

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtlusosakond

Gunnar Soosaar

Motivatsioon Eesti väikeettevõtja ettevõtluspüüdluses

Juhendaja: Liina Käär, MA

Pärnu 2025

Soovitan suunata kaitsmisele

(allkirjastatud digitaalselt)

Liina Käär

Kaitsmisele lubatud

TÜ Pärnu kolledži programmijuht

(allkirjastatud digitaalselt)

Margus Kõomägi

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

(allkirjastatud digitaalselt)

Gunnar Soosaar

SISUKORD

Sissejuhatus.....	4
1. Teoreetiline ülevaade ettevõtlusest ning ettevõtlikkusest	7
1.1. Ettevõtlus ning ettevõtlusaktiivsus.....	7
1.2. Ettevõtlusega alustamine ja väljakutsed	11
1.3. Ülevaade ettevõtlikkuse ja ettevõtlusega alustamisega seotud teooriatest	13
2. Empiiriline uuring ettevõtlusega seotud motivatsioonist väikettevõtjate hulgas	19
2.1. Uuringu metoodika ja valimi kirjeldus	19
2.2. Intervjuude analüüs ja arutelu	23
2.2.1. Sisemised motivatsioonitegurid väikeettevõtluses	23
2.2.2. Ettevõtlusalased teadmised ja kogemused motivatsiooniteguritena	26
2.3. Arutelu, järeldused ja ettepanekud	28
Kokkuvõte.....	34
Viidatud allikad.....	37
Lisad.....	45
Lisa 1. Intervjuu küsimused.....	45
Summary	47

SISSEJUHATUS

Eduka inimese saavutuste taga peituvate tegurite mõistmine on oluline nii teaduslikust kui ka praktilisest vaatenurgast. Ent, kas edu aluseks on enesekindlus, riskivalmidus või optimistlik usk tuleviku võimalustesse? Küsimus on oluline, sest igasuguse ettevõtluse arendamine mängib majanduskasvu ja tööhõive edendamisel kesket rolli. Näiteks Global Entrepreneurship Monitori (edaspidi GEM) raport (Bosma *et al.*, 202, lk 14-15) tõdeb, et kõrgema ettevõtlusaktiivsusega riigid kogevad suuremat majanduskasvu ja töökohtade loomist. Samal ajal Eesti GEM raport (2023, lk 39) konstateerib, et heade võimaluste tajumine ettevõtlusega alustamiseks Eestis on vähenenud, 61,0%-lt 2017. aastal 49,5%-ni 2023.aastal. Ettevõtlusega alustamiseks vajalike võimete olemasolu tajumine on samuti langenud 49,7%-lt 46,8%-le. Siiski, Eesti raporti lk 30 toodud andmete järgi on Eesti potentsiaalne ettevõtlusmäär kõrgem kui Euroopa keskmine (vastavalt 18,3% ja 15,3%) (Ustav *et al.*, 2023, lk 30).

GEM Eesti 2023/24 raport nendib, et „tajutud võimekuse määr“ (Eestis 46,8) jääb alla Baltimaade keskmise ning on madalam ka Euroopa keskmisest. Samal ajal on „hirm ebaõnnestumise ees“ (Eestis 49,8) märkimisväärselt kõrgem kui Leedus ja Lätis, kuid sarnaneb Euroopa keskmisega. Üheks võimalikuks selgituseks võib olla Eesti ühiskonnas valitsev üldine hoiak ebaõnnestumise suhtes, kus seda nähakse pigem lõpliku läbikukkumise kui väärtusliku õpikogemusena. Selline kultuuriline raamistik võib pärssida individuaalset ettevõtlikkust ja vähendada valmisolekut riske võtta, mõjutades seeläbi negatiivselt uute ettevõtete loomist, innovatsiooni ning laiemalt ka majandusarengut (Welppe *et al.*, 2012, lk 85; Simmons *et al.*, 2014, lk 490). Uuringud on näidanud, et madalam tolerant ebaõnnestumise suhtes võib olla seotud madalama ettevõtlusaktiivsuse ja väiksema innovatsioonivalmidusega (Vaillant & Lafuente, 2007, lk 330; Cardon *et al.*, 2011, lk 85).

Ettevõtja ise võib defineerida oma staatust erinevalt, ent majanduslase kirjanduse põhjal loetakse alustavaks ettevõtjaks isikut, kelle tegevus ettevõtluses on kestnud kuni 3,5 aastat (Reynolds *et al.*, 2005, lk 209-2010). Sellest lähtuvalt käsitleb autor antud töös ettevõtjaid, kes

on olnud aktiivsed vähemalt 3,5 aastat ning uuringuküsimused keskenduvad individuaalsetele omadustele ning ootustele uuringu tulemuste osas ettevõtlusega alustamisel.

Empiirilised uuringud kinnitavad, et Eestis on ettevõtlusvalmidus küllaltki kõrge, kuid ligikaudu pooled vastanuist kõhklevad siiski oma äri alustamise suhtes (Tafel-Viia & Lassur, 2020, lk 12). Peamiseks takistuseks on psühholoogilised barjäärid – hirm ebaõnnestumise ees ning ebakindlus oma oskuste ja teadmiste suhtes (Leping & Terk, 2021, lk 33). Just riskivalmiduse madal tase ja ebaõnnestumishirm on olulised põhjused, miks potentsiaalsed ettevõtjad jätaavad idee ellu viimata, kuigi makrokeskkond on võrreldes paljude teiste riikidega soodne (Leping & Terk, 2021). Noorte hulgas avaldub nähtus eriti selgelt: ligi pooled 18–30-aastased tajuvad ettevõtlust küll atraktiivse karjäärivalikuna, ent tunnevad end oma ettevõtluspädevuses ebakindlalt (Tafel-Viia & Lassur, 2020, lk 45). Haridus- ja koolitussüsteemi panus nende pädevuste kujundamisse on seni olnud ebaühtlane – uuringud näitavad, et ettevõtlusõppe positiivne mõju enesekindlusele ja ettevõtluskavatsusele realiseerub vaid juhul, kui teoreetiline õpe on seotud praktiliste kogemustega (Tafel-Viia, Pihlak & Viia, 2022). Võrdlev analüüs Soome ja Eesti vahel toob lisaks esile kultuuriliste tegurite rolli: Soomes motiveerivad ettevõtjaid eneseteostus ja sotsiaalne toetus, Eestis aga pigem majanduslikud argumendid; mõlemas riigis on aga teadmiste ja oskuste tase otseselt seotud kavatsusega ettevõtlusega alustada (Mets, 2015, lk 704). Seega ei saa ettevõtlusaktiivsust selgitada üksnes institutsionaalsete teguritega – otsust määravad suuresti indiviidi subjektiivsed hinnangud oma kompetentsile ja riskitaluvusele, mida omakorda kujundavad hariduskogemus ja kultuuriline taust. Uurimisprobleem antud töös keskendub sellele, kuidas sisemised psühholoogilised tegurid – enesekindlus, hirm ebaõnnestumise ees ja ettevõtlusalased teadmised – mõjutavad väikeettevõtlusega alustamise otsust Eesti kontekstis ning millist rolli mängivad haridus- ja kultuuritaust nende tegurite kujunemisel.

Töö eesmärk on välja selgitada millised sisemised motivatsioonitegurid ning omandatud ettevõtlusalased teadmised soodustavad väikeettevõtlusega alustamist Eestis ning teha ettepanekud poliitikakujundajatele ettevõtluskeskkonna paindlikumaks ja motiveerivamaks muutmisel, ettevõtlusharidust pakkuvatele asutustele kujundamiseks haridusprogramme, mis tugevdavad õppijate praktilisi oskusi, ettevõtlusalast enesekindlust ja sisemist motiveeritust ning väikeettevõtjatele koostöö arendamiseks haridusasutustega.

Lähtuvalt uurimisprobleemist ja töö eesmärgist on sõnastatud järgmised uurimisküsimused:

1. Millised sisemised motivatsioonitegurid mõjutavad väikeettevõtlusega alustamist ja tegutsemist?
2. Millist rolli mängivad väikeettevõtlusega alustamise motivatsioonis eelnevad ettevõtlusalased teadmised ja kogemused ?

Uurimistöö pakub täiendavaid teadmisi motivatsioonist ettevõtlusega alustamisel majandus- ja ettevõtlusega seotud erialade üliõpilastele ning tegutsevatele või alles alustavatele väikeettevõtjatele. Saadud teadmised pakuvad tuge ja täiendavaid arutelu teemasid alustavale väikeettevõtjale analüüsimaks enda ettevõtlusega tegutsemise ajendeid.

Uurimustöid ettevõtlusega alustamise motiividest on tehtud nii Eestis kui välisriikides palju, kolm kõige sarnasema fookusega teadustööd käesoleva lõputööga on järgmised:

- The influence of self-efficacy on the relationship between entrepreneurial education and entrepreneurial intentions, Ottun, Abdul-Rasheed Olatunji, Tartu Ülikool, 2020.
- Motivations matter in entrepreneurial behavior: Depends on the context. , Elfving, J. B. 2017, New York: Springer.
- Alustavate ettevõtete takistused ja nende ületamise võimalused Narva linna ettevõtjate näitel, Elen Elbra, Tartu Ülikooli Narva Kolledž, 2016

Uurimisküsimused eelpool viidatud lõputöodes jagunevad kaheks: teadmised ja nende mõju ning takistused ettevõtjaks hakkamisel. Takistuste juures on käsitletud motivatsioonitegureid, mis ajendavad probleeme lahendama ning soovitud saavutama.

Lõputöö koosneb kahest peatükist. Esimeses peatükis annab töö autor teoreetilise ülevaate ettevõtlusest ja väikeettevõtjaks olemisest ning enesemääratlus- ja motivatsiooniteooriatest. Allikate otsimiseks on autor kasutanud erinevaid keskkondi nagu Google Scholar, DSpace UT, Springer ja Researchgate. Teine peatükk kirjeldab valimit, uurimis- ja analüüsimeetodeid ning tulemuste analüüsi ja arutelu, kus autor kõrvutab töö teoreetilises osas väljatoodud uuringu tulemustega. Töö lõpeb kokkuvõtte ja kasutatud allikate loeteluga.

1. TEOREETILINE ÜLEVAADE ETTEVÕTLUSEST NING ETTEVÕTLIKKUSEST

1.1. Ettevõtlus ning ettevõtlusaktiivsus

Ettevõtlust käsitletakse mitmetahulise protsessina, mis hõlmab uute võimaluste tuvastamist, neile vastavate lahenduste loomist ning vajalike ressursside juhtimist nende elluviimiseks. Shane (2012, lk 12) rõhutab, et ettevõtlus ei piirdu pelgalt uute äride loomisega, vaid hõlmab ka olemasolevate ressursside ümberkujundamist ja turu täitmist uue väärtusega. Ettevõtlus hõlmab ka riski kandmist, kus ettevõtja on valmis tegutsema ebakindlates tingimustes, et saavutada majanduslik kasu või luua uut väärtust. Uuringud näitavad, et ettevõtjad on sageli valmis investeerima riskantsetesse projektidesse isegi siis, kui need ei paku riskipreemiat, mis viitab nende erilisele riskitaluvusele ja motivatsioonile (Vereshchagina & Hopenhayn, 2009, lk 1809). Mitmed autorid seostavad ettevõtlust innovatsiooniga, kuna uute ideede turuletoomine mõjutab nii piirkondlikku arengut kui ka kogukonna heaolu. Innovatsioon ettevõtluses on tihedalt seotud regionaalse arenguga, kus uued ideed ja tehnoloogiad aitavad kaasa majanduskasvule ja sotsiaalsele heaolule (Mitra, 2012, lk 45). Ettevõtlust võib vaadelda ka sotsiaalmajandusliku nähtusena, mis ühendab loominguulist mõtlemist, eesmärgistatud tegevust ja strateegilist otsustamist. See käsitlus rõhutab ettevõtluse rolli ühiskondlike probleemide lahendamisel ja sotsiaalse innovatsiooni edendamisel (Mets & Varblane, 2017, lk 58). Ettevõtluse mõiste on mitmekesine ja hõlmab erinevaid lähenemisviise, sealhulgas sotsiaalsed, ökoloogilist ja tehnoloogilist ettevõtlust. Sotsiaalne ettevõtlus keskendub sotsiaalsete probleemide lahendamisele ja ühiskondliku väärtuse loomisele, samas kui ökoloogiline ettevõtlus rõhutab keskkonnasäästlikkust ja jätkusuutlikkust (Saebi, Foss & Linder, 2018, lk 72).

Eestikeelses teaduskirjanduses on ettevõtlus seostatud nii majanduskasvu kui ka noorte karjäärivalikute ja -arenguga, kus noorte seas on toetavate programmide abil hakatud kasvatama ettevõtlikkust juba haridussüsteemi varajases etapis (Valdmann 2018, lk 12; Järve 2020, lk 25). Uued ettevõtted pole tähtsad üksnes nende asutajatele, vaid avaldavad mõju kogu

ühiskonnale, tuues turule uuenduslikke tooteid ja tehnoloogiaid ning muutes ettevõtjate ideed konkreetseteks toodeteks või teenusteks, mida tarbijad või teised ettevõtted soovivad soetada (Audretsch & Link 2019, lk 200; Ferreira jt 2019, lk 1685).

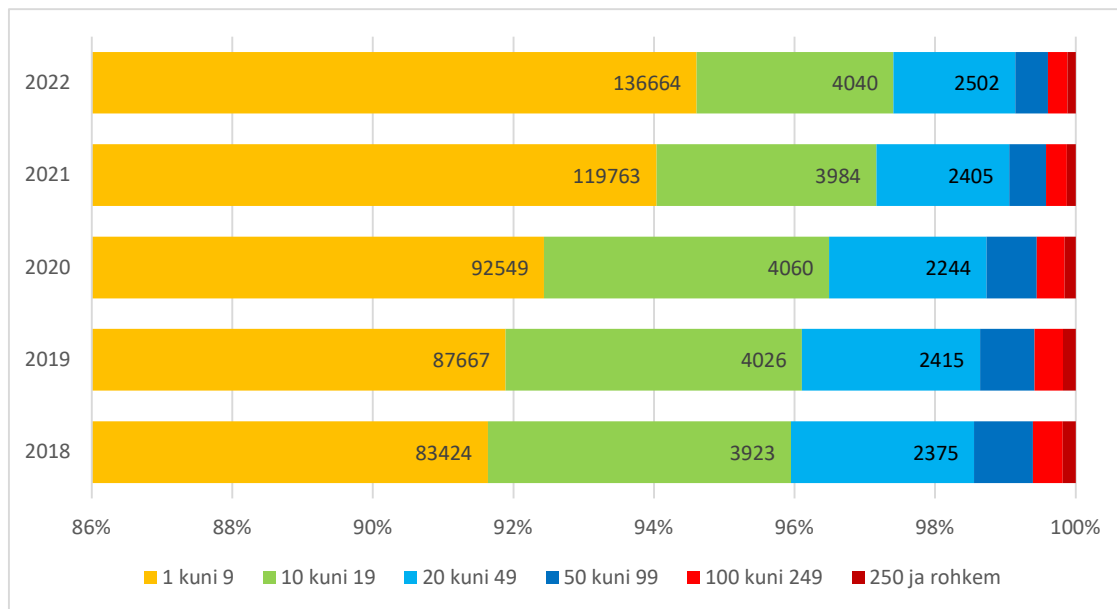
Ettevõtja mõistena on klassikalises majandusteoorias kujunenud mitmete teoreetikute tööde kaudu. Esimena käsitles majandusteoreetiliselt ettevõtjat Richard Cantillon, ta defineeris ettevõtjat kui isikut, kes ostab kaupu ja ressursse kindla hinnaga, et neid tulevikus müüa ebakindla hinnaga, kandes seeläbi tururiski (Cantillon, 1755, viidatud Jonsson, 2017, lk 17). Cantilloni käsitluses on ettevõtja roll keskne majanduse tsüklilises protsessis, kus ta ühendab tootmise, jaotuse ja vahetuse funktsioonid, tegutsedes ebakindluse tingimustes. Jean-Baptiste Say laiendas ettevõtja mõistet, rõhutades tema rolli tootmisprotsessis kui isikut, kes ühendab tootmistegureid–maad, tööjõudu ja kapitali–ning juhib nende koordineerimist vastavalt turu nõudlusele (Say, 1803, viidatud Jonsson, 2017, lk 18). Say käsitles ettevõtjat kui majanduse dünaamilist tegurit, kes mitte ainult ei kanna riske, vaid ka juhib ja korraldab tootmisprotsessi, et rahuldada tarbijate vajadusi. Nii Cantilloni kui ka Say käsitlused rõhutavad ettevõtja aktiivset rolli majanduses, kus ta tegutseb ebakindluse tingimustes, ühendab tootmistegureid ja juhib tootmisprotsessi, et luua väärtust ja rahuldada turu nõudlust.

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte (VKE) mõiste on defineeritud vastavalt Euroopa Komisjoni määruse 651/2014 lisa 1 sisus, kus lühidalt öeldes kuuluvad VKE alla ettevõtted, millel on vähem kui 250 töötajat ning aastakäive ei ületa 50 miljonit eurot. Euroopa Komisjon (2020) täpsustab, et lisaks aastakäibele võib piirmäärana arvestada ka bilansimahtu kuni 43 miljonit eurot. VKE-de määratlusel on oluline roll, kuna see võimaldab suunata toetusi ja poliitikameetmeid tõhusamalt just neile ettevõtetele, kellel on potentsiaali kasvada ja panustada innovatsiooni, kuid kellel puudub ligipääs suurte ettevõtete ressurssidele (OECD, 2019). Eestis moodustavad VKEd ligikaudu 99,8% kõigist ettevõtetest ning annavad olulise osa tööhõivest ja sisemajanduse koguproduktist (Mets, 2020, lk 15). Samuti mängivad nad tähtsat rolli teadus- ja arendustegevuse tulemuste kommertsialiseerimisel ning regionaalse arengu toetamisel (Praxis ja EY, 2019, lk 39).

Ettevõtja olemust iseloomustab võime märgata võimalusi seal, kus teised näevad väljakutseid. Zahra ja Wright (2016, lk 612) rõhutavad, et ettevõtlus ei piirdu ainult kasumi teenimisega, vaid sellel on ka sotsiaalne mõõde, aidates lahendada ühiskondlikke probleeme. Ettevõtjad on

sageli uuendajad, kes toovad turule uusi tooteid, teenuseid või ärimudeleid, mis võivad muuta tööstusharusid ja tarbijate käitumist. Samas otsus alustada uut äri on väga isiklik ja sõltub inimese enda soovist, motivatsioonist ja olukorrast. Uue ettevõtte loomine toimub sotsiaalsete väärtuste ja ärikeskkonna taustal. See ettevõtluskeskkond võib mängida olulist rolli uue ettevõtte eduväljavaadetes (Bosma *et al.*, 2023, lk 27).

Eesti ettevõtlus, lähtuvalt riigi väiksusest, koosneb enamasti väikeettevõtetest, seda illustreerib ka järgnev graafik.



Joonis 1. Ettevõtete jagunemine Eestis töötajate arvu järgi (Statistikaamet, 2024)

Eelnevalt jooniselt on näha tegutsevate ettevõtete arvu pidevat kasvu, mis viitab heale ettevõtlusaktiivsusele. Ettevõtlusaktiivsus viitab tavapäraselt uute ettevõtete asutamisele, ettevõtlusega alustamisele ning juba tegutsevate ettevõtete laienemise sagedusele ja intensiivsusele kindlas geograafilises piirkonnas. See näitaja peegeldab majanduslike ja sotsiaalsete tingimuste soodsust ettevõtluse tekkeks ning ühiskonnaliikmete aktiivsust ettevõtluses osalemisel (Pham, Cam & Nguyen, 2024, lk 82; Ustav, 2024, lk 3). Ettevõtlusaktiivsuse kujunemist mõjutavad mitmed tegurid, millest olulisimad on elanikkonna haridustase, ettevõtlusoskusi arendav haridus, institutsionaalne raamistik ning erinevad tugistruktuurid, sealhulgas mentorlus, ettevõtlusinkubaatorid ja finantseerimismehhanismid (Firman, Ridwan & Rahman, 2024, lk 103; Ustav, 2024, lk 5–7). Eestis on täheldatud, et eriti

kutse- ja rakenduskõrghariduse omandanud noorte seas on ettevõtlusaktiivsus kõrgem, mis viitab ettevõtlushariduse positiivsele mõjule (Leesment, 2024). Lisaks haridusele ja tugiteenustele mõjutavad ettevõtlusaktiivsust ka struktuursed toetusmeetmed. Näiteks Tallinna Ettevõtluskeskus on pakkunud toetusi mittetulunduslikele projektidele, mille eesmärk on tugevdada mikro- ja väikeettevõtete konkurentsivõimet ning kasvatada ettevõtlusaktiivsust linnapiirkondades (Tallinna Ettevõtluskeskus, 2025).

Empiirilised uuringud kinnitavad, et ettevõtlusaktiivsusel on positiivne mõju piirkondlikule majanduskasvule. Aktiivne ettevõtlustegevus loob töökohti, edendab innovatsiooni ning suurendab kogukondade sotsiaalmajanduslikku paindlikkust (Pham *et al.*, 2024, lk 90; Ustav, 2024, lk 9–11). Tugev ettevõtluskeskkond soodustab inimeste valmisolekut võtta riske ning realiseerida majanduslikke võimalusi, mis omakorda tugevdab ühiskonna dünaamilisust ja kohanemisvõimet. Poliitikameetmete keskmes on sageli spetsiifilised sihtrühmad, nagu noored, naised ning hajaasustusega piirkondade elanikud, keda toetatakse sihipäraste ettevõtlusprogrammide kaudu (Leesment, 2024; Pham *et al.*, 2024, lk 85). Nende meetmete eesmärk on leevendada struktuurseid takistusi ettevõtluse alustamisel, näiteks ligipääs rahastusele, õiguslasele teabele või ärivõrgustikele.

Teaduskirjanduses on üha enam rõhutatud ettevõtluspüüdluse rolli ettevõtlusaktiivsuse kujunemisel. Inimesed, kellel on selge soov ja sisemine motivatsioon ettevõtjaks saada, on suurema tõenäosusega valmis looma uusi ettevõtteid – eriti juhul, kui nad tegutsevad toetavas institutsionaalses ja kultuurilises keskkonnas (Pham *et al.*, 2024, lk 88; Ustav, 2024, lk 13). Ettevõtluse ökosüsteemid ning ühiskondlikud hoiakud ettevõtluse suhtes toimivad sageli vahendava lülina, mis määravad, kui tõhusalt institutsionaalsed tegurid ettevõtlusaktiivsust tegelikult mõjutavad (Firman *et al.*, 2024, lk 112; Ustav, 2024, lk 15).

GEM 2023. aasta Eesti raporti kohaselt on Eesti ettevõtlusaktiivsus üks kõrgemaid Euroopas, mis näitab, et Eesti on suutnud luua ettevõtlust soosiva keskkonna. Raportis tuuakse esile, et kõrge ettevõtlusaktiivsus aitab parandada inimeste elukvaliteeti, edendada konkurentsivõimet ning suurendada ekspordi potentsiaali. Viimase kümne aasta jooksul on Eesti ettevõtlusaktiivsus olnud märkimisväärses muutumises. Kuigi *startup*-ettevõtted on saanud palju tähelepanu, on oluline keskenduda laiemale ettevõtlusaktiivsusele, mis hõlmab väikese ja keskmise suurusega ettevõtteid, traditsioonilisi tööstusharusid ning maapiirkondade

ettevõtlust Selle aja jooksul on Eestis väike- ja keskmise suurusega ettevõtete (VKE) arv stabiilselt kasvanud, peegeldades üldist ettevõtlusaktiivsuse tõusu. Uuringud näitavad, et ettevõtluskeskkonna reformid, nagu elektrooniliste teenuste arendamine ja ettevõtete registreerimise kiirendamine, on oluliselt parandanud Eesti positsiooni rahvusvahelises ärikeskkonna konkurentsivõimes (OECD, 2021). Samuti on rõhutatud innovatsioonile ja teadmuspõhisele ettevõtlusele suunatud poliitikate olulisust, et suurendada ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet ja toetada nende jätkusuutlikku kasvu (European Commission, 2022). Lisaks on riik investeerinud toetusprogrammidesse, mis lihtsustavad VKE-de ligipääsu rahastusele ja vähendavad turule sisenemise tõkkeid, aidates seeläbi kaasa ettevõtlusaktiivsuse edasisele tõusule (World Bank, 2023).

Kokkuvõtvalt saab öelda et ettevõtlust saab seletada kui mitmekülgset nähtust, mis hõlmab uute võimaluste tuvastamist, innovatsiooni, ressursside juhtimist ja riski kandmist väärtuse loomiseks. Lisaks analüüsiti Eesti ettevõtlusaktiivsuse taset, rõhutades, et vaatamata üldiselt soodsale ettevõtluskeskkonnale on ettevõtlusega alustamisel Eestis olulisteks takistusteks madal tajutud võimekus ja kõrge ebaõnnestumishirm.

1.2. Ettevõtlusega alustamine ja väljakutsed

Ettevõtlusalases kirjanduses vaadeldakse erinevaid alustamise tegureid, kuid üldiselt saab ettevõtlusega alustamise peamiste teguritena käsitleda nelja erinevat ajendit. Esmalt, soov olla iseenda ülemus, teha iseseisvaid otsuseid ja kontrollida oma tööelu (van Gelderen, Kautonen & Fink, 2015, lk 656). Teise tegurina toob Shane (2012, lk 15) esile võime näha turul uusi võimalusi ja soovi neid võimalusi ära kasutada. Kolmas oluline ajend on soov parandada oma majanduslikku olukorda ja saavutada finantsilist sõltumatust (Barba-Sánchez, V ja Atienza-Sahuquillo, 2017, lk 1100). Ettevõtluses on üldjuhul edu saavutamisel potentsiaal saada kõrgem sissetulek võrreldes traditsioonilise palgatööga oluliselt suurem. Neljanda ajendina märgitakse ettevõtluse suuremat paindlikkust tööaja ja -koha osas, mis on oluline motivatsiooniallikas neile, kes soovivad paremat töö- ja eraelu tasakaalu (Wennberg, Pathak & Autio, 2013, lk 334). Olulise faktorina lisandub ka ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste tase. Uuringud näitavad, et ettevõtlusalane haridus ja koolitus mõjutavad positiivselt ettevõtjate suutlikkust oma äri juhtida, sealhulgas finantside planeerimist, turundusstrateegiate rakendamist ja juhtimisotsuste tegemist (Edelman *et al.*, 2016, lk 430).

Ettevõtlusintelligentsus, mis hõlmab oskust näha turuvõimalusi ning luua uuenduslikke lahendusi, vajab rakendumiseks toimivat taristut, tugevat institutsionaalset keskkonda ning stabiilset majandussituatsiooni (Zahra & Wright, 2016, lk 1045; Ferreira jt, 2019, lk 12). Kui vajalikud ressursid ei ole kättesaadavad või poliitiline raamistik ei toeta alustavaid ettevõtjaid, võib entusiasmi reaalsuses raugeda (Mets & Varblane, 2017, lk 89). Siit ilmneb, et edukas alustav ettevõtlus ei tulene üksnes üksikisiku sisemisest motivatsioonist, vaid selle kujunemiseks on vaja soodsaid majanduslikke, sotsiaalseid ja isiklikke tingimusi, mis toetavad kõiki ettevõtluse etappe. Koostoimiva ökosüsteemi olemasolul on aga märksa suurem tõenäosus, et erinevatest teguritest – sh mõtteviisist, mis oleks kasvule orienteeritud (Yeager & Dweck, 2020, lk 45), toetusvõrgustikust ja majandustaristust – sünnib konkurentsivõimeline ja jätkusuutlik ettevõtte (Bosma jt, 2021, lk 23). Ettevõtlusega alustamise otsust tehes ei mõjuta indiviidi vaid isiklikud omadused, nagu mõtteviis või ettevõtlikkuse alane intelligentsus, vaid sellele avaldavad tugevat mõju ka majanduslikud, sotsiaalsed ja isiklikud tingimused (Stephan, Hart & Drews, 2015, lk 11). Kuigi tugev sisemine motivatsioon (Ryan & Deci, 2000, lk 68), järjekindlus ning uuenduslikud ideed võivad luua tugeva aluse ettevõtluse edukaks käivitamiseks, võivad need jääda realiseerimata, kui alustaval ettevõtjal puuduvad piisavad rahalised ressursid või juurdepääs rahastusele (Okwe, Okoro & Ugwu, 2021, lk 34). Alustavad ettevõtjad seisavad sageli silmitsi raskustega sobivate finantseerimisallikate leidmisel, kuna investorid ja pangad peavad nende projekte riskantseks või neil puuduvad piisavad tagatised (Kraus jt, 2019, lk 112).

Samuti on oluline ka sotsiaalne ja kultuuriline keskkond: kui ühiskonnas puudub ettevõtlikkust soodustav kultuur või võrdsed võimalused, võib isegi tugeva ettevõtliku mõtteviisiga inimesel jääda oma idee ellu viimata (Wennberg, Pathak & Autio, 2013, lk 334–335). Nii on näiteks sageli täheldatud, et naiste, noorte või maapiirkondade elanike seas leidub palju kasutamata potentsiaali, mis võib jääda unarusse vähese toetuse või piiratud ligipääsuga võimaluste tõttu (Bosma jt, 2021, lk 23). Kuigi tegevusest tegudeni liikumise mudel kinnitab, et isegi kui ettevõtlik kavatsus on selge, võivad tegevusele eelneda kahtlused, hirmud ja vastumeelsus, mis takistavad idee tegelikku teostamist (van Gelderen, Kautonen & Fink, 2015, lk 657). Oluliseks psühholoogiliseks takistuseks ettevõtluse alustamisel on hirm läbikukkumise ees, mis võib mõjutada otsust ettevõtjaks hakata ning ettevõtlusprotsessi jätkusuutlikkust. Stephan jt (2015, lk 11) märgivad, et läbikukkumise hirm on seotud nii individuaalsete psühholoogiliste teguritega kui ka kultuurilise kontekstiga, kus negatiivset suhtumist ebaõnnestumisse võib

pidada takistuseks ettevõtlusaktiivsuse tõstmisele. Eesti ettevõtluskeskkonnas on täheldatud, et ettevõtjad tunnetavad kõrgendatud ebaõnnestumishirmu, mis võib mõjutada ettevõtlusotsuste langetamist ja uute äride loomise julgust (Mets & Varblane, 2017, lk 89).

Individuaalsed ja psühholoogilised tegurid on mõjutatud ettevõtlusega alustamisel ka laiemast ettevõtluskeskkonnast, sealhulgas regulatsioonid, bürokraatlikud protsessid ning toetavate tugistruktuuride olemasolu. Regulaatiivsed ja administratiivsed piirangud võivad suurendada alustavate ettevõtjate koormust ning pikendada ettevõtte loomise protsessi, mis võib mõnel juhul isegi takistada äri käivitamist (Welter jt, 2019, lk 15). Eestis on välja toodud vajadus lihtsustada ettevõtluse alustamise protsessi ning pakkuda paremat tuge alustavatele ettevõtjatele, sealhulgas läbi inkubaatorite ja mentorlusprogrammide (Venesaar jt, 2021, lk 7). Ettevõtja sotsiaalne kapital ja võrgustikud mängivad samuti olulist rolli, kuna kontaktid ja koostöövõimalused võimaldavad ettevõtjatel leida uusi kliente, koostööpartnereid ja investoreid (Audretsch jt, 2020, lk 112).

Kokkuvõttes on ettevõtluse alustamine ja väljakutsed mitmetahulised, hõlmates nii rahalisi, hariduslikke, psühholoogilisi kui ka regulatiivseid ja sotsiaalseid aspekte. Väljakutsete ületamine nõuab laiapõhjalist toetussüsteemi, mis hõlmaks paindlikke finantslahendusi, ettevõtlushariduse tugevdamist, positiivse ettevõtluskultuuri edendamist ning tugistruktuuride arendamist, mis võimaldavad alustavatel ettevõtjatel leida vajalikke kontakte ja toetust oma ettevõtte arendamiseks.

1.3. Ülevaade ettevõtlikkuse ja ettevõtlusega alustamisega seotud teooriatest

Uurimistulemused näitavad, et isiklikud võimed, nagu loovus, proaktiivsus, riskivalmidus ja sisemine kontrollkese, mõjutavad enesetõhusust, mis omakorda vahendab nende mõju ettevõtlushoiakutele ja ettevõtlusintentsioonile. Just enesetõhusus kujuneb kriitiliseks ressursiks, mille kaudu inimesed tajuvad oma suutlikkust toime tulla ettevõtlusega seotud väljakutsetega, sealhulgas äriidee arendamise, ressursside mobiliseerimise ja finantsjuhtimisega. Rosique-Blasco, Madrid-Guijarro ja García-Pérez-de-Lema (2017, lk 1027) toovad esile, et ettevõtluslik enesetõhusus (ESE - *entrepreneurial self-efficacy*) on

mitmemõõtmeline konstruktsioon, mis peegeldab indiviidi usku oma võimesse edukalt täita ettevõtlusega seotud ülesandeid. Tugev enesetõhusus mitte ainult ei toeta ettevõtluseesmärkide seadmist, vaid suurendab ka tõenäosust, et neid eesmärke püütakse teadlikult ja sihipäraselt saavutada, mõjutades positiivselt ettevõtlusvalmidust ja -otsuseid (Rosique-Blasco *et al*, 2017, lk 1035).

Agendi perspektiivi, mis tugineb enesetõhususe uuringutele (Bandura, 1997, lk 3), peetakse juhtivaks meta-lähenemisviisiks ettevõtluse valdkonnas, mis aitab mõista ettevõtja tegevusi ja tegevusega seotud uskumusi (Frese, 2009, lk 440). Ettevõtlus ei hõlma ainult riskijulgust, ebakindlust, loovust, juhtimist ja proaktiivsust, vaid nõuab ka järjepidevust ja kirge. Nendes kõigis tegurites on ettevõtlikkuse enesetõhusus väga oluline. Seetõttu on ettevõtlikkuse enesetõhusus kujunenud oluliseks psühholoogiliseks konstruktsiooniks ettevõtlusuuringutes (Miao, Qian ja Ma, 2017, lk 88), kus on leitud, et see mõjutab nii ettevõtlusmotivatsiooni, -kavatsusi, -käitumist kui ka -tulemuslikkust ning on samas ettevõtlusalase koolituse ja hariduse võtmetähtsusega siht-tulemus. Ottun (2020, lk 27) toob välja, et ettevõtlusalane haridus mõjutab positiivselt ettevõtlusintentsiooni eeldusel, et sellega kaasneb tugev enesetõhususe tunne–inimese usk oma võimesse ettevõtjana toime tulla. Enesetõhusus toimib seega kui vahendav lüli teadmiste ja reaalse tegevuse vahel, aidates vähendada kahtlusi ja tugevdades ettevõtlusotsust. Ettevõtluskäitumist mõjutavad lisaks individuaalsetele psühholoogilistele teguritele ka kontekstuaalsed aspektid, nagu ühiskondlikud ootused, toetavad tugistruktuurid ja loovuse võimalused. Mitmed uuringud on näidanud, et piisav ESE tase aitab väikeettevõtjail ületada nii sisemisi kahtlusi kui ka väliskeskkonna piiranguid, soodustades järjekindlust ning uuendustele avatud suhtumist. See on eriti oluline just alustavate ettevõtete puhul, kus ebakindlus ja ressursipuudus võivad pidurdada ettevõtluse edukat käivitamist (Järve, 2020, lk 28; Valdmann, 2018, lk 35). Enesetõhusus väikeettevõtja motivatsioonis kujutab endast kompleksset nähtust, mida mõjutavad nii sisemised psühholoogilised tegurid (nt valmisolek õppida, enesejuhtimise oskused) kui ka väliskeskkonna tingimused (Uus, 2016, lk 22; Reintam, 2015, lk 19). Näiteks on ilmnenu, et tugev usk enda võimetusse võib kompenseerida mõningaid piiranguid, nagu ebapiisav stardikapital või puudulik tugistruktuur, sest kõrge enesetõhususega inimene kaldub otsima rohkem teavet ja kasutama loovamaid lahendusi. Samas võib madalam enesetõhusus põhjustada olukorra, kus isegi potentsiaalselt tugevad ärilised ideed jäävad realiseerimata ebakindluse või enesealavääristamise tõttu. Lisaks sisemistele teguritele mängib rolli ka organisatsiooniline ja sotsiaalne keskkond: kui riiklikud

toetusmeetmed, võrgustikud või koolitusprogrammid soodustavad ettevõtjate oskuste arengut, suureneb tõenäosus, et ettevõtlusideed viiakse edukalt ellu (Valdmann, 2018, lk 42; Järve, 2020, lk 33). Seega on väikeettevõtja seisukohalt ühtaegu oluline nii enda enesetõhususe kujundamine kui ka teadlik osalemine tugimehhanismides, mis aitavad võimalikke takistusi ületada. Edukad ettevõtjad kasutavad erinevaid motivatsioonistrateegiaid, et säilitada usk oma pädevusse ja arendada uusi oskusi – seejuures on eneserefleksioon, pidev õppimine ja kogemuste analüüsimine olulised praktikad enesetõhususe säilitamisel. Nagu on tõdenud ka Reintam (2015, lk 27), aitab see hoida kõrgel töömotivatsiooni, mis omakorda toetab ettevõtte stabiilset kasvu ja arengut.

Deci ja Ryani enesemääratlusteooria kohaselt on inimese psühholoogiliste põhivajaduste – autonoomia, kompetentsuse ja seotuse – rahuldamine otsustava tähtsusega tema sisemise motivatsiooni, heaolu ja kestliku eduka toimimise jaoks (Ryan & Deci, 2000, lk 68). Ettevõtluses, kus ettevõtjaks hakkamine nõuab pidevat pühendumust ja stressitaluvust, aitab teooria mõista, kuidas nende põhivajaduste täitmine mõjutab ettevõtja motiveeritust ja edukust. Deci (2005) kirjeldab autonoomiat kui vajadust tunda end iseseisvana ja oma valikutes vabana. Ettevõtjate jaoks on autonoomia eriti oluline, kuna see annab vabaduse otsustada ettevõtte tegevussuundade üle ning väljendada loovust ja algatusvõimet, mis on vajalikud innovaatiliste lahenduste leidmiseks (Gagné & Deci, 2005, lk 334). Sepp ja Tint (2018, lk 159–160) rõhutavad, et autonoomiat toetav keskkond suurendab ettevõtja pühendumust ja vastupidavust keerulistes olukordades; ettevõtjad, kes saavad ise oma tööprotsessi ja eesmärkide üle otsustada, tunnevad end motiveeritumana ja on seetõttu vastupidavamad stressirohketes olukordades. Elfving (2017, lk 64) rõhutab, et motivatsiooni allikad pole staatilised, vaid sõltuvad suuresti keskkonnast, milles ettevõtja tegutseb: sama inimese motiivid võivad varieeruda sõltuvalt kontekstuaalsetest muutustest. Elbra (2016, lk 18) uurimus Narva linna alustavate ettevõtjate näitel tõi esile, et ettevõtlusmotiivid kujunevad sageli vastusena takistustele – ettevõtjad tunnevad sisemist vajadust olukorda muuta ja loovad ettevõtteid just nendest praktilistest vajadustest või väljakutsetest lähtuvalt.

Kompetentsus tähendab enesekindlust ja oskust oma tegevustes edukas olla, mis ettevõtluses on seotud suutlikkusega juhtida ja arendada oma äri. Kompetentsusel on tugev seos enesekindluse ja innovatsioonivõimega, millised on mõlemad vajalikud omadused ettevõtluses eesmärkide saavutamiseks ja probleemide lahendamiseks (Dysvik & Kuvaas, 2010, lk 2348).

Kui ettevõtja tunneb end oma tegevustes kompetentsena, suureneb tema sisemine motivatsioon ja tõenäosus ettevõttes püsida, hoolimata keerukatest ja ebastabiilsetest oludest (Deci & Ryan, 2008, lk 183). Väikeettevõtja arengut ja ettevõtluskompetentsi kujunemist saab täiendavalt mõista kogemusliku õppimise mudeli kaudu, mille on välja töötanud Kolb (1984). Tema teooria kohaselt toimub õppimine nelja järjestikuse etapi kaudu: konkreetne kogemus, reflektiivne vaatlus, abstraktne kontseptualiseerimine ja aktiivne eksperimenteerimine (Kolb, 1984, lk 42). Väikeettevõtluse kontekstis tähendab see, et ettevõtja praktilised kogemused, nagu klientidega suhtlemine, toodete või teenuste arendamine ja turuolukorrale reageerimine, kujunevad õppimise lähtepunktiks. Iga konkreetne kogemus käivitab reflektiivse analüüsi, mille kaudu hinnatakse varasemaid tegevusi ja otsitakse võimalikke parenduskohti. Seejärel sünnivad üldistused ja kontseptuaalsed teadmised, mis võimaldavad ettevõtjal tulevikus teha teadlikumaid ja strateegilisemaid otsuseid. Aktiivse eksperimenteerimise faasis rakendatakse uusi teadmisi ettevõtte juhtimises ja arendamises, käivitades järgmise kogemustsükli (Kolb, 1984; Rosique-Blasco, Madrid-Guijarro & García-Pérez-de-Lema, 2017, lk 1032). Kogemuslik õppimine toetab nii enesetõhususe tugevnemist kui ka autonoomia ja kompetentsuse vajaduste rahuldamist, mis Deci ja Ryani (2000) enesemääratlusteooria kohaselt on sisemise motivatsiooni ja ettevõtluses püsimise aluseks. Seega on praktilise tegevuse kaudu omandatud kogemused mitte ainult operatiivne toimetulekuvahend, vaid ka oluline strateegilise arengu ja püsiva ettevõtlusmotivatsiooni allikas väikeettevõtja jaoks.

Kolmas põhivajadus, seotus–viitab sotsiaalsete sidemete ja kogukonnaga kuulumise tunnetamisele. Seotuse rahuldamine võimaldab ettevõtjatel luua toetava võrgustiku, mis aitab jagada kogemusi ja toetada psühholoogilist heaolu. Eesti ettevõtluskultuuris, kus koostöö ja mentorlussuhted on olulised, on leitud, et seotus teiste ettevõtjatega aitab suurendada motivatsiooni ja vastupidavust (Sepp & Tint, 2018, lk 45). Selline sotsiaalne kuuluvustunne toetab ettevõtja vaimset tasakaalu ja suurendab valmisolekut riskide võtmiseks ja uute võimaluste kasutamiseks (Ntoumanis *et al.*, 2009, lk 195).

Välised stiimulid võivad olla ettevõtluses vajalikud, kuid need ei taga pikaajalist rahulolu ega motivatsiooni, sest nende mõju on ajutine ja võib kaotada tõhususe keerulistes või stressirohketes olukordades (Ryan & Deci, 2000, lk 70). Samas toovad enesemääratlusteooria autorid välja, et kui ettevõtjad tajuvad, et nende autonoomia, kompetentsuse ja seotuse vajadusi toetatakse, suudavad nad paremini kohaneda ja suurendada oma loovust probleemide

lahendamisel (Sepp & Tint, 2018). Enesemääratlusteooria katusmõisteid, autonoomsus ja kompetentsus, aitab ilmestada Mintzbergi teooria, silmas pidades just väikeettevõtja ettevõtte strateegia dünaamilist ja mitmekülgset olemust ning vajadust kohandada strateegiat vastavalt organisatsiooni kontekstile ja vajadustele. Alljärgnev tabel laiendab mõlema enesemääratlusteooria mõistete, autonoomsus ja kompetentsus, sisu ettevõtlusala spetsiifikat silmas pidades. Töö autori hinnangul sobib Mintzbergi (1987) 5P- strateegia (*plan, ploy, pattern, position, perspective*) komponendid planeerimine, positsioon ja perspektiiv VKE autonoomsust mõista ning komponendid konkurentsieelis ja muster avardada arusaama kompetentsusest.

Tabel 1. Mintzbergi 5P strateegia. Allikas: Mintzberg, 1987, lk 11

Planeerimine (<i>plan</i>)	Strateegiline tegevus koos selgete eesmärkide seadmisega ning nende eesmärkide saavutamiseks vajalike tegevuste määratlemisega ja vastavate ressursside (aeg, raha, inimesed) leidmisega. Plaanid peavad olema kooskõlas reaalsusega, kuid nad jäävadki plaanideks.
Konkurentsieelis (<i>ploy</i>)	Konkreetne tegevus, mille eesmärk saavutada eelis, eristuvus ja uudsus, mida teiste konkurentidel turul ei ole.
Muster (<i>pattern</i>)	Sinu varasem praktikas töötanud teadmine või kogemus, mis on toonud edu.
Positsioon (<i>position</i>)	„õige toode õigel ajal õiges kohas“ ehk positsioonistrateegia keskendub sellele, kes on lõppkasutaja, klient või vaatajaskond ning kuidas tajutakse pakutavat toodet/teenust ehk kokkuvõttes kuidas rakendub konkurentsieelis.
Perspektiiv (<i>perspective</i>)	Oma arusaama või vaatenurga omamine ja selle selge väljaütlemine, mis võimaldab kujundada inimeste hoiakut või uskumust. Lihtsustatud näide on ettevõtte visioon, nt „Volvo on maailma turvalisem auto“.

Väikeettevõtetes, kus organisatsioonistruktuur on sageli horisontaalne ja otsustusprotsessid vähem formaliseeritud, omandavad autonoomsus ja töötajate kompetentsus strateegilises juhtimises eriti keske tähenduse. Strateegia kui plaan või positsioon turul sõltub sageli ettevõtja või juhtivtöötajate võimest teha iseseisvaid otsuseid piiratud informatsiooni ja ressursside tingimustes. Sellises keskkonnas on autonoomne tegutsemine pigem norm kui erand, mistõttu kompetentsusel on oluline roll strateegia kvaliteedi ja teostatavuse tagamisel (Ustav, 2024, lk 13). Mustrid lähtuvad enamasti varasemate kogemuste põhjal välja kujunenud tegutsemisviisidest, mis on praktikas osutunud toimivaks. See omakorda eeldab töötajatelt õppimisvõimet ja kriitilist refleksiooni. Autonoomia võimaldab neil lähenemisviise kohandada vastavalt turu või klientide tagasisidele, samas kui piisav pädevus tagab, et need kohandused on asjakohased ja strateegiliselt põhjendatud (Firman, Ridwan & Rahman, 2024, lk 108).

Lisaks on väikestes ettevõtetes strateegia kui perspektiiv tihedalt seotud organisatsiooni väärtusruumi ja sisekultuuriga, kus juhtide ja töötajate isiklikud väärtused sageli kattuvad. Selline kultuuriline ühtsus võimaldab strateegilist suunda loomulikult järgida, eeldusel et töötajatel on nii arusaamine ettevõtte visioonist kui ka oskus seda oma töös rakendada (Pham, Cam & Nguyen, 2024, lk 88).

Kokkuvõtlikult toob peatükk esile, et ettevõtluse edukas käivitamine ja jätkusuutlikkus sõltuvad oluliselt psühholoogilistest teguritest, eeskätt ettevõtluslikust enesetõhususest (ESE) ning motivatsiooni toetavatest tingimustest, nagu autonoomia, kompetentsus ja seotus. Deci ja Ryani enesemääratlusteooria pakub tugeva aluse mõistmaks, miks sisemine motivatsioon ja psühholoogiliste põhivajaduste rahuldamine on ettevõtja käitumises otsustava tähtsusega, eriti keerukates ja ebastabiilsetes tingimustes. Mintzbergi 5P strateegiamudel moodustab teoreetilise raamistiku mille abil selgitatakse, kuidas väikeettevõtjad kujundavad ja kohandavad strateegiaid dünaamilises ja ebakindlas keskkonnas. Mudeli komponendid aitavad mõista, kuidas ettevõtjad kasutavad planeerimist, varasemat praktikat, konkurentsieelist ja visiooni, et tugevdada oma strateegilist autonoomiat ja kompetentsust. Peatükk seob need teoreetilised käsitlused ka väikeettevõtluse spetsiifikaga, rõhutades, et just väikestes ja paindlikes organisatsioonides omandavad autonoomia ja kompetentsus eriti tähendusliku rolli. Sellisel kujul loob teooriatevaheline sidusus tugeva aluse ettevõtja enesetõhususe ja strateegilise suutlikkuse integreeritud käsitlemiseks, aidates paremini mõista, kuidas ettevõtlusmotivatsioon ja -tegevus päriselt kujunevad ja püsivad.

2. EMPIIRILINE UURING ETTEVÕTLUSEGA SEOTUD MOTIVATSIOONIST VÄIKETTEVÕTJATE HULGAS

2.1. Uuringu metoodika ja valimi kirjeldus

Autor valis uurimisviisiks kvalitatiivse uurimismeetodi, sest see võimaldab uurida sügavamalt inimese personaalset selgitust, tähendust ja kogemust ning luua omavahelisi seoseid uuritavas nähtuses ehk väikeettevõtjana tegutsemise motivatsioonis. Kvalitatiivse uurimistöö püüdnud tegelikkust mõista eeldab uuritava nähtuse olemuseni jõudmist, nähtuse varjatud aspektide avastamist, nähtavaks tegemist, avalikkuse ette toomist, mis sisuliselt tähendab latentse ehk varjatud tegelikkuse ilmutamist nähtavale kujule (Õunapuu, 2014, lk 57).

Kvalitatiivse uurimismeetodi olulisust toetavad mitmed teadustööd, mis rõhutavad selle meetodi süvitsi minevat ja kontekstuaalselt rikka andmestiku kogumise võimalust. Näiteks Williams, Boylan ja Nunan (2020, lk 9) märgivad, et kvalitatiivne uurimus võimaldab analüüsida inimeste kogemusi ning pakub väärtuslikke teadmisi, mis aitavad vastata küsimustele „kuidas?“ ja „miks?“— olulised aspektid näiteks tervishoiu ja sotsiaalteaduste uuringutes. Samuti rõhutab Rahman (2017, lk 105), et kvalitatiivne lähenemine võimaldab koguda „paksu kirjeldust“, mis tähendab detailset ja kontekstitundlikku infot osalejate tunnetest, arvamustest ja kogemustest, võimaldades seeläbi sügavuti mõista uuritavat fenomeni.

Andmete kogumine bakalaureusetöö jaoks toimub poolstruktureeritud intervjuu käigus. Intervjuus esitatakse küsimusi, mis lähtuvad töö uurimisprobleemist, teoreetilises osas viidatud väikeettevõtluse mõistetest ja teoreetilistest lähtekohtadest motivatsioonile. Intervjuusid saab liigitada erinevate tunnuste alusel, millest peamised on struktureeritus, kellega intervjuud läbi viiakse, kas individuaalne või gruppintervjuu ning intervjuueeritava positsiooni põhjal (Lepik *et al.*, 2014, lk 22). Töö autor valis poolstruktureeritud intervjuu, kuna see võimaldab koguda detailset ja rikkalikku teavet uuritava teema kohta, säilitades samas teatud struktuuri ja

võrreldavuse. Poolstruktureeritud lähenemine pakub võimalust uurida süvitsi olulisi teemapunkte, jättes ruumi ka uute ja ootamatute teemade esiletõusmiseks. See on eriti sobiv, kui eesmärgiks on mõista intervjuueeritavate kogemusi, arvamusi ja arusaamu komplekssest nähtusest. Poolstruktureeritud intervjuu on üks olulisemaid kvalitatiivseid andmekogumismeetodeid, mida kasutatakse süvitsi mineva ja paindliku andmestiku kogumiseks (Williams, Boylan & Nunan, 2020, lk 9-11). Selle meetodi eeliseks on küsimuste osaline struktureeritus, mis võimaldab intervjuerijal suunata vestlust oluliste teemade poole, kuid jätab vastajale vabaduse jagada oma kogemusi ja arvamusi avatumalt (Rahman, 2017, lk 104). Poolstruktureeritud intervjuud on tõhusad, kui uurimuse eesmärk on mõista osalejate perspektiive ja selgitada välja keeruliste nähtuste olemus (Palinkas *et al.*, 2015, lk 533-534). Seetõttu on vajalik ette valmistada küsimused hoolikalt ning säilitada paindlikkus, et kohanduda vastaja jutuga, võimaldades seeläbi usaldusväärset andmestikku (Jones, 1995, lk 78). Intervjuud viiakse läbi üksikisikutega, kes suudavad pakkuda olulist ja asjakohast teavet, mis aitaks vastata uurimisküsimustele (Etikan *et al.*, 2016, lk 2).

Uurimuse üldkogumi moodustavad kõik Eesti väikeettevõtjad, keda on Statistikaameti andmetel kokku 158 191 (Statistikaamet, 2024). Käesoleva töö valimi moodustavad üheksa väikeettevõtjat, kelle tegevus on kestnud kauem kui 3,5 aastat, lähtuvalt töö teoreetilises osas käsitletud väikeettevõtja definitsioonist. Valimitüübiks on ettekavatsetud valimitüüp, mida kasutatakse enamikes uurimistöodes, kuna need on esindatud igas uurimisparadigmas ning aitavad tagada kvaliteetse valimi koostamise ilma kallutatusteta, suurendades seeläbi uurimistulemuste usaldusväärsust ja tõepärasust (Nyimbili & Nyimbili, 2024, lk 90-91). Valimis osalejad on valitud teadlikult nende teadmiste, kogemuste või omaduste alusel, mis on uurimistöö seisukohalt olulised (Robinson, 2012, lk 25). Ettekavatsetud valimi piires kasutab töö autor mugavusvalimi meetodikat. Mugavusvalim moodustatakse uurija jaoks kergesti kättesaadavatest allikatest, näiteks teatud asukohas viibivatest inimestest või tuttavatest.

Lähtudes ettekavatsetud valimi tunnustest pöördus autor intervjuude läbiviimiseks talle tuttavate väikeettevõtjate poole palvega osaleda uuringus. Valimisse kuuluvad need ettevõtjad, kes vastavad töö jaoks olulistele tunnustele ehk on väikeettevõtjad ning tegutsenud enam kui 3,5 aastat ning kes olid vabatahtlikult nõus uuringus osalema.

Järgnevas tabelis 2 on toodud intervjuudega nõustunud väikeettevõtjad. Anonüümsuse tagamiseks on viited vastajatele kodeeritud. Tabelis toodud väärtus V tähistab vastajat ja number selle taga intervjuu toimumise järjekorda. Vastajad on hetkel kõik ettevõtte omanikeringis ning asutajad. Osad vastajaist on ettevõtte kaasasutajad või palgatud tegevjuhid.

Tabel 2. Uurimistöö valim

Vastaja kood	Amet ettevõttes	Intervjuu aeg	Intervjuu kestus	Tegutsemisaeg	Ettevõtte tegevusala
V1	Tegevjuht	19.03.2025	32min	15a	Ehitus
V2	Tegevjuht	21.03.2025	51min	7a	IT
V3	Spetsialist	21.03.2025	1h 5min	20a	IT
V4	Tegevjuht	27.03.2025	31min	5a	Tootmine
V5	Tegevjuht	01.01.2025	40min	12a	Tootmine
V6	Juht	31.03.2025	25min	10a	Iluteenused
V7	Tegevjuht	01.01.2025	20min	11a	Ehitus
V8	Tegevjuht	01.01.2025	1h 15min	20	Põllumajandus/Veterinaaria
V9	Spetsialist	03.04.2025	1h 33min	20	IT

Küsitlusviis oli enamajalt silmast-silma intervjuu väikeettevõtjale sobivas keskkonnas, välja arvatud ühel juhul. Intervjuud viidi läbi perioodil 14.03.2025 kuni 30.03.2025. Intervjuude toimumiskohaks oli kolmel korral töö kirjutaja kasutada olev kontoripind (V1,V2,V9), ühel juhul Google Meet keskkond (V3) ning ülejäänud intervjuud toimusid vastajate töökohtades (V4,V5,V6,V7,V8). Intervjuude pikkused varieerusid vahemikus 20 kuni 93 minutini. Intervjuu kava toetas intervjuureitavat oma lugu rääkima viisil, et küsimuste küsimine oli pigem vestluse suunamine teemadele, mida töö kirjutaja soovis avada. Intervjuude algus ning küsimustele vastamine algustempo oli aeglasem, kuid edasi oli intervjuu sujuv, intervjuureitavad avasid ise detaile, mis puudutas nende ettevõtlusega seotud kogemusi. Ühel juhul oli ka äratundmisrõõmu, sest sarnaseid küsimusi oli intervjuureitav küsinud kaaludes üht investeerimisvõimalust. Ühel korral (V7), jäid vastused väga formaalseks ja napisõnaliseks. Intervjuude käigus hakkasid mitmed mõtteavaldused korduma, seda läbivalt kõigi vastajate puhul.

Intervjuud salvestati, transkribeeriti kasutades tekstiks.ee keskkonda ja loeti mitmekordselt ja põhjalikult läbi. Põhjaliku läbilugemise käigus teostati süstematiseerimine, kodeerimine, ja oluliste teksilõikude esiletoomine lähtuvalt töö uurimisküsimustest. Koodide ja kategooriate

loomiseks tugines töö autor intervjuude käigus tehtud märkmetele, mille eesmärk oli tuua välja uurimisküsimuse seisukohast olulised teemad, rõhutades nende tähtsust ja aidates kaasa saadud andmete sügavamale analüüsile. Märkmete kasutamine aitab uurijal korrastada oma mõtteid, tuvastada intervjuude käigus esile kerkinud mustreid ning süsteemselt rühmitada intervjuueeritavate seisukohti ja kogemusi sarnasuste ja erisuste alusel (Saldaña, 2021, lk 54). Selline lähenemine toetab kvalitatiivse analüüsi usaldusväärsust, võimaldades samal ajal pidevalt testida ja kontrollida uurija enda tõlgendusi ning tagades tulemuste läbipaistvuse (Nowell *et al.*, 2017, lk 3–4). Tulemuste esitus toimub järgnevas alapeatükis üldistatud tekstina, kus käsitletakse intervjuudest välja koorunud keskseid teemasid ja illustreeritakse neid fenomenile iseloomulike, autentsete tsitaatidega, mis suurendab tulemuste tõlgendamise täpsust ja usaldusväärsust ning toob välja osalejate hääle mitmekesisuse ja eripära (Elo & Kyngäs, 2008, lk 111–112). Kvalitatiivne sisuanalüüs on sobiv ja tõhus uurimismeetod väikeettevõtjate motivatsiooni ja selle mõjutegurite uurimiseks, võimaldades analüüsida vastajate enda sõnastatud kogemusi ja tähendusi. Meetod võimaldab uurida nii eksplitsiitset ehk selgelt väljendatud sisu kui ka varjatud, latentseid tähendusi, mis ilmnevad kaudselt – näiteks vihjete, väärtushinnangute või emotsioonide kaudu. Just see süvatasand pakub uurijale võimalust mõista ettevõtjate motiive ja otsustuskäitumist kontekstis, milles need on kujunenud (Graneheim, Lindgren & Lundman, 2017, lk 30). Sisuanalüüs on osutunud tõhusaks tööriistaks ka ettevõtlusuuringutes, kus sageli on vaja mõista osalejate individuaalseid arusaamu, väärtusi ja kogemusi, mida kvantitatiivsed meetodid ei pruugi piisavalt tabada (Vaismoradi, Turunen & Bondas, 2013, lk 400).

Andmete ja uurimistöö osalejate anonüümsuse tagamiseks on intervjuud ja nende transkriptsioonid kaitstud autori arvutis paroolidega ning osalejate nimed ja teised tunnused ei ole identifitseeritavad. Peale uurimistöö kaitsmist kustutatakse uurimistööks kogutud andmed autori arvutist.

2.2. Intervjuude analüüs ja arutelu

2.2.1. Sisemised motivatsioonitegurid väikeettevõtluses

Intervjuu esimeses osas uuris töö autor vastajatelt küsimusi, mis seostusid ettevõtlustegevuse alustamise motivatsiooniga. Peale sissejuhatavaid küsimusi uuris autor esmalt, mida tähendab uuritavate jaoks ettevõtlusaktiivsus. Saan nentida, et ettevõtlusaktiivsus oli vastajate jaoks mitmetahuline ning erineva sisu- ja rõhusasteusega mõiste, sest vastajad rääkisid mõistest erinevalt, siiski esines korduvaid motiive. Näiteks kordusid järgmised sõnastused-motiivid: isiklik vabadus (9 vastust), professionaalne areng (7), eneseteostus (6), väärtuse loomine (4). Intervjuudest ilmnes, et ettevõtlusaktiivsus ei piirdu üksnes majandusliku kasu saamisega, vaid väljendab sügavamaid ja personaalsemaid motiive ning vajadusi.

Seejärel uuriti vastajatelt, miks nad alustasid ettevõtlusega. Uurimuses osalejad rõhutasid, et ettevõtlusega tegelemine võimaldab neil enesemääratlemist ja autonoomiat, mis on nende jaoks olulised tööelu stiimulid. Esimene vastaja kirjeldas ettevõtlust kui sisemise motivatsiooni ja vajaduse väljendust, mille kaudu saavutada paremat elu ja nautida laiemat vabadust. Ta tõi esile oma isiksuse omadused, mis ei võimalda tal olla edukas traditsioonilises töökorralduses:

Mul on sisemine mootor, mis mind pidevalt sunnib saavutama ja tegutsema. Ettevõtjana teen kindlasti rohkem tööd kui palgatöötaja, kuid naudin võimalust oma aega ise valida ja oma ideid ellu viia. Ma olen alati tundnud, et traditsiooniline palgatöö mind piiraks, kuna mul on palju rohkem ideid, kui ma jõuan ellu viia, ning ettevõtlus võimaldab mul neid vabalt rakendada. (V1)

Kuigi vabadus oli läbivaks jooneks (V1-V9), siis vastaja V6 täpsustas, et tema jaoks tähendab ettevõtlus eelkõige võimalust elada ja töötada piirangutevabamalt kui suuremates organisatsioonides: „Minu jaoks oli väga oluline, et ma ei pea töötama üheksast viieni. Saan oma tööaega paindlikult jaotada, mis annab mulle võimaluse paremini ühildada töö- ja eraelu. See vabadus oli üks olulisemaid põhjuseid, miks ma ettevõtluse kasuks otsustasin“. Ta lisas ka, „et kuigi ettevõtlusega kaasneb ebakindlus ja vastutus, kaaluvad isiklikud vabadused negatiivsed aspektid üles“.

Motivatsiooniallikate küsimuse järgi oli üheks kõige olulisemaks teguriks pidev õppimine ja eneseareng (V1-V9), saavutuste ja edukogemuste olulisus ning loovuse rakendamine oma

tegevuses. Ettevõtjad tunnetavad, et pidev enesetäiendamine aitab neil paremini kohaneda muutuva keskkonnaga, kasvatades nende enesekindlust ja suurendades sisemist rahulolu. Teine oluline motivatsiooniallikas oli saavutuste ja edukogemuste tähtsus. Uute asjade õppimist ja enesetäiendamist mainis oma vastuses otseselt V6 „on väga oluline, et ettevõtlus võimaldab mul pidevalt areneda ja õppida uusi oskusi“, ja V5 „motivatsiooniallikaks on kindlasti edukogemused ja saavutused“.

Edukogemused loovad positiivse tagasisideahela, mis toetab ettevõtja motivatsiooni jätkata tegevust ning võtta ette järjest keerukamaid projekte. Tugevaks motivatsiooniallikaks oli kolme vastaja (V1, V2, V5) poolt esile toodud kompetentsuse tajumine probleemide lahendamisel.

Vastajad tõid olulise motivatsiooniallikana esile loovuse rakendamise võimaluse, sest loovust markeeris viis vastajat: V3, V4, V6, V8, V9. Näidetana, tootmisettevõtet omav ja juhtiv V4 ütles: „Mind motiveerib väga tugevalt võimalus olla loov ja rakendada oma teadmisi ning oskusi uute lahenduste leidmiseks“. V3 „see on midagi, mille kaudu tunnen, et mu töö on ainulaadne ja väärtuslik“ ning V6 „see suurendab mu sisemist rahulolu ja pühendumust ettevõtlusele“. Seega saab nentida, et loovusega seotud temaatika oli läbiv ettevõtja edukogemuse komponent.

Intervjuu motivatsiooniteooriatele keskendunud osa viimane küsimus uuris milliseid strateegiaid ja võtteid on ettevõtjad kasutanud oma ettevõtete arendamiseks, lähtudes Mintzbergi 5P strateegia kontseptsioonist ning ettevõtluse kasvustrateegiatest. Intervjuude analüüs näitas, et väikeettevõtjad kasutavad oma ettevõtete arendamisel erinevaid strateegilisi lähenemisi, mis haakuvad viidatud Mintzbergi 5P strateegiaaraamistikuga. Vastajad ei viidanud teadlikult kõikidele viiele strateegiakomponendile korraga, kuid erinevad komponendid esinesid vastustes varieeruvalt. Kõige sagedamini esines „pattern“-tüüpi strateegia ehk eelneva eduka praktika kordamisele ja kogemuspõhisele tegutsemisele (V1, V2, V5, V7, V9). Samuti oli laialt levinud „plan“ ja „perspective“-strateegiline planeerimine ning oma väärtuspõhise visiooni selge sõnastamine (V1, V5, V7, V8, V9). Mõnevõrra harvemini mainiti sihipärast turupositsiooni kujundamist (V4, V5, V7) ning haruldasemaks jäi konkurentsieelise saavutamisele suunatud strateegiline käik ehk „ploy“ (V5, V9). Planeerimist mainiti kõige selgemalt järgnevas vastuses: „Olen alati koostanud oma ettevõtte jaoks selge plaani, mis

sisaldab nii pikaajalisi eesmäärke kui ka lühiajalisi tegevusi. Selline süsteemne planeerimine võimaldab mul jälgida arengut ja hoida fookust eesmärkidel.“ (V5)

Väga oluliseks peeti ka enda turul positsioneerimist, mida mainis neli vastajat (V1,V3,V5,V9). Positsioneerimise all peeti silmas nii kindlale tootele keskendumist, mis aitab hoida kvaliteeti ning klientide rahulolu ja ka kindlale turusegmendil fookuse hoidmist, näiteks jõukamad kliendid, kes on valmis suurema lisandväärtusega tooteid soetama. Vastaja V9 tõi välja konkreetse tootele keskendumise: „Meie peamiseks strateegiaks on olnud turupositsiooni kujundamine ja hoidmine. Oleme keskendunud kindlale nišile, kus pakume oma klientidele kõrgema lisandväärtusega tooteid, eristudes selgelt konkurentidest“.

Perspektiivide ja kohanemise temaatikat käsitleti enamasti koos, kus rõhutati korduvalt et perspektiiv on oluline, aga väikeettevõtjana pead olema piisavalt paindlik, et turumuutustele kiirelt kohaneda. Paindlikkuse vajadust mainisid ühel või teisel viisil kõik vastajad kui midagi mis on väikeettevõtja õnnestumisel kriitiliselt vajalik. Konkurente on palju ja jäädes trendidest maha on turukaotus kiire tulema. Üheks strateegiaks, mis tõi esile V1: „Oleme vajadusel olnud valmis muutma kiiresti oma tegevussuundi ja leidma uusi viise turu mõjutamiseks. Selline paindlikkus ja reaktsioonivõime on aidanud meil üle elada raskemad ajad ja tulla neist tugevamana välja“.

Lisaks uutele oskustele ja paindlikkusele peeti oluliseks järjepidevust, seda just kvaliteedi ning kliendirahulolu hoidmise osas (V1, V2, V5, V8). Just kindla kliendibaasi hoidmist väikeettevõtja ellujäämise peamise faktorina tõi välja vastaja V8, kelle tegevusvaldkonnas on kõrge tase eriala tundmisel kriitiline ja millest lähtub klientide rahulolu: „Minu strateegia põhineb järjepidevusel ja kvaliteedil. Kliendid teavad, mida oodata, ning see usaldusväärsus on loonud tugeva turupositsiooni ja lojaalse kliendibaasi“.

Kokkuvõtvalt väljendab ettevõtlusaktiivsus vastajate jaoks eelkõige võimalust saavutada isiklikku ja tööalast autonoomiat, loovat eneseteostust ning pidevat arengut ja väärtuste loomist nii endale kui ka ühiskonnale laiemalt. Ettevõtlus on intervjueeritud väikeettevõtjate jaoks elustiil, mis hõlmab palju enam kui lihtsalt majanduslikke eesmäärke. Motivatsiooniallikad on seotud sisemise vajadusega kogeda kompetentsust, arengut, edukogemusi ning võimalusega olla loov ja innovaatiline oma tegevuses. Samuti vajadus edust tuleneva tunnustuse järgi. Strateegiatest, mis on aidanud edu saavutada ja hoida, on intervjueeritud ettevõtjad kasutanud

mitmekesiseid strateegiaid, mis hõlmavad selget planeerimist, turu positsioneerimist, järjepidevust, perspektiivset mõtlemist ja paindlikku reageerimist turuolukordadele.

2.2.2. Ettevõtlusalased teadmised ja kogemused motivatsiooniteguritena

Eesti ettevõtluskeskkonda kirjeldatakse üldiselt positiivselt, rõhutades selle avatust ja paindlikkust ning häid võimalusi ettevõtluse alustamiseks ja kasvuks. Samas toovad vastajad välja olulisi kitsaskohti, mis puudutavad eelkõige bürokraatiat ja liigset formaalsust, mis võivad alustavatele ettevõtjatele keeruliseks osutuda (V3, V4, V5, V6, V8). Nimetatakse, et just algsaasis, kui ettevõtja peaks keskenduma oma äri arendamisele, kulub liialt aega administratiivsetele tegevustele, mis võivad ettevõtte arengut takistada. Näiteks mainib üks vastajatest selgelt: „Ma hakkasin EAS-i kaudu oma ettevõtet tegema, aga lõpetasin ära, sest see tundus väga bürokraatlik ja ebasobiv minu tegelike vajadustega“ (V4).

Teine vastaja rõhutas omakorda riiklike toetuste piiratud mõju ettevõtte arengule, märkides, et saadud toetused on olnud minimaalsed ega ole märkimisväärselt mõjutanud ettevõtte käivet ega kasvu: „Me ei ole saanud mitte ühtegi arvestatavat toetust, okei, mingi väike uue toote väljatöötamise tasu läbi EAS-i, aga meie käibega võrreldes on need täiesti minimaalsed“ (V5).

Intervjueeritud hindasid suhete ja võrgustike rolli oma ettevõtluses kriitiliseks ressursiks. Vastajad nentisid, et oma ettevõtlusega alustades oli sotsiaalne võrgustik oluline osa esimeste kontaktide loomisel klientidega. Kokkuvõtvalt sõnastades, tugevad sotsiaalsed suhted ja kontaktvõrgustikud ei aita kaasa mitte ainult ärialase koostöö loomisele, vaid ka kriisiolukordadest väljatulemisele ning uute võimaluste avastamisele (V4, V5, V6, V7). Vastajad rõhutasid, et ettevõtte pikaajaline edu sõltub suuresti ettevõtja võimest luua ja hoida tugevaid sotsiaalseid sidemeid, samuti mainiti tutvuste olulisust äri alustamise faasis, kuna just isiklikud suhted aitavad ettevõtjatel pääseda olulistele kohtumistele ja ärikontaktide loomisele: V1 „kõige paremad tiimid tulevad ikkagi läbi võrgustike ning V9 „koostöö algab juriidiliste isikute vahel, aga see tutvus on oluline, see aitab üldse asja liikuma saada“.

Intervjueeritud ettevõtjad soovitasid alustavatele väikeettevõtjatele omandada mitmesuguseid oskusi ja teadmisi, mis aitaksid edukalt äri käivitada ja seda jätkusuutlikult juhtida. Peamised soovitusel hõlmasid teadmisi finantsjuhtimisest, raamatupidamisest, ekspordist ja turundusest

(V1, V2, V5, V9). Vastajad tõid esile veel strateegilise mõtlemise, paindlikkuse ja kohanemisvõime tähtsust pidevalt muutavas ärikeskkonnas. V2 tõi välja raamatupidamise olulisuse: „Hea ettevõtja peaks olema ise täielikult raamatupidamisvõimeline, ta peab aru saama, mis sinna finantsi kirja läheb ja millest need kirjad koosnevad ja miks nad seal on“. Mainiti ekspordiga seotud teadmiste vajalikkust, näiteks V5 märkis, et rahvusvaheline äri eeldab spetsiifiliste nüansside põhjalikku mõistmist: “Ekspordi tegemisel pead sa päris hästi aru saama, mida tähendab ekspordi tegemine. Seal on hästi palju nüansse võrreldes sellega, kui teed midagi Eesti-siseselt“.

Mitmed vastajad (V1, V5, V9) rõhutasid ettevõtluse käigus omandatud praktiliste kogemuste ja oskuste tähtsust. Nende hinnangul on just igapäevane äritegevus, probleemide lahendamine ja klientidega suhtlemine, kujundanud nende ettevõtluskompetentsi ning enesekindlust rohkem kui formaalne haridus või varasemad teoreetilised teadmised. Nagu märkis üks vastaja V9: „kõige rohkem on õpetanud mind mitte raamatud ega kursused, vaid see, kui ise oled eksinud ja nendest vigadest õppinud“.

Intervjuud lõpetades uuris autor vastajate soovitusi alustavatele ettevõtjatele. Sellele küsimusele anti mitmeid soovitusi, kuidas olla edukas väikeettevõtja. Peamiselt tõsteti esile püsivust ja järjepidevust (V1-V9), tugevat sisemist motivatsiooni ning valmisolekut võtta riske. Vastajad rõhutasid, et edukus eeldab võimet määratlada oma toote või teenuse väärtust ning leida kliente, kes on nõus selle eest tasuma. Pakkumise ja hinna vastavuse lihtsat valemit mainis intervjuus V8: „Kui sa tead, et sul on olemas kliendid, kes on nõus maksma su teenuse, töö või kauba eest hinda, mida küsid, siis oled edukas“.

Kokkuvõtvalt ilmnes intervjuudest, et ettevõtjad hindavad Eesti ettevõtluskeskkonda positiivsena, kuid viitavad olulistele bürokraatlikele takistustele, mis võivad just alustavaid ettevõtjaid tagasi hoida nende tegevustes. Suhted ja võrgustikud on ettevõtjate jaoks kriitilise tähtsusega, võimaldades luua ärikontakte ja lahendada probleeme. Alustavatel ettevõtjatel soovitatakse omandada mitmekülgsed praktilised teadmised ning olla paindlikud ja kohanemisvõimelised. Edukuse saavutamiseks rõhutatakse sisemise motivatsiooni, järjepidevuse ja riski võtmise valmisoleku olulisust.

2.3. Arutelu, järeldused ja ettepanekud

Uurimuse käigus intervjueeritud väikeettevõtjate kogemuste analüüsist tõusid esile korduvad motiivid, sagedamini tõsteti esile vabadust ja autonoomiat, mis omakorda on otseselt seotud Deci ja Ryani (2000) enesemääratlusteoorias väljapakutud psühholoogiliste vajadustega. Nimetatud teooria kohaselt on autonoomia, kompetentsuse ja seotuse tunnetamine olulised alused inimese motivatsiooni tugevdamisel. Uurimusest lähtuvalt võib väita, et väikeettevõtlus pakub soodsat pinnast intervjueeritud väikeettevõtjate vajaduste rahuldamiseks, sest just autonoomia võimaldab paindlikult korraldada tööaega ja -kohta, edendades sellega nii isiklikku kui ka perekondlikku heaolu ning tugevdades töö- ja eraelu tasakaalu.

Autonoomia tähtsust ettevõtluses, eriti väikeettevõtluses, ei tohiks alahinnata, kuna see paindlikkus loob soodsa keskkonna loovuse, sisemise motivatsiooni ja eneseteostuse väljendamiseks. Intervjueeritud ettevõtjad tõid esile, et võimalus ise otsustada töö tempo ja sisu üle aitab säilitada kõrget motiveeritust ning püsida ettevõtluses ka keerulisematel perioodidel. Sellest tulenevalt võib väita, et väikeettevõtlus ei paku pelgalt majanduslikku tulu, vaid toimib ka eneseteostuse vahendina, kus inimene saab rakendada oma oskusi, kirge ja huvisid. See järeldus on kooskõlas Deci ja Ryani (2000) teooriaga, mille kohaselt indiviidi tunnetuslik autonoomia ja kompetentsuse kogemus on olulised eeltingimused püsivale sisemisele motiveeritusele. Lisaks ilmnes, et pikas perspektiivis toetab just enesemääratluse kogemus väikeettevõtjate võimet vastupidada stressirohketele perioodidele, sest rahulolu allikas ei piirdu üksnes materiaalsete näitajatega, vaid hõlmab rahulolu enesearengust.

Uurimusest tulenes samuti, et loovus ja eneseareng olid olulised motivaatorid, kusjuures intervjueeritud isikute hinnangul on nende kahe aspekti tähtsus väikeettevõtluses märkimisväärne. Väikeettevõtja roll eeldab mitmesuguseid oskusi, mis nõuavad sageli loomingulisi lahendusi igapäevaprobleemidele, nagu turundustegevused, kliendisuhete juhtimine või finantside planeerimine. Nendest tegevusvaldkondadest tulenev vaheldusrikkus ja võimalus kombineerida erinevaid kompetentse võivad omakorda toimida tugeva motivatsiooniallikana. Mintzberg (1983) on viidanud, et organisatsiooniline innovatsioon ja ettevõtlus on tihedalt seotud individuaalse loovuse tasemega ning sellega, kuidas organisatsiooniline keskkond soodustab innovatiivseid praktikaid. Uuringutulemustest nähtub,

et väikeettevõtlus kui kontekst toetab individuaalset loomingulisust, sest see pakub rohkelt vabadust katsetada uusi lähenemisi ja lahendusi.

Loovuse ja enesearengu kõrval kerkis olulise tegurina esile pidev teadlikkus valdkonna arengutest, mis nõuab ettevõtjatelt jätkuvat enese täiendamist ja õppimist. See omakorda osutab, et eneseareng ei tähenda üksnes loominguliste ideede genereerimist, vaid hõlmab ka valdkonnapõhiste teadmiste, juhtimisoskuste ja turundusstrateegiate omandamist. Seeläbi kajastub Mintzbergi (1983) rõhutatud innovatsioonivõime vajadus ka väiksemates organisatsioonides, kusjuures innovatsioon ei pea tähendama ainult revolutsioonilist tehnoloogilist uuendust, vaid võib seisneda ka väiksemates protsessi- või tootearendustes, mis aitavad turul konkurentsivõimelisena püsida. Intervjueeritavate hinnangul soodustab just väikeettevõtte suurus paindlikkust, mis võimaldab kiiremini katsetada uusi ideid ja kohandada turutingimuste muutustega. Järjepidev eneseareng ja kohanemine aitavad ettevõtjatel vältida rutiini tekkimist ja vaimset stagnatsiooni, mis pikemas plaanis võiksid ohustada motivatsiooni säilimist.

Seoses eelnevate teadmiste ja kogemustega ilmnes uurimistulemustest, et intervjueeritud ettevõtjad väärtustasid märksa enam praktilisi oskusi kui akadeemilisi teadmisi. Enamik neist mainis, et kuigi ettevõtlusalane haridus võib kasuks tulla, on tõeline kompetents kujunenud pigem praktilise tegutsemise käigus. Selline lähenemine on kooskõlas kogemusliku õppimise mudelitega (Kolb, 1984, lk 25), mis rõhutavad reflektiivse praktika olulisust ja kontekstipõhist õppimist. Samas tunnistati, et teoreetiliste teadmiste täiendamine võib kiirendada õppimisprotsessi ja anda laiemad raamid, mille abil paremini mõtestada praktilisi kogemusi. Seega ei tasu akadeemilist haridust täielikult kõrvale jätta, vaid võiks näha seda praktiliste oskuste täiendava toena – omalaadse alusstruktuurina, mis aitab paremini mõista ja juhtida ettevõtlusega seonduvaid riske.

Uuringu põhjal tõusetus huvitav nüanss: kolm intervjueeritavat (V1, V5, V9) mainisid, et olid küll läbinud formaalseid ettevõtlusalaseid koolitusi, kuid leidsid, et nende pikaajaline väärtus peitub pigem kontaktvõrgustike loomises ja inspiratsiooniallikate avastamises. See tähendab, et formaalsed programmid ei ole vastajate hinnangul kasutatud, kuid need täidavad sageli teiseseid rolle, näiteks aitavad luua omavahelisi kontakte, koguda ideid ja laiendada silmaringi. Selline tähelepanek on kooskõlas ka varasemate uuringutega, mis rõhutavad, et

ettevõtluskoolituste üks olulisi väärtusi on sotsiaalse kapitali kasvatamine ja uute koostöövõimaluste tekkimine (Bacq & Eddleston, 2018, lk 291). Peamine kompetentsi arendamise meetod on vastajate hinnangul siiski „õppimine tehes“ ehk praktilise kogemuse kaudu. Tegemist on katse-eksituse protsessiga, mis võimaldab kujundada oskusi väga konkreetses ettevõtluskontekstis ja seeläbi süvendada õppimise tulemuslikkust. Seda lähenemist toetab ka ettevõtlusalases teaduskirjanduses levinud arusaam, et tõhusad ettevõtjad arenevad eelkõige vahetu kogemuse kaudu, rakendades aktiivset õppimist reaalses tegevuses (Colombelli, Panelli & Serraino, 2022, lk 1508). Akadeemiline teadmine toetab seda protsessi, pakkudes analüüsiraamistikke ja kontseptuaalseid mudeleid, mis aitavad riske paremini hinnata ja otsuseid põhjendada, kuid praktiline ettevõtluskogemus jääb väikeettevõtja kompetentsi kujunemisel siiski esmatähtsaks.

Tuginedes Deci ja Ryani (2000) enesemääratlusteooriale ning toetudes ka Rosique-Blasco, Madrid-Guijarro ja García-Pérez-de-Lema (2017) ja Ottuni (2020) käsitlusele enesetõhususest, võib järeldada, et väikeettevõtlusega tegelevate inimeste motivatsiooniallikad kattuvad suures osas sisemiste motivatsiooniallikega. Intervjuude põhjal tõstsid vastajad esile autonoomia olulisuse, aga ka kompetentsuse ja seotuse vajaduse rahuldamise tähtsuse, mis väljendus tihedates kliendi- ja partnerlussuhetes. Kompetentsuse tunnet suurendas eelkõige võimalus teha tähenduslikku tööd ning kogeda oma otsese panuse käegakatsutavaid tulemusi, mis on kooskõlas Deci ja Ryani (2008) seisukohaga, et eduelamused ja oskuste kasutamine tugevdavad sisemist motivatsiooni. Sarnaselt Rosique-Blasco jt (2017) käsitlusele enesetõhususest ilmnes, et praktiliste kogemuste kaudu omandatud teadlikkus oma võimekusest aitas vastajatel paremini toime tulla ettevõtluses esinevate raskustega. Intervjuudes esile tõusnud kogemused kinnitavad bakalaureusetöös viidatud teoreetilisi seisukohti, mille kohaselt sotsiaalsed sidemed ja tugistruktuurid toetavad ettevõtlusmotivatsiooni ja suurendavad vastupidavust väljakutsetele (Sepp & Tint, 2018; Stephan, Hart & Drews, 2015). Inimsuhted ja kogukondlik kuuluvustunne mängivad uuritud väikeettevõtjate hinnangul olulist rolli, see seostub Deci ja Ryani (2000) määratluses seotuse vajadusega. Seega võib öelda, et uuringu tulemused on kooskõlas teoreetilise raamistikuga, kuid praktilise kogemuse ja igapäevase ettevõtlustöö kaudu omandatud kompetentsuse ja kuuluvustunde olulisus tõusis esile isegi tugevamalt kui mõnes viidatud teoreetilistes käsitlustes.

Kinnitust leidis Mintzbergi (1987) rõhutatud püsiva enesearengu ja innovatsioonivõime tähtsus, intervjueritud väikeettevõtjad rõhutasid pidevat arenguvajadust. Mainiti, et motivatsioon ja huvi tegevuse vastu säilivad eelkõige tänu sellele, et igapäevastes protsessides saab rakendada uudseid lahendusi, vastata muutuva turu nõudmistele ning tegeleda enda jaoks vaimselt stimuleerivate ülesannetega. Innovatsioonivõime avaldub nii väikestes, igapäevastes muudatustes (nt uued turundusviisid, eristuvad tootearendusideed) kui ka suuremates strateegilistes sammudes (nt laienemine uutele turgudele, koostööprojektid). Kui traditsioonilistes, suuremate struktuuridega organisatsioonides võivad uute ideede arendamine ja rakendamine takerduda bürokraatiasse, siis väikeettevõtluse kontekst võimaldab kiiremaid otsuseid ning paindlikumat eksperimenteerimist.

Lähtuvalt uurimistöö tulemustest ning ettevõtlusmotivatsiooni ja ettevõtluskompetentside arengu seostest praktilise kogemusega, teeb töö autor sihipärased ettepanekud gümnaasiumidele ja kutsekoolidele, et tõhustada ettevõtlusõpet ning toetada õppijate ettevõtlikkuse kujunemist juba varases haridusetapis. Töö teoreetilises osas käsitletud autorite (sh Shane, Vereshchagina & Hopenhayn) põhjal võib väita, et ettevõtluse varajane mõtestamine ja kogemuslik õppimine toetavad lisaks isiklikule arengule ka regionaalset ja sotsiaalset heaolu. Sellele tuginedes on autoril järgmised ettepanekud:

- Arendada süsteemset koostööd kohalike haridusasutuste ja väikeettevõtjate vahel, et võimaldada õppijatel varakult puutuda kokku ettevõtluse argipäevaga. Praktikavõimalused, töövarjupäevad ja ettevõtjate külalistunnid aitaksid kujundada noorte iseseisvust, probleemilahenduskust ja ettevõtlikku mõtteviisi. Otsene kokkupuude väikeettevõtluse igapäevaste tegevustega võimaldab õppijatel paremini mõista ettevõtja rolli ning arendada enesetõhusust, mida käsitletakse võtmetegurina nii Deci ja Ryani enesemääratlusteoorias kui ka ettevõtlusaktiivsust mõjutavates käsitlustes.
- Tugevdada koostööd ettevõtlusõppe ja praktiliste koolituste pakkujatega, nagu Ettevõtlusküla ja Junior Achievement Eesti, et muuta õppekavad veelgi enam praktiliste oskuste arendamisele suunatuks. Selline koostöö võimaldaks integreerida õppetöösse situatsioonipõhiseid näiteid finantsjuhtimisest, turundusest, strateegilisest planeerimisest ja riskide maandamisest. Eesmärk ei ole pelgalt teadmiste edasiandmine, vaid õppijate võimekuse arendamine, analüüsioskuste parendamine ning valmisolek iseseisvaks tegutsemiseks ning ettevõtlusprotsesside mõtestamiseks läbi kogemuse.

Nende tegevuste elluviimine aitaks kujundada tugevamat ettevõtlusvalmidust juba enne tööturule sisenemist, suurendades noorte teadlikkust ettevõtluse võimalustest ning motiveerides neid looma isiklikult tähenduslikke ja ühiskondlikult väärtuslikke ettevõtmisi. Selline hariduslik lähenemine seob omavahel formaalõppe ja kogemusõppe, toetades terviklikult õppija ettevõtlikku arengut.

Uuringu tulemused kinnitasid töö alguses püstitatud eesmärgi täitumist, rõhutades, et praktilisel kogemusel on väikeettevõtluses keskne roll nii sisemise motivatsiooni säilitamisel kui ka ettevõtluskompetentsi kujundamisel. Intervjueeritud ettevõtjate kogemused näitasid selgelt, et liigne bürokraatia, keerulised toetusmeetmete tingimused ning piiratud ligipääs praktilisele toele võivad takistada ettevõtlustegevuse algust ja arengut. Nende tähelepanekute põhjal saab sõnastada rea sisulisi ettepanekuid, mis on suunatud ettevõtluspoliitika kujundajatele, väikeettevõtjate esindusorganisatsioonidele ning ettevõtjatele endile.

Esiteks, ettevõtluspoliitika kujundajad peaksid senisest enam arvestama väikeettevõtjate piiratud haldusressurssidega ning looma tingimused, mis võimaldavad tegutseda paindlikumalt ja vähem ajamahukalt. Eeltoodule tuginedes on autoril järgmised ettepanekud poliitikakujundajatele:

- Vähendada väikeettevõtetele suunatud bürokraatlikku koormust, lihtsustades toetusmeetmete (nt EAS ja PRIA) taotlemise ning aruandluse protsesse, et vähendada halduskoormust ja võimaldada ettevõtjatel keskenduda oma põhitegevusele.
- Kohandada toetustingimused mikro- ja väikeettevõtete vajadustele vastavaks, rakendades väiksemamahuliste projektide puhul vähenenud dokumentatsiooninõudeid.
- Tugevdada dialoogi riigiasutuste ja väikeettevõtjate vahel, luues kaasamispraktikaid, mille kaudu ettevõtjate tagasiside ja ettepanekud jõuaksid süsteemselt poliitikakujundusse.

Teiseks, väikeettevõtjate esindusorganisatsioonidel, nagu Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon ning Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, on oluline roll ettevõtjate huvide esindamisel ja praktiliste lahenduste vahendamisel. Autoril on järgmised ettepanekud:

- Esitada regulaarselt, ühtlustatud vormis ja sihipäraseid ettepanekuid poliitikakujundajatele, kajastamaks liikmesettevõtete kogemusi ja vajadusi toetuste kättesaadavuse ning halduskoormuse osas.

- Võimendada oma huvikaitselist rolli poliitikaprotsessides, osaledes aktiivselt strateegilistes töögruppides ja andes sisendit seadusloome väljatöötamis kavatsustesse, mis mõjutavad VKE-de tegevuskeskkonda.
- Toetada praktilise ettevõtlusõppe integreerimist koostöös haridusasutustega, arendades välja mentorlusvõrgustikke ning luues võimalusi noorte ja alustavate ettevõtjate kokkupuuteks tegeliku ettevõtluskogemusega.

Kolmandaks, väikeettevõtjad ise saavad mängida olulist rolli ettevõtlikkuse edendamises ja järelkasvu toetamises, tuues noorteni vahetu ja inspireeriva kogemuse ettevõtlusest. Sellele tuginedes on autoril järgmised ettepanekud väikeettevõtjatele:

- Osaleda ettevõtlusteemalistes töötubades ning jagada kogemuslugusid koolides ja kogukondades, et kujundada noorte teadlikkust ettevõtlusest kui karjäärivalikust ning anda realistlik pilt ettevõtjaks olemisega seotud võimalustest ja vastutusest.
- Pakkuda töövarjupäevi, praktikakohti ja juhendada õpilasfirmasid, võimaldades noortel omandada praktilisi oskusi ning arendada enesetõhusust läbi otsese kogemuse. Tuginedes Deci ja Ryani (2000) enesemääratlusteooriale võib väita, et sellised kogemused toetavad autonoomia, kompetentsuse ja seotuse tunnet, mis on sisemise motivatsiooni aluseks.
- Algatada mentorlusformaate ja koostööprojekte alustavate ettevõtjate toetamiseks, edendades teadmiste jagamist, kogukondlikku õppimist ja praktilist ettevõtluskompetentsi arengut. Uuringu andmetel just sellised kogemused toetavad enesekindluse ja strateegilise mõtlemise kujunemist, mis on väikeettevõtluses edu eelduseks.

Kokkuvõttes viitavad uurimistulemused sellele, et ettevõtluse toetamiseks ei piisa üksnes formaalsetest koolitustest või õigusraamistikust – kriitilise tähtsusega on ka praktiline toetus, kogemusõpe ja toetav institutsionaalne keskkond. Koordineeritud tegevus poliitikakujundajate, huvikaitseseorganisatsioonide ja ettevõtjate endi vahel on eelduseks elujõulisema, paindlikuma ja motiveerivama ettevõtluskeskkonna kujunemisele Eestis.

KOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks oli uurida, millised sisemised motivaatorid ja eelnevalt omandatud teadmised toetavad väikeettevõtlusega alustamist Eestis ning millised praktilised ja poliitilised järeldused sellest tulenevad. Uuring keskendus väikeettevõtjate individuaalsetele kogemustele, et mõista nende motivatsiooniallikate mitmekesisust ja ettevõtlusteekonna kujunemist.

Teoreetiline osa koosnes kolmest alapeatükist, millest igaüks pakkus olulise aluse empiiriliste tulemuste tõlgendamiseks. Esimeses alapeatükis käsitleti ettevõtluse ja ettevõtlusaktiivsuse olemust, rõhutades, et ettevõtlus on kompleksne ja mitmetahuline protsess, mis ühendab väärtuse loomise, riski kandmise ja innovatsiooni. Sellised klassikalised käsitlused nagu Cantilloni ja Say teooriad positsioneerivad ettevõtja ühiskonnas kui võtmeisiku, kes koordineerib ressursse ja tegutseb ebakindluse tingimustes. Samuti rõhutati ettevõtluse rolli majanduskasvu ja regionaalse arengu edendamisel, eriti väikeriikides nagu Eesti, kus väike- ja keskmise suurusega ettevõtted moodustavad üle 99% kõigist ettevõtetest.

Teises alapeatükis analüüsiti ettevõtlusega alustamise väljakutseid ja mõjutegureid. Eristati mitut olulist dimensiooni: psühholoogilised barjäärid (nt hirm ebaõnnestumise ees), teadmiste ja oskuste tase, ning institutsionaalne ettevõtluskeskkond. Eriti oluline oli siinkohal GEM 2023 raporti statistika, mille kohaselt tajub vaid 46,8% Eesti elanikest, et neil on ettevõtluseks vajalikud võimed, ning hirm ebaõnnestumise ees on üle 49%, mis ületab Euroopa keskmist. See kinnitab vajadust ettevõtlust soodustava psühholoogilise ja sotsiaalse konteksti arendamiseks.

Kolmandas alapeatükis toodi esile peamised teoreetilised käsitlused, mis aitavad mõista ettevõtlusmotivatsiooni: Deci ja Ryani enesemääratlusteooria ning Bandura enesetõhususe kontseptsioon. Enesemääratlusteooria kohaselt kujuneb püsiv sisemine motivatsioon läbi autonoomia, kompetentsuse ja seotuse vajaduste rahuldamise, mis töö käigus osutusidki

intervjueeritud väikeettevõtjate puhul keskseteks teguriteks. Bandura rõhutas seevastu uskumust enda suutlikkuses – ehk enesetõhusust – mis määrab, kas inimene suudab eesmärgini jõuda ka keerulistes olukordades.

Metoodiliselt tugines töö kvalitatiivsele uurimismudelile, mille rakendamiseks viidi läbi poolstruktureeritud intervjuud üheksa erineva valdkonna väikeettevõtjaga, kelle ettevõtluskogemus ulatus vähemalt 3,5 aastani. Ettekavatsetud valim võimaldas saada andmeid just neilt, kes on juba ettevõtlusteeconnal püsima jäänud ning kelle kogemustel on kõrge praktiline ja analüütiline väärtus. Uurimisandmed koguti ajavahemikus märts–aprill 2025 ning analüüsi aluseks oli kvalitatiivne sisuanalüüs, mille käigus kodeeriti korduvad teemad ja motiivid, tuues välja nii eksplitsiitsed kui ka varjatud tähenduslikud struktuurid.

Uurimistulemuste põhjal selgus, et peamisteks ettevõtlusega alustamise motivaatoriteks olid autonoomia, loovuse väljendamine, võimalus iseseisvaks otsustamiseks ning töö- ja eraelu tasakaalu juhtimine. Need motiivid kattuvad suurel määral enesemääratlusteooria kesksete komponentidega. Mitmed vastajad kirjeldasid ettevõtlust kui eneseteostuse platvormi, kus majanduslik kasu oli teisejärguline võrreldes isikliku rahulolu ja vabadusega. Samuti oli määrava tähtsusega praktiline kogemus: varasem töökogemus, hobid ja juhutööd andsid vajaliku enesekindluse ja probleemilahendusoskused, mis lihtsustasid ettevõtlusega alustamist. See kinnitab seisukohta, et „õppimine tehes“ on mikro- ja väikeettevõtluses võtmetegur, kus teadmised omandatakse otsese tegutsemise kaudu.

Lisaks sisemistele teguritele tõi töö esile ka mitmed välistest asjaoludest tingitud takistused. Eelkõige mainiti toetusskeemide keerukust, aruandluse bürokraatiat ning ligipääsu puudumist praktilistele nõustamisteenustele. Sellest tulenevalt sõnastati mitmeid rakenduslikke ja poliitikasoovitusi, mille eesmärk on suurendada ettevõtluskeskkonna paindlikkust ja ettevõtlusmotiivide realiseerimise võimalusi. Olulisemate ettepanekute hulka kuuluvad järgmised:

- toetustingimuste lihtsustamine mikroettevõtetele,
- praktilise koolituse ja mentorluse kättesaadavuse suurendamine,
- ettevõtjate ja haridusasutuste koostöö laiendamine noorte ettevõtlikkuse toetamiseks.

Töö praktiline väärtus seisneb selles, et saadud tulemused on rakendatavad nii ettevõtlusõppe arendamisel, poliitikakujunduses kui ka toetavate tugistruktuuride (nt inkubaatorite ja

mentorvõrgustike) arendamisel. Haridusasutustele pakub töö väärtuslikku sisendit, millised õppemeetodid ja koostöövormid toetavad noorte ettevõtlikkust ja enesetõhusust. Poliitikakujundajatele pakub töö sisuka ülevaate väikeettevõtjate kogemustest, mis võiksid kujundada ettevõtlusstrateegiaid regionaalsel ja riiklikul tasandil.

Tulevaste uurimuste jaoks avaneb mitu võimalikku suunda. Esiteks võiks laiendada valimit ja viia läbi kvantitatiivne uuring, et kontrollida kvalitatiivsetest andmetest leitud motivatsioonitegurite olulisus laiemas populatsioonis. Teiseks võiks uurida, kuidas erinevad sotsiaaldemograafilised tegurid (nt vanus, haridustase, sugu) mõjutavad motivatsioonitegureid ja enesetõhususe kujunemist. Kolmandaks oleks asjakohane süvitsi analüüsida, millist rolli mängivad erinevad regionaalsed ettevõtlusökosüsteemid – näiteks millised toetavad või pärssivad väikeste ettevõtete arengut Eesti erinevates piirkondades.

Kokkuvõttes võib väita, et töö saavutas seatud eesmärgi, pakkudes mitmetasandilist ja empiirilisel toetatud ülevaadet Eesti väikeettevõtjate motivatsioonitegurite ja teadmiste mõju kohta ettevõtluse alustamisele. Uuring rõhutab, et ettevõtlus ei ole pelgalt majandustegevus, vaid inimkeskne eneseteostuse viis, kus olulisim roll on sisemisel motivatsioonil ja praktilisel kogemusel. See käsitlus võiks olla aluseks ka tulevastele arengustrateegiatele, mis toetavad ettevõtlikkust mitte ainult majanduslikus, vaid ka hariduslikus ja sotsiaalses plaanis.

VIIDATUD ALLIKAD

- Audretsch, D. B. & Link, A. N. 2019. Entrepreneurship and knowledge spillovers.–Journal of Technology Transfer, 44(2), lk 559–564. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9627-5>
- Audretsch, D. B., Belitski, M., & Desai, S. (2020). National business regulations and city entrepreneurship in Europe: A multilevel analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 872-897. <https://doi.org/10.1177/1042258718774916>
- Bacq, S. & Eddleston, K. A. (2018). A resource-based view of social entrepreneurship: how social entrepreneurs acquire and deploy resources to achieve their dual mission. *Journal of Business Venturing*, 33(3), 289–306. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.01.003>
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W. H. Freeman.
- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2017). Entrepreneurial motivation and self-employment: Evidence from expectancy theory. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(4), 1097-1115. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0441-z>
- Berglann, H., Moen, E. R., Røed, K. & Skogstrøm, J. F. 2019. Entrepreneurship: Origins and returns.–*Labour Economics*, 61, artikkel 101758. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2010.10.002>
- Bosma, N., Hill, S., Kelley, D., Guerrero, M., Schott, T., & Torrès, O. (2021). Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report.
- Bosma, N., Hill, S., Kelley, D., et al. (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2023/24 Eesti raport.
- Bosma, N., Welppe, I., Spörrle, M., et al. (2023). Ease of Doing Business: Estonia's SME Growth and Policy Innovations. World Bank.
- Cardon, M. S., Stevens, C. E., & Potter, D. R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 79–92. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.002>

- Colombelli, A., Panelli, F. & Serraino, G. (2022). Learning-by-doing in entrepreneurship education: Evidence from field experiments. *The Journal of Technology Transfer*, 47(5), 1507–1532. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09884-5>
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Facilitating autonomy and competence. *Handbook of self-determination research*
- Dysvik, A., & Kuvaas, B. (2010). *Intrinsic motivation as a moderator on the relationship between perceived job autonomy and work performance*. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 19(2), 233-260. <https://doi.org/10.1080/13594321003590630>
- Edelman, L. F., Manolova, T. S., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.04.003>
- Elfving, J. B. (2017). *Motivations matter in entrepreneurial behavior: Depends on the context*. Springer.
- Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of Advanced Nursing*, 62(1), 107–115. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2007.04569.x>
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1–4. <https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11>
- European Commission (2022). The Role of SMEs in Sustainable Economic Growth: Country Report on Estonia. *Brussels: EC Reports*. https://commission.europa.eu/system/files/2022-05/2022-european-semester-country-report-estonia_en.pdf
- European Commission. (2020). *User guide to the SME Definition* (Ref. Ares(2020)564088). <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3712b3f2-1e59-11eb-b57e-01aa75ed71a1>
- Ferreira, J. J., Fernandes, C. I. & Kraus, S. 2019. Entrepreneurship research: Mapping intellectual structures and research trends.–*Review of Managerial Science*, 13(1), lk 181–205. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0242-3>
- Firman, S. K., Ridwan, E., & Rahman, H. (2024). Cross-country analysis of entrepreneurial activities: Examining the impact of entrepreneurial ecosystems and attitudes. *Migration Letters*, 21(S6), 100–120. <https://migrationletters.com/index.php/ml/article/view/7884>

- Graneheim, U. H., Lindgren, B.-M., & Lundman, B. (2017). Methodological challenges in qualitative content analysis: A discussion paper. *Nurse Education Today*, 56, 29–34. <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2017.06.002>
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (2017). *On the term entrepreneur and the conceptualization of entrepreneurship in the literature of classical economics*. *Small Business Economics*, 49(1), 1–13. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9881-5>
- Herzberg, F. (1968). One more time: How do you motivate employees? *Harvard Business Review*, 46(1), 53-62.
- Humble, N., & Mozelius, P. (2022). Content analysis or thematic analysis: Similarities, differences and applications in qualitative research. *Proceedings of the European Conference on Research Methods for Business and Management Studies*, 20(1), 67–74. <https://doi.org/10.34190/ecrm.21.1.316>
- Jones, R. (1995). Why do qualitative research? *BMJ*, 311(6996), 2. <https://doi.org/10.1136/bmj.311.6996.2>
- Jonsson, P. (2017). On the Term “Entrepreneur” and the Conceptualization of Entrepreneurship in the Literature of Classical Economics. *International Journal of English Linguistics*, 7(6), 16–21. <https://doi.org/10.5539/ijel.v7n6p16>
- Järve, T. (2020). *Ettevõtlusalane enesetõhusus ja ettevõtlikkuse areng Eesti gümnaasiumites*. Magistritöö, Tartu Ülikool. <https://dspace.ut.ee/handle/10062/70046>
- Karjääri kujundamise pädevuste arengu toetamine 2016. (2016). SA Innove karjääriteenuste keskus (koost). Tartu: SA Innove. https://harno.ee/sites/default/files/documents/2021-02/KOM_kirjeldus_29_12_2017-2.pdf
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall.
- Kraus, S., Niemand, T., Halberstadt, J., Shaw, E., & Syrjä, P. (2019). Social entrepreneurship orientation: Development of a measurement scale. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(2), 411-425. <http://dx.doi.org/10.1108/IJEBr-07-2016-0206>
- Leesment, M. (2024). Kes on Eesti noored ettevõtjad? *Statistikaamet*. <https://stat.ee/et/uudised/kes-eesti-noored-ettevotjad>

- Leping, K.-O., & Terk, E. (2021). Eesti ettevõtlikkuse profiil 2021. Arenguseire Keskus. Kättesaadav veebis <https://arenguseire.ee/wp-content/uploads/2021/12/Eesti-ettevotlikkuse-profiil-2021.pdf>
- Mets, T. (2015). Entrepreneurial motivation and intentionality – Comparative study in Estonia and Finland. *Journal of International Studies*, 8(2), 21–34. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2015/8-2/2>
- Mets, T., Varblane, U. (2017). *Ettevõtlus kui sotsiaalmajanduslik nähtus*. Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Mets, T. (2020). Väikeettevõtlaste roll Eesti majanduses. *Eesti Majanduspoliitilised Väljakutsed*, 27, 45–61. <https://doi.org/10.23658/mp.v27.03>
- Mintzberg, H. (1987). The strategy concept I: Five Ps for strategy. *California Management Review*, 30 (1), 11-24. <https://doi.org/10.2307/41165263>
- Mitra, J. (2012). *Entrepreneurship, Innovation and Regional Development: An Introduction*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203813782>
- Nowell, L. S., Norris, J. M., White, D. E., & Moules, N. J. (2017). Thematic analysis: Striving to meet the trustworthiness criteria. *International Journal of Qualitative Methods*, 16(1), 1–13. <https://doi.org/10.1177/1609406917733847>
- Nyimbili, F., & Nyimbili, L. (2024). Types of Purposive Sampling Techniques with Their Examples and Application in Qualitative Research Studies. *British Journal of Multidisciplinary and Advanced Studies: English Lang., Teaching, Literature, Linguistics & Communication*, 5(1), 90–99. <https://doi.org/10.37745/bjmas.2022.0419>
- OECD. (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>
- OECD (2021). SME and Entrepreneurship Policy in Estonia. *OECD Publishing*.
- Okwe, M., Okoro, J. & Ugwu, T. 2021. Remittances, microfinance, and the “myth of self-sufficiency”.–*The Journal of Development Studies*, 57(10), lk 1723–1740. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1907583>
- Ottun, A.-R. O. (2020). *Influence of self-efficacy on the relationship between entrepreneurial education and intentions*. MSc thesis, University of Tartu.
- Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N., & Hoagwood, K. (2015). Purposeful sampling for qualitative data collection and analysis in mixed method

- implementation research. *Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research*, 42(5), 533–544. <https://doi.org/10.1007/s10488-013-0528-y>
- Pham, T. T. T., Cam, V. H. T., & Nguyen, D. (2024). The role of entrepreneurial intention in the institution and entrepreneurial activity linkage: Cross-country evidence. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 12(2), 79–96. <https://doi.org/10.15678/EBER.2024.120205>
- Praxis & EY. (2019). *Ülikoolide ettevõtluskoostöö ja spin-offide uuring*. Eesti Teadusagentuur. https://www.etag.ee/wp-content/uploads/2020/01/EY_Praxis_ETAG_lõppraport_12.06.2019.pdf
- Rahman, M. S. (2017). The advantages and disadvantages of using qualitative and quantitative approaches and methods in language “testing and assessment” research: A literature review. *Journal of Education and Learning*, 6(1), 102–112. <https://doi.org/10.5539/jel.v6n1p102>
- Reintam, J. (2015). *Töömotivatsiooni tegurid Eesti väikeettevõtetes*. Magistritöö, Tartu Ülikool. Kättesaadav: <https://dspace.ut.ee/handle/10062/56014>
- Reintam, M. (2015). *Ettevõtluse inimfaktorid: motivatsioon ja koostöövalmidus*. Tallinna Tehnikaülikool.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003 Small Business Economics. Vol. 24, No. 3, p. 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Robinson, R. S. (2012). Purposive Sampling. In *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research* (pp. 5243–5245). Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-007-0753-5_2337
- Rosique-Blasco, M., Madrid-Guijarro, A., & García-Pérez-de-Lema, D. (2017). The effects of personal abilities and self-efficacy on entrepreneurial intentions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 1025–1052. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0469-0>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68–78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>

- Saebi, T., Foss, N. J., & Linder, S. (2018). Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises. *Journal of Management*, 45(1), 70–95. <https://doi.org/10.1177/0149206318793196>
- Saldaña, J. (2021). *The coding manual for qualitative researchers* (4th ed.). SAGE Publications. <https://doi.org/10.29333/ajqr/12085>
- Sepp, J., Tint, P. (2018). Töömotivatsioon ja psühholoogilised põhivajadused: Eesti ettevõtluskeskkonna mõtteid. *Sirp*.
- Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20. <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0078>
- Simmons, S. A., Wiklund, J., & Levie, J. (2014). Stigma and business failure: Implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3), 485–505. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9519-3>
- Statistikaamet (2024). ER036: SÜNDINUD JA SURNUD ETTEVÕTTED https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus__majandusuksused__ettevetluse-demograafia/ER036/table/tableViewLayout2
- Statistikaamet. (2024). Majandusüksused ja nende demograafia. <https://stat.ee/et/avastatistikat/valdkonnad/majandus/majandusuksused>
- Stephan, U., Hart, M., & Drews, C. (2015). Understanding Motivations for Entrepreneurship: A Review of Recent Research Evidence. *Department for Business, Innovation and Skills*. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.1.3343.2165>
- Tafel-Viia, K., & Lassur, S. (2020). Ettevõtlikkuse kujunemine noorte seas: võimaluste ja hirmude ristteel. Eesti inimarengu aruanne 2019/2020. Eesti Koostöö Kogu.
- Tafel-Viia, K., Pihlak, M., & Viia, A. (2022). Ettevõtlusõpe ja ettevõtlikkuse arendamine Eestis. Haridus- ja Noorteamet. Kättesaadav pdf-ina https://xn--ettevtluspe-jfbe.ee/wp-content/uploads/2018/12/Raamdokument_web_3.pdf
- Tallinna Ettevõtluskeskus. (2025). Kuidas toetas ettevõtluskeskus 2024. aastal ettevõtlikkust ja väikeettevõtete arengut? *Tallinna Linnavalitsus*. <https://www.tallinn.ee/et/ettevotjale/uudis/kuidas-toetas-ettevotluskeskus-2024-aastal-ettevotlikkust-ja-vaikeettevotete-arengut>

- Ustav, S. (2024). Ettevõtlusaktiivsus Eestis: arengud ja väljakutsed. *Tallinna Tehnikaülikool*.
<https://taltech.ee/uudised/uuring-ettevotlusaktiivsus-eestis-naitab-tousu-kuid-moned-probleemid-pusivad>
- Uus, M. (2016). Enesemääramisteooria rakendamine Eesti haridussüsteemis. Magistritöö, Tartu Ülikool. Kättesaadav: <https://dspace.ut.ee/handle/10062/55213>
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313–337.
<https://doi.org/10.1080/08985620701440007>
- Vaismoradi, M., Turunen, H., & Bondas, T. (2013). Content analysis and thematic analysis: Implications for conducting a qualitative descriptive study. *Nursing & Health Sciences*, 15(3), 398–405. <https://doi.org/10.1111/nhs.12048>
- Valdmann, A. (2018). Ettevõtlikkus ja selle arendamine Eesti üldhariduskoolides. Magistritöö, Tartu Ülikool. <https://dspace.ut.ee/handle/10062/59743>
- van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655–673. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.003>
- Venesaar, U., & Loomets, P. (2017). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions and motivation in Estonia. In *New Challenges of Economic and Business Development–2017* (pp. 726–738).
- Venesaar, U., Kolbre, E., & Terk, E. (2021). Supporting mechanisms for early-stage entrepreneurship in Estonia. *Innovation and Development*, 12(1), 78–98.
<https://doi.org/10.1080/2157930X.2021.1943692>
- Vereshchagina, G., & Hopenhayn, H. A. (2009). Risk Taking by Entrepreneurs. *American Economic Review*, 99(5), 1808–1830. <https://doi.org/10.1257/aer.99.5.1808>
- Welpe, I. M., Spörrle, M., Grichnik, D., Michl, T., & Audretsch, D. B. (2012). Emotions and opportunities: The interplay of opportunity evaluation, fear, joy, and anger as antecedent of entrepreneurial exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 69–96.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00481.x>
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D. B., & Gartner, W. B. (2019). Everyday entrepreneurship: A call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(3), 553–586. <https://doi.org/10.1111/etap.12258>

- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 756-780. <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.862975>
- Williams, V., Boylan, A. M., & Nunan, D. (2020). Critical appraisal of qualitative research: Necessity, partialities and the issue of bias. *BMJ Evidence-Based Medicine*, 25(1), 9–11. <https://doi.org/10.1136/bmjebm-2018-111132>
- World Bank (2023). *Ease of Doing Business: Estonia's SME Growth and Policy Innovations*. World Bank Group Reports.
- Õunapuu, L. (2014). *Kvalitatiivne uurimisviis: teoreetilised alused ja praktilised rakendused*. Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Yeager, D. S., & Dweck, C. S. (2020). What can be learned from growth mindset controversies? *American Psychologist*, 75(9), 1269–1284. <https://doi.org/10.1037/amp0000794>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2016). Understanding the social role of entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 53(4), 610-629. <https://doi.org/10.1111/joms.12149>

Lisa 1. Intervjuu küsimused

Hea vastaja!

Olen Tartu Ülikooli Pärnu kolledži üliõpilane Gunnar Soosaar ja kirjutan lõputööd teemal „Väikeettevõtjana tegutsemise motivatsioon“. Töö eesmärk on analüüsida väikeettevõtjate motivatsioonitegureid ja ettevõtlusega alustamise ajendeid Eestis. Intervjuuküsimused on struktureeritud nii, et need võimaldaksid uurida ettevõtluskeskkonna, psühholoogiliste tegurite ja ettevõtjate strateegiliste valikute vastastikmõjusid. Vastused aitavad paremini mõista, kuidas Eesti väikeettevõtjad tajuvad ja ületavad ettevõtlusega seotud väljakutseid ning milliseid strateegiaid ja motivatsiooniallikaid nad kasutavad oma ettevõtte arendamiseks ja konkurentsivõime säilitamiseks.

Lühidalt töö käigust: Salvestan teadustöö eesmärgil meie intervjuu, salvestust kuulan ja analüüsin ainult mina. Intervjuu on konfidentsiaalne ning anonüümne. Teie isikut ei saa tuvastada (kasutan respondendi lühikirjeldust: Nt, V1= vastaja 1. Teil on õigus igal ajal intervjuu katkestada, esitada lisaküsimusi või keelduda mõnele küsimusele vastamast.

Küsimuste korral palun ühendust võtta aadressil gunnar.soosaar@gmail.com

Tänan!

I. Üldandmed

1. Palun kirjelda oma ettevõtte peamist tegevusala ja mitu töötajat Teil on?
2. Kaut olete väikeettevõtjana tegutsenud? (soojendusküsimus, personaalsus, valimi kriteeriumi täitmine)

II. Sisemised motivatsioonitegurid väikeettevõtluses

Küsimustiku koostamise kasutatud allikad: Mets, T., Varblane, U. (2017). The role of the state in developing the entrepreneurship ecosystem: The case of Estonia. Valdmann, A. (2018). *Ettevõtlikkus ja selle arendamine Eesti üldhariduskoolides*. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. Rosique-Blasco, M., Madrid-Guijarro, A., & García-Pérez-de-Lema, D. (2017). The effects of personal abilities and self-efficacy on

entrepreneurial intentions. Mintzberg, H. (1987). The strategy concept I: Five Ps for strategy. Zahra, S. A., & Wright, M. (2016). Understanding the social role of entrepreneurship.

1. Mida tähendab Teie jaoks ettevõtlusaktiivsus? (ettevõtlusaktiivsuse mõiste sisu, enesetõhusus)
2. Milline oli teie peamine ajend hakata väikeettevõtjaks? (enesemääratlusteooria autonoomia komponent ja enesetõhususteooria)
3. Milliseid motivatsiooniallikaid peate oma ettevõtlustegevuses kõige olulisemaks?
(enesemääratlusteooria kompetentsuse komponent ja sisemise motivatsioon)
4. Milliseid strateegiaid või võtteid olete kasutanud oma ettevõtte arendamiseks?
(Seotud Mintzbergi 5P strateegia ja ettevõtluse kasvustrateegiatega)

III. Ettevõtlusealased teadmised ja kogemused väikeettevõtluses

Küsimustiku koostamise kasutatud allikad: Sepp, J., Tint, P. (2018). Töömotivatsioon ja psühholoogilised põhivajadused: Eesti ettevõtluskeskkonna mõtteid. OECD (2021). SME and Entrepreneurship Policy in Estonia. Mets, T., Varblane, U. (2017). The role of the state in developing the entrepreneurship ecosystem: The case of Estonia. Mets, T. (2020). Väikeettevõtluse roll Eesti majanduses. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being.

1. Milline on Teie arvates Eesti ettevõtluskeskkond ja kuidas toetatakse alustavaid ettevõtjaid Eestis? (ettevõtluskeskkond laiemalt)
2. Milline roll on olnud suhetel ja võrgustikul teie ettevõtlusteekonnal?
(enesemääratlusteooria *seotuse* komponendi ning sotsiaalne kapital)
3. Mida peaks alustav väikeettevõtja õppima? (ettevõtluskeskkond, enesetõhusus, laiem pilt)
4. Palun andke soovitus, kuidas olla hea edukas väikeettevõtja? (enesetõhusus- ja motivatsiooniteooriad)

SUMMARY

MOTIVATION IN THE ENTREPRENEURIAL PURSUIT OF ESTONIAN SMALL BUSINESS OWNERS

Gunnar Soosaar

The thesis explores what drives Estonian small-business owners to turn an entrepreneurial intention into sustained business activity and how prior knowledge supports that process. It opens by situating entrepreneurship as a cornerstone of economic growth and employment. International evidence (e.g., the Global Entrepreneurship Monitor) shows that countries with vibrant start-up activity grow faster and create more jobs, yet Estonia's own GEM data reveal a paradox: although the country's potential entrepreneurship rate exceeds the European average, perceived ability to start a venture has fallen (from 49.7 % in 2017 to 46.8 % in 2023), and fear of failure affects roughly half the population. Combined with a cultural tendency to treat failure as final rather than formative, these perceptions curb risk-taking, innovation and ultimately firm creation. At the level of the individual, earlier studies underline that low risk tolerance and self-doubt often block action even in a supportive macro-environment. This tension sets the research problem: How do internal psychological factors—self-confidence, fear of failure and business knowledge—shape the decision to found and run a micro- or small enterprise in Estonia, and what part do education and culture play in forming those factors? The thesis therefore aims (i) to identify the intrinsic motivators and acquired competences that encourage small-scale venturing and (ii) to formulate recommendations for policymakers, educators and entrepreneurs themselves. Two research questions guide the work: Which intrinsic motivational factors influence the launch and operation of a small firm?; and What role do prior entrepreneurial knowledge and experience play in that motivation?

To answer them, the author first builds a conceptual scaffold. Entrepreneurship is presented as a multilevel phenomenon that fuses value creation, risk bearing and innovation—stretching

from classical notions of the entrepreneur to contemporary views that blend economic and social goals. Psychological lenses are central: Bandura's self-efficacy theory posits that people act when they trust their own ability, while Deci & Ryan's Self-Determination Theory argues that sustained motivation rests on autonomy, competence and relatedness. Mintzberg's "5 P" view of strategy (plan, ploy, pattern, position, perspective) is invoked to show how small-firm owners translate internal drives into concrete growth tactics.

Empirically, nine Estonian business owners—each operating for at least 3.5 years—were interviewed using a semi-structured guide. Qualitative content analysis uncovered converging themes. Autonomy emerged as the primary spark: entrepreneurs cherish the freedom to choose their projects, schedules and ways of working. Self-fulfilment and creativity follow, with respondents describing business as an avenue for personal expression and continual learning. Flexibility—both in work-life balance and in strategic pivots—reinforces their commitment, especially amid market volatility. Competence-related motives surface in two ways: confidence gained from “learning-by-doing” and the satisfaction of solving problems in one's domain of expertise. Education plays an ambivalent role: formal courses help frame ideas and build networks but are perceived as too theoretical unless paired with hands-on tasks; day-to-day experience is what solidifies know-how and self-belief. Structural obstacles—onerous regulation, scarce early-stage finance, uneven support services—remain significant, confirming that motivation alone is insufficient without an enabling ecosystem.

The Conclusion synthesises these insights. First, the study confirms that entrepreneurship is not merely an economic act but a human path to self-realisation. Motivation springs largely from within, yet flourishes when the environment nurtures autonomy, competence and relatedness—the very conditions outlined by Self-Determination Theory. Second, experiential learning is a decisive bridge between intention and action: practical engagement builds self-efficacy, which in turn sustains effort under uncertainty. Third, the findings expose a policy gap: Estonia's high fear-of-failure index and declining perceived ability call for interventions that go beyond streamlined procedures. Recommendations therefore include:

- Reduce bureaucratic load on micro-firms and align grant schemes with real start-up timelines;
- Embed practice-based entrepreneurship modules in vocational and higher-education curricula, linking students with active entrepreneurs;

- Expand mentorship networks and peer communities to satisfy relatedness needs, transfer tacit knowledge and normalise learning from mistakes;

Amplify entrepreneurs' voice in policy forums to ensure that regulations reflect small-firm realities.

Collectively, the research achieves its aim of providing a nuanced, empirically grounded picture of how internal motives and acquired knowledge interact to prompt and sustain small-business creation in Estonia. By framing entrepreneurship as an intrinsically motivated quest supported, though not dictated, by external structures, the thesis offers guidance for building a more vibrant, failure-tolerant and learning-oriented entrepreneurial ecosystem.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Gunnar Soosaar,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose
Motivatsioon Eesti väikeettevõtja ettevõtluspüüdluses,
mille juhendaja on Liina Käär,
reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace
kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu
Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i
litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja
üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni
autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega
isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Gunnar Soosaar

19.05.2025