

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Ereli Säde

**TURUTÕKKED ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISEL
EESTI EHITUSSEKTORIS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Diana Eerma

Tartu 2016

Soovitan suunata kaitsmisele

dotsent Diana Eerma

Kaitsmisele lubatud “: ...“ 2016. a

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

.....

Ereli Säde

SISUKORD

SISSEJUHATUS.....	4
1. ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISEGA KAASNEVAD TURUTÕKKED	7
1.1. Alustavate ettevõtete sisenemisbarjäärid ja turutõrked	7
1.2. Ehitussektori eripära ning arenemiskohad	14
2. ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMINE EESTI EHITUSSEKTORIS	20
2.1. Ülevaade Eesti ehitussektorist ja küsitluses osalevate ettevõtjate andmetest.....	19
2.2. Alustavate ettevõtete turutõkked Eesti ehitussektoris	29
KOKKUVÕTE	43
VIIDATUD ALLIKAD	46
LISAD.....	50
LISA 1. Bakalaureusetöö küsitlus	50
LISA 2. Euroopa Liidu liikmesriikide ehitussektorites keskmine lubade taotlemiseks tehtav toimingute arv ja selleks kuluv päevade arv	54
SUMMARY	55

SISSEJUHATUS

Ehitussektor on üks majanduse olulisi valdkondi, mis moodustab tähtsa osa sisemajanduse koguproduktist. Ehituse tegevusala annab tööd paljudele inimestele ning sektori tööjõuvajadus on järjest kasvav. Riigi majandusliku olukorra arendamiseks on vajalik ehitussektorit arendada ning efektiivsemaks muuta. Ehitussektori areng saab alguse ettevõtetest, kes hakkavad kasutama uusi ehituse tehnoloogiaid, digitaalseid töövahendeid, kõrgema kvaliteediga ning edasiarendatud materjale. Oluline on jälgida ning parandada projektide kuluefektiivsust ning jätkusuutlikkust. Ettevõtete arenemisel on vaja ka töötajaid välja koolitada ning tõsta nende kvalifikatsiooni. Ehitussektori terviklikku arengut peavad toetama riigi seadused, regulatsioonid ja poliitika.

Ehitussektori arengus on oluline roll alustavatel ettevõtetel, kes tugevdavad sektori konkurentsivõimet. See paneb ettevõtjad välja mõtlema ja rakendama uusi lahendusi, mis annaks neile teiste ettevõtete ees eeliseid. Alustavad ettevõtted loovad juurde uusi töökohti ning tõstavad sektori aktiivsust. Uute ettevõtete innovaatilised lähenemised arendavad ehitussektorit. Alustavate ettevõtete turule sisenemine ei pruugi aga olla nii lihtne. Seda võivad raskendada erinevate takistuste olemasolu, nagu turutõrked ja sisenemisbarjäärid.

Varasemad uuringud Eesti ehitussektoris ei keskendu alustavatele ettevõtetele ega neid takistavatele teguritele sektorisse sisenemisel. Antud töö kasulik nii alustavatele ettevõtjatele kui ka ehitussektoris starditoetusi pakkuvatele asutustele. Bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada alustavate ettevõtete turutõkked Eesti ehitussektoris. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised eesmärgid:

- anda ülevaade majanduses esinevatest turutõrgetest ja sisenemisbarjääridest,
- selgitada välja ehitussektori eripära ja peamised arenemiskohad,
- anda ülevaade Eesti ehitussektorist ja küsitluses osalevatest ettevõtjate andmetest,
- analüüsida alustavaid ettevõtjaid mõjutavaid turutõkkeid ehitussektoris.

Töö teoreetilises osas uuritakse majanduses esinevaid sisenemisbarjääre ja turutõrkeid, kus vaadatakse ka valitsuse regulatsioonide rakendamise mõju. Sisenemisbarjääridena käsitletakse töös turul tegutsevate ettevõtjate eelised alustavate ettevõtjate ees. Turutõrkeid vaadatakse kui valitsuse sekkumise ajendit, kuid turu olukorra reguleerimine võib kaasa tuua uusi tõkkeid turul. Teoreetilises osas tuuakse välja ehitussektorile iseloomulikud tunnused, mis eristavad teda teistest sektoritest. Kirjeldatakse lähemalt ehitussektoris esinevaid probleemkohti, millest avalduvad sektori arengusuunad. Teoreetilise osa koostamiseks on kasutatud erinevaid teadusartikleid ja infomaterjale, Google Scholar (<http://scholar.google.com>), EBSCOhost (<http://web.a.ebscohost.com>), JSTOR (<http://www.jstor.org>) andmebaasidest. Informatsiooni saamiseks on kasutatud ka Euroopa Liidu erinevaid rahvusvahelisi raporteid ning aruandeid ehitussektorist.

Töö empiirilise osa koostamiseks on valmistatud ning läbiviidud küsitlus, alustavate ehitusettevõtjate hulgas. Käesolevas töös on alustavate ehitusettevõtjatena vaadatud ettevõtjaid, kelle tegevusalaks on Äriregistris märgitud elamute ja mitteeluhoonete ehitus. Kuni aasta tegutsenud ehitusettevõtetelt uuriti turule sisenemist takistavate tegurite olemasolu ning nende tähtsust. Küsimustik saadeti 118-le ettevõtjale üle Eesti e-maili teel 1. aprillil 2016, meeldetuletusena saadeti küsitlus 5. aprillil uuesti, millele järgnes suurem vastajate aktiivsus. Kokku sai autor 42 täidetud ankeeti. Vastanute protsent on võrdväärne teiste varasemate uuringutega Eesti ehitussektoris.

Enamik vastustest olid valikvariantidega, kuid vastajatel oli võimalik enda arvamust põhjendada ning tuua välja näiteid enda senisest kogemusest sektoris. toetudes töö teoreetilise ja empiirilise osa analüüsidele ning küsitluse tulemustele on autor välja selgitanud alustavate ettevõtete sisenemisel ehitussektorisse takistavate tegurite olemasolu.

Märksõnad: ehitussektor, alustavad ettevõtted, sisenemisbarjäärid ja turutõrked.

1. ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISEGA KAASNEVAD TURUTÕKKED

1.1. Alustavate ettevõtete sisenemisbarjäärid ja turutõrked

Antud peatükis tugineb autor varasematele teoreetilistele käsitlustele. Vaadatakse lähemalt sisenemisbarjääride ja turutõrgete definitsioone, esinemisvorme ning nende mõju ettevõtetele. Valitsuse sekkumine turuolukorra efektiivsuse tõstmisel võib põhjustada omakorda uusi turutõkkeid alustavatele ettevõtetele.

Alustavad ettevõtted, kes soovivad siseneda uuele turule, peavad ületama sisenemisbarjääre (Karakaya, Stahl 1989: 80). Sisenemisbarjääriks on kõik takistused, mis kaasnevad uue ettevõtte loomisega turul. Pikaajajaline sisenemisbarjäär on alustava ettevõtte suurem nii-öelda kohustuslik investeering, mida ei pea kandma juba turul tegutsevad ettevõtted. (Carlton, Perloff 1994: 110)

Bamol ja Willig (1981: 408) on sisenemisbarjääradena käsitlenud kõiki kulutusi, mis kaasnevad ettevõtte sisenemisel uute sektorisse ning nimetatud kulutusi ei pea tegema sektoris tegutsevad ettevõtted. Ehk turul tegutsevatel ettevõtjatel on sektorisse sisenejate ees eelised ning kui nendega kaasneb uute ettevõtete heaolukadu, nagu sektorisse tehtavad kulutused, siis on tegemist sektorisse sisenejat takistavate teguritega ehk sisenemisbarjääriga. Mainitud kulutused tulenevad üldjuhul sellest, et turul tegutseval ettevõtjal on madalamad kulud. (Baumol, Willig 1981:408)

Weizsacker (1980: 400) arvates on sisenemisbarjääriks ettevõtte sektorisse sisenemisega kaasnevad tootmiskulud, mida ei pea kandma sektoris tegutsev

ettevõtte. Sisenemisbarjäärid avaldavad olulist mõju sektori konkurentsivõimele ning tulemuslikkusele. Weizsacker on välja toonud, et turule sisenemisel ettevõtteid takistavad tõkked kujundavad vastava sektori struktuuri. (Weizsacker 1980: 399)

Kõigis eelmainitud sisenemisbarjääride definitsioonides on ühine tunnusjoon, milleks on kulud, mida peavad tegema ainult turule sisenevad ettevõtted ning need ei puuduta turul juba tegutsevaid ettevõtjaid. Bamol ja Willig (1981:408) tõid välja, et turul tegutsevate ettevõtjate eelised alustavate ettevõtjate ees on sisenemisbarjäärid. Antud töös kasutab sisenemisbarjääri definitsioonina autor Baumoli ja Willigi sisenemisbarjääride definitsiooni. Turul tegutsevate ettevõtete eeliseid sisenejate ees pidas sisenemisbarjäärideks ka Michael Porter, kes on välja toonud sisenemisbarjääride seitse järgmist esinemisvormi (2008: 2-3):

1. Mastaabisääst tekib turul tegutsevatel ettevõtetel, kui nad toodavad suurt mahtu ning ühiku kohta on neil võrreldes teistega madalamad kulud. Kasutades tõhusamat tehnoloogiat jagatakse püsikulud suuremate hulga ühikute vahel. Pakkujatepoolne mastaabisääst takistab uute ettevõtete turule sisenemist, sest see nõuab turule sisenejalt väga suurt mastaapi.
2. Nõudlusepoolne mastaabieelis kehtib valdkondades, kus ostja valmidus toote eest rohkem maksta sõltub vastava ettevõtte toodete ostjate arv kasvust. Antud olukorras saab turule siseneja müüa enda tooteid ainult madalama hinna eest, kuni tel ei ole veel suurt kliendibaasi tekkinud.
3. Pakkuja vahetamise kulud on kulud, mida ostjad maksavad pakkuja vahetamisel. Turule sisenejal on raske leida uusi kliente, kui pakkuja vahetamiskulud (protsesside ümberseadistamiste ja lisakoolitustega seotud kulud) on suured.
4. Kapitalinõudlus on probleemiks uutele sisenejatele, sest investeringud konkurentsisis püsimiseks nõuavad suuri rahalisi ressursse, näiteks hoonete ehitamiseks, varude soetamiseks ja uute projektide käivitamiseks. Sisenemisbarjääri suurendavad sellised kapitali vajavad

kulud, mida ei ole võimalik hiljem tagasi saada, nagu eelreklaam ning uurimis- ja arendustegevus.

5. Olemasolevate ettevõtetele on eelised kulude ja kvaliteedi osas, mille ligipääs on potentsiaalsetele konkurentidele raskesti kättesaadavad. Sellisteks eelised ilmnevad tehnoloogias, toorainete ja materjalide kättesaadavuses, soodsamates geograafilistes asukohtades.
6. Ebavõrdne juurdepääs turustuskanalitele. Alustav ettevõtte peab leidma viisi, kuidas olemasolevad tooted või teenused kõrvale lükata, nagu pakkudes madalamat hinda, tehes suuremat reklaami või aktiivsemat müüki.
7. Valitsuse piirav poliitika võib alustava ettevõtte sisenemist turule takistada või soodustada või hoopis võimendada (või eemaldada) teised turutõkked. Valitsus saab soodustada uute sisenejate turuletulekut erinevate subsidiumite või rahastamisvõimaluste abil. Uute ettevõtete turule sisenemise takistamiseks kehtestab valitsus erinevaid määrusi, litsentsinõudeid või seab piirangud välisinvesteeringutele.

Lisaks eelmainitud sisenemisbarjääridele on kirjanduses välja toodud toote eristatavus. Turul tegutsevate ettevõtjate jaoks on oluline toote diferentseeritus kui eelis sisenejate ees, sest nii takistatakse uute ettevõtjate turule tulekut ning enda turuosa suurust on võimalik säilitada ning tõsta (Karakaya, Stahl 1989: 88). Turul tegutsevate ettevõtete brändi eristatavuse ja kliendi lojaalsuse on taganud ettevõtte pikaajaline turundus ning kogemuste põhine klientide teenidus. Samuti tagab edukust see, et tegutsevad ettevõtted on olnud turul esimesed ehk neil on kogemused, mis puuduvad uutel turule sisenejatel. (Karakaya, Stahl 1989: 85). Kui alustaval ettevõttel on turul eristuv toode või teenus, siis on tema sisenemisbarjäärid madalamad (McDougall, Robinson 2001: 671).

Kliendi lojaalsus turul tegutsevatele ettevõtjatele sunnib uusi ettevõtjaid rohkem ennast reklaamima. See tähendab, et turule siseneja reklaamkulud ühe kliendi kohta on suuremad kui turul juba tegutseval ettevõtjal. Selline olukord annab

turul tegutsevatele ettevõtjatele kulueeliseid. (Schmalensee 1974:579) Schmalensee (1974:587) tõestas enda empiirilises uuringus, et reklaam mõjutab küll nõudlust, kuid see ei tähenda, et sisenemisbarjäärid on kõrged sisenemisel sektorisse, kus kõigi ettevõtete turundus on intensiivne ning klientide lojaalsus suur.

Porter (2008:3) on kirjutanud, et pakkuja vahetamisega seotud kulud on vahetamiskulud, näiteks ümberseadistamise kulud. Kirjanduses on välja toodud, et pakkuja vahetamist mõjutab ka ettevõtte brändi lojaalsus klientide seas. See annab ettevõtjale monopoolseid eeliseid, mida kindlustavad pikaajalised efektiivsed lepingud klientidega. (Farrell, Shapiro 1988:123) Porter (2008:3) arvates turule siseneja leidma võimaluse, kuidas vanad ettevõtted kõrvale lükata ning ühe võimalusena tõi välja hinna vahe. Uute toodetega turule tulev ettevõtja alustab turul nii-öelda hinnasõda, kus madalate tootehindadega üritab endale saada kliendibaasi. Madalad hinnad meelitavad tarbijaid vastu võtma müüjavahetusega seotud kulusid. See põhjustab omakorda langetama turul tegutsevate ettevõtete hindu, et hoida enda kliendibaasi. Hinnasõja lõpuks mõlemad nii turule siseneja kui ka tegutsev ettevõtte tõstavad hindu. (Elzinga, Mills 1998: 292)

Alustavad ettevõtted peavad turule sisenes tegema suuri investeeringuid ehk ettevõtjad võtavad riski ettevõtte ebaõnnestumisel investeeringute võimaliku kaotusega (Baumol, Willig 1981:417). Alustavad ettevõtted teevad sektorisse sisenemisel investeeringuid, mis võivad olla pöördumatud. Sellised kulud jagunevad kaheks, esimene osa sõltub tööstusele iseloomulikust tehnoloogiast ning teine osa (reklaamkulud, teadus- ja arengukulud) on valik, mida ettevõtte võib teha vabatahtlikult. (Veskimäe 2003: 2) Pöördumatud kulud on need kulud, mida ei saa kõrvaldada isegi tootmise lõpetamisel, näiteks turult väljumisel ning tegevuse lõpetamisel ei ole võimalik tehtud kulusid tagasi saada. Pöördumatud kulud ei too ettevõtja jaoks kaasa lisakulusid turule sisenedes ja väljudes. Ettevõtted saavad kergelt turule siseneda ning pakkuda madalat hinda, mis mõjutab oluliselt turul tegutsevate ettevõtjate klientide

kaotamist madala hinna tõttu. Pöördumatute kulude puudumisel saavad ettevõtted ka turult lisakulutusi tegemata lahkuda, olles mõjutanud turuhindade stabiilsust. (Yao 1988:62)

Sisenemisbarjäärid ei ole alustavate ettevõtete ainsad tõkked, ettevõtteid takistavad ka turutõrked. Turutõrge on turumajanduses võimetus jõuda ressursside kasutamise soovitav efektiivsete tulemusteni (Datta-Chaudhuri, M. 1990: 25). Turutõrke mõiste hakkas levima seoses valitsuse sekkumisega majandusse ehk leiti põhjuseid, miks peaks valitus turgu reguleerima. Valitusel on võimalik regulatsioonidega luua paremaid ning efektiivsemad muutused turul. (Dahlman 1979: 143) Turutõrked kui valitsuse tegutsemisajendid tekivad siis, kui turg ei ole Pareto-efektiivne. Ressursside jaotust, kus kellegi olukorda halvendamata ei saa teise olukorda parandada, nimetatakse Pareto-optimaalseks jaotuseks. Turutõrgeteks on konkurentsitõrked, üldkasutatavad hüvised, tootmisest ja tarbimisest tulenevad välismõjud, puudulikud turud, infotõrked (informatsiooni puudulikkus) ja tööpuudus koos inflatsiooni ja tasakaalutu majandusega. (Eerma 2007: 2) Turutõrkeid võib olla erinevat liiki ja erinevate tunnustega (Majandusliku...: 8). Stiglitz on välja toonud järgnevad kuus turutõrget, mis mõjutavad ettevõtjate tegevust ning nõuavad ka valitsuse sekkumist (Stiglitz 1995: 71-79):

- konkurentsitõrked;
- üldkasutatavad hüvised;
- välismõjud;
- puudulikud turud;
- infotõrked;
- tööpuudus, inflatsioon ja tasakaalutus.

Konkurentsitõrked tekitavad olukorda, kus turule on raske siseneda. Selle põhjusteks üksikud suuremad ettevõtted, nagu monopolid ja oligopolid, kes omavad suurt osa turust. Valitsuse sekkumise vajadus tekib, sest konkurentsiturg ei jaga tulusid ühiskonna jaoks soovitava viisil. (Stiglitz 1995: 71)

Üldkasutatavad hüvised on hüvised, mida indiviididel on võimalik tasuta kasutada ning nende kasutamist indiviidide poolt välistada on raske välistada. On olemas teatud hüviseid, mida turg pakub ebapiisavas koguses või ei paku neid üldse. Hüviste puudulikkus turul muuda turu ebaefektiivseks ning tekib turutõrge. (Stiglitz 1995: 73-75)

Välismõjude esinemisel võib turu poolt loodav ressursside jaotus kujuneda ebaefektiivseks. Ühe indiviidi või ettevõtte tegevus võib mõjutada teisi indiviide või ettevõtteid negatiivselt, kui jäetakse kompenseerimata tekitatud kahju ehk kulud (keskkonnasaaste kahjud). Tegemist võib olla ka positiivse välismõjuga, kus individid või ettevõtted toovad teistele kasu, kuid seda ei tasustata. (Stiglitz 1995: 75-76)

Täiuslikuks turuks peetakse turgu, kus pakutakse kõiki kaupu ja teenuseid, mille pakkumise kulu on väiksem kui tarbijad on selle eest nõus maksma. Kuigi pakkumiskulu võib olla väiksem, on olemas siiski eraturge, mis ei suuda kaupu ja teenuseid pakkuda. Sellist eraturu ebaõnnestumist nimetatakse turutõrkeks ehk turud on puudulikud. (Stiglitz 1995: 76).

Turu efektiivseks toimimiseks peaks turul olema täiuslik informatsioon ning selle kättesaadavus, näiteks parima võimaliku informatsiooniga ostja ei osta kaupa kõrgema hinna eest, kui tal on võimalik sama kvaliteediga kaupa saada madalama hinnaga. Info puudulikkuse probleemid tekivad ostjal, kui tal ei ole võimalik enne ostu kindlaks teha kauba või teenuse kvaliteeti. (Yao 1988:63-64). Infotõrge on olukord, kus tarbijate käes olev informatsioon on puudulik. See annab valitsuse põhjuse turule sekkuda ning nõuda kvaliteetsema informatsiooni esitamist (erinevate seaduste ja määruste kehtestamine) (Stiglitz 1995: 78-79).

Viimase turutõrkena on Stiglitz välja toonud tööpuuduse, inflatsiooni ja tasakaalutuse. Turutõrge valitsuse sekkumise ajendina on perioodis, kus töötajate ja masinate tööpuudus on suur ehk ei ole suudetud luua täielikku

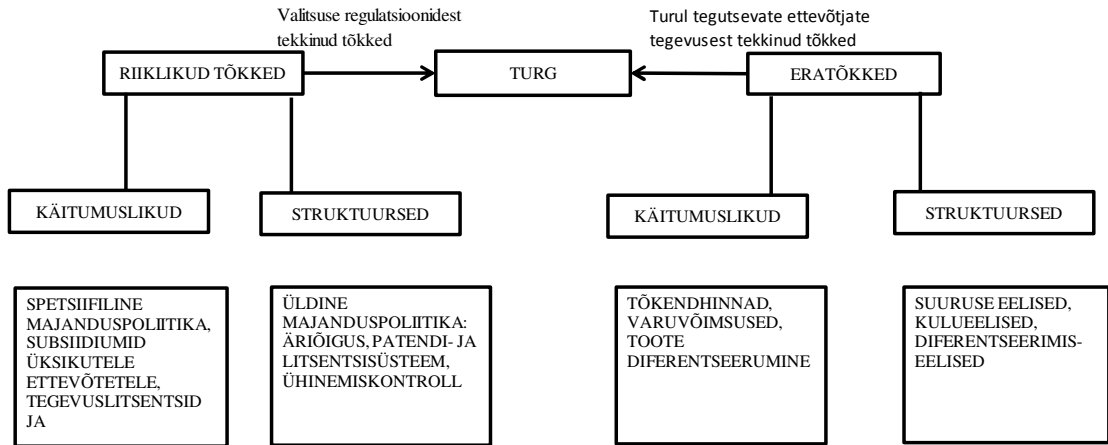
tööhõivet. Kirjeldatud olukord võib põhjustada investeeringute ebaefektiivsust. (Stiglitz 1995: 79).

Mainitud turutõrked on valitsuse sekkumise ajendiks, kuid valitsuse sekkumine on õigustatud ainult sellistest olukordades, kus turujõud ei suuda iseseisvalt tagada turu efektiivset toimimist. Et riigiabi kaudu ettevõtjate stiimulite tõstmine oleks tõhus, peab turutõrge olema märkimisväärne. Turutõrke olemasolu korral saab valitsus parandada tootmistegurite jaotust ning saavutada ühist huvi pakkuva eesmärgi, kõrvaldades turutõrke. (Majandusliku...: 8). Ressursside ümberjagamisel tuleb arvestada asjaoluga, et ressurssidel on kindel päritolu. Igal tehtaval regulatsioonil (ka regulatsiooni tühistamisel) on mõju nii vaatlusalusele turule kui ka teistele turgudele. Näiteks peab riik vajaliku ressursi mingi projekti toetamiseks võtma teiste majandusagentide käest (kõrgemate maksudena). (Paas-Mohando, Sild 2013: 2)

Valitsuse regulatiivse poliitika eesmärgiks peaks olema soodustada efektiivsuse kasvu, et turgu sekkumisel saavutada täiuslikule konkurentsivõimale võimalikult ligilähedane olukord. Selleks, et riik saaks maksimeerida regulatsioonidest saadavat puhaskasu ühiskonnale, tuleks iga regulatsiooni puhul teha tasuvusanalüüs (*cost-benefit analysis*), millega hinnatakse regulatsioonist saadavaid kasusid ning tekkivaid kulusid ühiskonnale. Tasuvusanalüüs aitab täita valitsuse eesmärki ehk saavutada võimalikult suurt kulu minimaalsete kuludega ühiskonnale (majandusliku efektiivsuse maksimeerimine). (Harrington *et al.* 2005:9, viidatud Paas-Mohando, Sild 2013: 2 vahendusel)

Valitsus üritab turutõrkeid eemaldada majanduspoliitiliste meetmetega. Näiteks informatsioonitõrke vähendamiseks kehtestatakse miinimumstandardeid ja tegevuslubasid, kohustuslik kindlustus (kõrge kindlustuse hind väldib väikese riskiga kandjaid), garantiikohustus, infokohustus müüjale pakutava kauba olulisemate parameetrite suhtes. Valitsuse sekkumine turu tegevusse tekitab omakorda sisenemistõrkeid ehk takistatakse uute konkurentide turule tulemist (tegevuslubade kehtestamine). Turul jagunevad tõkked eratõketeks ning riiklikeks tõketeks (vt joonis 1). Eratõkked on tekkinud turul tegutsevate

ettevõtjate tegevusest (turule sisenejate eemale hoidmine) ning riiklikud tõkked on mõjud või tagajärjed, mis võivad tekkida valitsuse regulatsioonidest turutõkete vähendamiseks. (Kaldaru, Sepp 1999:63-115, viidatud Eerma 2007: 3 vahendusel)



Joonis 1. Turutõkete näited

(Allikas: Schmidt 1990:67, viidatud Sepp 1998: 134 vahendusel; autori koostatud).

Turutõrked ja sisenemisbarjäärid takistavad uute turule sisenejate tegevust. Valitsusel on oluline roll turutõrgete vähendamisel, kuid valitsuse sekkumine peab olema põhjendatud ning tuleb analüüsida regulatsioonide mõju turule, kas regulatsiooni rakendamisel muutub turuolukord paremaks. Uued regulatsioonid võivad turul tekitada uusi turutõrkeid ja –tõkkeid.

1.2. Ehitussektori eripära ning arenemiskohad

Antud peatükis keskendub autor ehitussektori eripärale, mille poolest erineb ehitussektor teistest sektoritest ning missugused on sektorile iseloomulikud tunnusojooned. Alustavad ettevõtjad peavad kursis olema ka ehitussektori arengusuundadest, et vastu võtta investeerimisotsuseid. Välja on toodud ehitussektori probleemkohad, mida püütakse parandada.

Ehitussektori eripäraks on see, et ettevõtted toodavad nii-öelda unikaalseid tooteid ehk ehitisi, igal tootmisprotsessil on erinevad nõuded, rahastamise tase

ja lepingutingimused. Kui ehitusettevõtte ei suuda täita kõiki kokkulepituid tingimusi või ületab ajaliselt tähtaegu, siis võib see kaasa tuua suure rahalise kaotuse. Tootmisprotsess ise on pikaajaline ning kestab tavaliselt aasta. Selle elluviimine on keeruline, sest iga projekt on unikaalne enda omaduste poolest, näiteks ehituskoht või lepingus kokkulepitud tingimused ja nõuded. Ehitusettevõtted peavad iga ehitise puhul vastutama, et kavandatud projekt saaks tehtud veatult ja õigeaegselt, vastasel korral võib kaasneda kulude suurenemine ja halvemal korral kohtumenetlus. (Chen *et al.* 2012: 623)

Ehitussektorile on iseloomulik madal finantsiline stabiilsus, sest sektoris on väga suur konkurents ning uute projektide leidmine on raske. Ehitustööde saamiseks langetatakse hinda, mis pikas perspektiivis ei ole ettevõttele kasulik. Ehitusettevõtjad prognoosivad projekti eelarve, mis on riskantne, aga kahjumisse jäämise ohtu võib suurendada ka liiga optimistlik suhtumine projekti kuludesse või tuludesse, kuigi täpselt ei saagi määrata, missuguseks võivad kujuneda lõplikud projekti tulud ja kulud. Sellepärast on ehitussektoris kasumi teenimine keeruline. (Chen *et al.* 2012: 623)

Ehitusettevõtjatel on tarvis mahukaid materjalivarusid, mis toovad kaasa suuri rahalisi väljaminekuid ja likviidsusprobleeme. Projekti tulusid on oodata tihti alles siis, kui ehitis on juba valmis, mistõttu peab ehitusettevõtte ise algselt rahastama materjali-, seadme- ja tööjõukulud. Ehitusettevõtetel on kõrge võla ja omakapitali suhe, sest projektide rahastamiseks on tihti vajalik võtta lühiajalist käibekapitalilaenu. Suurematel ettevõtetel on eeliseks see, et kui üks projekt lõpeb, siis teine ehitis on juba töös ehk toimub pidev raha liikumine. (Chen *et al.* 2012: 623) Samuti nagu eelmises peatükis mainitult on turul tegutsevatel ettevõtetel kulueelised, näiteks materjalide ostmisel suurema mahu tõttu või seadmeid on võimalik kasutada mitmel projektil ehk seadmed on pidevalt töös.

Alustava ettevõtteks kasutatakse tegevuse finantseerimiseks lühiajalisi laene, kuni ettevõtte saab püsiva rahastuse. Lühiajalised laenud muudetakse vajadusel pikaajalisteks hüpoteegiga tagatud laenudeks. Pank finantseerib ettevõtet omanikujäreelvalve poolt kinnitatud ehitusarvete alusel. (Roussakis 2010: 104)

Ambrose ja Peek (2008:690) tõestasid enda empiirilises uuringus, et ehituseettevõtteid, kes sõltuvad panga finantseeringust, mõjutab ka panga geograafiline asukoht. Pangast, mis on väiksema kapitaliga, on raskem ja probleemsem laenu saada väikestel ehituseettevõtetal, sest panga risk on suur ning võimalik laenuportfell ehitussektoris väike. (Ambrose, Peek 2008: 690)

Ehituseettevõtjatele on tähtis lisaks rahastuse saamisele ka uute klientide saamine ja kliendibaasi loomine. Ehituseettevõtjad peavad arvestama klientide nõudmistega, soovide ja vajadustega. Et hoida enda head mainet tuleb ettevõtjal hinnata nii kliendi kui ühiskonna väärtusi ning soove. (Bertelsen, Emmitt 2005: 64) Tabelis 1 on välja toodud ehituseettevõtja, kliendi ja ühiskonna poolt hinnatavad olulised aspektid erinevates ehitusprotsessi etappides, näiteks ehitusprotsessi ajal on ühiskonnale oluline, et ehitamisel oleks võimalikult vähe müra, tolmu ja liikluse takistamist.

Tabel 1. Näiteid ehituseettevõtja, kliendi ja ühiskonna jaoks olulistest aspektidest erinevas ehitusprotsessi etappides.

Ehituse etapp	Ehituseettevõtja	Klient	Ühiskond
Enne ehitusprotsessi algust	Vastupidavus, kestvus	Kasulikkus	Ehitise väline ilu
Ehitusprotsessi ajal	Projekti kulud ja ajagraafik; võimalike tõrgete ja õnnetuste vältimine	Kliendi kaasatus protsessi; täpne ajagraafik	Võimalikult vähe müra, tolmu ja liikluse takistamist
Peale ehitusprotsessi	Kapitali hind, projekti kulukus, ehitise hoolduskulud ja vastupidavus	Paindlik kasutatavus, sisemine miljöö, haljatus, ohutus	Ehitise sobilikkus ümbritsevasse keskkonda
Tulevikus	Pikaajaline investering	Ehitise kasutamise paindlikkus	Ehitise vananemisel selle välise ilu säilimine

Allikas: (Bertelsen, Emmitt 2005:63).

Ehitussektor moodustab olulise osa Euroopa majandusest: 18 miljonit töökohta ja 9% Euroopa Liidu sisemajanduse koguproduktist. Ehitussektor aitab kaasa majanduskasvule, kuid ehitussektorit mõjutavad oluliselt majanduse tõusud ja mõõnad. Ehitussektoris esineb mitmeid probleemseid aspekte, mida tuleks

arendada ning täiendada. Euroopa Komisjon on välja toonud järgmised ehitussektori arenemiskohad (Construction...2016):

- nõudluse stimuleerimine: vajalik efektiivsuse parandamine uute rajatiste ehitamisel ning vanade ehitiste renoveerimisel;
- spetsiifilise väljaõppe arendamine ning ehitussektori atraktiivsemaks muutmine kutsekoolides;
- innovatsioon: uue tehnoloogia aktiivsem kasutuselevõtt;
- energiakasutuse efektiivsus ning kliimamuutus: ehitussektori energiakasutus moodustab 40% kogu Euroopa Liidu energiakasutusest ning sektoris toodetakse 35% kasuhoone emissioonist.

Töötajate arv ehitussektoris on kasvav ning nõudlus kvalifitseeritud töötajate järgi on suur. Mitmed tööandjad koolitavad enda töötajaid välja kohapeal, et töötajad omandaksid vajalikud lisateadmised. Kutsekoolidesse vastuvõetud inimeste arv ei vasta ehitussektori tööjõu vajadustele. See takistab sektori arengut ja efektiivsust. Kutsekoolide õppekava tuleks uuendada vastavalt tööturu tegelikele vajadustele. Kutsekoolides tööturule sisenejad peaksid olema kursis uue tehnoloogia ja materjalidega ning oskama neid praktikas kasutada. (Averjanovien *et al.* 2008:6-7)

Ehitusettevõtted on olulised innovatsiooni allikad ning uute tehnoloogiliste lahenduste rakendajad (Dewick, Miozzo 2002: 1005). Ehitussektori tulevik sõltub teatud määral innovatiivsusest: protseduuri tasandil, tootearenduses, organisatsiooni tööjõus ja tehnoloogia arengus. Uute lähenemisviiside rakendamine on oluline terves ehitusprotsessis, nii parandatakse nii üksikute ettevõtete kui ka sektori konkurentsivõimet tervikuna. (Innovative...2009:7)

Ehitussektori üheks oluliseks väärtuseks on jätkusuutlikkus ehk otsitakse uusi lahendusi säästva arengu suunas arendajate, investorite, tarnijate ja teiste osalistega. Jätkusuutlik ehitus hõlmab ehitise energiatõhususe parandamist ning selle keskkonnamõjude vähendamist terve ehitise elutsükli jooksul. Eesmärgiks

on hoida elamute kasutajate tervist ja heaolu, samuti on olulisel kohal kulude kokkuvõid. (The European...2016: 4)

Euroopa Liit üritab ehitise energiatõhusus tõstmisega vähendada energiatarbimist. Umbes 35% Euroopa Liidu hoonetest on üle 50 aasta vanad. Uued hooned tarbivad kütteõli kolm kuni viis liitrit ruutmeetri kohta aastas, siis vanemad hooned tarbivad keskmiselt 25 liitrit ning mõned kuni 60 liitrit ruutmeetri kohta. Kui parandada hoonete energiatõhusust, siis on võimalik vähendada kogu Euroopa Liidu energiatarbimist 5-6% ning süsihappegaase 5%. (Energy...2016: 1) Ehitise energiatõhusus tähendab ehitise arvutatud või mõõdetud vajalikku energiahulka, mis hõlmab endas elamu kütmist, jahutamist, ventilatsiooni, vett ja valgustust (Directive...2010: 6). Vastavalt hoonete energiatõhususe direktiivile peavad kõik uued ehitised olema 31. detsembriks 2020. aastaks nullilähedase energiakasutusega (Energy...2016: 2). Nullilähedane energiakasutus, tähendab väga kõrget energiatõhusust ning ehitise vajalik energia peaks olema toodetud suuremal osal taastuvatest energiaallikatest, nagu päikesepaneelid (Directive...2010: 6).

Euroopa Liidu eesmärk ehitussektoris hõlmab jätkusuutlikkust, energia ja ressursside efektiivset kasutamist, tervise ja ohutuse küsimusi. Nimetatud eemärki rakendatakse ühtselt nii uute ehitiste või rajatiste ehitamisel ning olemasolevate hoonete renoveerimisel kogu Euroopas. Kuid paljude probleemide nagu ohutuse, siseõhu kvaliteedi, müra ning emissiooni reguleerimine on Euroopa Liidu liikmesriikide pädevuses. Liikmesriikidel on kohustus rakendada Euroopa Liidu õigusakte. (The European...2016: 4)

Ehitussektori areng saab alguse ettevõtetest, sest nemad on uute materjalide ja tehnoloogiate rakendajad. Riik saab ettevõtjate tegevuse arendamist suunata erinevate seaduste, regulatsioonide ning määrustega. Ehitusettevõtjate suunaks lähiaastatel on energiatõhusate lahenduste kasutusele võtmine. Selleks, et nad antud suunaks liiguksid ongi kehtestatud Euroopa Liidu poolt nõue, et 2020. aastal peavad kõik uued ehitised olema nullilähedase energiatarbimisega.

2. ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMINE EESTI EHTUSSEKTORIS

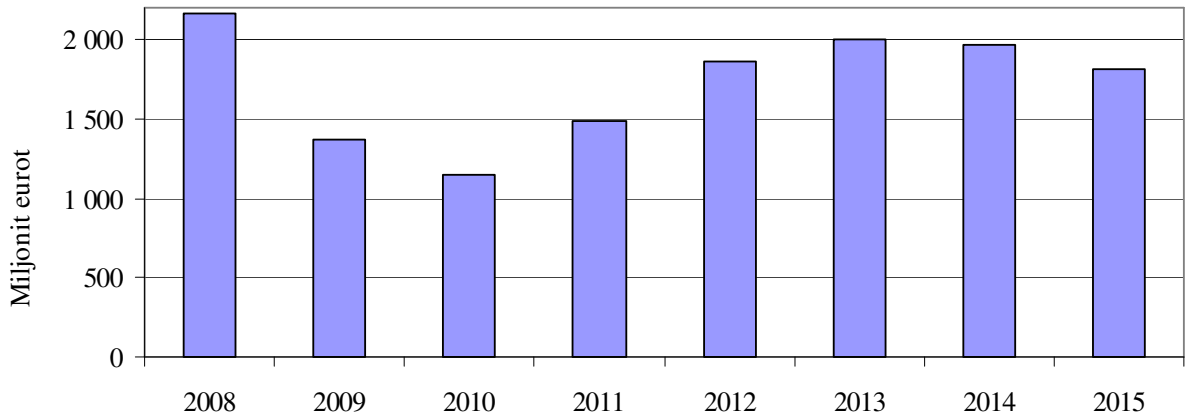
2.1. Ülevaade Eesti ehitussektorist ja küsitluses osalevate ettevõtjate andmetest

Antud peatükis antakse ülevaade Eesti ehitussektorist ning kirjeldatakse missuguses suunas toimub areng ehitusturul. Selgitatakse lähemalt kogutud ehitusettevõtjate andmeid ning välja on toodud varasemad uuringud Eesti ehitussektoris. Ilmneb, et varasemalt ei ole Eesti ehitussektoris uuritud alustavate ettevõtete takistusi turule sisenemisel. Uute ettevõtjate tegevuse takistuste uurimiseks on vastavalt teooriale koostatud küsimustik.

Eesti ehitussektor on suunatud peamiselt siseturule ning seetõttu mõjutab seda olulisel määral majandusareng. Kui Eestis oli majandussurutis, siis aktiveerus ehitussektori eksport. Ehitussektor reageerib majanduse muutustele inertsiga ning turu taastumise kiirus on oluliselt väiksem kui turu kokkutõmbumine. Eesti majanduse tõusud ja mõõnad määravad ehitussektoris tehtavate investeeringute suurust. Kui toimub majanduskasv, siis ehitusmahud kasvavad kiiremini ning majanduse languse puhul vähenevad mahud märgatavalt. Majanduskriisid langetavad ehitussektori tulemusi (2014. aasta majandusülevaade: 45)

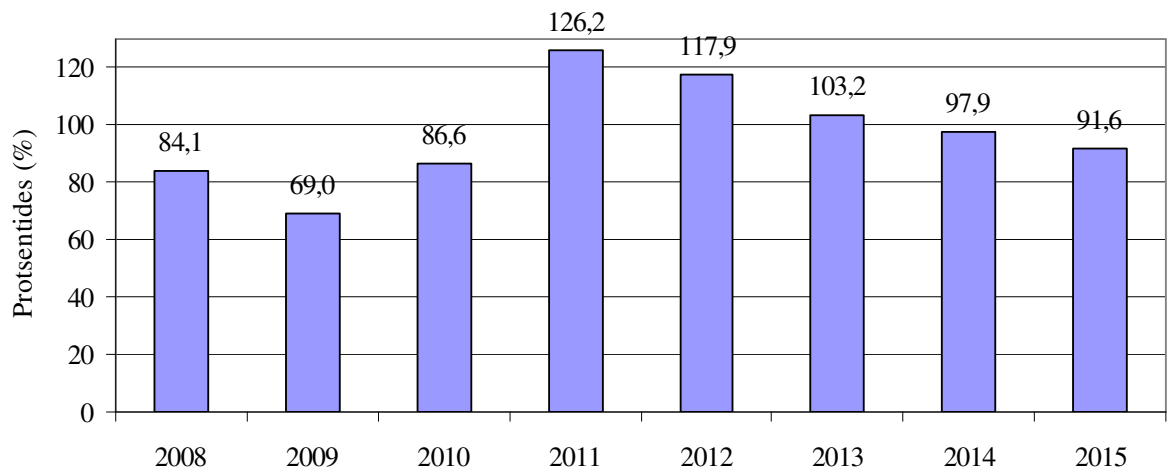
Majanduskriis mõjutas Eesti ehitussektorit 2008. aastal, kui ehitusmahud hakkasid vähenema. Sügavaim madalseis oli ehitusturul 2010. aasta esimesel poolel. Ettevõtlussektor tervikuna hakkas kriisist väljuma 2010. aasta esimesel poolel, aga kuna ehitussektor reageerib majanduse muutustele viitajaga, siis elavnes ehitussektor 2010. aasta teises pooles. Ehitusettevõtted ehtasid 2010. aastal Eestis alla 1,2 miljardi euro eest. 2011. aastal hakkasid ehitusmahud taas kasvama kuni 2013. aastani. 2014. aastal olid mahud enam vähem võrdsed

eelnenud aastaga. 2015. aastal langesid ehitusmahud 8% võrreldes 2014. aastaga (vt joonis 2).



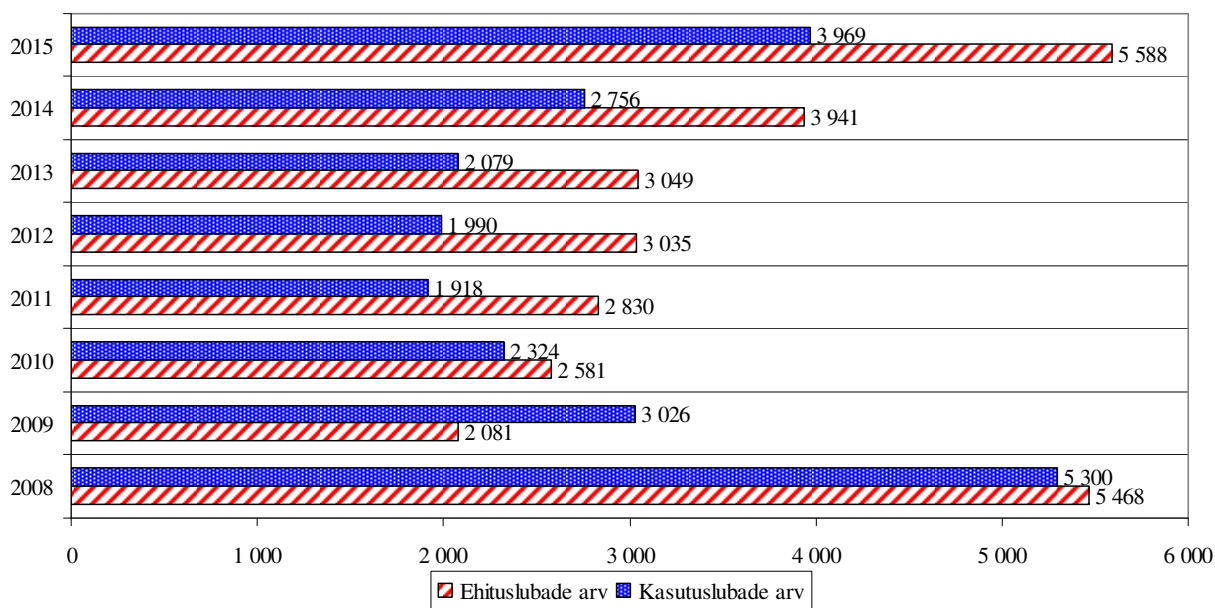
Joonis 2. Omal jõul Eestis tehtud ehitustööd aastatel 2008-2015
(Allikas: Statistikaamet; autori koostatud).

Teist aastat järjest on toimunud ehitusmahtude vähenemine (vt joonis 3). Seda on mõjutanud kõige rohkem rajatiste ehitusmahtude vähenemine. Hoonete remondi- ja rekonstrueerimistööd samuti vähenesid. Samas jätkab tõusutrendi hoonete uusehitus. (Ehitusmahud...2016: 1) Eelmisel aastal ehitati hooneid 1,3 miljardi euro ja rajatise 732 miljoni euro eest. Võrreldes 2014. aastaga vähenes 2015.aastal hoonete ehitamine 2% ja rajatiste ehitus kümnendiku võrra. Võrreldes 2015. aasta neljanda kvartaliga on 2016. aasta esimese kvartali ehitusmahud vähenenud 0,7%. Kui ehitusmahud on vähenenud, siis väljastatavate ehituslubade arv suureneb.



Joonis 3. Ehitismahuindeks aastatel 2008-2015
(Allikas: autori koostatud, Statistikaamet).

Majanduskriis mõjutas ka ehitus- ja kasutuslubade väljastamist, kus lubade arv vähenes märkimisväärselt. 2008.aastal väljastati ehitus- ja kasutuslubasid vastavalt 5468 ja 5300. 2009.aastal aga juba ehituslubasid 3387 ja kasutuslubasid 2274 võrra vähem. Praegu on ehitussektoris lubade väljastamine jõudnud taas 2008. aasta buumiaegade tasemele ning numbrid tõusevad veel. Kuid võrreldes 2008.aastaga on väljastavate kasutus- ja ehituslubade arvu erinevus suurem. Ehituslubasid väljastati 2015. aastal võrreldes kasutuslubadega 29% rohkem. Ehituslubade väljastamine eluruumidele on võrreldes 2014. aastaga kasvanud 29,5% ning kasutusload 30,6% (vt joonis 4). 2016. aastal esimeses kvartalis on ehituslubasid väljastatud 1347 ning kasutuslubasid 990, mõlemad on võrreldes 2015. aasta esimese kvartaliga kasvanud vastavalt 38% ja 2%. Järgmistes kvartalites on oodata samuti ehitus- ja kasutuslubade kasvu.



Joonis 4. Väljastatud eluruumide ehitus- ja kasutuslubade arv aastatel 2008-2015

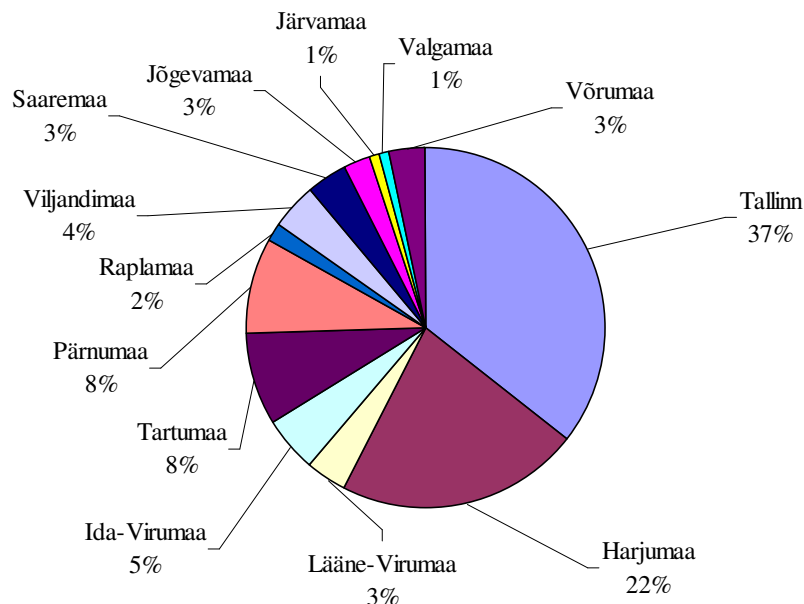
(Allikas: Statistikaamet; autori koostatud).

Ehitushinnaindeks on 2016. aasta esimeses kvartalis langenud võrreldes eelmise aasta sama perioodiga 0,7%. Seda on mõjutanud ehitusmaterjalide maksumuse (-2%) ning masinate kasutuse maksumuse (-1,6%) langus. Samas kulutused tööjõule kasvasid (1,9%). Ehitushinnaindeks arvestab nelja ehitisegruppi eramud, korruselamud, tööstus- ja ametihooned ning see väljendab ehitustegevuse maksumuse muutust ehitusplatsi otsekulude (tööjõu, ehitusmasinate- ja materjalide kulud) tasemel. Remondi- ja rekonstrueerimistöde hinnaindeks, mille vaatluse all on ametihooned, on langenud 2016. aasta esimeses kvartalis võrreldes eelmise aastaga 0,9%. (Ehitushinnaindeks...2016: 1)

Praegune ehitusturu olukord on taastunud majanduskriisist ning jätkab tõusu suunas. Väljastavate ehitus- ja kasutuslubade väljastamine jätkab positiivset trendi ning on soodne aeg investeringuteks. Swedbanki ehitussektori juht Rene Zibo soovib tulevikus planeeritud investeringud praegu teha, sest seda soosivad väga madalad naftaproduktide hinnad (Swedbank...2016:1).

Eestis on üle 8000 ehitusettevõtte ning enamik neist (90%) on mikroettevõtted ehk töötajate arv on alla 10. Autori soovib enda töös teada saada, kas praeguses positiivse arenguga ehitussektori olukorras esineb alustavatel ettevõtjatel turule sisenemisel takistusi. Autor kogus poole aasta jooksul Äriregistrisse registreeritud ehitussektoris kuuluvad juriidilised isikud, kelle andmed on avalikud Inforegistri veebileheküljel. Inforegistri kodulehel on avalikult üleval ettevõtte tegevusala, asutamiskuupäev, juhatuse liikmed, e-mail ja telefoni number. Kokku kogus autor 118 alustavat ettevõtet, kellel oli Äriregistris märgitud tegevusalaks elamute ja mitteeluhoonete ehitus.

Joonisel 5 on välja toodud 118 ehitusettevõtjat asukoha järgi. Maakondadest on eraldatud Tallinn, sest kõige rohkem ehitusettevõtteid registreeriti poole aasta jooksul Tallinnas (37%). Väljaspool Tallinna oli ehitusettevõtjate asukoha poolest teine Harjumaa (22%), kus kõige populaarsemad olid Viimsi ja Rae vald. Alustav ettevõtlus ehitussektoris on kõige aktiivsem just Harjumaal. Ülejäänud maakonnad jäid alla kümne protsendi, Tartumaa (8%), Pärnumaa (8%), Ida-Virumaa (5%), Viljandimaa (4%), Lääne-Virumaa (3%), Jõgevamaa (3%), Saaremaa (3%), Võrumaa (3%), Raplamaa (2%), Järvamaa (1%), Valgamaa (1%).



Joonis 5. Valimi moodustanud ehitusettevõtted maakondade lõikes
(Allikas: kogutud andmed; autori koostatud).

118-lt ettevõttelt informatsiooni saamiseks ei kaalunud autor kasutada intervjuud, sest ajakulu oleks olnud liiga suur. Autor uuris varasemaid uuringuid Eesti ehitussektori kohta, mille tulemused on välja toodud tabelis 2. Enamikes töödes on kasutatud informatsiooni saamiseks küsimustikke. Kõige suurem vastajate aktiivsus (37,5%) on Sihtasutusega Kredex koostöös valminud uuringutes, kus küsitleti 200 ettevõtet. Kõige suurema valimimahuga on 2014. aasta uuring innovatsioonist ja seda takistavatest teguritest Eesti ehitussektoris, kus küsimustik saadeti 6093 ehitussektoris tegevusluba omavale ettevõtjale. Autor on valinud alustavatelt ettevõtjatelt informatsiooni saamiseks küsimustiku koostamise.

Varasemates uuringutes Eesti ehitussektoris aastatel 2012-2016 on kõige rohkem uuritud sektori tööjõudu, selle vajadust ning kvalifitseerituse taset. Uuringutest järeldeb, et sektoris on olnud lähiaastatel pidev tööjõupuudus ning vajaliku väljaõppega inimeste järele vajadus on kasvav. Aga kuna kutsekoolide õppekava ei ole vastav ettevõtjate reaalse vajadustega, peavad ettevõtjad töötajaid kohapeal välja koolitama, mis toob kaasa suuri kulusid. Ehitussektor areneb ning ettevõtjad peavad oskama uusi ehitustehnoloogiaid ning tõstma ehitatavate hoonete energiatõhusust. Hoonete seisukord mõjutab inimeste rahulolu elukohaga. Varasemad uuringud aga ei keskendu alustavatele ettevõtetele, pigem turul juba tegutsevatele ettevõtetele ning nende olukorra analüüsimisest. Ainult ühes töös on kirjeldatud alustavate suhtumist energiatõhusamate ehitiste ehitamisse, kuid seda on uuritud seoses tööjõu vajaduse perspektiiviga. Autori bakalaureusetöö keskmes on just alustavad ettevõtted ning nende probleemid ehitussektoris sisenemisel.

Tabel 2. Varasemad uuringud Eesti ehitussektoris aastatel 2012-2016.

Teema	Autor	Aasta	Meetod	Küsitlusele vastanud	Peamised järeldused
Eesti ehitusfirmade tööjõualane olukord ja perspektiivne tööjõu vajadus	Josing, M.; Pulver, B.; Randrüt, S.; Reiman, M.	2012	Veebiküsitlus	200-st 75 (37,5%)	Erialane haridus on peaaegu pooltel ehitustöölistel; kvalifitseeritud tööjõu puudus; väikestes ettevõtetes huvi energiatõhususe koolituste vastu tunduvat väiksem.
Haridusvõimalused ja tööjõud Eesti ehitussektoris	Peterson, I.; Vaher, K.; Riisenberg, A.; Uutar, A.; Henning, L.; Linnas, R.; Väljataga, T.	2012	Veebiküsitlus	200-st 75 (37,5%)	Tööjõupuudus ehitussektoris; ehitustöölise väljaõpe ei lähtu ettevõtete tegelikest vajadustest; kvalifitseeritud koolitajate puudus; ehituserialade kutseõppes puudub energiatõhususe temaatika.
Innovatsioon ja seda takistavad tegurid Eesti ehitussektoris	Sarmet, M.	2014	Ankeetküsitlus	6 093-st 364 (5,97%)	Ehitussektoris takistab innovatsiooni: riigihankeliste ehitusobjektide hinnapõhised hanked; traditsioonilised töövõtumeetmed; innovaatilised lahendused on kallimad; ehitusobjektide väike füüsiline maht.
Ehitusettevõtte strateegia kujundamine muutuv väliskeskkonnas (AS Merko Ehitus Eesti näitel)	Pajuste, M.	2015	Ettevõtte näitel	-	Planeerimist ja juhtimist komplitseerivad ehituse tsüklilisus, tellimuste sõltumine majanduse arengufaasidest ning erinevatest subsiidiumitest.
Eesti elanike hoiakud ja olukord eluasemeturul	Märtn, L.	2016	Telefoniküsitlus	1 250 vastajat	Inimeste rahulolu elukoha suhtes sõltub selle asukohast, ümbrusest, keskkonnast, elamu seisukorrast ja sobivast suurusest. Suurem osa inimestest elab korterelamutes.

Allikas: autori koostatud.

Autori töö Eesti ehitussektoris on uudne, sest varasemalt ei ole uuritud alustavate ettevõtete turutõkkeid sektorisse sisenemisel. Toetudes teoorias esitatud punktidele koostas autor küsimustiku, millega soovitakse teada saada, kas alustavatel ettevõtjatel esineb järgmisi takistusi:

1. Pöördumatud kulud jagunevad kaheks, kus ühed kulud sõltuvad tööstusele iseloomulikust tehnoloogiast ning teised kulud on ettevõtja poolt vabatahtlikud, nagu arenduskulud. Autor soovib teada saada, kas alustavad ehitusettevõtjad on pidanud oma ettevõttesse tegema pöördumatud kulutusi ehk kas alustavad ettevõtjad on julenud enda tegevusse teha püsivaid investeeringuid, mida ebaõnnestumisel ei ole võimalik tagasi saada. Kui ettevõtjad on teinud juba esialgseid investeeringuid, siis missuguseid.
2. Infotõrkeid põhjustab informatsiooni puudulikkus. Autorit huvitab, kuidas hindavad ettevõtjad enda teadmisi turuolukorrast ja selle muutustest. Informatsiooni on võimalik saada mitmesugustest allikatest, aga missuguseid ehitusturu infoallikaid kasutavad ettevõtjad. Antud küsimuse eesmärgiks on teada saada, kas ettevõtjad kasutavad kõiki kättesaadavaid informatsiooni allikaid.
3. Kulueelised on turul tegutsevatel ettevõtjatel ning alustavale ettevõtjale on need raskesti kättesaadavad, näiteks materjalide kättesaadavus. On turul juba tegutsevatel ettevõtjatel madalamad ka suure mastaabi tõttu, mida on alustaval ettevõtjal raske rahaliste takistuste tõttu saavutada. Autor uurib, kas alustavad ettevõtjad tunnetavad turul tegutsevate ettevõtjate kulueeliseid.
4. Alustavatel ettevõtjatel on lihtsam turul tegutsevaid ettevõtjaid kõrvale lükata, kui neil on olemas mingisugune nišš, mis eritab neid tegutsevatest ettevõtjatest, kes juba omavad alustavate ettevõtjate eeliseid. Esialgset kliendibaasi üritatakse saada madalamate kuludega. Autor soovib teada saada, kas alustavad ettevõtjad sisenevad turule uute lahendustega ehitamises või mille poolest alustavad ettevõtted üritavad erineda tegutsevatest ettevõtjatest.
5. Alustavatel ettevõtjatel on vaja teha erinevaid investeeringuid tegevuse alustamiseks. Autor uurib, missuguseid allikaid kasutavad ettevõtjad tegevuse finantseerimiseks. Samuti huvitab autorit, kuidas hindavad alustavad ettevõtjad krediitiasutusest laenu saamist, kas laenuprotsess

on alustava ettevõtjate arvates aega nõudev või antakse laenu kiirelt ja mugavalt.

6. Valitsus rakendab turutõrgete leevendamiseks erinevaid regulatsioone, näiteks infotõrke vähendamiseks on kehtestatud ehitus- ja kasutusload. Ehitised peavad vastama paika pandud kvaliteedi nõuetele ja määrustele. Need raskendavad ettevõtjate tegevust. Autor uurib, kuidas alustavad ettevõtjad hindavad lubade taotlemist.

Küsimustikus ei ole uuritud pakkuja vahetamisega seotud kulusid kui sisenemisbarjääri, sest ehitussektoris on üldjuhul madalad kulud seoses pakkuja vahetamisega. Ebavõrdne ligipääs turustuskanalitele esineb ettevõtetes, mis tegelevad konkreetsete toodete ja teenustega, mida on vajalik toimetada tootjatelt klientideni. Konkurentsitõrked on autor välja jätnud põhjusel, et Eesti ehitusturul on üle 8 000 ettevõtte ning suuremaid ettevõtteid turul on palju, mistõttu ei oma ükski ettevõtte suurt osa turust. Ehitusturul võib konkurents olla küll piiratud, aga seda põhjustab ehitusettevõtete spetsialiseerumine või lihtsalt ei ole ettevõtted võimelised osalema suurtes projektides või riigihangetes (Competition...2008 :11). Samuti ei ole kasutatud küsimustikus üldkasutatavaid hüviseid ja puudulikke turge, sest alustavate ettevõtete ja eelmainitud turutõrgete vahel puudub otsene seos. Välismõjud on seotud ehitusettevõtetega, näiteks kvaliteetse maja ehitamine on keskkonnasõbralik, kuid see on kulukam. Kuna valitsus on kehtestanud regulatsioonid, siis on keskkonnanõuete järgimine ettevõtjatele kohustuslik. Küsimustikus ei ole keskendutud konkreetsetele välismõjudele küll aga valitsuse poolt kehtestatud lubadele.

Küsimustik (vt lisa 1) saadeti 118 alustavale ettevõtjale Eesti ehitussektoris ning need edastati ettevõtjatele e-maili teel 1. aprillil 2016. Vastajate aktiivsus oli väike, kõigest neli vastajat. 5. aprillil saadeti ettevõtjatele meeldetuletus koos elektroonilise küsimustiku lingiga, millele järgnes suur vastajate aktiivsus. Neljale e-maili teel saadetud küsimustikule, saadi vastuseks, et meiliaadress on vale või postkast on täis. Kolm ettevõtjat kirjutasid, et nad ei tegutse ehitussektoris ning ettevõtjad uurisid, mille alusel on nad sattunud valimisse.

Kõigil kolmel ettevõtjal on nende tegevusalaks märgitud elamute ja mitteeluhoonete ehitus, tegemist on alustavate ettevõtjate eksimusega. Näiteks üks ettevõtte tegeles mõisa ülesehitamise ja renoveerimisega ning seetõttu oli tegevusalaks märgitud elamute ning mitteeluhoonete ehitus. Kokku sai autor 42 (37,84%) korrektselt täidetud küsimustikke. Võrreldes teiste Eesti ehitussektori uuringutega on vastajate aktiivsus enam vähem sama ehk jääb alla 40%.

2.2. Alustavate ettevõtete turutõkked Eesti ehitussektoris

Selles peatükis keskendutakse alustavate ettevõtete turutõrgetele Eesti ehitussektoris. Analüüsitakse ehitusettevõtjate poolt tagastatud küsimustikke ning tehakse järeldused, kas Eestis esineb ehitussektorisse sisenemisel uutel ettevõtjatel takistusi.

Ehitusettevõtjad tagastasid autorile 42 täidetud küsimustikku, mis koosnes kaheteistkümnest punktist. Esimene küsimus esitati kontrollküsimusena, kas ettevõtjate tegevusvaldkonnaks on ikka ehitus. Kõik ettevõtjad tegutsesid Eesti ehitussektoris. Teisena uuriti ettevõtete tegutsemisaega, enamike ettevõtjate tegevus on kestnud kuni kuus kuud, kuid neli ettevõtet vastasid, et on tegutsenud ehitusega rohkem kui kuus kuud, kuid alla aasta.

Kolmanda küsimusega sooviti teada saada, kuidas ettevõtjad hindavad ehitusturule sisenemise takistusi. Ettevõtjatel paluti järjestada kolm takistust olulisuse seisukohalt välja toodud seitsme erineva variandi seast (vt tabel 3). Ettevõtjate hinnangud takistustele on välja toodud tabelis 3, kust selgub, et kõige rohkem järjestati esimeseks ehk suurimaks takistuseks sobiva finantseerimisallika leidmist (10). Sellele järgnesid kohe kliendibaasi leidmine (9), ehitusloa taotlemine (8) ning konkurentide kulueelised (8). Tähtsusest teiseks hindasid ettevõtjad kõige enam kliendibaasi leidmist (12), konkurentide kulueeliseid (12) ja sobiva finantseerimisallika leidmist (10). Suuruselt kolmandaks takistuseks on hinnatud võrdsemalt mitut varianti: konkurentide kulueelised (8), informatsiooni puudus turu olukorra kohta (8), krediitiasutusest laenu saamine (7) ning sobiva finantseerimisasutuse leidmine (6).

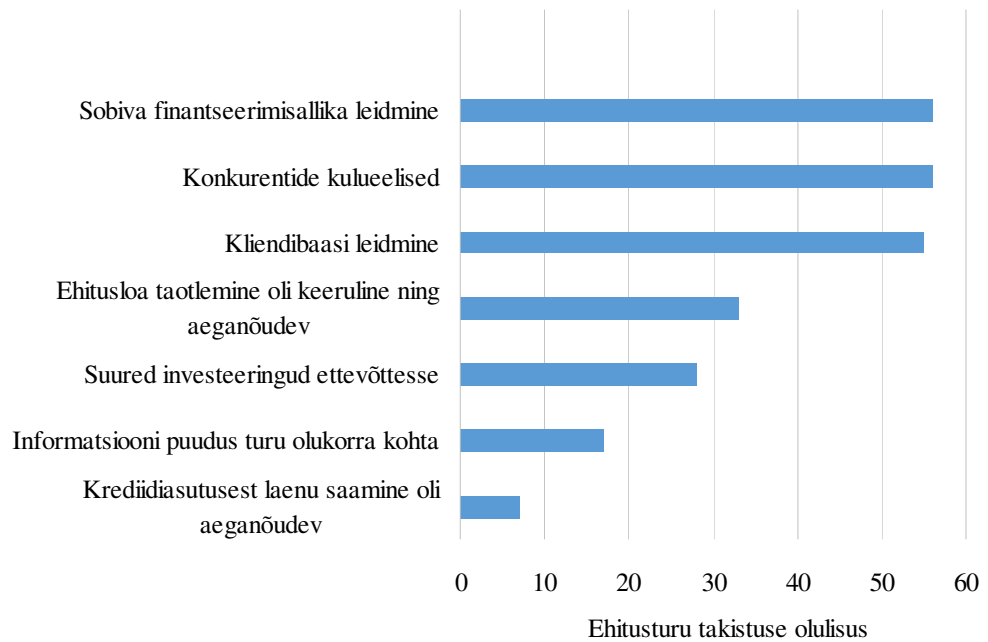
Tabel 3. Ehitusettevõtjate hinnang etteantud variantidele ehitusturu takistuste kohta.

Alustavate ehitusettevõtjate võimalikud takistused	1-kõige suurem takistus	2-suuruselt teine takistus	3-suuruselt kolmas takistus
Ehitusloa taotlemine oli keeruline ning aeganõudev	8	2	5
Sobiva finantseerimisallika leidmine	10	10	6
Krediidiasutusest laenu saamine oli aeganõudev	0	0	7
Suured investeeringud ettevõttesse	4	6	4
Informatsiooni puudus turu olukorra kohta	3	0	8
Konkurentide kulueelised	8	12	8
Kliendibaasi leidmine	9	12	4

Allikas: (läbiviidud uuringu kogutud andmed); autori koostatud.

Parema ülevaate andmiseks ehitusettevõtjate hinnangust erinevatest võimalikest takistustest on tabelis 3 välja toodud tulemused läbi korrutatud kaaludega. Joonisel 6 on välja toodud ehitusettevõtjate koondhinnangud ehitusturu takistustele. Ettevõtjatel paluti järjestada ühest kolmeni kõige olulisemad takistused turule sisenemisel ning neile on pandud vastavad kaalud (1-3, 2-2, 3-1). Näiteks kaheksa ettevõtjat pidas konkurentide kulueelised kõige suuremaks takistuseks ja märkisid selle number ühega, 12 ettevõtjat number kahega ning kaheksa ettevõtjat number kolmega, siis kaaluks on saadud 56 ühikut ($8*3+12*2+ 8*1=56$).

Kõige suuremaks takistusteks on ehitusettevõtjad võrdselt hinnanud sobiva finantseerimisallika leidmist (56) ning konkurentide kulueelised (56). Kolmanda tõkkena ehitussektorisse sisenemisel näevad ehitusettevõtjad kliendibaasi leidmist (55). Neile järgnesid ehitusloa taotlemine (33), suurte investeeringute tegemine ettevõttesse (28), informatsiooni puudus turu olukorrast (17) ning krediidiasutusest laenu saamine (17).

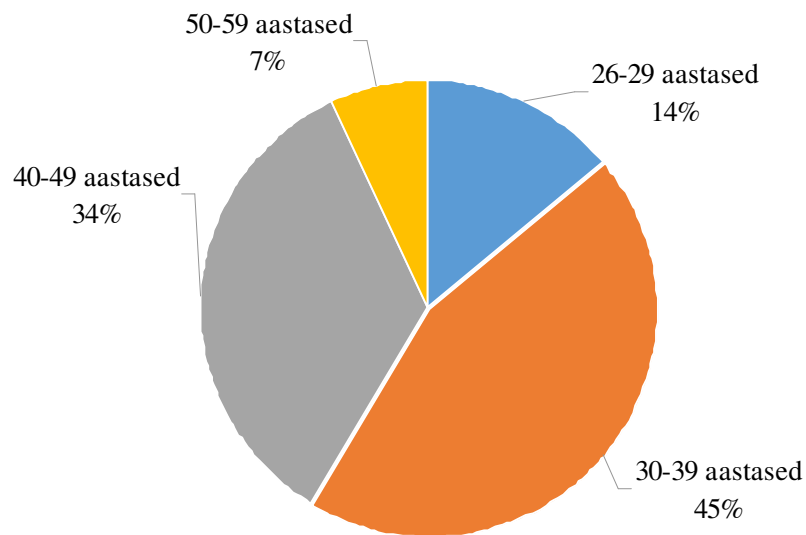


Joonis 6. Ehitusettevõtjate hinnang ehitusturu takistustele.
Allikas: autori koostatud kogutud andmete põhjal.

Suurte investeeringute tegemist ettevõttesse ei peetud kõige olulisemaks takistuseks. Kuid küsitluse neljandas küsimuses vastas 19 ettevõtjat (45,2%), et nad on pidanud tegema ettevõttesse suuri investeeringuid ning üks vastaja kirjutas, et veel ei ole teinud investeeringuid, kuid need tuleb teha lähiajal. Kuna tegemist on veel alustavate ettevõtjatega, siis võivad suuremad investeeringud veel ees olla. Suuremate investeeringutena tõid ehitusettevõtted välja järgmist: töövahendid (nii tööriistad kui ka riietus), sõiduvahendi ostmise, ettevõtte reklaam, arendustegevus, ettevõtte registreerimise osakapital (2500 eurot), tööliste majutus ning ettevõtjate enda investeeritud aeg ettevõttesse. Enamik ettevõtjaid peab esimeseks suureks investeeringuks töövahendite ja tööauto soetamist.

Ettevõtjad on enda esimeste investeeringute seas välja toonud osakapitali sissemakse ettevõttesse. Sissemakse on Eesti äriseadustikuga defineeritud järgmiselt: „Sissemakse võib olla rahaline või mitterahaline. Mitterahaliseks

sissemakseks võib olla ka ühingu teenuste osutamine, samuti vara ühingu üleandmine või ühingu kasutusse andmine. Mitterahalise sissemakse rahaline väärtus määratakse ühingulepinguga. Kui ühingulepinguga ei ole ette nähtud teisiti, loetakse, et vara anti ühingu omandisse, mitte kasutusse.“. (Eesti äriseadustik...2015) Joonisel 7 on välja toodud sissemakse teostanud ettevõtjad ning nad on jagatud vanusegruppidesse.



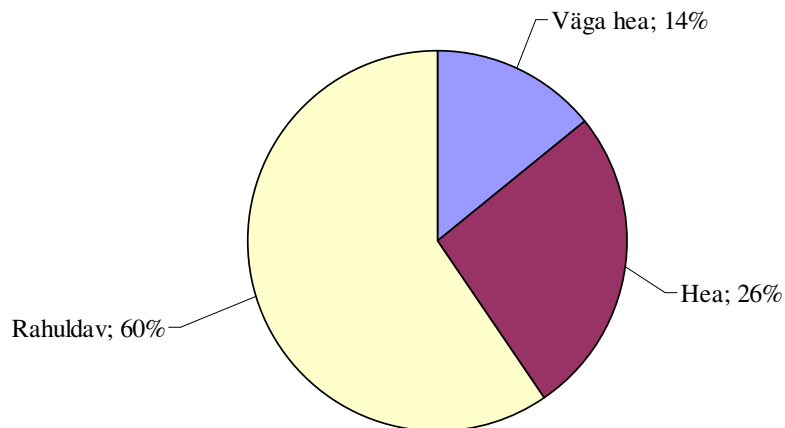
Joonis 7. Osakapitali sissemakse teostanud ettevõtete arv sõltuvalt vanusest (Allikas: kogutud andmed; autori koostatud).

Autor uuris, kas sissemakse teostanud ettevõtjate ja nende vanuse vahel on seos. Äriregistrist on võetud 115 ettevõtte juhatuse liikme vanus ning vaadati, kas ettevõtte on osamakse teostatud. 115 ettevõtet on valitud esialgsetest kogutud andmetest, kus on välja jäetud kolm ettevõtet, kes ei tegutse ehituse valdkonnas. 115 ettevõttest on osamakse teostanud 29 ettevõtet ning kõigi sissemakse suuruseks on olnud 2500 eurot. Kõige suurem osa sissemakse

sooritanutest kuulus vanusegruppi 30-39 (45%) ning neile järgnesid ettevõtjad vanuses 40-49 (34%). Kõige vähem on sissemakse sooritajaid vanusegrupis 26-29 (14%) ning 50-59 (7%). Autor teostas excelis korrelatsioonanalüüsi, kust selgus, et sissemakse teostanud ettevõtjate ja nende vanuse vahelise seose tugevus on väga väike ning regressioonanalüüs näitas, et seos puudub.

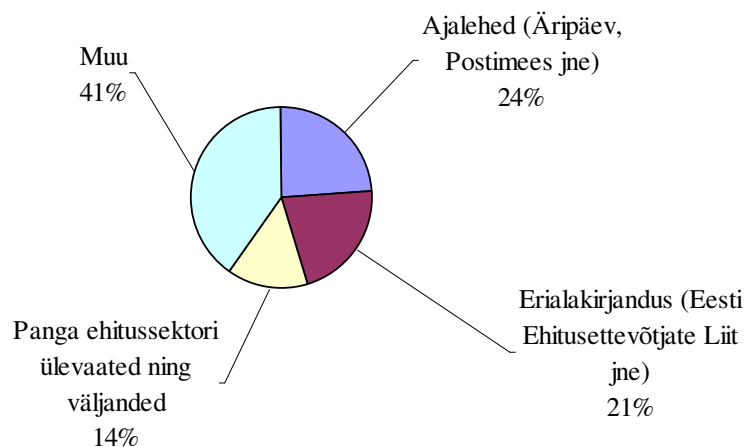
Viienda küsimusega sooviti teada saada, kas ettevõtjatel on võimalik tehtud investeeringuid sektorist väljumisel tagasi saada. 12 ettevõtjat, kes vastas, et on pidanud tegema ettevõttesse suuri investeerinuid, arvavad, et sektorist väljumisel ei ole neil võimalik tehtud investeeringuid tagasi saada. Kuus ettevõtjat vastasid, et neil oleks võimalik tehtud investeeritud tagasi saada. Töövahendeid saab maha müüa, kui nad on heas seisukorras, aga investeeritud aega, tehtud reklaami-ja majutuskulusid ei ole võimalik tagasi saada. Sektorist väljumisel sõltub investeeringute tagasi saamine tehtud investeeringute olemusest.

Kuuendas küsimuses uuriti, kuidas hindavad ettevõtjad enda teadlikkust ehitussektori turu olukorrast. Väga heaks hindas enda teadmisi kuus ettevõtjat (14%) Heal tasemel arvas enda teadmisi olevat 11 (26%) ettevõtjat ning 25 (60%) vastanut hindas rahuldavaks (vt joonis 8). Suurem osa ettevõtjatest hindas enda teadmisi rahuldavaks, järelkult ei oma nad ka konkurentidega võrdväärset informatsiooni turuolukorrast. Alustavate ettevõtjate puudulik informatsioon annab eelise konkurentidele, kes oskavad enda tegevust planeerida vastavalt ehitusturu olukorrale.



Joonis 8. Ehitusettevõtjate hinnang enda teadmistele turu olukorrast ja selle muutustest (Allikas: läbiviidud uuringu andmed; autori koostatud).

Seitsmendas küsimuses sooviti teada, missugustest allikatest saavad informatsiooni ettevõtjad turu olukorra ja selle muutuste kohta (vt joonis 9). Kõige enam saadakse informatsiooni ajalehtedest (24%), erialakirjandusest nagu Eesti Ehitusettevõtjate Liit (21%), panga ehitussektori väljaannetest ja ülevaadetest (14%). Panga ülevaate juurde lisati kommentaare, et nende põhjal on võimalik aru saada, missugusel perioodil soovivad krediidasutused rohkem laenu anda ning missugusel perioodil on laenu saamine keerulisem. Muude allikadena (41%) toodi välja internet, tutvused ning enda kogemused. Antud küsimuses tuli välja, et ettevõtjad ei kasuta informatsiooni saamiseks kõiki võimalikke infoallikaid, kuigi ettevõtjatel on olemas neile ligipääs. Toetutakse enda varasematele teadmistele. Ehitussektoris toimuvad muutused küll viitajaga, kuid siiski on oluline kursis olla turu üldisest olukorrast, millest lähtuvalt peaksid ettevõtjad vastu võtma enda tegevuse arengut puudutavaid otsuseid.



Joonis 9. Ehitusettevõtjate allikad informatsiooni saamiseks turu olukorrast ja selle muutustest.

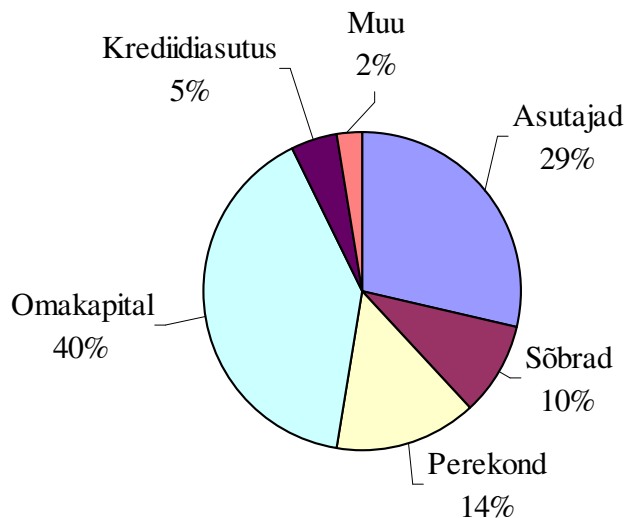
(Allikas: läbiviidud uuringu andmed; autori koostatud).

Kaheksandas küsimuses uuriti, kas alustavad ettevõtjad tunnetavad turul tegutsevate ettevõtjate kulueeliseid. 80,95% arvas, et turul tegutsevatel ettevõtjatel on kulueeliseid alustavate ettevõtjate ees. Näidetena oli juurde toodud suurema kapitali omamine, võimalused suuremate ladustamisplatside soetamiseks, paremad vajalikud ruumid tehnika hoidmiseks, uuema tehnoloogia kasutamine, mis kaitseb paremini töötaja tervist. Samuti arvati, et turul tegutsevad ettevõtjad ennast tõestanud ning nad on tarnijate silmis usaldusväärsemad, näiteks antakse neile rohkem krediiti materjalide ostmisel.

Üheksandas küsimuses uuriti, kas alustavad ehitusettevõtjad erinevad teistest ettevõtjatest. 71,43% arvas, et nad ei erine konkurentidest ning 28,57% ettevõtjatest kirjutas, et erinevad teistest ettevõtjatest järgmistel põhjustel: aus töö ja ehitusharidusega töölised, saadakse hakkama eriprojektidega, tegeletakse ka maakütte paigaldamisega, pakutakse kõrget kvaliteeti, ollakse sektoris algaja. Nimetatud punktid kuuluvad üldiselt ka teiste ehitusettevõtete alla. Elamu ja mitteeluhoonete valdkonnas tegutsevad alustavad ettevõtjad ei osanud

tuu välja suuri erinevusi enda ja konkurentide vahel. Näiteks maakütte paigaldamist teostavad enamik antud tegevusala ettevõtjatest. Praeguses ehitussektori arengus võiks alustavale ettevõtjale tugevuseks ning kohati eeliseks olla uudsete lahenduste pakkumine kõrge energiatõhususega elamute ehitamisel.

Kümnendas küsimusega sooviti teada saada, missuguseid finantseerimisallikaid ettevõtjad kasutavad. 40% vastas, et enda tegevuse finantseerimiseks kasutati omavahendeid. 29% vastas, et finantseerijateks olid asutajad. 14% ettevõtjatest said finantsvahendeid enda perekonnast. 10% said rahalisi vahendeid sõpradelt, 5% krediitiasutusest ning 2% muudest allikatest. Ettevõtte tegevuse esialgseks finantseerimiseks kasutatakse enim enda rahalisi vahendeid. Sellisel juhul ei kaasne alustavatele ettevõtjatele ka intresse, kuid tekib küsimus, kas alustaval ettevõtjal on mõistlik suurem osa enda vabadest vahenditest investeerida.



Joonis 10. Ehitusettevõtjate finantseerimisallikad.
(Allikas: läbiviidud uuringu andmed; autori koostatud).

Üheteistkümnendas küsimuses paluti hinnata krediidasutusest laenusaamise protsessi kiirust, aga kuna krediidasutusest laenu võtnud ettevõtjaid oli väga vähe, siis oli ka vastanuid vähe. 5% ettevõtjatest, kes võtsid krediidasutusest laenu, pidasid protsessi kiireks. Aga 19,05% ettevõtjatest olid vastamise hetkel laenu saamise protsessis arvasid, et protsess on aeglane. Lisati, et alustavate ettevõtjate analüüs on väga põhjalik ning aeganõudev. Üks vastanutest märkis, et laenuprotsess on aeglane, sest otsused võetakse vastu Rootsis. Ilmselgelt ei ole laenusooviija protsessiga kursis, sest pangad võtavad väike ettevõtete puhul otsused vastu ikka Eestis. Selline arvamus on põhjendatav ainult sellega, et alustaval ettevõtjal puuduvad piisavad teadmised ja kogemused.

Ehitussektorisse sisenemisel on alustavale ettevõtjale oluline olla kursis ehituslubade taotlemisega. Veebileht DoingBusiness.org annab ülevaate erinevate riikide ettevõtluse regulatsioonidest. Samuti on välja toodud ehitussektoris lubade taotlemise informatsioon. Empiirilisel kogutud andmete põhjal on riigid järjestatud paremuse alusel, mille põhjal oli Eesti 2015.aastal ehituslubade taotlemisel 189 riigi hulgas 16. kohal. DoingBusiness.org on välja toonud, et Eestis on erinevate lubade taotlemise protseduure kokku kümme, mis on välja toodud tabelis 5. Kõigi lubade taotlemiseks kulub Eestis keskmiselt 102 päeva. (Economy rankings...2015)

DoingBusiness.org on välja toonud kümme erinevat toimingut (vt tabel 5) Eesti ehitussektoris seoses ehitusloa taotlemisega. Eesti ehitusseadustikus on öeldud: „ehitis on inimtegevuse tulemusel loodud ja aluspinnasega ühendatud või sellele toetuv asi, mille kasutamise otstarve, eesmärk, kasutamise viis või kestvus võimaldab seda eristada teistest asjadest“. Ehitamine on defineeritud ehitusseadustikus järgmiselt: „Ehitamine on ehitise püstitamine, rajamine, paigaldamine, lammutamine ja muu ehitisega seonduv tegevus, mille tulemusel ehitis tekib või muutuvad selle füüsilised omadused. Ehitamine on ka pinnase või katendi ümberpaigutamine sellises ulatuses, millel on oluline püsiv mõju ümbritsevale keskkonnale ja funktsionaalne seos ehitisega.“. Ehitusloana on ehitusseadustikus käsitletud järgmist: „ehitusluba annab õiguse ehitada ehitist,

mis vastab ehitusloa andmise aluseks olevale ehitusprojektile“. (Eesti ehitusseadustik...2015) Nimetatud mõistete kasutamisel on autor enda töös lähtunud ehitusseadustikust.

Kaheteistkümnendas küsimuses paluti ettevõtjatel hinnata tegevuslubade taotlemiseks kuluvat aega päevades (vt tabel 4). DoingBusiness.org andmed, mis on kogutud 2015. aasta juunis, ning läbiviidud küsitlusest saadud andmed erinesid kokku 89 päeva võrra ehk alustavad ehitusettevõtjad arvavad, et tabelis 4 toodud lubade taotlemiseks kulub rohkem aega, kui DoingBusiness.org andmetel. Kuna tegemist on alustavate ettevõtjatega, siis oli ka vastuses välja toodud, et esimeste projektidega lähebki rohkem aega lubade taotlemisel. Sellepärast, et tegemist on uue ettevõttega ning kontrollide teostamine nii dokumentides kui ka ehitisel on põhjalikum.

Esimesena on tabelis 4 välja toodud tuletõrje ametist loa saamine, mis on vajalik enne ehitamist, kus päästeamet kinnitab ehitise vastavust tuleohutusnõuetele. Päästeametist loa saamine võtab DoingBusiness.org andmetel aega 30 päeva, siis ehitusettevõtjate arvates võtab see keskmiselt 16 päeva. Päästeameti kodulehel on kirjas, et ehitise detailplaneeringu dokumentide kooskõlastamiseks võib minna kuni 30 päeva. Selle aja jooksul hinnatakse näiteks hoonete vahelisi tuleohutusnõudeid ja kustutusvee saamise võimalusi. (Detailplaneeringute... 2015)

Keskkonnaametist loa saamine ei ole kohustuslik, aga omavalitsus võib luba nõuda, kui kohalik omavalitsus põhjendab, miks on vaja ehitise projektile keskkonnamõjude hindamist. Tervishoiuametist loa saamine ei ole samuti kohustuslik, kuid kohalik omavalitsus võib nõuda, et see oleks tehtud enne hoone või rajatise kasutusloa väljastamist. Tervishoiuametist loa taotlemine ei ole samuti kohustuslik, aga omavalitsus võib seda põhjendatud otsusega nõuda ning ohutusnõuded peavad olema loodud ehitusprotsessi käigus, mida kontrollib tööinspeksioon nii ehitusprotsessi käigus kui ka enne kasutusloa väljastamist. (Dealing...2015: 2)

Tööinspektsiooniametist loa saamine ei ole kohustuslik, kuid kohalik omavalitsus võib seda põhjendatud otsusega nõuda. DoingBusiness.org andmetel võtab see aega 29 päeva, ehitusettevõtjate arvates aga 22 päeva. Tööinspektsiooniametist loa taotlemine ei ole samuti kohustuslik, kuid kohalikul omavalitsusel on seda vajadusel õigus nõuda, mille käigus kontrollitakse ehitise tööohutusnõuete kasutamist ning enne kasutusloa väljastamist jälgitakse samu põhimõtteid. Ehitusettevõtjate arvates võib selleks kuluda keskmiselt 20 päeva, kuid DoingBusiness.org andmetel kuni 27 päeva.

Ehitusluba on kõigile ehitusettevõtjatele kohustuslik ning ta peab esitama omavalitsusse avalduse koos ehitisprojekti dokumentidega. Seejärel kontrollib omavalitsus ehitise vastavust eeskirjadele ja määrustele. Kui ehitise ei vasta nõuetele, siis tuleb ehitamine koheselt lõpetada. Enne hoone kasutamist kontrollib Eesti Tehnilise Järelevalve Amet, kas ehitise vastab vajalikele nõuetele. Omanikku teavitatakse 24 tundi enne kontrolli. (Dealing...2015: 5-6)

Nagu eelnevalt on mainitud, ehitusloa taotlemine on iga uue hoone või rajatise ehitamiseks kohustuslik. Ehitusloa taotlemine toimub ehitisregistri kaudu, kuhu tuleb esitada teostusjoonised, ehituspäevik, kaetud tööde akt, töökoosolekute protokollid ning muud ehitamist iseloomustavad dokumendid. Ehitusloa taotluse dokumente kontrollib kohalik omavalitsus. (Ehitusseadustik...2015) DoingBusiness.org andmetel võtab see aega kuni 25 päeva, kuid alustavate ehitusettevõtjate arvates kuni 51 päeva. Sellele järgneb ehitise kontroll, kas see vastab kõigile nõuetele ja määrustele. See võtab aega DoingBusiness.org andmetel 1 päev, kuid küsimustikule vastanute arvates läheb sellega 27 päeva. Selline olukord võib tekkida, kui ehitise ei vasta kõigile nõuetele ning on vaja teha hoonel muudatusi.

Eesti Tehnilise Järelevalveamet väljastab ka ehituslubasid, kui tegemist on eriehitisega (Eesti ehitusseadustik...2015). Eesti Tehnilise Järelevalve amet kontrollib ehitise vastavust nõuetele DoingBusiness.org andmetel ühe päeva jooksul, kuid ehitusettevõtjate hinnangul kulub selleks 27 päeva. Eesti Tehnilise Järelevalveamet väljastab samuti kasutuslubasid riigi eriehitistele.

Kasutusluba on võimalik taotleda peale ehitusloa saamist, tingimusel, et see vastas kõigile nõuetele. Kasutusluba on võimalik taotleda kohalikult omavalitsuselt, kuhu on vaja esitada samad dokumendid nagu ehitusloa taotlemisel, kuid juurde tuleb lisada kehtiv ehitusluba. Kasutusloa taotlemist kontrollib kohaliku omavalitsuse poolt määratud komisjon, kuhu kuulub ka päästeameti esindaja, kes kontrollib ehitise vastavust projektile ning tuleohutusnõuete vastavust määrustele nii ehitisel kui ka dokumentides (Kasutusload...2015). Enne kasutusloa taotlemist kontrollib omavalitsusele esitatud ehitisprojekti dokumente. Ettevõtte taotleb viimase kontrolli teostamist ehitisele, mille käigus kontrollitakse, kas ehitis on ehitatud vastavalt projektile ning kas kõik nõuded on täidetud. Doingbusiness.org andmetel kulub selleks kuni 25 päeva ning ehitisel kontrolli teostamiseks üks päev. Ehitusettevõtjate hinnangul kulub dokumentide menetlemiseks 26 päeva ja ehitise kohapealse kontrolli teostamiseks kuni 17 päeva.

Vee- ja kanalisatsiooniühenduse saamiseks on vaja ettevõtjal esitada enne ehitusloa taotlemist AS-le Tallinna Vesi ehitise projekt kooskõlastamiseks. Seejärel teostab AS-i Tallinna Vesi inspektor kinnistusesse torustike ülevaatuset ning on võimalik sõlmida vee- ja kanalisatsiooniühenduse leping. (Liitumine...2016) DoingBusiness.org andmetel võtab AS-lt Tallinna Vesi vee- ja kanalisatsiooniühenduse saamine aega kuni 20 päeva, kuid ehitusettevõtjate hinnangul keskmiselt kuni 51 päeva. Küsimustike vastustes oli lisaks välja toodud, et vee- ja kanalisatsiooniühenduse saamine sõltub piirkonnast, näiteks ühel ettevõtjal kulus selleks Tallinnas Kakumäe piirkonnas 180 päeva.

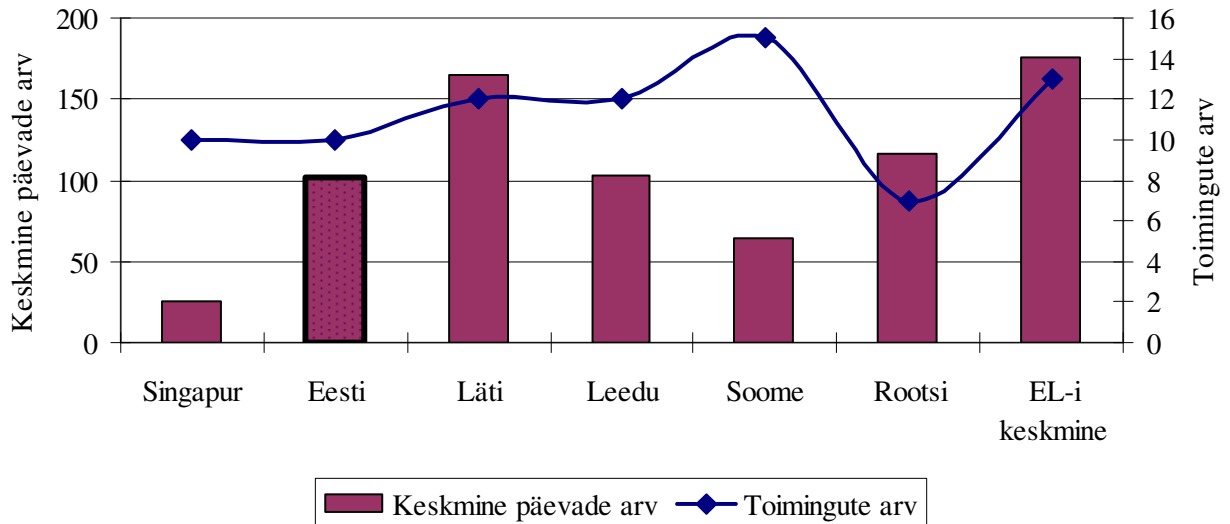
Tabel 4. Eesti ehitussektoris taotletavad load ning nendeks kuluv aeg päevades.

Taotletav luba	Taotletava loa kättesaamise aeg päevades (DoingBusiness.org andmed)	Taotletava loa kättesaamise aeg päevades (ehitusettevõtjate keskmine hinnang)
Tuletõrjeametist loa saamine (tuleohutusnõuded)	30	16
Keskkonnaametist loa saamine (ei ole kohustuslik, aga kohalik omavalitsus otsustab, kas keskkonnamõtjude hindamine ja keskkonnaametist loa taotlemine on vajalik)	29	19
Tervishoiuametist loa saamine (ei ole kohustuslik, kuid kohaliku omavalitsuse võib nõuda seda teatud tingimustel enne kasutusloa väljastamist)	28	22
Tööinspektsiooniametist loa saamine (ei ole kohustuslik, kuid kohaliku omavalitsuse võib nõuda seda teatud tingimustel enne kasutusloa väljastamist, tööinspektsioon teostab ehituse ajal järelevalvet tööhutusnõuetele ja kontrollib kasutusloa väljastamisel)	27	20
Ehitusloa taotlemine kohalikult omavalitsuselt	25	51
Kohalik omavalitsus kontrollib ehitise vastavust eeskirjadele ja määrustele	1	27
Eesti Tehnilise Järelevalve Amet kontrollib ehitise vastavust nõuetele	1	27
Kasutusloa taotlemine ja viimase kontrolli taotlemine kohalikult omavalitsuselt	25	26
Lõplik kontroll kohaliku omavalitsuse poolt	1	17
Saada vee- ja kanalisatsiooniühendus AS-lt Tallinna Vesi	20	51

Allikas: Doingbusiness.org andmed ja läbiviidud uuringu põhjal saadud andmed; autori koostatud.

Joonisel 11 on välja toodud Singapuri, Eesti, naaberriikide ning Euroopa Liidu ehitussektori lubade taotlemiseks kuluv keskmine päevade arv ja vastavalt ka vajalike toimingute arv. Singapur on lisatud joonisele võrdluseks, sest on Doingbusiness.org paremuse järjestuses on Singapur esimesel kohal. Singapuris on toimingute arv võrdne Eestiga (10), kuid protsess on kiirem ehk keskmiselt kulub Singapuris 26 päeva ehituslubade saamiseks. Eestis on minimaalne lubade taotlemise aeg 102 päeva, samal ajal kui Soomes on toimingute arv (15) Eestist suurem, kuid Soomes on minimaalne vajalik päevade arv 64. Rootsis on kõige väiksem toimingute arv (7), kuid loa taotlemiseks kulub keskmiselt 116 päeva. Leedus ja Lätis on vajalike toimingute arv 12, kuid Lätis (165) on protsess aeglasem kui Leedus (103). Kõikides joonisel toodud riikides on

ehitussektoris lubade taotlemiseks kuluv aeg Euroopa Liidu keskmisest madalam (vt lisa 2).



Joonis 11. Ehitussektoris keskmine lubade taotlemiseks tehtav toimingute arv ja selleks kuluv päevade arv (Allikas: Economy rankings...2015; autori koostatud).

Koostatud küsimustike vastustest selgus, et alustavatel ettevõtjatel esineb ehitussektorile sisenemisel takistusi. Kõige suuremaks probleemiks on alustavatel ettevõtjatel sobiva finantseerimisallika leidmine. Enamik ettevõtjaid kasutab esialgsete investeeringute tegemiseks enda rahalisi vahendeid. Krediidiasutusest on laenu võtjaid olnud vähe, kuid mitmel ettevõtjal oli küsitluse tegemise ajal laenuprotsess käsil ning nende hinnangul on protsess aeglane. Esialgseteks investeeringuteks on peamiselt töövahendite soetamine, mida on võimalik tegevuse lõpetamisel tagasi saada, kuid investeeritud aega, reklaami- ja majutuskulusid ei ole võimalik tagasi saada. Teise takistusena tunnetavad ettevõtjad turul tegutsevate ettevõtete kulueeliseid. Samas alustavad ehitusettevõtted ei erine turul tegutsevatest ettevõtjatest ehk neid puuduvad eelised konkurentide ees. Kolmandaks takistab alustavate ettevõtjate tegevust esialgse kliendibaasi leidmine, mida raskendab ka ettevõtjate rahuldaval

tasemel olevad teadmised turu olukorrast. Omatakse küll ligipääsu erinevate informatsiooni allikatele, kuid ometi neid ei kasutata.

Ehitusettevõtjate tegevus nõuab ka erinevate lubade taotlemist. DoingBusiness.org on paigutanud Eesti ehituslubade taotlemise seisukohalt 16. kohale 189 riigi seas. Alustavate ettevõtjate arvamusel erinevate lubade taotlemiseks kuluv aeg erineb oluliselt DoingBusiness.org koostatud andmetest. Alustavad ettevõtjad on lisanud, et neil võibki esimeste projektidele lubade saamiseks rohkem aega kuluda, dokumentatsiooni koostamine ning omavalitsusel selle kontrollimine. Kui saadakse juba esimesed kogemused ning võidetakse enda ettevõtte vastu usaldus võib minna lubade taotlemise protsess kiiremaks. Vee- ja kanalisatsiooniühenduse saamine võtab samuti ehitusettevõtjate arvates kauem aega, sest seda mõjutab ka projekti asukoht. Osade lubade taotlemisel, nagu tuletõrjeametist loa saamine, võtab ehitusettevõtjate arvates vähem aega kui DoingBusiness.org esitatud andmetes.

KOKKUVÕTE

Ehitussektori arengus on oluline roll alustavatel ettevõtetel, kes muudavad sektorit aktiivsemaks ning tõstavad konkurentsi. Alustavad ettevõtjad aitavad kaasa majanduse kasvule, luues uusi töökohti, tõstetakse elanike sissetulekut, riigile laekuvaid maksutuluseid ning suureneb üldine heaolu. Alustavate ettevõtete turule sisenemist mõjutavad mitmed tegurid. Käesoleva töö põhiküsimuseks on kas alustavatel ehitusettevõtetel esineb sektorisse sisenemisel takistusi ning missugused on olulisemad turutõkked.

Sisenemisbarjäärid raskendavad alustavate ettevõtjate sisenemist turule. Sellisteks barjäärideks on kõik, mis kaasnevad uue ettevõtte loomisega. Antud töös on sisenemisbarjääradena vaadeldud mastaabisäästu, nõudlusepoolset mastaabieelist, pakkuja vahetamise kulusid, kapitalinõudlust, turul tegutsevate ettevõtjate eeliseid, ebavõrdset juurdepääsu turustuskanalitele ning valitsuse piiravat poliitikat. Sisenemisbarjäärade kõrval mõjutavad ettevõtjaid ka turutõrked. Turutõrgeteks kui valitsuse sekkumise ajenditeks on konkurentsitõrked, üldkasutatavad hüvised, välismõjud, puudulikud turud, infotõrked ja tööpuudus koos inflatsiooni ja tasakaalutu majandusega. Valitsus püüab nimetatud turutõrkeid erinevate regulatsioonidega leevendada, kuid kohati võidakse tekitada uusi turutõkkeid alustavatele ettevõtetele.

Ehitussektoris tegutsevad alustavad ettevõtjad toodavad unikaalseid tooteid ehk ehitisi. Ettevõtete keerulised tootmisprotsessid peavad olema kooskõlas erinevate nõuete ja tingimustega. Alustavad ettevõtted peavad oskama enda projekti eelarvet väga põhjalikult analüüsida, sest projekti tulud võivad laekuda alles ehitise valmimisel. Mahukate materjalivarude vajalikkus põhjustab ettevõtetel likviidsusprobleeme. Alustavad ettevõtjad peaksid lähtuma enda

tegevuse arendamisel üldistest sektori arengusuundadest. Näiteks 2020. aastast peavad kõik uued ehitised omama väga kõrget energiatõhusust, kus ehitise energia tarbimine peab olema nullilähedane. Selline suund nõuab ettevõtjatel töötajate väljaõpet ning uuema tehnoloogia kasutamist.

Töö empiirilises osas viidi läbi küsitlus 2015. aasta teisel poolel Eesti Äriregistris registreeritud ettevõtete seas. Valimisse võeti ettevõtted, kelle tegevusalaks oli märgitud elamute ja mitteeluhoonete ehitus. Üle Eesti saadi ettevõtteid 118, kellele saadeti küsitlus e-maili teel. Ettevõtetelt laekus kokku 42 korrektselt täidetud ankeeti. Vastanute protsent (37,84%) on võrdne eelnevate uuringutega Eesti ehitussektoris. Enamik ettevõtetest olid registreeritud Tallinnas.

Olulisemateks takistusteks pidasid alustavad ettevõtted sobiva finantseerimisallika leidmist, olemasolevate ettevõtete kulueeliseid ning esialgse kliendibaasi saamist. Sobiva finantseerimisallika leidmine on alustavatele ettevõtjatele oluline, sest ettevõtte tegevuse alustamiseks on vajalik teha mitmeid investeeringuid. Küsitluses osalenud ettevõtjad ei ole kõik veel pidanud tegema suuri investeeringuid, kuid pidasid neid vajalikuks lähiajal. Enamikke tehtud investeeringuid on ettevõtjate arvates sektorist väljumisel tagasi saada. Alustavatel ettevõtetel on esialgne finantsiline seis raske ning konkurentide kulueelised takistavad uute ehitusettevõtete turule sisenemist. Turul tegutsevatel ettevõtetel on loodud enda kliendibaas, kuid uute ettevõtete arvates on tegevuse alustamisel see üks suurimaid takistusi.

Ehitusettevõtjate tegevuseks on vajalik erinevate lubade taotlemine. Empiirilises osas uuriti alustavate ehitusettevõtjate arvamust lubade taotlemiseks kuluva aja suhtes ning andmeid võrreldi DoingBusiness.org andmetega, mis on kogutud 2015. aasta juunis. Andmebaasist saadud andmed erinesid alustavate ettevõtjate arvamusel 89 päeva võrra ehk alustavate ettevõtjate arvates kulub kõikide lubade taotlemiseks rohkem aega kui DoingBusiness.org andmetel. Kuid võrreldes andmebaasist saadud andmetega on alustavate ettevõtjate arvates kiirem lubade taotlemine järgmisest kohtadest:

tuletõrjeametist, keskkonnaametist, tervishoiuametist ning tööinspektsiooni ametist. Ehitusettevõtjate arvates võtavad aga rohkem aega erinevate kontrollide teostamine objektil kohapeal ning projekti dokumentatsiooni läbi vaatamine ehitus- ja kasutuslubade taotlemisel. Põhjenduseks oli toodud alustava ettevõtte kogenematust projekti dokumentatsiooni koostamisel.

Autori arvates peaksid alustavad ettevõtjad parandama enda teadmisi turu olukorrast ning selle muutustest, et vastu võtta efektiivsemaid otsuseid. Praegu ei kasuta alustavad ettevõtted ära neile kättesaadavaid informatsiooniallikaid. Alustavad ettevõtted võiksid rohkem panustada enda eelistele konkurentide ees, mis paneks neid turul tegutsevatest ettevõttest erinema. Uued lähenemisviisid ning innovaatilised vaated on konkurentsivõimeliste alustavate ehitusettevõtete tunnusjooned.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Averjanovien, V., Baranauskas, J., Beleckien, G., Dienys, V., Juknevičius, L., Kaminskien, B., Karvelyt, L., Kavaliauskas, V., Miniotien, N., Motiekaitis, R., Motiekaitien, V., Murphy, C., Povilonyt, V., Račelien, L., Šlekys, A., Vaitkut.** L. Study of the Construction Sector. Methodological Centre for Vocational Education and Training, 2008, 77 p.
URL: www.kpmc.lt/Skelbimai/SEK_EN/EN-Stat.%20sekt.%2008.07.30.pdf
2. **Ambrose, B. W., Peek, J.** Credit Availability and the Structure of the Homebuilding Industry. – Real Estate Economics, 2008, Vol. 36, No. 4, pp. 659-692. DOI: 10.1111/j.1540-6229.2008.00226.x.
3. **Baumol, W. J., Willig, R. D.** Fixed Costs, Sunk Costs, Entry Barriers, and Sustainability of Monopoly. – The Quarterly Journal of Economics, 1981, Vol. 96, No. 3, pp. 405-431.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/1882680>
4. **Bertelsen, S., Emmitt, S.** Getting to grips with client complexity. – Architectural Management, Designing Value: New Directions in Architectural Management, 2005, pp. 61-68. URL: <http://opus.bath.ac.uk/39671/>
5. **Carlton, D. W., Perloff, J.** Modern industrial organization. – New York: HarperCollins College Publishers, 1994, pp. 108-121.
6. **Chen, P.-C., Liao, H. H., Jaselskis, E. J., Tsai, L. K., Tserng, H. P.** Predicting Construction Contractor Default with Barrier Option Model. – Journal of Construction Engineering & Management, 2012, Vol. 138, No. 5, pp. 621-630. DOI: 10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0000465.
7. Competition in the construction industry. The OECD Competition Committee. Policy roundtables, 2008, 155 lk.
8. Construction. European Commission.
[http://ec.europa.eu/growth/sectors/construction/index_en.htm] 16.03.2016
9. **Dahlman, C. J.** The Problem of Externality. – The Journal of Law & Economics, 1979, Vol. 22, No. 1, pp. 141-162
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/725216>
10. **Datta-Chaudhuri, M.** Market Failure and Government Failure. – The Journal of Economic Perspectives, 1990, Vol. 4, No. 3, pp. 25-39
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/1942927>
11. Detailplaneeringute kooskõlastamine. Eesti Päästeameti koduleht, 2015.
[<http://www.paasteamet.ee/et/ettevotjale/kooskolastused/detailplaneeringud.html>] 18.04.2016
12. **Dewick, P., Miozzo, M.** Building competitive advantage: innovation and corporate governance in European construction. – Research Policy, 2002, pp. 989-1008. DOI: 10.1016/S0048-7333(01)00173-1

13. Dealing with Construction Permits in Estonia, 2015, 8 lk.
[<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/estonia/dealing-with-construction-permits/>] 18.04.2016
14. Directive 2010/31/EU of The European Parliament and of The Council of 19 May 2010 on the energy performance of buildings. – Official Journal of the European Union, 2010, pp. 13-35.
URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/;ELX_SESSIONID=FZMjThLLzfxmmMCQGp2Y1s2d3TjwTD8QS3pqdkhXZbwqGwlgY9KN!2064651424?uri=CELEX:32010L0031
15. Economic rankings. DoingBusiness.org 2015 and mebaas
[<http://www.doingbusiness.org/rankings>] 18.04.2016
16. **Eerma, D.** Valitsuse poliitika erinõuetega tegevusalade tegevuslubade väljastamisel. Riigikogu toimetised. 5/2002, 6 p.
[<http://www.riigikogu.ee/rito/index.php?id=11737&op=archive2>] 15.03.2016
17. Eesti ehitusseadustik. Vastu võetud Riigikogus 11. veebruaril 2015. a. – Riigi Teataja I osa, 2015, nr. 1, art. 3-4.
18. Eesti äriseadustik. Vastu võetud Riigikogus 15. veebruaril 1995. a – Riigi Teataja I osa, 2015, nr. 26, art. 86.
19. Ehitusmahud mullu vähenesid. Pressiteade nr 21. Statistikaamet, 2016, 2 p.
[<http://www.stat.ee/277605/?highlight=ehitusmahuindeks>] 21.04.2016
20. Ehitushinnaindeks I kvartalis langes. Pressiteade nr 43. Statistikaamet, 2016, 2 p. [<http://www.stat.ee/277399/?highlight=ehitus>] 21.04.2016
21. **Elzinga, K. G., Mills, D. E.** Switching Costs in the Wholesale Distribution of Cigarettes. – Southern Economic Journal, 1998, Vol. 65, No. 2, pp. 282-293.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/1060668>
22. Energy. European Commission, 2016, 5 lk.
[<http://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-efficiency/buildings>] 16.03.2016
23. **Farrell, J., Shapiro, C.** Dynamic Competition with Switching Costs. – The RAND Journal of Economics, 1988, Vol. 19, No. 1, pp. 123-137.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/2555402>
24. **Geyskens, I., Gielens, K., Dekimpe, M. G.** The Market Valuation of Internet Channel Additions. Journal of Marketing, 2002, Vol. 66, No. 2, pp. 102-119. URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/3203417>
25. **Harrington, J. E., Vernon, J. M., Viscusi, W. K.** Economics of Regulation and Antitrust. – Cambridge, London: MIT Press, 2005, 960. Kasutatud **Paas-Mohando, K.; Sild, M.-K.** Konkurents versus regulatsioon – apteekide asutamispirangu näitel. – Riigikogu toimetised. 27/2013, 10 p. vahendusel.
[<http://www.riigikogu.ee/rito/index.php?id=16399&op=archive2>] 16.03.2016
26. **Henning, L., Linnas, R., Peterson, I., Riisenberg, A., Uutar, A., Vaher, K., Väljataga, T.** Haridusvõimalused ja töajõud Eesti ehitussektoris. Eesti Konjunkturiinstituut, 2012, 117 lk.
27. Innovative technologies for buildings. EU-funded research to transform the construction sector. European Commission, 2009, 27 lk.
28. **Josing, M., Randrüt, S., Reiman, M., Pulver, B.** Eesti ehitusfirmade töajõualane olukord ja perspektiivne töajõu vajadus. Eesti Konjunkturiinstituut, 2012, 58 lk.

29. **Kaldaru, H.; Sepp, J.** Konkurentsivõime riikliku mõjutamise eesmärgid ja vahendid. - Eesti majanduse konkurentsivõime. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 1999, 115 lk. Kasutatud **Eerma, D.** Valitsuse poliitiks erinõuetega tegevusalade tegevuslubade väljastamisel. Riigikogu toimetised. 5/2002, 6 lk.
[<http://www.riigikogu.ee/rito/index.php?id=11737&op=archive2>] 15.03.2016
30. **Karakaya, F., Stahl, M. J.** Barriers to Entry and Market Entry Decisions in Consumer and Industrial Goods Markets. – Journal of Marketing, 1989, Vol. 53, No. 2, pp. 80-91.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/1251415>
31. Kasutusload. Eesti Päästeameti koduleht, 2015.
[<http://www.paasteamet.ee/et/ettevotjale/kooskolastused/kasutusload.html>]
18.04.2016
32. Majandusliku hindamise ühised põhimõtted: riigiabi ühisturuga kokkusobivus EÜ asutamislepingu artikli 87 lõike 3 alusel. – Euroopa komisjoni kodulehelt. 25 lk.
33. Liitumine. AS Tallinna Vesi koduleht, 2016.
[<http://www.tallinnavesi.ee/est/koduklient/liitumine/ueksikliitumine>]
18.04.2016
34. **McAfee, R. P., Mialon, H. M., Williams, M. A.** What Is a Barrier to Entry? – The American Economic Review, Vol. 94, No. 2, Papers and Proceedings of the One Hundred Sixteenth Annual Meeting of the American Economic Association San Diego, 2004, pp. 461-465.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/3592928>
35. **McDougall, P. P., Robinson, K. C.** Entry Barriers and New Venture Performance: A Comparison of Universal and Contingency Approaches. – Strategic Management Journal, Vol. 22, No. 6/7, Special Issue: Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation, 2001, pp. 659-685. URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/3094325>
36. **Märtin, L.** Eesti elanike hoiakud ja olukord eluasemeturul. Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium, 2016, 45 p.
37. **Paas-Mohando, K., Sild, M.-K.** Konkurents versus regulatsioon – apteekide asutamispõhingu näitel. – Riigikogu toimetised. 27/2013, 10 p.
[<http://www.riigikogu.ee/rito/index.php?id=16399&op=archive2>] 16.03.2016
38. **Pajuste, M.** Ehitusettevõtte strateegia kujundamine muutavas väliskeskkonnas (AS Merko Ehitus Eesti näitel), TÜ majandusteaduskond, 2015, 83 lk. (magistriprojekt)
39. **Porter, M.** Professor Porter ja tema viis konkurentsijõudu. Director, 2008, 14 lk. [<http://archive-ee.com/page/2824848/2013-09-09/http://uus.director.ee/artikkel/1202>] 15.03.2016 Originaalartikkel: **Porter, M.** The Five Competitive Forces That Shape Strategy. – Harvard Business Review, 2008.
40. **Porter, M.** Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries & Competitors. – South Asian Journal of Management. The Free Press, New York, 1980, pp.194-199.
41. **Porter, M.** The five competitive forces that shape strategy. – Harvard Business School Publishing, 2008, pp. 79-93.

42. **Roussakis**, E. N. Construction and development loan request. A case study. – Management & Marketing, 2010, Vol. 5, No. 4, pp. 99-110
43. **Schmidt**, I. Wettbewerbspolitik und Kartellrecht. 3 Aufl. Stuttgart, 1990. Kasutatud **Sepp**, J. Konkurentsipoliitika. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 1998, 170 lk. vahendusel.
44. **Sarmet**, M. Innovatsioon ja seda takistavad tegurid Eesti ehitussektoris. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2014, 77 lk.
45. **Stiglitz**, J. E. Markets, Market Failures, and Development. – The American Economic Review, Vol 79, No 2, Papers and Proceedings of the Hundred and First Annual Meeting of the American Economic Association, 1989, pp. 197-203. URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/1827756>
46. **Stiglitz**, J. E. Ühiskondliku sektori ökonomika. – Tallinn: Külim, 1995, 693 lk.
47. The European construction sector. A global partner. – Official Journal of the European Union, 2016, 26 p.
[http://www.ecfp.org/enewsportal/index.php?option=com_content&view=article&id=28:the-european-construction-sector-a-global-partner&catid=45&Itemid=107] 16.03.2016
48. Swedbank soovib odava nafta tõttu tuua investeringud varasemaks. Ehituse ja kinnisvara sektori ülevaated. Swedbanki koduleht, 2016
[<https://www.swedbank.ee/business/infoportal/portal/sectors/building>] 22.04.2016
49. **Veskimäe**, J. Turunduskuludest on saanud sisenemisbarjäär. Director, 2003, 6 lk. [<http://www.director.ee/turunduskuludest-on-saanud-sisenemisbarj>] 16.03.2016
50. **Yao**, D. A. Beyond the Reach of the visible and: impediments to Economic Activity, Market Failures, and Profitability. – Strategic Management Journal, Special issue: Strategy Content Research, 1988, Vol. 9, pp. 59-70.
URL: <http://www.jstor.org.ezproxy.utlib.ut.ee/stable/2486212>
51. **Weizsacker**, C. C. A. Welfare Analysis of Barriers to Entry. – The Bell Journal of Economics, 1980, Vol. 11, No. 2, pp. 399-420.
DOI: 10.1111/j.1530-9134.2009.00221.x.
52. 2014. aasta majandusülevaade. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Rahandusministeerium, 2015, 69 lk.

LISAD

LISA 1. Bakalaureusetöö küsitlus

Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna bakalaureusekraadi viimase kursuse tudeng Ereli Säde. Koostan bakalaureusetööd alustavate ettevõtete takistustest turul Eesti ehitussektoris. Valimi olen moodustanud Äriregistris poole aasta jooksul registreeritud Eesti ehitusettevõtetest ning ka Teie ettevõtte on sattunud valimisse. Palun Teil täita küsimustik, mille abil on võimalik teada saada, missuguseid turutõkkeid on alustavatel ettevõtetel Eesti ehitussektoris.

Palun Teil küsimuste vastused saata e-mailile ereli.sade@gmail.com hiljemalt 05.04.2016.a. Küsimuste tekkimisel on võimalik helistada telefonil: 52 112 81. Teie poolt saadetud vastuseid töödeldakse anonüümselt ning kasutatakse vaid bakalaureusetöö tegemise eesmärgil.

Palun Teil sobiva(d) vastuse(d) ära joonida või järjestada variandid tähtsuse järjekorras (1-3) või lisada punktiirjoonele vastav põhjendus.

1. Kas Teie ettevõtte tegevusvaldkonnaks on ehitus?

- Jah.
- Ei.

2. Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?

- 0-6 kuud.
- 7-12 kuud.
- üle 12 kuu.

3. Missuguseid takistusi olete pidanud ületama ehitussektoris sisenemisel (järjestage 3 olulisemat, märkides numbrid 1-3 vastuste ette?)

- Ehitusloa taotlemine oli keeruline ning aeganõudev.

- Sobiva finantseerimisallika leidmine.
- Krediidiasutusest laenu saamine oli aeganõudev.
- Suured investeeringud ettevõttesse.
- Informatsiooni puudus turu olukorra kohta.
- Konkurentide kulueelised.
- Kliendibaasi leidmine.

4. Kas olete pidanud tegema ettevõttesse suuri investeeringuid? Kui jah, siis missuguseid?

- Jah, (missuguseid).....
- Ei.

5. Kas eelpool mainitud investeeringuid oleks Teil võimalik sektorist väljumisel tagasi saada?

- Jah.
- Ei.
- Ei ole teinud suuri investeeringuid.

6. Kuidas hindate ennast ehitusturu olukorraga kursis olevaks?

- Väga hea.
- Hea.
- Rahuldav.
- Ei oma ülevaadet turuolukorrast.

7. Missugustest allikatest omandate informatsiooni ehitusturu ja selle muutuste kohta? Valida võib mitu varianti.

- Ajalehed (Äripäev, Postimees jne).
- Erialakirjandus (Eesti Ehitusettevõtjate Liit jne).
- Panga ehitussektori ülevaadet ning väljaanded.
- Muu,

8. Kas arvate, et turul juba tegutsevatel ettevõtetel on suuruse tõttu kulueeliseid? Näiteks materjalivarude ostmisel.

- Jah.
- Ei.

9. Mille poolest erineb Teie ehitusettevõtete juba turul tegutsevatest ettevõtetest?

- Ei erine.
- Erineb sellepoolest, et

10. Missugust finantseerimisallikat kasutasite ettevõtte käivitamiseks?

- Asutajad.
- Sõbrad.
- Perekond.
- Omakapital.
- Krediidasutus.
- Muu,

11. Kui kasutasite finantseerimisallikana krediidasutust, siis kas protsess oli kiire? Palun põhjendada.

- Jah, sest
- Ei, sest

•

12. Kuidas hindate tegevuslubade taotlemist kohalikust omavalitsusest? Palun märkida tabelisse taotletava loa kättesaamise aeg päevades.

Taotletav luba	Taotletava loa kättesaamise aeg (päevades)
Tuletõrjeametist loa saamine (tuleohutusnõuded)	
Keskkonnaametist loa saamine (ei ole kohustuslik, aga kohalik omavalitsus otsustab, kas keskkonnamõtjude hindamine ja keskkonnaametist loa taotlemine on vajalik)	
Tervishoiuametist loa saamine (ei ole kohustuslik, kuid kohaliku omavalitsuse võib nõuda seda teatud tingimustel enne kasutusloa väljastamist)	
Tööinspeksiooniametist loa saamine (ei ole kohustuslik, kuid kohaliku omavalitsuse võib nõuda seda teatud tingimustel enne kasutusloa väljastamist; tööinspeksioon teostab ehituse ajal järelvalvet tööohutusnõuetele ja kontrollib kasutusloa väljastamisel)	
Ehitusloa taotlemine kohalikult omavalitsuselt (omavalitsusele vajalik esitada avaldus ja ehitise projekt ning seejärel võetakse projekt kontrollimisele)	
Kohalik omavalitsus kontrollib ehitise vastavust eeskirjadele ja määrustele	
Eesti Tehnilise Järelevalve Amet kontrollib ehitise vastavust nõuetele	
Kasutusloa taotlemine ja viimase kontrolli taotlemine kohalikult omavalitsuselt	
Lõpliku kontrolli teostamine kohaliku omavalituse poolt (vajalik kasutusloa väljastamiseks)	
Saada vee- ja kanalisatsiooniühendus AS-lt Tallinna Vesi	

Suur tänu vastamast!

Vastused palun saata e-mailile ereli.sade@gmail.com.

Lisa 2. Euroopa Liidu liikmesriikide ehitussektorites keskmine lubade taotlemiseks tehtav toimingute arv ja selleks kuluv päevade arv.

Riik	Toimingute arv	Keskmine loa taotlemiseks kuluv aeg päevades
Austria	11	223
Belgia	10	212
Bulgaaria	16	110
Horvaatia	19	128
Küpros	8	617
Tšehhi Vabariik	21	247
Taani	7	64
Eesti	10	102
Soome	15	64
Prantsusmaa	9	183
Saksamaa	8	96
Kreeka	18	124
Ungari	23	179
Iirimaa	10	149
Itaalia	10	227
Läti	12	165
Leedu	12	103
Luksemburg	11	157
Malta	15	167
Holland	13	161
Poola	16	156
Portugal	14	113
Rumeenia	15	257
Slovakkia	10	286
Sloveenia	12	224
Hispaania	13	205
Rootsi	7	116
Šveitsi	13	156
EL-i keskmine	13	178

SUMMARY

THE MARKET BARRIERS TO COMMENCING ENTREPRENEURSHIP IN THE ESTONIAN CONSTRUCTION SECTOR

Ereli Säde

The construction sector accounts for a significant part of the gross domestic product in the country. In order to develop the economic situation of the country, the development and increased efficiency of the construction sector is needed. New companies make the sector more active and increase competition. Market players must come up with and implement new solutions that would give them an advantage over other firms. Starting entrepreneurs develop the construction sector and indirectly lead to the improvement of the economic situation in the country. By creating new jobs, the income of residents' increases, as does the tax revenue collected in the country, which lead to an improvement in general well-being. In the construction sector, a key role is played by the innovative approaches of starting entrepreneurs, who use new construction technologies, digital equipment, and more advanced and higher quality materials. It is also important for entrepreneurs to monitor and improve cost effectiveness and sustainability of the projects. As companies develop, training workers and raising their qualifications becomes necessary. Integrated development of the construction sector has to be supported by national laws, regulations, and policies.

The focus of this research is to identify whether new construction companies face barriers when entering the sector, and which barriers to entry are considered the largest. The entry of new companies into the market may be complicated by the existence of various obstacles, such as entry barriers and market barriers. Entry barriers are all those that are experienced when creating a new company. In this study, the entry barriers examined, include economies of scale, demand-side economies of scale advantages,

customer switching costs, capital requirements, advantages of incumbent firms, access to distribution channels, and restrictive government policies. In addition to entry barriers, companies are also affected by market failures, which include imperfect competition, public goods, externalities, incomplete markets, information failure and unemployment along with inflation and imbalanced economies. In order to mitigate market failures, the government establishes different regulations, which however can create new market barriers for companies that are starting out.

The aim of the Bachelor thesis is to identify market barriers that new companies face when starting out in the Estonian construction sector. In order to meet the aim, the following objectives have been defined:

- give an overview of the market failures and barriers to entry that are present in the economy,
- identify the main unique characteristics and places for improvement in the construction sector,
- provide an overview of the Estonian construction sector and of the data collected from entrepreneurs through the survey,
- analyse the market barriers affecting new entrepreneurs when entering the construction sector.

The author has used a questionnaire to survey starting entrepreneurs, who are in the business of constructing residential and non-residential buildings. Construction companies that had been in the market for up to a year, were asked about the existence of obstacles to market entry. The questionnaire was e-mailed to 118 business owners across Estonia on the 1st of April, 2016, and a reminder letter was sent on the 5th of April, 2016. In total, the author received 42 completed questionnaires. The percentage of respondents is comparable with other studies carried out in the construction sector.

Entrepreneurs that are starting out believe that the largest entry barriers are: finding a suitable source of financing, cost advantages enjoyed by the existing enterprises, and the acquisition of the original customer base. In order to start business activity, a company is required to make a number of investments, which is why for starting entrepreneurs,

finding a suitable source of financing is important. Most of the entrepreneurs that participated in the poll have not yet had to make large investments, but these must be done in the near future. Most of the made investments were not considered as sunk costs, because, for example, the tools can be resold. New companies face difficult financial situation at the start as it is, and cost advantages enjoyed by the competitors are market entry barriers to new construction companies. The companies operating in the market have created its own customer base, but new businesses think that this is one of the biggest obstacles when starting activities.

In the construction sector, businesses must apply for a variety of permits, such as the building permit and the occupancy and use permit. The author examined the attitudes of new entrepreneurs regarding the time taken for permit applications. In order to obtain a occupancy and use permit in Estonia, it is necessary to go through of up to ten different processes, which include the following steps: obtaining a permit from the Fire Department, Environment Department, Health Care Department, and Labour Inspections Department; applying for a building permit and for a occupancy and use permit from the local government, which in addition to documentation checks also includes different on-site inspections; obtaining water and sewerage connection. Applying for a permit from the Environment Department, Health Care Department, and Labour Inspections Department is not mandatory, but the local government may demand it if they have a legitimate reason. The data were compared with data obtained from DoingBusiness.org, which were collected in June 2015.

The data obtained from the database differed from the opinions of the starting entrepreneurs by 89 days; the entrepreneurs believe that applying for all of the permits takes more time than DoingBusiness.org data suggests. However, the starting entrepreneurs think that applying for permits takes less time at the Fire Department, Environment Department, Health Care Department, and Labour Inspections Department. On the other hand, construction business owners believe that various on-site checks and going through the documentation regarding building permit and occupancy and use permit applications, take more time. The reason mentioned was the new company's inexperience in drawing up project documentation.

In the author's opinion, to make more effective decisions, new entrepreneurs should in particular improve their own knowledge of the market situation and its changes. At the moment, they don't take advantage of the information sources available to them. New companies could rely more on their advantages over competition, which would differentiate them from other companies that are operating in the market. New approaches and innovative views are the characteristics of competitive construction companies. The European Union is using its regulations to promote the construction of buildings that are highly energy efficient. In order to implement new building technologies, businesses should investigate national subsidy opportunities and measures as sources of finance.

Keywords: construction sector, new entrepreneurs, entry barriers and market barriers.

Mina

Ereli Säde

02.01.1994.a

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
Turutõkked ettevõtluse alustamisel Eesti ehitussektoris,

mille juhendaja on

dotsent Diana Eerma

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
- 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 24.05.2016.a