

Tartu Ülikool
Majandusteaduskond

Sirly Ojasalu

ETTEVÕTLUSE INSTITUTIONAALSED TEGURID

Magistritöö ärijuhtimise magistrikraadi taotlemiseks ärijuhtimise erialal

Juhendaja: professor Jüri Sepp

Tartu 2017

Soovitan suunata kaitsmisele

Jüri Sepp

(juhendaja nimi)

Kaitsmisele lubatud “ 2017. a

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

Sirly Ojasalu

(töö autori nimi)

SISUKORD

SISUKORD.....	3
SISSEJUHATUS.....	4
1. ETTEVÕTLUS JA INSTITUTIONAALNE KESKKOND.....	8
1.1. Ettevõtluse mõiste.....	8
1.2. Ettevõtluse mõõtmine.....	14
1.3. Ettevõtluse seos majandusarenguga.....	18
1.4. Ettevõtlust mõjutavad tegurid.....	23
1.5. Institutionaalne keskkond ja selle indikaatorid.....	26
1.5.1. Formaalsed institutsioonid.....	30
1.5.2. Mitteformaalsed institutsioonid.....	32
1.5.3. Inimkapital ja sotsiaalne kapital	35
2. ETTEVÕTLUSE INSTITUTIONAALSETE TEGURITE EMPIIRILINE ANALÜÜS.....	39
2.1. Varasemad empiirilised uuringud.....	39
2.2. Andmed ja meetodika.....	44
2.3. Ettevõtluse ja majandusarengu seos.....	46
2.3.1. Muutujate valik.....	46
2.3.2. Analüüs	48
2.4. Ettevõtluse seos institutionaalsete teguritega.....	53
2.4.1. Muutujate valik.....	54
2.4.3. Analüüs	59
2.5. Järeldused.....	69
KOKKUVÕTE.....	75
VIIDATUD ALLIKAD.....	79
LISAD.....	90

Lisa 1. SPSS väljatrükid (mudel 1).....	90
Lisa 2. Korrelatsioonianalüüs kõigi muutujatega.....	91
Lisa 3. SPSS väljatrükid (mudel 2).....	92
Lisa 4. SPSS väljatrükid (mudel 3).....	94
Lisa 5. Park'i test (mudel 3).....	95
Lisa 6. Park'i test (mudel 2).....	95
Lisa 7. SPSS väljatrükid (mudel 4).....	96
Lisa 9. SPSS väljatrükid (mudel 6).....	99
Lisa 10. Park'i test (mudel 6).....	101
Lisa 11. SPSS väljatrükid (mudel 7).....	101
Lisa 12. SPSS väljatrükid (mudel 8).....	103
Lisa 13. Park'i test (mudel 8).....	105
Lisa 14. Valimi riikide võrdlus institutsionaalsete tegurite lõikes.....	106
SUMMARY.....	107

SISSEJUHATUS

Püsiv areng, mille käigus muutub riigi majandus primitiivsest ja vaesest, madala sissetulekuga majandusest kaasaegseks kõrgetasemeliseks majanduseks, on pikaajalises perspektiivis riikliku majanduspoliitika üldine eesmärk, kuna sellega kaasneb ka kodanike heaolu ning elatustaseme tõus. Majandusarengu ja majanduskasvu vahele pannakse tihti võrdusmärk, kuid kuigi viimast peetakse enamasti esimese eelduseks, ei ole need siiski sünonüümid. Arengut on ajalooliselt seostatud rikkusega ning mõõdetud sellest lähtuvalt rikkuse kasvu näitavate mõõdikutega, mis peegeldab keskendumist vaid arengu majanduslikule aspektile (Trebilcock, Mota Prado 2014). Vaatamata sellele, et majandusareng hõlmab endas lisaks kvantitatiivsele ka kvalitatiivset muutust (inimeste tervise, hariduse, elatustaseme paranemist, kusjuures ebavõrdsus ei suurene), tuleb majanduskasvu arengu kontekstis oluliseks pidada (*Ibid.*). Kuna rikkust on ka suhteliselt lihtsam mõõta, iseloomustataksegi riikide majandusarengut tavapäraselt selle kaudu. Valdavalt on näitajana kasutusel sisemajanduse koguprodukt (SKP) inimese kohta, mis peegeldab majandusarengu taset ning mille muutus näitab majandusarengu kvantitatiivset dünaamikat ehk majanduskasvu.

Majandusarenguni jõutakse Schumpeteri (1943) käsitluses läbi loova purustamise (*creative destruction*), protsessi, mille käigus (edukad) ettevõtjad arendavad uusi kaupu, teenuseid, ja tehnoloogiaid asendamaks vanu ja aegunud. Need, kes uuendustega kaasa ei lähe, tõrjutakse kõrvale. Vaatamata negatiivsetele kõrvalmõjudele, mis selle protsessiga kaasnevad, suureneb tootlikkus, majandus on pidevas arengus ja uuenemises ning kokkuvõttes on kasu enam kui kahju. Seejuures on ettevõtlust ja selle positiivset mõju majandusele seostatud eelkõige innovatsiooniga. Ka kaasaegsemad uuringud on majandusarengu olulise tegurina möödunud sajandi kaheksakümnendatest-üheksakümnendatest aastatest hakanud esile tõstma just ettevõtlust, mille seost majandusarengu ja -kasvuga on erinevates kontekstides rohkelt uuritud ning kinnitatud (nt Carree *et al.* 2002; Carree *et al.* 2007; Fotopoulus 2012; Minniti, Levesque 2010; Nissan *et al.* 2011; Wennekers *et al.* 2005 jpt).

Paljude riikide valitsused on hakanud vaatama ettevõtluse edendamisele kui lahendusele majandusnäitajate parandamiseks. Samas teeb erinevate poliitiliste abinõude rakendamise vaatamata rohketele teadusuuringutele keeruliseks asjaolu, et kuskil juba väljatöötatud ja toimivaid meetmeid ei ole võimalik üks-ühele üle võtta. Ettevõtlus ja selle mõjurid erinevad riikide ja regioonide lõikes, kuna igal ühiskonnal on ajaloo jooksul välja kujunenud oma eripärad – kõik, mis on varem olnud, mõjutab tulevikku. See nn. „rajasõltuvus“ (*path dependence*) (North 1990) on üheks põhjuseks, miks edukat majanduspoliitikat ei tohiks käsitleda kui komplekti universaalselt rakendatavaid parimaid tavasid, mille täpne kopeerimine garanteerib edu. Muidugi ei tähenda see, et teiste kogemustest ei tuleks õppida, kuid „...imiteerimine ilma kohandamiseta on ebaefektiivsuse retsept, kui mitte midagi hullemat. Nii võib kergelt juhtuda, et võetakse üle lahendusi olematutele murekohtadele, lastes samal ajal tõelistel probleemidel üle pea kasvada“ (Hausmann 2017).

Ka Eesti poliitikud on mõistnud ettevõtluse ja ettevõtjate tähtsust. Eesti ettevõtluse kasvustrategia 2014-2020 eessõnas nimetab strateegia koostamise ajal ametis olnud ettevõtlusminister Urve Palo Eesti jõukuse kasvatamisel üheks kolmest strateegilisest küsimusest ettevõtlike inimeste toetamist: “Endiselt on oluline Eesti inimese ettevõtlikkusele ergutamine - meil peab olema palju rohkem uuenduslikke ja edukaid firmasid, kes suudavad pakkuda tööd kümnele või enamale inimesele ning oma tooteid ja teenuseid eksportida. Sellele mõeldes soodustame julgustame ambitsioonikate ärimudelite kasutuselevõttu ning ettevõtetes teadus- ja arendustegevusega tegelemist” (2013).

Põhjusi, miks ettevõtlusaktiivsus on riigiti erinev ning tegureid, mis ettevõtlust ja selle kaudu ka majandusarengut ja -kasvu mõjutavad, on viimasel paaril aastakümnel rahvusvaheliselt palju uuritud. Käsitlemist on leidnud ettevõtja isiksuseomadused, tehnoloogiline areng ja paljud teised ettevõtluse seisukohalt olulised faktorid. Vähem huvi näib olevat küsimuse vastu, kuidas institutsioonid ja majanduspoliitika mõjutavad ettevõtluse taset. Christian Bjørnskov ja Nikolai Foss (2006) pakuvad välja, et just ettevõtlusaktiivsus on institutsionaalset keskkonda majanduskasvuga siduvaks ühenduslüliks. See on kooskõlas North'i (1991) käsitlesega, kus institutsioone peetakse

ühiskondlikeks stimuleerimissüsteemideks, mis viitab, et neil on oluline roll ettevõtluspotentsiaali maksimaalsel rakendamisel ning seeläbi majanduskasvu suurendamisel.

Ettevõtluse rolli ja tegurite uurimine (sh ka kvantitatiivne) ja nende mõju täpsustamine on teadmuspõhise ettevõtluspoliitika eeldus. Käesolevas magistriöös teeb autor seda võimalikult komplekselt riikide tasandil. Töö eesmärgiks on selgitada institutsioonide rolli ettevõtluses riikidevaheliste erinevuste kujunemisel. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised ülesanded:

- selgitada majandusteoreeriliselt ettevõtluse mõistet ning selle seost majandusarenguga, ettevõtluse tegureid ning eriti institutsioonide rolli;
- koostada kokkuvõtlik ülevaade senistest ettevõtluse ja selle tegurite empiirilistest uuringutest, keskendudes eelkõige uuematele töödele;
- hinnata empiiriliselt riikide ettevõtlusaktiivsuse seoseid majandusarenguga (nii majandusarengu taseme, kui ka majanduskasvuga) ja riikide institutsiooniliste iseärasustega kasutades regressioonanalüüsi ning tuua välja olulisemad tegurid;
- iseloomustada võrdlevalt nii Eesti tegelikku positsiooni ettevõtluses kui ka selle institutsioonilist potentsiaali.

Ettevõtlust iseloomustavaks näitajaks on käesolevas töös valitud formaalset ettevõtlust peegeldav uute ettevõtete registreerimistihedus (*New Business Density*), mis näitab uute registreeritud ettevõtete arvu 1 000 elaniku kohta vanuses 15 - 64 eluaastat Maailmapanga (*World Bank*) andmetel. Näitaja piiritleb uurimisteema ettevõtluse dünaamikat (selle juurdekasvu uute ettevõtete näol) mõjutavate teguritega, käsitlemata jääb ettevõtluse tase (olemasolevate ettevõtete arv) ning selle seos juurdekasvu ning institutsionaalse keskkonnaga. Näitaja kajastab vaid formaalse ettevõtluse juurdekasvu ega sisalda teavet mitteformaalse ettevõtluse kohta. Mitteformaalse ettevõtluse eiramine magistritöös on teadlik ning ei tulene selle ebaolulisusest, vaid on tingitud probleemidest usaldusväärsete rahvusvaheliselt võrreldavate andmete leidmisel. Lisaks on seoseid formaalse ettevõtlusega ka vähem uuritud ning analüüs võib anda võrreldes varasemate empiiriliste uuringutega erinevaid tulemusi.

Magistritöö esimeses peatükis käsitleb autor uuritava teema teoreetilisi aluseid, andes ülevaate erinevatest ettevõtluse definitsioonidest (1.1), ettevõtlusaktiivsuse mõõtmise võimalustest ja piirangutest, enimkasutatavate näidikute eelistest ja puudustest ning võimalikest andmeallikatest (1.2) ning selgitades seoseid ettevõtluse ja majandusarengu vahel (1.3). Samuti kirjeldab autor ettevõtlust mõjutavaid faktoreid ning vaatleb lähemalt institutsionaalse keskkonna tegureid nende majandusliku mõju aspektist (1.4).

Teises peatükis antakse ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest (2.1), kirjeldatakse metoodikat, iseloomustatakse valimit ning andmeallikaid (2.2) ning testitakse seoseid ettevõtluse ja majandusarengu ning -kasvu vahel nii graafilise analüüsiga (Excel) kui kasutades regressioonanalüüsi andmetöötluspaketi SPSS abil (2.3). Järgmiseks viiakse läbi korrelatsioon- ja regressioonanalüüs (SPSS) hindamaks empiiriliselt seoseid ettevõtlusaktiivsuse ja erinevate ettevõtluse tegurite vahel ning võrreldakse tegurite mõju riigiti (2.4). Seejärel tuuakse välja olulisemad tegurid, tõlgendatakse saadud tulemusi, esitatakse eelneval analüüsil põhinevad järeldused ning selgitatakse Eesti konkurentsipositsiooni ja institutsioonilist potentsiaali võrreldes teiste riikidega (2.5). Lõpuks tehakse kokkuvõtted ja ettepanekud edasisteks uuringuteks.

Töö koostamise ja analüüsi ettevalmistamise käigus on autor kokku puutunud probleemidega andmete leidmisel ja piisava suurusega valimi koostamisel. Kuigi võimalike allikate valik on mitmekesine, on neis kajastatavad andmed kogutud erinevaid meetodeid ning kriteeriume kasutades ning uuringutes osalevate riikide koosseis on erinev andmebaaside ja aastate lõikes. Nii kahaneb valimi suurus iga uue perioodi, näitaja ning andmeallika lisandumisega. Käesolevas töös moodustati lõplik valim 39 riigist kasutades mitmeid rahvusvahelisi andmebaase (Maailmapank, *Heritage Foundation*, *Fraser Institution*, *Freedom House*, Globaalne ettevõtlusmonitooring (*Global Entrepreneurship monitor* jt)).

Magistritöö autor tänab juhendajat professor Jüri Sepp'a, kelle panus töö valmimisse suunaja ning taustsüsteemi ja laiema vaatenurga tutvustajana on märkimisväärne ja kelle toetus ning kannatlik pühendumine on olnud innustavad.

Märksõnad: ettevõtlus, institutsioonid, majandusareng

1. ETTEVÕTLUS JA INSTITUTIONAALNE KESKKOND

1.1. Ettevõtluse mõiste

Ettevõtluse edendamiseks mõeldud erinevate poliitiliste abinõude väljatöötamist raskendab vaatamata elavnenud teadushuvile praktilise informatsiooni vähesus – ettevõtlusel ei ole ühtsed definitsiooni, seda ei ole võimalik kogu mitmekülsuses ühe näitajaga kokku võtta ning uuringutes kasutatakse väga erinevaid andmeid, mis ei ole sageli rahvusvaheliselt võrreldavad. (Ahmad, Hoffmann 2008: 3). Osaliselt võib selle põhjuseks pidada ettevõtluse uurimist erinevate teadusharude ning lugematute valdkondade raames (majandusteadus, juhtimine, antropoloogia, sotsioloogia jne), millest lähtuvalt on autorid andnud läbi ajaloo ettevõtluse, kui nähtuse, olemuse kohta väga erinevaid selgitusi. Varasemad neist keskenduvad ettevõtja isikule (inglise keeles *entrepreneur*, mis pärineb prantsusekeelsest sõnast *entreprendre* ning tähendab ette võtma) – vastates küsimusele, kes on ettevõtja ja mida ta teeb (Cantillon 1755/1931; Defoe 1887/2001; Knight 1921; Schumpeter 1934; Weber 1947 - kõik viidatud Ahmad, Seymour 2008: 7 vahendusel). Lisaks innovaatilisusele on Magnus Henrekson (2007: 719-720) varasemaid käsitlusi kriitiliselt analüüsid toonud oluliste aspektidena välja, et ettevõtlusega tegelevad isikud omal valikul ja vaba tahte alusel ning oma isiklikku kasu silmas pidades. Ettevõtja on isik, kes on innovaatiline ning trotsib uue ja tundmatuga kaasnevat määramatust, tema ülesandeks on murda rutiini, astuda kõrvale harjumuspärasest, leiutada uusi tooteid või toota olemasolevaid uuel moel, rakendades varem kasutamata tehnilisi võimalusi ning avastades uusi. See on keeruline ettevõtmine muuhulgas ka seetõttu, et "...keskkond osutab mitmel moel vastupanu" (Schumpeter 1943: 132).

Ettevõtlus ei saa eksisteerida ilma ettevõtjateta. Kuigi ajaloost võib leida ka selliste autorite (nt Veblen, Keynes, Galbraith, Marx jt radikaalsed majandusteadlased)

seisukohti, et ettevõtja, kui spekulant ja parasiit tootmisprotsessis, põhjustab majanduse tasakaalutust ning kogub jõukust selle loojate – töötajate – arvelt (Cuervo 2005: 294), siis tänapäevaks on saavutatud üldine konsensus, mille kohaselt ettevõtjad on otsustavaks teguriks jõukuse ja dünaamilisuse loomisel (*Ibid.*: 293) ning Israel Kirzneri sõnastuses koguni “progressi peamine liikumapanev jõud” (Kirzner 1980 viidatud Bjornskov, Foss 2008: 2 vahendusel).

Tänapäevasesmates käsitlustes nähakse ettevõtlust sageli kui tegevust või protsessi, mille käivitajaks on indiviidid, kes on suutelised uusi võimalusi avastama, hindama ja ära kasutama (nt. Ireland *et al.* 2003; Shane, Venkataraman 2000). Tõnis Mets (2015: 704) on ettevõtlusprotsessi põhiliste komponentidena välja toonud (järgides ettevõtlusprotsessis aset leidvate tegevuste staadiumite mudelit) **ettevõtluse ressursid** (*Resources*) - materiaalsed varad (sh finantsvahendid) ja mittemateriaalsed varad (sh võimed, kompetentsid, intellektuaalomand, samuti ettevõtja sotsiaalne kapital), **isiksuseomadused** (*Personal Traits*) ja **vaimsed süsteemid** (*Mental Systems*). Ettevõtlust määratletakse läbi ettevõtlusprotsesside olemasolu.

Paljud autorid seovad omavahel ettevõtja, kui indiviidi, ja ettevõtluse, kui selle indiviidi poolt algatatud ja läbi viidava majandusliku iseloomuga tegevuse, ning ettevõtte, mis on selle tegevuse tulemuseks. Gheorge Săvoiu (2014: 65) on enda poolt pakutud definitsiooni illustreerimiseks võrrelnud ettevõtlust näidendiga, mida ette kandvaks näitlejaks on ettevõtja, kelle tegevuse tulemusena sünnib etendus ehk ettevõte. Majanduskeskkond on lava nii kriisi- kui ka buumiperioodidel, mis piiritlevad tsüklilise arengu erinevateks vaatepunktideks. “Ettevõte on äriorganisatsioon, mis pakub kaupu ja teenuseid, loob töökohti, annab panuse riigi tuludesse, importi, eksporti ja eelkõige jätkusuutlikku arengusse... Ettevõtja on isik, kes loob ettevõtte. Loomise protsess, sh originaalsus, võimekus, oskused ja raskused, on ettevõtlus.” (*Ibid.*: 65) Siin on ettevõtja, ettevõte ja ettevõtlus nii tihedalt seotud, et üheta ei saa olla teist – kui ei looda ettevõtet, ei ole ettevõtjat ning ei toimu ka ettevõtlust. Kuigi paljud autorid nõustuvad selle käsitlusega, siis sama palju on ka neid, kes mõistete ettevõtja ja ettevõtte ühtesulatamise asemel eelistavad pigem neid eraldiseisvatena näha (Hébert, Link 2009: 99).

Nii näiteks on Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon (OECD) mõistete ühtlustamise eesmärgil töötanud välja oma ettevõtluse definitsiooni, mille aluseks on loogika, mis tõmbab eraldusjoone ettevõtja ja ettevõtlikkuse vahele – viimane ei sõltu esimese olemasolust. Ettevõtlik inimene ei pea olema tingimata ettevõtja ehk omama osalust ettevõttes, samas võivad ka ettevõtted, mida ei juhi ettevõtja, olla ettevõtlikud ning teisalt ei ole kõik ettevõtted, isegi mitte uued, automaatselt ettevõtlikud. Samuti on oluline märkida, et erinevalt paljudest teistest käsitlustest, ei seostu siin ettevõtjad ja ettevõtlus üksnes iseendale tööandjaks olemise või väikeettevõtetega, vaid tähtis on definitsioonis toodud protsesside toimumine – luuakse midagi uut - olgu siis tegemist mikroettevõtte või korporatsiooniga. Lisaks millelegi uuele, luuakse ka väärtusi, mis võivad, kuid ei pruugi olla rahaliselt mõõdetavad. Siinjuures ei ole ettevõtluse tingimatuks eelduseks õnnestumine. Ka läbikukkumine on ettevõtluse osa ning võib anda olulisi teadmisi. (Ahmad, Hoffmann 2008: 8-9) Kuna OECD fookuseks on selle eesmärkidest lähtuvalt äritegevusega seotud ettevõtlus, siis on siin sihilikult kõrvale jäetud sotsiaalne ettevõtlus, mille eesmärgiks on ühiskondlike kitsaskohtade lahendamine ettevõtluse tulemusena saadud vahendite arvelt.

Definitsioon seob omavahel kolm ettevõtluse komponenti – **ettevõtja** (*entrepreneur*) – isiku (ettevõtte omanik), kes püüab luua väärtust alustades või laiendades majandustegevust läbi uute toodete, protsesside või turgude leidmise ning ärakasutamise; **ettevõtlusaktiivsuse** (*entrepreneurial activity*) - inimeste ettevõtliku (*enterprising*) tegutsemise saavutamaks väärtuse loomist alustades või laiendades majandustegevust läbi uute toodete, protsesside või turgude leidmise ning ärakasutamise ja **ettevõtluse** (*entrepreneurship*) - nähtuse, mis on seotud ettevõtlusaktiivsusega. (*Ibid.* 2008: 8):

Tuginedes eeltoodud määratlusele, võiks väita, et isikud, kelle majandustegevus ei seostu uute toodete, protsesside või turgudega, ei ole ettevõtjad ning nende tegevust ei saa nimetada ettevõtluseks. Olgugi, et eraldi on võimalik koguda andmeid innovaatilise ettevõtluse kohta (mõõdetakse näiteks arengu- ja uurimisväljaminekute või patentide hulga), ei ole ettevõtlusnäitajatega tegelevatest andmekogudest vähem uuendusmeelsed üksused siiski välistatud.

Samal ajal, kui enamik autoreid rõhutab innovatsiooni olulisust ettevõtluses ning innovatsiooni ja majandusarengu positiivset seost peetakse enesestmõistetavaks, siis on ka uuringuid, kus väidetakse, et majanduskasvu kohustuslikuks eelduseks ei ole kasvavad uurimis- ja arengukulud. Uuringus jagatakse ettevõtted kahte kategooriasse – innovaatilised ja matkijad - ning leitakse, et ettevõtluse ja majanduskasvu vahel on positiivne seos ka siis, kui ettevõtluse sisuks ei ole uute teadussaavutuste rakendamine, vaid innovatsioon piirdub ajutiselt tühjaks jäänud turuniši täitmisega. (Minniti, Lévesque 2010)

Empiiriliste uuringute seisukohalt on ühtse ja kõikehõlmava ettevõtluse definitsiooni puudumine probleemiks, kuna nende paljusus suurendab veelgi ettevõtluse mitmekülgsusest ja -dimensionilisusest tulenevat võimalike kasutatavate mõõdikute hulka. Seega on oluline leida ühisosa, mis seoks erinevaid lähenemisi. Olles uurinud eri koolkondade mõtteid ettevõtlusest, on Keith Godin, Jason Clemens ja Niels Veldhuis püüdnud sünteesida kolme põhilise koolkonna – Saksa (Joseph Schumpeter), Chicago (Frank Knight) ja Austria (Israel Kirzner) - seisukohti (Godin *et al.* 2008: 3), koondades need kuueks olulisemaks märksõnaks, mis hõlmavad olulises osas ka kõiki käesoleva töö autori poolt eelpool toodud käsitlusi:

- **Ettevõtlus** (*enterprise*) – ettevõtluse kui protsessi sisuks on uute ideede turule toomine eesmärgiga muuta ideed kasumiks;
- **Innovatsioon** (*innovation*) – ettevõtjad on innovaatilised olles ärksad märkamaks kasumlikke võimalusi ning olles võimelised kombineerima olemasolevaid ressursse ning uusi ja erinevaid viise uute ideede turule toomiseks;
- **Protsess** (*process*) – ettevõtlus on uute idee turule toomise (ajutine) protsess, mis koosneb erinevatest funktsioonidest (nt ettevõtja; finantseerija, juhi jt funktsioonid);
- **Riski võtmine** (*risk-taking*) – ettevõtluse protsess koosneb uue idee turule toomisest olukorras, kus tulevik on ebakindel;
- **Ettevõtluse skaala** (*spectrum of entrepreneurial action*) – ettevõtlus väljendub erinevates mastaapides - suurtest ja radikaalsetest uutest lähenemistest

tagasihoidlikumate väiksemate muudatusteni - nii, et see saab eksisteerida erinevat tüüpi ja erineva suurusega organisatsioonides väikesest idufirmast suure tegutseva ettevõtte;

- **Majanduslik muutus** (*economic change*) – ettevõtlus on majandusliku muudatuse põhjuseks, tuues innovatsiooni turule, luues töökohti, jõukust ja uusi ärivõimalusi.

Eestikeelses kirjanduses kohtub sageli ettevõtluse definitsioone, mis põhinevad suuremal või vähemal määral inglisekeelses teaduskirjanduses avaldatu tõlgetele. Siinkohal lisandub probleemidele ühtse definitsiooni leidmisega veel teatav erinevate mõistete tõlkimisega seotud segadus. Vastavalt tõlkija hetkevajadusele on inglisekeelset sõna *entrepreneurship* tõlgitud samadele allikatele toetudes nii ettevõtluseks (kui keskendutakse tegutsemisele äriorganisatsioonides) kui ka ettevõtlikkuseks (kui tähelepanu all on ettevõtja isiksuseomadused). Kuigi rohkete erinevate inglisekeelsete käsitluste seast võib leida ka mõiste selgitusena - “psühholoogiline iseloomujoon, mis viitab dünaamilisusele, loomingulisusele ja originaalsusele” (Goedhuys *et al.* 2011: 5), siis enamasti võib kontekstile toetudes väita, et kohane on tõlge *entrepreneurship* – ettevõtlus (tegevus, mis seostub eelkõige äriliste eesmärkidega) ning *enterprisingness* (ka *enterprise*, sagedamini *entrepreneurial attitude*) - ettevõtlikkus (isiksuseomadus või komplekt teatavatest omadustest, hoiakutest ja iseloomujoontest, mis võib avalduda igal elualal). „...ettevõtlus on ettevõtliku käitumisviisi rakendus sotsiaal-majanduslikus (sh kultuuri-) kontekstis. Ettevõtlusaktiivsus (*entrepreneurial activity*) sisaldab kõiki ettevõtluse elemente ja sobib eesti keeles ka ettevõtlikkuse kui käitumisviisi tähistamiseks“ (Paes *et al.* 2016: 4).

Sarnaselt on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) oma kodulehel ära toodud definitsioonis eraldanud mõistetena ettevõtlikkuse ja ettevõtluse, kirjeldades esimest kui **isikuomadust**, mis väljendab inimese võimet ja tahet tegutseda. „See kätkeb soovi unistada ja püstitada eesmärke, oskust leida esilekerkinud probleemidele lahendusi ja viia alustatu lõpule“ (EAS... 2016). Samuti märgitakse ära, et ettevõtlikkust võib ja ettevõtjale vajalikke omadusi saab ka ise arendada. Ettevõtlusena defineeritakse **kasu saamisele suunatud tegevust**, mille osaks on võimaluste nägemine ja ärakasutamine

ning riskide võtmine: „Kasu on hüvis, mille ettevõtja teenib oma töö viljana. Seejuures võib kasu olla nii materiaalne kui ka mittemateriaalne ning on tihedalt seotud äritegevuse kasumiga. Laiemalt käsitletakse ettevõtlust igasuguste ressursside leidmise ja kasutamisenä, mille tulemusena luuakse uusi väärtusi ning inimestele vajalikke tooteid ja teenuseid“ (*Ibid.*). Antud käsitle teeb sümpaatseks inimlik mõõde – inimene pole vaid ratsionaalselt kaalutlev *homo oeconomicus*, vaid tal on ka soovid ja unistused.

Lisaks teoreetikute poolt loodud käsitle mitmekesisusele, on empiiriliste uuringute seisukohalt oluline ka ettevõtluse erinev defineerimine riikide seadusandluses, kuivõrd sellega määratakse millal ja millistes registrites ettevõtlus registreeritakse, mis omakorda mõjutab andmete jõudmist rahvusvahelistesse andmebaasidesse. Eestis kehtiv Äriseadustik defineerib ettevõtlust ettevõtja ja tema tegevuse kaudu. Selle kohaselt on ettevõtja füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kaupade müük või teenuste osutamine on talle püsivaks tegevuseks, ning seaduses sätestatud äriühing (prg 1, jõustunud 01.07.2002). Äriühingu teovõime algab tema kandmisega äriregistrisse (prg 2 lg 2) ning füüsilisest isikust ettevõtja peab enne tegevuse alustamist end äriregistris registreerima (prg 3 lg 2). Viimane nõue kehtib füüsilisest isikust ettevõtjatele (FIE) alates 01.01.2009, varem oli Äriregistris registreerimine FIE-dele vabatahtlik, kuni nende käive ületas käibemaksukohustuslaseks registreerimise piirmäära (250 000 Eesti krooni) aastas. Sellest tulenevalt on erinevate perioodide registriandmed Eestis raskesti võrreldavad ning ka rahvusvaheliselt ei ole ametlike registrite nõuded ühtlustatud.

Töö autori jaoks tähendab ettevõtlus eelkõige kasumit taotlevat organiseeritud tegevust mingi ettevõtlusvormi kaudu (füüsilisest isikust ettevõtja; äriühing). Seega defineeritakse käesoleva töö kontekstis ettevõtlusena Klapper *et al.* 2010 eeskujul indiviidi või grupi majandusliku iseloomuga tegevust legaalse ettevõtjana (Eestis Äriregistris registreeritud FIE või äriühing). Ettevõtluse riski võtmise ja millegi uue loomise aspekti kajastab seejuures ettevõtte asutamine. Selline määratlus jätab kõrvale mitteformaalse ettevõtluse, mille põhjuseks on ühelt poolt raskused usaldusväärsete andmete leidmisel, teisalt käsitleb Euroopa Komisjon mitteformaalset ettevõtlust kui probleemset ja ebasoovitavat nähtust, seostades seda mitteformaalse majanduse ehk

varimajandusega, mille juures negatiivsed mõjud (ebavõrdne konkurents) kaaluvad üles võimaliku positiivse efekti (töötute elatusallikas) (European Commission 2015).

Selleks, et ettevõtlus eksisteeriks, on vaja võimalust ettevõtluseks. Võimalusest üksi ei piisa, kui neid ei avastata, avastatud võimalus jääb siiski ainult võimaluseks, kui ei leidu kedagi, kes otsustaks võimalusi kasutada. Kas seda tehakse, ei sõltu vaid isiksuseomadustest vaid ka keskkonnast, millises see otsus tehakse. (Shane, Venkataraman: 2000).

1.2. Ettevõtluse mõõtmine

Võttes arvesse ettevõtluse määratlemise ning selle olemuse avaldumise mitmekesisust, on selge, et nii mitmekülgse nähtuse mõõtmiseks ei piisa ühest indikaatorist. Ei ole olemas universaalset mõõdikut, mida vaadates võiks otsustada, kuidas lood ettevõtlusega hetkel on. Olenevalt lähtekohaks valitud definitsioonist võib küll võtta ühe neist – näiteks innovatsiooni – kuid nii jäävad ettevõtluse teised küljed kajastamata. Kõikehõlmava definitsiooni ning mõõdikute puudumine muudab võimatuks täielikult mõista, mis põhjustab ettevõtluse õitsengut või madalseisu ning kui efektiivsed on ettevõtluse arendamisele suunatud poliitilised hoovad (Godin *et al.* 2008). Siiski on paratamatu, et uuringutes sageli kasutatavad ettevõtluse mõõdikud ei suuda iseloomustavad ettevõtluse kõiki aspekte. Näiteks iseendale tööandjaks olevate ettevõtjate (*self-employed*) arv, uute ettevõtete registreerimine (*new business registration/new entry*) või innovatsioon väikeettevõtetes, mida mõõdetakse sageli arengu- ja uurimiskuludega (*research and development – R&D*), kajastavad ettevõtlust ühekülgsest – kui esimene neist peegeldab ettevõtlust kui riskide võtmist, siis teised iseloomustavad ettevõtjat kui uue organisatsiooni loojat või innovaatorit. (Godin *et al.* 2008: 4; Nyström 2008: 271) Ühtse indikaatori puudumisel tehakse valik silmas pidades andmete kättesaadavust, kvaliteeti ning konkreetse töö eesmärgi. Uuringutulemused varieeruvad sõltuvalt valitud mõõdikutest ning seega kannatab nende võrreldavus.

Ettevõtluse mõõdikud võib jaotada vastavalt sellele, kas ettevõtlust uuritakse lähtuvalt **dünaamilisest** või **staatilisest** vaatepunktist (Wennekers 1999, viidatud Wennekers 2006: 65 vahendusel). Esimesel juhul vaadeldakse ettevõtjat, kui muutuse toojat, läbi

uue ettevõtte loomise ja teisel juhul esindab ettevõtete omanike hulk majanduse struktuuri teatud ajahetkel.

Empiirilisteks uuringuteks lähtuvalt dünaamilisest vaatepunktist võib kasutada mitmeid erinevaid indikaatoreid. Üheks enimkasutavaks mõõdikuks on Globaalse ettevõtlusmonitooringu (*Global Entrepreneurship Monitor* – GEM) poolt avalikustatav varase staadiumi ettevõtlusaktiivsuse indeks (*Total Entrepreneurial Activity* – TEA). TEA määra arvestatakse protsendina elanikkonnast vanuses 18-64 aastat ning sinna hulka arvatakse inimesed, kes on aktiivselt käivitamas uut ettevõtet (tärkav ettevõtte, mis on oma omanikele maksnud tasusid või teinud muid väljamakseid maksimaalselt kolme kuu jooksul), mille omanikeks või kaasomanikeks nad on, kui ka lühiajaliselt tegutsenud ettevõtjad (uusettevõtjad – on maksnud tasusid rohkem kui 3 kuid vähem kui 42 kuu jooksul). Enam kui 3,5 aastat tegutsenud ettevõtjad liigitatakse väljakujunenud ettevõtjate gruppi ning need TEA määras ei kajastu. Vastavalt ettevõtte loomise motivatsioonile eristab uuring võimalus- ja vajaduspõhist ettevõtlust. (GEM 2017).

TEA indeksi eeliseks on, et see iseloomustab uute ettevõtete loomist, mis on oluline ettevõtluse element, ning andmeid kogutakse paljudes riikides (2016. aasta andmed 64 riigi kohta) alates 1999. aastast. Puudustena on varasemates uuringutes esile toodud peamiselt asjaolu, et andmete kogumise metoodika ei ole piisavalt usaldusväärne (põhineb küsitlusel, kus küsimusi ning vastuseid on võimalik erinevalt tõlgendada) ning halba võrreldavust. Ka ei tehta TEA puhul vahet formaalse ja mitteformaalse ettevõtluse vahel ning indeks kajastab ka ettevõtluse kavatsust, mis ei pruugi kunagi realiseeruda (Audretsch 2003, Baumol 2007, Godin *et al.* 2008). Indeks ei kajasta andmeid ebaõnnestunud ettevõtluse kohta.

Üheks võimalikuks mõõdikuks on uute ettevõtete registreerimine (*New Business Registration*). Maailmapank (*World Bank* – WB) kogub andmeid uute ettevõtete registreerimise kohta, olenemata nende suurusest, riiklikest äriregistritest ja teistest ametlikest allikatest üle maailma, hõlmates riike, milles valitsevad erinevad majandussüsteemid ja poliitilised režiimid. Uuringu laiahaardelisust võibki pidada näitaja üheks suurimaks eeliseks. Samuti on andmed lihtsalt kättesaadavad ning neid on

võimalik internetist vabalt alla laadida. Peamiseks puuduseks on asjaolu, et kajastatud on vaid üks ettevõtluse paljudest aspektidest. (Godin *et al.* 2008: 17). Suurim erinevus võrreldes GEM-i poolt pakutava TEA näitajaga on, et kui GEM kajastab ka kavatsuse faasis ja mitteformaalset ettevõtlust, siis WB kogub andmeid vaid registreeritud ettevõtete ehk formaalse ettevõtluse kohta. Samas ei eelda näitaja mingit muud ettevõtliku iseloomuga tegevust peale uue ettevõtte ametliku registreerimise. Andmete parema võrreldavuse tagamiseks (ettevõtlusvormid ning ettevõtte mõiste on riigiti erinevad) on arvesse võetud vaid piiratud vastutusega äriühingud. (World Bank 2017)

Ettevõtlust on sageli seostatud just uute väikeettevõtetega (Luke *et al.* 2007: 313). Ettevõtte liigitumise väikeettevõtjaks määrab selle töötajate arv, kriteerium, mis riigiti võib olla erinev. Eestis kasutatakse Euroopa Komisjoni poolt välja töötatud väike- ja keskmise suurusega ettevõtete määratlust, mille kohaselt loetakse väikeettevõtteks ettevõtet, kus on vähem kui 50 töötajat (VKE definitsioon 2017). Väikeettevõtteid peetakse ettevõtluse mõõtmisel sobivaks kriteeriumiks, kuna need on loodud ja juhitud ettevõtja poolt ning neid seostatakse innovatsiooni ja muudatustega (Audretsch, Thurik 2002: 23), olles seega vastavuses ettevõtluse definitsiooni mitme aspektiga, samas kui suur korporatsioone juhivad sageli palgatud juhid ning nende kasvu taga ei pruugi olla innovatsioon vaid järjest suurema turuosa haaramine. Uurimistööde käigus on üha enam valdavaks saanud käsitlus, kus vaadeldakse ettevõtlust kui protsessi või tegevust, mis võib aset leida erinevates ettevõtlusvormides, olenemata ettevõtte suurusest või elutsüklist, seega on väikeettevõtted vaid üks paljudest struktuuridest, mille raames ettevõtlusega tegeletakse. (*Ibid.*: 314)

Staatilisest perspektiivist lähtuvalt kasutatakse ettevõtlusuuringutes palju iseendale tööandjaks olevate ettevõtjate arvu (*self-employment*). Rahvusvaheliselt arvatakse iseendale tööd andvate inimeste hulka kahte tüüpi ettevõtjad – need, kes ei ole oma ettevõtlust ametlikult registreerinud ja ei maksa endale palka, kuid kasutavad kogu ettevõtlusest saadud tulu isiklikes huvides ja need, kes saavad oma registreeritud ettevõttest nii töötasu kui ka kasumit (Wennekers 2006: 66). Iseendale töö andja ei tööta teise tööandja alluvuses ega saa töötasu kellelegi teisele kuuluvast ettevõttest, vaid töötab iseenda heaks olenemata ettevõtlusvormist. Siia hulka kuuluvad ka ettevõtete

ainuomanikud (*soul-proprietor*), kuid mitte isikud, kes töötavad töövõtulepingu alusel, kuna nemad ei anna ise endale tööd.

Eesti seadusandluse kontekstis võib tegemist olla nii füüsilisest isikust ettevõtjate (FIE) kui ka äriühingutega. Kui FIE on enamasti tööandjaks vähemalt iseendale, siis äriühing ei pruugi seda omanikule olla. On ettevõtteid, milles puudub igasugune tegevus (nn „riiulifirmad“, spetsiaalselt müügiks asutatud ettevõtted) ja kui pole tööd, ei ole ka tööandjat. Eesti seadusandlus ei nõua juhatuse liikme registreerimist töötamise registris, kuni ta ettevõttest töötasu ei saa, kuid asjaolu, et töötasu hetkel ei maksta ei tähenda automaatselt, et tööd ei tehta. Samuti võib ettevõtlus olla ettevõtja kõrvaltegevuseks, mitte peamiseks sissetulekuallikaks. Eeltoodut silmas pidades ei ole riiklike registrite põhjal võimalik iseendale tööandjate hulka täpselt määratleda. Enamasti kogutakse andmeid iseendale töö andjate kohta intervjuude ja küsimustike abil (nt GEM). Seda näitajat on kasutatud paljude ettevõtlusega seotud teemade uurimiseks, sealhulgas karjäärivalik ja ettevõtja isiksuseomadused (Acs 2006: 106).

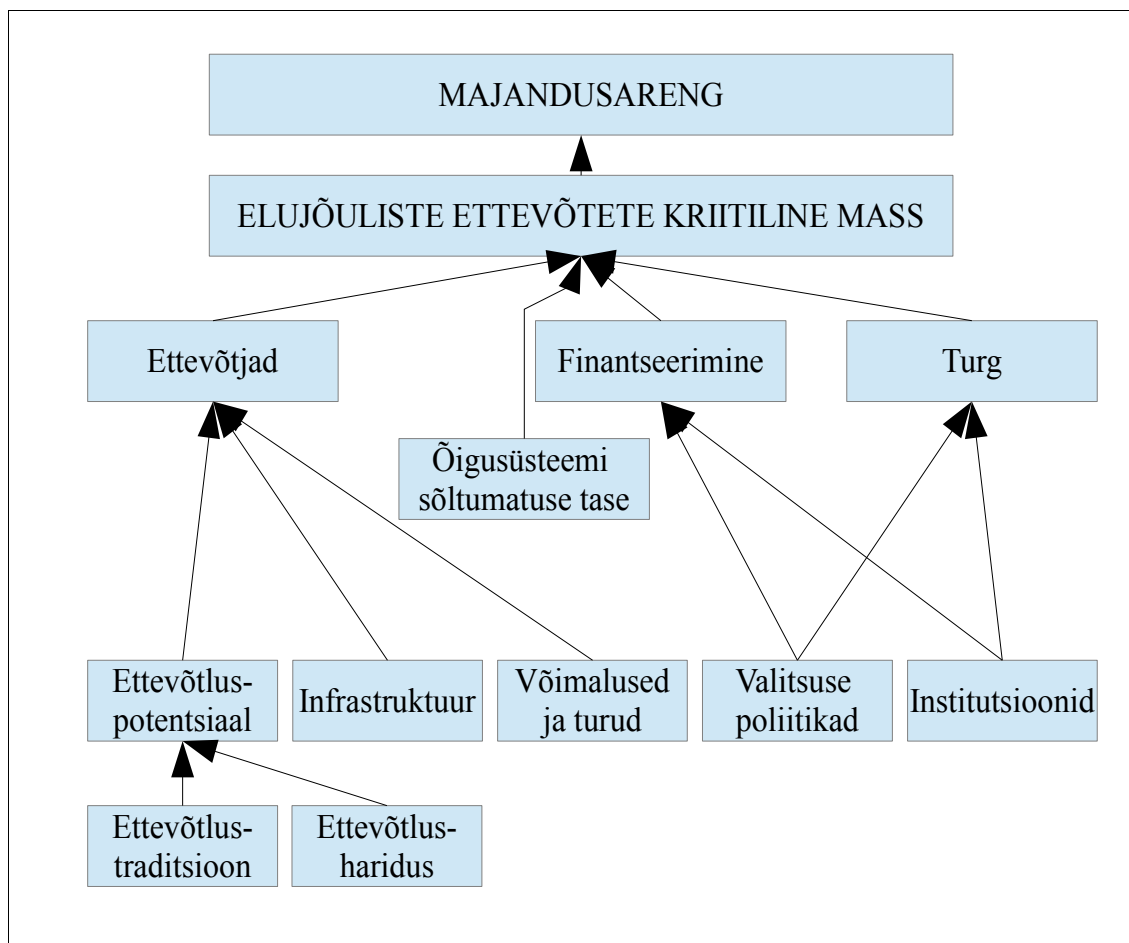
Lisaks eelpool kirjeldatud mõõdikutele, leiavad sagedast kasutamist ka paljud teised. OECD poolt on statistika kogumise lihtsustamiseks ning kättesaadavuse ja võrreldavuse parandamiseks välja pakutud mõõdikute komplekt, mille hulgas on näiteks tööandjast ettevõtete sünd (*Employer Enterprise Birth Rates*), kiirekasvulised ettevõtted töötajate arvu järgi (*High Growth Firm rates by Employment*), kiirekasvulised ettevõtted käibe kasvu järgi (*High Growth Firm rates by Turnover*) jt (Ahmad, Hoffmann 2008: 17; Hoffmann *et al.* 2006).

Eelneva kokkuvõtteks saab öelda, et praegu veel on rahvusvaheliselt võrreldavate andmete leidmine keeruline. Kuigi kõik riigid koguvad ettevõtetega seotud andmeid, siis kajastab riikide statistika erinevaid ettevõtlusega seotud aspekte – erinevad nii ettevõtte juriidilised vormid, statistilise info kogumise viisid kui ka ettevõtete registritoimingud. Samuti on erinevused ettevõtete elutsüklite vahel traditsioonilistes turumajandustes ja üleminekuriikides. (Paes 2016: 5) Lisaks eeltoodule on erinevad rahvusvahelisi statistilisi andmeid koondavate ja iseseisvalt uuringuid ning andmete kogumist läbi viivate organisatsioonide poolt kasutatavad meetodikad. Sellest tuleneb

vajadus süsteemi ühtlustamise järele. Ükskõik, millist mõõdikut valides, tuleb aktsepteerida asjaolu, et see peegeldab siiski vaid osa ettevõtluse ilmingutest ning ükski kriteerium eraldivõetuna ei suuda kirjeldada tervet pilti.

1.3. Ettevõtluse seos majandusarenguga

Ettevõtlusuuringute üheks praktiliseks ajendiks on selle seos majandusarenguga, mille jätkuvus on riikide huviorbiidis. Järgneval joonisel 1 on toodud ettevõtluse ja majandusarengu vahelise seose teoreetiline mudel (Toma *et al* 2013).



Joonis 1. Ettevõtluse ja majandusarengu vahelise seose teoreetiline mudel
Allikas: (Toma et al. 2013), autori tõlge ja kohandused.

Ühest küljest on ettevõtlustraditsioon ja haridus ettevõtluspotentsiaali rakendamise mootoriks, teisalt aga võivad institutsioonid, valitsuse poliitikad ja õiguslikud raamid ettevõtlusinitsiatiivi nii stimuleerida kui ka blokeerida. (*Ibid.* 2013).

Ühe inimtegevuse aspektina on ettevõtlusel majandusarengus suur roll, kuid see seos ei pruugi olla alati samasugune ning sõltub mitmetest asjaoludest. Seos majandusarengu ja ettevõtluse vahel muutub erinevates majanduse arengustaadiumites. Majanduse areng tähendab järjest keerulisemaid ja viimistletumaid tooteid ja tehnoloogiat ning kõrgemal tasemel konkurentsi, mille käigus ressursipõhisest majandusest saab teadmispõhine. Porter, Sachs ja McArthur (2002) eristavad kolme arengu- ja kaht üleminekuperioodi. Madalaimal tasandil põhineb tootmine esmastel tootmisressurssidel: maa, esmatarbekaubad, oskusteta tööjõud – see on ressursipõhine (*factor driven*) majandus. Edasise arengu käigus muutub järjest tähtsamaks tööstuslik tootmine, mis on väga kapitalimahukas ja nõuab suuri investeeringuid, mistõttu nimetataksegi seda ettappi investeeringupõhiseks (*investment-driven*) majanduseks. Üleminekuperioodil on oluline, et riigid panustaksid tööjõu arendamisse, suudaksid ligi meelitada välisinvesteeringuid ning tegeleksid kapitali akumulierimise ja tehnoloogia kättesaadavaks tegemisega. Kolmandas – innovatsioon- ehk teadmispõhises (*innovation driven*) – staadiumis on need riigid, mis on maailmamastaabis vähemalt mõnes sektoris innovatiivsete tehnoloogiate esirinnas (*Ibid.*: 17). Üleminekuperioodil tuleb arendada võimet uusi teadmisi luua ja turule tuua. Sellega kaasneb koostöö ülikoolide, eraettevõtete ja valitsuse vahel. (Wennekers *et al.* 2005: 295) Märkamata üleminekufaasis vajadust strateegiate uuendamiseks, ei pruugi riigid edukalt järgmisele tasandile jõuda. Liikumisel ühest faasist teise on vajalikud ümberkorraldused nii makro- kui ka mikromajanduslikul tasandil - vaja on uusi viise valitsuse organiseerimiseks, turgude ja ettevõtete ümberkujundamiseks jne. Riigi majandusprioriteedid peavad olema kooskõlas arengustaadiumitega (Porter *et al.* 2002).

Uuringud on näidanud, et seos varases staadiumis ettevõtluse (18-64 aastaste inimeste hulk, kes tegelevad aktiivselt ettevõtte loomisega) ja majandusarengu vahel on U-kujuline (Bosma *et al.* 2008; Wennekers, Thurik 1999). Madalamal arengutasemel on ettevõtluse tase kõrgem (möödikuks iseendale tööandjate või üksikomanike hulk), majanduse liikudes kõrgemale arengutasemele, hakkab ettevõtlusaktiivsus vähenema ning kõrgeimale tasemele jõudes jälle kasvama. Selle üheks põhjuseks võib välja tuua, et majandusareng loob võimalusi innovatsiooniks, kuna tekivad uued turud, toodetakse

uusi kaupu ja teenuseid, ilmuvad uued tehnoloogiad. (Goetz *et al.* 2010) Esile tõusevad innovaatilised nn „Shumpeteri ettevõtjad“ Seetõttu soovivad autorid (Goetz *et al.* 2010, Shane 2009) pöörata tähelepanu just ettevõtlusele selles käsitluses, lisades, et kuigi teised ettevõtluse definitsioonid toovad välja ettevõtluse muud olulised funktsioonid, siis need ei pruugi tingimata viia majandust kasvule. Seega peaks ka riikide valitsuste poolt algatatavad poliitilised meetmed keskenduma just innovaatilisele ettevõtlusele. (Mann, Shideler 2015)

Empiirilistes uuringutes on leitud tõendeid ka L-kujulise seose kohta ettevõtluse ja majandusarengu vahel, mis viitab asjaolule, et majanduse arenedes, ettevõtlusaktiivsus ei hakka tõusma vaid jääb mingile kindlale tasemele ning vaatlustes nähtuvaid tegelike ettevõtlusnäitajate tõuse võib pidada juhuslikeks kõikumisteks. Analüüsides erinevate riikide andmeid on saadud mõlemat seosekuju toetavaid tulemusi. (Wennekers *et al.* 2010: 15)

Ettevõtluse ja majandusarengu vahelise seose vaatlemisel kerkib üles ka põhjuslikkuse suuna küsimus. Mõju saab olla mitmesuunaline – ühest küljest võivad ettevõtluse tegurid muuta ettevõtluse tulemuslikkust, mis omakorda avaldab mõju majanduskasvule. Samas mõjutab majanduskasv omalt poolt tegureid, lihtsustades näiteks juurdepääsu finantseerimisele. Samuti võib aktiivselt kasvav majandus julgustada enamaid ettevõtjaid viima ellu oma äriideed, isegi kui tegurid on muutumatud. (Ahmad, Hoffmann 2008: 10-11)

Globaalse ettevõtlusmonitooringu (GEM) 2016. aastal läbi viidud uuringu andmetel (põhineb Maaailma Majandufoorumi – WEF - klassifikatsioonil, kuid viimasess eristatakse lisaks ka 2 üleminekufaasi) on Eesti majandus innovatsioonipõhises faasis. Eesti naabritest on kõrgeimal tasemel ka Läti ja Soome. Leedu majandusarengut hinnatakse investeringupõhiseks, Venemaa majandus on ressursipõhisel tasemel. (Global... 2016) WEF-i 2016-2017. aasta „Globaalses konkurentsivõime raportis“, on Läti paigutatud investeringupõhisest innovatsioonipõhiseks majanduseks kujunemise üleminekufaasi, samas kui Venemaa on üleminekufaasis ressursipõhiselt investeringupõhisele majandusele. (World Economic... 2017)

Ideaalses maailmas märkab ettevõtjale sobilike omadustega varustatud isik võimalust ettevõtluseks ja pakatades uutest ideedest ning soovist muuta majandust innovatsiooni kaudu, haarab sellest võimalusest innukalt kinni, alustades ettevõtlusega. Sellise ettevõtluse mõju majandusarengule oleks tõenäoliselt positiivne ja kooskõlas eelpool käsitletud teooriatega. Tegelikuses võivad ettevõtlusega alustamise motiivid olla väga erinevad ning mitte iga ettevõtja eesmärgiks ei ole tingimata uute teenuste, toodete või tehnoloogiatega turule tulles ühiskonnale väärtusi toota. Mõnikord võib oma ettevõttega alustamine olla inimese ainuke võimalus ise endale töökoht luua ning elatist teenida – seda nimetatakse **vajaduspõhiseks** ettevõtluseks. **Võimaluspõhine** ettevõtlus sünnib sobiva võimaluse teadvustamisest ning vabal tahtel tehtud otsusest seda võimalust kasutada. Sellised ettevõtted on suurema kasvupotentsiaaliga ning neis luuakse rohkem uusi töökohti. Võimaluspõhise ettevõtluse kasv vajaduspõhise arvelt seostub majandusarengu kasvuga ja vastupidi – suur vajaduspõhiste ettevõtjate hulk näitab madalamat arengutaset. (Acs 2006: 101-102) Seega pakub poliitikate väljatöötajatele huvi eelkõige võimaluspõhise ettevõtluse arengu toetamine.

Omaette grupi moodustavad nn **eluviisi ettevõtjad** (ka elustiili ettevõtjad), kelle poolt loodud ettevõtted (enamasti on tegemist mikroettevõtetega) ei ole orienteeritud esmajoones kasvule. Ettevõtte võib olla ka viis, kuidas müüa oma professionaalseid oskusi (nt teenust osutav raamatupidaja, kodus töötav käsitööline). (Mets 2005: 7-8). Sellisele tegevusele viidatakse mõnikord, kui millelegi ebasoovitavale või koguni ebaseaduslikule, eesmärgiks maksudest hoidumine. Eesti Maksu- ja Tolliamet on üllitanud isegi uue laiemasse käibesse läinud mõiste - „OÜtamine“, mis viitab osaühingu kasutamisele tööjõumaksude vältimiseks. Kuigi Maksuamet hiljem mõiste kasutamist kahetses (Hainsalu 2015), heitis selline väljendusviis varju osaühingule kui ettevõtlusvormile ning on jätkuvalt kasutusel kirjeldamaks olukorda, kus ettevõtte on loodud eesmärgiga optimeerida isiku maksustamist ning tagada parem elukvaliteet eelkõige ettevõtjale endale.

Oma Uus-Meremaa ettevõtjaid käsitlevas uuringus on Howard Frederick ja Graeden Chittock (2006) elustiili ettevõtjatena (*lifestyle entrepreneurs*) kirjeldanud ettevõtjaid, kelle esmane eesmärk ei ole jõukuse suurenemine, vaid iseseisvuse ja vabaduse

saavutamine töökeskkonnas. Frederick (2006 viidatud Luke *et al.* 2007: 315 vahendusel) on Uus-Meremaa ettevõtja peamiste elustiili eesmärkidena nimetanud „kolme B-d“: *boat* (paat), *beamer* (BMW) ja *bach* (suvila). Kuigi Eestit ja Uus-Meremaad lahutab geograafiliselt pool maailma, ei ole need eesmärgid võõrad ka meie ettevõtjatele. Lisaks rahalistele hüvedele, motiveerib ettevõtlusega tegelema muuhulgas ka kindlusetunne töökohal, kiiremad karjäärivõimalused, paindlik tööaeg jmt. Sageli laienevad need hüved ka ettevõtja perekonnaliikmetele, kes on samuti ettevõtlusesse kaasatud (Luke *et al.* 2007: 315). Ei ole põhjust arvata, et ettevõtjad, kes loovad töökohti endale ja oma perele, suurendavad oma sissetulekuid ja jõudumööda tarbivad, mõjuksid majandusarengule negatiivselt, hoolimata puuduvatest kasvuambitsioonidest. Seda muidugi seni, kuni nende ettevõtluse sisuks ei saa tulu teenimine ebaproduktiivsel viisil.

Ettevõtluse jaotamise idee **produktiivseks, ebaproduktiivseks** ja **destruktiivseks** pärineb William Baumol'ilt (1990), kes märkis, et alati ei pruugi võimaluse ärakasutamine olla ühiskonna huvides. Defineerides ettevõtjat kui „isikut, kes on leidlik ja loov avastades viise, mis suurendavad nende jõukust, võimu ja prestiiži“ (*Ibid.*: 987), sedastab Baumol, et ettevõtlikku talenti kasutatakse ka viisidel, mis takistavad majandusarengut. Enamasti eeldatakse, et eraettevõtluse peamiseks motivaatoriks on innovatsioon, kuid sageli on selleks vaid kasum, saavutatagu see siis kasvõi ebaausa tegevuse käigus. Produktiivne ettevõtlus seisneb heade võimaluste loomises, ära tundmises ja kasutamises (uued innovatiivsed tooted/teenused), ebaproduktiivne või mõnel juhul isegi destruktiivne ettevõtlus jõuab kasumini majandust koormava või sellele kahjuliku tegevuse käigus (lobitöö, kohtuasjad, ettevõtted, mille loomise eesmärgiks on toetuste taotlemine jmt). Produktiivse ettevõtluse seos majandusarenguga on seega positiivne, ebaproduktiivse ettevõtluse seos aga negatiivne. Produktiivse ja ebaproduktiivse ettevõtluse suhet koguettevõtluse hulgas on võimalik muuta, muutes ühiskonna „mängureegleid“ (Baumol 1990; Powell, Rodet 2012; Sobel 2008).

Lisaks eelpool toodule, on võimalik, et uuringutes toodud seosed ettevõtluse ja majandusarengu vahel on mõjutatud ettevõtluse mõõtmiseks kasutatud näidikute valikust. Erineva näidiku kasutamine võib anda erineva tulemuse.

1.4. Ettevõtlust mõjutavad tegurid

Mõistes ettevõtluse tähtsust majanduskasvu ühe allikana, on põhjendatud riikide soov toetada ettevõtluse arengut ning välja töötada poliitikaid, mis aitaksid seda eesmärki täita. Riikide valitsused võivad mõjutada ettevõtlust nii otseselt, toetades poliitikaid ja seadusloomet, kui ka kaudselt, meetmete kaudu, mis ei ole otseselt suunatud mõjutama ettevõtluse taset (Audretsch, Thurik 2002: 18). Et seda efektiivselt teha ning mõistmaks, mis täpselt põhjustab ettevõtluse õitsengut või kiratsemist mingil ajahetkel või mingis geograafilises punktis, on oluline ettevõtlust mõjutavate tegurite tundmine.

Erinevate ettevõtluse definitsioonide ning tõlgenduste rohkus ühelt poolt, nähtuse interdistsiplinaarne iseloom teiselt, muudab ettevõtluse mõjurite määratlemise väga keerukaks. Ettevõtlusprotsessi tulemuses mängib rolli terve hulk keskkondlikke ja sotsioloogilisi tegureid koos ettevõtjate isiksuseomadustega. Kõik need faktorid ja omadused väljenduvad ettevõtluse teguritena (Ahmad, Hoffmann 2008: 10) ning arutelu nende üle ei saa piirduda vaid ühe teadusharuga: psühholoogilised uuringud on keskendunud (potentsiaalsete) ettevõtjate motiividele ja iseloomujoonte, sotsioloogilised uuringud ettevõtjate (kollektiivsele) taustale, majandusteaduse fookuses on omakorda majandusliku kliima ja tehnoloogilise arengu mõju ettevõtlusaktiivsusele jne (Audretsch, Thurik 2002: 18).

Ettevõtluse tegurid võib jaotada vastavalt juba eelpool kirjeldatud teadusharupõhisele lähenemisele, analüüsi tasandi või jaotumise järgi pakkumise (töõjõuturg/*supply*) ja nõudluse (toodete ja teenuste turg/*demand*), faktorite vahel (Carree, Thurik 1996; Bosma *et al.* 1999 viidatud Audretsch, Thurik 2002: 17 kaudu).

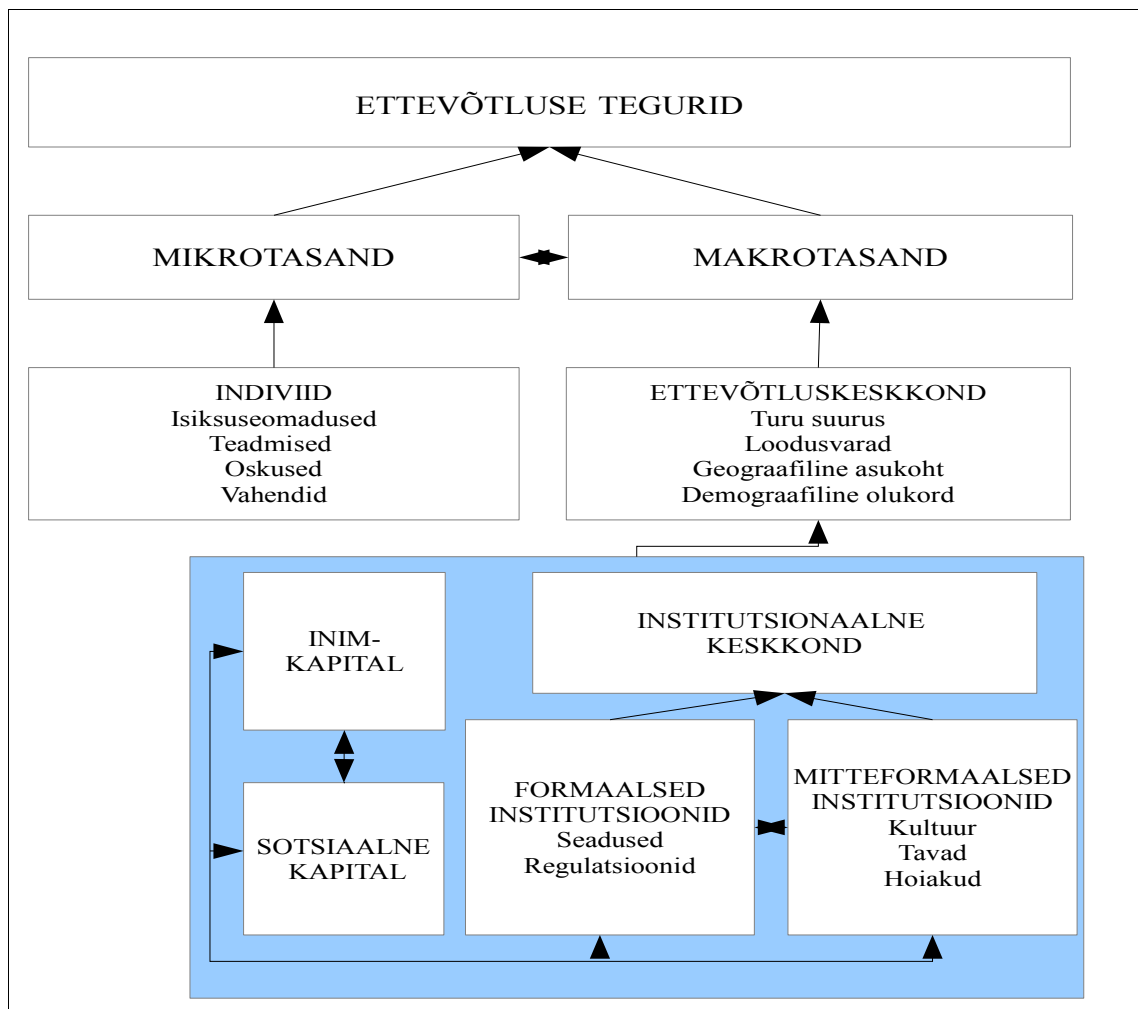
Ettevõtlusfaktorite **nõudluse** poolt esindavad ettevõtluse võimalused, seda võib vaadelda tarbija ja ettevõtte seisukohalt. Esimesest vaatepunktist on tähtis tarbijate nõudlus kaupade või teenuste järele. Oluline on nõudluse mitmekesisus - mida suuremat valikut erinevaid tooteid ja teenuseid turule oodatakse, seda rohkem on ruumi potentsiaalsetele ettevõtjatele. Ettevõtte seisukohalt on tähelepanu koondunud tööstuse struktuurile (sektor, struktuur, allhanke võimalused, toimivad võrgustikud). Võimalusi mõjutab tugevalt tehnoloogiline areng ja valitsuse regulatsioonid. Ettevõtluse

pakkumise poolt mõjutavad enim rahvastiku omadused, selle demograafiline koosseis. Võtmeelemendid on isikute vahendid, võimed ja eelistused ning nende suhtumine ettevõtlusesse. Institutsionaalne keskkond (nii kultuuriline kui regulatiivne) mõjutab samuti ettevõtluse pakkumise poolt (Audretsch, Thurik 2002: 19)

Analüüsi tasandi järgi võib ettevõtluse jaotada kolmeks (Wennekers 2006: 65): individuaalseks, firma ja agregeeritud tasandiks ehk mikro-, meso- ja makrotasandi teguriteks. **Mikrotasand** keskendub indiviidile, kes võtab ette tegevusi, mida iseloomustavateks märksõnadeks on innovatsioon, risk ja kasv (Luke *et al.* 2007: 314) - tema otsustamise protsessile ja tegevuse motiividele. Uuringud, kuidas inimesed otsustavad palgatöö või ettevõtluse vahel, keskendub peamiselt isiklikele faktoritele nagu psühholoogilised omadused, haridus ja teised oskused, finantsvarad, perekonna taust ja eelnevad töökogemused. Uuringud ettevõtluse **mesotasandil** vaatlevad organisatsiooni kahest küljest - kui ühissetevõtlust ja ettevõtlust organisatsiooni sees (*intrapreneurship*) (*Ibid.*: 315) ning keskenduvad sageli turuspetsiifilistele ettevõtluse teguritele, nagu kasumivõimalus, võimalused turule siseneda ja sealt väljuda. **Makrotasandil** kasutatakse mikro- ja makrotasandi agregeeritud näitajaid ning uuritakse keskkondlikke tegureid, nagu tehnoloogilised, majanduslikud ja kultuurilised muutujad aga ka valitsuse regulatsioonid. (Audretsch, Thurik 2002)

Ettevõtluse taseme konkreetses kohas ja ajahetkel määravad nii mikro- kui makrotasandi tegurid ning rolli mängivad ühtviisi nõudluse kui ka pakkumise pool. Turunõudlus loob võimalusi ettevõtluseks. Ettevõtjad, kes neid võimalusi märkavad ja otsustavad kasutada, esindavad pakkumise poolt. Selleks peavad neil olema peale hea tahte ja ettevõtlust soosiva hoiaku ka oskused, teadmised ja vahendid (rahalised, tehnoloogilised), tugivõrgustik ning lisaks sobivad isiksuseomadused. Otsus hakata ettevõtlusega tegelema tehakse esmalt individuaalsel tasandil võttes arvesse eelnimetatud aspekte. Peale ettevõtja isiksuseomaduste sõltub võimaluste kasutamine ka keskkonnast. Isikul võib olla küll idee ettevõtte loomiseks, võimalus leida kapitali ja teised vajalikud ressursid, kuid otsustavaks võivad saada keskkonnast tulenevad faktorid. Nendeks on makromajanduslik keskkond, turu tingimused (suurus ja kasv), finantskeskkond, demograafiline situatsioon, inimkapital ja tehnoloogia kättesaadavus.

Väga oluline on ka geograafiline asukoht (loodusvarad) (Cuervo 2005). Seega on mikro- ja makrotasand omavahel tihedalt seotud. Järgneval joonisel 2 on kokkuvõtvalt kujutatud ettevõtluse tegurid arvestades jaotumist erinevate analüüsisitasandite vahel. Seejuures tuleb silmas pidada, et erinevad tegurid moodustavad omavahel seotud süsteemi. Kuigi ettevõtja psühholoogilised omadused on ettevõtluses olulised, siis edu sõltub siiski sellest, millises keskkonnas on võimalik neid omadusi rakendada (keskkond võib isiksuseomaduste avaldumist nii soodustada kui ka pärssida). Käesolevas töös keskendutakse eelkõige makrotasandile ja faktorite gruppide, mille moodustavad institutsionaalse keskkonna tegurid, ning sellega tihedalt põimunud inim- ja sotsiaalse kapitali komponendid (joonisel esile tõstetud).



Joonis 2. Ettevõtluse tegurid

Allikad: (Ahmad, Hoffmann; 2008; Cella 2015; Cuervo 2005; Liao,Welsch 2003), autori koostatud

Empiiriliste uuringute seisukohalt võib see, millised tegurid osutuvad analüüsimisel ettevõtluse mõjutajatenä olulisteks, sõltuda uuringu läbiviija poolt valitud ettevõtluse mõõdikust. Kuivõrd kõikehõlmavat ettevõtluse mõõdikut ei ole, siis erinevad faktorid võivad olla seotud erinevaid ettevõtluse aspekte peegeldavate mõõdikutega (nagu iseendale tööd andvate inimeste hulk, uute ettevõtete loomine või võetud patendid). Meetmed, mis on välja töötatud parandamiseks teatud näitajat ei pruugi mõjuda teistele. (Kara 2014)

1.5. Institutsionaalne keskkond ja selle indikaatorid

Keskkond kujundab majandust ning mõjutab ettevõtluse dünaamikat. Ettevõtlusele soodsa keskkonna loomisel mängivad olulist rolli institutsioonid, mis on vastastikusel seoses majandusarenguga. Paremad institutsioonid soodustavad majandusarengut ja vastupidi – majanduse arenedes paraneb institutsionaalne kvaliteet. See omakorda parandab juurdepääsu kapitalile ja teistele ressurssidele ning ettevõtjate hoiakuid. (Sobel *et al.* 2007) Majandusarengu positiivseks mõjutamiseks tuleb institutsioonidel täita teatud funktsioone ning on olemas institutsioonid, mis neid funktsioone kõige paremini täidavad. Kahjuks ei ole kokkuleppele jõutud, millised need on. „... on võimatu välja tuua ühtset nimekirja funktsioonidest ja institutsioonide vormidest, mis on majandusarengu seisukohalt soovitatavad, rääkimata hädavajalikest“ (Chang 2005: 3-5).

On palju erinevaid viise, kuidas institutsioone defineeritakse. Näiteks Nobeli preemia laureaat majandusteadlane Douglass North on institutsioone defineerinud järgnevalt: „Institutsioonid on inimeste välja mõeldud poliitilise, majandusliku ja sotsiaalse interaktsiooni piirangud. Need koosnevad formaalsetest reeglitest (kirjutatud ja kirjutamata seadused, regulatsioonid), mitteformaalsetest piirangutest (tavad, käitumisreeglid ja isekehtestatud tegevusjuhised), ja nende jõustamise atribuudid“ (North 1991: 97), millele laiemalt viidatakse, kui ühiskonna mängureeglitele. Sellist definitsiooni võib pidada ka liiga laialivalguvaks – nii võib mõistet laiendada kõigele, mis inimkäitumist võiks mõjutada.

Alternatiivsena pakuvad Michael J. Trebilcock ja Mariana Mota Prado (2011: 27-28 viidatud Trebilcock, Mota Prado 2014: 14 vahendusel) välja järgneva: „Institutsioonid

on need organisatsioonid (formaalsed ja mitteformaalsed), millele on ühiskond usaldanud ja üle andnud oma seaduste ja poliitikate loomise, haldamise, jõustamise ja otsuste langetamise.“

Jüri Sepp (2006) on kokku võtnud asjaolud, millest institutsiooniökonoomika tuletab institutsioonide vajaduse (Homann, Suchanek 2000: 32-40 viidatud Sepp 2006: 27-28 vahendusel):

- Ühiskonnas on indiviididel üheaegselt ühised ja vastandlikud huvid;
- Ühiste huvide olemasolu ei vii iseenesest (automaatselt) koostööle;
- Erihuvid on seotud nii koostöökäskude loomise kui ka jaotumisega;
- Institutsioonide mõte on koostöö võimaldamises (mõnel juhul siiski ka takistamises).

Lisaks liigitusele toimemehhanismi alusel formaalseteks ja mitteformaalseteks, võib institutsioone liigitada ka tekke järgi sisemisteks ja välimisteks, kusjuures sageli on institutsioonide tekke- ja toimemehhanismid omavahel seotud (Sepp 2006: 37) Institutsioonide liigitus tekke- ja toimemehhanismide järgi on toodud tabelis 1.

Tabel 1. Institutsioonide liigitus tekke- ja toimemehhanismi järgi

TOIME (normide tagamine)	TEKE Spontaanne, detsentraliseeritud evolutsioon ühiskonnas: SISEMISED INSTITUTSIOONID	Kujundamine ja juurutamine välise (poliitilise) jõu poolt: VÄLISED INSTITUTSIOONID
Spontaanne, detsentraliseeritud tagasiside: MITTEFORMAALSED INSTITUTSIOONID	Näiteks head tavad ja kombed, mida ühiskonnas aktsepteeritakse (kirjutamata seadused)	Näiteks „ülalt“ juurutatavad moraalinõuded (kommunismiehitaja moraalikoodeks, poliitiline korrektsus)
Kollektiivselt organiseeritud sanktsioonid: FORMAALSED INSTITUTSIOONID	Näiteks klubireeglid, ettevõtete vabatahtlikud käitumiskodeksid	Näiteks riiklikud seadused, mida tagavad politsei ja kohtud

Allikas: (Sepp 2006: 37 Kasper 2002: 37 eeskujul); autori kohandused

Institutsioonid on inimeste poolt loodud tulenevalt vajadusest luua korda ja vähendada ebakindlust. Aja jooksul need arenevad ning muutuvad järk-järgult institutsionaalse

evolutsiooni käigus. (North 1991: 97). Kuigi institutsioonide ajalugu ulatub väga kaugele inimühiskonna algusaegadesse, ei pakkunud need pikka aega majandusteadlastele huvi, ehkki eraomandus ja turg (ideaalsel, täiusliku konkurentsi kujul) oli kõigis majandusteooriates varjatult sees. „Abstraheerumine teistest institutsioonidest peale turu viis majandusteooria tegelikult umbteele. Uuriti maailma, mida tegelikult pole olemas, aga selle eest järjest täpsemalt ja matemaatilisemalt.“ (Sepp 2006: 44)

Üldisemalt määrab institutsionaalne struktuur stiimulid ja sanktsioonid, mis suunavad ja kujundavad üksikisikute ja kollektiivide käitumist, soodustavad koostööd ja vähendavad ebakindlust mittetäieliku informatsiooni tingimustes (Alonso 2009: 9). Kuigi ettevõtluse stiimulid on määratud nii formaalsete kui mitteformaalsete institutsioonide poolt, siis samal ajal kui formaalsete institutsioonide poolt pakutavad stiimulid ja reeglite rikkumist tagavad sanktsioonid on selgelt tuvastatavad ning kehtivad kogu ühiskonnale, siis mitteformaalsete institutsioonide stiimulid ja sanktsioonid ei ole nii selgesõnaliselt väljendatud ning võivad olla üsna spetsiifilised kehtides vaid mingi konkreetse sotsiaalse grupi raames. (*Ibid.*: 15)

Formaalsed ja mitteformaalsed institutsioonid on omavahel väga tugevalt seotud, ning formaalsetel stiimulitel/sanktsioonidel, mida ei toeta mitteformaalsed, on vähe mõju. Institutsionaalse keskkonna kvaliteedi parandamiseks ette võetavate sammude planeerimisel tuleb seega arvestada mõlemaga. Hodgson (2006) viitab, et formaalseid institutsioone, mille teket ei toeta tugev mitteformaalne tagapõhi, polegi õige institutsioonideks nimetada. See on muuhulgas ka üheks põhjuseks, miks ei ole õige ega tulemuslik institutsionaalse kvaliteedi parandamise eesmärgil teiste riikide institutsionaalse ülesehituse üks-ühele kopeerimine.

Kaasaegne majandusteadus tunnustab institutsioonide tähtsust, pidades neid üheks majanduskasvu peamiseks allikaks (Marošević, Jurković 2013: 701), kusjuures neid kahte siduvaks ühenduslüliks võib olla just ettevõtlus (Bjørnskov, Foss 2006), mille potentsiaali maksimaalsel rakendumisel on institutsioonidel oma roll (vt ka joonis 1 lk 18). Ka Cuervo (2005) väidab, et ettevõtluse arengutaseme riigiti määrab institutsioonide

kvaliteet - mida efektiivsem on omandiõiguste kaitse ja minimaalsem riigi sekkumine, seda tulusamad on investeeringud nii füüsilisse kui ka inimkapitali ning seda paremini on tagatud nende faktorite kasutus parimal võimalikul moel. Institutsioonid avaldavad mõju ka formaalse ja mitteformaalse ettevõtluse suhtele (Autio, Fu 2014), samuti mõjutab institutsionaalne kvaliteet ettevõtluse väljundit, muutes produktiivse ja ebaproductiivse ettevõtluse suhet.

Head institutsioonid ei sõltu kellegi isiklikest või ärihuvidest ning nende nimel tehtud lobitööst ja keskenduvad ühiskonna vajadustele, luues seega ettevõtluskeskkonna, kus ebaproductiivne ettevõtlus ei ole majanduslikult tasuv ning kaob stiimul sellega tegeleda. Oluline on siinjuures arvesse võtta nii formaalsete kui ka mitteformaalsete institutsioonide mõju. On leitud empiirilisi tõendeid, et nii institutsioonide kvaliteet kui ka ettevõtjate ühiskondlik aktsepteerimine suurendavad produktiivse ettevõtluse ülekaalu (Powell, Rodet 2012), mis omakorda mõjutab positiivselt majandusarengut.

Kuigi empiirilised uuringud on kinnitanud institutsioonide kesksel rollil pikaajalise majandusarengu mõjutajana, leidub ka viiteid, et see ei pruugi nii olla. Julia Ruiz Pozuelo, Amy Slipowitz ja Guillermo Vuletin (2016) on uurinud demokraatia seost majandusarenguga ning leidnud, et valitsemiskord ei oma mõju majanduskasvule. Põhjuseks, miks varem on jõutud teistsugustele järeldustele, toovad autorid välja mõju põhjuslikkuse suuna küsimuse - kas demokraatia suurendab majanduskasvu või on üleminek demokraatlikule ühiskonnakorrale saanud tõuke kehva majandustulemustest? Kuna institutsioonid on valitsemisega tugevalt seotud, saab oletada, et ka nende seos majandusarenguga võib olla vähem oluline, kui arvatud.

Ettevõtlusega seostatavate institutsionaalsete tegurite ja nende indikaatorite nimekiri on pikk, hõlmates kõike: alustades valitsuse suurusel, bürokraatiast, maksukeskkonnast, intellektuaalse omandi kaitsest, konkurentsist, äri- ja poliitilisest vabadusest, tööõigusest, sotsiaalsest kindlustundest ja korruptsioonist kuni finantskapitali kättesaadavuse ning ekspordipoliitikani (Crnogaj, Hojnik 2016: 134), nii õiguslikke, majanduslikke (formaalsed institutsioonid), sotsiaal-kultuurilisi (mitteformaalsed institutsioonid) aspekte, kuid ka inim- ja sotsiaalse kapitali elemente.

Kõik need faktorid osalevad keskkonna kujundamises, mis soodustab (või takistab) ettevõtluse arengut. Faktorite mõju hinnates, tuleb silmas pidada, et kuigi sama arengutasemega riikidel on palju ühist majanduslikus, sotsiaalses, poliitilises, geograafilises ja ajaloolises plaanis, siis üldistamisega tuleb olla ettevaatlik – suurima mõjuga tegurite kombinatsioonid ei pruugi erineda mitte ainult geograafiliste piirkondade või riikide, vaid ka regioonide ja ettevõtluse eri aspektide lõikes (Kara 2014).

1.5.1. Formaalsed institutsioonid

Palju seostatakse institutsionaalse kvaliteediga omandiõiguste tagatust (*property rights*). Ha-Joon Chang (2005) arvab, et institutsioonide ja majandusarengu seose mõistmist ja uurimist takistab liigne keskendumine omandiõigusele kui institutsionaalse kvaliteedi näitajale, eeldades, et -mida kindlamalt on tagatud omandi kaitse, seda kvaliteetsemad on institutsioonid. Omandi kaitse seadmine ülimaks prioriteediks võib aga arengut hoopis takistada. - see võib kaitsta vananenud tehnoloogiaid ja oma aja ära elanud organisatsioonide vorme. Seega ei pruugi seos omandiõiguste puutumatuse ja majandusarengu vahel olla lineaarne. „Kokkuvõttvalt: omandiõiguse puutumatust ei saa võtta kui midagi head iseeneses. Majandusarengu seisukohalt ei ole hea mitte kõigi eksisteerivate omandiõiguste kaitsmine iga hinna eest, vaid võime otsustada, milliseid neist kaitsta, kui suures ulatuses ja millistel tingimustel.“ (Chang 2005: 11)

Teiseks enim kasutatavaks institutsionaalse kvaliteedi näitajaks on majandusvabaduse indeksid, mis on omandiõigusega tugevalt seotud. „Majandusvabaduse tuumaks on seejuures individuaalsete omandiõiguste tagatus, millel on keskne roll efektiivse turumajanduse mudelis.“(Sepp 2006: 112) Majandusvabaduse mõõtmisega alustas *Fraser Institute* (FI) 1980ndatel aastatel, *Heritage Foundation* (HF) aga alates 1995. aastast. FI arvestab majandusvabadust viies põhivaldkonnas 42 üksiknäitaja kaudu ja HF kümnes valdkonnas, mis on jagatud nelja suurde kategooriasse, 50 näitajat arvestades.

Kuigi olemuselt sarnased, erinevad näidikud kaasatud alamkomponentide ja näidikute lõikes. Siiski on paljud erinevused vaid formaalsed ning piirduvad samasisulise näidiku

erineva nimetusega. Kahe andmebaasi erinevused majandusvabaduse mõõtmise põhivaldkondades ja nende mõõdikutes on toodud tabelis 2.

Tabel 2. Majandusvabaduse mõõtmise põhivaldkonnad FI ja HF võrdluses.

<i>Fraser Institute</i>	<i>Heritage Foundation</i>
Õigussüsteem ja omandiõiguste kaitse (<i>Rule of Law and Security of Property Rights</i>) - kohtusüsteemi sõltumatus - erapooletu kohus - omandiõiguste kaitse - sõjaline sekkumine õigussüsteemi ja poliitikasse - õigussüsteemi puutumatus - lepingute seaduslik jõustamine - kinnisvara müügiga seotud regulatiivkulud - politsei usaldusväärsus - kuritegevusega kaasnevad kulud ettevõtluks	Õigussüsteem (õigusriik) (<i>Rule of Law</i>) - omandiõiguste kaitse - korruptsiooni puudumine
Valitsussektori suurus (<i>Size of Government</i>) - valitsussektori tarbimiskulud - ülekanded ja toetused - riigiettevõtted ja investeeringud - tulumaksu piirmäär	Valitsussektori suurus (<i>Government Size</i>) - eelarve sõltumatus - valitsussektori kulud - maksukoormus - eelarve tasakaal
Regulatsioonid (<i>Regulation</i>) - krediidituru regulatsioonid - tööturu regulatsioonid - äriregulatsioonid	Regulatsioonide tõhusus (<i>Regulatory Efficiency</i>) - ettevõtlusvabadus - tööjõu vabadus - rahaline vabadus
Rahvusvahelise kaubanduse vabadus (<i>Freedom to Trade Internationally</i>) - tariifid - regulatiivsed kaubanduspiirangud - „musta turu“ vahetuskursid - inimeste ja kapitali liikumise kontroll	Avatud turud (<i>Open Markets</i>) - kaubandusvabadus - investeeringuvabadus - rahaline vabadus
Kindel valuuta (<i>Sound Money</i>) - rahapakkumise kasv - keskmine inflatsioon - viimase aasta inflatsioon - vabadus omada pangakontot välisvaluutas	

Allikad: (Fraser Institute 2017; Heritage Foundation 2017), autori koostatud

Fraser Institute peab majandusvabaduse nugakivideks isiku vaba valikut, turu poolt reguleeritud vabatahtlikku vahetust, vabadust turule siseneda ja seal konkureerida ning isiku ja tema vara kaitset agressiooni eest. (Fraser... 2017). *Heritage Foundation* (2017)

defineerib majandusvabadust järgnevalt: „Majandusvabadus on iga inimese põhiõigus kontrollida iseenda tööjõudu ja omandit. Majanduslikult vabas ühiskonnas on inimestel vabadus töötada, toota, tarbida ja investeerida nii, nagu neile meeldib. Valitsused lubavad tööjõu, kapitali ja kaupade vaba liikumist ning hoiduvad piiramast vabadust suuremal määral, kui on vajalik selle säilitamiseks“. (Heritage... 2017)

Majandusvabaduse indeksi koosseisus hinnatakse ühe alamkomponendina erinevaid riiklikke regulatsioone (krediiditur, tööturu ja äriregulatsioone), mida sageli kasutatakse institutsionaalse kvaliteedi mõõtmiseks ka eraldiseisvana. Äriregulatsioone ja nende jõustamist mõõdetakse Maailmapanga projekti *Doing Business* raames. Andmeid kogutakse 190 majanduses rahvuslikul ja regionaalsel tasandil. Projektiga alustati 2002. aastal ning selle fookuses on väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted ning neile rakenduvate regulatsioonide mõju kogu nende elutsükli vältel. Lisaks rahvusvahelisele mõõtmele, pakutakse detailseid andmeid riikide siseselt. Vaatluse all on äri alustamise ja jätkamise lihtsus hõlmates 11 indikaatorit, mis enamasti viitavad ettevõtlustingimustele riigi suurimas linnas. (World Bank... 2017). Uuringu teemad käsitlevad äri alustamisega kaasnevaid regulatsioone alates vajalike protseduuride hulgast, neile kuluvast ajast ja rahast lõpetades nõutava miinimumkapitali suurusega, ehituslubade, laenude saamist, maksude tasumist jm.

Majandusarengu ja Koostöö Organisatsioon (*Organization for Economic Co-operation and Development* - OECD), mille liige Eesti on alates 2010. aastast, avaldab regulatsioonidega seotud statistikat rubriigis „Avalik sektor, maksustamine ja tururegulatsioonid“ (*Public Sector, Taxation and Market Regulations*) OECD liikmesriikide (35) ja mõnede valitud riikide kohta organisatsiooniväliselt. Alateemadena on eraldi välja toodud lisaks pealkirjas toodule veel fiskaalne detsentraliseeritus, mis kirjeldab, kuivõrd sõltumatud on kohalikud omavalitsused maksude kehtestamisel. (OECD 2017)

1.5.2. Mitteformaalsed institutsioonid

Mitteformaalsete institutsioonide (tavad, kombed, kultuur, suhtumine, tõekspidamised jne) olulisust formaalsete kõrval ettevõtluskeskkonna kujundamisel on küll ammu

tunnustatud, teadvustades, et ettevõtlus on sotsiaalse keskkonnaga lahutamatult seotud, kuid sotsiaalsete ja kultuuriliste tegurite mõju on siiski tunduvalt vähem uuritud.

Lõviosa kirjandusest on pühendatud majanduslikele tegurite ja ettevõtja isiksuseomaduste mõjule ettevõtlusele (Thornton *et al.* 2011). Üheks probleemiks kultuuri mõju uurimisel on ka ühtse kultuuri definitsiooni puudumine ning raskused adekvaatsete mõõdikute leidmisel. Kultuuri on mõistetud viisina, kuidas on korraldatud sotsiaalne suhtlemine, see on ühiskondlikud käitumisreeglid, kombed ning teadmised, mis on mõjutatud ümbritsevast füüsilisest keskkonnast ning erinev inimgruppide lõikes.

Alates Hofstede teooriast (1980, viidatud Taras, Steel 2009 vahendusel) on kultuuri puudutavates uuringutes traditsiooniliselt lähtutud eeldusest, et kultuur on on väärtused. Hofstede kasutas kultuuri mitmekihilist olemust selgitades „sibula“ skeemi, kus väärtused on kultuuri tuumaks ning tavad, mille väljenduseks on rituaalid ja sümbolid, esindavad välimist kihti (*Ibid.*) Kuigi kultuur on palju muudki, keskendutakse Hofstede poolt kirjeldatud kultuuridimensioonide mudelis (võimudistants, ebakindluse vältimine, maskuliinsus versus feminiinsus, individualism versus kollektivism, pikaajaline versus lühiajaline orientatsioon) siiski vaid väärtustele. (Taras, Steel 2009: 2). Väärtused, mis võivad olla olulised ettevõtluse taseme selgitamisel on ebakindluse vältimine, individualism ja post-materialism. Rahvusliku kultuuri mõju ettevõtlusele on aga raskem mõista (Wennekers 2006:45).

Kultuuriline keskkond, milles ettevõtlus toimub, selle väärtushinnangud ja hoiakud ning ettevõtluse legitiimsus, pakub stiimuleid võimaluste ära kasutamiseks. (Cuervo 2005: 307) ning mõjutab seeläbi ettevõtlust. Suhtumisi ja hoiakuid kujundab ka sotsiaalne kapital läbi usalduse ning inimkapital hariduse kaudu. Kuigi kultuur muutub aeglaselt ning uute väärtushinnangute kujundamine on pikaajaline protsess, on seda siiski võimalik õigeid vahendeid valides teha. Valitsused võivad püüda parandada suhtumist ettevõtlusesse ning tekitada ja hoida huvi ettevõtluse vastu, andes välja ettevõtlusauhindu ja korraldades mainekampaaniaid. Inimeste mõtteviisi püütakse kujundada ettevõtlikumaks ka hariduse kaudu. Sedalaadi haridus ei ole suunatud mingite spetsiifiliste oskuste õpetamisele, vaid ettevõtluse kontseptsiooni

tutvustamisele, selle tähtsuse rõhutamisele ühiskonnas ja ettevõtjale vajalike omaduste ja võimete tutvustamisele. (Ahmad, Hoffmann 2008)

Kuidas religioon kultuuri osana ettevõtlust mõjutab, ei ole üheselt selge. Uuringutes on leitud, et religiooni ja ettevõtluse vaheline seos on kontekstipõhine ning varieerub märkimisväärselt ajas ning erinevates sotsiaalsetes keskkondades, olles tugevalt mõjutatud teistest sotsiaal-kultuurilistest teguritest nagu poliitiline struktuur, valitsev ideoloogia ning religioosse sümboolika kasutamine töö- ja haridusasutustes. Kuna ettevõtlusega alustamise taga on individuaalne otsus, siis selle langetamisel on religioonil oma osa. Keskkonnas, kus religioon määrab tugevalt inimeste igapäevaseid käitumisnorme, võib see mõjutada ettevõtlusega seotud otsuseid niivõrd, et see kahjustab nende majanduslikke huvisid. (Dodd, Gotsis 2007) Samas on religioonid väga erinevad ning inimeste innukus nende järgimisel samuti. Seetõttu võib kristluse kõrval hinduismi ja India religioone ning kastisüsteemi mõju käsitlev uurimus (Audretsch *et al.* 2007) jõuda erinevatele järeldustele, kui need, milleni viib kristluse mitmesuguste kaasaegsete suundade ja esile kerkinud usulahkude mõju uurimine (Henley 2014). Siiski on mõlemal puhul seos leitud ning väärib eraldi väljatoomist.

Rahvusvaheliselt võrreldavaid kultuurilisi ja sotsiaalseid norme kajastavaid näitajaid on raske leida. Võimalik on kasutada andmeid, mida koguvad GEM ja Maailma väärtusuuring (*World Values Survey*, WVS) ning eurooplaste arvamusi elu kohta uuriv Euroopa väärtusuuring (*European Values Study*, EVS) alates 1981. aastast (viimased andmed 47 Euroopa riigi kohta). Need uuringud ei kajasta kaugeltki kõiki sotsiaal-kultuurilise keskkonna elemente ning aastate lõikes on andmed avaldatud erinevate riikide kohta. Inimeste väärtushinnangute ja kultuuri mõõtmine on keeruline ülesanne. Andmeid kogutakse intervjuude ja küsitluste käigus ja need on arvamuspõhised. Kuna ettevõtluse seisukohalt uuritakse kultuuri komponentidena inimeste suhtumist nt ettevõtjatesse või riskide võtmisse, siis mõõtmine subjektiivsete näitajate alusel ei ole iseenesest probleemiks. Küll aga võib probleemiks olla andmete võrreldavus riikide lõikes ning samuti on võimalik, et küsimustest saadakse erinevalt aru või vastuseid tõlgendatakse erinevalt. (Hoffmann *et al.* 2006)

GEM uuringus ei ole näitajat, mis kajastaks vastust otsesele küsimusele, kuidas inimesed ettevõtlusesse suhtuvad, hoiakuid ja ettevõtlust motiveerivaid väärtushinnanguid peegeldavad mitu erinevat ettevõtlusega seotud küsimust (nt ettevõtlus, kui soovitatav karjäärivalik, ettevõtjate sotsiaalne staatus, edukate ettevõtjate kajastamine meedias). Samuti mõõdetakse ettevõtlust soodustavaid sotsiaalse ja kultuurilise keskkonna aspekte ekspertidele suunatud küsimustiku abil, mis peaksid välja selgitama ühiskonnas levinud suhtumise.

1.5.3. Inimkapital ja sotsiaalne kapital

Inimkapitali mõiste ühendab kahte komponenti – inimest ja kapitali. OECD definitsiooni kohaselt on inimkapital tootmisvahend, mis kujutab endast tööjõudu, oskusi ja teadmisi, mida toodete või teenuste tootmisel rakendades tekib lisandväärtus (Human... 2017). Inimene (tööjõud) omandab oskusi, teadmisi ja kogemusi õppimise kaudu, seega on haridusel inimkapitalis oluline roll. Õppimine ei toimu ainult formaalses haridussüsteemis – lasteaias, koolis, kursustel ja praktikabaasides – vaid teadmiste omandamine kestab kogu elu, suheldes ja suhestudes ümbritseva keskkonna ja teiste inimestega. Ettevõtlusharidusest kõrgkoolides Eesti näitel uurinud Mervi Raudsaar ja Merike Kaseorg (2016: 221) arvavad, et olulise tähtsusega on nii inimeste ettevõtlik suhtumine ja motivatsioon kui ka mentorluse võimalusi pakkuvad toetussüsteemid alustavatele ettevõtjatele ja idufirmadele. Seega sisaldab inimkapital ka sotsiaalseid komponente. Üldiselt on aktsepteeritav, et „teadmised laiemas mõistes ja inimkapital on sünonüümid“ (Kwon 2009: 2)

Inimkapital esindab ettevõtlust mõjutavate tegurite pakkumise poolt. Ettevõtlust toetav haridus ja selle kvaliteet mõjutab nii potentsiaalseid ettevõtjaid kui ka nende poolt loodavaid ettevõtteid tööjõu pakkumise kaudu. Lisaks mõjutab ettevõtlust ülikoolides toimuv uurimistöö ja innovatsioon (Cuervo 2005: 306). Kõrgem haridus suurendab ühtlasi indiviidi ootusi saavutada soovitud tulemus. Ettevõtlusalase hariduse pakkumine on arenenud riikides väga erineval tasemel. On riike, kus ettevõtlust hakatakse õppima juba algkoolis jätkates sellega põhi- ja keskastmes, samas, kui mõnel pool saab ettevõtlusõpet vaid spetsiaalsetes õppeasutustes. Esimesel juhul on suuremal osal

elanikkonnast ettevõtlusega alustamiseks ja ettevõtte juhtimiseks vajalikud baasteadmised olemas ning võib eeldada ka suuremat ettevõtlusaktiivsust. (Ahmad, Hoffmann 2008: 25-29)

Sotsiaalse kapitali näol on tegemist väga mitmekülgse nähtusega, mistõttu on erinevad autorid seda eri vaatenurkadest käsitlenud nii laiemas kui ka kitsamas tähenduses. Scrivens ja Smith (2013) rõhutavad oma määratluses sotsiaalse kapitali, kui tootmissisendi (sarnaselt teistele kapitaliliikidele) olemust: “Laiemas tähenduses on sotsiaalne kapital sotsiaalsete sidemete tootlik väärtus, kus tootmise all ei mõelda vaid kaupade ja teenuste tootmist (kuigi ka see on oluline komponent), vaid tootlikkust, mille tulemuseks on üldisem heaolu“ (*Ibid.* 2013: 9). Maailmapanga definitsioon kohaselt hõlmab ühiskonna sotsiaalne kapital „institutsioone, suhteid, hoiakuid ja väärtushinnanguid, mis reguleerivad inimestevahelist läbikäimist ja aitavad kaasa majanduslikule ja sotsiaalsele arengule.“ (World Bank 2001). See sõnastus kattub suuresti mitteformaalsete institutsioonide olemuse kirjeldusega. Eeltoodud käsitlused seovad omavahel mikro- ja makrotasandi, ühendades institutsioonid ja indiviidi.

Sotsiaalse kapitali positiivne mõju on eeldusena kirjas juba toodud definitsioonides ning empiirilised uuringud on seda ka kinnitanud - sotsiaalne kapital on positiivses seoses ettevõtte tulemuslikkusega (Baker 1990) Ühest küljest, sotsiaalne kapital „ergutab koostööd ja vähendab opportunismi. Sotsiaalse kapitali kõrge tase hoiab institutsionaalsed faktorid hästi toimivana ning suurepärasel töökorras. Formaalsed ja mitteformaalsed piirangud vähendavad suhtlemise kulusid osaliste vahel ning mõju majandusaktiivsusele on positiivne ja teretulnud.“ (Cella 2015: 2) Samas leitakse, et liiga tugevad kogukondlikud sidemed võivad mõjuda ka negatiivselt – tekivad suletud, oma sisemiste reeglitega grupid, kus seatakse sisenemispiiranguid ning tõrjutakse „autsaidereid“. Range kinnipidamine aja jooksul väljakujunenud reeglitest võib piirata isiklikku vabadust ning mõjuda pärssivalt inimeste algatusvõimele.

Nahapiet ja Ghoshal'i (1998) järgi on sotsiaalsel kapitalil kolm dimensiooni – struktuurne (*structural*), suhte- (*relational*) ja kognitiivne (*cognitive*) kapital, mis on omavahel tihedalt seotud. Struktuurne dimensioon kujutab endast sotsiaalseid suhteid ja

sotsiaalseid sidemeid, mis võimaldavad juudepääsu informatsioonile ja ressurssidele, suhete dimensioon puudutab ajalooliselt väljakujunenud inimestevahelisi isiklikke suhteid ning kognitiivne dimensioon hõlmab ühiseid vaateid ja arusaamu. Suhtekapitali tuum – usaldus ja usaldusväärsus – on tugevalt seotud ettevõtjate arengupüüdlustega (Liao, Welsch 2003). Sisaldades sotsiaalseid võrgustikke ja üldiseid norme, loob sotsiaalne kapital võimaluse koostööks, mille aluseks on usaldus.

Ettevõtluse seisukohalt on oluline nii inimestevaheline kui ka institutsionaalne usaldus, mis aitavad kaasa ettevõtluseks soodsa keskkonna loomisele ja ressursside (raha, informatsioon, kliendid) paremale kättesaadavusele sotsiaalsete võrgustike kaasabil. Institutsionaalne usaldus on potentsiaalsetele ettevõtjatele oluline, et alustada ettevõtlusalase tegevusega. Nad otsustavad ettevõtluse kasuks seetõttu, et ootavad sellest suuremat kasu, kui palgalise töövõtja positsioonist (mitte ainult rahaliselt mõõdetavat kasu, vaid ka nt paindlikumat töökorraldust, suuremat vabadust otsustada jmt). Kui institutsioonid ei tundu usaldusväärsed ja ettevõtja õigused võivad jääda kaitseta, on suurem tõenäosus, et (formaalse) ettevõtlusega ei alustata. (Kara 2014: 54).

Nii sotsiaalsel kui inimkapitalil on oluline roll jätkusuutliku majandus- ja inimarengu tagamisel, kuigi nendevahelised seosed on komplekssed ning mitmesuunalised (Parts 2005: 52). Majanduskasvu üheks eelduseks on inimkapitali kvaliteet (näitajateks haridus ja tervis), kuid selle saavutamiseks on vajalik majanduskasv, mis võimaldab teha inimkapitali kvaliteedi parandamiseks investeeringuid. „Investeering homsesse on aga alati seotud tänase tarbimise piiramisega. Kas ja millisel määral ühiskond sellega nõustub, sõltub suuresti ühiskonna sidususest ja inimeste usaldusest riiklike institutsioonide suhtes (ehk sotsiaalsest kapitalist ühiskonna tasandil)“ (*Ibid.*).

Nagu eelnevast selgub, on mõlemad kapitaliliigid institutsionaalse keskkonnaga seotud, veelgi enam, need moodustavad selle lahutamatu osa. Sotsiaalne kapital hõlmab sotsiaalsvõrgustikke ja sotsiaalse käitumise norme, millel põhineb koostöö. Koostöö aluseks on ausus, usaldus ja vastastikune mõistmine. Inimkapitalis oluliste teadmiste ja oskuste omandamine ja edasiandmine toimub sageli sotsiaalsete sidemete ja võrgustike kaudu. (Nissan *et al.* 2011)

Sotsiaalse kapitali olukorrast ülevaate saamiseks on võimalik kasutada VWS andmeid, mis kajastavad sotsiaalse kapitali näitajana usaldust – nii inimestevahelist usaldust kui usaldust institutsioonide ja massimeedia vastu. Lisaks otsestele usaldust puudutavatele küsimustele, millega püütakse hinnata kui suur hulk inimestest ja mil määral usaldab midagi/kedagi, võib uuringust leida küsimusi, mis mõõdavad usaldust kaudselt.

Inimkapitali ja selle komponentide, sh hariduse kohta avaldatakse andmeid Inimarengu aruandes (*Human Development Report*), need kajastavad näiteks kirjaoskuse taset, koolikohustuse täitmist ja koolist väljalangemist erinevatel haridustasemetel. Andmeid eraldi ettevõtlusalase hariduse kohta nii koolis kui ka peale koolikohustuse lõppemist kogub GEM uuring.

2. ETTEVÕTLUSE INSTITUTIONAALSETE TEGURITE EMPIIRILINE ANALÜÜS

2.1. Varasemad empiirilised uuringud

Varasemad empiirilised uuringud annavad alust eeldada konkreetseid seoseid ettevõtluse ja institutsionaalse keskkonna tegurite vahel. Seost on uurinud Stel, Storey ja Thurik (2007). Nad kasutasid oma töös Maailmapanga uuringu *Doing Business* ja GEM andmeid 39 riigi kohta, valides ettevõtluse näitajaks alustavate ja uute ettevõtete arvu (TEA), ning jõudsid järeldusele, et miinimumnõuded kapitalile ja tööturu regulatsioonid vähendavad ettevõtlusaktiivsust riikides, kuid regulatsioonid, mis suurendavad ettevõtlusega alustamiseks vajalikele protseduuridele arvu, neile kuluvat aega ja raha, ei ole ettevõtluse tasemega seotud. Selle võimaliku põhjusena toovad autorid esile fakti, et sisenemispiirangud mõjutavad pigem ettevõtluse jaotust formaalse ja mitteformaalse vahel kui kogu ettevõtlusaktiivsuse taset. Samuti märgivad autorid, et tegurite mõju on erinev võimalus- ja vajaduspõhise ettevõtluse lõikes.

Majanduslike ja poliitiliste institutsioonide mõju ettevõtlusele keskendudes ettevõtluse avaldumisele formaalse või mitteformaalsena on uurinud Autio ja Fu. (2014). Autorid on analüüsinud andmeid 18 Aasia ja Vaikse ookeani riigis aastatel 2001-2010 ning jõudnud järeldusele, et institutsioonide kvaliteet (mõõdetuna *Heritage Foundation* majandusvabaduse koondindeksiga) mõjutab mõlemat tüüpi ettevõtlust – mitteformaalselt (näidikuks autorite poolt välja töötatud hinnanguline sisenemine mitteformaalsesse ettevõtlusesse) otseselt ja formaalset (näidikuks uute ettevõtete registreerimise suhe tööealisse elanikkonda vanuses 18-64 a.) kaudselt. Institutsionaalse kvaliteedi tõus suurendab formaalse ettevõtlusega alustamist ning vähendab mitteformaalse ettevõtlusega alustamist. Ilmnes ka koostoime efekt – selleks, et ettevõtluse tase tõuseks on vaja nii poliitilisi kui ka majanduslikke institutsioone. Kuigi

autorid ei uurinud eraldi sisenemispääsmeid, on nende järeldused siiski kooskõlas Stel *et al.* (2007) uurimuses toodud järeldusega – institutsioonid mõjutavad jaotust formaalse ja mitteformaalse ettevõtluse vahel.

Sarnaselt eelnevatega uurivad Freytag ja Thurik (2007) seost ettevõtluse ja institutsionaalse keskkonna vahel olles valinud institutsionaalse keskkonna näitajaks majandusvabaduse (täpsemalt FI majandusvabaduse indeksi koosseisu kuuluva näitaja *Regulations*, vt ka lk 31) ja ettevõtluse näitajaks iseendale töö andjad. Nende fookuses on nii soov alustada ettevõtlusega kui ka tegelik ettevõtlus (nii eelistus iseendale töö andjaks olemise kasuks kui ka tegelik iseendale tööandjate hulk) kokku 25 riigis Euroopa Liidus ja USA. Kuigi nende regressioonanalüüs ei suuda selgitada endale töö andjate taset – ükski testitud teguritest (oodatav eluiga, kulud tervishoiule, regulatsioonid) ei omanud olulist seost, siis jõuavad nad siiski järeldusele, et majanduse suurem vabadus regulatsioonidest on oluline selgitamaks eelistusi hakata ise endale tööandjaks, nagu ka majandusvabaduse koondindeks (eelistus iseendale töö andjaks olemise kasuks oli kõigi faktoritega negatiivselt seotud). Samuti oli oluline seos fiktiivse muutujana sisse toodud näitajal „postkommunistlik riik“, mille eemaldamisel mudelist muutusid kõik seosed ebaolulisteks.

Samad näitajad on institutsioonide (majandusvabaduse indeks) ja ettevõtluse (mõõdetuna iseendale töö andjate arvuga, ainult formaalne ettevõtlus) vaheliste seoste uurimiseks 23 OECD riigi kohta aastatel 1972-2002 valinud Nyström (2008). Erinevalt eelpool kirjeldatud uurimustest, on Nyström kasutanud 5 majandusvabaduse komponenti eraldi – valitsuse suurus, õigusstruktuur ja omandiõiguste kaitse, ligipääs kindlale rahale, rahvusvahelise kauplemise vabadus ning laenu tööjõu ja äri regulatsioonid. Ta leiab, et väiksem valitsussektor, parem õiguslik struktuur ja omandiõiguste tagatus suurendavad ettevõtlusaktiivsust. Lisaks saab kinnitust negatiivne seos regulatsioonide ja ettevõtluse vahel (Freytag, Thurik 2007) - krediidi, töö ja äri vähesem reguleerimine suurendab ettevõtlusaktiivsust.

Bjørnskov ja Foss (2008) püüavad selgitada erinevat ettevõtlusaktiivsust riikides erineva majanduspoliitika ja institutsioonide ülesehitusega, kasutades

majandusvabaduse näitajaid, et kindlaks teha, millised majanduspoliitika elemendid ja institutsionaalne keskkond soodustavad ettevõtlust. Analüüsis kasutatakse GEM andmeid 29 riigi kohta, ettevõtluse taseme näitajaks on valitud varases staadiumis ettevõtluse indeks (TEA), eristades seejuures vajadus- ja võimaluspõhist ettevõtlust. Majandusvabaduse näitajaks on FI majandusvabaduse indeksi viis komponenti. Autorid leiavad, et valitsuse suurus on ettevõtlusaktiivsusega negatiivses seoses (nagu ka Nyström 2008, vt lk 40) ja kindel valuuta positiivses. Ülejäänud 3 majandusvabaduse komponenti ei ole läbi viidud analüüsi põhjal ettevõtlusaktiivsusega oluliselt seotud.

Formaalsete institutsioonide kõrval ka mitteformaalsete institutsioonide mõju ettevõtlusele uurivad Crnogaj ja Hojnik (2016), kasutades ettevõtluse näitajana TEA indeksit (GEM) ning kombineerides institutsionaalset keskkonda iseloomustavate näitajate komplekti GEM ja HF andmebaaside põhjal. Autorid võtavad arvesse riikide majandusarengu tasemeid ning kaasavad analüüsi need riigid, mis on investeerimis- või innovatsioonipõhises majanduse arengustaadiumis. Uurimistöö tulemusena jõuavad autorid järeldusele, et institutsionaalne keskkond (valitsussektori kulud ja finantsiline vabadus esmajoones) ning kultuurilised ja sotsiaalsed normid, (ettevõtlus kui soovitatav karjäärivalik, ettevõtjate positiivne kajastamine meedias), mõjutavad tugevalt varases staadiumis ettevõtluse ulatust, tuues seejuures piirangutena välja valimi väiksust ning rõhutades vajadust uurida seoseid teiste ettevõtlust iseloomustavate näitajatega.

Powell ja Rodet (2012) on uurinud ettevõtluse seost sotsiaalse aktsepteerimise (ettevõtlus kui soovitatav karjäärivalik) ja institutsionaalse keskkonnaga (ettevõtlusvabadus) ning on jõudnud järeldusele, et ettevõtja kultuuriline legitiimsus ja vabadus, eriti vabadus valitsusest mõjutavad ettevõtlust positiivselt. Seejuures tuleb silmas pidada, et regressioonanalüüs ei kaasanud kõiki EL riike andmete puudumise tõttu (21), samuti arvavad autorid, et täiendavalt tuleks uurida erinevate ettevõtluse mõõdikute seoseid (kasutusel oli varase staadiumi ettevõtluse näitaja TEA), eristada tuleks ka vajadus- ja võimaluspõhist ettevõtlust. Vaatamata piirangutele, leiavad autorid, et empiirilised tõendid on piisavad järeldamiseks, et nii institutsioonide kvaliteet kui ka sotsiaalne tunnustamine mõjutab ettevõtluse jaotumist produktiivse ja ebaproduktiivse vahel esimese kasuks.

Oma doktoritöös ühendab Kara (2014) kaks uurimissuunda – rahvusvahelised ettevõtlusuuringud ja rahvusvahelise juhtimise, uurides institutsionaalse, majandusliku, tehnoloogilise ja kultuurilise konteksti mõju ettevõtlusele riikidesiseste regioonide lõikes kasutades ettevõtluse mõõtmiseks tööealiste inimeste arvu, kes on ise endale tööandjaks ning püstitades 10 erinevat hüpoteesi seoste kohta ettevõtlusaktiivsuse ja erinevate tegurite vahel. Tulemused viitavad, et teguritel nagu institutsionaalne usaldus (kombineeritud näitaja EVS uuringu põhjal, mis näitab usaldust erinevate institutsioonide vastu, nagu nt kirik, valitsus, parlament jne) ja pikaajaline orientatsioon on positiivne mõju ettevõtlusele regioonide lõikes.

Sotsiaalse kapitali ja ettevõtluse kasvupüüdluste vahelist seost on uurinud Liao ja Welsch (2003), kes on alustavad ettevõtjad jaganud tehnoloogiapõhisteks ja mittetehnoloogiapõhisteks ning sotsiaalse kapitali struktuuraseks, suhte- ja kognitiivseks tasandiks. Autorid leiavad, et suhtetasand (usaldus ja usaldusväärus) on positiivses seoses nii tehnoloogiapõhise kui ka ülejäänud ettevõtlusega ning mittetehnoloogilistele ettevõtjatele tuleb kasuks struktuurne kapital – sotsiaalsete võrgustike ulatuslikkus. Analüüs põhines USA-s läbi viidud küsitlusel kasutades muutujatena autorite poolt loodud mõõdikuid ning struktuurse modelleerimise meetodit.

Religiooni seost ettevõtlusaktiivsusega on käsitletud oma uurimistöodes näiteks Henley (2014) ning Audretsch, Boente ja Tamvada (2007). Kuigi esimesel juhul oli fookuses kristlus (ettevõtluse mõõdikuks TEA, religiooni mõõdikud kombineeritud kombineeritud GEM uuringu põhjal) ja teisel uuriti peamiselt hinduismi (kuid ka kristlust ja islamit) kasutades andmeid pea 90 tuhande tööliste kohta Indias, siis seos ettevõtlusega ilmnas mõlema uuringu tulemusena. Samal ajal, kui seos kristluse ja islamiga on positiivne, siis hinduism mõjub ettevõtlusele pärssivalt. Henley toob lisaks välja asjaolu, et seal, kus riik püüab sekkuda religiooni, võib ettevõtlusaktiivsus seeläbi kannatada saada.

Kokkuvõtte valikust viimasel kümnendil tehtud uuringutest seoste kohta ettevõtluse ja institutsionaalse keskkonna tegurite vahel kronoloogilises järjekorras on toodud järgnevas tabelis 3.

Tabel 3. Ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest kronoloogilises järjekorras.

Autor(id)	Uuritav seos/meetod	Järeldused
Liao, Welsch 2003	Sotsiaalse kapitali 3 dimensiooni (struktuurne, suhte ja kognitiivne) seos ettevõtlusega. Mõju erinevus tehnoloogiapõhistele ja mitte tehnoloogiapõhistele ettevõtjatele. Struktuurne modelleerimine.	Tehnoloogiapõhisele ettevõtlusele avaldab enam positiivset mõju suhtekapital – vabam ja suurem infovahetus. Mittetehnoloogiapõhistele ettevõtjatele tuleb rohkem kasuks struktuurne kapital – sotsiaalsete võrgustike ulatuslikkus.
Audretsch, Boonte, Tamvada 2007	Religiooni seos ettevõtlusaktiivsusega: kuidas usk mõjutab inimeste otsust hakata ettevõtjaks.	Usk ja traditsioonid kujundavad otsust tegeleda ettevõtlusega: kristlus ja islami seos ettevõtlusega on positiivne, hinduism'iga negatiivne.
Freytag, Thurik 2007	Seose ettevõtluse ja institutsionaalsete tegurite vahel jaotades ettevõtluse tegelikuks (iseendale töö andjad) ja latentseks (eelistus iseendale tööandjaks hakkamise kasuks). Regressioonanalüüs.	Tegurid oodatav eluiga, kulud tervishoiule, regulatsioonid ei selgita tegeliku ettevõtluse taset. Latentse ettevõtluse näitaja on kõigi faktoritega negatiivselt seotud, samuti on oluline seos fiktiivse muutujana sisse toodud näitajal postkommunistlik riik, mille eemaldamisel mudelist muutuvad kõik seosed ebaolulisteks.
Stel, Storey, Thurik 2007	Seos ettevõtluse ja regulatsioonide (administratiivne koormus, tööjõu regulatsioonid) vahel. Regressioonanalüüs kahevõrrandilise mudeliga.	1) negatiivne seos miinimumkapitali nõudega; 2) tegurite mõju on erinev võimalus- ja vajaduspõhise ettevõtluse lõikes; 3) tööturu regulatsioonide rigiidsus mõjutab ettevõtlust
Bjørnskov, Foss 2008	Seos majandusvabaduse ja ettevõtlusaktiivsuse vahel. Regressioonanalüüs.	Valitsussektori suurus on negatiivselt seotud ettevõtluse tasemega, kindel raha positiivselt.
Nyström 2008	Seos institutsionaalse keskkonna ja formaalse ettevõtluse vahel mõõdetuna iseendale tööandjate tasemega. Regressioonanalüüs.	Väiksem valitsussektor, parem õiguslik struktuur ja parem omandiõiguste kaitse ning laenu, tööjõu ja äri vähesem reguleerimine aitab kaasa ettevõtluse kasvule.
Powell, Rodet 2012	Kultuuriliste ja institutsionaalsete tegurite seos ettevõtlusega. Regressioonanalüüs.	Ettevõtjate kultuuriline legitiimsus ja vabadus, eriti vabadus valitsusest, on seotud varajases staadiumis ettevõtlusega.
Autio, Fu 2014	Majanduslike ja poliitiliste institutsioonide seos ettevõtluse jaotumisele formaalse ja mitteformaalse ettevõtluse vahel. Regressioonanalüüs.	Institutsioonide kvaliteedil on oluline mõju ettevõtlusele. Ilmnes ka koostoime efekt – ettevõtluse taseme tõusuks, on vaja nii poliitilisi kui ka majanduslikke institutsioone
Henley 2014	Religiooni seos ettevõtlusaktiivsusega. Regressioonanalüüs.	Positiivne seos religiooni ja ettevõtluse vahel. Seal, kus valitsus piirab usuvabadust, võib see mõjuda halvasti ettevõtlusaktiivsusele.
Kara 2014	Seos ettevõtluse ja institutsionaalse, majandusliku, tehnoloogilise ja kultuurilise konteksti vahel Euroopa regioonides Hierarhiline lineaarne mudel (HLM 6.0).	Viited positiivsele seosele institutsionaalse usalduse, pikaajalise orientatsiooni ja ettevõtluse taseme vahel.
Crnogaj, Hojnik 2016	Seos ettevõtlusaktiivsuse ja institutsionaalsete tegurite vahel. Regressioonanalüüs.	Varases staadiumis ettevõtlus on seotud institutsionaalse keskkonna teguritega, eriti kultuuriliste ja sotsiaalsete normidega.

Allikas: autori koostatud

Käesoleva magistritöö kontekstis on olulised ka teiste ettevõtluskeskkonna tegurite seos ettevõtluse ja ka majandusarenguga, kuivõrd just ettevõtlus võib olla ühenduslüliks institutsionaalsete tegurite ja majandusarengu vahel. Jüri Sepp (2006) on uurinud institutsionaalsete tegurite ja inimkapitali mõju riikide majanduspotentsiaalile ja -kasvule ning jõudnud järeldusele, et tulutase (SKT elaniku kohta) on tihedalt seotud inimkapitali põhikomponentidega (haridus ja tervis) ja institutsionaalset kvaliteeti esindava majandusvabaduse tasemega. Laiem ökonomeetiline analüüs küll ei võimaldanud täie kindlusega väita, et inimkapitali kasutamata potentsiaalil on otsene positiivne seos majanduskasvuga, kuid õnnestus tõestada, et majandusvabaduse kasv on majandusarengu kasvu statistiliselt oluliseks teguriks.

Sarnase tulemuseni jõuab ka uurimistöö institutsionaalsete tegurite mõjust riigi majanduskasvule (Sepp, Eerma 2007) – majandusareng on positiivselt seotud nii majandusvabaduse baastasemega kui ka majandusvabaduse kasvuga antud aastal. Seejuures juhivad autorid tähelepanu asjaolule, et ainult makrotasandit uurides ei saa vastuseid kõikidele küsimustele, oluline on vaatluse alla võtta ka mikrotasand.

2.2. Andmed ja metoodika

Mida suurem on empiirilises analüüsis kasutatav valim ja vaatluste arv, seda usaldusväärsemad on tulemused. Kahjuks oli võrreldavate andmete leidmine üsna raske. Kasutatud on andmeid, mida avaldavad Maailmapank (*World Bank*), *Heritage Foundation*, *Fraser Institution*, *Freedom House*, Globaalne ettevõtlusmonitooring (*Global Entrepreneurship monitor*), Maailma väärtusuuring (*World Values Survey*), Euroopa väärtusuuring (*European Values Study*), Maailma majandusfoorum (*World Economic Forum*). Kuigi allikaid on, kajastuvad neis andmed erinevate riikide ja perioodide kohta ning piisava suurusega valimi nimel tuli teha järeleandmisi ajalises raamistikus. Esialgse valimi, moodustasid 139 riiki Maailmapanga andmebaasis. Kuigi eesmärgiks ei olnud võrrelda võimalikult sarnase tasemega riike (tunnuste suurem varieeruvus tuleb seoseanalüüsile kasuks), siis madala ja väga madala inimarengu tasemega riikide hulgas oli palju neid, mille kohta polnud soovitud andmeid võimalik leida.

Edasise valiku käigus jäid välja need riigid, kus mõne mõõdiku andmeid polnud avaldatud ühegi aasta kohta vaadeldavas perioodis 2011-2015. Viieaastane periood on valitud maksimeerimaks andmetega kaetud vaatluste arvu. Kuna riikide lõikes on andmed saadaval erinevate aastate kohta (eriti puudutab see just sotsiaal-kultuurilise keskkonna uuringuid, mida viiakse läbi pikema ajalise intervalliga ning milles kõik riigid regulaarselt ei osale), siis on algandmeteks võetud vaatlusaluses perioodis iga riigi kohta nende aastate keskmine, mille kohta olid andmed vaadeldavas ajavahemikus olemas. Lõpliku valimi moodustavad 39 riiki üle maailma inimarengu tasemega (vastavalt Inimarengu aruandes toodud klassifikatsioonile) keskmisest väga kõrge tasemeni, sh 24 Euroopa Liidu riiki.

Erinevate nähtuste vaheliste seoste empiiriliseks kvantitatiivseks mõõtmiseks on mitmeid võimalusi, eelpool käsitletud uurimistöödes on valdavalt meetodiks valitud regressioonanalüüs, mida peetakse parimaks meetodiks juhul, kui erinevaid muutujaid on palju. Regressioonanalüüs on ökonomeetrilises analüüsis kasutatav põhimeetod, mis võimaldab kvantitatiivselt hinnata majandusnähtuste vahelisi seoseid. Regressioonanalüüsi kvantitatiivseks tulemuseks on regressioonimudel (regressioonivõrrand), mis kirjeldab statistilist seost sõltuva muutuja (endogeense muutuja) ning sõltumatu(te) (eksogeense) muutuja vahel. (Paas 2008: 46)

Ka käesolevas magisritöös on nii ettevõtluse ja majandusarengu ja -taseme vaheliste seoste, kui ka ettevõtlust mõjutavate institutsionaalsete tegurite uurimiseks ja analüüsimiseks kasutatud regressioonanalüüsi tarkvarapaketi SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*) abil.

Regressioonanalüüsi ettevalmistavas etapis on kasutatud graafilist analüüsi tabelarvutusprogrammis Excel ning SPSS paketi abil läbi viidud korrelatsioonianalüüsi, mis on üheks enamlevinud meetodiks arvtunnuste vahelise seose uurimisel ning valimi alusel saadud tulemuste laiendamisel üldkogumile. Korrelatsioonianalüüs võimaldab selgitada uuritavate tunnuste vaheliste seoste olemasolu, seose tugevust, suunda ja statistilist olulisust. (Paas 2008: 37) Korrelatsioonianalüüs on abiks regressioonimudeli konstrueerimisel ning aitab langetada otsust, millised muutujad mudelisse sobivad.

2.3. Ettevõtluse ja majandusarengu seos

Kõrgendatud huvi ettevõtluse vastu püsib suuresti eeldusel, et ettevõtlus mõjutab majandusarengut ja -kasvu. Mida suurem on ettevõtlusaktiivsus, seda kõrgemal arengutasemel on majandus ning mida kiiremini ettevõtlus kasvab, seda kiirem on majanduskasv (Carree *et al.* 2002; Carree *et al.* 2007; Fotopoulus 2012; Minniti, Levesque 2010; Nissan *et al.* 2011; Wennekers *et al.* 2005; Wennekers, Thurik 1999 jt). Uuringutes on samuti leitud tõendeid vastassuunalise seose kohta – ettevõtluse tase sõltub majandusarengu tasemest (Acs *et al.* 2008; Wennekers 2006) ning, et ettevõtluse ja majandusarengu seos ei ole lineaarne (Bosma *et al.* 2008; Wennekers, Thurik 1999) (vt ka lk 19-21). Seega on käesoleva töö autor võtnud esmaseks ülesandeks kontrollida seose paikapidavust formaalse ettevõtluse ja majandusarengu vahel.

Võttes aluseks varasemates empiirilistes uuringutes kinnitust leidnud seosed, püstitab autor järgnevad sisulised hüpoteesid:

- 1) Majanduse arengutaseme ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos (vt ka pt 1.3. lk 1k 19-22) (Carree *et al.* 2007; Fotopoulus 2012; Stel *et al.* 2004; Wennekers 2005);
- 2) Majanduskasvu ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos.

2.3.1. Muutujate valik

Muutujate valikul on võetud aluseks eelnevalt käsitletud sisulised hüpoteesid. Ettevõtlust iseloomustavaks endogeenseks muutujaks on valitud ettevõtete registreerimistihedus ehk uute registreeritud ettevõtete suhe tööealisse elanikkonda vanuses 15-64 aastat (*New Business Density*) – *NBD*, mis kajastab formaalse ettevõtluse juurdekasvu. Mõõdik on kooskõlas ettevõtluse definitsiooniga, mis määratleb seda kui tegevust legaalse ettevõtjana (Klapper *et al.* 2010), millegi uue (ettevõtte) loomist ning riskide võtmist (vt ka lk 13).

Uute firmade registreerimise, kui ettevõtluse mõõdiku, puuduseks peetakse eelkõige rahvusvaheliselt kogutud andmete erinevaid kriteeriume, kuna riiklikud registrid, kust andmed saadakse, on enamasti loodud teisi eesmärke silmas pidades. Tavaliselt seostub

ettevõtte registreerimise vajadus kohustusega tasuda makse, kuid millal ja millises ulatuses see kohustus tekib, on riigiti erinev. (Wennekers *et al.* 2005: 294) Samuti jäävad antud mõõdiku puhul kõrvale andmed mitteformaalse ettevõtluse kohta. Kuna produktiivne ettevõtlus, mis mõjub majanduskasvule positiivselt, seostub pigem formaalse ettevõtlusega (Klapper *et al.* 2010), siis on keskendumine formaalsele ettevõtlusele käesoleva töö seisukohalt õigustatud.

Alternatiivse näitajana kaaluti sageli ettevõtluse ja institutsionaalse keskkonna vaheliste seoste uuringutes ettevõtlusaktiivsuse mõõdikuna kasutatavat GEM uuringu TEA/ESEA näitajat (nt Bjørnskov, Foss 2008; Crnogaj, Hojnik 2016; Powell, Rodet 2012). TEA näitajat peetakse sobivaks mõõdikuks, kuna eeldatavalt on just uued ettevõtjad enim mõjutatavad sotsiaalsest staatusest ning majandusvabadusest (Crnogaj, Hojnik 2016), kuid seejuures sisaldab näitaja andmeid ka mitteformaalse ja kavatsuse staadiumis ettevõtluse kohta. Lisaks on Hoffmann *et al.* (2006) koostatud raamistikus ettevõtluse mõõtmiseks (57 ettevõtluse näitajat hinnatakse kvaliteedi järgi) formaalset ettevõtlust kajastav uute ettevõtete sünd (*Entry rates*) kõrgemalt hinnatud. TEA-le antud hinnang on madalam andmete väiksema usaldusväärsuse tõttu, kuna tegemist on kaudse mõõdikuga, mille andmed kogutakse indiviidi tasandil intervjuude käigus, samas, kui *Entry rates* on otsene mõõdik ja andmed põhinevad faktidel. (Hoffmann *et al.* 2006; Ahmad, Hoffmann 2008). Seega ei pidanud töö autor TEA näitajat kõige sobivamaks.

Ettevõtluse mõõdikuna kasutatakse laialdaselt ka iseendale tööd andvate isikute arvu (*self-employed*) (nt Freytag, Thurik 2007; Kara 2014), samas ei pea paljud autorid näitajat empiiriliste uuringute seisukohalt parimaks (Fotopoulus 2012, Henrekson 2007). Kuna andmed iseendale töö andjate kohta ei pruugi rahvusvaheliselt kajastuda ametlikes registrites, siis jäeti ka see näitaja käesolevas töös kõrvale.

Andmed uute ettevõtete registreerimistiheduse kohta on leitud Maailmapanga andmebaasist, kus näitaja mõõdab uute ettevõtete registreerimist 1000 tööealise inimese kohta vanuses 15 - 64 eluaastat. Maailmapank mõõdab ettevõtlust mitme erineva näitajaga, milleks kogutakse andmeid iga-aastaselt 139 riiklikust registrist. Parema võrreldavuse tagamiseks on arvesse võetud vaid ametlikult registreeritud piiratud vastutusega äriühingud (Eesti seadusandluses osaühingud ja aktsiaseltsid). Andmete

kogumise protsess hõlmab telefoniintervjuusid ning kirjavahetust e-posti teel riikide äriregistritega, mis on peamiseks andmeallikaks. Mõningatel juhtudel, kui äriregistrid ei ole võimelised andmeid edastama – enamasti digiteeritud andmebaaside puudumise tõttu – kasutatakse alternatiivseid allikaid, nagu statistikaagentuurid, maksu- ja tööhõiveametid, ettevõtlusorganisatsioonid jmt. (World Bank 2017)

Majanduse arengutaseme mõõdikuks on valitud sisemajanduse kogutoodang elaniku kohta korregeeritud ostujõu pariteediga (*GDP per capita PPP*) ning majanduskasvu näidikuks sisemajanduse kogutoodangu 5 aasta aastakeskmise kasv protsentides (*5 Year GDP Growth Rate (%)*) *Heritage Foundation* andmetel.

2.3.2. Analüüs

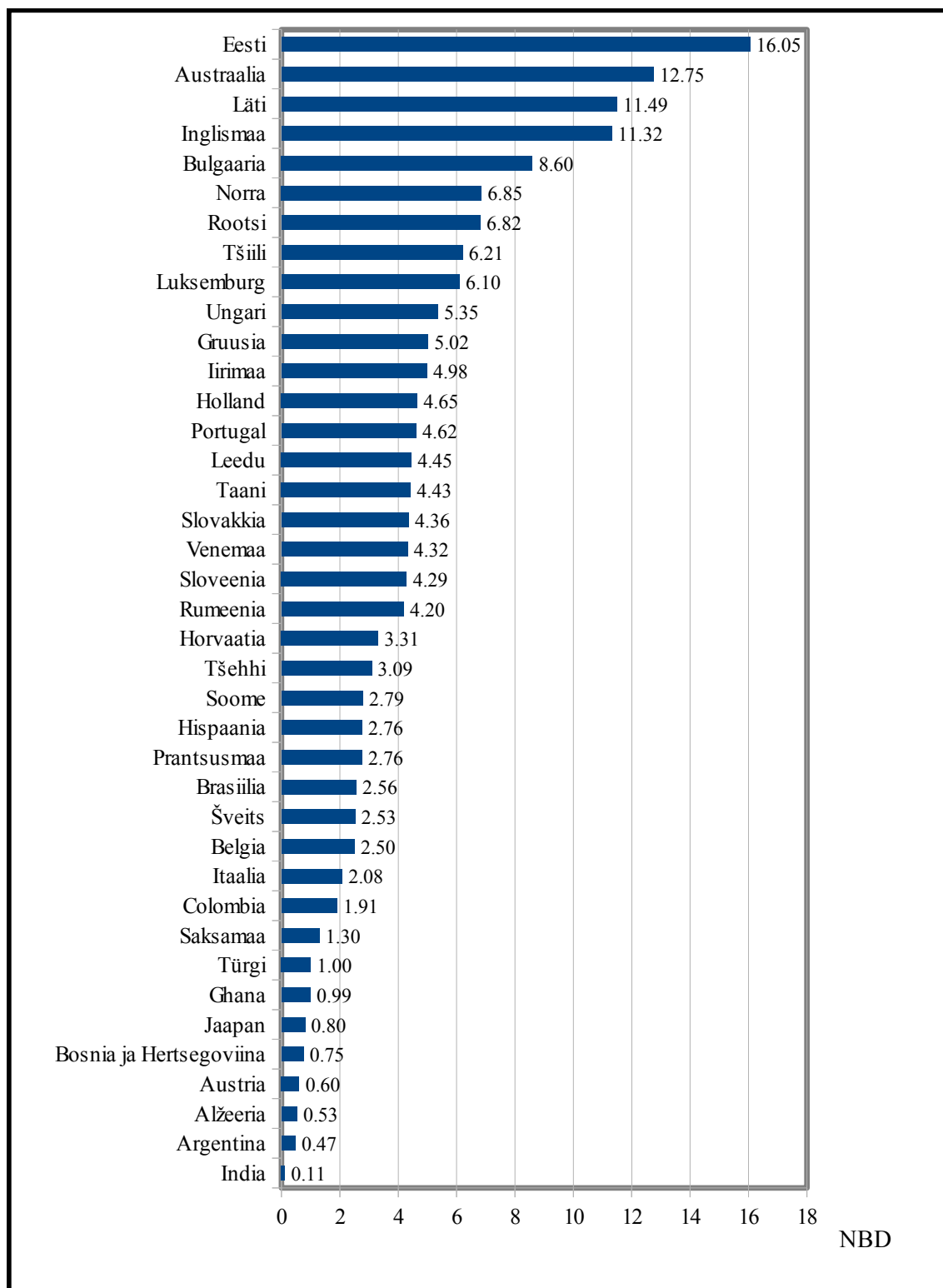
Tabelis 4 on toodud valimi riikide jaotumine Maaailma majandusfoorumi (WEF) klassifikatsiooni järgi kõigi majanduse arengustaadiumite vahel (sh üleminekufaasid):

Tabel 4. Riikide jaotus vastavalt majanduse arengustaadiumile (WEF)

Staadium 1 Ressursipõhine	Üleminekufaas 1. ja 2. staadiumi vahel	Staadium 2 Investeeringu- põhine	Üleminekufaas 2. ja 3. staadiumi vahel	Staadium 3 Innovatsiooni- põhine
Ghana, India	Alžeeria, Venemaa	Argentina, Bosnia ja Hertsegoviina, Brasiilia, Bulgaaria, Colombia, Gruusia, Rumeenia	Horvaatia, Leedu, Läti, Slovakkia, Tšiili, Türgi, Ungari,	Austraalia, Austria, Belgia, Eesti , Hispaania, Holland, Iirimaa, Inglismaa, Itaalia, Jaapan, Luksemburg, Norra, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Saksamaa, Sloveenia, Soome, Šveits, Taani, Tšehhi

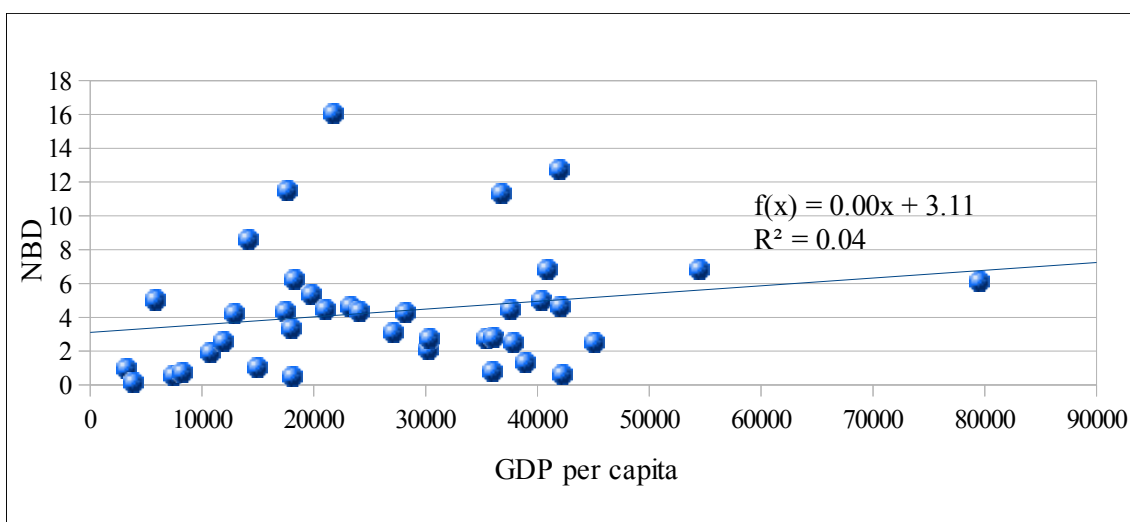
Allikas: (World Economic Forum 2017), autori koostatud

Järgneval joonisel 3 on toodud *NBD* riikide lõikes aastatel 2011-2014 (2015. aasta kohta ei olnud analüüsi läbi viimise ajaks andmeid veel avaldatud) järjestatuna perioodi keskmise näitaja järgi.



Joonis 3. Uute ettevõtete registreerimistihedus (*NBD*) aastatel 2011-2014 järjestatuna perioodi keskmise näitaja järgi
Allikas: (World Bank 2017), autori koostatud

Eesti on uute ettevõtete registreerimistiheduselt valimi riikide eesotsas (kõikidest Maailmapanga andmebaasis kajastatud riikidest 2014. aasta andmetel 4. kohal Hong Kong'i, Malta ja Uus-Meremaa järel), nagu ka Austraalia, Läti, Inglismaa ja Bulgaaria, viimastelt kohtadelt leiab aga India kõrval ka Austria ja Jaapani. Seejuures on kõrgeima ja madalaima näitaja vahe pea 146-kordne, mis viitab mastaabi muutmise vajadusele andmete logaritmimisega. Sellise riikide koosseisu juures torkab silma, et väikseima *NBD* näitajaga valimi riikide hulgas on neid, mis asuvad kõrgeimal majandusarengu tasemel (vt ka tabel 4 lk 48), mis ei luba esmapilgul kindlalt kinnitada ega ümber lükata hüpoteesi varasemates uuringutes leitud seose kohta majandusarengu ja ettevõtluse vahel (vt ka pt 1.3. lk 18-22). Seega alustati ettevalmistavat analüüsi seose kontrollimisega graafilise analüüsi abilt (Excel), mille väljundiks on joonis 4.



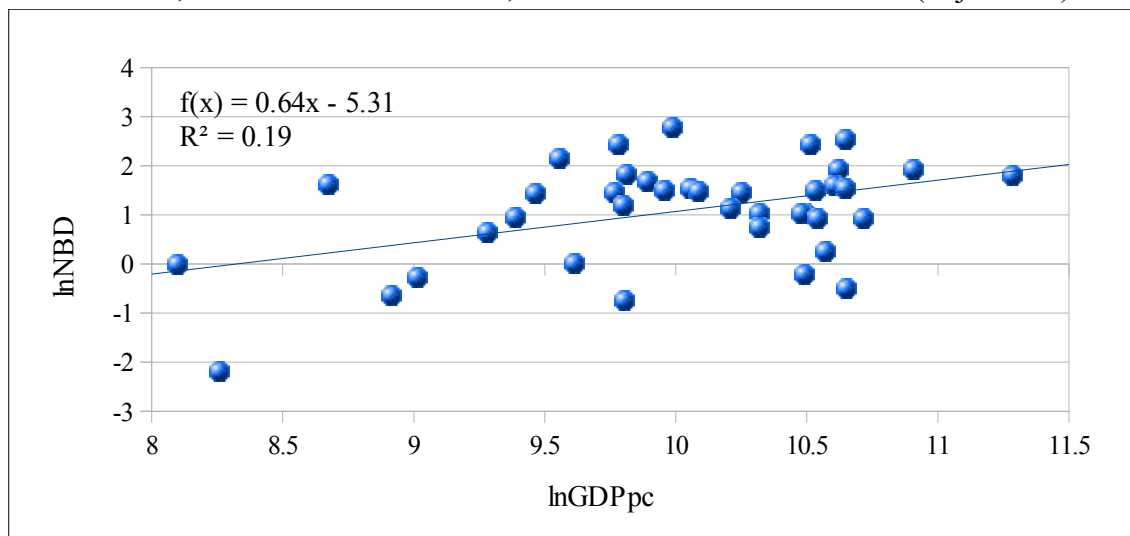
Joonis 4. Uute ettevõtete registreerimistiheduse ja majanduse arengutaseme seos perioodi 2011-2015 keskmiste näitajate alusel
Allikad: (World Bank 2017, Heritage Foundation 2017), autori koostatud

Graafilise analüüsi tulemustest selgub, et majanduse arengutaseme näitaja sisemajanduse kogutoodang elaniku kohta korregeeritud ostujõu pariteediga *GDPpc* suudab kirjeldada alla 5% (determinatsioonikordaja R^2 väärtus), formaalse ettevõtluse näitaja *NBD* variatsioonist, ehk näitajate vahel puudub oluline seos¹. Kuna tulemus on vastuolus teooriaga, siis võib üheks põhjuseks olla mudeli lineaarne kuju:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + u_i$$

1 Seoste uurimisel 39 vaatluse alusel võib olulisuse nivool 0,05 statistiliselt oluliseks pidada korrelatsioone üle 0,32, millele vastab determinatsioonikordaja 0,1 ehk 10%

Mida suurem on erinevus kasutatud näitajate suurima ja väikseima taseme vahel, seda suurem on heteroskedastiivsuse oht, mis võib viia valede järeldusteni. Heteroskedastiivsuse vähendamiseks väga suurte suhteliste erinevuste tõttu nii majandusarengu tasemes kui ka ettevõtluses, on seose leidmiseks otstarbekas mõlemad näitajad eelnevalt logaritmida ning kasutada logaritmmodelit: $\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 \ln X_{1i} + u_i$. Selle tulemusena õnnestus majandusarengu abil kirjeldada ligi 20% ettevõtlusnäitaja variatsioonist, mis on olulisusenivool 0,05 statistiliselt oluline tulemus (vt joonis 5).



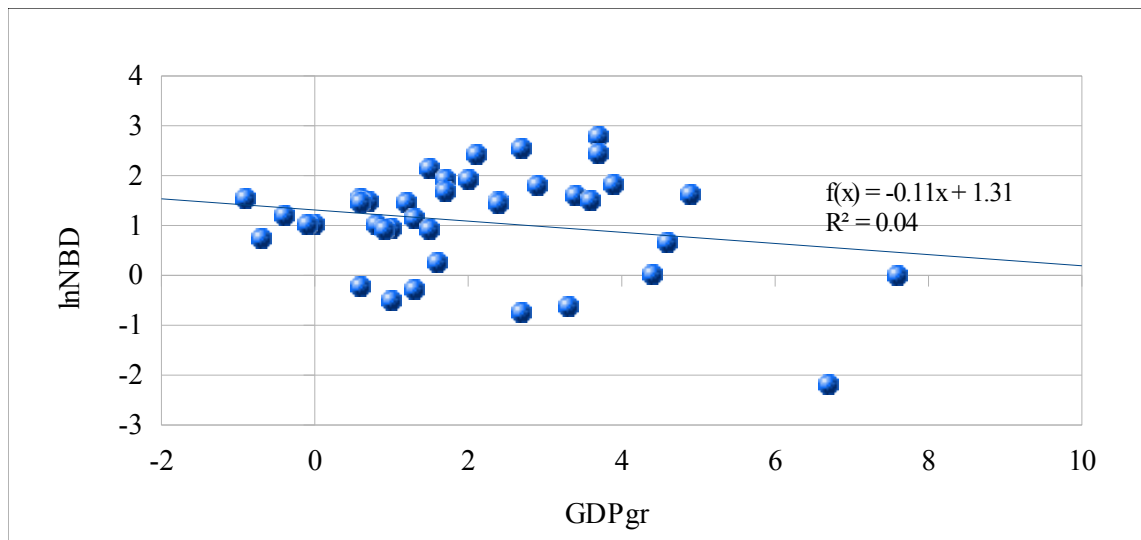
Joonis 5. Seos formaalse ettevõtluse juurdekasvu ja majanduse arengutaseme vahel logaritmmodelis

Allikad: (World Bank 2017, Heritage Foundation 2017), autori koostatud

Parema tulemuse saamine logaritmmodeli abil viitab sellele, et seos näitajate vahel ei ole lineaarne, mis on kooskõlas varasemate uuringutega. Kuna ettevõtluse taseme mõju võib teoreetiliselt olla mõlemasuunaline – kõrgemal arengutasemel riik võib soodustada ettevõtlusaktiivsuse kasvu ja vastupidi - kõrgem ettevõtluse tase võib mõjutada riigi arengutaset, siis tuleb seose tõlgendamisel olla ettevaatlik. Samuti tuleb rõhutada juba varasemate uuringute käigus märgitud asjaolu, et seose iseloom võib sõltuda ka valitud mõõdikutest (nt Acs *et al.* 2008, Kara 2014), kuna erinevate mõõdikud annavad ettevõtluse tasemest väga erineva pildi (*Ibid.*).

Kuna ettevõtluse näidikuks valitud *NBD* on oma olemuselt dünaamiline (näitab uute ettevõtete lisandumist aasta jooksul), siis uuritakse järgnevalt ka ettevõtluse seost majanduskasvuga. Andmed majanduskasvu kohta on võetud ajalise nihkega arvestades

mõju ilmnemiseks kuluvat aega. Kuna perioodi 2010-2014 majanduskasvu näidik sisemajanduse kogutoodangu aastakeskmise kasv protsentides *-GDPgr (5-Year GDP Growth Rate %)* on osade riikide lõikes negatiivne ning samuti pole kõrgeima ja madalaima taseme vahe väga suur, siis on logaritmitud on vaid näitaja *NBD* (lineaarse funktsiooni korral oli kirjeldatud vaid 0,04% näitaja varieeruvusest). Loglineaarse mudeliga jõuab kirjeldatuse tase 4%, kuid jääb siiski ebaoluliseks, (joonis 6).



Joonis 6. Seos ettevõtlusaktiivsuse ja majanduskasvu vahel loglineaarses mudelis Allikad: (World Bank 2017, Heritage Foundation 2017), autori koostatud

Lisaks on jooniselt näha, et näitaja *lnNBD* parameeter on ebaloogilise määrgiga (majanduskasv kahaneb, kui ettevõtlusaktiivsus kasvab).

Järgnevalt kontrolliti seost kahe näitaja *lnNBD* ja *lnGDPpc* ning *GDPgr* vahel regressioonanalüüsiga SPSS paketi abil kasutades kahetegurilist kasvumudelit (tabel 5, lisa 1):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \ln X_{1i} + \beta_2 \ln X_{2i} + u_i, \text{ kus}$$

Y_i – *GDPgr* (i riigis);

X_{1i} – *lnNBD* (i riigis)

X_{2i} – *lnGDPpc* (i riigis);

β_0, β_1 – mudeli parameetrid;

u_i – juhuslik komponent, ehk vealiige;

$i = 1, 2, \dots, n, 39$ – valimi maht (riikide arv) Y_i

Tabel 5. Mudeli (1) hindamise tulemused

Sõltuv muutuja <i>GDPgr</i>	Koefitsiendid/Mudeli kokkuvõte
	Mudel 1***
Vabaliige	19,01***
<i>lnGDP</i>	-1,70***
<i>lnNBD</i>	0.15
R	0.61
R ²	0.38
se	1.53

Vaatluste arv 39/36

*olulised nivool 0,1,**olulised nivool 0,05 ***olulised nivool 0,01

Allikas: autori koostatud.

Mudeli (1) poolt on kirjeldatud 38% majanduskasvu hajuvusest. Olulisuse tõenäosus $p < 0,05$, näitab, et olulisuse nivool $\approx 0,05$ ehk usaldusnivoo 0,95 korral on hinnatud mudel (1) statistiliselt oluline.

Ehkki ilmneb formaalse ettevõtluse positiivne mõju majanduskasvule, jääb see siiski statistiliselt ebaoluliseks. Samas aga selgus statistiliselt oluline tulukonvergens (riikide tulutasemete võrdsustumine) – mida kõrgem on majanduse arengutase, seda aeglasem majanduskasv (kui majanduse arengutase kasvab ühe ühiku võrra, alaneb oodatav majanduskasv 1,7 protsendipunkti võrra/kui GDPpc kasvab e korda, siis väheneb majanduskasv 1,7 pp võrra).

2.4. Ettevõtluse seos institutsionaalsete teguritega

Makrotasandil tehtud uuringud näitavad seost institutsionaalse keskkonna erinevate komponentide ja ettevõtlusaktiivsuse vahel. Järgneva analüüsi eesmärgiks on hinnata empiirilisel riikide ettevõtlusaktiivsuse seoseid nende institutsionaalsete iseärasustega ning tuua välja olulisemad tegurid. Seejuures uuritakse seoseid nii formaalsete kui mitteformaalsete institutsioonidega kaasates ka sotsiaalse ja inimkapitali tegurid, mis on institutsionaalse keskkonnaga tihedalt läbi põimunud. Seoste olemasolu võimaldab prognoosida üldiseid trende ettevõtluses nagu ka trende riiklikul tasandil, samuti hinnata

ettevõtluse arendamiseks väljatöötatud meetmete asjakohasust ning leida uusi võimalusi nende tõhustamiseks.

Varasemate empiiriliste uuringute põhjal ning sisulistest kaalutlustest lähtuvalt on autor püstitanud järgnevad sisulised hüpoteesid:

- 3) Formaalse ettevõtluse juurdekasvu ja institutsionaalse kvaliteedi (formaalsed institutsioonid) vahel on positiivne seos (Autio, Fu 2014; Bjørnskov, Foss 2006; Crnogaj, Hojnik 2016; Nyström 2008; Powell, Rodet 2012);
- 4) Formaalse ettevõtluse juurdekasvu ja sotsiaal-kultuurilise keskkonna (mitteformaalsed institutsioonid- kultuurilised ja sotsiaalsete normid, religioon) vahel on seos. Seos võib olla nii positiivne kui negatiivne (Audretsch *et al.* 2007; Crnogaj, Hojnik 2016; Henley 2014; Kara 2014; Powell, Rodet 2012);
 - 4^a) ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsete normid – positiivne seos
 - 4^b) religiooni olulisus – negatiivne seos
- 5) Formaalse ettevõtluse juurdekasvu ja sotsiaalse kapitali (usaldus ja usaldusväärsus) vahel on positiivne seos (Liao, Welsch 2003, Nissan *et al.* 2011; Scrivens, Smith 2013);
- 6) Formaalse ettevõtluse juurdekasvu ja inimkapitali kvaliteedi (haridus) vahel on positiivne seos (Kara 2014).

2.4.1. Muutujate valik

Endogeenseks muutujaks on valitud juba ettevõtluse ja majandusarengu vahelise seose uurimisel kasutatud formaalse ettevõtluse juurdekasvu näitaja *NBD (New Business Density)* (vt ka lk 46-47). Institutsionaalse keskkonna mõju hindamiseks valitud eksogeensed muutujad on jaotatud 2 põhikategooriasse:

- formaalsed institutsioonid;
- mitteformaalsed institutsioonid.

Formaalsete institutsioonidena käsitletakse käesolevas magistritöös formaalseid regulatsioone (vs neid kehtestavaid ning nende täitmist kontrollivaid organisatsioone, vt ka lk 26-27). Formaalsete institutsioonide kvaliteedi mõõdikuna kasutatakse enamasti

majandusvabaduse indeksit või selle alamkomponente. Kuna eelnevad uuringud on leidnud, et majandusvabaduse eri komponendid mõjutavad ettevõtlust erineval viisil, kasutatakse käesolevas töös koondindeksi asemel 3 majandusvabaduse alamindeksit: omandiõiguste kaitse, kodanikuvabaduste austamine, kindel valuuta, pidades silmas, et esindatud oleksid nii õiguslikud, poliitilised kui ka majanduslikud aspektid.

Kõrvale on jäetud indikaatorite valikut ettevalmistava varasemate empiiriliste uuringute analüüsi käigus näitajad, mis on omavahel tugevalt korreleerunud või osutunud ebaolulisteks mitme erineva uuringu tulemusena (Bjørnskov, Foss 2008; Crnogaj, Hojnik 2016; Freytag, Thurik 2007; Nyström 2008). Lisaks majandusvabaduse komponentidele on valitud näitajad, mis eeldatavalt mõjutavad ettevõtluse jaotumist formaalse ja mitteformaalse ettevõtluse vahel - miinimumkapitali nõue, maksukoormus - ning millel võib seega olla seos formaalse ettevõtluse tasemega.

Omandiõiguste kaitse (*Property Rights*) on *Heritage Foundation*'i poolt kalkuleeritava majandusvabaduse indeksi komponent, mis hindab mil määral riikide seadusandlus võimaldab inimestel vara omandada ja seda omandit kaitseb ning tõenäosust, eraomandi sundvõõrandamiseks riigi poolt. Mida efektiivsem on seadusandlus omandi kaitsmisel, seda kõrgem on skoor. Skoor arvutatakse 5 faktori (füüsilise ja intellektuaalse omandi õigus, investorite kaitse, sundvõõrandamise risk, maa administreerimise kvaliteet), keskmisena. Andmeallikatena kasutatakse Maailma Majandusfoorumi, Maailma konkurentsivõime raporti, Maailmapanga ja *Gredendo Group* poolt kogutud andmeid. (Heritage Foundation 2017)

Kodanikuvabaduse (*Civil Liberties*) taset mõõdetakse skaalal 1-7, kusjuures numbriga 1 on hinnatud suurima kodanikuvabadusega riigid. Neis on tagatud vabadus eneseväljendusele, usu- ja haridusvabadus, õiglane kohtusüsteem, vaba äritegevus ning võrdsed võimalused kõigile sh naistele ja vähemustele. Hinde 7 on saanud riigid ja territooriumid, kus kodanikuõigusi on vähe või üldse mitte (Freedom House 2017). Et muuta andmed võrreldavaks teiste näitajatega, kus suurem skoor tähendab kõrgemat taset, on analüüsis kasutatud ümberpööratud skoori, kus 7 tähistab kõrgeima vabadustasemega riike ning 1 on madalaim hinnang.

Kindel valuuta (*Sound Money*) on *Fraser Institute*'i poolt leitava majandusvabaduse indeksi alamkomponent, mis koondab neli komponenti (raha kasv, inflatsiooni standardhälve, viimase aasta inflatsioon ja vabadus omada välisvaluutas pangakontot), millest kolm esimest mõõdavad rahapoliitika (või institutsioonide) järjepidevust pikaajalise hindade stabiilsusega ja neljas mõõdab, kui lihtne on kasutada välisvaluutat pangatehingutes. Kõrge hinnangu saamiseks peab riik järgima poliitikat, mis hoiavad inflatsiooni madala ja stabiilsena ning vältima regulatsioone, mis piiravad välisvaluuta kasutamist. (Fraser Institute 2017)

Miimumkapitali sissemakse (*Paid in Minimum Capital*) nõue näitab, kui suure summa ettevõtja peab maksma panka või notari kontole enne ettevõtte registreerimist või kuni kolme kuu jooksul peale registreerimist. Miimumkapitali näitaja on arvestatud protsendina majanduse kogutoodangust elaniku kohta. Paljudes riikides on miimumkapital küll ette nähtud, kuid enne registreerimist tuleb sellest sisse maksta teatud osa ning ülejäänu esimesel tegutsemisaastal. Sellisel juhul on miimumkapitali nõudena kajastatud see osa, mis tuleb sisse maksta hiljemalt 3 kuu jooksul peale registreerimist. (World Bank 2017)

Maksukoormus (*Total Tax Rate*) mõõdab makse ning kohustuslikke sissemakseid, mida ettevõtte maksab oma teisel tegevusaastal väljendatuna protsendina ärikasumist. Arvesse võetakse kõiki makseid peale lubatud mahaarvamisi ja erandeid, sh ettevõtte tulumaks, sotsiaalmaksud ja tööjõu maksud, omandimaksud, munitsipaalmaksud jne. Välja on jäetud maksud, mis peetakse kinni (nt üksikisiku tulumaks) või kogutakse ettevõtte poolt kokku maksuametile edastamiseks (nt käibemaks, müügitaks jt). (World Bank 2017)

Mitteformaalsete institutsioonide (tavad, kombed, hoiakud, traditsioonid normid, käitumisreeglid) mõõdikutena on kasutatud näitajat **kultuurilised ja sotsiaalsed normid** (*Cultural and Social Norms*) GEM andmebaasist, mis kajastab ekspertide hinnangut ettevõtlusega seotud kultuurilistele ja sotsiaalsetele normidele konkreetsetes riigis. Indikaator on arvutatud küsimustikule antud vastuste skaala põhjal. Esitatakse väited, millega tuleb vastajal nõustuda või mitte (1 - nõustun täielikult, 5 – ei nõustu

üldse). Küsimustega püütakse välja selgitada, kuivõrd soodustab sotsiaalne ja kultuuriline keskkond ettevõtlusega tegelemist (Hofstede kultuuridimensioonidest on küsimustikus esindatud ebakindluse vältimine ja individualism versus kollektivism, vt ka lk 33):

- Rahvuslik kultuur toetab individuaalset edukust;
- Rahvuslik kultuur rõhutab iseseisvust, autonoomiat ja personaalset initsiatiivi;
- Rahvuslik kultuur julgustab ettevõtlikku riski võtmist;
- Rahvuslik kultuur julgustab loovust ja innovatiivsust;
- Rahvuslik kultuur rõhutab isiklikku vastutust oma elu korraldamisel.

Samuti on kultuuri ja tavade kandjaks **religioon**. Mõõdik „Religiooni olulisus“ on kombineeritud Powell'i ja Rodet'i (2012) eeskujul 2 erineva andmebaasi – Maailma väärtusuuring (*WVS wave 6* 2010-2014) ja Euroopa väärtusuuring (*EVS wave 4* 2008), kuna kummaski eraldivõetuna polnud andmeid kõigi valimi riikide kohta. Näitaja kujuneb küsimusele „Kui oluline on Teie elus religioon?“ (*How important is in your life: religion*) valikuga „1“ skaalal 1-5 (1-väga oluline; 5-üldse mitte oluline) vastanute protsentuaalsest osakaalust kõigi vastanute hulgas. Küsimus ja selle vastusevariandid ning nende skaala on mõlemas küsimustikus identsed. Kuigi andmed pärinevad erinevatest perioodidest, siis sobivad need siiski üksteist täiendama, kuivõrd eeldatavalt makrotasandil suhtumine religiooni, kultuur ja väärtushinnangud väga kiiresti ei muutu.

Samu põhimõtteid ja andmebaase kasutades on kombineeritud **sotsiaalse kapitali** mõõdikuks valitud näitaja - formaalse ettevõtlusega seostuv usaldus institutsioonide vastu e **institutsionaalne usaldus**. Näitaja kajastab protsenti vastanutest, kes andsid skaalal 1 (väga palju) kuni 5 (üldse mitte) vastuseks „1“ küsimustele, kui palju nad usaldavad järgmisi institutsioone (*Confidence in*): kirik (*Church*), relvajõud (*Armed forces*), press (*Press*), politsei (*Police*), valitsus (*Government in capital of your country*), partei (*Political parties*), parlament (*Parliament*), avalik teenistus (*Civil services*), suured ettevõtted (*Big companies*). Valitud on institutsioonid, mis uuringutes kattuvad. **Inimkapitali** mõõdikuks on valitud haridus. **Ettevõtlusalane haridus** ja selle kättesaadavuse parandamine on ettevõtlust edendava meetmena kirjas ka Eesti

ettevõtluse kasvustrateegias (Eesti ettevõtluse...2016). Näitajas on koondatud andmed ettevõtlusalase hariduse kohta nii põhikoolis kui ka peale seda.

Kõik muutujaid, nende lühikirjeldused, andmeallikad ja tähised on toodud järgnevas tabelis 6.

Tabel 6. Regressioonianalüüsis kasutatavad muutujad

Tähis	Näitaja	Sisu	Allikas
<i>NBD</i>	Formaalse ettevõtluse juurdekasv	Formaalset ettevõtlust kajastav uute ettevõtete registreerimistihedus (<i>New Business Density</i>). Registreeritud ettevõtted 1000 elaniku kohta (15-64a)	<i>WB</i>
<i>PR</i>	Omandiõiguste kaitse	Majandusvabaduse indeksi koosseisu kuuluva omandiõiguste kaitset näitava indikaatori <i>Property Rights</i> skoor.	<i>Index of Economic Freedom (HF)</i>
<i>CL</i>	Kodaniku-vabaduse austamine	Hinnang kodanikuvabadusele (<i>Civil Liberties</i>), pööratud skoor	<i>Freedom in the World (FH)</i>
<i>SM</i>	Kindel valuuta	Majandusvabaduse indeksi koosseisu kuuluva näitaja <i>Sound Money</i> skoor	<i>Index of Economic Freedom (FI)</i>
<i>MC</i>	Miinimum-kapitali suurus	Ettevõtete asutamisel sisse makstud miinimumkapital protsentuaalselt sissetulekust elaniku kohta (<i>Paid in Minimum Capital - % of Income per Capita</i>)	<i>Doing Business (WB)</i>
<i>TT</i>	Maksukoormus	Ettevõtete kogu maksukoormus protsentuaalselt kasumist (<i>Total Tax Rate - % of Profit</i>)	<i>Doing Business (WB)</i>
<i>CSN</i>	Ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid	Näitaja <i>Cultural and Social Norms</i> skoor, mis peegeldab, kuivõrd kultuurilised ja sotsiaalsed normid soodustavad ettevõtlusalast tegevust.	<i>Entrepreneurial ecosystem (GEM)</i>
<i>RLG</i>	Religiooni olulisus	Religiooni olulisust (<i>Importance of Religion</i>) kajastav näitaja (küsitluse põhjal).	<i>WVS, wave 6; EVS, wave 4</i>
<i>TI</i>	Institutsionaalne usaldus	Näitaja kajastab usaldust (<i>Confidence in</i>) erinevate institutsioonide vastu (küsitluse põhjal).	<i>WVS, wave 6; EVS, wave 4</i>
<i>EE</i>	Ettevõtlusalane haridus	Kombineeritud näitaja ettevõtlusalase hariduse näitajate <i>Basic School Entrepreneurial Education And Training</i> ja <i>Post School Entrepreneurial Education And Training</i> põhjal	<i>Entrepreneurial ecosystem (GEM)</i>
<i>GDP pc</i>	Majanduse arengutase	Sisemajanduse kogutoodang elaniku kohta (<i>GDP per capita</i>) korregeeritud ostujõu pariteediga (PPP)	<i>HF</i>

Allikas: autori koostatud

2.4.3. Analüüs

Analüüsi ettevalmistamise ja mudeli spetsifitseerimise käigus on mudelisse lülitatavate muutujate valikul lähtutud sisulisest analüüsist, lähenemisega üldiselt üksikule, mis eeldatavalt vähendab spetsifikatsioonivigade ohtu (Paas 2005: 68). Esmalt viiakse läbi korrelatsioonianalüüs kõigi autori hinnangul oluliste teguritega (tabel 7, lisa 2).

Tabel 7. Lähteandmete korrelatsioonimaatriks

Muutuja	<i>NBD</i>	<i>lnNBD</i>	<i>PR</i>	<i>SM</i>	<i>CL</i>	<i>RLG</i>	<i>TI</i>	<i>CSN</i>	<i>EE</i>	<i>MC</i>
<i>NBD</i>	1									
<i>lnNBD</i>	0,84**	1								
<i>PR</i>	0.31	0,34*	1							
<i>SM</i>	0.32	0,59**	0,58**	1						
<i>CL</i>	0.29	0,38*	0,73**	0,56**	1					
<i>RLG</i>	-0,40*	-0,46**	-0,48**	-0,057**	-0,6**	1				
<i>TI</i>	-0.27	-0,51**	-0.24	-0,58**	-0,49**	0,77**	1			
<i>CSN</i>	0.26	0.01	0.25	-0.3	-0.14	0.26	0,46**	1		
<i>EE</i>	0.21	0.15	0.26	-0.03	-0.07	-0.02	0.18	0,67**	1	
<i>MC</i>	-0.28	-0,55**	0.01	-0,34*	-0.06	0.12	0,38*	0.06	0.04	1
<i>TT</i>	-0.28	-0,43**	-0.25	-0,45**	-0.2	0.11	0.05	0.06	-0.12	0.06

Vaatluste arv 39 (36)

*olulisuse nivool 0,05 olulised korrelatsioonid; **olulisuse nivool 0,01 olulised korrelatsioonid

Allikas: autori koostatud.

Ettevõtluse ja majanduse arengutaseme vahelise seose uurimisel (vt ka pt 2.3.2 lk 51), ilmnes, et formaalse ettevõtluse juurdekasvu näitaja *NBD* kõrgeima ja madalaima taseme suur erinevus võib mõjutada analüüsi tulemusi (heteroskedastiivsuse oht), samuti ei pruugi näitajate vahelised seosed olla lineaarsed, seega on käesolevas analüüsis lisaks lineaarsele endogeensele muutujale *NBD* kasutatud logaritmitud näitajat *lnNBD*.

Korrelatsioonimaatriksis on näha *Pearson*'i korrelatsioonikordaja väärtused (*Pearson Correlation*, $p=r$). Mida suurem on korrelatsioonikordaja absoluutväärtus, seda tugevam

on tegurite vaheline lineaarne seos (vahemikus $-1;+1$). Statistikapaketi SPSS poolt väljastatud analüüsi tulemuste alusel on korrelatsioonimaatriksis näitajad ümber paigutatud vastastikuse korrelatiivse seose tugevuse järjekorras, et visualiseerida tegurite omavahelised seosed. Tegurite puhul, mille seos teiste teguritega on tugevam, kui sõltuva muutujaga, on korrelatsioonikordaja väärtused tabelis esile toodud värvilise taustaga. Selliste muutujatega regressioonimudelil võib esineda multikollineaarsust.

Korrelatsioonianalüüsist nähtub, et sõltuva muutujaga *NBD*, on statistiliselt oluline vastassuunaline seos vaid religiooni olulisuse näitajal *RLG*. Alternatiivse endogeense muutujaga *lnNBD* on samasuunaline seos majandusvabaduse indikaatori koosseisu kuuluvatel teguritel *PR*, *SM*, *CL* ning vastassuunaline seos teguritel *RLG*, *TI*, *MC* ja *TT*. Samas on tugev korrelatiivne seos paljudel eksogeensetel muutujatel.

On näha, et omaette grupi moodustavad *PR* (omandiõiguste kaitse), *SM* (kindel valuuta) ja *CL* (kodanikuvabaduste austamine), mis kõik on omavahel positiivselt tugevasti seotud (kõik on majandusvabaduse komponendid). Nendega ühte gruppi sobitub veel omavahel tugevalt samasuunaliselt seotud tunnustepaar *RLG* (religiooni olulisus) ja *TI* (institutsionaalne usaldus), kuid selle erinevusega, et nad on eelnevatega seotud negatiivselt st vastassuunaliselt. Järgmise suhteliselt iseseisva tunnustepaari moodustavad *CSN* (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid) ja *EE* (ettevõtlusalane haridus), mille puhul samuti on varieeruvus riigiti sarnane ja sarnane on ka seos *NBD*-ga. Samas on grupid *RLG/TI* ja *CSN/EE* ka omavahel seotud, ehkki seos on nõrgem paarisisesest seosest. Tegurid *MC* (miinimumkapitali suurus) ja *TT* (maksukoormus) ei kuulu ühtegi rühma ja neid tuleb vaadelda erinevate iseseisvate teguritena.

Paralleelselt viidi läbi regressioonanalüüsid kasutades sõltuva muutujat *NBD* ja logaritmitud muutujat *lnNBD*. Sõltuva muutujaga *NBD* mudeli näol on tegemist lineaarse regressioonimudeliga, kus Parameeter β_1 näitab, kui palju muutub keskmiselt Y , kui X_1 muutub 1 ühiku võrra:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + u_i$$

Sõltuva muutujaga *lnNBD* mudeli näol on tegemist loglineaarse mudeliga (log-lin mudeli korral $100 \cdot \beta_1$ näitab mitu protsenti keskmiselt muutub sõltuv muutuja Y , kui X_1 muutub 1 ühiku võrra) kujul:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + u_i$$

Kõik SPSS statistikapaketi väljatrüki on toodud käesoleva töö lisades. Ülevaade mudeli spetsifitseerimise käigus läbi viidud hindamiste tulemustest on toodud järgnevas tabelis 8.

Tabel 8. Regressioonimudelite parameetrite hindamise tulemused

	Koefitsiendid/Mudeli kokkuvõte						
Sõltuv muutuja	<i>NBD</i>		<i>lnNBD</i>				
Mudel	2**	3**	4***	5***	6***	7***	8***
Vabaliige	-0,70*	-2.78	-0.62	1,71**	2,76***	0,51*	0.90
<i>SM</i>	:	:	0.21	:	:	:	:
<i>MC</i>	-0,04*	:	-0,02***	-0,02***	-0,02***	-0,02**	-0,02***
<i>TT</i>	-0,05*	:	-0,02**	-0,02**	-0,02**	-0,02**	-0,02**
<i>CSN</i>	3,56**	3,42**	0.48	0.42	:	:	0,50*
<i>RLG</i>	-0,06**	-0,70**	-0,01**	-0,02**	-0,15**	:	-0,01**
<i>TI₃₆</i>	:	:	:	:	:	-0,063**	:
<i>EE</i>	:	:	:	:	:	0,96**	:
<i>EL</i>	:	:	:	:	:	:	0,53*
R ²	0.41	0.29	0.63	0.62	0.59	0.61	0.65
se	2.93	3.12	0.68	0.68	0.69	0.70	0.66
CI	19.56	15.94	57.44	19.56	6.42	28.22	22.45

Vaatluste arv 39/36

*olulised nivool 0,1; **olulised nivool 0,05 ***olulised nivool 0,01

Allikas: autori koostatud.

Regressioonanalüüs lineaarse mudeliga (sõltuv muutuja *NBD*)

Võttes aluseks korrelatsioonianalüüsi (vt ka tabel 7 lk 59), jäetakse multikollinearsuse vältimiseks regressioonimudelist välja muutujad, mis moodustavad omavahel tugevalt seotud faktorite grupi (*PR*, *SM*, *CL*, *RLG*, *TI* - korrelatiivne seos oli tugevam kui seos

sõltuva muutujaga *NBD*) koondades need ühe teguri *RLG* (religiooni olulisus) taha, mille seos sõltuva muutujaga oli kõige tugevam. Lisaks kaasatakse mudelisse teisest tegurite grupist (*CSN*, *EE*) sõltuva muutujaga kõige tugevamini korreleeruv muutuja *CSN* (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid) ning omavahelise seoseta *MC* (miinimumkapitali suurus) ja *TT* (maksukoormus).

Mudeli (2) hindamise tulemusena (lisa 3, tabel 8 lk 61), selgus, et mudeli (2) poolt on kirjeldatud 41,1% formaalse ettevõtluse hajuvusest ($R^2=0,42$) Reguleeritud determinatsioonikordaja² $R^2=0,34$. (selle abil saab võrrelda nende mudelite kirjeldatuse taset, mille muutujate arv ja/või valimi maht on erinevad). Mudel (2) osutus statistiliselt oluliseks olulisuse nivool $\approx 0,05$ Mudeli parameetrite statistilise olulisuse kontrollimiseks kasutatakse ka *Student*'i t-statistikut³, mille tabuleeritud väärtus $t_{0,025;34}=2,045$. Olulisusenivool 0,05 ehk 95% tõenäosusega osutusid statistiliselt oluliseks tegurite *CSN* ja *RLG* parameetrite hinnangud. Olulisusenivool 0,1 (tõenäosus 90%) on statistiliselt olulised kõik mudelisse sisestatud muutujad. Kõigi muutujate parameetrid on loogilise märgiga. Multikollineaarsuse testimisel nähtub, et formaalsed statistikud *TOL* (*Tolerance*), *VIF* ($VIF=1/Tolerance$) multikollineaarsust ei näita ($TOL>0,1$; $VIF<10$), kuid konditsiooniindeks *CI* (*Condition Index*) jääb vahemikku $10<CI<30$, mis viitab multikollineaarsuse ohule mudelis (2)⁴. Korrelatsioonianalüüsi aluseks võttes (vt ka tabel 7 lk 59) võib oletada, et selle põhjuseks on eelkõige muutujate *CSN* ja *RLG* omavaheline seos, mis on üsna lähedane *CSN*-i ja sõltumatu muutuja vahelise korrelatsiooniga. Parima mudeli otsinguil jäetakse järgnevalt välja olulisusenivool 0,05 ebaoluliseks osutunud parameetritega muutujad *MC* ja *TT*. Kuna muutujad ei ole omavahel seotud, võib need mudelist eemaldada korraga.

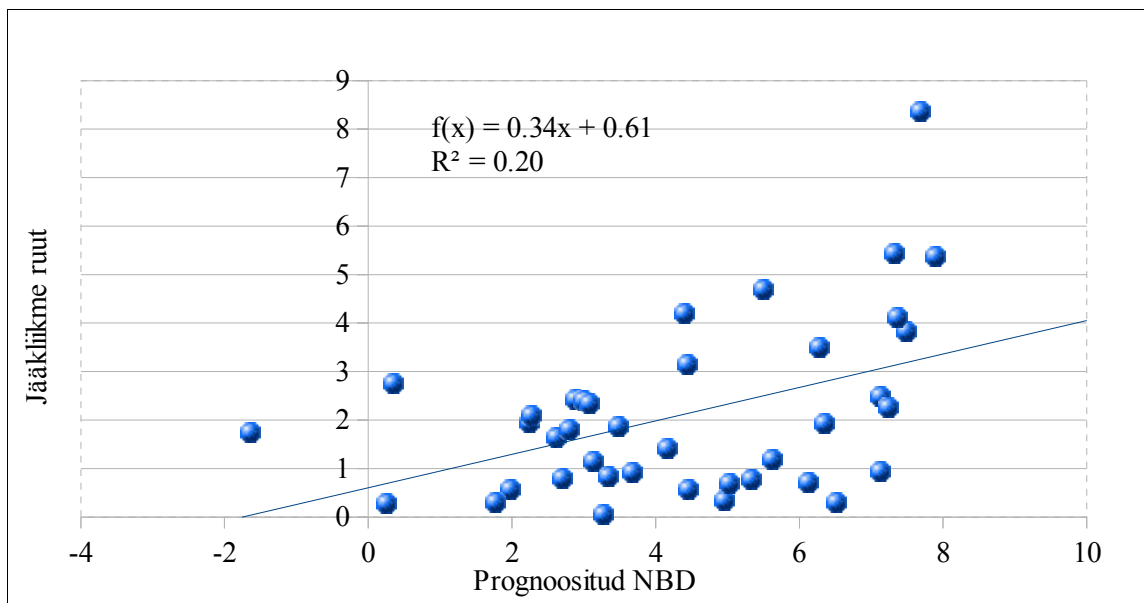
Mudeli (3) hindamise tulemusena (lisa 4, tabel 8 lk 61) on saadud statistiliselt oluline mudel olulisusenivool 0,05, mille kirjeldatuse tase on võrreldes eelnevalt hinnatud mudeliga (2) vähenenud ning suurenenud on hinnangu standardhälve. Statistiliselt

2 $R^2=1-(1-R^2)*(n-1)/(n-k)$, kus k on hinnatavate parameetrite arv ja n on valimi maht. Kehtib seos $R^2 \leq R^2 \leq 1$

3 Kui $t > t_{tab}$, vabadusastmetel n-k ja olulisuse nivool ≈ 2 , siis saab vastu võtta alternatiivse e sisuka hüpoteesi (näitajate vahel on statistiline seos).

4 $CI > 30$ viitab juba tugevale multikollineaarsusele mudelis.

olulised olulisusenivool 0,05 on kõik muutujate parameetrid, kuid konditsiooniindeks CI viitab endiselt multikollineaarsuse ohule mudelis. Kuna tegemist on ristanndmetega, siis testitakse mudelit ka heteroskedastiivsuse suhtes, milleks kasutatakse *Park'i* testi (lisa 5), kuna graafiline analüüs ei pruugi kindlat tulemust anda.. Kui mudelis on tegemist heteroskedastiivsusega, siis parameetrite hinnangud on lineaarsed ja nihketa hinnangud, kuid nad ei ole parimad (vähima dispersiooniga). Testi tarbeks konstrueeritakse uus logaritmimudel⁵. Hinnang sõltumatule muutujale *lnPRE_4* ei ole statistiliselt oluline ($p=0,164$) olulisusenivool 0,05, mis viitab, et mudelis (3) heteroskedastiivsust ei esine. Võrreldes mudelit (3), kus kõik muutujad on 95%-lise tõenäosusega statistiliselt olulised, parima kirjeldatusega mudeliga (2) (vt tabel 8 lk 61), on märgata kirjeldatuse vähenemist, seega tekib oluline infokadu. Ehkki mudeliga (2) saadud parameetrite hinnangute tõenäosus on väiksem, on need loogilise märgiga ning kooskõlas varasemate empiiriliste uuringutega ning ka mudeli kirjeldatuse tase on suurem, samuti on väiksem standardhälve. Seetõttu otsustas töö autor pöörduda tagasi mudeli (2) juurde ning testida mudelit heteroskedastiivsuse suhtes nii graafiliselt (joonis 7) kui formaalse testiga.



Joonis 6. Jäakliikmete ruutude ja prognoositud *NBD* seos
Allikas: autori koostatud

⁵ $\ln(\text{RES_4})_i^2 = a_0 + a_1 \ln(\text{PRE_4})_i + v_i$

Park'i test (lisa 6) heteroskedastiivsust ei näita. Siiski on tulemus väga napilt väljaspool olulisuse piire olulisusenivool 0,05 ning heteroskedastiivsuse tuvastamiseks võetakse appi graafiline analüüs, millega uuritakse jääkliikmete ruutude ja prognoositud sõltumatu muutuja *NBD* seost. (joonis 7 lk 63).

Jooniselt selgub, et hälvete absoluutväärtused kasvavad koos *NBD*-ga, ehk esineb märgatav heteroskedastiivsus.⁶ See on ka ootuspärane, kuna tegemist on ristandmetega ning lisaks on sõltuva muutuja *NBD* maksimaalse ja minimaalse väärtuse erinevus väga suur (üle 145-kordne). Selle vähendamiseks on edasisse analüüsi lisatud alternatiivse endogeense muutujana logaritmitud näitaja *lnNBD*. Arvestades kõiki asjaolusid ning sisulisest analüüsist lähtuvalt jäädakse siiski mudeli (2) juurde, mille näol on töö autori hinnangul tegemist parima analüüsitud mudeliga sõltumatu muutuja *NBD* hajuvuse kirjeldamiseks valimi põhjal.

Regressioonianalüüs loglineaarse mudeliga (sõltuv muutuja *lnNBD*)

Muutujad valitakse mudelisse sisulise analüüsi alusel toetudes korrelatsioonianalüüsi tulemustele (vt ka korrelatsioonimaatriks tabel 7 lk 59). Esimese sammuna kaasatakse omavahelise seoseta tegurid *MC* (miinimumkapitali suurus) ja *TT* (maksukoormus), seejärel omavahel tihedalt seotud ja sama faktorit esindavate muutujate grupist *PR* (omandiõiguste kaitse), *CL* (kodanikuvabaduse austamine) ja *SM* (kindel valuuta) *SM*, kuna viimane on kõige tugevamalt seotud sõltuva muutujaga *lnNBD*. Järgmiseks vaadeldakse seostepaare *TI/RLG* (institutsionaalne usaldus/religiooni olulisus) ja *CSN/EE* (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid/ettevõtlusalane haridus), ning valitakse neist näitajad, mille korrelatsioon endogeense muutujaga *lnNBD* on suurim.

Otsustades tugevama seose alusel sõltuva muutujaga, oleks loogiline valik *TI* ja *CSN*, samas on neil ka tugev omavaheline seos, mis toob kaasa multikollineaarsuse ohu. Kuna muutujate *RLG* ja *CSN* omavaheline korrelatsioon on väiksem, otsustab autor ka siin (sarnaselt eelnevale analüüsile, kus kasutati endogeense muutujana *NBD*-d) jääda just selle muutujate komplekti juurde, ehkki kõne alla tuleks ka *TI* ja *EE*.

6 Kõige suurema hälbega joonisel on Eesti.

Mudeli (4) poolt on kirjeldatud 63% formaalse ettevõtluse hajuvusest (lisa 7, tabel 8 lk 61). Mudel on statistiliselt oluline kõigi kriteeriumite kohaselt. Mudeli parameetritest osutusid statistiliselt oluliseks muutujate *MC*, *TT* ja *RLG* parameetrid. Muutuja *CSN* parameetri hinnangu olulisus $t=1,67$ jääb napilt alla *t*-statistiku kriitilist piiri olulisusenivool 0,1 ($p<0,1$; $t>t_{0,05;33}=1,70$). Üllatavalt muutus ebaoluliseks korrelatsioonianalüüsi tulemusena kõige tugevamaks peetud muutuja *SM*. Konditsiooniindeks näitab tugevat multikollineaarsust mudelis (eelkõige näitajate *SM* ja *RLG* vahel).

Edasise analüüsi käigus jäetakse välja statistiliselt ebaoluline muutuja *SM*, mis eeldatavalt peaks lahendama ka multikollineaarsuse probleemi. Mudeli (5) kirjeldatuse tase on võrreldes mudeliga (4) vähenenud, kuid statistiline olulisus suureneb. Statistiliselt oluliseks olulisusenivool 0,05 osutusid muutujate *MC*, *TT* ja *RLG* parameetrite hinnangud. Kuna *CI* viitab jätkuvalt multikollineaarsuse ohule, eemaldatakse muutuja *CSN* mudelist ning jätkatakse analüüsi kolmetegurilise mudeliga (6) (lisa 9, tabel 8 lk 61). Kuigi kirjeldatuse tase väheneb, on samas kadunud multikollineaarsus ning *Park*'i test (lisa 10) heteroskedastiivsusele ei viita. Edasine tegurite eemaldamine ei tundu otstarbekas, kuna see vähendab mudeli kirjeldatuse taset veelgi ning muude näitajate parandamiseks puudub vajadus.

Kuna neljateguriline mudel (5) on paremini kooskõlas mudeliga (2), kus endogeenseks muutujaks oli *NBD* ning ka selle kirjeldatus on suurem, siis tullakse tagasi mudeli (5) juurde. Seda võrreldakse uue mudeliga (7), kus asendatakse eksogeensed muutujad *RLG* ja *CSN* korrelatsioonianalüüsi alusel esmalt analüüsist kõrvale jäetud, kuid samuti sobivatena näivate muutujatega *TI* ja *EE*, mille omavaheline korrelatsioon on suurem, kui muutujate *RLG* ja *CSN* omavaheline seos (vt ka tabel 7 lk 59). Uuendatud mudeli (7) hindamise tulemuse SPSS väljatrükid on toodud lisa 11 ja tabelis 8 lk 61. Kuigi nii mudel tervikuna kui ka kõigi muutujate parameetrite hinnangud on olulisusenivool 0,05 statistiliselt olulised, on mudeli kirjeldatuse tase väiksem, standardhälve suurem ning formaalne statisik *CI* on kriitiliselt lähedal 30-le, mis tähendaks juba tugevat multikollineaarsust mudelis. Seega võib väita, et korrelatsioonianalüüsi põhjal tehtud esialgne valik oli õigustatud.

Järgmiseks kaalutakse, millised mudelist välja jäänud tegurid võiksid veel formaalsele ettevõtlusele mõju avaldada ning uuritakse, kas ettevõtlusaktiivsuse võib olla näiteks seotud Euroopa Liidu (EL) liikmelisusega. Selle kontrollimiseks sisestatakse mudelisse fiktiivne muutuja D :

$D_i = 0$ – ei ole EL liikmesriik;

$D_i = 1$ – EL liige

Regressioonimudeliga (8) (lisa 12, tabel 8 lk 61) on kirjeldatud 65% sõltuva muutuja $\ln NBD$ varieeruvusest, fiktiivse muutuja sissetoomine mudelisse on suurendanud mudeli kirjeldusvõimet ning nii mudel tervikuna kui ka kõik mudeli parameetrite hinnangud on statistiliselt olulised nivool 0,1 (mudeli 5 puhul jäi muutuja CSN parameetri hinnang statistiliselt ebaoluliseks). Multikollineaarsuse oht on võrreldes mudeliga (5) pisut suurenenud. $Park'i$ test heteroskedastiivsusele ei viita (lisa 13). Seega jääb töö autor formaalse ettevõtluse juurdkasvu hajuvuse kirjeldamisel loglineaarse mudeli abil, fiktiivset muutujat sisaldava mudeli (8) juurde.

Fiktiivse muutuja statistiline olulisus näitab, et Euroopa Liidu liikmesriikides on sõltuv muutuja NBD (formaalse ettevõtluse juurdekasv) teiste riikide keskmisest tasemest 53% kõrgem tegurite MC (miinimumkapitali suurus), TT (maksukoormus), RLG (religiooni olulisus) ja CSN (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid) samaks jäämisel. Fiktiivse muutuja mõju selle lisamisel lineaarsele neljategurilisele mudelile (2) jäi statistiliselt ebaoluliseks. Teistest teguritest on kõige tugevama mõjuga (ka lineaarses mudelis) muutuja CSN , mille väärtuse suurenemine ühe ühiku võrra toob endaga kaasa 50% suurema formaalse ettevõtluse kasvu (*ceteris paribus*). Tegurite RLG , MC või TT väärtuse suurenemisega uute ettevõtete registreerimine muude tingimuste samaks jäädes aga väheneb.

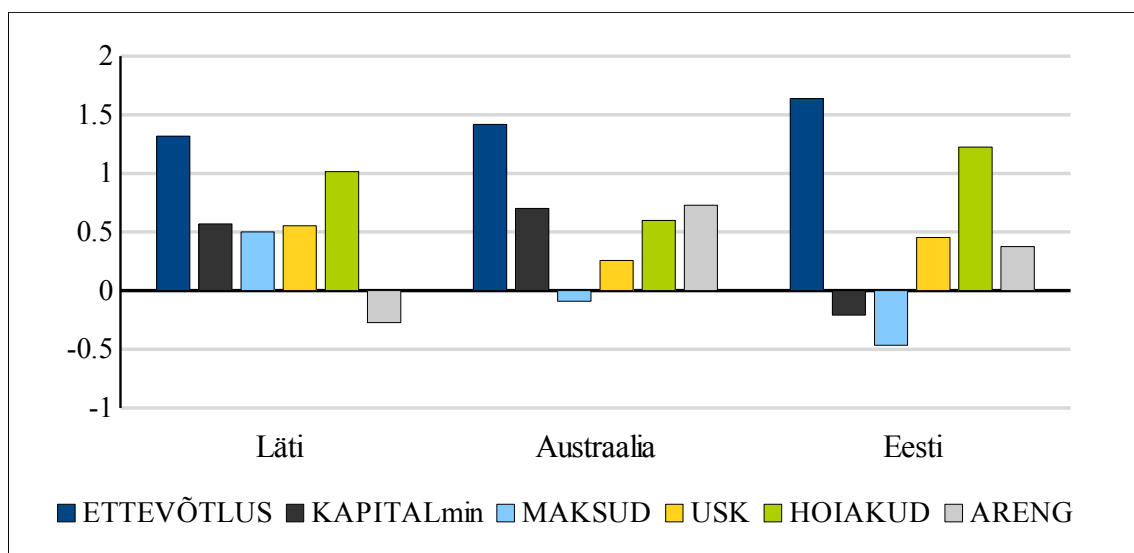
Selleks, et võrrelda tegurite seost ettevõtlusaktiivsusega (logaritmitud näitaja NBD) riikide lõikes, standardiseeriti kõik muutujad viimaks nad ühele skaalale (standardhälbe ühikutesse). Järgnevas tabelis 9 on toodud ettevõtlusaktiivsuse seisukohalt 10 parimat riiki ja nende edetabelikohad kõigi regressioonanalüüsis kasutatud muutujate lõikes (tabel, mis sisaldab andmeid kõigi valimi riikide kohta on toodud lisa 14).

Tabel 9. Valimi 10 ettevõtlikuma riigi võrdlus institutsionaalsete tegurite lõikes.

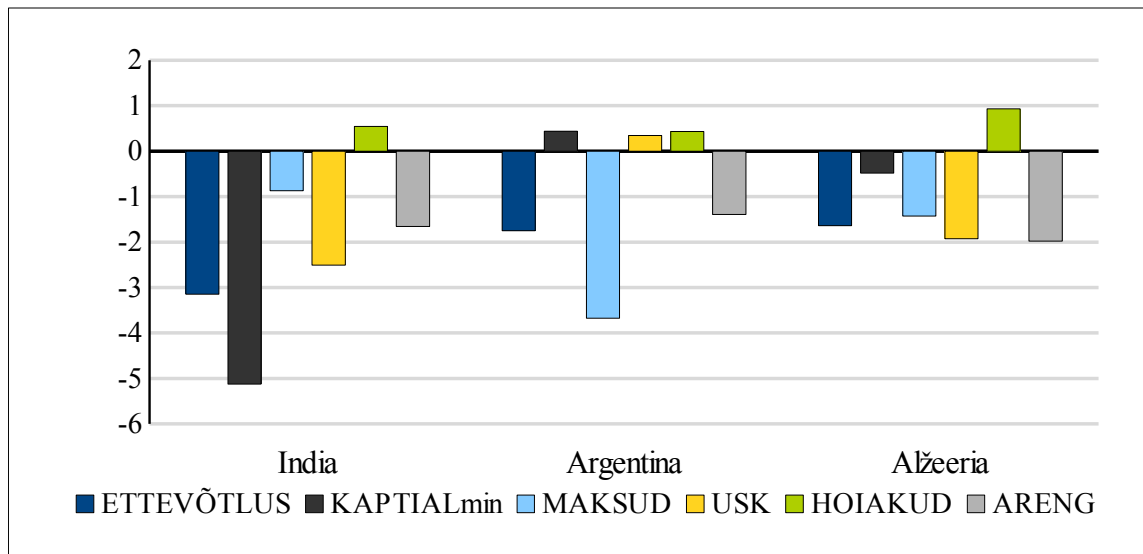
	<i>lnNBD</i>	<i>MC</i>	<i>TT</i>	<i>RLG</i>	<i>TI</i>	<i>CSN</i>	<i>EE</i>	<i>CM</i>	<i>GDPpc</i>
Eesti	1.	27.	31.	2.	23.	1.	7.	30.	22.
Austraalia	2.	1.-10.	22.	13.	27.	8.	17.	23.	6.
Läti	3.	13.	13.	5.	18.	16.	4.	26.	28.
Inglismaa	4.	1.-10.	12.	18.	6.	10.	12.	7.	12.
Bulgaaria	5.	1.-10.	8.	22.	10.	38.	38.	22.	31.
Norra	6.	20.	16.	12.	16.	17.	9.	19.	2.
Rootsi	7.	22.	29.	3.	17.	14.	21.	5.	7.
Tšili	8.	1.-10.	6.	25.	22.	15.	30.	29.	25.
Luksemburg	9.	26.	2.	20.	32.	25.	10.	24.	1.
Ungari	10.	23.	28.	15.	4.	32.	32.	16.	24.

Allikas: autori koostatud

Seejärel leiti omavahel seotud muutujablokkide *RLG/TI (USK)*; *CSN/EE (HOIAKUD)* ja *SM/PR/CL/lnGDP (ARENG)* keskmised. Diagrammi koostamiseks kolme ettevõtlikuma ja kolme vähemettevõtlikuma riigi kohta vahetati muutujate *MC (KAPITALmin)*, *TT (MAKSUD)* ja koondnimetaja *USK* koondatud muutujatepaari puhul märgid (nende seos ettevõtlusega on negatiivne). Jooniste parema mõistetavuse huvides kasutatakse lühendite asemel eelpool sulgudes toodud muutujate sisu selgitavaid ühisnimetajaid (vt järgnevad joonised 8 ja 9).



Joonis 8. Kolme suurima ettevõtlusaktiivsusega riigi indikaatorid standardhälbe ühikutes (autori koostatud)



Joonis 9. Kolme väikseima ettevõtlusaktiivsusega riigi indikaatorid standardhälbeühikutes (autori koostatud)

On näha, et esimesel juhul on tegurid soodsad, teisel mitte. Seejuures võib märgata ka riikide eripära - tegurite kombinatsioonid on erinevad, mis on ka loomulik ning kooskõlas varasemate empiiriliste uuringutega.

Järgnevas tabelis 10 järjestati tunnustegruppide *USK*, *HOIAKUD* ja *REGULATSIOONID* muutujate keskmiste järgi ettevõtluse seisukohalt parimate ja halvimate näitajatega kümme riiki (aluseks standardhälbe ühikutesse standardiseeritud algtunnused). Teguritegrupi *USK* ehk kõrgema autoriteedi tunnustamise järgi on 10 halvima seas üldiselt mahajäänud vaesemad maad (*GDPpc* järgi valimis viimase 10 hulgas), kus tähtsustatakse usku ja usaldatakse institutsioone enim, aga ka Itaalia ja Iirimaa kui tugeva religioosse taustaga riigid. Parimaid riike vaadeldes, nii lihtne üldistusi teha ei ole. Sellesse gruppi kuuluvad ka kõik 3 riiki valimist (Šveits, Inglismaa, Ungari), mille kohta näitaja *TI* (institutsionaalne usaldus) osas puudusid algandmed ning kes näitaja *RLG* (religiooni olulisus) järgi eraldi võetuna 10 parima riigi hulka ei kuuluks (vt ka tabel 9, lk 67). Tegureid *EE* (ettevõtlusalane haridus) ja *CSN* (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid) sisaldava grupi *HOIAKUD* ehk ettevõtlusele soodsate hoiakute võrdlemisel riigiti, on üllatav, et halvimate seas on valdavalt Ida-Euroopa riigid (60% neist on postkommunistlikud riigid), parimad aga liberaalsed riigid eesotsas Šveitsi ja Hollandi ning nende järel Eesti ja Lätiga.

Tabel 10. Ettevõtluse seisukohalt parimate ja halvimate näitajatega 10 riiki institutsionaalsete tegurite gruppide lõikes

<i>USK</i>		<i>HOIAKUD</i>		<i>REGULATSIOONID</i>	
parimad	halvimad	Parimad	halvimad	parimad	halvimad
Rootsi	Ghana	Austraalia	Horvaatia	Norra	Alžeeria
Šveits	India	Inglismaa	Bulgaaria	Iirimaa	Venemaa
Hispaania	Türgi	Colombia	Tšehhi	Soome	Argentiina
Inglismaa	Alžeeria	Alžeeria	Itaalia	Šveits	India
Holland	Gruusia	Taani	Hispaania	Saksamaa	Bosnia ja Herts
Belgia	Colombia	Gruusia	Sloveenia	Austria	Colombia
Ungari	Rumeenia	Läti	Brasiilia	Holland	Ghana
Sloveenia	Brasiilia	Eesti	Ungari	Inglismaa	Türgi
Jaapan	Itaalia	Šveits	Jaapan	Rootsi	Gruusia
Leedu	Iirimaa	Holland	Bosnia ja Herts	Taani	Brasiilia

Allikas: autori koostatud

Põhjust võib ehk otsida näidiku *CSN* (ettevõtlust toetavad kultuurilised ja sotsiaalsed normid) fookusseerumises skaalale individualism vs kollektivism, kusjuures individualismile kaldumist peetakse ettevõtluse seisukohast soodsamaks. *REGULATSIOONID'e* ehk üldise institutsionaalse arengu ja stabiilsuse järgi on ootuspäraselt halvimate hulgas rahutud Venemaa ja Argentina, parimate seas aga rikkaimad demokraatlikud riigid, sh Põhjamaad (vt ka tabel 9 lk 67).

Erinevuste selgitamise juures tuleb silmas pidada, et siin ilmnevad ka valimi probleemid - tunnustel ei ole normaaljaotust. Tunnuste jaotus on üsna ebasümmeetriline (v.a koondnäitaja *HOIAKUD* puhul) ning eksisteerib teatud mahajääjate grupp. Analüüs suurema valimiga, mis vastab paremini normaaljaotusele jääb edaspidiseks soovituseks.

2.5. Järeldused

Magistritöö eesmärgiks on selgitada institutsioonide rolli ettevõtluse kujundamisel uurides tegurite seost ettevõtlusaktiivsusega riikide lõikes ning tuua välja olulisimad tegurid. Hüpoteeside testimise tulemused on kokkuvõtlikult toodud järgnevas tabelis 11.

Tabel 11. Kokkuvõtte hüpoteeside testimise tulemusest

Seos (+/-)	Hüpotees
1 (+) kinnitatud	Majanduse arengutaseme ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos
2 (+) ei leidnud kinnitust (ei leitud seost)	Majanduskasvu ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos
3 (+) kinnitatud	Institutsionaalse kvaliteedi (formaalsed institutsioonid) ja ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos.
4 ^a (+) kinnitatud	Ettevõtlust toetavate kultuuriliste ja sotsiaalsete normide ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos
4 ^b (-) kinnitatud	Religiooni olulisuse ja formaalse ettevõtluse vahel on negatiivne seos
5 (+) ei leidnud kinnitust (seos on negatiivne)	Sotsiaalse kapitali (usaldus ja usaldusväärus) ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos
6 (+) kinnitatud	Inimkapitali kvaliteedi (haridus) ja formaalse ettevõtluse juurdekasvu vahel on positiivne seos

Allikas: autori koostatud

Analüüsi tulemusena jõuti regressioonanalüüsi kasutades mudeliteni (2) ja (8) (vt ka tabel 8 lk 61), millel on erinev funktsionaalne kuju (vastavalt lineaarne ja loglineaarne).

Mudelid tervikuna on statistiliselt olulised, nagu on olulised ka kõik mudelite tegurid (olulisusenivool 0,1 ehk 90%-lise tõenäosusega). Analüüsi tulemusena õnnestus kirjeldada 65% formaalse ettevõtluse varieeruvusest. Mudelite hindamise tulemused on omavahel kooskõlas ning täiendavad üksteist. Töö autor on parima mudeli valikul lähtunud sisulistest kaalutlustest. Mudelid ja nende eksogeensete muutujate parameetrite hinnangud võetakse aluseks järelduste tegemisel, arvestades ka korrelatsioonianalüüsi (vt ka tabel 7 lk 59) ja muid analüüsi käigus selgunud asjaolusid.

Kuigi hüpoteeside testimisel tuleb arvestada, et mudelites võib esineda heteroskedastiivsust (lineaarses) ja multikollineaarsust (loglineaarses), ei ole need puudused töö autori arvates määrava tähtsusega, kuna eesmärgiks pole seatud statistilises mõttes võimalikult täpne mudel, vaid ettevõtlustegurite sisuline mõistmine. Analüüsi põhitulemusena toob autor välja võimaluse väita, et ettevõtlust mõjutab neli omavahel osaliselt seotud tegurite gruppi, mida võib pidada ka ettevõtluse latentseteks faktoriteks:

1. Üldine majandusliku ja poliitilise vabaduse tase (institutsionaalne kvaliteet), mida esindavad tegurid *PR*, *CL*, *SM*, on ettevõtlusega positiivselt seotud. Tulemus on kooskõlas varasemate empiiriliste uuringutega, kus on leitud, et ettevõtlusaktiivsus on samasuunaliselt seotud institutsioonide kvaliteediga, sh omandiõiguse kaitse (Nyström 2008) kui ka kindla valuutaga (Bjørnskov, Foss 2008; Nyström 2008). Kuna kõige tugevam seos ilmnes ettevõtlusaktiivsuse ja muutuja „*Kindel valuuta*“ vahel, siis tundub, et omandiõiguste kaitse olulisust on teoreetilises kirjanduses pisut üle tähtsustatud.

2. Eelnevaga vastassuunaliselt on seotud analüüsis sotsiaalset kapitali ning kultuurilist ja sotsiaalset keskkonda esindavad tugev usaldus ja usk "kõrgematesse jõududesse" (esindajateks näitajad *RLG* ja *TI*), mis ilmutavad end nii religioossete sümbolite kui ka formaalsete institutsioonide näol ja mis tundub pärssivat ettevõtlusaktiivsust. Näitajad esindavad ühte ja sama ühiskonnakorralduse aspekti (informaalset keskkonna tüüpi), alles teises järjekorras on nad individuaalsed spetsiifilised tunnused. Varasemates uuringutes on religiooni mõju ettevõtlusaktiivsusele osutunud ka positiivseks, eriti kui vaadeldi erinevaid religioone (kristlust) eraldi (Henley 2014). Töö autoriga sarnase tulemuseni on jõudnud Audretsch *et al* (2007) uurides hinduismi mõju ettevõtlusaktiivsusele. Ka Dodd ja Gotsis (2007) märgivad, et religiooni olulisus normide kehtestajana, võib ettevõtlust negatiivselt mõjutada. Institutsionaalset usaldust on varasemates empiirilistes uuringutes peetud ettevõtlust soodustavaks teguriks (Kara 2014). Erinevus võib tuleneda kombineeritud näitaja erinevast sisust, samuti kasutatud ettevõtluse näitajast (iseendale tööandjad). Lisaks võib negatiivse seose taga olla religioossemate riikide suur usaldus kiriku, kui institutsiooni vastu, mis selgitaks ka näitajate *RLG* ja *TI* omavahelist tugevat sidet.

Esimest kahte tegurite gruppi võib vaadelda ka ühe medali kahe küljena. Statistiline analüüs tõstab ettevõtluse otsese mõjurina esile just teise grupi, kuid tuleb silmas pidada, et selles mõjus kajastub ka esimese teguritegrupi vastassuunaline mõju - suurem usaldus kõrgemate jõudude vastu pärsib ettevõtlust ka seetõttu, et sellega kaasneb madalam majandusliku ja poliitilise vabadus ning üldine majandusarengu tase. Silmas tuleb pidada ka põhjuslikkuse suuna küsimust, mis võiks olla edasise uurimise teema.

3. Konkreetsemalt on ettevõtlusega seotud kaks järgmist tegurite gruppi, millest esimene (sotsiaal-kultuuriline keskkond) kajastab ühiskonnas levinud suhtumist ettevõtlusesse ning mida esindab näitaja *CSN* - Ettevõtlusele soodsama hoiakuga kaasneb suurem ettevõtlusaktiivsus. Näitajaga *CSN* on tugevalt seotud inimkapitali näitajana analüüsi kaasatud ettevõtlusalase hariduse näidik *EE*. Ettevõtlusalase hariduse ja ettevõtlusaktiivsuse vahelist seost oletab ka Kara (2014), kellel oma töös üldhariduse mõju ettevõtlusele kinnitada ei õnnestunud. Seoseni sotsiaalsete ja kultuuriliste normidega on regressioonanalüüsi tulemusena jõudnud ka Crnogaj ja Hojnik (2016).

4. Viimasesse gruppi kuuluvad kaks nii omavahel kui ka teistest gruppidest sõltumatut muutujat, mis kirjeldavad ettevõtluskeskkonna formaalset regulatsiooni – ettevõtte registreerimiseks vajalik miinimumkapital *MC* ja üldine maksukoormus *TT*. On üsna loogiline, et need muutujad on ettevõtluse arenguga otseselt ja vastassuunaaliselt seotud. Tulemus on kooskõlas empiirilise uuringu järeldusega (Stel *et al.* 2007), et regulatsioonide (miinimumkapitali nõude) ja ettevõtluse vahel on negatiivne seos.

Majanduse arengutaseme seos ettevõtlusaktiivsusega oli varasemate empiiriliste uuringute põhjal eeldatav, nagu ka see, et seos ei ole lineaarne. Samas võib seose tugevus ja iseloom sõltuda kasutatavast näidikust, ning vajas seetõttu uurimist. Üllatusena ei leitud statistiliselt olulist seost majanduskasvu ja formaalse ettevõtluse kasvu vahel. Seose puudumine majanduskasvu ning ettevõtlusaktiivsuse vahel võib muuhulgas olla põhjustatud asjaolust, et formaalse uusettevõtluse kasvu mõõdik *NBD* kajastab vaid äriregistrites registreeritud piiratud vastutusega äriühinguid ning samuti ei pruugi selle kasv tähendada koguettevõtluse kasvu, vaid selle jaotumist formaalse ja mitteformaalse vahel viimase arvelt (Autio; Fu 2014). Samuti jääb lahtiseks, kui paljud nendest lisanduvatest ettevõtetest esindavad produktiivset ettevõtlust. Fiktiivse muutuja statistilise olulisuse põhjal võib teha esialgse oletuse majandusintegratsiooni ja ühisturu positiivsest mõjust ettevõtlusele, ehkki see seos vajab kindlasti edasist uurimist.

Vaadeldes Eesti positsiooni ettevõtlusaktiivsuse seisukohalt, võib tõdeda, et valides näitajaks uute ettevõtete registreerimistiheduse (ehk ettevõtluse juurdekasvu), on Eesti kõrgeimal kohal analüüsitud valimis. Kõigi maailma riikide hulgas on Eesti 2017. aasta

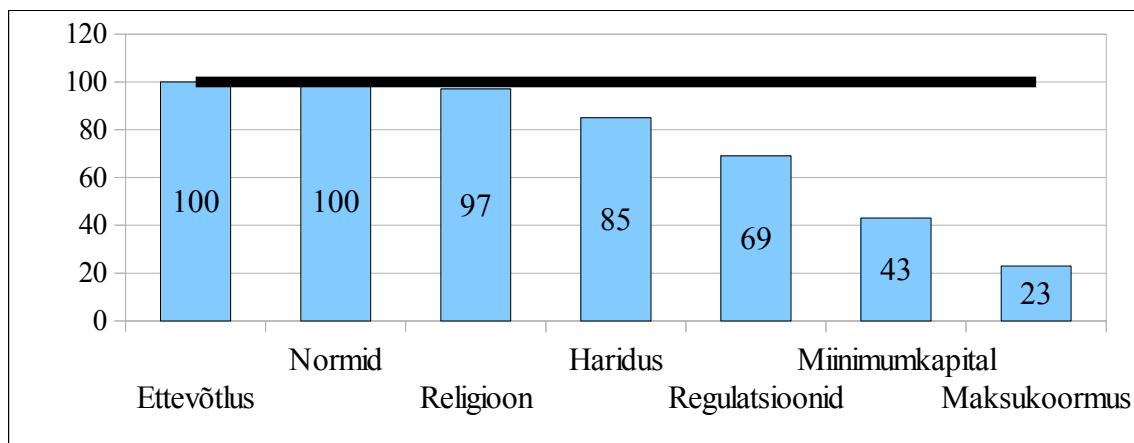
alguse andmetel neljas. Kuna näitaja jätab kõrvale mitteformaalse ettevõtluse ja ka füüsilisest isikust ettevõtjad (Eesti Äriseadustikus toodud definitsiooni järgi), siis võttes võrdluseks GEM näidiku TEA, pilt natuke muutub, ning tundub, et arenguruumi veel on – Eesti on 2016. aasta andmetel 13. kohal (GEM 2017). Esimeselt kohalt leiame Burkina Faso, ning Eestit edestavad veel teisedki madalama arengutasemega maad. Seega tundub, et võimalikult kiire ettevõtete lisandumine ja kõrge koht edetabelis ei peaks olema eesmärgiks omaette, vaid keskenduda tuleks pigem produktiivse ettevõtluse osakaalu suurendamisele ebaproductiivse arvelt. Ebaproductiivse ettevõtluse näiteks võib tuua ettevõtete loomise maksude optimeerimise eesmärgil, mis on olnud ka Eesti Maksuameti fookuses.

Ulatuslik maksude ümberkorraldamine, mis on Eestis praegu toimumas, sealhulgas planeeritavad tulumaksumuudatused, lisanduvad maksud ning, aktsiisimäärade ennaktõstmine, mille vastuolule põhiseadusega on tähelepanu juhtinud ka õiguskantsler Ülle Madise (Õiguskantsler 2017), ei aita kaasa ei ebaproductiivse ettevõtluse vähenemisele ega ole stiimuliks ettevõtluse arendamisel – sellel on otsene negatiivne mõju. Kaudselt mõjutab ettevõtjate maksukoormuse tõus ja eelnevatest lubadustest mittekinnipidamine ka ühiskondlikke hoiakuid ettevõtlusele ebasoodsas suunas. Analüüsi tulemustele toetudes võib väita, et Eestis on ettevõtlushoiakud ja ettevõtlusalane haridus praegu üsna heal järjel, erinevalt paljudest teistest endistest Nõukogude Liidu liikmesriikidest – on ju eestlastele läbi ajaloo peetud iseloomulikeks sellised omadusi ja hoiakuid, mida loetakse ettevõtlust soodustavateks (individualism; iseseisvus; usk, et isiklikku pingutust kroonib edu).

Kui lähtuda pelgalt analüüsi matemaatilistest tulemustest, võib tunduda, et eestlaste suhteline usuleigus ja sellega seotud vähene institutsioonide usaldamine tuleb ettevõtlusaktiivsusele kasuks. Teadmine, et religioonil on ettevõtlust pidurdav mõju, võiks (teoreetiliselt) viia mõtteni, et seda peaks kuidagi piirama (tegelikkuses muidugi demokraatlikus ühiskonnas sellise mõttega keegi välja ei tule), kuid lisaks viitavad ka uuringud, et seal, kus valitsus piirab usuvabadust võib see kaasa tuua ettevõtluse vähenemise (Henley 2014), oleks see ju otsene löök nii kodanikuõigustele kui selle läbi ka üldisele majandusvabadusele. Kuna pole päris selge, miks usaldus institutsioonide

vastu ja formaalse ettevõtluse juurdekasv on negatiivselt seotud (oletatavalt on selle taga koosmõju religiooniga), siis jääb autor seisukohale, et usaldus institutsioonide vastu tuleks pigem suurendada.

Selge ja eeldatav on aga seos madalate sisenemispiirangute ja uute ettevõtete registreerimise vahel ning Eesti on siin esirinnas (ettevõtte on võimalik registreerida väga väikese aja- ja rahakuluga ning mugavalt – internetis paari tunniga, osakapitali sisse makseta, tasudes vaid riigilõivu). Majandusvabaduse indeksi alusel oli Eesti 2016. aastal kõrgel 9. kohal (Heritage Foundation 2017). Kokkuvõtvalt võib öelda, et Eesti positsioon formaalset uusettevõtluse kasvu silmas pidades on kvantitatiivselt seisukohast väga hea, rohkem peaks tähelepanu pöörama ettevõtluse sisule ja püüdma vältida tagasilangust maksukoormuse suurendamise ja sisepoliitilise ebastabiilsuse tagajärjel. Eesti arvestuslikku institutsionaalset potentsiaali ettevõtlusaktiivsuse suurendamise seisukohast valimi riikide hulgas illustreerib järgnev joonis 10.



Joonis 10. Eesti positsioon valimi riikide hulgas (kasutatud potentsiaal edetabelikohtade alusel %), autori koostatud

Joonisel kujutab vaba ruum tulpade („kasutatud potentsiaali“ protsentides) ja maksimumtaseme (100%) joone vahel arvestuslikku „kasutamata potentsiaali“ omavahel seotud institutsionaalsete tegurite gruppide lõikes. Loomulikult ei ole võimalik sisulise analüüsita ja vastastikuseid koosmõjusid arvestamata pelgalt joonise põhjal kaugeleulatuvaid järeldusi teha – näiteks maksumuudatused ettevõtlusele soodsas suunas (maksude vähendamine) võivad tuua kaasa olukorra, mis ei võimalda teha täiendavaid investeeringuid ettevõtlusalase hariduse edendamiseks.

KOKKUVÕTE

Lähtudes eeldusest, et ettevõtlusaktiivsuse tõus avaldab positiivset mõju majanduskasvule ja seeläbi majandusarengule, on sellealased uuringud viimasel paarikümnel aastal tõusnud poliitikakujundajate fookusesse. Arendamaks uusi meetmeid ettevõtluse ergutamiseks, uuritakse selle erinevaid mõjureid ja stimuleerimissüsteeme ning järjest olulisemaks on hakatud pidama institutsioonide rolli ettevõtluspotentsiaali maksimaalsel rakendamisel. Kuna võimalikke mõjutegureid on palju ning nende seos ettevõtlusega erineb riigiti (või isegi regiooniti), siis ei saa seda teemat ammendatuks pidada. Käesolevas magistritöös uurib autor institutsionaalsete tegurite mõju ettevõtlusaktiivsusele lähtudes küll varasematest empiirilistest uuringutest, kuid mitte korrates, vaid täiendades nende tulemusi. Selleks on töö autor valinud näidikute komplekti, mida on kasutatud ka erinevates varasemates uuringutes, kuid unikaalses kombinatsioonis. Seejuures ei ole näidikuid valides lähtutud kindlalt prognoositavast seosest, vaid sisulisest analüüsist pidades silmas käesoleva töö eesmärke.

Töö esimeses peatükis käsitletakse uuritava teema teoreetilisi aluseid. Esmalt annab töö autor ülevaate enamlevinud ettevõtluse definitsioonidest läbi ajaloo kuni tänapäevani, võrreldes omavahel nende erisusi ning tuues välja ühised jooned. Kuna ettevõtlus on väga mitmekülgne nähtus, siis on selle kõiki aspekte hõlmava, kokkuvõtliku ning üheselt mõistetava definitsiooni loomine üsna võimatu. Seega pakuvad erinevad autorid välja oma nägemuse, mille sünteesimisel võib saada ülevaate ettevõtluse olemusest, kuid mitte seda üheselt määratleda. Millist aspekti olulisemaks peetakse, on lõpuks ikka vaid uurija otsus ning sõltub paljuski uuringu eesmärkidest. Valitud ettevõtluse definitsioonist oleneb, milliseid mõõdikuid kasutada. Nii, nagu on mitmekesine ettevõtluse olemuse avaldumine erinevate aspektide kaudu, ei ole olemas ka universaalset „joonlauda“, millega saaks selle üle mõõta. Kasutatakse mitmeid erinevaid

võimalusi, millest levinumaid mõõdikuid tutvustab töö autor lähemalt ning toob välja neist olulisemate eelised ja puudused.

Ettevõtlusuuringute üheks peamiseks ajendiks on ettevõtluse eeldatav positiivne seos majandusarengu ja – kasvuga. See seos ei ole aga mitte alati ühesugune – uuringutes on leitud, et seose tugevus ja suund võib sõltuda erinevatest asjaoludest, näiteks majandusarengu tasemest. Töö autor kirjeldab ettevõtluse erinevat mõju majandusarengule eri arengustaadiumites ning toob välja mitmed muud asjaolud, mis võivad ettevõtluse ja majandusarengu vahelist seost mõjutada, nagu ettevõtluse jaotumine vajadus- ja võimaluspõhiseks, produktiivseks, ebaproductiivseks ja destruktiiivseks ning lõpuks ka ettevõtluse erinevaid aspekte kajastavate näidikute kasutamine. Samas võivad ka ettevõtluse olulisemad mõjurid varieeruda olenevalt sellest, millises majanduslikus arengustaadiumis riik on.

Ettevõtlust mõjutavate tegurite nimekiri on pikk ja kindlasti mitte lõplik. Teadusharude ülesed uuringud olulisemate mõjurite kindlaks tegemiseks ning nende parima kombinatsiooni leidmiseks kestavad edasi. Siiski on teatud hulk faktoreid ja omadusi, mille seost ettevõtlusaktiivsusega on erinevate autorite poolt kinnitatud ning mida käesolevas töös lähemalt kirjeldatakse, käsitledes seejuures ka tegurite erineva liigitamise võimalusi. Kuigi isiksuseomadused on ettevõtluse seisukohast olulised ning neid ei saa tähelepanuta jätta, keskendutakse siinkohal peamiselt makrokeskkonna teguritele, mis on käesoleva uuringu fookuses. Mitmel puhul tuleb tõdeda, et makro- ja mikrokeskkonna tegurid on omavahel seotud. Seda näiteks nii inim- ja sotsiaalse kapitali kui ka institutsioonide (formaalsete ja mitteformaalsete) kaudu.

Kuna magistritöö uurib eelkõige erinevate institutsioonide, kui mängureeglite, rolli ettevõtluses, siis kirjeldab autor lähemalt, mis on institutsionaalne keskkond ning toob välja valiku institutsionaalseid tegureid ja näidikuid nende kvaliteedi mõõtmiseks (omandiõiguste kaitse, majandusvabadus, suhtumisi ja hoiakuid kajastavad näidikud jne). Olulised on nii formaalsed (seadused, regulatsioonid) kui ka mitteformaalsed (tavad, hoiakud, traditsioonid) institutsioonid ning nende kvaliteet mõjutab ettevõtluse väljundit muutes produktiivse ja ebaproductiivse ettevõtluse suhet, olles ettevõtluse

stiimuliks või ka piduriks. Formaalsed ja mitteformaalses institutsioonid on omavahel seotud ning parima tulemuse saavutamiseks peaksid üksteist toetama.

Töö teises osas keskendub autor empiirilisele analüüsile, et hinnata seoseid nii riikide ettevõtlusaktiivsuse ja majandusarengu ja -kasvu vahel kui ka nende institutsioonilisi iseärasusi. Analüüsi valmistab ette kokkuvõtte varasematest empiirilistest uuringutest, mille põhjal püstitatud hüpoteese testitakse regressioonianalüüsiga statistikapaketti SPSS kasutades 39 maailma riigi andmete põhjal. Analüüsis ja ka tulemuste tõlgendamisel kasutatakse lisaks graafilist analüüsi ning andmetöötlust Excelis. Esmalt kirjeldatakse uuringu metoodikat ja valimit ning põhjendatakse muutujate valikut ning tutvustatakse nende sisu ja andmeallikaid. Endogeenseks muutujaks on valitud uute ettevõtete registreerimistihedus (uute ettevõtete registreerimine 1 000 15-64-aastase inimese kohta), jättes seega kõrvale mitteformaalse ettevõtluse ning uurides eelkõige ettevõtluse dünaamikat. Regressioonianalüüsile eelneb korrelatsioonianalüüs, mille abil selgitab töö autor välja seosed tegurite ja sõltuva muutuja vahel ning tegurite omavahelised seosed.

Analüüsi tulemused ei olnud igas punktis ootuspärased. Üllatusena selgus, et uute ettevõtete juurdekasv ja majanduskasv ei ole omavahel olulisel määral seotud, samas aga leiti seos majanduse arengutaseme ja majanduskasvu vahel - selgus statistiliselt oluline tulukonvergens (riikide tulutasemete võrdsustumine) – mida kõrgem on majanduse arengutase, seda aeglasem majanduskasv. Samas leiti kinnitust hüpoteesile positiivse ja mittelineaarse seose kohta ettevõtlusaktiivsuse ja majanduse arengutaseme vahel. Ettevõtlusaktiivsuse ja institutsionaalse keskkonna tegurite vaheliste seoste testimise ja hilisema võrdlusanalüüsi tulemusena võib tõdeda, et formaalse ettevõtluse seisukohalt parimad tegurikomplektid erinevad riigiti, kuid ettevõtlusaktiivsust mõjutavad nii formaalse kui ka mitteformaalse keskkonna faktorid. Üksikute tegurite koondamisel omavahel seotud gruppidesse saab väita, et majandusliku ja poliitilise vabaduse tase, ettevõtlusele soodsad ühiskondlikud hoiakud ja ettevõtlusalane haridus nii koolis kui ka peale seda, on formaalse ettevõtluse juurdekasvuga positiivselt seotud. Esialgsete tulemuste põhjal näib, et religiooni tähtsustamine ja institutsioonide usaldamine (usk kõrgematesse jõududesse, lootmine kellelegi või millelegi peale iseenda) mõjub aga ettevõtlust pärssivalt. Kuna religiooni olulisust peegeldava näitaja

ning institutsionaalse usalduse näitaja on omavahel tihedalt seotud ning üllatusena töö autorile selgus viimase negatiivne seos ettevõtlusaktiivsusega, mis ei tundu loogiline, siis tuleb järelduste tegemisel ettevaatlik olla ning seos vajab põhjalikumat analüüsi. Seos formaalsete regulatsioonide ja ettevõtlusaktiivsuse vahel on oodatult negatiivne – suurem vabadus regulatsioonidest ergutab uute ettevõtete registreerimist.

Lähtuvalt analüüsi tulemustest võib Eesti kõrge positsiooni (valimi hulgas 1., maailmas 4.). põhjuseks uute ettevõtete registreerimistiheduse edetabelis pidada peamiselt kõrget skoori teguripaarile „Kultuurilised ja sotsiaalsed normid“ (1. koht) ja „Ettevõtlusalane haridus“ (7. koht). Miinimumkapitali nõude järgi on Eesti edetabeli teises pooles (27.), kuid seejuures pole tõenäoliselt arvestatud Eestis kehtiva võimalusega asutada ettevõtte ilma kohest sissemakset tegemata. Kuigi see ei tähenda, et miinimumkapitali nõuet pole üldse (Äriseadustikus kehtestatud miinimumkapitali alammäär osaühingule on 2 500 eurot), siis võib sissemakse tegemise edasi lükata. Hinnates riikide maksukoormuse suurust, on Eesti koht viimase 10 hulgas (31.). Kõige suurema reserviga institutsionaalsest aspektist on autori arvates seega regulatsioonide vähendamine, konkreetsemalt võib esile tuua maksukoormuse alandamise või vähemalt sama taseme säilitamise, mis kaudselt mõjutab ka ettevõtlusalaseid hoiakuid ja suhtumisi, nagu ka maksusüsteemi lihtsus ja stabiilsus. Lisaks toob suure tõenäosusega positiivseid tulemusi panustamine ettevõtlusalasesse haridusse ja selle kvaliteeti, mis on ka Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020 üheks alameesmärgiks.

Edasistes uuringuteks võib soovitada seoste analüüsi suurema valimi ja täiendavate indikaatoritega nt kultuuriliste erinevustega, samuti täiendavate ettevõtlusindikaatorite kasutamist (sh vajadus- ja võimaluspõhise ettevõtluse eristamine), ettevõtlusest väljumise ja kumulatiivse arengutaseme (ettevõtete üldarvu) kaasamist analüüsi. Huvi pakuvad ka võimaliku konvergenti analüüs ettevõtlusaktiivsuses ning seoste põhjuslikkuse suuna uurimine.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Acs, Z.** How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? – Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2006, Vol. 1, No. 1, pp. 97-107.
URL: <http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2006.1.1.97>
2. **Acs, Z., Desai, S., Hessels, J.** Entrepreneurship, Economic Development and Institutions – Small Business Economics, 2008, Vol 31, Issue 3, pp. 219 – 234.
URL: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9135-9>
3. **Ahmad, N., Hoffmann, A. N.** A framework for addressing and measuring entrepreneurship. OECD Statistics Working Paper, 2, 2008, 36p.
URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)2](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)2)
4. **Ahmad, N., Seymour, R.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working paper, 2007.
URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)
5. **Alonso, J.** Colonisation, Formal and Informal Institutions, and Development. Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid, 2009. [http://eprints.ucm.es/9572/1/WP_13-09_J.Antonio_Alonso.pdf]
22.12.2016
6. **Audretsch, D.** Entrepreneurship: A Survey of the Literature. Enterprise Papers No 14. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003, 73p.
URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2977/attachments/1/translations/en/renditions/native/>
7. **Audretsch, D., Boente, W., Tamvada, J.** Religion and Entrepreneurship. 2007, 27p. [http://conference.iza.org/conference_files/worldb2007/tamvada_j3400.pdf]
15.02.2017
8. **Autio, E., Fu, K.** (2014). Economic and Political Institutions and Entry into Formal and Informal Entrepreneurship. Asia Pacific Journal of Management, 32(1), 2014, 67-94pp.
URL: https://www.researchgate.net/profile/Erkko_Autio/publication/261554406_Economic_and_Political_Institutions_and_Entry_into_Formal_and_Informal_Entrepreneurship_12_April_2014/links/0a85e534fb672d3381000000.pdf

9. **Baker, W.** (1990). Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*, 96, 1990, 589–625pp.
URL: <http://lms.hse.ru/content/lessons/599/Baker%20AJS%201990.pdf>
10. **Baumol, W.** Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1, 893-921pp. The University of Chicago Press, 1990.
URL: <http://www.jstor.org/stable/2937617>
11. **Baumol, W., Litan, R., Schramm, C.** Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity. Yale University Press, 2007, 334p.
URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers2.cfm?abstract_id=985843
12. **Bjørnskov, C., Foss, N.** Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence. *Public Choice*, 134, 2006, 307-328pp.
URL: http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7475/smg%20w%202006_15%20-%20registrering.pdf?sequence=1
13. **Bosma, N., Acs, Z.J., Autio, E., Coduras, A., Levie, J.** Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report, working paper, Babson College, Universidad del Desarrollo and London Business School, Babson Park, MA., 2008, 66p.
URL: https://www.academia.edu/3575942/2008_Executive_Report
14. **Bosma, N., Zwinkels, W., Carree, M.** Determinanten voor toe- en uittreding 1980. The Entrepreneur in Capitalism and Socialism. London: Institute of Economic Affairs, 1999 Viidatud **Bjørnskov, C., Foss, N.** Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence. *Public Choice*, 134, 2006, 307-328pp
URL: http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7475/smg%20wp%202006_15%20-%20registrering.pdf?sequence=1 vahendusel
15. **Cantillon, R.** 1755/1931. *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. London, UK: MacMillan. Viidatud **Ahmad, N., Seymour, R.** OECD, Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working paper, 2007
URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1) vahendusel
16. **Carree, M., Thurik, R.** Entry and Exit in Retailing: Incentives, Barriers, Displacement and Replacement: Review of Industrial Organization 11 (2), 1996, 155-172pp. DOI: 10.1007/BF00157664
17. **Carree, M., van Stel, A., Thurik, R., Wennekers, S.** Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996. *Small Business Economics*, 2002 19: 271. DOI:10.1023/A:1019604426387
18. **Carree, M.; van Stel, A.; Thurik, R.; Wennekers, S.** The relationship between economic Development and Business Ownership Revisited. TI 2007-022/3 Tinbergen Institute Discussion Paper, 2007. URL: <http://papers.tinbergen.nl/07022.pdf>

19. **Chang, H. - J.** Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development - Some Key Theoretical Issues, 17-18 June, 2005, WIDER, Helsinki [<http://www.rrojasdatabank.info/widerconf/Chang.pdf>] 22.12.2016
20. **Crnogaj, K., Hojnik, B.** Institutional Determinants and Entrepreneurial Action Management, Vol. 21, Special Issue, 2016, 131-150pp. [<https://www.google.ee/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjQ2Of4kZfSAhVBDCwKHfOZBB8QFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fhrcak.srce.hr%2Ffile%2F228556&usg=AFQjCNHHwFksgvmVyoLAnpSg5oOO2CxxTQ>] 24.10.2016
21. **Cuervo, A.** Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. The International Entrepreneurship and Management Journal. Issue 3, Volume 1, 2005, pp 293–311. DOI: 10.1007/s11365-005-2591-7
22. **Defoe, D.** 1887/2001. An Essay on Projects, Project Gutenberg eTexts.viidatud **Ahmad, N., Seymour, R.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working paper, 2007 vahendusel. URL:[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)
23. **Drakopoulou Dodd, S, Gotsis, G.** An Examination of The Inter-Relationships Between Entrepreneurship and Religion. International Journal of Entrepreneurship and Innovation 2007 8:2 pp 93-104 [https://www.academia.edu/1056558/The_interrelationships_between_entrepreneurship_and_religion?auto=download] 04.04.2017
24. EAS. Ettevõtluse olemus [<http://195.80.116.172/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/ettevotjaks-saamisega-seotud-teemade-laebimotlemine/ettevotluse-olemus>] (24.10.2016)
25. Eesti arengufond. Rahvusvahelised ettevõtlusuuringud: Eesti ettevõtluspotentsiaal on tugev, pudelikaelaks on ettevõtjate oskused ja ühiskondlikud hoiakud. 2014 [<http://www.arengufond.ee/2014/11/rahvusvahelised-ettevotlusuuringud-eesti-ettevotluspotentsiaal-on-tugev-pudelikaelaks-on-ettevotjate-oskused-ja-uhiskondlikud-hoiakud/>] 13.02.2017
26. Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020. [<http://kasvustrateegia.mkm.ee/>] 24.10.2016
27. European Commission. Policy Brief on Informal Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, 28p. URL: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13791&langId=en>
28. European Values Study 2008 [<http://www.europeanvaluesstudy.eu/>] 03.03.2017
29. **Fotopoulos, G.** (2012). Nonlinearities in Regional Economic Growth and Convergence: The Role of Entrepreneurship in the European Union Regions. The Annals of Regional Science. 2012, Volume 48, **Issue 3**, pp 719–741 [<http://link.springer.com/article/10.1007/s00168-010-0419-z>] 05.12.2016

30. Fraser Institute [<https://www.fraserinstitute.org/>] 15.02.2017
31. Freedom in the World. Freedom House. [<https://freedomhouse.org/report-types/freedom-world>] 28.02.2017
32. **Frederick, H.** Opening address. 3rd AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, Auckland 2006, viidatud **Luke, B.; Verreynne, M.; Kearins, K.** . Measuring the Benefits of Entrepreneurship at Different Levels of Analysis. Journal of Management and Organization, Issue 13, Volume 4, 2007, pp 312-330 vahendusel. URL: https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:134152/JMO_31_4_BLuke_article.pdf
33. **Frederick, H., Chittock, G.** Global Entrepreneurship Monitor Aotearoa New Zealand. 2005 Executive Report, 2006 [https://www.academia.edu/29689575/Global_Entrepreneurship_Monitor_Aotearoa_New_Zealand_2005?auto=download] 09.02.2017
34. **Freytag, A., Thurik, R.** Entrepreneurship and Its Determinants in a Cross-Country Setting. Journal of Evolutionary Economics 2007 pp 117-131. URL: <http://people.few.eur.nl/thurik/Research/Articles/Entrepreneurship%20and%20its%20determinants%20in%20a%20cross.country%20setting.pdf>
35. **Hoffmann, A., Larsen, M., Oxholm, S.** Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators. The National Agency for Enterprise and Construction's Division for Research and Analysis, Denmark, 2006, Version 2, Vol 16, 187 p. URL: [http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/www.ebst.dk/ContentPages/47893843.pdf]
36. **Hofstede, G.** Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1980, 475 p. viidatud **Taras, V., Steel, P.** Beyond Hofstede: Challenging the Ten Commandments of Cross-Cultural Research. In C. Nakata (Ed.), Beyond Hofstede: Culture Frameworks for Global Marketing and Management: Macmillan/Palgrave, 2009 vahendusel. URL: https://libres.uncg.edu/ir/uncg/f/V_Taras_Beyond_2009.pdf
37. GEM. Global Entrepreneurship Monitor [<http://www.gemconsortium.org/>] 13.02.2017
38. Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014. Eesti raport. Eesti Arengufond 2015. [http://www.arengufond.ee/wp-content/uploads/2015/11/GEM_2014_Eesti1.pdf] 25.01.2017
39. **Godin, K, Clemens, J, Veldhuis, N.** Measuring Entrepreneurship. Conceptual Frameworks and Empirical Indicators. Studies in Entrepreneurship & Markets, 2008, No 7, Fraser Institute 66 pp. [<https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/MeasuringEntrepreneurship2008.pdf>] 24.01.2017
40. **Goedhuys, M, Naude, W, Szirmai, A.** Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development: an Overview – Entrepreneurship, Innovation, and Economic

Development. Oxford University Press, Oxford, 2011, pp. 3-34
[<http://i.unu.edu/media/unu.edu/publication/12592/chapter-1.pdf>] 13.03.2017

41. **Goetz, S., Partridge, M., Deller, S., Fleming, D.** Evaluating U.S. rural entrepreneurship policy. Journal of Regional Analysis and Policy, 2010, Vol. 40 No. 1, pp. 20-33, [http://www.jrap-journal.org/pastvolumes/2010/v40/goetz40_1_pdf.pdf] 13.03.2017

42. **Hainsalu, K.** Maksuamet kahetseb mõiste OÜtamine kasutamist. Postimees. Majandus. [<http://majandus24.postimees.ee/3367167/maksuamet-kahetseb-moiste-ouetamine-kasutamist>] 13.03.2017

43. **Hausmann, R.** Authentic Leadership. Project Syndicate, 13.01.2017
[<https://www.project-syndicate.org/commentary/authentic-leadership-tailored-economic-policies-by-ricardo-hausmann-2017-01>] 19.01.2017

44. **Hébert, R., Link, A.** A history of entrepreneurship. The Economic History Review. 2010, 63(4):1205-1206, 121p. DOI: 10.1111/j.1468-0289.2010.00551_33.x

45. **Henley, A.** Is Religion Associated with Entrepreneurial Activity? IZA Discussion Paper, 2014, No 8111 37 p [https://papers.ssrn.com/sol3/papers2.cfm?abstract_id=2426865] 15.02.2017

46. **Henrekson, M.** Entrepreneurship and Institutions. Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper, 2007, No. 707, 30 p.
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1006253] 04.01.2017

47. Heritage Foundation [<http://www.heritage.org/>] 15.02.2017

48. **Hodgson, G.** What Are Institutions?, Journal of Economic Issues, 2006, Vol. XL, No. 1, [<http://www.geoffrey-hodgson.info/user/bin/whatareinstitutions.pdf>] 06.02.2017

49. **Homann, K., Suchanek, A.** Ökonomik: eine Einführung. Tübingen: Mohr Siebeck, 2000 425lk viidatud **Sepp, J.** Institutsionaalsete tegurite ja inimkapitali mõju riikide majanduspotentsiaalile ja -kasvule. - Majandusarengu institutsionaalsed tegurid. Ernits, R., Sepp, J. (toim). Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2006, lk 103-132 vahendusel

50. Human Capital. OECD, Glossary of Statistical Terms.
[<http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1264>] 02.02.2017

51. Human Development Reports. United Nations Development Programme.
[<http://hdr.undp.org/en/2015-report>] 01.03.2017

52. **Ireland, R., Hitt, M., Sirmon, D.** A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions. Journal of Management, 2003, 29(6): pp 963 989
[http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1016/S0149-2063_03_00086-2] 19.01.2017

52. **Kara, A.** Linking Institutional, Economic, Technological and Cultural Context to

- Entrepreneurship in Regions of Europe. PhD diss., Florida Atlantic University, 2014
[\[https://fau.digital.flvc.org/islandora/object/fau%3A30784/datastream/OBJ/view/Linking_institutional_economic_technological_and_cultural_context_to_entrepreneurship_in_regions_of_Europe.pdf\]](https://fau.digital.flvc.org/islandora/object/fau%3A30784/datastream/OBJ/view/Linking_institutional_economic_technological_and_cultural_context_to_entrepreneurship_in_regions_of_Europe.pdf) 20.02.2017
53. **Kasper, W.** Economic freedom and Development: An Essay about Property Rights, Competition and Prosperity. New Dehli, India: Centre for Civil Society, 2002, 147p
[\[http://ccs.in/sites/all/books/com_books/book_economic-freedom-development.pdf\]](http://ccs.in/sites/all/books/com_books/book_economic-freedom-development.pdf)
 04.01.2017
54. **Kirzner, I.** 1980. The Prime Mover of Progress. The Prime Mover of Progress. In Israel Kirzner and Arthur Seldon. 1980. *The Entrepreneur in Capitalism and Socialism*. London: Institute of Economic Affairs, viidatud **Bjørnskov, C., Foss, N.** Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence. Public Choice, 134, 2006, 307-328pp. vahendusel.
 URL:http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7475/smg%20w%202006_15%20-%20registrering.pdf?sequence=1
55. **Klapper, L, Amit, R, Guillén, M.** Entrepreneurship and Firm Formation across Countries. International Differences in Entrepreneurship. Lerner, J.; Schoar, A. (ed-s) University of Chicago Press 2010 pp 129 – 158. [\[http://www.nber.org/chapters/c8220\]](http://www.nber.org/chapters/c8220)
 05.10.2016
56. **Knight, F.** Risk, Uncertainty and Profit. Chicago: University of Chicago Press, 1921, viidatud **Ahmad, N.; Seymour, R.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working paper, 2007 vahendusel.
 URL:[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)
57. **Kwon, D-B.** Human Capital and its Measurement. The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Busan, Korea, 2009.
[\[http://www.oecd.org/site/progresskorea/44109779.pdf\]](http://www.oecd.org/site/progresskorea/44109779.pdf) 01.02.2017
58. **Liao, J.; Welsch, H.** Social Capital and Entrepreneurial Growth Aspiration: a Comparison of Technology- and Non-technology-based Nascent Entrepreneurs. Journal of High Technology Management Research, 2003, 14(1), pp. 149-170.
[\[http://ibrarian.net/navon/paper/Social_capital_and_entrepreneurial_growth_aspirat.pdf?paperid=320034\]](http://ibrarian.net/navon/paper/Social_capital_and_entrepreneurial_growth_aspirat.pdf?paperid=320034) 05.12.2016
59. **Luke, B., Verreynne, M., Kearins, K.** Measuring the Benefits of Entrepreneurship at Different Levels of Analysis. Journal of Management and Organization, 2007, 13(4), pp. 312-330.
[\[https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:134152/JMO_31_4_BLuke_article.pdf\]](https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:134152/JMO_31_4_BLuke_article.pdf)
 05.12.2016
60. **Mann, J.; Shideler, D.** Measuring Schumpeterian activity using a composite indicator. Journal of Entrepreneurship and Public Policy, 2015, Vol. 4 Iss 1 pp. 57 – 84

DOI: 10.1108/JEPP-07-2013-0029

61. **Marošević, K., Jurković, Z.** Impact of Informal Institutions on Economic Growth and Development. Interdisciplinary Management Research IX, 2013, pp 701-716 [<http://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/osi/journal/PDF/InterdisciplinaryManagementResearchIX/IMR9a58.pdf>] 20.12.2016
- 62- **Mets, T.** Exploring the Model of the Entrepreneurial Process. Australian Centre for Entrepreneurship Research Exchange Conference 2015, Adelaide University of Technology, Per Davidsson (ed.), pp 693-707
URL: <http://acereconference.com/wp-content/uploads/2015/02/2015-Proceedings.pdf>
63. **Minniti, M., Lévesque, M.** Entrepreneurial Types and Economic Growth. Journal of Business Venturing, 2010, 25(3), pp. 305-314
[http://www.academia.edu/12958505/Entrepreneurial_types_and_economic_growth] 05.12.2016
64. **Nahapiet, J., Ghoshal, S.** Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. Academy of Management Review, 1998, 23(2), pp. 242–266.
[<https://www.uzh.ch/iou/orga/ssl-dir/wiki/uploads/Main/v26.pdf>] 05.01.2017
65. **Nissan, E., Galindo, M., Méndez Picazo, M.** Relationship Between Organizations, Institutions, Entrepreneurship and Economic Growth Process. International Entrepreneurship and Management Journal, 2011, 7(3), pp. 311-324.
[<http://link.springer.com/article/10.1007/s11365-011-0191-2>] 05.12.2016
66. **North, D.** Institutions. Journal of Economic Perspectives, 1991, Volume 5, No 1, pp. 97-112. [<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.5.1.97>] 05.12.2016
67. **Nyström, K.** The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data. Public Choice, 2008, 136, 269-282.
[<http://link.springer.com/article/10.1007/s11127-008-9295-9>] 05.15.2016
68. OECD [<http://www.oecd.org/>] 26.03.2017
69. **Paas, T.** Ökonomeetria. Loengukonspekt ärijuhtimise magistriõppele MJRI.02.044. Tartu Ülikool, Majandusteaduskond. Tartu, 2008, 143 lk.
70. **Paes, K., Raudsaar, M., Mets, T.** Ettevõtlusest ja ettevõtlikkusest – Globaalse ettevõtlusmonitooringu uuring Eestis. 2016 [<https://rito.riigikogu.ee/wordpress/wp-content/uploads/2016/02/Ettev%C3%B5tlusest-ja-ettev%C3%B5tlikkusest-%E2%80%93-Globaalse-Ettev%C3%B5tlusmonitooringu-uuring-Eestis-Kadri-Paes-Mervi-Raudsaar-T%C3%B5nis-Mets.pdf>] 25.03.2017
71. **Parts, E.** Inimkapitali, sotsiaalse kapitali ja majandusliku heaolu seosed. Majandusteadus ja haridus Eestis. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2005, lk. 45-78.
72. **Pavarina, P., Cella, D.** Formal and informal institutions and the economic

development in Latin America. Paper presented at the 55th European Congress of the Regional Science Association International (RSAI), in Lisbon, Portugal, 2015. [<http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa15/e150825aFinal00209.pdf>] 20.12.2016

73. **Porter, M., Sachs, J., McArthur, J.** Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. The Global Competitiveness Report 2001 – 2002. New York, USA: Oxford University Press, 2002, pp. 16–25. [<http://sdnbd.org/sdi/issues/economy/ExecSumm-competitiveness-ranking-2001.pdf>] 05.12.2016

74. **Powell, B., Rodet, C.** Praise and Profits: Cultural and Institutional Determinants of Entrepreneurship. The Journal of Private Enterprise, 2012, Vol. 27, No. 2, pp. 19–42. URL: http://journal.apee.org/index.php?title=Spring2012_2

75. **Raudsaar, M., Kaseorg, M.** Entrepreneurship education in higher education institutions: Estonian case. New Trends and Issues Proceedings on Humanities and Social Sciences, 4th Cyprus International Conference on Educational Research, Girne American University, Kyrenia, North Cyprus, 19-21 March 2015. Assoc. Prof. Dr. Cigdem Hürsen (Ed), 2016, Vol. 1, pp. 219–226. URL: <http://sproc.org/ojs/index.php/pntsbs/article/view/1127/1091>

76. **Ruiz Pozuelo, J., Slipowitz, A., Vuletin, G.** Democracy Does Not Cause Growth: The Importance of Endogeneity Arguments. IDB working paper series N° IDB-WP-694 2016 Inter-African Development Bank Department of Research and Chief Economist 64 p [<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7758/Democracy-Does-Not-Cause-Growth-The-Importance-of-Endogeneity-Arguments.pdf?sequence=1>] 13.03.2017

77. **Săvoiu, G.** Entreprise, Entrepreneur and Entrepreneurship – The Main Semantic Chain in Contemporary Economics. 2014 [<http://oaji.net/articles/2014/941-1403074429.pdf>] 24.10.2016

78. **Shane, S.** Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. Small Business Economics, 2009, Vol. 33, No. 2, pp. 141-149. [http://www.world-entrepreneurship-forum.com/content/download/1695/39634/version/3/file/Shane_Entrepreneurship%2520and%2520bad%2520public%2520policy.pdf] 13.03.2017

79. **Shane, S., Venkataraman, S.** The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research – The Academy of Management Review, 2000, Vol. 25., No. 1, pp. 217-226. [<http://entrepreneurscommunicate.pbworks.com/f/Shane%2520%252B%2520Venkat%2520-%2520Ent%2520as%2520field.pdf>] 04.01.2017

80. **Schumpeter, J.** The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1934, viidatud **Ahmad, N., Seymour, R.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working

paper, 2007 vahendusel.

URL:[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)

81. **Schumpeter, J.** Capitalism, Socialism and Democracy, (1st published in the UK 1943), Taylor & Francis e-Library, 2003, 460 p.

URL:<http://cnqzu.com/library/Economics/marxian%20economics/Schumpeter.%20Joseph-Capitalism,%20Socialism%20and%20Democracy.pdf>

82. **Scrivens, K., Smith, C.** Four Interpretations of Social Capital: An Agenda for Measurement. OECD Statistics Working Papers, OECD Publishing, Paris, 2013, 06, 70 p. DOI: 10.1787/5jzbcx010wmt-en

83. **Sepp, J.** Institutsionaalsete tegurite ja inimkapitali mõju riikide majanduspotentsiaalile ja -kasvule. - Majandusarengu institutsionaalsed tegurid. Ernits, R., Sepp, J. (toim). Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus 2006, lk 103-132.

84. **Sepp, J., Eerma, D.** Institutional Factors Impact on Countries Economic Growth. 4'E's "Economic Development, Environment, Energy and Ethics, in a Global Economy": The Eighteenth Annual Conference of the Congress of Political Economists (COPE), Berlin, July 14-21, 2007. Ed. Massoud, Marc. Wilkes University, USA, 2007, pp. 269–278. http://www.uniwersytetradom.pl/files/get_userfile.php?id=3145
24.10.2016

85. **Sobel, R.** Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship. Journal of Business Venturing, 2008, -Vol. 23, No. 6, pp. 641-655. [<https://pdfs.semanticscholar.org/05e8/148faed95be60fa134bf69818781f5b329ea.pdf>]
24.10.2016

86. **Sobel, R., Clark, J., Dwight, R.** Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress. The Review of Austrian Economics, 2007, 20(4), pp. 221-236. [<http://sobelrs.people.cofc.edu/All%20Pubs%20PDF/Freedom,%20Barriers%20to%20Entry,%20Entrepreneurship.pdf>] 05.12.2016

87. **Stel, A. Carree, M. Thurik, R.** The Effect of Entrepreneurship on National Economic Growth: An Analysis Using the GEM Database. Zoetermeer, 2004, 21 p [<ftp://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2005-04.pdf>] 05.12.2016

88. **Stel, A., Storey, D., Thurik, R.** The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. Small Business Economics 2007, 28, pp. 171–186. [<http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-006-9014-1>] 03.01.2017

89. **Taras, V., Steel, P.** Beyond Hofstede: Challenging the Ten Commandments of Cross-Cultural Research. In C. Nakata (Ed.), Beyond Hofstede: Culture Frameworks for Global Marketing and Management: Macmillan/Palgrave, 2009 [https://libres.uncg.edu/ir/uncg/f/V_Taras_Beyond_2009.pdf] 02.02.2017

90. **Thornton, P., Ribeiro-Soriano, D., Urbano, D.** Socio-cultural Factors and

Entrepreneurial Activity: An Overview. International Small Business Journal, 2011, 29, pp. 105-118. [<http://isb.sagepub.com/content/29/2/105.full.pdf+html>] 05.12.2015

91. **Toma, S., Grigore, A., Marinescu, P.** Economic development and Entrepreneurship. 1st International Conference Economic Scientific Research - Theoretical, Empirical and Practical Approaches, ESPERA 2013. Procedia Economics and Finance, 2014, Vol 8, pp. 436-443.
DOI: 10.1016/S2212-5671(14)00111-7

92. **Trebilcock, M., Mota Prado, M.** What Makes Poor Countries Poor? Institutional Determinants of Development. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing, 2011 viidatud **Trebilcock, M.J., Mota Prado, M.** Advanced Introduction to Law and Development. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing, 2014, 233 p. vahendusel

93. **Trebilcock, M.J.; Prado, M. M.** Advanced Introduction to Law and Development. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing, 2014, 233 p.

94. VKE definitsioon. EVEA – Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon. [<http://www.evea.ee/index.php/vaikeettevotlusest-2/vke-definitsioon>] 25.02.2017

95. Õiguskantsler. Õiguskantsler Ülle Madise: lahja alkoholi aktsiisitõus 2017 ja 2018 on põhiseadusevastane. [<http://www.oiguskantsler.ee/et/%C3%B5iguskantsler-%C3%BClle-madise-lahja-alkoholi-aktsiisit%C3%B5us-2017-ja-2018-p%C3%B5hiseadusevastane->] 16.05.2017

96. Äriseadustik. RT I 1995, 26, 355, kehtiv redaktsioon RT I, 31.12.2010, 19 [<https://www.riigiteataja.ee/akt/131122010019>] 13.03.2017

97. **Weber, M.** 1947. The Theory of Social and Economic Organization. New York, USA: Oxford University Press, 1947, viidatud **Ahmad, N., Seymour, R.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD statistics working paper, 2007 vahendusel.
URL:[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1)

98. **Wennekers, A.** The Revival of Entrepreneurship in the Netherlands. Technologieorientierte Unternehmensgründungen und Mittelstandspolitik in Europa. P.J.J. Welfens, P., Graack, c. (eds.), Heidelberg: Physica-Verlag 1999, pp. 185-194, viidatud **Wennekers, S.** Entrepreneurship at country level: economic and noneconomic determinants. PhD thesis, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Rotterdam, Netherlands 2006 vahendusel

99. **Wennekers, S.** Entrepreneurship at Country Level: Economic and Noneconomic Determinants. PhD thesis, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Rotterdam, Netherlands, 2006, 253 p.
[<http://repub.eur.nl/pub/7982/EPS2006081ORG9058921158Wennekers.pdf>] 25.02.2017

100. **Wennekers, S, Thurik, R.** Linking Entrepreneurship and Economic Growth. Small Business Economics, 1999, 27, pp. 27-56 [<http://repub.eur.nl/pub/15892/>] 24.10.2016
101. **Wennekers, S., van Stel, A., Carree, M., Thurik, R.** The Relationship Between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? EIM Research Reports, Zoetermeer 2010, 45p
URL: <http://ondernemerschap.panteia.nl/pdf-ez/h200824.pdf>
102. **Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P.** Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. Small Business Economics, 2005, 24(3), pp. 293–309. [<http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-005-1994-8>] 05.12.2016
103. World Bank. [<https://www.worldbank.org/>] 02.02.2017
104. World Bank. Understanding and Measuring Social capital: a Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative. Social Capital Initiative Working Paper, 2001, No 24
[<http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-24.pdf>] 02.02.2017
105. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>] 25.03.2017
106. World Values Survey. Wave 6 2010-2014.
[<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>] 01.03.2017

LISAD

Lisa 1. SPSS väljatrükid (mudel 1)

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	InNBD, InGDP ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: GDPgr

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,614 ^a	,377	,342	1,53464

a. Predictors: (Constant), InNBD, InGDP

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51,250	2	25,625	10,881	,000 ^b
	Residual	84,784	36	2,355		
	Total	136,034	38			

a. Dependent Variable: GDPgr

b. Predictors: (Constant), InNBD, InGDP

Lisa 1 järg

Model		Coefficients ^a						
		Unstandardized		Standardized	t	Sig.	95,0% Confidence	
		Coefficients		Coefficients			Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	19,008	3,764		5,051	,000	11,375	26,640
	lnGDP	-1,704	,387	-,645	-4,400	,000	-2,489	-,918
	lnNBD	,145	,267	,080	,544	,590	-,396	,686

a. Dependent Variable: GDPgr

Lisa 2. Korrelatsioonianalüüs kõigi muutujatega

		Correlations										
		lnNBD	PR	SM	MC	TT	CL	CSN	RLG	TI	EE	NBD
lnNBD	P	1	,343 [*]	,590 ^{**}	-,554 ^{**}	-,427 ^{**}	,382 [*]	,008	-,463 ^{**}	-,510 ^{**}	,152	,838 ^{**}
	S		,033	,000	,000	,007	,017	,962	,003	,001	,357	,000
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
PR	P	,343 [*]	1	,578 ^{**}	,012	-,249	,727 ^{**}	,251	-,480 ^{**}	-,237	,255	,311
	S	,033		,000	,940	,126	,000	,123	,002	,165	,117	,054
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
SMP	P	,590 ^{**}	,578 ^{**}	1	-,337 [*]	-,453 ^{**}	,561 ^{**}	-,303	-,573 ^{**}	-,583 ^{**}	-,030	,315
	S	,000	,000		,036	,004	,000	,060	,000	,000	,857	,051
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
MC	P	-,554 ^{**}	,012	-,337 [*]	1	,061	-,059	,057	,121	,375 [*]	,040	-,284
	S	,000	,940	,036		,711	,722	,733	,464	,024	,810	,080
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
TT	P	-,427 ^{**}	-,249	-,453 ^{**}	,061	1	-,196	,062	,108	,051	-,115	-,275
	S	,007	,126	,004	,711		,233	,706	,514	,769	,484	,090
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
CL	P	,382 [*]	,727 ^{**}	,561 ^{**}	-,059	-,196	1	-,136	-,595 ^{**}	-,491 ^{**}	-,069	,286
	S	,017	,000	,000	,722	,233		,410	,000	,002	,676	,077
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
CSN	P	,008	,251	-,303	,057	,062	-,136	1	,255	,458 ^{**}	,674 ^{**}	,258
	S	,962	,123	,060	,733	,706	,410		,117	,005	,000	,113
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39

Lisa 2 järg

Correlations

		lnNBD	PR	SM	MC	TT	CL	CSN	RLG	TI	EE	NBD
RLG	P	-,463**	-,480**	-,573**	,121	,108	-,595**	,255	1	,770**	-,017	-,395*
	S	,003	,002	,000	,464	,514	,000	,117		,000	,918	,013
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
TI	P	-,510**	-,237	-,583**	,375*	,051	-,491**	,458**	,770**	1	,176	-,271
	S	,001	,165	,000	,024	,769	,002	,005	,000		,304	,110
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
EE	P	,152	,255	-,030	,040	-,115	-,069	,674**	-,017	,176	1	,209
	S	,357	,117	,857	,810	,484	,676	,000	,918	,304		,203
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39
NBD	P	,838**	,311	,315	-,284	-,275	,286	,258	-,395*	-,271	,209	1
	S	,000	,054	,051	,080	,090	,077	,113	,013	,110	,203	
	N	39	39	39	39	39	39	39	39	36	39	39

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

P-Pearson'i korrelatsioonikordaja

S-Sig.(2-tailed)

Lisa 3. SPSS väljatrükid (mudel 2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
2	,641 ^a	,411	,342	2,93075

a. Predictors: (Constant), RLG, TT, MC, CSN

b. Dependent Variable: NBD

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
2	Regression	203,961	4	50,990	5,936	,001 ^b
	Residual	292,037	34	8,589		
	Total	495,997	38			

a. Dependent Variable: NBD

b. Predictors: (Constant), RLG, TT, MC, CSN

Lisa 3 järg

Coefficients ^a										
Model		Unstandardized		Standar- dized Coeffi- cients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Lower Bound	Upper Bound	Tole- rance	VIF		
2	(Constant)	-,699	3,344		-,209	,836	-7,494	6,097		
	MC	-,035	,020	-,238	-1,794	,082	-,075	,005	,982	1,018
	TT	-,045	,025	-,238	-1,794	,082	-,096	,006	,985	1,015
	CSN	3,555	1,213	,399	2,930	,006	1,089	6,020	,933	1,072
	RLG	-,064	,020	-,443	-3,222	,003	-,105	-,024	,916	1,091

a. Dependent Variable: NBD

Collinearity Diagnostics ^a								
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition	Variance Proportions				
			Index	(Constant)	MC	TT	CSN	RLG
2	1	3,972	1,000	,00	,02	,01	,00	,02
	2	,586	2,604	,00	,98	,01	,00	,02
	3	,331	3,464	,00	,00	,04	,00	,92
	4	,100	6,291	,03	,00	,92	,04	,01
	5	,010	19,558	,96	,00	,02	,96	,03

a. Dependent Variable: NBD

Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-1,6385	7,8999	4,3514	2,31676	39
Residual	-5,37423	8,36291	,00000	2,77221	39
Std. Predicted Value	-2,585	1,532	,000	1,000	39
Std. Residual	-1,834	2,854	,000	,946	39

a. Dependent Variable: NBD

Lisa 4. SPSS väljatrükid (model 3)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
3	,542 ^a	,294	,255	3,11861

a. Predictors: (Constant), RLG, CSN

b. Dependent Variable: NBD

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
3	Regression	145,871	2	72,936	7,499	,002 ^b
	Residual	350,126	36	9,726		
	Total	495,997	38			

a. Dependent Variable: NBD

b. Predictors: (Constant), RLG, CSN

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error				Beta	Lower Bound	Upper Bound	Tolerance
3	(Constant)	-2,775	3,401		-,816	,420	-9,674	4,123		
	CSN	3,417	1,290	,384	2,650	,012	,802	6,033	,935	1,070
	RLG	-,072	,021	-,493	-3.407	,002	-,114	-,029	,935	1,070

a. Dependent Variable: NBD

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	CSN	RLG
3	1	2,689	1,000	,00	,00	,04
	2	,300	2,992	,01	,01	,93
	3	,011	15,943	,99	,99	,03

a. Dependent Variable: NBD

Lisa 4 järg

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	,6992	8,3230	4,3514	1,95927	39
Residual	-5,19006	7,72705	,00000	3,03543	39
Std. Predicted Value	-1,864	2,027	,000	1,000	39
Std. Residual	-1,664	2,478	,000	,973	39

a. Dependent Variable: NBD

Lisa 5. *Park'i* test (model 3)

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standar- dized Coeffi- cients Beta	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound	Tole- rance	VIF
3	(Constant)	-,635	1,000		-,635	,529	-2,662	1,391		
	lnPRE 3	,977	,688	,227	1,419	,164	-,418	2,371	1,000	1,000

a. Dependent Variable: lnRES_3sq

Lisa 6. *Park'i* test (model 2)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
2 (Constant)	-,434	,679		-,639	,527	-1,812	,943		
lnPRE 2	,837	,448	,297	1,869	,070	-,071	1,746	1,000	1,000

a. Dependent Variable: lnRES_2sq

Lisa 7. SPSS väljatrükid (model 4)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
4	,794 ^a	,630	,574	,67892

a. Predictors: (Constant), CSN, MC, TT, RLG, SM

b. Dependent Variable: lnNBD

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
4	Regression	25,890	5	5,178	11,234	,000 ^b
	Residual	15,211	33	,461		
	Total	41,101	38			

a. Dependent Variable: lnNBD

b. Predictors: (Constant), CSN, MC, TT, RLG, SM

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error				Beta	Lower Bound	Upper Bound	Tolerance
4	(Constant)	-,621	2,267		-,274	,786	-5,233	3,991		
	SM	,205	,187	,176	1,092	,283	-,177	,586	,434	2,305
	MC	-,019	,005	-,448	-3,925	,000	-,029	-,009	,862	1,161
	TT	-,016	,007	-,297	-2,414	,021	-,030	-,003	,743	1,346
	RLG	-,014	,006	-,325	-2,432	,021	-,025	-,002	,629	1,589
	CSN	,481	,287	,188	1,674	,104	-,104	1,066	,892	1,122

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 7 järg

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigen- value	Condition Index	Variance Proportions					
				(Constant)	SM	MC	TT	RLG	CSN
4	1	4,889	1,000	,00	,00	,01	,00	,01	,00
	2	,608	2,835	,00	,00	,85	,00	,00	,00
	3	,363	3,670	,00	,00	,01	,01	,62	,00
	4	,121	6,345	,00	,00	,00	,69	,00	,01
	5	,017	17,054	,01	,06	,01	,01	,10	,80
	6	,001	57,440	,99	,94	,12	,29	,27	,19

a. Dependent Variable: lnNBD

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-2,3535	2,0385	1,0718	,82542	39
Std. Predicted Value	-4,150	1,171	,000	1,000	39
Standard Error of Predicted Value	,140	,590	,249	,095	39
Adjusted Predicted Value	-2,8230	2,0692	1,0787	,86046	39
Residual	-1,91567	1,34025	,00000	,63268	39
Std. Residual	-2,822	1,974	,000	,932	39
Stud. Residual	-2,918	2,159	-,005	1,011	39
Deleted Residual	-2,04817	1,60267	-,00690	,75869	39
Stud. Deleted Residual	-3,335	2,294	-,016	1,059	39
Mahal. Distance	,630	27,745	4,872	5,355	39
Cook's Distance	,000	,375	,037	,070	39
Centered Leverage Value	,017	,730	,128	,141	39

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 8. SPSS väljatrükid (mudel 5)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
5	,785 ^a	,617	,571	,68083

a. Predictors: (Constant), CSN, MC, TT, RLG

b. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 8 järg

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
5	Regression	25,341	4	6,335	13,667	,000 ^b
	Residual	15,760	34	,464		
	Total	41,101	38			

a. Dependent Variable: lnNBD

b. Predictors: (Constant), CSN, MC, TT, RLG

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standard- ized Coeffi- cients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Lower Bound	Upper Bound	Tole- rance	VIF		
		5	(Constant)	1,705	,777		2,195	,035	,126	3,284
	MC	-,021	,005	-,492	-4,588	,000	-,030	-,012	,982	1,018
	TT	-,020	,006	-,363	-3,392	,002	-,032	-,008	,985	1,015
	RLG	-,017	,005	-,406	-3,661	,001	-,026	-,008	,916	1,091
	CSN	,415	,282	,162	1,473	,150	-,158	,988	,933	1,072

a. Dependent Variable: lnNBD

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	MC	TT	RLG	CSN
6	1	3,972	1,000	,00	,02	,01	,02	,00
	2	,586	2,604	,00	,98	,01	,02	,00
	3	,331	3,464	,00	,00	,04	,92	,00
	4	,100	6,291	,03	,00	,92	,01	,04
	5	,010	19,558	,96	,00	,02	,03	,96

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 8 järg

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-2,3362	2,0097	1,0718	,81662	39
Std. Predicted Value	-4,173	1,149	,000	1,000	39
Standard Error of Predicted Value	,136	,592	,228	,088	39
Adjusted Predicted Value	-2,7511	2,0259	1,0721	,85399	39
Residual	-1,88840	1,32830	,00000	,64400	39
Std. Residual	-2,774	1,951	,000	,946	39
Stud. Residual	-2,866	2,133	-,002	1,014	39
Deleted Residual	-2,01609	1,58789	-,00035	,74790	39
Stud. Deleted Residual	-3,242	2,258	-,013	1,060	39
Mahal. Distance	,543	27,724	3,897	4,807	39
Cook's Distance	,000	,375	,035	,069	39
Centered Leverage Value	,014	,730	,103	,126	39

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 9. SPSS väljatrükid (mudel 6)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
6	,769 ^a	,592	,557	,69210

a. Predictors: (Constant), RLG, TT, MC

b. Dependent Variable: lnNBD

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
6	Regression	24,336	3	8,112	16,935	,000 ^b
	Residual	16,765	35	,479		
	Total	41,101	38			

a. Dependent Variable: lnNBD

b. Predictors: (Constant), RLG, TT, MC

Lisa 9 järg

Coefficients ^a										
Model		Unstandardized		Standar- dized Coeffi- cients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound	Tole- rance	VIF
6	(Constant)	2,756	,312		8,839	,000	2,123	3,389		
	MC	-,021	,005	-,488	-4,478	,000	-,030	-,011	,983	1,017
	TT	-,019	,006	-,357	-3,288	,002	-,032	-,007	,986	1,014
	RLG	-,015	,005	-,366	-3,348	,002	-,025	-,006	,975	1,025

a. Dependent Variable: lnNBD

Collinearity Diagnostics ^a								
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	MC	TT	RLG	
6	1	3,050	1,000	,01	,04	,01	,03	
	2	,564	2,325	,01	,95	,01	,06	
	3	,312	3,127	,05	,01	,09	,89	
	4	,074	6,425	,93	,01	,88	,02	

a. Dependent Variable: lnNBD

Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-2,4361	1,9441	1,0718	,80026	39
Std. Predicted Value	-4,383	1,090	,000	1,000	39
Standard Error of Predicted Value	,116	,597	,201	,095	39
Adjusted Predicted Value	-3,1221	1,9304	1,0694	,87088	39
Residual	-1,94215	1,65826	,00000	,66422	39
Std. Residual	-2,806	2,396	,000	,960	39
Stud. Residual	-2,895	2,465	-,001	1,008	39
Deleted Residual	-2,06713	1,75507	,00241	,74539	39
Stud. Deleted Residual	-3,272	2,672	-,012	1,063	39
Mahal. Distance	,096	27,347	2,923	4,922	39
Cook's Distance	,000	,330	,035	,076	39
Centered Leverage Value	,003	,720	,077	,130	39

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 10. Park'i test (mudel 6)

Coefficients ^a										
Model		Unstandardized		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
6	(Constant)	-2,139	,340		-6,293	,000	-2,829	-1,449		
	lnPRE 6	-,249	,243	-,171	-1,025	,313	-,741	,244	1,000	1,000

a. Dependent Variable: lnRES_6sq

Lisa 11. SPSS väljatrukid (mudel 7)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
7	,784 ^a	,614	,565	,69459

a. Predictors: (Constant), EE, MC, TT, TI

b. Dependent Variable: lnNBD

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
7	Regression	23,831	4	5,958	12,348	,000 ^b
	Residual	14,956	31	,482		
	Total	38,787	35			

a. Dependent Variable: lnNBD

b. Predictors: (Constant), EE, MC, TT, TI

Lisa 11 järg

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standardized		t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients		Coefficients				Interval for B		Statistics	
		Std.						Lower	Upper	Tolerance	VIF
		B	Error	Beta				Bound	Bound		
7	(Constant)	,504	1,170			,431	,670	-1,883	2,891		
	MC	-,016	,005	-,389	-3,228	,003		-,026	-,006	,857	1,167
	TT	-,020	,006	-,376	-3,360	,002		-,033	-,008	,991	1,009
	TI	-,063	,020	-,386	-3,159	,004		-,103	-,022	,831	1,203
	EE	,957	,464	,234	2,060	,048		,010	1,904	,964	1,038

a. Dependent Variable: lnNBD

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	CI	Variance Proportions				
				(Constant)	MC	TT	TI	EE
7	1	4,084	1,000	,00	,02	,01	,01	,00
	2	,592	2,626	,00	,78	,02	,00	,00
	3	,218	4,324	,00	,19	,09	,89	,00
	4	,101	6,365	,02	,01	,85	,08	,02
	5	,005	28,222	,98	,00	,04	,01	,98

a. Dependent Variable: lnNBD

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-2,6984	1,9940	1,0214	,82515	36
Std. Predicted Value	-4,508	1,179	,000	1,000	36
Standard Error of Predicted Value	,132	,627	,239	,102	36
Adjusted Predicted Value	-4,8996	2,1880	,9908	1,12599	36
Residual	-1,47166	1,76865	,00000	,65370	36
Std. Residual	-2,119	2,546	,000	,941	36
Stud. Residual	-2,229	2,619	,007	1,031	36
Deleted Residual	-1,62935	2,69789	,03060	,86669	36
Stud. Deleted Residual	-2,393	2,919	,007	1,082	36
Mahal. Distance	,297	27,584	3,889	5,084	36
Cook's Distance	,000	2,462	,097	,410	36
Centered Leverage Value	,008	,788	,111	,145	36

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 12. SPSS väljatrükid (mudel 8)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
8	,809 ^a	,654	,602	,65648

a. Predictors: (Constant), EL, MC, TT, CSN, RLG

b. Dependent Variable: lnNBD

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
8	Regression	26,879	5	5,376	12,474	,000 ^b
	Residual	14,222	33	,431		
	Total	41,101	38			

a. Dependent Variable: lnNBD

b. Predictors: (Constant), EL, MC, TT, CSN, RLG

Coefficients^a

Model		Unstandardized		Standar- dized Coeffi- cients	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients					Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Lower Bound	Upper Bound	Tole- rance	VIF		
8	(Constant)	,901	,862		1,045	,303	-,852	2,654		
	MC	-,022	,004	-,525	-5,006	,000	-,031	-,013	,955	1,047
	TT	-,018	,006	-,322	-3,051	,004	-,029	-,006	,943	1,061
	RLG	-,011	,005	-,270	-2,088	,045	-,022	,000	,629	1,590
	CSN	,503	,276	,196	1,825	,077	-,058	1,064	,906	1,103
	EL	,527	,279	,250	1,889	,068	-,041	1,095	,599	1,668

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 12 järg

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensio n	Eigenvalu e	Condition Index	Variance Proportions					
				(Constant)	MC	TT	RLG	CSN	EL
8	1	4,520	1,000	,00	,01	,01	,01	,00	,01
	2	,643	2,651	,00	,03	,00	,18	,00	,19
	3	,586	2,778	,00	,94	,01	,02	,00	,00
	4	,171	5,135	,00	,01	,39	,46	,00	,28
	5	,071	7,994	,04	,01	,55	,33	,10	,37
	6	,009	22,452	,96	,00	,05	,01	,90	,15

a. Dependent Variable: lnNBD

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-2,5408	2,1992	1,0718	,84103	39
Std. Predicted Value	-4,295	1,340	,000	1,000	39
Standard Error of Predicted Value	,146	,581	,244	,082	39
Adjusted Predicted Value	-3,7602	2,2906	1,0554	,97808	39
Residual	-1,44146	1,17045	,00000	,61177	39
Std. Residual	-2,196	1,783	,000	,932	39
Stud. Residual	-2,445	1,969	,006	1,033	39
Deleted Residual	-1,78669	1,55848	,01644	,77765	39
Stud. Deleted Residual	-2,660	2,063	,000	1,061	39
Mahal. Distance	,895	28,759	4,872	4,839	39
Cook's Distance	,000	,735	,055	,127	39
Centered Leverage Value	,024	,757	,128	,127	39

a. Dependent Variable: lnNBD

Lisa 13. *Park'i* test (model 8)

Coefficients ^a										
Model		Unstandardized		Standardi	t	Sig.	95,0% Confidence		Collinearity	
		Coefficients		zed			Interval for B		Statistics	
		B	Std. Error	Coefficien			Lower	Upper	Tole-	VIF
		B	Error	Beta			Bound	Bound	rance	
1	(Constant)	-2,033	,390		-5,215	,000	-2,826	-1,241		
	lnPRE_8	-1,077	,807	-,223	-1,334	,191	-2,717	,564	1,000	1,000

a. Dependent Variable: lnRES_8sq

Lisa 14. Valimi riikide võrdlus institutsionaalsete tegurite lõikes.

	InNBD	MC	TT	RLG	IT	CSN	EE	SM	GDPpc
Eesti	1.	27.	31.	2.	23.	1.	7.	30.	22.
Austraalia	2.	1.-10.	22.	13.	27.	8.	17.	23.	6.
Läti	3.	13.	13.	5.	18.	16.	4.	26.	28.
Inglismaa	4.	1.-10.	12.	18.	6.	10.	12.	7.	12.
Bulgaaria	5.	1.-10.	8.	22.	10.	38.	38.	22.	31.
Norra	6.	20.	16.	12.	16.	17.	9.	19.	2.
Rootsi	7.	22.	29.	3.	17.	14.	21.	5.	7.
Tšiili	8.	1.-10.	6.	25.	22.	15.	30.	29.	25.
Luksemburg	9.	26.	2.	20.	32.	25.	10.	24.	1.
Ungari	10.	23.	28.	15.	4.	32.	32.	16.	24.
Gruusia	11.	1.-10.	1.	37.	34.	4.	8.	27.	37.
Iirimaa	12.	1.-10.	5.	29.	29.	7.	20.	11.	8.
Holland	13.	35.	14.	21.	3.	3.	1.	12.	5.
Portugal	14.	16.	18.	17.	25.	24.	14.	2.	21.
Leedu	15.	29.	19.	6.	1.	19.	19.	25.	23.
Taani	16.	28.	7.	4.	26.	20.	3.	9.	11.
Slovakkia	17.	25.	27.	27.	19.	35.	25.	10.	20.
Venemaa	18.	12.	24.	16.	20.	23.	13.	31.	29.
Sloveenia	19.	38.	10.	11.	2.	34.	31.	33.	18.
Rumeenia	20.	11.	20.	33.	33.	29.	15.	20.	32.
Horvaatia	21.	32.	3.	24.	7.	39.	35.	21.	27.
Tšehhi	22.	30.	26.	32.	9.	37.	36.	18.	19.
Soome	23.	17.	15.	7.	30.	18.	11.	17.	13.
Hispaania	24.	21.	25.	14.	12.	28.	37.	1.	16.
Prantsusmaa	25.	1.-10.	35.	8.	15.	30.	27.	8.	15.
Brasiilia	26.	1.-10.	36.	31.	24.	22.	39.	34.	33.
Šveits	27.	31.	9.	19.	8.	2.	2.	15.	3.
Belgia	28.	24.	32.	10.	11.	31.	16.	6.	10.
Itaalia	29.	18.	34.	30.	31.	33.	33.	4.	17.
Colombia	30.	1.-10.	38.	34.	35.	12.	6.	35.	34.
Saksamaa	31.	36.	21.	9.	21.	21.	29.	14.	9.
Türgi	32.	19.	17.	36.	37.	9.	24.	28.	30.
Ghana	33.	14.	11.	39.	38.	11.	22.	37.	39.
Jaapan	34.	1.-10.	23.	1.	5.	26.	34.	3.	14.
Bosnia ja Hertsa	35.	34.	4.	28.	28.	36.	28.	32.	35.
Austria	36.	37.	30.	23.	13.	27.	26.	13.	4.
Alžeeria	37.	33.	37.	38.	36.	6.	5.	36.	36.
Argentina	38.	15.	39.	26.	14.	13.	18.	39.	26.
India	39.	39.	33.	35.	39.	5.	23.	38.	38.

Allikas: autori koostatud

SUMMARY

INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP

Sirly Ojasalu

Based on the assumption that the increase of entrepreneurial activity has a positive impact on economic growth and thereby to economic development, the studies in the field have become the subjects of focus among policy-makers in the last two decades. Estonian politicians have also understood the importance of entrepreneurship and entrepreneurs. One of the three strategic issues aimed at increasing the wealth of Estonia established in the foreword of the Estonian Entrepreneurship Growth Strategy 2014-2020 is providing support to stimulate entrepreneurship and facilitating and encouraging the creation of ambitious business models and investments in research and development.

The reasons why the entrepreneurial activity varies across different time periods, geographical regions and political order, also the factors influencing entrepreneurship and economic growth, have been researched internationally. The studies have addressed the personal characteristics of entrepreneurs, economic and technological development and other factors. The role of institutions in maximising the entrepreneurial potential has become increasingly more important. As the potential factors are manifold and their connection with entrepreneurship varies country-to-country (or even region-to-region), this topic is far from being depleted.

The aim of current Master's thesis is to explain the role of institutions in variation of entrepreneurial activity across countries. To achieve this, the following objectives were defined:

- H¹ to provide an economic-theoretical explanation of entrepreneurship and its connection to economic development as well as of determinants of

entrepreneurship and, particularly, the role of institutions

- prepare a concise overview of the previous empirical studies exploring entrepreneurship and the factors thereof, with a focus on the most recent papers
- to assess empirically the links between entrepreneurial activity and economic development and growth as well as the national institutional peculiarities using regression analysis and highlighting the most significant institutional factors
- to provide a comparative description of the actual position of Estonia from the entrepreneurial perspective and the institutional potential of the country.

In this thesis the author addresses the subject as comprehensively as possible by exploring the impact of institutional factors on entrepreneurial activity on the basis of previous empirical studies, while not repeating but supplementing the results - the author has selected a set of indicators that have been used in several previous studies but in a unique combination. The selection of the indicators is not based on a predictable outcome but rather on substantial analysis taking into account the objectives of the paper. The Master's thesis is divided into two main chapters, the first of which examines the theoretical foundations of the subject under observation and the other focuses on empirical analysis (correlation and regression analysis).

As entrepreneurship is a very multifaceted phenomenon, it is quite impossible to create a brief and unequivocal definition covering all of its aspects. With this in mind, different authors outline their own visions which, upon combining them, present an overview of the nature of entrepreneurship, while not, however, providing an unambiguous definition. Which aspects are considered more important is ultimately decided by the researchers, with the objectives of the study playing a significant role. The selected definition of entrepreneurship leads to the decision on which indicators to use. As the diverse nature of entrepreneurship manifests itself via various aspects, no universal 'ruler' exists that would allow this to be measured.

One of the main reasons for conducting entrepreneurial studies is its presumed positive connection to economic development and growth. This connection, however, is not always the same – studies have revealed that the strength and direction of the

connection may depend on various circumstances such as the level of economic development and the entrepreneurship being divided into necessity and opportunity driven, productive, unproductive and destructive categories and, finally, on the use of indicators reflecting various aspects of entrepreneurship. At the same time, the factors may vary depending on which development stage the country is currently at.

Although the list of different determinants influencing entrepreneurship is long and most definitely not conclusive, there are certain factors and characteristics that various authors have confirmed to be connected to entrepreneurship activity and that are under closer observation in this paper. Even though personal characteristics play important role in entrepreneurship and hence should not be disregarded, the focus of this study is on macroenvironmental factors. It should be, nevertheless, noted that macro- and microenvironmental factors have a great deal in common, for example, via human and social capital and institutions (formal and informal).

The author examines the role of different institutions as rule-setters in entrepreneurship, describes what the institutional environment is and points out the institutional determinants and indicators required to measure their quality (e.g. protection of property rights, economic freedom, indicators reflecting mentalities and attitudes). Both formal (laws, regulations) and informal (customs, attitudes, traditions) institutions are of great importance and their quality influences the input of entrepreneurship by changing the relation between productive and unproductive entrepreneurship, thereby serving as the stimulus or limitation. Formal and informal institutions are connected to one another and must support each other for obtaining the best results.

The second part of the paper focuses on the empirical analysis with the aim of assessing the connections between the entrepreneurial activity and economic development and growth of the countries as well as their institutional particularities. The analysis is supported by a summary of previous empirical studies. The hypotheses established on the basis of the studies are tested by using the regression analysis with SPSS (Statistical Package for Social Sciences). The final sample consists of 39 countries (incl. 24 EU countries) based on several international databases. The simple average of data for

2011-2015 is used (in the case of economic growth the time-lag period of 2010-2014 was selected).

The endogenous variable used to measure the entrepreneurship is *new business density* reflecting formal entrepreneurship and showing the number of newly registered companies per 1,000 people aged between 15 and 64 according to the World Bank data. The indicator outlines the dynamics of entrepreneurship (i.e. the growth in the form of new companies), while the level of entrepreneurship (the number of existing companies) and its connection to growth and institutional development are not discussed. The indicator only reflects the growth of registered businesses and does not entail information on informal entrepreneurship. Informal entrepreneurship is deliberately ignored in the thesis and not due to its insignificance, but to issues related to finding reliable and internationally comparable data. In addition, the European Commission finds that informal entrepreneurship is a problematic and inadvisable activity related to informal economy, i.e. the black economy, where the negative influence (unequal competition) outweighs the potential positive effect (livelihood for the unemployed).

The economic development indicators selected are *GDP per capita (PPP)* and the economic growth indicator *5-Year GDP Growth Rate (%)* (Heritage Foundation). The exogenous variables selected for assessing the impact of institutional environment have been divided into two main categories: formal and informal institutions. The indicator used to measure the quality of formal institutions is the economic freedom index or its subcomponents. As the previous studies have found that the different components influence economic freedom in different ways, this paper adopts three subindices of economic freedom in lieu of an aggregate index: *property rights* (Heritage Foundation), *civil liberties* (Freedom House) and *sound money* (Fraser Institute), while taking into account that legal, political and economic aspects are represented alike. In addition to economic freedom components, indicators that presumably influence the division of entrepreneurship into formal and informal – *minimum capital* and *total tax rate* (World Bank) – were selected, which may be connected to the level of formal entrepreneurship. The preliminary analysis of previous empirical studies leading to the decision on the selection of indicators has excluded indicators which are strongly correlated with other

factors (multicollinearity) or those proved to be insignificant in several cases. The indicators used to measure informal institutions (customs, traditions, attitudes, rules and codes of conduct) are *cultural and social norms* and *entrepreneurial education* (Global Entrepreneurship Monitor) followed by indicators reflecting attitudes such as *importance of religion* and *confidence in institutions* (World Values Survey, wave 6; European Values Study, wave 4).

The results of the regression analysis did not correspond to the expectations in every aspect. Surprisingly, the registration of new businesses and economic growth are not connected as much as was expected, while there was a significant correlation between the level of economic development and economic growth – statistically relevant income convergence (the equalisation of income levels of countries) was noted. At the same time, the hypothesis concerning the positive and non-linear connection between entrepreneurial activity and the level of economic development was confirmed. As a result of testing and subsequent comparison of the connections between entrepreneurial activity and the factors of institutional environment, it can be concluded that from the formal entrepreneurship standpoint the best sets of factors vary across countries, while entrepreneurship is influenced by the factors of formal as well as informal institutional environment.

After gathering single variables into groups based on correlations between them, it can be said that the level of economic and political freedom, social attitudes favouring entrepreneurship and the entrepreneurial education at schools and thereafter are positively connected to growth of entrepreneurial activity. The initial results demonstrate that emphasising religion and confidence in institutions (faith in higher powers or relying on someone or something besides oneself) has a detrimental effect on entrepreneurship. Given that the variables reflecting the importance of religion and confidence in institutions are strongly correlated and that, surprisingly and illogically, the latter is negatively linked to entrepreneurial activity, extra care must be taken upon drawing conclusions and more comprehensive analysis is required. The link between formal regulations and entrepreneurial activity is negative as expected – greater freedom from regulations encourages registration of new businesses.

On the basis of the results of the analysis, the reason why Estonia is ranked high (first in the sample, fourth in the world) as far as *new business density* is concerned, may be attributed to two factors: *cultural and social norms* (first place) and *entrepreneurial education* (seventh place). In terms of the minimum capital requirements, Estonia is in the second half of the list. However, it is likely that this does not take into account the option applicable in Estonia to found a company without having to make the contribution immediately. Even though the minimum amount of the capital established in the Commercial Code for private limited companies is 2,500 euros, the payment may be delayed. When assessing the tax burden of countries, Estonia is among the last 10. From the institutional standpoint, the author finds that more work is left to be done in reducing the direct negative impact of regulations, more specifically, the tax burden, which, similarly to the simplicity and stability of the tax system, has also an indirect impact on entrepreneurial attitudes. Additionally, positive results can be achieved by contributing to entrepreneurial education and the quality thereof, which is one of the subobjectives of the Entrepreneurship Growth Strategy 2014-2020.

Further studies could focus on conducting an analysis of connections by using a larger sample and additional indicators related, for example, to cultural differences, as well as additional entrepreneurial indicators (incl. distinguishing between necessity- and opportunity-driven entrepreneurship) and including the levels of leaving the entrepreneurship and the cumulative level of development (the total number of companies) in the analysis. Of great interest are also the potential convergence analysis of entrepreneurship activity and exploring the causality of connections.

Upon writing the paper and preparing for the analysis, the author faced issues related to finding the data and selecting the sample of sufficient size. Despite the fact that the selection of potential sources is diverse, the data included therein have been collected by using different sorts of methods and criteria and the countries under observation have also been different by databases and years. As such, the size of the sample is decreasing by adding each period, indicator and data source. Consequently, the greatest limitation of current study is lack of comparable and reliable data and therefore the small size of the sample, what may influence interpreting and generalising the results.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Sirly Ojasalu,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
„Ettevõtluse institutsionaalsed tegurid riikide võrdlusanalüüsi alusel“,

mille juhendaja on Jüri Sepp,

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, **23.05.2017**