

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Raigo Luiga

ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMIST MOTIVEERIVAD TEGURID
FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJATE NÄITEL

Bakalaureusetöö

Juhendaja: ettevõtluse nooremlektor Merike Kaseorg

Tartu 2022

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1. Ettevõtlus, füüsilisest isikust ettevõtja ja motivatsioon.....	5
1.1 Ettevõtluse, FIEde ja motivatsiooniga seotud mõisted	5
1.2 Ettevõtlusega alustava inimese omadused	9
1.3 Ettevõtlusega alustamist motiveerivad tegurid varasemate uuringute näitel	11
2. Füüsilisest isikust ettevõtjaid motiveerivate tegurite analüüs.....	13
2.1 Lühiülevaade füüsilisest isikust ettevõtjate statistikast, uurimismeetodist ja valimist ..	13
2.2 Füüsilisest isikust ettevõtjate uuringu analüüs	16
2.3 Peakomponentide analüüs	26
Kokkuvõte.....	29
Viidatud allikad.....	31
Lisad.....	37
LISA A. Varasemad uuringud.....	37
LISA B. Küsitlus FIEna alustamisel motiveerivate tegurite kohta	39
LISA C. Tegurite kommunaliteet.....	42
LISA D. Komponendid ning nende eigenväärtused.....	43
LISA E. Peakomponentide omaväärtuste joongraafik	44
Summary	45

Sissejuhatus

Ettevõtlus on vajalik igale inimesele selleks, et elada täisväärtuslikku elu – paljud inimesed on kas ise ettevõtjad või töötavad kellegi teise jaoks nende ettevõttes. Need, kes ei tööta, näiteks õpilased, pensionärid ja töötud, sõltuvad neist inimestest, kes töötavad. See loob aluse kõrgemale heaolutasemele ühiskonnas ning annab võimaluse arendada ennast ja end ümbritsevat. Seetõttu on oluline mõista põhjuseid, miks alustatakse ettevõtlusega. Eelnev omakorda võimaldab riiklikul tasandil läbi mõelda ettevõtjate tegevust toetavad meetmed. Inimesi motiveerivate tegurite tundmine annab riigile võimaluse arendada ettevõtluskeskkonda, mis omakorda garanteerib tulevikuks kõrgema majanduskasvu.

Kui uurida ettevõtlusalast statistikat Eestis, siis on võimalik näha, et ettevõtlusvormide koguarv suureneb iga aastaga. See võib mõjuda aga eksitavalt, sest tegelikkuses suureneb Eestis vaid osäühingute ja usaldusühingute arv (Justiitsministeerium, 2021). Füüsilisest isikust ettevõtjate (edaspidi FIE) arv on iga aastaga kahanenud (Statistikaamet, 2018). Ühe põhjusena FIEde arvu vähenemises saab tuua selle, et nad registreerivad end ümber äriühinguks, näiteks osäühinguks (OÜ), sest OÜd on alates 2011. aastast võimalik registreerida ilma kohese sissemakseta (ÄS § 140¹) (Äriseadustik, 2021).

FIEde arvu vähenemine võib olla seotud ka 2018. aastal LHV panga poolt avatud eraisikule mõeldud ettevõtluskontoga. See võimaldab tegutseda ettevõtjana nii, et konto kannete alusel tehakse automaatselt raamatupidamisaruanded, maksudeklaratsioonid ning maksud ka tasutakse (LHV, 2019).

Sellest tuleneb ka käesoleva töö aktuaalsus – selleks, et motiveerida inimesi, kes siiani ei ole ühegi ettevõtlusvormiga seotud, alustama näiteks FIEna, tuleb välja selgitada tegurid, mis soodustavad FIEna alustamist. See omakorda mõjuks positiivsena majanduskasvule ja seega ka üldisele heaolutasemele ühiskonnas. Aastal 2021 võttis Riigikogu vastu pikaajalise strateegia „Eesti 2035“, mida koordineerivad riigikantselei ja rahandusministeerium. Üheks punktiks strateegias on ettevõtluskeskkonna arendamine. FIEd, nii nagu kõik teisedki ettevõtlusvormid, on oluliseks osaks ettevõtluskeskkonna arendamisel, seega nende vähenemine seda ei soosi (Valitsus.ee, 2021).

Käesoleva töö eesmärk on välja selgitada, millised tegurid on motiveerinud inimesi alustama füüsilisest isikust ettevõtjana. Töö tulemusi saab tulevikus kasutada näiteks uute riiklike majanduspoliitiliste otsuste tegemisel ning Riigi Tugiteenuste Keskuse (RTK) toetusmeetmete kujundamisel. Samuti on tööil potentsiaali olla abiks inimestele, kes kaaluvad enda FIEks registreerimist.

Autori püstitatud ülesanded eesmärgi saavutamiseks:

- ettevõtluse, FIEde ja motivatsiooniga seotud mõistete avamine;
- ettevõtlusega alustava inimese isikuomaduste kirjeldamine;
- ettevõtlusega alustamist motiveerivate tegurite kirjeldamine varasemalt läbiviidud uuringute põhjal;
- uurimismetoodika kirjeldamine;
- FIEde seas küsitluse läbiviimine;
- tulemuste analüüsimine ning seoste loomine varasema kirjandusega.

Esimeses peatükis kirjeldab autor ettevõtluse, FIEde ja motivatsiooniga seotud mõisteid ning aitab luua arusaama sellest, millised on need inimesed, kes alustavad ettevõtlusega ja millised on motiveerivad tegurid, miks nad on otsustanud ettevõtlusega alustada. Esimeses alapeatükis käsitleb autor mõisteid, teises ettevõtjatele omaseid isikuomadusi ning kolmandas alapeatükis annab autor ülevaate varasematest uuringutest ning nende tulemustest.

Teises peatükis tutvustab autor esmalt tööks valitud uurimismetoodikat. Seejärel analüüsitakse motiveerivaid tegureid, mis innustasid küsitluses osalenuid alustama FIEna perioodil 2018-2020 ning võrreldakse autori uuringu tulemusi varasemate empiiriliste uuringute tulemustega.

Märksõnad: füüsilisest isikust ettevõtja, FIE, ettevõtlus, motiveerivad tegurid ettevõtlusega alustamisel.

1. Ettevõtlus, füüsilisest isikust ettevõtja ja motivatsioon

1.1 Ettevõtluse, FIEde ja motivatsiooniga seotud mõisted

Järgnevas alapeatükis selgitab autor ettevõtluse, FIEde ja motivatsiooniga seotud mõisteid, kasutades selleks varasemaid teadustöid.

Ettevõtluse defineerimine on keerulisem, kui võib algul arvata. Eri allikates kasutakse erinevaid lähenemisviise, mistõttu on ühtse tähenduse leidmine raske.

Tulumaksuseaduse (TuMS § 14 lg 2) kohaselt on ettevõtlus „... isiku iseseisev majandus- või kutsetegevus (sealhulgas ka notari ja kohtutäituri ning vabakutselise loovisiku loometegevus), mille eesmärgiks on tulu saamine kauba tootmisest, müümisest või vahendamisest, teenuse osutamisest või muust tegevusest, kaasa arvatud loominguline või teaduslik tegevus.“ (Tulumaksuseadus, 2014). Enne seda, kui tulumaksuseaduses hakati ettevõtlust niimoodi käsitlema, olid mitmed allikad (Reynolds et al., 2002; Block & Wagner, 2006; Rosa et al., 2008) juba jaganud ettevõtluse mõiste kaheks – vajaduspõhiseks

ettevõtluseks ja võimaluspõhiseks ettevõtluseks. Vajaduspõhise ettevõtluse korral alustatakse tegevusega, sest puuduvad piisavad vahendid või võimalused muuks tööks ja võimaluspõhine ettevõtlus viitab olukordadele, kus alustatakse tegevusega, sest nähakse võimalust turul kasumit teenida. (Reynolds et al., 2002; Block & Wagner, 2006; Prasastyoga et al., 2021).

Kui siiani on ettevõtluse kirjelduse oluliseks osaks olnud finantsiline edukus ja eesmärkide täitmine, siis käibemaksuseaduse (edaspidi KMS) kohaselt on ettevõtlus „...isiku (§ 3) iseseisev majandustegevus, mille käigus võõrandatakse kaupa või osutatakse teenust, olenemata tegevuse eesmärgist või tulemustest.“ (KMS § 2 lg 2) (Käibemaksuseadus, 2014). Kuna ka ebaedukas ettevõtlus on ikkagi ettevõtlus, siis leiab autor, et KMS definitsioonis väljatoodud tulemuste ükskõiksus on õigustatav. Selline definitsioon aga lihtsustab liialt ettevõtluse olemust.

Kobia ja Sikalieh (2010) arvavad, et ettevõtluse ühtselt mõistetavat definitsiooni ei ole veel leitud. Selleks, et leida seda definitsiooni, on vaja leida viis, kuidas läheneda probleemile sellise nurga alt, mis võimaldab eraldada uurija tema eelarvamustest. On uuringuid, kus defineeritakse ettevõtlust läbi ettevõtja omaduste või läbi vajaduste. Kahest erinevast vaatenurgast tõlgendajad ei saa jõuda samadele järeldustele, sest nende sisendinformatsioon ja eesmärgid on erinevad. (Kobia & Sikalieh, 2010)

Eestis on mitmeid valikuid, kuidas tegeleda ettevõtlusega. Selleks on loodud äriühinguid, nagu näiteks täisühing (TÜ), usaldusühing (UÜ), osaühing (OÜ), aktsiaselts (AS) ja tulundusühistu (TÜS) (Äriseadustik, 2021). Kõigi eelnimetatud äriühingute eesmärgiks on osanike majanduslike ja isiklike huvide toetamine ja soodustamine. Peale nende äriühingute on Eestis võimalik ettevõtlusega tegeleda ka füüsilisest isikust ettevõtjana. Kuna käesoleva uuringu fookuses on FIEd, siis järgnevas lõigus selgitab autor FIEdega seotud mõisteid.

Füüsilisest isikust ettevõtja on füüsiline isik, kes tegeleb ettevõtlusega. FIE võib olla ka vähemalt 15-aastane füüsiline isik, kes on saanud oma vanematelt tegevuseks nõusoleku või kui kohus on laiendanud füüsilise isiku teovõimet enne täisealiseks saamist (TsÜS § 9 lg-d 1-2) (Tsiviilseadustiku üldosa seadus, 2007; Maksu- ja tolliamet, 2021a). FIEdel on enne tegevuse alustamist kohustus taotleda enda äriregistrisse kandmist. Samuti peavad FIEd end registreerima käibemaksukohustuslastena, kui nende aastane käive ületab 40 000 eurot. FIE ärinimi (ÄS § 8) peab koosnema tema enda ees- ja perekonnanimest (Äriseadustik, 2021). FIE ei ole juriidiline isik ning ta vastutab oma äritegevuse eest isikliku varaga. FIE tasub kõik äritegevuseks vaja minevad väljaminekud ettevõtlustulust. FIE ei tohi endale maksta palka, saata end töölähetusse, olla iseenda tööandjaks ega saada hüvitisi isikliku auto kasutamisel

ettevõtlusega seotud sõitudel. Küll aga tohib FIE olla tööandjaks teistele inimestele. (Maksu- ja tolliamet, 2021a).

Järgnevalt kirjutab autor lahti põhjused, miks registreerida end FIEna, mitte luua äriühing. FIEks olemisele on mitmeid positiivseid külgi (Maksu- ja tolliamet, 2021b; SEB, 2018):

- FIEks registreerimine on kiire ja lihtne ega nõua algkapitali ja põhikirja.
- FIE ei pea tegelema nii palju bürokraatiaga, kui teised ettevõtlusvormid.
- FIEde arveldamissüsteem on kassapõhine, mis tähendab seda, et väljaminek on kulu ja sissetulek on tulu ning teenitud raha võib legaalselt igal ajahetkel kasutada.
- FIEd ei pea esitama iga-aastast majandusaruannet, piisab vaid tuludeklaratsioonist.
- FIEdele kehtivad erinevad maksusoodustused:
 - Erikonto – suuremateks investeringuteks mõeldud konto, millele laekuvat tulu ei maksustata.
 - Täiendav põllumajanduslik mahaarvamine – võimalik tulust ilma kuludokumentideta lisaks maha arvata kuni 5000 eurot.
 - Metsamaterjali müügitulu ja Natura 2000 toetus – võimalik tulust ilma kuludokumentideta lisaks maha arvata kuni 5000 eurot.

Kuigi FIEks olemisel on mitmeid positiivseid külgi, leidub sellel ettevõtlusvormil ka negatiivseid aspekte (SEB, 2018):

- FIE vastutab enda äritegevuse eest täielikult isikliku varaga.
- FIE sissetulek on täies ulatuses maksustatud.

Nende põhjuste pärast on enda FIEna registreerimine sobilik väikeettevõtjatele, näiteks käsitööga hobina tegelevatele inimestele või taksojuhtidele, kuid mitte suuremate plaanidega ettevõtjatele. Kuigi Eestis on kõige levinumaks ettevõtlusvormiks osäühing (Justiitsministeerium, 2021) ning FIEde arv on olnud aastate jooksul pidevas langustrendis (Statistikaamet, 2018), siis leiab autor, et FIE on ettevõtlusvormina väga hästi paigutatud Eesti majandussüsteemi – see annab võimaluse kõikidele inimestele katsetada ettevõtlusega ning teenida legaalselt tulu tehes midagi, mis neile meeldib. Inimesed, kelle huvi suureneb ettevõtluse vastu FIEna tegutsedes, saavad alati luua mõne äriühingu (näiteks OÜ), et laiendada oma tegevust. Inimesed, kes leiavad, et ettevõtlus ei ole nende jaoks, saavad kiiresti ja suuremate kuludeta lõpetada oma tegevuse ning naasta palgatöö juurde. Selleks, et võrrelda FIEsid ja osäühinguid on autor koostanud järgneva tabeli 1.

Tabel 1

Füüsilisest isikust ettevõtjate ja osäühingute vahelised erinevused (+/-)

	Füüsilisest isikust ettevõtja (FIE)	Osäühing (OÜ)
Algkapital	(+) Algkapitali vajadus puudub	(-) Osakapitali 2500€ peab ära maksma aasta jooksul peale registreerimist (võib olla mitte rahaline)
Põhikirja vajadus	(+) Ei vaja põhikirja	(-) Vajab loomisel põhikirja
Aruanded	(+) Piisab vaid tuludeklaratsiooni esitamisest	(-) Peab esitama iga-aastase aruande (-) Aruanne on avalik (-) Aruande peab esitama ka siis, kui majandustegevust ei toimu
Vastutus	(-) Äritegevuse ebaõnnestumisel täielik vastutus isikliku varaga	(+) Vastutus vaid algkapitali väärtuses (+) Kui osakapitali ei ole tasutud, siis vastutab osanik vaid tasumata sissemaks ulatuses
Dividendid	(-) Dividende ei maksta	(+) Jaotamata kasumit saab välja maksta dividendidena
Palk	(-) Iga sissetulek tulu ja väljaminek kulu, seega tema kuupalk sõltub äritegevuse edukusest (-) FIE sissetulek on täies ulatuses maksustatud	(+) Osanik saab määrata endale kindla igakuise palga (juhul kui ta töötab ettevõttes või on juhatuse esimees)

Allikas: SEB, 2018; Statistikaamet, 2018; Justiitsministeerium, 2021; autori koostatud

FIEsid tasub OÜde kõrval võrrelda ka ettevõtluskontoga. Ettevõtluskonto on LHV panga poolt pakutav teenus, mis aitab väikeettevõtjatel tegutseda bürokraatiata. Ettevõtluskonto omanik ei pea muretsema raamatupidamisaruannete, maksudeklaratsioonide ega maksude maksmise pärast, sest ettevõtluskonto teeb seda automaatselt omaniku eest. Ettevõtluskonto omanik ei pea end ettevõtjana registreerima. Konto on mõeldud inimestele, kelle äritegevuse kulud ei ole väga suured, sest maksukohustust arvutades ei lubata ettevõtluskonto omanikel kulusid tuludest maha lahutada. FIE-d tohivad ettevõtlustulust kulusid maha arvata. (LHV, 2019)

See, kas laiendada oma äritegevust või kas üldse alustada, oleneb suuresti isiku motivatsioonist. Oluline osa motivatsioonist on selle tugevus, suund ja püsivus. Kui inimese soov midagi saavutada on suur, ta suunab selle energia õigesse allikasse ning ta motivatsioon seda saavutamaks ei raue, siis on tõenäoline, et see isik ka oma eesmärgid saavutab. Kui aga kõik kolm motivatsioonile olulist omadust ei ole täidetud, siis on võimalik, et inimene ei saavuta kunagi seda, mida ta tahab. Tugevus on oluline sellepärast, et nõrga tahtejõuga ei pruugi motivatsioon inimeses olla piisavalt tugev, et tegutsema hakata. Suund on oluline, sest kui inimesel on kindel eesmärk ning tugev motivatsioon seda saavutada, aga ta ei läbi õigeid

samme ning suunab oma energia valesse kohta, siis ei pruugi ta samuti kunagi jõuda oma eesmärgini. Püsivus on oluline, sest isegi kui inimesel on suur soov midagi saavutada ja ta suunab oma energia õigetesse kohtadesse, kuid tal ei ole püsivust, et oma tegevus lõpule viia, siis ei saavuta ta ka oma eesmärgi. (Mele, 1995; Bushi, 2021)

Sellest saab järeldada, et ettevõtlusega alustamiseks on vaja rohkemat kui vaid tahtejõudu või head ideed. Ettevõtja peab olema kindel oma eesmärgis, ta peab teadma, kuidas eesmärgini jõuda ning tal peab olema püsivust, et pingutada ja mitte alla anda.

1.2 Ettevõtlusega alustava inimese omadused

Järgnevas alapeatükis toob autor välja isikuomadused ja muud eripärad, mis on ettevõtjale vajalikud.

Ettevõtjad on turumajanduse alustalad (Schoon & Duckworth, 2012). Selleks, et aru saada, kuidas inimestest saavad ettevõtjad, on vaja näiteks uurida, millistes tingimustes nad üles kasvasid, kuidas neid kasvatati, kuidas nad sotsiaalsetes olukordades toimusid ja mis neid motiveerib.

John L. Holland (1997) eeldas, et läbi sotsiaalse õppimise ja geenidega edasi antavate omaduste on paljude tulevaste ettevõtjate vanemad olnud mingil hetkel nende ettevõtjate lapsepõlves seotud ettevõtlusega. Hollandi eeldusi on korduvalt tõestatud erinevates uuringutes (Schoon & Duckworth, 2012; Lindquist et al., 2015). Pereettevõtetes kaasatus tekitab noortes ka kohusetunnet jätkata pereettevõttega. (Uusitalo, 2001; Schoon & Duckworth, 2012; Chen & Elston, 2013; Hopp et al., 2019; Hahn et al., 2021). Vastuväiteid Hollandi eeldustele ei ole, küll aga on uuringuid, kus ei ole suudetud tõestada vanemate mõju ettevõtlikkuse suurendamisele (Hulsink & Koek, 2014; Soleimanof et al., 2021). Üldistavalt saab öelda, et vanemlik eeskuju on oluline osa ettevõtjaks saamisel (Schmitt-Rodermund, 2004).

Inimese olemust ei mõjuta kasvades ainult tema vanemad, suhted õdede, vendade ja sõpradega, vaid ka tema sotsiaalmajanduslik olukord (Chen & Elston, 2013; Bosma et al., 2020). See, kas inimene kasvab üles jõukas perekonnas, kus tal ei ole kunagi mingeid sotsiaalmajanduslikke probleeme, mõjutab oluliselt tema olemust ja isiksust, sest arenguaastatel ei ole ta pidanud kokku puutuma samade raskustega nagu inimesed, kes on sündinud vähem jõukasse perre (Schoon & Duckworth, 2012). Samas inimene, kes kasvab üles mitte nii jõukas keskkonnas võib olla rohkem motiveeritud alustama ettevõtjana, et tagada endale tulevikus elu paremas sotsiaalmajanduslikus olukorras (Uusitalo, 2001).

Kasvades üles kesk- või kõrgklassi majapidamises on kergem alustada ettevõtlusega, sest saab loota ka vanemate finantstoele (Schoon & Duckworth, 2012). Kui noor ettevõtja

teab, et põrumisel on risk väiksem, siis on ta rohkem motiveeritud alustama ettevõtlusega. Kui aga risk on suurem, sest ettevõtja pärineb vaesemast majapidamisest, siis ei ole inimesed nii riskialtid. Seda autori arvamust toetab ka Vivek Wadhwa ja tema kolleegide (2009) läbi viidud uuring, kust selgus, et vaid 21,8% ettevõtjatest väitsid end pärinevat keskklassist vaesemast majapidamisest. 71,5% uuringus osalenutest väitsid, et pärinevad keskklassi majapidamisest (Wadhwa et al., 2009). Peale majandusliku käekäigu on olulised ka majapidamise sotsiaalne staatus ja suhted väljaspool oma majapidamist (Meher & Sahoo, 2008; Lokhande, 2015).

Inimese sotsiaalmajanduslik taust on oluline ka siis, kui ettevõtlusega alustamiseks on vaja laenu võtta. Laenuandjad annavad meelsamini laenu äri üles ehitamiseks inimestele, kelle taust garanteerib laenuandjale selle, et nad ei kaota raha (Meher & Sahoo, 2008; Wagner, 2010; Anderson, 2016). Uuritu põhjal saab järeldada, et ettevõtjad on tõenäolisemalt pärit kesk- või kõrgklassi majapidamisest. Nad on riskialtimad, sest nad ei pea muretsema nii palju võimalike negatiivsete tagajärgede pärast (Wadhwa et al., 2009). See aga ei välista madalama sotsiaalmajandusliku taustaga ettevõtjate teket.

Ettevõtjaks olemine on vaimselt raske ja väsitav (Stephan, 2018; Palmer et al., 2021). Seetõttu on oluline, et ettevõtjal on hea suhtlusoskus ning ta saab hakkama igas sotsiaalses olukorras (Baron & Markman, 2000; Levine & Rubinstein, 2016; Nielsen & Klyver, 2020). Nielsen ja Klyver (2020) väidavad ka seda, et sotsiaalselt võimekas ettevõtja ümbritseb end inimestega, kes on samuti sotsiaalselt võimekad. Ettevõtjad, kes aga ei oma häid sotsiaalseid oskusi, ei ole automaatselt ebaedukad. Nad peavad käituma ettevaatlikumalt, sest luues suhteid liialt avatud inimestega võib juhtuda, et ettevõtja kaotab sihi ja ei saavuta enda eesmärke (Klyver & Arenius, 2020). Ettevõtjate oluliseks isikuomaduseks peab seega olema hea suhtlusoskus ja sotsiaalne võimekus.

See, kas inimesel on sobivad isikuomadused ja muud eeldused ettevõtjaks saamiseks ei tähenda automaatselt seda, et temast saab ettevõtja. Heaks illustratsiooniks eelnevalt toodule on see, et kuigi peaaegu pooled USA noored väidavad, et neil on soov asutada tulevikus oma ettevõtte, tegutsevad ettevõtjatena vaid 10% USA täisealisest elanikkonnast. (Kelley et al., 2012; Geldhof et al., 2014)

Põhjuseid, miks inimesest saab ettevõtja, on rohkem kui vaid nende isikuomadused, kasvatus ja elamispiirkond. Järgmises alapeatükis kirjeldatakse motivaatoreid, mis ettevõtjate endi sõnul ajendavad neid ettevõtlusega alustama.

1.3 Ettevõtlusega alustamist motiveerivad tegurid varasemate uuringute näitel

Ettevõtlusega alustama ajendavad tegurid erinevad nii riigiti kui ka sektoriti. Näiteks leidsid de Pillis ja Reardon (2007), et üheks suureks motivaatoriks ettevõtlusega alustajate seas USAs oli massimeedia suhe ettevõtlusega – kas ja kui palju räägiti ettevõtlusest. See tulemus aga ei leidnud kinnitust sama uuringu Iirimaa valimiga. (de Pillis & Reardon, 2007) Ühinenud Rahvaste Organisatsiooni (ÜRO) kohaselt on nii USA kui ka Iirimaa arenenud riigid (World Economic Situation and Prospects 2020, 2020), seega saab de Pillise ja Reardoni (2007) uuringu tulemusena järeldada, et ettevõtlusega alustamist motiveerivad tegurid ei erine ainult arengumaade ja arenenud riikide vaid ka erinevate arenenud riikide vahel.

Põhjused, miks alustada ettevõtlusega erinevad ka ettevõtjate vahel. Motiveerivaid tegureid ettevõtlusega alustamiseks saab liigitada kuude peamisesse kategooriasse – innovatsioon, iseseisvus, eneseteostus, tunnus, kohustus ja finantsedukus (Carter et al., 2003; Sloka et al., 2014) (vt lisa A). Innovatsioon tähendab seda, et motivatsiooniks on luua midagi uut või saavutada isiklikul tasandil midagi uut. Samuti on motiveerivaks teguriks iseseisvus – otsustada ise, mida ja milleks teha ning mitte sõltuda teistest ning nende tegevustest. Iseseisvusega tihedas seoses on ka eneseteostus. Eneseteostus motivaatorina tähendab, et inimene on paika pannud eesmärgid, mille poole püüelda, ning ettevõtlus on vahend, läbi mille ta neid saavutab. Tunnus on samuti oluline motivatsiooni allikas – ettevõtlusega alustatakse selleks, et olla ühiskonnas kõrgema staatusega kui teised, olla ülemaailmselt või regionaalselt kuulus või lihtsalt tõsta oma nime väärtust pere või sõprade ringis. Kohustus võib motiveeriva tegurina esmalt tunduda vastuolulisena, kuid nagu autor on eespool välja toonud, siis näiteks perekonnaäridega jätkamise moraalne kohustus on paljudele ettevõtjatele olnud motivatsiooniks, kas jätkata oma vanemate ülesehitatud ettevõttega või luua enda ettevõtte (Uusitalo, 2001; Schoon & Duckworth, 2012; Chen & Elston, 2013; Hopp et al., 2019; Hahn et al., 2021). Finantsedukus on oluline samm finantsvabaduse saavutamise poole, mis on paljude ettevõtjate eesmärk. (Carter et al., 2003; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012; Sloka et al., 2014; Fila et al., 2020)

Seda, miks inimesed otsustavad ettevõtjateks hakata, saab seletada ka Maslowi inimvajaduste hierarhiaga. Oma 1943. aasta artiklis „*A Theory of Human Motivation*“ kirjutas Abraham Maslow peamistest vajadustest, mille rahuldamine ajendab inimesi tegutsema. Nendeks vajadusteks on (Maslow, 1943):

- füsioloogilised vajadused;

- turvalisuse vajadus;
- kuulumistunde ja armastusvajadus;
- tunnustuse ja staatuse vajadus;
- eneseteostuse vajadus.

Esimesteks ja kõige olulisemateks Maslowi inimvajaduste hierarhias on füsioloogilised vajadused. Neid täitmata ei ole inimene motiveeritud pürgima järgmiste sammude suunas, sest ta ei suuda neist isegi mõelda. Mõned füsioloogilised vajadused on näiteks hingamine, joomine, söömine, magamine, riided soojuseks aga ka seksuaalsete huvide rahuldamine ja kodu omamine. See kehtib kõigi ettevõtjate kohta. (Carland et al., 1984; Reynolds et al., 2002; Block & Wagner, 2006; Prasastyoga et al., 2021)

Kui eelnevad vajadused on täidetud, siis tekib inimesel uusi vajadusi. Turvalisuse vajadus tähendab, et füüsilised vajadused oleksid täidetud nii olevikus kui ka tulevikus. Turvalisuse garanteerib inimestes näiteks töö olemasolu, võimalus haigusi ravida ja elamine rahulikus piirkonnas (Maslow, 1943). Turvalisuse vajaduse saab samuti tihedalt siduda ettevõtja motivatsiooniga alustada äritegevust.

Kui füsioloogilised ning turvalisuse vajadused on täidetud, siis tekib inimestel vajadus kuulumise ja armastuse järele. Inimestel on psühholoogilised vajadused kuskile kuuluda ning olla osa suurematest gruppidest. Kuskile kuulumata võivad tekkida inimestel erinevad psühholoogilised häired nagu näiteks üksindus, ärevus ja depressioon. (Maslow, 1943; Fisher et al., 2015).

Eelviimasena Maslowi inimvajaduste hierarhias on tunnustuse ja staatuse vajadus. Kõikidele inimestele on oluline olla enda silmis kõrgelt hinnatud ja väärtust hoidev ühiskonna liige, aga olla selline ka teiste inimeste silmis. Inimese minapildi tugevus arendab temas vaimset tugevust, enesekindlust ja võimekust – kõik on olulised omadused ettevõtja puhul. (Maslow, 1943).

Eneseteostus on viimane aste Maslowi inimvajaduste hierarhias. Kui kõik füsioloogilised vajadused, turvalisuse, kuulumistunde ja armastuse, tunnustuse ja staatuse vajadused on täidetud, siis on inimesel soov saavutada midagi, mille üle ise uhke olla. Enda arendamine on äärmiselt oluline selleks, et inimesena kasvada. (Maslow, 1943) See on ka üks peamisi ettevõtlusega alustamise põhjuseid, mida ettevõtjad on välja toonud (Carter et al., 2003; Sloka et al., 2016).

On loogiline järeldada, et peamisteks teguriteks, mis ajendavad FIEna alustama on sellised, mis kattuvad Maslow füsioloogiliste vajaduste ja eneseteostuse vajaduste täitmisega.

Seda sellepärast, et FIE on ettevõtlusvormina suunatud suuremate äriliste arengusoovideta väikeettevõtjatele. Saab eeldada, et sellise ettevõtlusvormi valivad inimesed, kes soovivad näiteks enda hobiga rohkem tegeleda, täites seega eneseteostuse vajadust (näiteks käsitöölised) ja inimesed, kes tahavad teha tööd selleks, et garanteerida füsioloogiliste vajaduste täitmine (näiteks taksojuhid).

2. Füüsilisest isikust ettevõtjaid motiveerivate tegurite analüüs

2.1. Lühülevaade füüsilisest isikust ettevõtjate statistikast, uurimismeetodist ja valimist

Järgnevas alapeatükis esitab autor statistikat FIEde kohta ajavahemikus 2018-2020 ning kirjeldab uurimismeetodit ja valimit.

Tabel 2 kirjeldab ettevõtete ja FIEde koguarvu aastatel 2018-2020, sh on välja toodud uute registreeritud ettevõtete ja FIEde arv neil aastatel. Tabelist on võimalik näha, et uute ettevõtete koguarv suureneb igal aastal, samas FIEde arv üha väheneb.

Tabel 2

Ettevõtete ja FIEde arv Eestis ajavahemikus 2018-2020

Aasta	Ettevõtete ja FIEde arv		FIEde arv	
	kokku	sh uued registreeritud	kokku	sh uued registreeritud
2018	91038	15041	23035	2258
2019	95407	16032	21965	1854
2020	100123	18089	20890	1711

Allikas: Statistikaamet, 2021a; Statistikaamet, 2021b; autori koostatud

Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaator (EMTAK) on rahvusvahelise NACE (*Nomenclature of Economic Activities*) klassifikaatori Eesti rahvuslik versioon, mille kohaselt on määratletud tegevusalad (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2012). Tabelis 3 tuuakse alustanud FIEde arv EMTAKis määratletud tegevusalade lõikes vahemikus 2018-2020. Eksisteerib tegevusalasid, kus käsitletavas ajavahemikus ei ole alustanud FIEsid: avalik haldus ja riigikaitse; kohustuslik sotsiaalkindlustus, eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus ja kodumajapidamised tööandjana; kodumajapidamiste oma tarbeks kaupade tootmine. On ka tegevusalasid, kus tegutsevate FIEde arv on väga väike – elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine, mäetööstus ja veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus. Kõigile neile tegevusaladele on omane see, et 2018-2020 langes iga-aastaselt nendega tegelevate FIEde arv.

Tabel 3

Alustanud FIEde arv tegevusalade lõikes ajavahemikus 2018-2020

Tegevusala (EMTAKi järgi)	2018	2019	2020
Ehitus	608	601	572
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	3	3	4
Finants- ja kindlustustegevus	76	68	63
Haldus- ja abitegevused	456	442	429
Haridus	611	596	551
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	2501	2357	2200
Info ja side	359	349	349
Kinnisvaraalaane tegevus	523	488	482
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	1560	1565	1506
Kutse-, teadus- ja tehnikaalaane tegevus	1787	1721	1652
Majutus ja toitlustus	370	340	319
Muud teenindavad tegevused	3538	3426	3333
Mäetööstus	2	1	2
Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	6521	6170	5855
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	450	427	401
Töötlev tööstus	1039	1023	989
Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus	14	15	15
Veondus ja laondus	2617	2373	2168

Allikas: Statistikaamet, 2021c; autori koostatud

Nii nagu tegevusalade lõikes ei ole ka maakonniti FIEde arv kasvanud vahemikus 2018-2020 (vt tabel 4). Aasta 2020 seisuga tegutses kõige rohkem FIEsid Harju maakonnas, kus oli 6497 FIEt. Teisel kohal oli Tartu maakond 2272 FIEga ja kolmandat kohta omas Pärnu maakond 1957 FIEga.

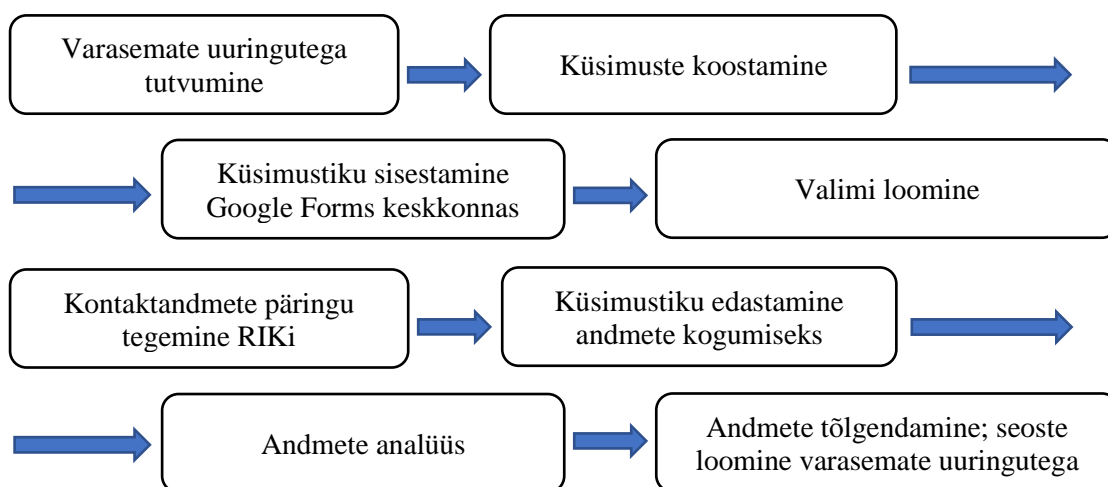
Tabel 4

FIEde arv maakondade lõikes ajavahemikus 2018-2020

	2018	2019	2020
Harju maakond	7152	6834	6497
Hiiu maakond	363	357	332
Ida-Viru maakond	2034	1968	1879
Jõgeva maakond	869	792	781
Järva maakond	691	644	611
Lääne maakond	515	500	487
Lääne-Viru maakond	1175	1130	1068
Põlva maakond	675	635	622
Pärnu maakond	2169	2063	1957
Rapla maakond	772	729	678
Saare maakond	1045	1006	953
Tartu maakond	2531	2421	2272
Valga maakond	627	580	564
Viljandi maakond	1240	1194	1152
Võru maakond	1177	1112	1036
Maakond määramata	0	0	1

Allikas: Statistikaamet, 2021a; autori koostatud

Järgnevalt tutvustab autor oma uuringu etappe (vt joonis 1).



Joonis 1. Uuringu etapid.

Allikas: Autori koostatud.

Autor koostas Carteri ja tema kolleegide (2003), Sloka ja tema kolleegide (2014, 2016) ning Barba-Sánchez ja Atienza-Sahuquillo (2012) uuringute põhjal küsimustiku (vt lisa B). Küsimustikus oli kokku 14 küsimust, millest viis olid vabavastustega. Kahele küsimusele oli võimalik vastata 5-pallilisel skaalal. Tabelis 5 toob autor välja, millised allikad on olnud küsimuste koostamisel inspiratsiooniks. Küsimustik koostati Google Formsis ning selle link edastati valimile e-kirja teel.

Tabel 5

Küsimuste koostamise allikad

Autor(id)	Küsimus
Kobia & Sikalieh, 2010; Bushi, 2021	Mõisted: B1, B2, B3
Hahn et al., 2021; Hopp et al., 2019; Schoon & Duckworth, 2012; Uusitalo, 2001	Omadused: C1, C2, C3
de Pillis & Reardon, 2007; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012; Carter et al., 2003; Sloka et al., 2016; Sloka et al., 2014	Motiveerivad tegurid: D1

Allikas: Autori koostatud tabelis toodud allikate põhjal

Küsitlusele vastajate kontaktandmete saamiseks esitas autor päringu Registre ja Infosüsteemide Keskusele (RIK). Uuringu valimi moodustasid perioodil 2018-2020 end FIEna registreerinud inimesed. RIKi andmetel registreeris end FIEks antud vahemikus 5747 inimest, kellest ligikaudu 3000 on jätkanud tegevusega siiani. RIKist anti ka teada, et

tudengitele jagatakse tasuta kuni tuhande ettevõtja kontaktandmed, seega sai käesoleva töö lõpliku valimi suuruseks 1000 inimest. Valimisse sattunud tuhandest inimesest olid end FIEks registreerinud 2018. aastal 318 inimest, aastal 2019 oli end FIEks registreerinud 338 inimest ja 2020. aastal tegi seda 344 inimest. 7. ja 8. märtsil saadeti kõigile 1000 e-maili aadressile esimene kiri ning 10 päeva hiljem 17. ja 18. märtsil saatis autor meeldetuletuskirja kõigile valimi kontaktidele. Küsimustik oli avatud perioodil 07.03.2022 kuni 27.03.2022.

Selleks, et analüüsida, millised tegurid motiveerivad FIEsid tegevust alustama, kasutas autor kirjeldavat statistikat ning peafaktoranalüüsi (*principal component analysis*, PCA). Sellise meetodika kasutamine annab võimaluse võrrelda küsitluse tulemusi Sloka ja tema kolleegide uuringutega, mis viidi läbi aastatel 2014 ja 2016, kui nad uurisid Läti ettevõtjaid motiveerivaid tegureid. Aastal 2014 tehtud uuringus võrreldi Läti alustavaid ettevõtjaid sarnaste läbiviidud uuringutega Kanadas, USA-s ja Mehhikos ning tulemused viitavad sellele, et Läti alustavaid ettevõtjaid motiveerivad tegurid sarnanevad kolme Põhja-Ameerika riigi tulemustega. Aastal 2016 läbi viidud uuringu eesmärk oli taas leida alustavaid ettevõtjaid motiveerivaid tegureid, sest 2015. aastal oli uute ettevõtete registreerimine vähenenud Lätis 10% võrra võrreldes 2014. aastaga. Mõlemast Sloka ja tema kolleegide uuringust selgus, et kõige enam motiveerib Läti ettevõtjaid ettevõtlusega alustama võimalus otsustada ise, mida ja kuna tööalaselt teha, võimalus teenida suuremat palka võrreldes teiste inimeste heaks töötamisega ning võimalus olla iseseisvam (vt Sloka et al., 2014, 2016).

Samuti kasutab autor standardiseeritud kontentanalüüsi (Kalmus, 2015), kodeerides lahtiste küsimuste vastustes esinevad märksõnad ja tuues ka mõned väljavõtted nendest vastustest.

2.2 Füüsilisest isikust ettevõtjate uuringu analüüs

Selles alapeatükis kirjeldab autor, millised sammud olid vajalikud selleks, et küsitlusest saadud andmeid korrastada. Samuti annab autor ülevaate uuringu analüüsi tulemustest kasutades kirjeldavat statistikat.

Küsitlusele vastanuid oli 71. Analüüsimiseks sobis erinevatel põhjustel 69 vastust. Põhjuseid, miks mõned vastused tuli elimineerida, oli mitmeid. Üks vastaja oli näiteks kogemata kaks korda vastanud. Üks vastanu leidis, et kuigi tema on end FIEks registreerinud, siis ei ole ta siiski ettevõtja ning vastas kõigile Likerti skaala küsimustele vastusega 1. Tema arvuliste vastuste arvestamine lõplikus analüüsis oleks moonutanud uuringu tulemusi, seega otsustas autor statistilises analüüsis need elimineerida. Samuti oli kaks inimest, kelle vastused vaba vastusega küsimustes ei olnud tõsiselt võetavad. Nimelt vastas üks inimene küsimusele B3 vastusega „präänik“ ning teine inimene küsimustele B1, B2 ja B3 suvaliste

numbrijadadega. Küll aga vastasid mõlemad inimesed Likerti skaala küsimustele. Eelnevat arvesse võttes, otsustas autor nende vaba vastusega küsimusi mitte arvesse võtta, aga Likerti skaalaga küsimuste vastuseid statistilises analüüsis arvestada. Vastanute väikse arvu tõttu ei saa Eestis tegutsevate FIEde kohta üldistusi teha.

Uuringule vastanutest 43 olid naised ning 27 mehed. Vastanute aritmeetiline keskmine vanus oli 47,59 aastat ning mediaanvanus 47 aastat (N = 70, miinimum 21 aastat, maksimum 82 aastat, standardhälve 14,22; vt tabel 6). Kõige rohkem vastanuid omab kõrgharidust (vt tabel 7) ning kõige rohkem vastanuid elab Harju maakonnas (vt tabel 8). See, et kõige rohkem vastanuid elab Harju maakonnas, kattub Statistikaameti FIEde andmebaasiga, mille kohaselt tegutseb Harju maakonnas kõige rohkem FIESid (vt tabel 4). Kuna vastajate arv maakondade lõikes erineb suurel määral, siis seda küsimust põhjalikumas analüüsis ei käsitleta.

Tabel 6

Küsitlusele vastanud vanusegruppide ja soo lõikes

Vanusegrupp	Naised (N = 43)		Mehed (N = 27)	
	arv	osakaal (%)	arv	osakaal (%)
21-30	4	9,3	4	14,81
31-40	8	18,6	6	22,22
41-50	13	30,23	9	33,33
51-60	11	25,58	1	3,7
61-70	6	13,95	2	7,41
71-...	1	2,33	5	18,52

Allikas: Autori koostatud.

Tabel 7

Küsitlusele vastanute haridustase

Haridustase	Vastanuid (N = 70)	
	arv	osakaal (%)
Kõrgharidus	48	68,57
Kutseharidus	12	17,14
Keskharidus	7	10
Muu	2	2,86
Põhiharidus	1	1,43

Allikas: Autori koostatud.

Tabel 8

Küsitlusele vastanute elukoht maakondade lõikes

Maakond	Vastanuid (N = 70)	
	arv	osakaal (%)
Harju maakond	22	31,43
Hiiu maakond	1	1,43
Ida-Viru maakond	5	7,14
Jõgeva maakond	2	2,86
Järva maakond	1	1,43
Lääne maakond	1	1,43
Lääne-Viru maakond	0	0
Põlva maakond	1	1,43
Pärnu maakond	7	10
Rapla maakond	4	5,71
Saare maakond	3	4,29
Tartu maakond	17	24,28
Valga maakond	1	1,43
Viljandi maakond	0	0
Võru maakond	5	7,14

Allikas: Autori koostatud.

Kõige rohkem vastanuid tegutses EMTAKi järgi valdkonnas „Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük“ (vt tabel 9). Neist kaheksa olid mehed ja seitse naised. See oli vastanute hulgas ühtlasi ka kõige meesterohkem tegevusala.

Tabel 9

Küsitlusele vastanute tegevusalad

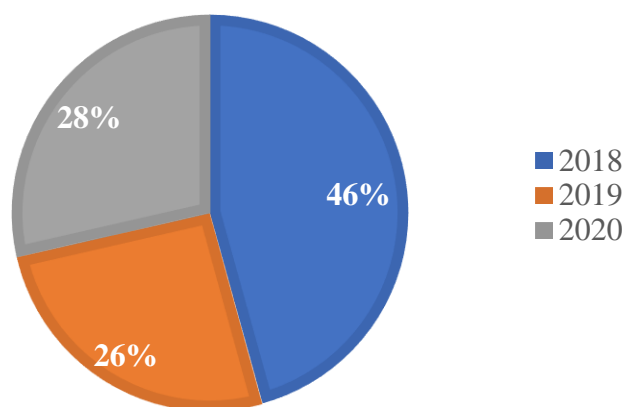
Tegevusala (EMTAKi järgi)	Vastanuid (N = 70)	
	arv	osakaal (%)
Ehitus	1	1,43
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	0	0
Finants- ja kindlustustegevus	2	2,86
Haldus- ja abitegevused	1	1,43
Haridus	8	11,42
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont	2	2,86
Info ja side	2	2,86
Kinnisvaraala tegevus	1	1,43
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	12	17,14
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	8	11,42
Majutus ja toitlustus	3	4,29
Muud teenindavad tegevused	11	15,71
Mäetööstus	0	0
Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	15	21,43
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	3	4,29
Töötlev tööstus	1	1,43
Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus	0	0
Veondus ja laondus	0	0

Allikas: Autori koostatud.

Kõige rohkem naisi (9) tegutses valdkondades „Kunst, meelelahutus ja vaba aeg“ ja „Muud teenindavad tegevused“ (vt tabel 9). Valdkonnas „Kunst, meelelahutus ja vaba aeg“ tegutses kõige rohkem kõrgharidusega inimesi – kokku 11 inimest. Kõige rohkem kutseharidusega inimesi (5) tegutses valdkonnas „Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük“. Kuna vastajate arv oli tegevusalade lõikes väga erinev, siis seda küsimust põhjalikumalt analüüsis ei käsitleta.

Küsitlusele vastanutest 50 märkisid, et nende vanemad ei olnud ettevõtjad ning 20 inimest vastasid, et nende vanemad olid ettevõtjad. Kuna vaid 28,6% vastanutest kinnitasid, et nende vanemad olid ettevõtjad, siis selle uuringu raames ei saa väita, et vanemate ettevõtjaks olemine mõjutab inimese enda ettevõtlusega alustamist. Soleimanof ja tema kolleegid (Soleimanof et al., 2021) on oma uuringus toonud, et vaid ettevõtja olemasolu inimese elus ei ole piisavalt oluline tegur selleks, et inimesest saaks tulevikus ettevõtja. Sarnase tulemuseni jõudsid ka Hulsink ja Koek (2014), kes uurisid Hollandi noorettevõtjate ettevõtlusega alustamist motiveerivaid tegureid, sealhulgas ka suhteid. Olulised on ka muud suhtetasandid vanematega. Seega Hollandi (1997) ning paljude teiste varasemate uuringute tulemusena toodud seisukoht (vt Schoon & Duckworth, 2012; Hopp et al., 2019; Hahn et al., 2021), et tihti on ettevõtjate vanemad olnud samuti ettevõtjad, ei leidnud autori uuringus kinnitust.

Kuna autor käsitleb oma uuringus FIEsid, kes alustasid oma tegevusega vahemikus 2018-2020, siis oli täpsustav küsimus selle kohta, mis aastal alustati. Kõige suurem osakaal vastanutest oli end FIEks registreerinud juba 2018. aastal – 32 inimest ehk 46% vastanutest. Vastanutest 20 ehk 28% oli registreerinud end FIEks aastal 2020 ning 18 inimest ehk 26% inimestest tegid seda aastal 2019 (vt joonis 2).



Joonis 2. Küsitlusele vastanute FIEks registreerimise aeg.

Allikas: Autori koostatud.

Autori uuringust ilmnes, et aastal 2018 FIEna registreerunud tegutses kõige rohkem valdkonnas „Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük“. 2019. aastal end FIEks registreerunud tegutsesid enim valdkonnas „Kunst, meelelahutus ja vaba aeg“ ning 2020. aastal tegevusega alustanud FIED tegutsesid võrdselt neljas valdkonnas (vt tabel 10).

Tabel 10

Küsitlusele vastanute tegevusala FIEks registreerimise aastate lõikes

Tegevusala (EMTAKi järgi)	2018	2019	2020
Ehitus	0	0	1
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	0	0	0
Finants- ja kindlustustegevus	1	0	1
Haldus- ja abitegevused	1	0	0
Haridus	3	2	3
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	1	0	1
Info ja side	1	1	0
Kinnisvaraala tegevus	1	0	0
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	4	5	3
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	2	3	3
Majutus ja toitlustus	2	0	1
Muud teenindavad tegevused	6	2	3
Mäetööstus	0	0	0
Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	9	3	3
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	1	2	0
Töötlev tööstus	0	0	1
Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus	0	0	0
Veondus ja laondus	0	0	0

Allikas: Autori koostatud.

Esimene vaba vastusega küsimus (A6) oli: „Palun selgitage, miks valisite ettevõtlusvormiks FIE, mitte näiteks OÜ, MTÜ, UÜ jne?“. Kasutades standardiseeritud kontentanalüüsi, kodeeris autor selle küsimuse kategooriaks „Ettevõtlusvormi valiku põhjus“ ning selle vastustes sisaldunud märksõnade alusel seitse alamkategooriat (vt tabel 11). 38 isikut vastasid, et FIE valiti teiste ettevõtlusvormide asemel selle lihtsa raamatupidamise pärast.

Alamkategooria „Kõrvaltöö“ moodustati, sest mitmed vastanud märkisid, et FIEks olemine on neil põhitöö kõrval lississetuleku allikas. Alamkategooria „Väike käive“ moodustamise aluseks oli põhjendus, et mitmed vastanud ütlesid, et minimaalse äritegevuse tõttu ei vaja nad suuremahulist raamatupidamist. Näiteks kirjutas üks vastanu, et: „*Mul on lihtsalt nii väike tegevus ja finantside liikumine, et muul vormil pole mõtet.*“.

Tabel 11

Küsimus A6: „Palun selgitage, miks valisite ettevõtlusvormiks FIE, mitte näiteks OÜ, MTÜ, UÜ jne?“

Kategooria „Ettevõtlusvormi valiku põhjus“ alamkategooriad	Vastanuid (N = 70)
Lihntne raamatupidamine	38
Kõrvaltöö	13
Väike käive	12
Kiirus/mugavus alustamisel	10
Vabadus	3
Tööandja/partneri nõue	2
Lihntne lõpetada	2

Allikas: Autori koostatud.

Kaks vastanut märkisid, et FIEks registreerimine oli vajalik selleks, et tööd teha (vt tabel 11). Ühel neist vastanutest nõudis seda koostööpartner ning teine vastanu märkis, et: „...koha rentija nõudis FIE staatust, et ise maksame oma makse jne.“. Kuna kaks inimest olid põhjusena välja toonud selle, et ettevõtte tegevuse lõpetamine on võrreldes teiste ettevõtlusvormidega lihtsam, moodustas autor alamkategooria „Lihntne lõpetada“. Käesoleva uuringu raames võib öelda, et peamiseks põhjuseks, miks registreeriti end aastatel 2018-2020 FIEks, oli raamatupidamise lihtsus. Käesolevat väidet kinnitab näiteks see, et Eesti üks suurimaid panku SEB on enda kodulehel avaldanud artikli, mille kohaselt FIEks olemise plussiks on selle ettevõtlusvormi vähene ning lihtne raamatupidamine (SEB, 2018).

Järgnevalt uuris autor küsimusega B1, mida tähendab FIEde jaoks ettevõtlus, millele palus autor vastata ühe kuni kahe lausega. Enamik vastanutest aga otsustas vastata paari märksõnaga, mitte lausega. Kasutades standardiseeritud kontentanalüüsi, moodustas autor küsimuse B1 alusel kategooria „Ettevõtlus“ ning selle vastuste põhjal taas seitse alamkategooriat (vt tabel 12). Erinevalt küsimuse A6 alamkategoriatest (vt tabel 11), on nende seitsme alamkategooria vahel vastused palju võrdsemalt jagunenud (vt tabel 12). Kõige rohkem seostati ettevõtlust tulu teenimise ja vabadusega. Tihti mainiti vabadusega koos ka vastutust. Näiteks: „Iseseisvus ja vabadus, aga ka vastutus.“ ja „Oma aja ja raha peremees, koos suure hulga vastutusega.“. Vastanute seas kõige populaarsemaks alamkategoriaiks osutunud „Tulu teenimine“ on ettevõtluse üks peamisi eesmärke ning ettevõtjate üks motiveerivamaid tegureid tegutsema hakkamiseks (Gatewood et al., 1995; Carter et al., 2003; Schoon & Duckworth, 2012). Ka Eesti Vabariigi tulumaksuseadusest on võimalik välja lugeda ettevõtluse puhul tulu teenimise olulisust (Tulumaksuseadus, 2014).

Tabel 12

Küsimus B1: „Mida tähendab Teie jaoks ettevõtlus?“

Kategooria „Ettevõtlus“ alamkategooriad	Vastanuid (N = 69)
Tulu teenimine	26
Vabadus	23
Mõtete teostamine	19
Oskuste realiseerimine	11
Vastutus	10
Teenuse/toote pakkumine	10
Legaalne töötamine	4

Allikas: Autori koostatud.

Küsimuse B2: „Kes on Teie jaoks ettevõtja?“ alusel moodustas autor kategooria „Ettevõtja“ ja sellele seitse alamkategooriat (vt tabel 13). Küsimuse B2 vastuseid üldistades võib öelda, et küsitlusele vastanud FIEde arvates on ettevõtja iseseisev, suure tahtejõuga töökas tööandja. Tihti seostati ettevõtjat ka kui teenuse või toote pakkujat. Seda, et ettevõtja on suure tahtejõuga töökas inimene ning tööandja, kinnitab ka Uusitalo (2001) uuring Soome ettevõtjate kohta.

Tabel 13

Küsimus B2: “Kes on Teie jaoks ettevõtja?”

Kategooria „Ettevõtja“ alamkategooriad	Vastanuid (N = 70)
Tööandja	17
Teenuse/toote pakkuja	15
Suure tahtejõuga töökas inimene	15
Iseseisev inimene	15
Ideede teostaja	9
Väärtuse looja	7
Visionäär	2

Allikas: Autori koostatud.

Autor palus igal vastanul selgitada mõistet „motivatsioon“ (küsimus B3). Selle põhjal moodustati kategooria „Motivatsioon“ ning neli alamkategooriat (vt tabel 14). Kõige märkimisväärsemana saab tuua alamkategooria „Raha“ (4 vastanut). Kuna küsimus oli „Palun selgitage, mida tähendab Teie jaoks sõna „motivatsioon““, siis eeldab autor, et nende vastanute arvates samastub motivatsioon rahaga. Kõige populaarsem alamkategooria küsimusele B3 oli „Soovid/ambitsioonid“ ning tüüpiline vastus: „Motivatsioon on tahe midagi teha.“. Autori uuringu vastused kattuvad de Pillis & Reardon (2007) uuringu tulemustega. Motivatsioon, erinevalt ettevõtlusest, ei ole raskesti tõlgendatav. Motivatsioon on ükskõik missugune ajend, mis paneb inimesed tegutsema (Bushi, 2021). Selles uuringus

välja tulnud „Head töötulemused“ ja „Raha“ on vaid mõned neist teguritest, mis motiveerivad inimesi ettevõtlusega alustamisel.

Tabel 14

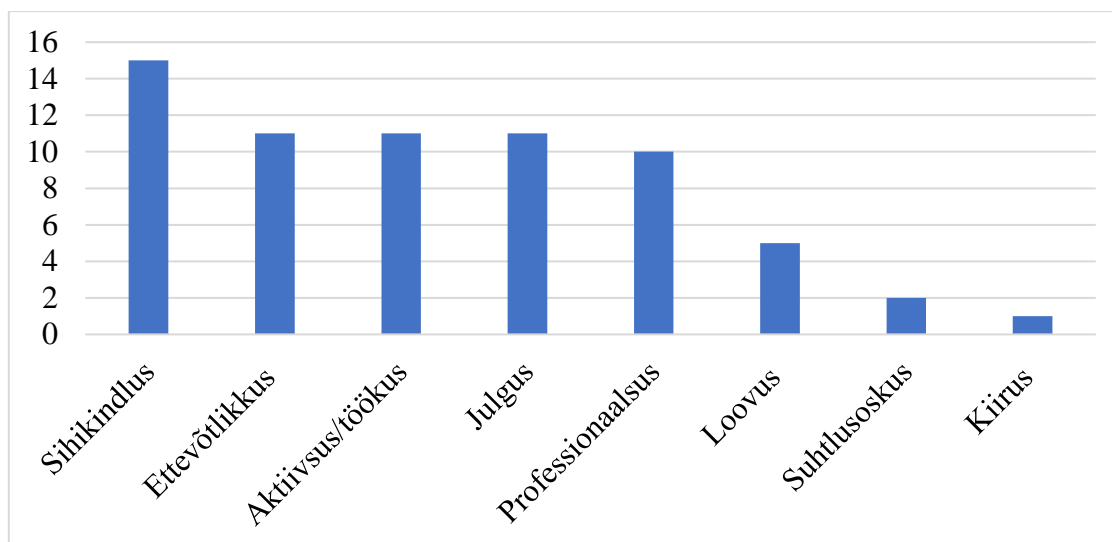
Küsimus B3: „Palun selgitage, mida tähendab Teie jaoks sõna „motivatsioon“.“

Kategooria „Motivatsioon“ alamkategoriad	Vastanuid (N = 70)
Soovid/ambitsioonid	30
Ajend tegutsemiseks	24
Head töötulemused	10
Raha	4

Allikas: Autori koostatud.

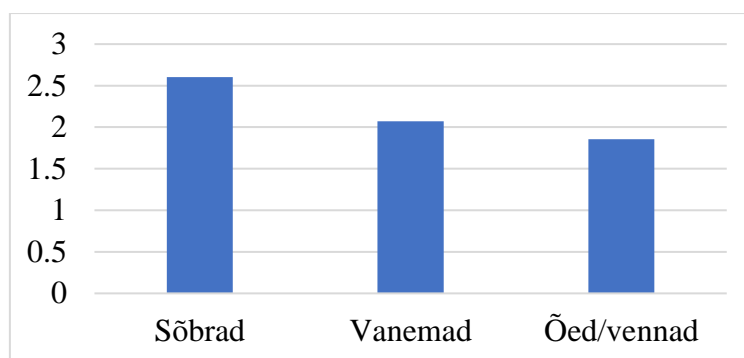
Viimane vabas vormis küsimus oli C2: „*Millised isikuomadused iseloomustavad Teie arvates ettevõtjaid?*”. Autor palus tuua viis isikuomadust tähtsuse järjekorras (esimene kõige tähtsam) ning moodustas kategooria ”Ettevõtja isikuomadused” grupeerides isikuomadused kaheksasse alamkategoriasse (vt joonis 3). Jooniselt 3 nähtub, et vastanute arvates on ettevõtja kõige olulisem isikuomadus tema sihikindlus projekte alustada ning ellu viia. See langeb kokku varasemalt defineeritud sõnaga „motivatsioon“, mille üks kolmest küljest on püsivus (vt ka Bushi, 2021). Vastused aktiivsus ja töökus grupeeris autor kokku, sest selles kontekstis on need sünonüümid, mis viitavad autori arvates motivatsiooni teisele küljele, milleks on selle tugevus (vt Bushi, 2021). Motivatsiooni kolmandat külge, milleks on suund (vt Bushi, 2021), autori arvates küsitluse vastustest välja ei tulnud, kuid see ei ole ka isikuomadus vaid pigem õige tee leidmine eesmärgini.

Küsimusele C2 antud vastustest pidas autor pädevaks 66. Osade vastuste elimineerimise põhjused on järgmised. Kaks inimest jätsid sellele küsimusele vastamata, üks inimene kirjutas enda loetelus esimeseks „*õnn*“, mis ei ole isikuomadus, seega autor valis tema loetelust teisena nimetatud sõna ning üks inimene vastas vaid „*iseloomu*“ ning autor ei hakanud seda vastust tõlgendama.



Joonis 3. Küsimus C2: „Millised isikuomadused iseloomustavad Teie arvates ettevõtjaid?“
Allikas: Autori koostatud.

Järgnevalt paluti hinnata vanemate, õdede ja vendade ning sõprade mõju vastanute FIEks registreerimisele, kasutades Likerti skaalat. Jooniselt 4 on näha, et kõige rohkem mõjutasid vastanuid ettevõtlusega alustamisel nende sõbrad (aritmeetiline keskmine 2,6). Tulemuste põhjal saab öelda, et vastanute hulgas ei omanud ettevõtlusega alustamisel rolli autori poolt välja pakutud inimesed. Neid tulemusi saab võrrelda küsimuse B2 alamkategoriaga „Iseseisev inimene“ – mõlemad viitavad sellele, et küsitlusele vastanud FIEed ei sõltu teistest ning tegutsevad enda huvides.



Joonis 4. Küsimuse C3: „Palun hinnake oma ligimeste mõju Teie ettevõtjaks hakkamisel.“
vastuste aritmeetiline keskmine

Allikas: Autori koostatud.

Järgnevalt analüüsib autor küsimust D1: „*Palun hinnake järgnevate tegurite mõju Teie FIEna alustamisel.*“ skaalal: 1 - ei olnud üldse oluline, 2 - oli natuke oluline, 3 - omas keskmist tähtsust, 4 - oli oluline, 5 - oli väga oluline (vt tabel 15).

Tabel 15

*Vastanuid FIEks registreerimisel motiveerivate tegurite järjestus kõrgema aritmeetilise keskmise järgi**

	Aritmeetiline keskmine	Standardhälve	Min	Max
Lua endale ise sissetuleku allikas	3,93	1,23	1	5
Olla ise oma aja peremees	3,84	1,39	1	5
Lua endale veel üks sissetuleku allikas	3,81	1,32	1	5
Teha ise otsuseid	3,63	1,38	1	5
Enda rahulolu tõsta	3,58	1,33	1	5
Olla iseenda ülemus	3,54	1,52	1	5
Mitte sõltuda teistest inimestest	3,46	1,45	1	5
Et enda unistused ellu viia	3,44	1,37	1	5
End proovile panna	3,41	1,49	1	5
Kasvada inimesena	3,09	1,62	1	5
Suurendada sääste tuleviku tarbeks	3,09	1,40	1	5
Tõsta oma jõukust	3,01	1,40	1	5
Et olla kindel töö olemasolus	2,88	1,40	1	5
Et veeta rohkem aega ligimestega	2,68	1,60	1	5
Olla eeskujuks perele	2,59	1,56	1	5
Pakkuda toodet/teenust selliselt, nagu seda varem ei ole tehtud	2,55	1,47	1	5
Lua uus toode/teenus	2,28	1,35	1	5
Tõsta enda väärtust teiste silmis	2,25	1,37	1	5
Olla eeskujuks sõpradele	2,19	1,34	1	5
Tõestada enda võimekust teistele	2,16	1,28	1	5
Olla austatud	2,01	1,22	1	5
Omada rohkem mõjuvõimu	1,84	1,17	1	5

Märkus: * N = 69.

Allikas: Autori koostatud.

Tabelist 15 ilmneb, et kõige kõrgema keskmise hinnangu sai tegur „Lua endale ise sissetuleku allikas“. See tegur sai ka kõige kõrgema keskmise hinnangu Sloka ja tema kolleegide 2014. ja 2016. aastatel tehtud uuringutes (vt Sloka et al., 2014; 2016).

Võrreldavates Läti ettevõtjaid käsitlevates uuringutes anti paremuselt järgmine aritmeetiline keskmine hinnang tegurile „Make my own decisions“. See on võrreldav autori uuringu paremuselt teise keskmise hinnangu tulemusega „Olla ise oma aja peremees“ ning neljanda tulemusega „Teha ise otsuseid“. Vastupidise tulemuseni jõudsid Barba-Sanchez ja tema kolleeg, kui nad uurisid Hispaania ühe piirkonna alustavaid tootmisettevõtjaid. Nad jõudsid järelduseni, et raha teenimine ning iseenda ülemuseks olemine ei ole alustavaid ettevõtjaid

motiveerivad tegurid. Nende uuringus olid peamised tegurid eneseteostus ning vabadus (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012). Autori arvates on „vabadus“ ning „iseenda ülemus“ sünonüümid, kuid nemad niimoodi ei leidnud.

Tabeli 15 lõpus asuvad tegurid, mis on seotud rohkem teiste inimeste arvamustega ettevõtjast, korreleeruvad samuti Sloka ja tema kolleegide uuringutega. Nende uuringus sai sarnane tegur „Gain public recognition“ kõige madalama keskmise tulemuse. Nad võrdlesid oma 2014. aasta uuringus lätlasti ameeriklaste, kanadalaste ja mehhiklastega ning leidsid, et kõigi nelja rahvuse ettevõtlusega alustamise põhjused sarnanevad (vt Sloka et al., 2014). Kuna käesoleva uuringu tulemused sarnanevad nende uuringu tulemustega, siis saab väita, et autori küsitlusele 70 vastanu motiveerivad põhjused ettevõtlusega alustamiseks sarnanevad kolme Põhja-Ameerika suurriigi omadega. See väide on aga limiteeritud, sest väikese vastanute arvu tõttu ei saa teha üldistusi kõigi Eesti ettevõtjate ega ka teiste FIEde kohta.

Autori uuringus ilmnenu suured standardhälbed iga teguri juures (vt tabel 15) viitavad sellele, et motiveerivate tegurite mõju FIena alustamisele erines suuresti vastanute lõikes. Ei ole ühtegi domineerivat tegurit, mille standardhälve oleks väiksem kui 1 - mida väiksem on standardhälve, seda väiksem on vastuste vaheline erinevus (Hargrave, 2022). Kui võtta vaatluse alla tegur „Olla ise oma aja peremees“ (standardhälve 1,39), ilmneb autori uuringu erinevus Sloka ja tema kolleegide uuringute tulemustest. Nende mõlemas uuringus oli sarnase teguri standardhälve 0,66, mis viitab vastanute arvamusel, et see tegur on väga oluline ettevõtlusega alustamisel.

2.3 Peakomponentide analüüs

Lisaks kirjeldavale statistikale ja standardiseeritud kontentanalüüsile, kasutas autor uuringu tulemuste tõlgendamiseks peakomponentide analüüsi (*principal component analysis* - PCA). Sarnast analüüsi meetodit on kasutatud mitmetes uuringutes (vt Carter et al., 2003; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012; Sloka et al., 2014). Autor kasutas analüüsi läbi viimiseks andmetöötlusprogrammi SPSS.

Peakomponentide analüüs (edaspidi PCA) on suurte andmestike analüüsimiseks mõeldud matemaatiline meetod, mille tulemusena on võimalik suurest kogusest informatsioonist välja võtta vaid kõige olulisem, vältides samal ajal info kadu (Jolliffe & Cadima, 2016). Enne PCA läbiviimist koostas autor andmestiku kohta korrelatsioonimaatriksi. Korrelatsioonimaatriksist selgub, et mitmete tegurite vaheline korrelatsioon on kõrge, kuid vaid kahe teguri vahel eksisteerib multikollineaarsus. Tegurite „Olla iseenda ülemus“ ja „Olla ise oma aja peremees“ vaheline seos 0,856 viitab multikollineaarsusele, kuid see ei takista PCA läbiviimist. PCA tekitab kõikidest teguritest

uued komponendid, mis seletab kogu andmestikku ning elimineerib seega algse tegurite vahelise multikollineaarsuse. Lisaks korrelatsioonimaatriksile viis autor läbi ka Kaiser-Meyer-Olkini (edaspidi KMO) testi ning Bartletti testi (vt tabel 16). Juhul kui KMO näitaja on suurem kui 0,5, siis on andmestikus piisavalt dispersiooni selleks, et jätkata PCAg. Autori uuringu KMO on 0,849, mis tähendab, et andmestik on piisavalt adekvaatne testimise jätkamiseks (Costales, 2022). Bartletti testi tulemused viitavad samale tulemile – selleks, et andmestik oleks piisav, peab Bartletti testi tulemuste olulisuse tase olema väiksem kui 0,05 ning käesolevas uuringus on see näitaja 0,000.

Tabel 16

Kaiser-Meyer-Olkini ja Bartletti testid

Kaiser-Meyer-Olkini testi tulemus		0,849
Bartletti test	Hii-ruut	1257,205
	df	231
	Olulisuse tase (Sig.)	0,000

Allikas: Autori koostatud.

Järgmise sammuna uuris autor tegurite kommunaliteeti (vt lisa C). Reeglina eemaldatakse kõik tegurid, mille kommunaliteet on väiksem kui 0,4, sest need ei pruugi ühegi komponendi sees avalduda. Autori uuringus ei ole ühegi teguri kommunaliteet nõutavast miinimumist väiksem. Kõige väiksem kommunaliteedi väärtus 0,604 on teguril „Pakkuda uut toodet/teenust selliselt, nagu seda varem ei ole tehtud“.

Seejärel arvutati kõikide tegurite eigenväärtused ning nende põhjal otsustas autor PCA tulemusena kasutada nelja komponenti kirjeldamiseks kogu andmestikku. Valitud neli komponenti kirjeldavad kokku 72,55% andmestikust (vt lisa D). Neljale peakomponendile ei viita aga peakomponentide omaväärtuste joograafik (inglise keeles „*scree plot*“) (vt lisa E). Peakomponentide omaväärtuste joograafiku mõistmiseks on loodud erinevaid illustratiivseid selgitusi. Seda saab vaadelda kui väga järsu mäe algust või lõppu, aga ka kui küünarnukki. Ükskõik, kuidas peakomponentide omaväärtuste joograafikut vaadelda, on aktsepteeritud, et peakomponentide arv sõltub sellest, kus joone langus taandub. Käesoleva uuringu peakomponentide omaväärtuste joograafiku järgi võiks arvata, et tööks on kasulikud vaid kaks või kolm peakomponenti. Et komponendist saaks peakomponent, peab selle eigenväärtus olema suurem kui 1. Kui autori uuringu peakomponentide omaväärtuste joograafikule tõmmata kujutletav joon y-teljel väärtusele 1, siis joonest kõrgemale jääb ka

neljas komponent, mistõttu on uuringus neli peakomponenti. See tulemus erineb Sloka ja tema kolleegide (2014; 2016) uuringute tulemustest, kus leiti kuus peakomponenti.

Programm SPSS keeras komponentide maatriksit, kasutades Varimaxi meetodit Kaiser normalisatsiooniga ortogonaalselt 13 korda. Autor eemaldas tabelist kõigi komponentide kaalud, mille väärtused olid alla universaalselt aktsepteeritud väärtuse 0,5. Juhul kui komponendi kaal oli mitme peakomponendi all aktsepteeritava väärtusega, siis eemaldas autor väiksema väärtuse. Tulemusena tekkis tabel, kus iga algne tegur kirjeldab vaid ühte peakomponenti (vt tabel 17).

Tabel 17

Pööratud peakomponentide maatriks

	1	2	3	4
Luaa uus toode/teenus	.705			
Pakkuda toodet/teenust selliselt, nagu seda varem ei ole tehtud	.650			
Tõsta enda väärtust teiste silmis	.850			
Teha ise otsuseid		.744		
Olla ise oma aja peremees		.865		
Olla iseenda ülemus		.885		
Luaa endale ise sissetuleku allikas				.638
Mitte sõltuda teistest inimestest		.831		
Et veeta rohkem aega ligimestega		.692		
Kasvada inimesena			.633	
Luaa endale veel üks sissetuleku allikas			.791	
End proovile panna			.721	
Tõestada enda võimekust teistele	.763			
Enda rahulolu tõsta		.539		
Et enda unistused ellu viia		.608		
Olla eeskujuks sõpradele	.769			
Omada rohkem mõjuvõimu	.749			
Olla austatud	.866			
Et olla kindel töö olemasolus				.632
Suurendada sääste tuleviku tarbeks				.608
Tõsta oma jõukust				.600
Olla eeskujuks perele	.623			

Allikas: Autori koostatud.

Vastavalt pööratud peakomponentide maatriksile, on võimalik peakomponentidele lisada ka nimed:

1. Peakomponent 1: Eneseväärtuse tõstmine

- Peamised tegurid, mis selgitavad esimest peakomponenti, on seotud sellega, kuidas teised inimesed vastajat näevad ning temasse suhtuvad. Selle peamiseks sisuks on eeskujuks olemine ning teiste austuse välja teenimine.

- Esimesse peakomponenti kuulub statistiliselt ka uute toodete/teenuste loomine, mis autori meelest võiks moodustada eraldi peakomponendi, kuid statistiliselt kuuluvad need siia.
2. Peakomponent 2: Iseseisvus ning eneseteostus
 - Peamised tegurid, mis moodustavad teise peakomponendi, on seotud iseseisvuse ja vabadusega. See on loomulik, sest selleks, et „Mitte sõltuda teistest inimestest“ ja „Et veeta rohkem aega ligimestega“, mis samuti seletavad seda peakomponenti, on vaja esmalt olla piisavalt iseseisev (näiteks olla iseenda ülemus), et lubada endale sellist vabadust.
 - Peakomponenti kirjeldab ka enda rahuolu tõstmine ning unistuste elluviimine.
 3. Peakomponent 3: Enda arendamine
 - Tegurid, mis kirjeldavad peakomponenti 3, on seotud enese proovile panekuga selleks, et areneda inimesena.
 - Arendusena saab lugeda soovi teenida lisaraha, mis on samuti selle peakomponendi üks kirjeldavatest teguritest.
 4. Peakomponent 4: Turvalisus
 - Viimase peakomponendi sisu seisneb endale finantsturvalisuse loomises – oma säästude suurendamine ja jõukuse kasvatamine.
 - Turvalisuse alla kuulub siin ka töökindlus. Tegurid „Luu endale ise sissetuleku allikas“ ja „Et olla kindel töö olemasolus“ garanteerivad vastajale vähemalt selle, et tema tulevik on tema enda kätes.

Kuigi autori uuringu peakomponentide arv erineb Sloka ja tema kolleegide (2014) uuringus toodust, on tulemused siiski mingil määral võrreldavad. Mõlemale uuringule vastanud peavad ettevõtlusega alustamise oluliseks motivaatoriks vabaduse ning finantsvabaduse saavutamist. Kui vaadata töö tulemina tekkinud peakomponente, siis saab neid võrrelda Maslowi inimvajaduste hierarhia (vt alapunkt 1.3) erinevate astmetega. Ainuke aste Maslowi hierarhias, mida ei saa peakomponentidega võrrelda, on kuulumistunde ja armastusvajadus, kuid arvatavasti ongi keeruline seda vajadust ettevõtlusega rahuldada.

Kokkuvõte

Mõistete „ettevõtlus“ ja „ettevõtja“ defineerimisega on tegeletud aastakümneid, kuid selle aja jooksul ei ole leitud neile mõistetele ühtset tõlgendamise viisi. Näiteks erinevad ettevõtluse mõisted seadusandlikes allikates nendega, mida pakutakse välja teadustöodes. Ettevõtjad on jaotatud kaheks – vajaduspõhine ja võimaluspõhine ettevõtja. Kahele eelnevale mõistele on antud omad parameetrid, mille põhjal saab tuletada definitsiooni, kuid neid pole

suudetud üheselt defineerida. Arvatakse, et põhjus, miks on nii keeruline neile mõistetele ühtseid tähendusi anda, tuleneb sellest, et mõned tõlgendajad proovivad leida tähendust ettevõtja teguviiside ja otsuste kaudu ning teised lähtuvad ettevõtja isikuomadustest.

See, kas inimesest saab ettevõtja, tuleneb suuresti ka sellest, millised on ta isikuomadused, kuidas ta üles kasvas ning millised on tema käitumismustrid. Varasematest teaduslikest töödest on välja tulnud, et inimese ettevõtjaks saamise soove mõjutab see, kas tema vanemad on ettevõtja lapsepõlves olnud seotud ettevõtlusega, olles seega eeskujuks ja motivaatoriks. Ettevõtjana alustamist mõjutab ka inimese sotsiaalmajanduslik taust ning sotsiaalsed oskused.

Ettevõtlusega alustamiseks on palju motiveerivaid tegureid. Neid saab kokkuvõtvalt kategoriseerida kuude gruppi, milleks on innovatsioon, iseseisvus, eneseteostus, tунtus, kohustus ja finantsedukus. Neil teguritel on väga tihe seos Maslowi inimvajaduste hierarhiaga. Ettevõtjad alustavad tegutsemist selleks, et rahuldada vajadused, mis neil on veel täitmata, ükskõik, millisele astmele Maslowi hierarhias need ka ei kuuluks.

Käesolevas töös uuriti 2018-2020 end FIEks registreerinud inimesi ning motiveerivaid tegureid, mis ajendasid neid alustama ettevõtlusega. Töö andmete analüüsimiseks kasutas autor kirjeldavat statistikat, standardiseeritud kontentanalüüsi ning peakomponentide analüüsi. Uuringus leiti, et vastanuid motiveeris ettevõtlusega alustama vabaduse soov ning soov teenida raha. Vastanuid kõige vähem motiveerivad tegurid olid seotud teiste inimeste arvamusega ettevõtjast. Otsust saada ettevõtjaks ei motiveerinud nii väga ettevõtjate vanemad ega muud lähedased. Vastanute arvates on ettevõtja kõige olulisemateks isikuomadusteks sihikindlus, ettevõtlikkus, aktiivsus ja julgus.

Selle uuringu tulemusena ei saa teha üldistusi FIEde ega ka teiste ettevõtlusvormide kohta Eestis, sest lõpliku valimi suurus oli liiga väike. Käesoleva bakalaureusetöö edasiarendamiseks oleks vaja läbi viia pikaajalisem ning mahuliselt suurem andmete kogumine.

Viidatud allikad

1. Anderson, K. B. (2016). Smiles, Babies, and Status Symbols: The Persuasive Effects of Image Choices in Small-Entrepreneur Crowdfunding Requests. *International Journal of Communication*, 10(2016), 1764-1785.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3670385
2. Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: Impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 18(2), 132–138. [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)70003-5](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)70003-5)
3. Baron, R. A., & Markman, G. D. (2000). Beyond Social Capital: How Social Skills Can Enhance Entrepreneurs' Success. *The Academy of Management Executive (1993-2005)*, 14(1), 106–116. <https://doi.org/10.5465/ame.2000.2909843>
4. Block, J. H., & Wagner, M. (2006). *Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Characteristics and Earnings Differentials*. 610, 2-3.
<https://link.springer.com/article/10.1007/BF03396803>
5. Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *GEM Global Entrepreneurship Monitor*. GEM Global Entrepreneurship Monitor.
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
6. Bushi, F. (2021). An Overview of Motivation Theories: The Impact of Employee Motivation on Achieving Organizational Goals. *Quality - Access to Success*, 22(183), 8–12. <https://eds-p-ebscohost-com.ezproxy.utlib.ut.ee/eds/resultsadvanced?vid=5&sid=137ccbe5-12fd-4c76-9843-f455940968df%40redis&bquery=AN+MFS%3a151049457&bdata=JnR5cGU9MSZzZWYyY2hNb2RlPUFuZCZzaXRlPWVkey1saXZl>
7. Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., & Carland, J. A. C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354–359. <https://doi.org/10.5465/amr.1984.4277721>
8. Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13–39.
[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00078-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00078-2)
9. Chen, S. C., & Elston, J. A. (2013). Entrepreneurial motives and characteristics: An analysis of small restaurant owners. *International Journal of Hospitality Management*, 35, 294–305. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2013.07.002>

10. Costales, J. A. (2022). *Kaiser-Meyer-Olkin Factor Analysis: A Quantitative Approach on Mobile Gaming Addiction using Random Forest Classifier*, 1-13.
https://www.researchgate.net/profile/Jefferson-Costales-2/publication/359368859_Kaiser-Meyer-Olkin_Factor_Analysis_A_Quantitative_Approach_on_Mobile_Gaming_Addiction_using_Random_Forest_Classifier/links/6238030abe72d414dad0e8e9/Kaiser-Meyer-Olkin-Factor-Analysis-A-Quantitative-Approach-on-Mobile-Gaming-Addiction-using-Random-Forest-Classifier.pdf
11. de Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross-cultural comparison. *Career Development International*, 12(4), 382–396. <https://doi.org/10.1108/13620430710756762>
12. Fila, M., Levicky, M., Mura, L., Maros, M., & Korenkova, M. (2020). *Innovations for Business Management: Motivation and Barriers*. 266–278.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81322>
13. Fisher, L. B., Overholser, J. C., Ridley, J., Braden, A., & Rosoff, C. (2015). From the Outside Looking In: Sense of Belonging, Depression, and Suicide Risk. *Psychiatry*, 78(1), 29–41. <https://doi.org/10.1080/00332747.2015.1015867>
14. Gatewood, E. J., Shaver, K. G., & Gartner, W. B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of Business Venturing*, 10(5), 371–391. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(95\)00035-7](https://doi.org/10.1016/0883-9026(95)00035-7)
15. Geldhof, G. J., Malin, H., Johnson, S. K., Porter, T., Bronk, K. C., Weiner, M. B., Agans, J. P., Mueller, M. K., Hunt, D., Colby, A., Lerner, R. M., & Damon, W. (2014). Entrepreneurship in young adults: Initial findings from the young entrepreneurs study. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 35(5), 410–421.
<https://doi.org/10.1016/j.appdev.2014.07.003>
16. Hahn, D., Spitzley, D. I., Brumana, M., Ruzzene, A., Bechthold, L., Prügl, R., & Minola, T. (2021). Founding or succeeding? Exploring how family embeddedness shapes the entrepreneurial intentions of the next generation. *Technological Forecasting and Social Change*, 173, 121-182. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121182>
17. Hargrave, M. (2022). *What Is the Standard Deviation?* Investopedia.
<https://www.investopedia.com/terms/s/standarddeviation.asp>
18. Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments*, 3rd ed (pp. xiv, 303). Psychological Assessment Resources.

19. Hopp, C., Minarikova, D., & Speil, A. (2019). A chip off the old block? How parent-child interactions affect the intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing Insights*, 11, article nr: e00130.
<https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2019.e00130>
20. Hulsink, W., & Koek, D. (2014). The young, the fast and the furious: A study about the triggers and impediments of youth entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 18(2/3), 182-209.
<https://doi.org/10.1504/IJEIM.2014.062876>
21. Jolliffe, I. T., & Cadima, J. (2016). Principal component analysis: A review and recent developments. *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 374, 1-16. <https://doi.org/10.1098/rsta.2015.0202>
22. Justiitsministeerium. (2021). Kasutatud <https://www.just.ee/osahing#osahingu-tegutsemis>
23. Kalmus, V. (2015). *Standardiseeritud kontentanalüüs*. Kasutatud:
<https://samm.ut.ee/kontentanalyyis>
24. Kelley, D., Ali, A., Rogoff, E., Brush, C., Corbett, A., Majbouri, M., & Hechavarria, D. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor United States Report 2011*.
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2011-global-report>
25. Klyver, K., & Arenius, P. (2020). Networking, Social Skills and Launching a New Business: A 3-Year Study of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1-28. <https://doi.org/10.1177/1042258720967063>
26. Kobia, M., & Sikalieh, D. (2010). Towards a search for the meaning of entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 34(2), 110–127.
<https://doi.org/10.1108/03090591011023970>
27. Käibemaksuseadus – Riigi Teataja. (2014). Kasutatud
<https://www.riigiteataja.ee/akt/130122014018?leiaKehtiv#para2>
28. Levine, R., & Rubinstein, Y. (2016). Smart and illicit: Who becomes an entrepreneur and do they earn more? *Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 963–1018.
<https://doi.org/10.1093/qje/qjw044>
29. LHV. (2019). Kasutatud <https://www.lhv.ee/et/kkk/ettevotluskonto>
30. Lindquist, M. J., Sol, J., & Van Praag, M. (2015). Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children? *Journal of Labor Economics*, 33(2), 269–296.
<https://doi.org/10.1086/678493>

31. Lokhande, M. A. (2015). *A Study of Socio-Economic Background of Entrepreneurs from Semi-Urban Centers in Maharashtra* (SSRN Scholarly Paper ID 2586723), 10-18. Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=2586723>
32. Maksu- ja Tolliamet. (2021a). Kasutatud <https://www.emta.ee/ariklient/registreerimine-ettevotlus/ettevotjale/fuusilisest-isikust-ettevotjale-fie>
33. Maksu- ja Tolliamet. (2021b). Kasutatud <https://www.emta.ee/ariklient/registreerimine-ettevotlus/ettevotjale/fuusilisest-isikust-ettevotjale-fie/fie-maksusoodustused>
34. Maslow, A. H. (1943). *A Theory of Human Motivation*. *Psychological Review*, 50(4), 370–396. <https://doi.org/10.1037/h0054346>
35. Meher, R., & Sahoo, R. (2008). Socio-economic Background of the Entrepreneurs and the Industrial Climate of the Small Scale Sector Industries in Orissa. *The Journal of Entrepreneurship*, 17(2), 169–188. <https://doi.org/10.1177/097135570801700205>
36. Mele, A. R. (1995). Motivation: Essentially Motivation-Constituting Attitudes. *The Philosophical Review*, 104(3), 387–423. <https://doi.org/10.2307/2185634>
37. Nielsen, M. S., & Klyver, K. (2020). Meeting entrepreneurs' expectations: The importance of social skills in strong relationships. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(9–10), 737–756. <https://doi.org/10.1080/08985626.2020.1757159>
38. Palmer, C., Kraus, S., Kailer, N., Huber, L., & Öner, Z. H. (2021). Entrepreneurial burnout: A systematic review and research map. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 43(3), 438–461. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2021.115883>
39. Prasastyoga, B., van Leeuwen, E., & Harinck, F. (2021). Tomorrow Is Another Day: How Motives of Entrepreneurship Relate to the Pursuit of Business Growth. *Applied Psychology*, 70(3), 1184–1208. <https://doi.org/10.1111/apps.12269>
40. Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2012). RIK. Kasutatud <https://www.rik.ee/et/e-ariregister/emtak-tegevusalad>
41. Reynolds, P. D., S. Michael Camp, Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, 4-9. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2501.3286>
42. Rosa, P., Kodithuwakku, S. S., & Balunywa, W. (2008). Entrepreneurial Motivation in Developing Countries: What Does 'Necessity' and 'Opportunity' Entrepreneurship Really Mean? (SSRN Scholarly Paper ID 1310913). Social Science Research Network, 1-14. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1310913>

43. Schmitt-Rodermund, E. (2004). Pathways to successful entrepreneurship: Parenting, personality, early entrepreneurial competence, and interests. *Journal of Vocational Behavior*, 65(3), 498–518. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2003.10.007>
44. Schoon, I., & Duckworth, K. (2012). Who becomes an entrepreneur? Early life experiences as predictors of entrepreneurship. *Developmental Psychology*, 48(6), 1719–1726. <https://doi.org/10.1037/a0029168>
45. SEB. (2018). Kasutatud <https://www.seb.ee/foorum/ettevotlusega-alustamine/millist-ettevotlusvormi-eelistada-fie-voi-ou>
46. Sloka, B., Kantane, I., Avotins, V., & Jermolajeva, E. (2014). Analysis of entrepreneur's motivation to start business (comparative studies in Latvia in comparison with Canada, USA, Mexico). *European Integration Studies*, 8, 152–158. <https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.8.6839>
47. Sloka, B., Kantane, I., Jermolajeva, E., & Avotins, V. (2016). Impact of Various Motivating Factors on Entrepreneurs' Decision to Start Business in Latvia: Dažādu motivējošo faktoru ietekme uz uzņēmēju lēmumu uzsākt biznesu Latvijā. *Влияние Различных Мотивирующих Факторов На Решение Предпринимателей Начать Бизнес в Латвии*, 12, 49–55. https://www.researchgate.net/publication/320842725_Impact_of_various_motivating_factors_on_entrepreneurs%27_decision_to_start_business_in_Latvia
48. Soleimanof, S., Morris, M. H., & Jang, Y. (2021). Following the footsteps that inspire: Parental passion, family communication, and children's entrepreneurial attitudes. *Journal of Business Research*, 128, 450–461. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.018>
49. Statistikaamet. (2018). Kasutatud https://www.stat.ee/et/uudised/artikkel-2018-05-23_majandusuksuste-arv-mullu-suurenes
50. Statistikaameti andmebaas. (2021a). ER030: Statistilisse profiili kuuluvad ettevõtted õigusliku vormi ja maakonna järgi, haldusjaotus seisuga 01.01.2018. Kasutatud https://andmed.stat.ee:443/pxweb/et/stat/stat__majandus__majandusuksused__ettevetjad/ER030.px/
51. Statistikaameti andmebaas. (2021b). TKS05: Aasta jooksul asutatud eesti osanikega ettevõtted ja registreeritud füüsilisest isikust ettevõtjad. Kasutatud https://andmed.stat.ee:443/pxweb/et/stat/stat__sotsiaalelu__toelukvaliteet__soolinevordsus/TKS05.px/
52. Statistikaameti andmebaas. (2021c). ER029: Statistilisse profiili kuuluvad ettevõtted õiguslikku vormi ja tegevusala (EMTAK 2008) järgi. Kasutatud

- https://andmed.stat.ee:443/pxweb/et/stat/stat__majandus__majandusuksused__ettevetjad/ER029.px/
53. Stephan, U. (2018). Entrepreneurs' Mental Health and Well-Being: A Review and Research Agenda. *Academy of Management Perspectives*, 32(3), 290–322.
<https://doi.org/10.5465/amp.2017.0001>
54. Tsviilseadustiku üldosa seadus – Riigi Teataja. (2007). Kasutatud
<https://www.riigiteataja.ee/akt/113032014103?leiaKehtiv#para9>
55. Tulumaksuseadus – Riigi Teataja. (2014). Kasutatud
<https://www.riigiteataja.ee/akt/119032015065?leiaKehtiv#para14>
56. Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurus? *Applied Economics*, 33(13), 1631–1638.
<https://doi.org/10.1080/00036840010015778>
57. Valitsus.ee. (2021). <https://valitsus.ee/strateegia-eesti-2035-arengukavad-ja-planeering/strateegia/arenguvajadused#Ettevotluskeskkond>
58. Wadhwa, V., Aggarwal, R., Holly, K., & Salveker, A. (2009). *Family Background and Motivation*. 1-24. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1431263
59. Wagner, W. (2010). Loan Market Competition and Bank Risk-Taking. *Journal of Financial Services Research*, 37(1), 71–81. <https://doi.org/10.1007/s10693-009-0073-8>
60. World Economic Situation and Prospects 2020. (2020). 165-168.
https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2020_Annex.pdf
61. Äriseadustik. (2021). Kasutatud
<https://www.riigiteataja.ee/akt/119032015045?leiaKehtiv#para4>

Lisad

LISA A

Varasemad uuringud

Autor(id), aasta	Karakteristikud
de Pillis & Reardon, 2007	<p>Märksõnad: Ettevõtlus, karjäär, otsuste tegemine, isiksus, Ameerika Ühendriigid, Iirimaa</p> <p>Uurimismeetod(id): Küsitlus</p> <p>Uurimisobjekt(id): USA ja Iirimaa bakalaureusekraadi omandamise protsessis olevad inimesed, USA ja Iirimaa majandusteaduses magistrikraadi omandanud inimesed</p> <p>Vastajate arv: 208</p> <p>Analüüsimetoodika: Küsimustik oli üles ehitatud viie punkti skaalal (5- kõige olulisem). Lineaarse korrelatsioonikordaja leidmine. Keskmiste ja kaalude leidmine. <i>Stepwise regression</i></p>
Sloka et al., 2014	<p>Märksõnad: Ettevõtlusega alustamine, ettevõtjad, käekäigu ootused</p> <p>Uurimismeetod(id): Küsitlus</p> <p>Uurimisobjekt(id): Ettevõtlusega alustavad Läti ettevõtjad ajavahemikus 2013 oktoober kuni 2014 veebruar</p> <p>Vastajate arv: 195</p> <p>Analüüsimetoodika: Küsimustik oli üles ehitatud viie punkti skaalal (5- kõige olulisem). Motiveerivate tegurite keskmise leidmine vastanute seas. Peakomponentide analüüs (PCA). Varimax Kaiser normalisatsiooniga.</p>
Sloka et al., 2016	<p>Märksõnad: Ettevõtlusega alustamine, ettevõtjate motivatsioon</p> <p>Uurimismeetod(id): Küsitlus veebis, telefoni teel ning paber kandjal.</p> <p>Uurimisobjekt(id): <i>Start-up</i> faasis olevad ettevõtjad Lätis ajavahemikus 2013 oktoober kuni 2014 veebruar</p> <p>Vastajate arv: 209</p> <p>Analüüsimetoodika: Kirjeldav statistika, risttabelid, Kruskal-Wallise test, Mann-Whitney U test.</p>

LISA A järg

Autor(id), aasta	Karakteristikud
Carter et al., 2003	<p>Märksõnad: Eneseteostus, finantsiline edukus, rollid, innovatsioon, tunnus, iseseisvus</p> <p>Uurimismeetod(id): Telefoni teel läbi viidud küsitlus ja intervjuu. Postiga saadetud küsimustik.</p> <p>Uurimisobjekt(id): USAs ettevõtlusega alustavad inimesed, kelle rahavood äri alustamisest saadik pole kolme kuu jooksul olnud piisavad katmaks kulusid ja omanikujuhi palka.</p> <p>Vastajate arv: 558</p> <p>Analüüsimetoodika: Peakomponentide analüüs (PCA), varimax, dispersioonanalüüs (ANOVA), kaalude kasutamine.</p>
Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012	<p>Märksõnad: Ettevõtlus, ettevõtlusega seotud motivatsioon, ettevõtlusega seotud otsuste tegemine</p> <p>Uurimismeetod(id): Küsitlused, intervjuud</p> <p>Uurimisobjekt(id): Hispaania ettevõtjad, kes olid 2011 aasta jooksul alustanud tootmisettevõttega Castilla-La Mancha autonoomses piirkonnas.</p> <p>Vastajate arv: 101</p> <p>Analüüsimetoodika: Peakomponentide analüüs (PCA), klasteranalüüs, dispersioonanalüüs (ANOVA)</p>

Allikas: Autori koostatud

LISA B

Küsitlus FIEna alustamisel motiveerivate tegurite kohta

Demograafilised andmed

A1. Teie sugu. Palun valige ainult üks järgnevatest vastusevariantidest.

- a) Mees
- b) Naine
- c) Muu

A2. Teie vanus.

A3. Teie haridus. Palun valige ainult üks järgnevatest vastusevariantidest.

- a) Põhiharidus
- b) Keskkharidus
- c) Kõrgharidus
- d) Kutseharidus
- e) Muu

A4. Teie elukoht. Palun valige ainult üks järgnevatest vastusevariantidest.

- a) Harju maakond
- b) Hiiu maakond
- c) Ida-Viru maakond
- d) Jõgeva maakond
- e) Järva maakond
- f) Lääne maakond
- g) Lääne-Viru maakond
- h) Põlva maakond
- i) Pärnu maakond
- j) Rapla maakond
- k) Saare maakond
- l) Tartu maakond
- m) Valga maakond
- n) Viljandi maakond
- o) Võru maakond

A5. Teie FIEna tegevuse alustamise aasta.

- a) 2018
- b) 2019
- c) 2020

A6. Palun selgitage, miks valisite ettevõtlusvormiks FIE, mitte näiteks OÜ, MTÜ, UÜ jne?

A7. Teie tegevusvaldkond (EMTAK'i järgi). Palun valige vaid üks (peamine) järgnevatest vastusevariantidest.

- a) Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük
- b) Mäetööstus
- c) Töötlev tööstus
- d) Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine
- e) Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus
- f) Ehitus

LISA B järg

- g) Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrattaste remont
- h) Veendus ja laendus
- i) Majutus ja toitlustus
- j) Info ja side
- k) Finants- ja kindlustustegevus
- l) Kinnisvaraalne tegevus
- m) Kutse-, teadus- ja tehnikaalne tegevus
- n) Haldus- ja abitegevused
- o) Haridus
- p) Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne
- q) Avalik haldus ja riigikaitse, kohustuslik sotsiaalkindlustus
- r) Kodumajapidamised tööandjana, kodumajapidamiste oma tarbeks kaupade tootmine ning eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus
- s) Kunst, meelelahutus ja vaba aeg
- t) Muud teenindavad tegevused
- u) Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus

Mõisted

B1. Mida tähendab Teie jaoks ettevõtlus? (1-2 lausega)

B2. Kes on Teie jaoks ettevõtja? (1-2 lausega)

B3. Palun selgitage, mida tähendab Teie jaoks sõna „motivatsioon“. (1-2 lausega)

Omadused

C1. Kas üles kasvades olid Teie vanemad (või üks neist) ettevõtjad?

- a) Jah
- b) Ei

C2. Millised isikuomadused iseloomustavad Teie arvates ettevõtjaid? Palun tooge välja viis omadust tähtsuse järjekorras (esimene kõige tähtsam).

C3. Palun hinnake oma ligimeste mõju Teie ettevõtjaks hakkamisel. 1 - ei mõjutanud üldse, 2 - mõjutas natuke, 3 - mõjutas keskmiselt, 4 - mõjutas palju, 5 - mõjutas väga palju

	1	2	3	4	5
Kui suureks eeskujuks olid Teie vanemad Teile ettevõtjaks hakkamisel?					
Kui suureks eeskujuks olid Teie õed/vennad Teile ettevõtjaks hakkamisel?					
Kui suureks eeskujuks olid Teie sõbrad Teile ettevõtjaks hakkamisel?					

LISA B järg

Motiveerivad tegurid

D1. Palun hinnake järgnevate tegurite mõju Teie FIEna alustamisel. 1 - ei olnud üldse oluline, 2 - oli natuke oluline, 3 - omas keskmist tähtsust, 4 - oli oluline, 5 - oli väga oluline

Motiveeriv tegur	1	2	3	4	5
Luaa uus toode/teenus					
Pakkuda toodet/teenust selliselt, nagu seda varem ei ole tehtud					
Tõsta enda väärtust teiste silmis					
Teha ise otsuseid					
Olla ise oma aja peremees					
Olla iseenda ülemus					
Luaa endale ise sissetuleku allikas					
Mitte sõltuda teistest inimestest					
Et veeta rohkem aega ligimestega					
Kasvada inimesena					
Luaa endale veel üks sissetuleku allikas					
End proovile panna					
Tõestada enda võimekust teistele					
Enda rahulolu tõsta					
Et enda unistused ellu viia					
Olla eeskujuks sõpradele					
Omada rohkem mõjuvõimu					
Olla austatud					
Et olla kindel töö olemasolus					
Suurendada sääste tuleviku tarbeks					
Tõsta oma jõukust					
Olla eeskujuks perele					

Allikas: Autori koostatud.

LISA C

Tegurite kommunaliteet

	Esialgsed kommunaliteetid	Kommunaliteetid peale komponentide eraldamist
Luuu uus toode/teenus	1	.633
Pakkuda toodet/teenust selliselt, nagu seda varem ei ole tehtud	1	.604
Tõsta enda väärtust teiste silmis	1	.806
Teha ise otsuseid	1	.772
Olla ise oma aja peremees	1	.867
Olla iseenda ülemus	1	.834
Luuu endale ise sissetuleku allikas	1	.685
Mitte sõltuda teistest inimestest	1	.794
Et veeta rohkem aega ligimestega	1	.663
Kasvada inimesena	1	.753
Luuu endale veel üks sissetuleku allikas	1	.731
End proovile panna	1	.703
Tõestada enda võimekust teistele	1	.684
Enda rahulolu tõsta	1	.612
Et enda unistused ellu viia	1	.774
Olla eeskujuks sõpradele	1	.728
Omada rohkem mõjuvõimu	1	.636
Olla austatud	1	.776
Et olla kindel töö olemasolus	1	.628
Suurendada sääste tuleviku tarbeks	1	.822
Tõsta oma jõukust	1	.791
Olla eeskujuks perele	1	.665

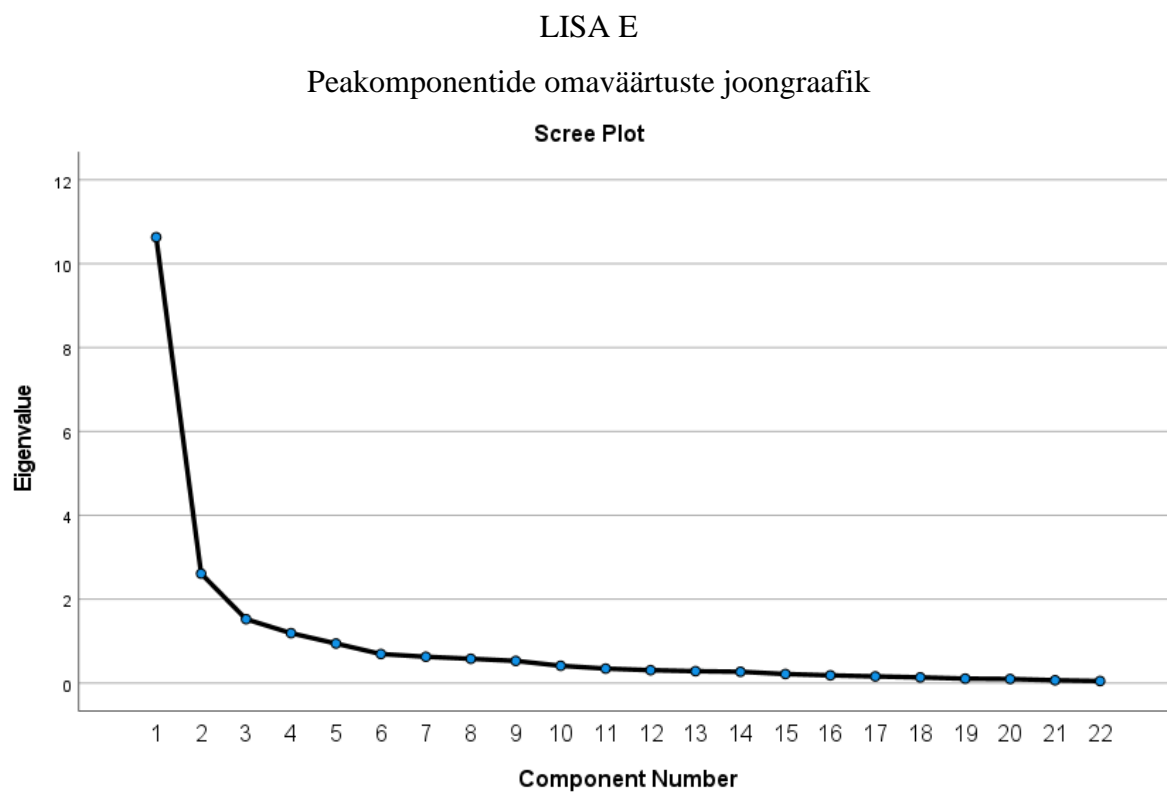
Allikas: Autori koostatud.

LISA D

Komponendid ning nende eigenväärtused

Komponent	Algsed eigenväärtused			Mudelisse valitud peakomponendid			Peakomponentide omaväärtused peale pööramist		
	omaväärtus	% variatsioonist	% kokku	omaväärtus	% variatsioonist	% kokku	omaväärtus	% variatsioonist	% kokku
1	10.632	48.326	48.326	10.632	48.326	48.326	5.649	25.677	25.677
2	2.611	11.870	60.197	2.611	11.870	60.197	4.926	22.391	48.069
3	1.526	6.935	67.132	1.526	6.935	67.132	3.346	15.211	63.280
4	1.192	5.418	72.550	1.192	5.418	72.550	2.039	9.270	72.550
5	.945	4.296	76.846						
6	.695	3.157	80.003						
7	.629	2.861	82.864						
8	.581	2.643	85.507						
9	.530	2.411	87.918						
10	.414	1.883	89.802						
11	.347	1.577	91.379						
12	.309	1.406	92.785						
13	.286	1.299	94.083						
14	.272	1.234	95.318						
15	.218	.992	96.310						
16	.186	.845	97.155						
17	.161	.732	97.887						
18	.138	.626	98.513						
19	.108	.492	99.004						
20	.100	.452	99.457						
21	.069	.314	99.771						
22	.050	.229	100.000						

Allikas: Autori koostatud.



Allikas: Autori koostatud.

Summary

MOTIVATING FACTORS FOR STARTING BUSINESS WITH THE EXAMPLE OF FIE'S

Raigo Luiga

Entrepreneurship and business development is the backbone of the capitalist economy thus it is important to be aware of the factors that motivate people to get into business. With the knowledge of motivating factors it is possible for the governments of the world to use that information in order to improve upon their countries business landscape. The aim of this bachelor thesis is to find out what motivates people to start business in Estonia using the legal business entities "FIE" as an example.

The following steps were set by the author to achieve the goal:

- defining entrepreneurship, FIE and motivation;
- describing the person who gets into business;
- defining motivating factors for getting into business using previous studies;
- giving an overview of how the empirical portion of the thesis will be structured;
- conducting an online survey among FIEs who registered between 2018 and 2020;
- analysing the results and finding connections to what has been found before by previous studies.

Within this thesis it was found that the main motivating factors for getting into business as a FIE in Estonia were to be free in the sense of being able to decide for yourself when and what needs to be done and to earn money. These results correlate with what has been found before, though they cannot be used to generalise the motivating factors for other FIEs and legal entities in Estonia as the conducted online survey did not receive a sufficient amount of answers.

Even though the results of this thesis cannot be used to make assumptions about the whole of Estonia and its business landscape, it does provide a basis for future research on similar topics in the country.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Raigo Luiga

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose „Ettevõtlusega alustamist motiveerivad tegurid füüsilisest isikust ettevõtjate näitel“,

mille juhendaja on Merike Kaseorg

reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Raigo Luiga

04.05.2022