalamale arengutasemele kui innovatsioonipõhisele majandusele (Paas ja Vahi 2012).

Viimastel aastatel on oluliselt pööratud tähelepanu ettevõtlusõppele kõigil haridustasemetel – ettevõtlusõpe on võetud üldhariduse õppekavasse ja alates 2013. aastast on ettevõtlusõpe mittemajanduserialadele kohustuslikuna Eesti avalik-õiguslike ülikoolide tulemuslepingus. Eesti ekspertide suhteliselt kriitiline hinnang haridussüsteemile võrreldes Lätiga võib osaliselt põhineda asjaolul, et reformid selles valdkonnas hakkavad mõju avaldama alles pikemas perspektiivis.

Kindlasti ei anna lühike ettevõtlusaktiivsuse uuringute ajalugu Eestis veel põhjust teha üldistusi üksnes GEM andmetele tuginedes. Arvestades taustinformatsiooni ja naabermaade, näiteks Rootsi parimat praktikat ülikoolide ja ettevõtete koostööst või ettevõtlusõppe arendamist Soomes, saame soovitada pikaajalise ettevõtluse arendamise strateegilise plaani väljaarendamist Eestis. Selle eelduseks on kindlasti ulatuslikum põhjuse-tagajärje seoste uuring ja analüüs lisaks GEM ja GED uuringutele.

Samuti võiks ettevõtluse ökosüsteemi arendamise üks samme olla Eesti ja naaberriikide ekspertide ja teadlaste koostöö, et hinnangute tausta ühiselt võrrelda ja selle alusel hinnanguid sisuliselt täpsustada.

7. GEM 2013 Eesti raporti kokkuvõte

Aastal 2013 läbiviidud Globaalne Ettevõtlusmonitooring kaardistas Eesti ettevõtlust lähtudes nii tööealise elanikkonna üldisest ettevõtlikust meelelaadist, ettevõtlusaktiivsusest kui ka ettevõtete ambitsioonikusest. Seejuures on eraldi teemana esile tõstetud noorte ettevõtlus.

Et tegemist on juba teise järjestikusel aastal läbiviidava GEM uuringuga Eestis, said autorid võrrelda 2012. ja 2013. aasta tulemusi ning kohati pakkuda välja ka võimalikke valdkondlikke arengusuundi. Järgnevate aastate GEM uuringud peaksid aitama välja selgitada muutuste püsivuse ning võimaldama kujundada täpsemat arusaama Eesti ettevõtluskeskkonnast ning seda mõjutavatest aspektidest. Samuti võiksid uuringu tulemused anda soovitusi tulevasteks uurimissuundadeks Eesti ettevõtluses, tagamaks selle jätkusuutlikku arengut. See omakorda aitab kujundada veelgi sihipärasemaid ja efektiivsemaid poliitikaid.

Elanike subjektiivne heaolu, ettevõtlusalased hoiakud ja ettevõtlikkus

Käesoleva raporti ülesehitus põhineb loogikal, mis seab ettevõtlusaktiivsuse esialgseks aluseks olemasoleva inimvara: Eesti elanike hoiakud, teadmised ja oskused ning kavatsused seoses ettevõtlusega. Olulise aspektina käsitletakse seejuures ka inimeste heaolu. Aastal 2013 GEM-i lisandunud subjektiivse heaolu mõõtme analüüs tõi välja, et Eesti tööealine elanikkond on oma elu ja tööga pigem rahul kui rahulolematu. Siiski esineb mõnevõrra sagemini rahulolematust oma sissetuleku ning tööelu korraldusega. Suurema sissetulekuga ja kõrgema haridustasemega nooremate inimeste vanuserühmas on enam mitteformaalset investeerimist ning mitu individuaaltasandi positiivset ettevõtlushoiakut esineb sagedamini. Seejuures on naiste ja meeste hoiakud ühtlustumas. Häid ettevõtlusvõimalusi tajutakse keskmisest rohkem Põhja-Eestis, linnapiirkondades ning eestlaste poolt.

Hirm ebaõnnestumise ees on oluline põhjus ettevõtlusega mitte alustada, mis on aastases võrdluses suurenenud just meeste puhul. Kõrgema sissetulekuga inimesed kardavad seejuures ebaedu vähem. Huvitav on tõsiasi, et 38,8% on neid, kes samaaegselt tajuvad oma piirkonnas häid ärivõimalusi, kuid kardavad ettevõtlusega tegeldes ebaõnnestuda. Seetõttu nähtud võimalused reaalsuses ettevõtluseks tihti ei realiseeru.

Ettevõtluskompetentside analüüs tõi välja inimeste vajaduse rohkemate teadmiste, eriti finantsteadmiste järele. Kõige paremad on teadmised töötajate töölevõtmise kohta, ent üldisi ettevõtlusteadmisi hinnatakse siiski puudulikuks.

Eestlaste ühiskonna tasandi hoiakud on jäänud sarnaseks 2012. aasta näitajatega (lisa 5). Võrreldes Euroopa Liidu riikide ning ressursi- ja innovatsioonipõhise majandusega riikide keskmistega, ei tajuta Eestis alustava ettevõtja staatust niivõrd sageli kõrgena. Samuti hinnati mõnevõrra madalamaks meediatähelepanu ettevõtlusele. Ettevõtjaks pidasid seejuures vastanud kõige sagedamini kedagi, kes küll omab ettevõtet, aga sealjuures on ka palganud vähemalt ühe töötaja.

Neljandik elanikkonnast ei jaga küll ühtegi individuaaltasandil ettevõtlikkust iseloomustavat hoiakut, kuid viiendik neist, kes ei ole juba ettevõtjad, plaanivad lähima 3 aasta jooksul ettevõtlusega alustada.

Ettevõtlusaktiivsus

Ettevõtlusaktiivsuse analüüs põhineb GEM ettevõtlusprotsessi käsitlel ning hõlmab kõiki etappe alates esialgsetest ettevõtluskavatsustest kuni ettevõtte tegevuse lõpetamiseni. Eesti üldine ettevõtlusaktiivsus on võrreldes teiste Euroopa riikidega suhteliselt kõrge, kuid suure osa sellest hõlmab varase faasi ettevõtlus (TEA määr, 13,1%; lisa 5). Tegutsevaid ettevõtjaid on märksa vähem (5%) ning nende osakaal on võrreldes 2012. aastaga samuti vähenenud. Nimetatud näitaja on ka madalam kui teistes võrdluse all olevate riikide gruppides keskmiselt. See võib viidata madalale ettevõtete ellujäämismääradele, mis iseloomustab olukorda, kus ettevõtlushuvi ja äriideed ei realiseeru ja/või ettevõtja ei jõua oma tegutsemisega ettevõtluse varasematest etappidest kaugemale. Samas, ettevõtluse ökosüsteemis puuduvad signaalid, et tegutsevate ettevõtjate arv oleks drastiliselt vähenenud (7,2%-st 5,0%-ni tööealisest elanikkonnast), mis omakorda oleks tähendanud kas või osaliselt, ettevõtete/äride intensiivset sulgemist ja töötuse hüppelist kasvu.

Aastatel 2012–2013 kasvas Eesti majandus mõõdukalt ja tööpuudus vähenes. Samuti viitab äritegevuse lõpetanute kahanenud arv Eestis (3,9% 2012. aastal ja 2,1% 2013. aastal) teatavale vastuolule võrreldes

näiteks Leeduga, kus püsis tegutsevate ettevõtjate arv stabiilsena (2012. a 8,2% ja 2013. a 8,3%) lõpetanute arvukuse kasvu (vastavalt 2,2% ja 3,5%) juures. Sellest tuleneb vajadus nähtust lähemalt uurida GEM küsitluse kontekstis.

Erinevaid ettevõtluse etappe iseloomustavad erinevad karakteristikud. Potentsiaalsed ettevõtjad asuvad keskmisest sagedamini Põhja-Eestis, on 18–24-aastased, peamiselt meessoost ja kõrgema haridusega. Tähtsavad ettevõtjad erinevad selle poolest, et on sagedamini 25–34-aastased. Uusettevõtjad on samuti pigem vanemad – 25–34-aastased.

Väljakujunenud ettevõtjad seevastu tegutsevad sagedamini maapiirkonnas ja on 45–54-aastased. Eesti varase faasi ettevõtlus on enamasti võimalustest ajendatud ning enamasti seotud sissetuleku kasvatamise ja suurema vabaduse ihaga. Tegutsetakse peamiselt tarbijatele orienteeritud teenuste sektoris, teisel kohal on töötlev sektor.

Eesti varase faasi ettevõtjate arengupüüdlused on tugevamad kui väljakujunenud ettevõtjatel. Seejuures nähakse arengut enam innovatsiooni ning rahvusvahelistumise kasvu kui töötajate arvu suurendamise kaudu. Väljakujunenud ettevõtjate enda hinnangul on nende tugevuseks just rahvusvahelistumine ning varase faasi puhul innovaatus.

Ettevõtluse karakteristikud ekspordi, innovatsiooni ja tehnoloogia valdkonnas

Eesti ettevõtluse arendamisel on oluline suurendada selliste ettevõtete osakaalu, mille konkurentsivõime saavutatakse kasvu, innovatsiooni ning ekspordivõimeliste uute toodete, teenuste ja tehnoloogiate abil. GEM võimaldab peale ettevõtlusaktiivsuse tuua välja ka ettevõtluse nn kvalitatiivse mõõtme, mis väljendub ettevõtjate ambitsioonikusesena.

Aastases võrdluses on toimunud ambitsioonikuses mõningane tagasimine. Vähenenud on nende ettevõtjate osakaal, kes plaanivad lähema 5 aasta jooksul suurendada töötajate arvu vähemalt viie uue töötaja võrra. Kesk- ja kõrgetaseme tehnoloogilistes sektorites tegutsevaid ettevõtjaid on samuti vähemaks jäänud.

Väljakujunenud ettevõtjatega võrreldes hindavad varase faasi ettevõtjad soodsate ettevõtlusvõimaluste olemasolu tunduvalt kõrgemalt. Samas on varase faasi ettevõtjad ka oluliselt ambitsioonikamad kui juba tegutsevad ettevõtjad. Neid iseloomustab suurem rahvusvaheline orientatsioon, sagedamini kasutatakse alla 5 aastast tehnoloogiat või uut toote/turu kombinatsiooni. Viimase näitaja poolest on Eesti niisama kõrgel tasemel kui Iisrael (34%). Võrreldes ambitsioonikamaid varase faasi ettevõtjaid vähem ambitsioonikatega on nende seas suhteliselt enam magistriskraadiga inimesi.

Suurem osa ambitsioonikatest ettevõtjatest tegutseb Põhja-Eestis. Tugevam rahvusvaheline orientatsioon on aga Lääne-Eesti ettevõtjatel, mida võib osaliselt selgitada suur turismiettevõtluse osakaal piirkonnas. Suurim kasvuambitsioon töötajate arvu suurendamise alusel on aga Kirde-Eesti ettevõtjatel. Viimase näitaja puhul on regionaalsed vahed väga suured – võrreldes Lääne-Eestiga on Kirde-Eesti näitaja kümnekordne. Kesk-Eesti ettevõtjad seevastu rakendavad aktiivselt uusi, alla 5 aasta vanuseid tehnoloogiaid ning uusi toote/ turu kombinatsioone.

Noorte ettevõtlus

GEM Eesti 2013. aasta eriteema on noorte ettevõtlus, peamiselt noorte ebasoodsa olukorra tõttu tööturul. Noored asuvad ettevõtluses sagedamini varasemates etappides, eriti kehtib see potentsiaalsete ettevõtjate puhul. Eesti noored eristuvad Euroopa keskmisest väiksema ettevõtluses ebaõnnestumise hirmu poolest. Nagu vanemaerialiste puhul, on noorte ettevõtlus sagedamini pigem võimalus- kui vajaduspõhine, sealjuures on peamine motiiv suurendada sissetulekut ning vanemate noorte (25–34-aastased) puhul ka suurem sõltumatus.

Noortes peitub suur ettevõtluspotentsiaal. Noorte seas on potentsiaalseid ettevõtjaid koguni kolm korda enam kui täiskasvanute hulgas. Samuti on kõrgem noorte varase faasi ettevõtlusaktiivsus. See võib olla selgitatav nende avatusega karjääririte alguses ettevõtlust alternatiivina kaaluda. Samas, kui on end juba tulusa palgatööga seotud, siis on sealt ettevõtlusesse suundumise tõenäosus väga väike.

Huvitav positiivne seos leidub välismaal viibimise ja ettevõtlusaktiivsuse vahel. Nimelt on välismaal elanud inimesed suurema tõenäosusega ettevõtluses aktiivsed, seda eriti täiskasvanute puhul. Täiskasvanute juhitud-omatud ettevõtetel on suurema tõenäosusega kliente välismaal, ent need ettevõtted on noorte juhitud-omatud ettevõtetega võrreldes vähem innovaatilised. Noorte ettevõtted kasutavad sagedamini alla 5 aasta vanuseid tehnoloogiaid ning näevad ette kiiremat kasvu töötajate arvu suurendamise kaudu.

Noorte ja täiskasvanute ettevõtlikkust iseloomustavate näitajate erinevuste põhjuste kohta puudub üksmeelne arusaam, sest see on seotud realistliku hinnanguga oma võimetele ja keskkonna võimalustele. Noorte edukust ettevõtjana mõjutab kindlasti ka praktilise tööprotsessi mõistmine ja isiklike kogemuste ning eeskujude olemasolu. Järgmistes GEM küsitlustes vääriks kindlasti uurimist, milline on rollimudelite mõju noorte ettevõtlikkusele, sealhulgas tuleks uurida ettevõtliku hoiaku põhinemist reaalse majandustegevuse mõistmisel.

Eesti ettevõtluse ökosüsteem

Peale erinevas arengufaasis ettevõtjate küsitlõe GEM valdkonna eksperte täiendamaks ettevõtluskeskkonnaga seonduvaid aspekte. Ettevõtlusprotsesside kvaliteedi ja kvantiteedi mõõdetavuse eesmärgil on võetud kasutusse täiendavate mõõdikutega GEDI analüüs. GEDI uuringust tuleneb, et Eesti on oma ettevõtlusaktiivsuses ja -ambitsioonikuses võrreldav põhjanaabri Soomega, mahajäämus on hoiakutes üldisemalt.

Ligi 120 riigi võrdluses positsioneerub Eesti GEDI indeksi järgi 25. kohale, edestades Leedut (30.–32.) ja Lätit (34.–36.). GEDI analüüsi grupp tõi välja ka Eesti kitsaskohad: (1) ettevõtlusalased hoiakud ja ettevõtlusega seonduvate riskide tajumine; (2) ettevõtluseks vajalikud oskused; (3) juurdepääs ettevõtluseks vajalikule kapitalile; (4) suure osa ettevõtete ebapiisav motivatsioon innovatsiooniks ja innovaatiline tegevus. Esialgne hinnang Eesti võimalustele jõuda lähiajal innovatsioonipõhisesse teadusmajandusse, st Soome ja Rootsiiga samasse „klubisse”, on tagasihoidlik.

Eesti kui investeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele siirduva riigi puhul võiks tulevikus oodata ettevõtlusaktiivsust kvantitatiivselt iseloomustavate näitajate teatavat langust, kuid sealjuures on siiski oluline suurendada tegutsevate ettevõtjate osakaalu ehk panustada ettevõtete ellujäämismäära tõstmisse. Ettevõtlust kvalitatiivselt iseloomustavate näitajate puhul (kasv, tehnoloogia jne) võiks soodsate arengutingimuste puhul eeldada nende kasvu. Edasiseks arenguks on oluline panna rõhku ettevõtlilike hoiakute kujundamisele ja ettevõtlusteadmiste levikule, samuti noorte ja alustavate ettevõtjate ettevõtlusalaste arengutaktistuste vähendamisele.

Kui 2012. aasta GEM uuring andis võimaluse fikseerida Eesti ettevõtluse seisund, siis 2013. aasta tulemused koos laiema analüüsiga võimaldavad juba kujundada arusaamist ettevõtluse puudustest ja arenguvaldadustest. Esimene GEM uuring aastal 2012 tõestas, et eestlane on loomult ettevõtlilik ja näeb ettevõtluseks häid võimalusi (kõrgeim võimalustest lähtuva ettevõtlusaktiivsuse näitaja Euroopas). 2013. aasta uuring näitas aga, et ettevõtlikkus ei ole ühiskonnas püsiv nähtus. Osaliselt võib see olla tingitud ka palgatöötajate paranenud olukorrast töjõuturul. See, millised oleksid aga võimalused toetada ettevõtlust, mis viiks innovatsioonipõhisesse teadusmajandusse, nõuaks GEM-i ja teiste ettevõtlusuuringute professionaliseerumist Eestis. See tähendaks ühtlasi asjakohaste riiklike programmide ja plaanide olemasolu, samuti süsteemset rahastust ja koordineerimist teiste analoogiliste poliitikat kujundavate seireprogrammidega.⁵¹ Ainult professionaalsel kompleksel lähenemisel saab põhineda edasine areng, mis nõuab ettevõtlushariduse, ettevõtluse ja teadus-siirde pikaajaliste strateegiate (jätkuvalt) süsteemset väljaarendamist.

⁵¹ Üks niisuguse programmi näiteid on teadus- ja innovatsioonipoliitika seire programm (TIPS).

Kasutatud kirjandus

- Acs, Z. J., Szerb, L., 2010.** The global entrepreneurship and development index (GEDI). Paper presented at the Summer Conference 2010 on "Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology" at Imperial College London Business School, June 16–18, 2010.
- Acs, Z. J., Szerb, L., 2012.** Global entrepreneurship & development index, Edward Elgar, Cheltenham.
- Acs, Z. J., Szerb, L., Autio, E., 2013.** Global entrepreneurship and development index 2013, Edward Elgar, Cheltenham.
- Alvarez, S., Barney J., 2007.** Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. – *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1 (1–2), pp. 11–26.
- Amorós, J. E., Bosma, N., 2014.** Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Global Entrepreneurship Monitor, 2013 Global Report: fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe, pp. 104.
- Braun, G., Diensberg, C., 2007.** Cultivating entrepreneurial regions – cases and studies from the network project "Baltic Entrepreneurship Partners" (BEPART). Rostock: Universität Rostock, pp. 289.
- Elenurm, T., 2013.** Innovative Entrepreneurship and Co-creation. – *Journal of Management and Change*, Vol. 30/31, No. 1/2, pp. 16–33.
- European Union 2013.** Innovation Union Scoreboard 2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf (04.05.2024)
- Flash Eurobarometer on Entrepreneurship 2012.** Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship. Country report Estonia. TNS Political & Social. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/> (01.04.2014)
- Görlich, D., Stepanok, I., Al-Hussami, F., 2013.** Youth Unemployment in Europe and the World: Causes, Consequences and Solutions. Kiel Institute for the World Economy, Kiel Policy Brief, No 59.
- ILO, 2013.** Global Employment Trends for Youth 2013. A generation at risk. Geneva: International Labour Office.
- Justo, R., De Castro, J. O., Maydeu-Olivares, A., 2008.** Indicators of entrepreneurship activity: some methodological contributions. – *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 6, No. 4, pp. 604–621.
- Kelli, A., Mets, T., Jonsson, L., Pisuke, H., Adamsoo, R., 2013.** The changing approach in Academia-Industry collaboration: From profit orientation to innovation support. – *TRAMES. A Journal of the Humanities and Social Sciences*, 17(67/62), 3, pp. 215–241.
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., Gale, H., 2013.** GEM YBI Youth Report: The State of Global Youth Entrepreneurship. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2835> (17.03.2014)
- Kilic, T., Carletto, C., Davis, B., Zezza, A., 2009.** Investing back home: return migration and business ownership in Albania. – *Economics of Transition*, Vol. 17, Issue 33, pp. 587–623.
- Kreft, S. F., Sobel, R. S., 2005.** Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. – *Cato Journal*, Vol. 25, No. 3, pp. 595–616.
- Lee, L. Wong P.K., 2004.** Cognitive Divergence among Entrepreneurship National Experts: Analysis of GEM Data 2000–2003. – In: Zahra et al. (toim-d), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2004*, Wellesley, Ma.: Babson College 2004, pp. 620–634.
- Levie, J., Hart, M., 2012.** Global Entrepreneurship Monitor: United Kingdom 2011 Monitoring Report. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2425> (10.04.2014).
- Masso, J., Krillo, K., 2011.** Labour markets in the Baltic States during the crisis 2008–2009: the effect on different labour market groups. University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration Working Paper No. 79.
- Nielsen, S. L., Klyver, K., Evald, M. R., Bager, T., 2012.** Entrepreneurship in theory and practice: paradoxes in play.
- Paas, T., Vahi T., 2012.** Economic growth, convergence and innovation in the EU regions. – *Discussions on Estonian Economic Policy*, Vol. 20, No. (1), pp. 105–121.
- Schwab, K., 2012.** The Global Competitiveness Report 2011–2012. Geneva, World Economic Forum.
- Szerb, L., Terjesen, S., Rappai, G., 2007.** Seeding new ventures: green thumbs and fertile fields; individual and environmental drivers of informal investment. - *Venture Capital, Taylor and Francis Journals*, Vol. 9, No. 4, pp. 257–284.
- UNESCO, 2013.** Tackling youth unemployment through TVET: Report of the UNESCO-UNEVOC online conference 25 June to 9 July 2013. Bonn: UNESCO.
- Xavier, S. R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwülbecke, A., 2013.** Global Entrepreneurship Monitor 2012, Global Report, pp. 87.

Lisad

Lisa 1 – Ettevõtlusaktiivsus uuringus osalenud riikides, grupeeritud arengutaseme järgi protsentides

	Potent- siaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uusette- võtjad	Varase faasi ettevõtjad	Välja- kujunenud ettevõtjad	Ettevõtjaid kokku	Äritegevuse katkestanud ettevõtjad	Sise- ettevõtjad
RESSURSIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Ghana	41,1	8,5	17,7	25,8	25,9	50,6	8,3	
India	25,5	5,1	4,9	9,9	10,7	20,3	1,5	0,4
Malawi	71,0	10,1	18,8	28,1	12,0	39,3	30,2	
Nigeeria	41,0	20,0	20,7	39,9	17,5	56,6	7,9	0,4
Sambia	52,0	22,6	18,0	39,9	16,6	54,4	19,8	
Uganda	58,4	5,6	20,0	25,2	36,1	60,3	20,1	
Vietnam	28,8	4,1	11,5	15,4	16,4	30,8	4,3	2,2
Grupi keskmine	45,4	10,8	15,9	26,3	19,3	44,6	6,6	1,3
RESSURSIPÕHISELT MAJANDUSELT INVESTEERINGUPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID								
Alžeeria	36,5	2,2	2,6	4,9	5,4	10,3	3,3	0,4
Angola	47,0	8,0	14,7	22,2	8,5	30,5	22,8	
Botswana	60,7	11,0	10,2	20,9	3,4	24,1	17,7	0,8
Filipiinid	45,0	12,0	6,7	18,5	6,6	25,0	12,3	0,4
Iraan	33,1	6,4	6,1	12,3	10,6	22,2	5,7	2,0
Liibüa	64,1	6,6	4,7	11,2	3,4	14,5	8,1	
Grupi keskmine	47,7	7,7	7,5	15,0	6,3	21,1	5,8	0,9
INVESTEERINGUPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Bosnia ja Hertsegoviina	25,2	5,8	4,6	10,3	4,5	14,8	6,2	3,5
Ecuador	49,4	25,3	13,6	36,0	18,0	50,8	8,3	1,8
Guatemala	40,0	7,6	4,9	12,3	5,1	17,2	3,0	
Hiina	16,6	5,2	8,9	14,0	11,0	24,8	2,7	0,4
Indoneesia	39,6	5,7	20,4	25,5	21,2	45,3	2,4	
Jamaica	40,2	8,0	6,0	13,8	6,3	19,6	7,4	
Kolumbia	57,2	13,6	10,3	23,7	5,9	28,8	5,4	
Lõuna-Aafrika Vabariik	15,4	6,6	4,0	10,6	2,9	13,3	4,9	0,6
Makedoonia	30,9	3,4	3,5	6,6	7,3	13,7	3,3	
Peruu	38,3	17,8	5,9	23,4	5,4	28,4	4,2	0,9
Rumeenia	26,8	6,2	4,2	10,1	5,3	14,8	4,3	4,0
Suriname	13,9	3,9	1,3	5,1	1,7	6,8	0,8	
Tai	23,5	7,9	10,4	17,7	28,0	42,6	3,6	1,5
Grupi keskmine	32,1	9,0	7,5	16,1	9,4	24,7	2,2	1,8
INVESTEERINGUPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID								
Argentiina	35,4	10,5	5,6	15,9	9,6	24,9	5,5	
Brasiilia	29,4	5,1	12,6	17,3	15,4	32,3	4,7	
EESTI	22,9	8,8	4,5	13,1	5,0	17,8	2,1	
Horvaatia	24,1	6,3	2,0	8,3	3,3	11,2	4,5	
Leedu	25,7	6,1	6,4	12,4	8,3	20,4	3,5	4,8
Läti	26,7	8,1	5,3	13,3	8,8	21,7	3,5	
Malaisia	13,3	1,5	5,2	6,6	6,0	12,6	1,5	0,5
Mehhiko	23,5	11,9	3,3	14,8	4,2	18,4	6,5	
Panama	34,7	15,4	5,2	20,6	3,5	24,1	3,4	
Poola	21,4	5,1	4,3	9,3	6,5	15,5	4,0	3,3
Slovakkia	20,8	6,1	3,6	9,5	5,4	14,4	5,5	3,7
Tšiili	47,3	15,4	9,6	24,3	8,5	31,7	7,5	3,0
Ungari	17,4	6,0	3,7	9,7	7,2	16,5	2,9	2,6
Uruguay	27,7	8,5	5,7	14,1	4,9	18,7	3,4	6,0
Venemaa	4,7	3,0	2,8	5,8	3,4	9,1	1,6	
Grupi keskmine	25,0	7,9	5,3	13,0	6,7	19,3	2,0	3,4

	Potent- siaalsed ettevõtjad	Tärgavad ettevõtjad	Uusette- võtjad	Varase faasi ettevõtjad	Välja- kujunenud ettevõtjad	Ettevõtjaid kokku	Äritegevuse katkestanud ettevõtjad	Sise- ettevõtjad
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID								
Belgia	9,2	3,1	1,9	4,9	5,9	10,6	1,9	
Hispaania	9,3	3,1	2,2	5,2	8,4	13,4	1,9	
Holland	10,3	4,7	4,8	9,3	8,7	17,7	2,1	
Iirimaa	14,7	5,5	3,8	9,2	7,5	16,4	2,5	
Iisrael	26,7	5,3	4,8	10,0	5,9	15,7	4,8	
Itaalia	11,3	2,4	1,1	3,4	3,7	7,0	1,9	
Jaapan	7,1	2,2	1,5	3,7	5,7	9,2	1,5	
Kanada	17,0	7,8	4,7	12,2	8,4	19,7	4,4	
Korea	13,6	2,7	4,2	6,9	9,0	15,9	2,5	3,3
Kreeka	8,9	3,3	2,3	5,5	12,6	17,9	5,0	
Luksemburg	19,2	6,0	2,8	8,7	2,2	10,7	2,8	
Norra	6,2	2,9	3,4	6,3	6,2	12,3	1,6	
Portugal	16,0	4,2	4,2	8,2	7,7	15,8	2,8	
Prantsusmaa	13,7	2,7	1,8	4,6	4,1	8,3	1,9	
Puerto Rico	16,8	6,6	1,8	8,3	2,0	10,3	1,8	2,2
Rootsi	11,0	5,9	2,5	8,2	6,0	14,0	2,4	
Saksamaa	8,9	3,1	2,0	5,0	5,1	9,7	1,5	
Singapur	20,3	6,4	4,4	10,7	4,2	14,4	3,3	
Sloveenia	14,7	3,6	2,9	6,5	5,7	11,9	2,6	5,2
Soome	9,3	2,7	2,7	5,3	6,6	11,7	2,0	4,7
Šveits	11,3	4,5	3,7	8,2	10,0	17,8	2,3	
Taiwan	29,1	3,3	5,0	8,2	8,3	16,2	5,0	
Trinidad & Tobago	30,9	11,4	8,5	19,5	11,4	30,0	4,1	
Tšehhi	15,3	4,9	2,7	7,3	5,3	12,0	3,4	
USA	16,6	9,2	3,7	12,7	7,5	19,9	3,8	
Ühendkuningriik	7,6	3,6	3,6	7,1	6,6	13,5	1,9	6,7
Grupi keskmine	14,4	4,7	3,3	7,9	6,7	14,3	1,4	4,4

(%, „jah“-vastuste osakaal, n = 67)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

Lisa 2 – Ettevõtlusega seotud hoiakud ja kavatsused Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi

	Tajutud võimalused	Tajutud oskused	Kartus ebaõnnestuda	Ettevõtlus kui hea karjäärivalik	Ettevõtjatel on kõrge staatus	Kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele
INVESTEERINGUPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID						
Bosnia ja Hertsegoviina	23,3	50,5	39,5	82,3	71,9	39,2
Makedoonia	37,2	49,7	41,0	69,5	67,9	66,8
Rumeenia	28,9	45,9	46,0	73,6	72,6	61,3
Grupi keskmine	29,8	48,7	42,2	75,1	70,8	55,8
INVESTEERINGUPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID						
EESTI	46,1	40,0	47,8	53,2	58,6	40,7
Horvaatia	17,6	47,2	46,0	61,5	43,1	42,9
Leedu	28,7	35,4	49,4	68,6	57,2	47,6
Läti	34,8	47,8	42,5	61,4	59,5	58,6
Poola	26,1	51,8	56,3	66,8	59,9	58,5
Slovakkia	16,1	51,0	44,5	49,2	58,5	51,7
Ungari	18,9	37,5	47,9	45,7	74,1	28,4
Venemaa	18,2	28,2	40,5	65,7	68,0	49,0
Grupi keskmine	25,8	42,3	46,9	59,0	59,0	47,2
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID						
Belgia	31,5	33,8	50,8	54,8	52,2	43,9
Hispaania	16,0	48,4	47,7	54,3	52,3	45,6
Holland	32,7	42,4	41,3	79,5	66,2	55,2
Iirimaa	28,3	43,1	45,3	49,6	81,2	59,9
Itaalia	17,3	29,1	56,2	65,6	72,4	48,1
Kreeka	13,5	46,0	69,1	60,1	65,1	32,4
Luksemburg	45,6	43,3	49,6	39,4	70,6	36,3
Norra	63,7	34,2	33,3	49,3	75,5	56,9
Portugal	20,2	48,7	48,2			
Prantsusmaa	22,9	33,2	45,3	55,3	70,0	41,4
Rootsi	64,6	38,8	39,7	52,0	71,5	58,5
Saksamaa	31,3	37,7	48,2	49,4	75,2	49,9
Sloveenia	16,1	51,5	42,0	57,4	68,1	50,5
Soome	43,8	33,3	41,1	44,3	85,5	68,5
Šveits	41,5	44,7	35,5	40,5	65,0	47,8
Tšehhi	23,1	42,6	42,9		47,8	
Ühendkuningriik	35,5	43,8	39,8	54,1	79,3	49,6
Grupi keskmine	32,2	40,9	45,6	53,7	68,6	49,6

(%, „jah”-vastuste osakaal, n = 28)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

Lisa 3 – Varase faasi vajadus- ja võimalusettevõtlus Euroopa riikides, grupeeritud arengutaseme järgi

	Vajadustest ajendatud ettevõtlus	Võimalustest ajendatud ettevõtlus	Võimalustest ajendatud ettevõtlus (ainult suurem vabadus või sissetulek)
INVESTEERINGUPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID			
Bosnia ja Hertsegoviina	6,1	4,2	22,0
Makedoonia	4,0	2,3	22,9
Rumeenia	3,2	6,8	31,6
Grupi keskmine	4,4	4,4	25,5
INVESTEERINGUPÕHISELT MAJANDUSELT INNOVATSIOONIPÕHISELE SIIRDUVAD RIIGID			
EESTI	1,9	10,4	50,1
Horvaatia	3,1	5,0	29,8
Leedu	2,9	9,3	55,2
Läti	2,8	10,2	52,7
Poola	4,4	4,5	32,7
Slovakkia	3,8	5,6	40,2
Ungrai	2,7	6,7	38,7
Venemaa	2,0	3,5	42,0
Grupi keskmine	3,0	6,9	42,7
INNOVATSIOONIPÕHISE MAJANDUSEGA RIIGID			
Belgia	1,4	3,0	43,9
Hispaania	1,5	3,5	33,2
Holland	0,7	8,1	67,1
Iirimaa	1,7	7,3	43,8
Itaalia	0,6	2,6	18,4
Kreeka	1,3	4,1	35,8
Luksemburg	0,5	6,7	56,6
Norra	0,3	5,7	60,8
Portugal	1,8	6,2	50,7
Prantsusmaa	0,7	3,6	60,9
Rootsi	0,8	6,8	58,4
Saksamaa	0,9	3,8	55,7
Sloveenia	1,6	4,7	53,4
Soome	0,9	3,8	66,0
Šveits	0,6	7,1	67,2
Tšehhi	1,7	5,6	60,3
Ühendkuningriik	1,2	5,7	45,2
Grupi keskmine	1,1	5,2	51,6

(%, „jah”-vastuste osakaal, n = 28)

Allikas: autorite arvutused riikidevahelise TEK põhjal

Lisa 4 – Ekspertküsitluse keskmiste tulemuste rahvusvaheline võrdlus

TEEMABLOKID JA VÄITED	HINNANGUTE KESKMISED RIIGITI (1–5)				
	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi
FINTANTSID	2,7	3,0	2,8	2,8	2,4
1 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on omakapitali kaudu rahastamine (<i>equity funding</i>) piisavalt kättesaadav	2,9	3,2	2,4	2,8	2,5
2 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on laenuga rahastamine (<i>debt funding</i>) piisavalt kättesaadav	2,7	3,3	3,1	2,9	2,1
3 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on piisavalt riiklikke toetusi	3,4	3,3	2,8	3,8	2,8
4 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on eraisikutelt (v.a asutajad) rahastamine piisavalt kättesaadav	2,5	3,1	3,0	2,2	2,3
5 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on riskikapitali kaudu rahastamine (<i>venture capital funding</i>) piisavalt kättesaadav	2,7	3,2	2,9	2,4	2,2
6 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele on avalike pakkumiste kaudu (IPO) piisavalt rahastamisvõimalusi	2,0	2,0	2,5	2,5	2,7
RIIKLIKUD POLIITIKAD	2,9	3,0	2,2	3,1	2,6
1 Riiklikud poliitikad (nt riigihanked) soosivad uusi firmasid	2,0	3,0	2,3	1,8	1,9
2 Uute ja kasvavate ettevõtete toetamise poliitika on valitsuse tasemel kõrge prioriteediga	3,1	3,2	2,5	4,0	2,9
3 Uute ja kasvavate ettevõtete toetamise poliitika on kohaliku omavalitsuse tasemel kõrge prioriteediga	2,5	2,8	2,4	3,8	3,3
4 Uued firmad võivad saada enamiku vajalikest lubadest ja litsentsidest umbes nädalaga	3,3	2,8	1,9	2,7	2,4
5 Maksude hulk EI OLE uutele ja kasvavatele ettevõtetele koormaks	2,2	2,9	1,9	3,3	2,4
6 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele rakendatakse makse ja muid riiklikke regulatsioone prognoositaval ja järjepideval viisil	3,9	3,3	2,3	3,1	2,6
7 Riikliku bürokraatia, regulatsioonide ja litsentside nõuetele vastavus ei ole uutele ja kasvavatele ettevõtetele ülemäära raske	3,2	3,0	2,1	3,3	2,7
RIIKLIKUD PROGRAMMID	3,3	3,1	2,7	2,9	2,8
1 Lai valik riikliku abi programme on uutele ja kasvavatele ettevõtetele kättesaadav ühe organisatsiooni kaudu	3,2	3,0	3,0	2,6	2,3
2 Uutele ja kasvavatele ettevõtetele mõeldud riiklikke programme on piisavalt	3,2	3,2	2,4	3,6	2,9
3 Inimesed, kes töötavad riiklikes agentuurides, toetavad uusi ja kasvavaid ettevõtteid kompetentselt ja efektiivselt	3,1	2,9	3,0	2,7	2,6
4 Peaaegu igaüks, kes vajab abi uute ja kasvavate ettevõtete riikliku programmi kaudu, leiab endale vajalikku infot ja/või tuge	3,6	2,9	2,1	2,7	2,3
5 Uute ja kasvavate ettevõtete toetusele suunatud riiklikud programmid on efektiivsed	2,9	2,8	2,5	2,5	2,7

TEEMABLOKID JA VÄITED

HINNANGUTE KESKMISED RIIGITI (1–5)

	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi
HARIDUS JA KOOLITUS	2,7	3,0	2,6	2,8	2,4
1 Alg- ja põhikooli õpe julgustab õpilasi olema loovad, iseseisvad ja näitama initsiatiivi	2,8	3,1	2,9	2,7	2,7
2 Alg- ja põhikoolis antakse adekvaatseid teadmisi turumajanduse toimimispõhimõtete kohta	2,3	2,9	2,4	2,7	2,2
3 Õpetamine alg- ja põhikoolis pöörab piisavalt tähelepanu ettevõtlikkusele ja uute ettevõtete loomisele	2,0	2,2	1,9	2,6	2,1
4 Ülikoolidest saab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute ettevõtete loomiseks ning arendamiseks	2,9	3,3	2,9	2,7	2,2
5 Äri- ja juhtimishariduse tase annab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute ettevõtete loomiseks ning arendamiseks	3,3	3,5	2,7	3,2	2,8
6 Kutse-, professionaalne ning jätkuõppe süsteem pakub head ja adekvaatset ettevalmistust uute ettevõtete loomiseks ning kasvatamiseks	2,9	3,2	2,6	3,0	2,3
ARENDUS-TEADUSTEGEVUS	2,9	2,5	2,4	2,9	2,4
1 Uued tehnoloogiad, teadussaavutused ja muud teadmised kantakse ülikoolidest ja avalikest uuringukeskustest uutesse ja kasvavatesse ettevõtetesse üle efektiivselt.	2,5	2,3	2,6	2,7	2,3
2 Uutel ja kasvavatel ettevõtetel on samasugune võimalus pääseda ligi värsketele uurimistöödele ja uutele tehnoloogiatele kui suurtel ja väljakujunenud ettevõtetel	3,0	2,1	2,4	2,8	2,1
3 Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada uusimat tehnoloogiat	2,6	2,3	2,2	2,6	1,9
4 Uutele ja kasvavatele ettevõtetel on piisavalt riiklikke toetusi uue tehnoloogia soetamiseks	2,8	2,7	2,0	3,3	2,1
5 Teaduslik ja tehnoloogiline baas toetab efektiivselt maailmatasemel uute tehnoloogiapõhiste ettevõtmiste loomist vähemalt ühes valdkonnas	3,5	2,8	2,8	3,1	3,2
6 Inseneridel ja teadlastel on olemas hea tugi oma ideede kommertsialiseerimiseks uute ja kasvavate ettevõtete kaudu	2,8	2,5	2,6	3,0	2,9
ÄRI JA TEENUSTE INFRASTRUKTUUR	3,1	3,5	3,5	3,5	3,0
1 Uute ja kasvavate ettevõtete toetamiseks on piisavalt allhankijaid, varustajaid ja konsultante	3,2	3,7	3,5	4,0	3,7
2 Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada allhankijate, varustajate ja konsultantide kulu	2,2	2,6	3,1	2,8	2,3
3 Uutel ja kasvavatel ettevõtetel on lihtne saada häid allhankijaid, varustajaid ja konsultante	2,6	3,0	3,3	3,2	3,0
4 Uutel ja kasvavatel ettevõtetel on lihtne saada head professionaalset juriidilist ning raamatupidamisteenust	3,5	3,9	3,6	3,5	3,4
5 Uutel ja kasvavatel ettevõtetel on lihtne saada head pangateenust (arveldused, tehingud välisvaluutas, garantiikirjad jm)	3,8	4,1	3,8	3,9	2,4

TEEMABLOKID JA VÄITED

HINNANGUTE KESKMISED RIIGITI (1–5)

	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi
TURU AVATUS	3,0	3,0	3,0	2,9	2,9
1 Toodete ja teenuste turud muutuvad dramaatiliselt aastate lõikes	3,7	2,6	4,0	2,8	3,5
2 B2B toodete ja teenuste turud muutuvad dramaatiliselt aastate lõikes	3,5	2,6	3,9	2,9	3,3
3 Uued ja kasvavad ettevõtted saavad lihtsalt siseneda uutele turgudele	2,5	3,3	2,8	2,6	2,7
4 Uued ja kasvavad ettevõtted saavad endale lubada uutele turgudele sisenemise kulu	2,2	3,1	2,4	2,6	2,4
5 Uued ja kasvavad ettevõtted saavad siseneda turgudele, ilma et väljakujunenud ettevõtted neid ebaõiglaselt blokeeriks	2,9	3,1	2,5	3,1	2,4
6 Kartellivastane seadusandlus on efektiivne ning jõustatud	3,2	3,2	2,6	3,2	3,1
FÜÜSILINE INFRASTRUKTUUR	4,2	4,0	4,2	4,2	4,2
1 Füüsiline infrastruktuur (teed, kommunikatsioonid, kommunaalteenused, reoveesüsteemid ning muud) on uutele ja kasvavatele ettevõtetele heaks toeks	3,9	3,0	4,2	3,8	3,7
2 Uute ja kasvavate ettevõtete jaoks ei ole ligipääs kommunikatsioonidele (telefon, internet jmt) liiga kallis	4,3	4,5	4,6	4,3	4,2
3 Uus või kasvav ettevõte võib saada hea ligipääsu kommunikatsioonidele (telefon, internet jmt) umbes nädalaga	4,8	4,6	4,5	4,3	4,4
4 Uued ja kasvavad ettevõtted saavad endale lubada peamiste kommunaalteenuste (gaas, vesi, elekter, kanalisatsioon) kulu	3,9	4,1	3,9	4,3	4,3
5 Uued ja kasvavad ettevõtted saavad hea juurdepääsu kommunaalteenustele (gaas, vesi, elekter, kanalisatsioon) umbes ühe kuuga	4,2	4,0	3,9	4,3	4,6
KULTUURILISED JA SOTSIAALSED NORMID	3,5	3,2	3,0	2,9	3,2
1 Kultuurilised ja sotsiaalsed normid on väga toetavad üksikisiku edu saavutamisel isikliku panuse kaudu	3,3	3,3	3,0	2,8	3,2
2 Kultuurilised ja sotsiaalsed normid tähtsustavad iseseisvust, sõltumatust ja isiklikku initsiatiivi	3,8	3,4	3,1	3,3	3,2
3 Kultuurilised ja sotsiaalsed normid julgustavad ettevõtluses riskimist	3,1	2,7	2,9	2,4	2,8
4 Kultuurilised ja sotsiaalsed normid julgustavad olema loov ja innovaatiline	3,4	3,2	3,0	3,3	3,6
5 Kultuurilised ja sotsiaalsed normid tähtsustavad indiviidide (pigem indiviidide kui kollektiivi) vastutust oma isikliku elu korraldamisel	3,9	3,3	3,2	2,9	3,1

TEEMABLOKID JA VÄITED

HINNANGUTE KESKMISED RIIGITI (1-5)

	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi
VÕIMALUSED ALUSTAMISEKS	4,0	3,6	3,4	3,8	3,7
1 On piisavalt häid võimalusi uute ettevõtete loomiseks	4,3	3,8	3,6	4,1	4,1
2 Uute ettevõtete loomiseks on rohkem häid võimalusi, kui on inimesi, kes suudavad neid võimalusi ära kasutada	4,4	3,5	3,3	3,9	3,9
3 Viie viimase aasta jooksul on heade võimaluste hulk uutele ettevõtetele oluliselt kasvanud	4,0	3,9	3,4	3,6	3,9
4 Üksikisikutel on lihtne ära kasutada ettevõtlusega seotud võimalusi	3,7	3,6	3,3	3,8	3,3
5 On palju häid võimalusi tõeliselt kiirekasvuliste ettevõtete loomiseks	3,5	3,3	3,2	3,5	3,4
OSKUSED JA TEADMISED ALUSTAMISEKS	2,4	2,5	2,4	2,6	2,5
1 Paljud inimesed teavad, kuidas käivitada ja juhtida kiirekasvulist ettevõtet	1,9	2,1	2,1	2,4	2,1
2 Paljud inimesed teavad, kuidas käivitada ja juhtida väikest ettevõtet	2,7	2,9	2,7	2,9	2,9
3 Paljudel inimestel on uue ettevõtte loomise kogemusi	2,6	2,7	2,2	2,6	2,6
4 Paljud inimesed saavad kiiresti reageerida headele võimalustele uue äri alustamiseks	2,6	2,4	2,3	2,6	2,5
5 Paljudel inimestel on oskused uue ettevõtte jaoks ressursse organiseerida	2,1	2,4	2,5	2,5	2,5
ETTEVÕTJA SOTSIAALNE KUVAND	3,4	3,7	3,9	3,3	3,4
1 Uute äride loomist peetakse sobilikuks rikastumise viisiks	3,5	3,6	3,5	3,6	3,0
2 Enamik inimesi peab ettevõtjaks hakkamist ihaldusväärseks karjäärivalikuks	3,0	3,2	3,9	2,5	2,9
3 Edukate ettevõtjate staatus ja austus nende vastu on kõrge	3,4	4,0	4,2	3,6	3,6
4 Avalikus meedias on sageli lugusid edukatest ettevõtjatest	3,7	3,9	4,1	3,4	3,7
5 Enamik inimesi peab ettevõtjaid kompetentseks ja leidlikuks	3,4	3,7	4,0	3,5	3,7
INTELLEKTUAALSE OMANDI ÕIGUSED	3,4	3,2	2,6	3,7	3,5
1 Intellektuaalset omandit käsitlev seadusandlus on kõikehõlmav	3,5	3,3	3,0	3,9	4,1
2 Intellektuaalset omandit käsitlev seadusandlus on efektiivselt jõustatud	3,6	3,0	2,9	3,7	3,4
3 Piraattarkvara, -videote, -CD-de ja muude autoriõigusega kaitstud toodete ebaseaduslik müük ei ole laialdane	3,4	2,6	1,8	3,5	3,1
4 Uued ja kasvavad firmad võivad olla kindlad, et nende patentide, autoriõiguste ning kaubamärkidega arvestatakse	3,4	3,6	2,5	3,5	3,1
5 Laialdaselt on omaks võetud, et leiutaja õigusi oma leiutisele tuleb austada	3,3	3,6	2,8	3,8	3,6

TEEMABLOKID JA VÄITED

HINNANGUTE KESKMISED RIIGITI (1–5)

	Eesti	Läti	Leedu	Soome	Rootsi
TOETUS NAISTELE	3,6	3,8	3,3	4,0	3,8
1 On piisavalt kättesaadavaid sotsiaalteenuseid, et naised saaksid jätkata töö tegemist ka pärast perekonna loomist	2,9	3,4	2,9	3,8	4,1
2 Uue ettevõtte loomine on naistele sotsiaalselt tunnustatud karjäärivõimalus	3,4	4,2	3,1	4,1	3,9
3 Naisi julgustatakse hakkama iseenda tööandjaks või asutama uut ettevõtet	3,0	3,5	2,9	3,6	3,7
4 Meestel ja naistel on võrdsed võimalused leidmaks häid võimalusi käivitada uut ettevõtet	4,0	3,9	3,5	3,9	3,1
5 Mehed ja naised on võrdselt võimelised uut ettevõtet asutama	4,6	4,1	4,1	4,6	4,3
TÄHELEPANU KIIRELE KASVULE	3,4	3,0	3,3	3,5	3,1
1 On palju toetavaid programme, mis on spetsiaalselt mõeldud kiirekasvulisele ettevõtlustegevusele	3,3	2,7	3,1	3,4	2,9
2 Poliitikakujundajad on teadlikud kiirekasvulise ettevõtluse tähtsusest	3,3	3,1	2,6	3,8	3,4
3 Inimestel, kes töötavad ettevõtlust toetavates organisatsioonides, on piisavalt oskusi ning teadmisi kiirekasvuliste ettevõtete toetamiseks	3,0	3,1	3,4	3,0	2,8
4 Kiire kasvu potentsiaali kasutatakse sageli valikukriteeriumina, kui otsustatakse ettevõtlustoetuste saajate üle	3,7	3,2	3,9	3,4	3,5
5 Ettevõtete kiire kasvu toetamine on ettevõtluspoliitikas kõrge prioriteediga	3,5	3,1	3,5	4,1	3,1
HUVI INNOVATSIOONI VASTU	3,5	3,3	3,4	4,0	3,5
1 Ettevõtetele meeldib eksperimenteerida uute tehnoloogiate ja tegutsemisviisidega	3,0	3,1	3,2	3,4	3,1
2 Tarbijatele meeldib katsetada uusi tooteid ja teenuseid	3,5	3,5	3,7	3,9	3,8
3 Ettevõtted hindavad innovatsiooni kõrgelt	3,4	3,5	3,6	3,9	3,8
4 Tarbijad hindavad innovatsiooni kõrgelt	3,5	3,4	3,7	3,9	3,8
5 Väljakujunenud ettevõtted on valmis kasutama tarnijatena uusi ettevõtlikke ettevõtteid	3,4	3,1	2,9	3,2	3,1
6 Tarbijad on avatud ostma tooteid ja teenuseid uutelt ettevõtlikelt ettevõtetelt	3,6	3,3	3,1	3,6	3,4
HEAOLU	3,5	3,3	3,4	4,0	3,5
1 Üldised majanduslikud, sotsiaalsed, poliitilised, kultuurilised jm tingimused võimaldavad inimestel viia suurepäraselt kooskõlla isikliku elu ning tööelu	2,8	2,7	3,1	4,2	3,5
2 Kehtiv tööjõu seadusandlus võimaldab inimestel viia suurepäraselt kooskõlla isikliku elu ning tööelu	3,4	3,1	3,2	4,3	3,3
3 Ettevõtjad on tavaliselt oma tööeluga rohkem rahul kui mitte-ettevõtjad	3,9	3,8	3,8	4,1	3,8
4 Ettevõtjad on tavaliselt oma isikliku eluga rohkem rahul kui mitte-ettevõtjad	3,7	3,5	3,4	3,2	3,2

Lisa 5 – GEM võtmeindikaatorid 2012. ja 2013. a

ETTEVÕTLUSAKTIIVSUS		2012 (%)	2013 (%)
Väljakujunenud ettevõtjad	18–64-aastased elanikud, kes on ettevõtjana tegutsenud ja töötasusid maksnud juba üle 3,5 aasta	7,2	5,0*
Arengust ajendatud võimaluspõhine ettevõtlus	Osakaal TEA-s, kes 1) peavad enda ettevõtlusega tegelemise põhjuseks äriühingute ära kasutamist, mitte seda, et ei olnud paremaid töövalikuid, 2) peavad selle äriühinguse kasutamise kõige olulisemaks motiiviks suuremat sõltumatust ja isikliku sissetuleku suurendamist	49,1	50,1
Mitteformaalsed investorid	18–64-aastased elanikud, kes on kolme viimase aasta jooksul toetanud rahaliselt kellegi teise algatatud uut ettevõtet (v.a aktsiate või osakute soetamine)	8,7	6,6
Vastsed/tärvavad ettevõtjad	18–64-aastased elanikud, kes on 12 viimase kuu jooksul uue ettevõtte alustamiseks teinud reaalseid tegevusi (nt seadmete ost, meeskonna ja äriplaani koostamine vms) ja maksnud töötasusid vähem kui kolme kuu jooksul	9,5	8,8
Vajaduspõhine varase faasi ettevõtlus	Osakaal TEA-s; ettevõtjad, kes peavad enda ettevõtlusega tegelemise põhjuseks seda, et neil ei olnud muid töövalikuid (alternatiivide puudus)	18,2	14,8
Uusettevõtjad	18–64-aastased elanikud, kes on tegutsenud ettevõtjana ja maksnud töötasusid 4–42 kuud ehk kuni 3,5 aastat	5,1	4,5
Varase faasi ettevõtlus (TEA määr)	18–64-aastased elanikud, kes on tärvavad ettevõtjad ja/või uusettevõtjad	14,3	13,1
Varase faasi ettevõtjad meeste seas	18–64-aastased mehed, kes on tärvavad või uusettevõtjad	19,1	17,0
Varase faasi ettevõtjad naiste seas	18–64-aastased naised, kes on tärvavad või uusettevõtjad	9,7	9,4
ETTEVÕTLUSPÜÜDLUSED		2012 (%)	2013 (%)
Kasvuorientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	Osakaal TEA-s; ettevõtjad, kes plaanivad viie aasta jooksul palgata vähemalt viis töötajat	30,2	26,7**
Uuendusliku toote/teenusega varase faasi ettevõtjad	Osakaal TEA-s; ettevõtjad, kes väidavad, et nende toode või teenus on uus vähemalt mõningate klientide jaoks	50,8	49,2
Tugeva rahvusvahelise orientatsiooniga varase faasi ettevõtjad	Osakaal TEA-s; ettevõtjad, kes väidavad, et vähemalt 25% nende klientidest asub väljaspool Eestit	30,2	26,0

* Erinevus kahe aasta vahel, $\alpha = 0,1$ ** Erinevus kahe aasta vahel, $\alpha = 0,1$

ETTEVÕTLUSHOIAKUD		2012 (%)	2013 (%)
Potentsiaalsed ettevõtjad	18–64-aastased elanikud (k.a kõik ettevõtjad), kes kavatsevad järgneva 3 aasta jooksul üksinda või koos kaaslastega alustada uue ettevõttega, sealhulgas mis tahes tegevusega FIEna	20,1	22,9
Ettevõtlus kui soovitud karjäärivalik	18–64-aastased elanikud, kes arvavad, et Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud karjäärivalikuks	54,8	53,2
Hirm läbikukkumise ees	18–64-aastased elanikud, kes hoiduksid ettevõtlusega alustamisest, kuna kardavad ebaõnnestuda	44,3	47,8
Edukate ettevõtjate kõrge staatus	18–64-aastased elanikud, kes arvavad, et need, kes on uue ettevõttega alustamisel edukad, on Eestis kõrge staatusega ja au sees	62,5	58,6
Alustavate ettevõtjate teadmine	18–64-aastased elanikud, kes teavad isiklikult kedagi, kes on 2 viimase aasta jooksul ettevõtlusega alustanud	37,5	36,8
Kõrge meediatähelepanu ettevõtlusele	18–64-aastased elanikud, kes näevad Eestis tihti ajakirjanduses lugusid edukatest uutest ettevõtetest	41,5	40,7
Heade ettevõtlusoskuste tajumine	18–64-aastased elanikud, kes arvavad, et neil on olemas teadmised, oskused ja kogemused, mida on vaja, et uue ettevõttega alustada	43,2	40,0
Heade ettevõtlusvõimaluste tajumine	18–64-aastased elanikud, kes arvavad, et nende piirkonnas on järgneva 6 kuu jooksul head võimalused ettevõtlusega alustamiseks	45,2	46,1

Lisa 6 – Rahvuslikus ekspertküsitluses osalenud eksperdid

1. Ahto Alasi
2. Raivo Altmets
3. Seren Eilmann
4. Eve Eisenschmidt
5. Mart Jesse
6. Meelis Kombo
7. Fred Koppel
8. Kersti Kracht
9. Irene Käosaar
10. Mart Laidmets
11. Maris Lauri
12. Märt Loite
13. Anu Lõhmus
14. Lee Maripuu
15. Marika Merilai
16. Hallar Meybaum
17. Erki Mölder
18. Kristina Narusk
19. Yrjö Ojasaar
20. Mait Palts
21. Sirje Potisepp
22. Andres Pung
23. Mehis Pärn
24. Urmas Reikop
25. Anne-Ly Reimaa
26. Tonu Roolaht
27. Tõnis Saag
28. Heli Zilensk
29. Rita Tamm
30. Toomas Tamsar
31. Teet Tender
32. Jaan Tiidemann
33. Kristi Tiivas
34. Piret Treiberg
35. Sirje Ustav
36. Tea Varrak
37. Kristjan Viilmann
38. Meelis Virkebau
39. Epp Vodja
40. Mariia Voznesenskaia
41. Jüri Võigemast
42. Sigrid Västra

