

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Rahvamajanduse instituut

Dissertatsioon *magister artium* kraadi taotlemiseks  
majandusteaduses

Nr. 160

Anne Jürgenson

**ETTEVÕTLUSEGA TEGELEMISE MOTIIVID NING  
NENDE MUUTUMINE ETTEVÕTTE  
KÄIVITUSFAASIS**

Juhendaja: professor Jüri Sepp

Tartu 2010

Kaitsmine toimub Tartu Ülikooli majandusteaduskonna nõukogu koosolekul 25. augustil 2010. aastal kell 11.00 Narva mnt. 4 auditooriumis B201.

Ametlikud oponendid: professor Urve Venesaar, PhD, Tallinna Tehnikaülikool

Jaan Masso, PhD, Tartu Ülikooli vanemteadur

Majandusteaduskonna

nõukogu sekretär: Ene Kivisik.

# SISUKORD

SISSEJUHATUS .....	5
1. ETTEVÕTLUSEGA TEGELEMISE MOTIIVID JA ETTEVÕTJATE RAHULOLU .....	8
1.1 Ettevõtlusega alustamise motiivid.....	8
1.1.1 Vajadus ettevõtjate grupeerimise järele lähtuvalt motiividest .....	8
1.1.2 Vajadus- ja võimalusettevõtjate definitsioonid.....	10
1.1.3 Vajadus- ja võimalusettevõtluse eripärad .....	12
1.2 Tööeluga rahulolu ja ettevõtlusega tegelemise motiivide dünaamika.....	17
1.2.1 Ettevõtja tööeluga rahulolu .....	17
1.2.2 Rahulolu mõju motiivide muutumisele.....	20
2. VAJADUS- JA VÕIMALUSETTEVÕTETE TEKE JA DÜNAAMIKA EESTIS ...	23
2.1 Varasemad andmed ettevõtlusega alustamise motiivide kohta Eestis.....	23
2.2 Ettevõtlusega tegelemise motiivide analüüsi meetoodika.....	26
2.2.1 Ülevaade veebiküsitluse läbiviimisest .....	26
2.2.2 Küsitletute grupeerimine vajadus- ja võimalusettevõtjateks .....	30
2.2.3 Ettevõtlustegevusega rahulolu hindamine .....	31

2.2.4 Intervjuude planeerimine ja läbiviimine .....	33
2.3 Ettevõtlusega alustamise motiivid ning nende muutumine .....	36
2.3.1 Erinevate motiividega ettevõtete eripärad .....	36
2.3.2 Rahulolu ettevõtlustegevusega .....	42
2.3.3 Vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamika ja seosed rahuloluga.....	49
KOKKUVÕTE.....	55
KASUTATUD KIRJANDUS .....	61
LISAD .....	68
Lisa 1. Analüüsis kasutatud veebiküsitluse küsimused.....	68
Lisa 2. Intervjueeritute kirjeldused.....	74
Lisa 3. Vajadus- ja võimalusettevõtjad tegevusalade lõikes .....	77
Lisa 4. Hinnangud ettevõtlustegevust iseloomustavatele aspektidele.....	78
SUMMARY .....	79

## SISSEJUHATUS

Viimastel aastatel on nii Eestis kui mujal ettevõtlikkuse (*entrepreneurship*) teema üha enam esile kerkinud, seda nii teadusuuringutes kui poliitikakujundajate tegevusplaanides. Sealjuures rõhutatakse alustava ettevõtluse rolli innovatsioonide ja uute töökohtade loomisel ning seeläbi suurt panust majanduse arengusse. Ka Eestis on viimasel kümnendil ettevõtlikkust üha enam propageerima asunud. Kui varem viidati eelkõige eestlaste madalale ettevõtlusaktiivsusele, siis viimaste aastate majanduskriisi tingimustes rõhutatakse eelkõige töökohtade loomise võimalust alustavate ettevõtete kaudu.

Samas on alustavate ettevõtete grupile iseloomulik suur heterogeensus, hõlmates kiire kasvuga ja kõrgtehnoloogiliste ettevõtete kõrval arvukalt kasvuambitsioonideta üksikettevõtjaid. Ettevõtete toetamise eesmärges seades tuleb mõelda läbi, missuguseid ettevõtteid soovitakse toetada ja missugust abi erinevad grupid vajavad.

Üks karakteristik, mille põhjal ettevõtteid grupeeritakse, on ettevõtlusega alustamise motiivid. Eristatakse võimalusettevõtjaid (*opportunity-based entrepreneurs*), kes loovad ettevõtte avastatud äri võimaluse ärakasutamiseks ning neile vastandatakse vajadusettevõtjaid (*necessity-based entrepreneurs*), kes on ettevõtlusesse nõ tõugatud, kuna puudusid muud töövõimalused või esines oht lähitulevikus töö ja sissetulek kaotada.

Rahvusvahelised uuringud näitavad, et majandussurutise perioodil vajadusettevõtluse osakaal kasvab. Eestis on vajadusettevõtjate osakaal võrreldes teiste Euroopa riikidega suhtelisel kõrge ning majanduskriisi tingimustes on nende arvukus veelgi tõusnud. Seega on oluline teada, mille poolest erinevatel motiividel käivitatud ettevõtted

üksteisest erinevad, nt ambitsioonid, edutegurid jne. Eestis on siiani antud teemat vähe uuritud, mistõttu on ka raske kujundada seisukohti näiteks suure vajadusettevõtjate osakaalu kui võimaliku probleemi suhtes või otsustada, kas ja mil määral tuleks alustavaid ettevõtteid toetades vajadus- ja võimalusettevõtjate eripäradega arvestada.

Vajadusettevõtluse leviku mõju on enam uuritud regionaalsel või rahvuslikul tasandil, üksikisiku tasemel pole sellele eriti palju tähelepanu pööratud. Käesolev töö pühendab aga muu hulgas tähelepanu ka üksikisiku tasandile, kasutades selleks tööeluga rahulolule antud hinnanguid.

### **Magistritöö eesmärgiks on selgitada välja erinevatel motiividel asutatud ettevõtete eripärad ja tegutsemismotiivide muutumine ettevõtte esimestel eluaastatel.**

Peamised uurimisülesanded:

- eristada erinevate ettevõtlusega alustamise motiivide põhjal vajadus- ja võimalusettevõtjate grupid;
- teha kindlaks, mille poolest vajadusettevõtjad erinevad võimalusettevõtjatest;
- selgitada välja, mil määral tegutsemismotiivid ettevõtte käivitamise etapi jooksul muutuvad, lähtudes eelkõige erinevatest ettevõtlustegevusega rahulolu aspektidest.

Esimeses peatükis antakse ülevaade teemast ja vastavast kirjandusest. Käsitletakse vajadus- ja võimalusettevõtjate mõisteid ja eripärasid, sellest lähtuvalt kirjeldatakse erinevatel motiividel tegevust alustanud ettevõtete probleeme ja eduvõimalusi. Lisaks tuuakse välja seosed tööalase rahulolu ning ettevõtlusega tegelemise motiivide vahel, pöörates tähelepanu vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamikale lähtuvalt rahulolust.

Teises peatükis analüüsitakse vajadus- ja võimalusettevõtjate eripärasid ning tegutsemismotiivide muutumist Eestis. Analüüs tugineb 2010.a. kevadel hiljuti tegevust alustanud ettevõtjate seas läbi viidud veebiküsitluse tulemustele. Küsitluse sihtgrupiks valiti 2008.a. või 2009.a. I poolaastal Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest (EAS) või Töötukassast ettevõtlusega alustamiseks toetust saanud ettevõtted. Küsitlusele vastas

124 ettevõtjat, mis tähendab, et vastamise protsendiks kujunes 32,1%. Lisaks viidi kaheksa küsitluses osalenuga läbi intervjuud, mida kasutatakse lisaallikana veebiküsitluse tulemuste tõlgendamisel.

Ettevõtted klassifitseeritakse vajadus- ja võimalusettevõtjateks lähtuvalt varasemate uuringute kogemustest ja ettevõtlusega alustamise motiividest. Samuti kasutatakse ettevõtete tööalase rahulolu analüüsis mõjutegureid, mille olulisust on varasemad uuringud kinnitanud. Rahulolu indikeerib ettevõtjate tahet ja valmisolekut ettevõtlustegevusega jätkata ning kajastab seeläbi ka tegutsemismotiivide muutumist.

Töös kasutatud andmeid koguti Poliitikauuringute Keskuse Praxis poolt läbiviidud ja Avatud Eesti Fondi poolt rahastatud projekti „Töötust ettevõtjaks – õige valik?“ raames.

# 1. ETTEVÕTLUSEGA TEGELEMISE MOTIIVID JA ETTEVÕTJATE RAHULOLU

## 1.1 Ettevõtlusega alustamise motiivid

### 1.1.1 Vajadus ettevõtjate grupeerimise järele lähtuvalt motiividest

Paljud uuringud on kinnitanud alustavate ettevõtjate olulist panust majanduse arengusse läbi töökohtade loomise võime (Carree *et al.* 2007: 11-13) ja innovaativsuse (Acs *et al.* 2009: 28). Sellest lähtuvalt nähakse Euroopa riikide väiksemat ettevõtlusaktiivsust võrreldes Ameerika Ühendriikidega probleemina (*Communication ...* 2008: 5), mistõttu poliitika eesmärgid kajastavad ettevõtlusaktiivsuse tõstmise soove (Sealsamas: 5-6; Johansson 2004: 109). Ka Eestis viidatakse ettevõtlusega alustamise toetamisest rääkides sageli eestlaste madalale ettevõtlikkusele või vähemalt vajadusele seda jätkuvalt tõsta ning ettevõtete arvukus on üheks ettevõtluspoliitika eesmärkide täitmist kajastavaks indikaatoriks (Eesti ettevõtluspoliitika .. 2006: 18).

Samas ei ole positiivne seos makroökonomiliste näitajate ja suure iseendale tööandjate<sup>1</sup> arvu vahel üheselt selge (Johansson 2004: 110; Shane 2009: 142-143, Blanchflower 2004: 5). Riikidevaheline võrdlus näitab, et suurem iseendale tööandjate arv seostub madalama sisemajanduse koguproduktiga (Johansson 2004: 110-112). Mõned autorid on leidnud majanduskasvu ja ettevõtjate arvu vahel U-kujulise seose (Wennekers *et al.* 2009: 20-24), mis kajastab iseendale tööandjate arvu esialgset suurt

---

<sup>1</sup> Siinkohal kasutatakse iseendale tööandja mõistet paralleelselt ettevõtja mõistega. Täpsemad selgitused teiste iseendale tööandjate mõiste tõlgenduste kohta on toodud ptk 1.1.2.

kahanemist ja hiljem teatud määral taas kasvu. Kahanemine toimus tänu majanduse struktuurimuutustele (põllumajandussektori osakaalu vähenemine), suurettevõtetele konkurentsieeliseid loovale mastaabisäästu efektile ja keskmise palga kasvule (alternatiivkulu ettevõtlusega alustajale kasvab) (Wennekers *et al.* 2009: 7-12; Shane 2008: 18-21). 1970. ja 1980. aastatel hakkas ettevõtjate arvukus peale sajandipikkust langustrendi jälle vähesel määral kasvama ja seda tänu madalate sisenemisbarjääridega teenindussektori osakaalulu tõusule (tertsialiseerumisele) arenenud riikides, tarbija eeliste mitmekesistumisele, transaktsioonikulude langusele, iseseisvust ja eneseteostamisvõimalusi pakkuvate töökohtade eelistamisele töötajate poolt ning tehnoloogia arengule (uued tehnoloogiad soosivad tehnoloogiapõhiste uute ettevõtete teket) (Wennekers *et al.* 2009: 17-20; Paas *et al.* 2010: 131-149). Kasvanud on eelkõige üksikettevõtjate arv (nö vabakutselised) seoses industrialiseerimiselt tertsiariseerumisele üleminekuga kaasnevate muutustega tööturul.

Majandusarengu ja ettevõtlusaktiivsuse vahelise seose väljajoonistumist raskendab ka iseendale tööandjate grupi suur heterogeensus, hõlmates kiire kasvuga, edukate ja kõrgtehnoloogiliste ettevõtete kõrval arvukalt kasvuambitsioonideta üksikettevõtjaid (käsitöölised, lapsehoidjaid jne). Viimaste tõttu loovad äsja asutatud ettevõtted uusi töökohti keskmiselt siiski väga tagasihoidlikul määral (Bosma *et al.* 2009: 5; Shane 2008: 97-110), kuigi sageli nähakse uusi ettevõtteid oluliste töökohtade loojatena. Ilmneb, et vaid väike osa alustajaist, keda nimetatakse vahel gasellideks, suure mõjuga ettevõteteks (*high impact firms*) või tootlikeks ettevõteteks (*productive firms*) loovad enamuse uute ettevõtete poolt loodavatest töökohtadest ja kasumist (Henrekson, Stenkula 2009: 15-18; Henrekson, Johansson 2008: 15; Acs, Mueller 2008: 96). Enam-vähem samale järeldusele jõuti ka Eestis EASi poolt pakutava starditoetuse mõjude hindamisel (Kuusk 2007: 18-19).

Kiire kasvuga ettevõtete teke eeldab osade autorite arvates uute ettevõtjate arvukust, kelle hulgast kõrgema potentsiaaliga loomuliku eksperimenteerimise protsessi kaudu „välja sõelutakse“ (Henrekson, Johansson 2008: 16-18). See on loov hävitusprotsess, mille käigus tõhusad ja laienevad ettevõtted hõlvavad ressursse ebaefektiivsetelt ettevõtetelt viimaste kokkutõmbumise või turult väljumise tagajärjel. Vastav ressursside

kiire liikumine on Henreksoni ja Johanssoni (Sealsamas: 18) sõnul loomulik uute äriideede otsimise ja testimise protsess ning tööhõive kasvule suunatud poliitika peaks eelkõige tegelema ettevõtete loomise ja sulgemise barjääride minimeerimisega. Sellised raamtingimused soodustaksid eksperimenteerimise protsessi ja kasvataksid uute ettevõtete arvu, mille hulgast potentsiaalsed gasellid „välja sõelutakse.“ Kui aga riik soovib keskenduda peamiselt kasvupotentsiaaliga ettevõtete toetamisele, mida näiteks Shane (2009: 142-143) soovib, tekib küsimus, mille järgi neid algusfaasis ära tunda. Mõned autorid leiavad, et see on peaaegu võimatu (Holtz-Eakin 2000: 283-291). Siiski on näiteks alustavate ettevõtete tegutsemismotiivide ja nendega seonduvate ambitsioonide uurimine üheks informatsiooniallikaks, mis aitab mõista, miks ühed ettevõtted osutuvad majandustulemuste ja ellujäämise määra osas edukamateks kui teised.

Teisalt tuleks riigis, kus vajadusettevõtjate arv on proportsionaalselt väga suur (nt Eestis, vt pkt 2.1), analüüsida sotsiaalkaitse süsteemi sobivust või kaaluda, kas teistele tööhõive vormidele (peale ettevõtluse) pole seatud liiga suuri barjääre (Johansson 2004: 110-112). See eeldab aga samuti erinevatel motiividel loodud ettevõtete eripärade tundmist.

### **1.1.2 Vajadus- ja võimalusettevõtjate definitsioonid**

Vajadusettevõtluse mõiste võeti kasutusele üleilmse ettevõtlikkuse monitori (*Global Entrepreneurship Monitor*) uuringute raames 2001. aastal. Vajadusettevõtlus (*necessity-based*)<sup>2</sup> hõlmab ettevõtjaid, kes on ettevõtlusesse nõ tõugatud, kuna puudusid muud töövõimalused või kes seisid silmitsi ohuga lähitulevikus töö ja sissetulek kaotada (Bosma *et al.* 2009: 24). Sellele vastandub võimalusettevõtlus (*opportunity-based*), mis on ajendatud eelkõige võimaluse ärakasutamisest. Võimalusi on sealjuures peamiselt kahte tüüpi: võimalus olla iseseisvam ning võimalus enam teenida (Sealsamas: 24). Vajadus- ja võimalusettevõtluse jaotus on analoogne juba varem ettevõtlusega

---

<sup>2</sup> Inglise keeles kasutatakse sünonüümina nii vajadustest tingitud (*necessity entrepreneurship*), mitte vabatahtliku (*involuntary entrepreneurship*) kui ka sunnitud (*forced entrepreneurship*) ettevõtluse mõisteid.

alustamise motiivide klassifitseerimisel kasutusel olnud „tõuke“ ja „tõmbe“ tegurite eristamisele. Tõmbeteguriteks on suurema vabaduse saavutamise soov, soov enam teenida, end teostada jne. Tõukefaktoriteks on muude töövõimaluste puudumine, rahulolematuse olemasoleva tööga (halvad töötingimused, stress või ebakindlus) (vt nt Granger *et al.*, lk. 499-500; Verheul *et al.* 2010: 4). Lisaks tõid Granger *et al.* (1995: 509-510, 513) välja grupi ettevõtjaid, kelle jaoks ettevõtlusega alustamine on kompromiss ja ajutine lahendus, tavaliselt on põhjuseks soov pere- ja tööelu ühendada (mistõttu selles grupis domineerivad naised) või ei soosi elukoht maapiirkondades palgatööl käimist.

Mitmetes arenenud riikides (nt Soomes, aga ka laiemalt EL tasemel) räägitakse vajadusettevõtlusest kui kulude optimeerimise eesmärgil töökohtade vähendamise tendentsi tagajärjest. Laiemalt on tegemist üldise transaktsioonikulude minimeerimise tendentsiga, mis on iseloomulik ettevõtluse struktuuri arengule üldiselt (Coase 203: 187-191). Tööandja eelistab suurema paindlikkuse, väiksema vastutuse võtmise ja kulutõhususe eesmärgil tööd endistelt töötajatelt sisse osta, sundides töötajad sel moel iseendale tööandjateks (Kantola, Kautonen 2008: 895). Sellisel puhul räägitakse sõltuvast iseendale tööandjast (*dependent self-employed*), mille täpse definitsiooni üle vaidlused alles käivad (Böheim, Muehlberger 2006: 2). Sellist iseendale tööandmise vormi iseloomustab vaatamata lepingu vormile sõltuvus ja integreeritus ettevõttesse, millele teenuseid osutatakse. Tegemist on ettevõtluse ja palgatöö vahele jääva nõ halli alaga, millega seostuvad tavaliselt küsimused, kuidas selliseid inimesi käsitleda seadusandluse ja sotsiaalkaitse kontekstis. Lisaks tõstatub õigluse küsimus ehk sellise ettevõtluse majanduslikud ja sotsiaalsed tagajärjed üksikisikule (Kantola, Kautonen 2008: 894; Böheim, Muehlberger 2006: 3). Käesoleva töö kontekstis vaadatakse üksnes nõ sõltumatuid iseendale tööandjaid, kes ei osuta teenuseid ühele tööandjale.

Rääkides erinevatest alustavate ettevõtjate tüüpidest tuleb sageli tugineda uuringutele, mis käsitlevad laiemalt iseendale tööandjaid (*self-employed*). Lihtsustatud mudeli järgi valib iga tööleasuv inimene, kas hakata iseendale tööandjaks või asuda palgalisele tööle ehk töösuhtesse mõne teise tööandjaga. See käsitlus ei arvesta mainitud kahe variandi kombineerimise võimalusega. Kombineerimise puhul on mõnes uuringus eeldatud, et iseendale tööandja teenib 50% või enam oma sissetulekutest ettevõtlusest või kulutab

enamuse töötundidest oma ettevõttele. Täiendava kitsendusena on mõned teadlased juurde toonud teistele tööandmise aspekti, pidades iseendale tööandjaks vaid neid ettevõtjaid, kellel peale enda teisi töötajaid ei ole (ülevaate enamlevinud iseendale tööandjaks olemise definitsioonidest annavad nt Kolvareid, Isaksen, 2006: 870-871). Käesolevas uuringus käsitletakse (kui pole teisiti mainitud) iseendale tööandjaid ettevõtjatena sõltumatult töötajate arvust või juriidilisest vormist ning neile vastandatakse palgatöötajad (püsiv töösuhe mõne teise tööandjaga peale iseenda).

Vajadusettevõtluse mõistele on sarnane elatusettevõtluse (*subsistence entrepreneurship*) mõiste. Schoar jagab ettevõtted kahte gruppi (Schoar 2010: 58):

1. Elatusettevõtjad tegelevad ettevõtlusega äraelamiseks vajaliku sissetuleku garanteerimiseks.
2. Transformatsiooniettevõtjate (*transformational entrepreneurs*) eesmärgiks on luua suuri ettevõtteid, millest teenitavad sissetulekud ületavad äraelamiseks vajaliku taseme ning mis pakuvad tööd ja sissetulekuid paljudele.

Schoar näitab, et need kaks gruppi on väga erinevad oma eesmärkide, oskuste ja panuse poolest majanduse arengusse. Samuti reageerivad nad ettevõtluskeskkonna muudatustele (nt regulatiivne keskkond) erinevalt. Lisaks ilmneb, et üleminekuid ühest grupist teise praktiliselt ei toimu, mis on vastuolus laialt levinud arusaamaga, et suured ettevõtted kasvavad välja väikestest elatusettevõtetest.

Kuigi Schoar võrdleb elatusettevõtjaid vajadusettevõtjatega ja samuti ka transformatsiooniettevõtjaid võimalusettevõtjatega (Sealsamas: 66-67), pole need mõisted siiski sisuliselt täiesti kattuvad. Võimalusettevõtjate hulgas võib olla ka teistele tööandjaid ning sarnaselt võib tegutseda väga edukaid ühe-mehe võimalusettevõtjaid.

### **1.1.3 Vajadus- ja võimalusettevõtluse eripärad**

Varasemate uuringute põhjal võib välja tuua mitmeid karakteristikuid, mis eristavad vajadusettevõtjaid võimalusettevõtjatest. Üheks peamiseks tunnuseks on ettevõtte

käivitamine tööpuuduse ja seega alternatiivsete elatusallikate puudumise tagajärjel (Granger *et al.* 1995: 506; Anderson, Wadensjö 2006:4).

Teiseks on vajadusettevõtjatele iseloomulik kasvuambitsioonide puudumine (Granger *et al.* 1995: 499-500; Reynolds *et al.* 2002: 18), millega seostub tagasihoidlikum kasv (Saridakis *et al.* 2007: 11) ning väiksemad sissetulekud (Block, Wagner 2010: 166-168; Anderson, Wadensjö 2006: 18-19). Madalamad sissetulekud ei ole seotud niivõrd eelduste puudumisega, sest haridustaseme poolest vajadusettevõtjad võimalusettevõtjaist ei erine (Block, Wagner 2010: 161; Verheul *et al.* 2010: 13), kuigi üksikud uuringud näitavad ka vastupidist (Poschke 2010: 4). Pigem on erinevus tingitud madalamatest alternatiivkuludest (Block, Wagner 2010: 166; Verheul 2010: 9) ning ambitsioonide puudumisest – ettevõtlustegevust nähakse oma tööelu ajutise osana.

Block ja Sandner (2007: 19) leidsid, et ettevõtlusega alustamise motiivid ei mõjutanud ettevõtte edu (sh sissetulekuid) juhul, kui ettevõtte tegevusala langes kokku ettevõtja enda kompetentsivaldkonnaga. Tulemus on kooskõlas ka Granger *et al.* (1995: 511) järeldusega, et eduka ülemineku palgatöölt ettevõtjaks tagab ettevõtte valdkonnaga seotud töökogemus ja kompetents ning laiemalt tõdemusega, et suuremad erialased oskused ja kogemused seostuvad väiksema läbikukkumise riskiga (Caliendo *et al.* 2009: 154), eriti töötuna ettevõtlusega alustanute puhul (Schanne, Weyh 2009: 24). Ilmnebki, et vajadusettevõtjate edutegurid on võimalusettevõtjate eduteguritest erinevad (Block, Wagner 2010: 166-168). Kui vajadusettevõtjate eduvõimalusi suurendab ettevõtja üldine haridustase, siis vajadusettevõtjate puhul on oluline just tegevusvaldkonnaga seotud haridus. Kui erialane kompetents on aga tiheda konkurentsi ja väikeste sisenemisbarjääridega tegevusvaldkonnas, ei pruugi sellest lähtuvalt tegevusvaldkonna valimine edu tagada (Shane 2008: 36-38).

Block, Wagner (2010: 156- 158, 166) näitasid, et võimalusettevõtjad kasutavad ära paremaid ärivõimalusi, kuna nad valmistuvad ettevõtluseks ette pikema perioodi kestel, kogudes kogemusi, teadmisi, informatsiooni ja sisenedes kasulikesse sotsiaalsetesse võrgustikesse. Vajadusettevõtjatel, kes ei lahkunud eelmisest töökohast vabatahtlikult, on vähem aega vastavaid teadmisi ja kogemusi koguda. Ka Reid ja Smith (2000: 179)

on näidanud, et ettevõtte üheks eduteguriks on põhjalikult ja pikema aja jooksul läbi mõeldud plaanid. See tähendab, et vajadusettevõtjad on paratamatult ebasoodsamas olukorras, kuna alustavad ettevõtlusega sundseisus, püüdes lahendada oma igapäevase elatusallika puudumise probleemi ning ei saa seega ettevõtte loomist muudest teguritest lähtuvalt ajastada (nt rahastamisvahendite leidmine). Nad sisenevadki sageli pigem väiksemate sisenemisbarjääridega ja tiheda konkurentsiga valdkondadesse (Shane 2008: 36-38). Ettevõtetele aga, kelle peamiseks konkurentsieeliseks on madalad hinnad, on ülejäänuid tunduvalt madalam ellujäämise tõenäosus (Saridakis *et al.* 2008: 34).

Uuringud, mis ei ole küll tähelepanu pööranud vajadus- ja võimalusettevõtluse erisustele, on leidnud, et töötute poolt loodud ettevõtete majandustulemused on ülejäänud ettevõtetega võrreldes tagasihoidlikumad ning ellujäämise määr madalam (Andersson, Wadensjö 2006: 12-15, 19; Meager *et al.* 2003; Niskanen, Miettinen 2009: 14-15), ilmselt paljuski sõltuvalt eelpool kirjeldatud vajadusettevõtetele iseloomulikest probleemidest (kasvuambitsioonide puudumine, ebapiisav ettevalmistus ettevõtluseks, võimalusel palgatöö eelistamine ettevõtlusele).

Vajadusettevõtjate ebaedu tõenäosust süvendab asjaolu, et kui niigi on alustavatele ettevõtjatele iseloomulik rahastamisvahendite nappus, siis vajadusettevõtjatel on see probleem veel märgatavam. Alustavate ettevõtjate rahastamisvõimaluste probleemid on seotud lühikesest tegutsemisajaloost tingitud tagatise puudumisega, kõrge riskitasemega seonduvate ebasoodsate laenuitingimustega (kõrged intressimäärad), informatsiooni asümmeetriaga (vt ülevaadet levinud seisukohtadest Deakins *et al.* 2008: 2- 5) ning pankade soovimatusega tegeleda väikeklientidega, kuna nendega kaasneb suhteliselt suur halduskoormus (Niskanen, Miettinen 2009: 2). Lisaks kogevad suuremaid probleeme noored, naisettevõtjad, rahvusvähemuste esindajad (Blanchflower 2004: 6-12; Deakins *et al.* 2008: 2-5) ning vähemarenenud regioonide ettevõtted (Deakins *et al.* 2008: 2). Fakt, et töötute poolt asutatud ettevõtete (kelle hulgas on palju vajadusettevõtjaid) eluiga on teiste ettevõtetega võrreldes lühem, tõstab omakorda nende riskitaset laenuandjate silmis ning vähendab veelgi laenusaaamise võimalusi (Niskanen, Miettinen 2009: 14-15). Lisaks pole sundolukorras ettevõtlusega alustanutel olnud võimalust ettevõtluseks valmistumise perioodil eesmärgipäraselt

rahastamisvahendeid koguda. Uuringud, mis on käsitlenud ettevõtte asutamise ajal esinenud rahastamisvahendite nappuse probleemi mõju ettevõtte edasisele kasvule ja ellujäämisele, on leidnud, et mõju ettevõtte kasvule puudub, eksisteerib aga mõju ettevõtte ellujäämisele (Saridakis *et al.* 2007: 11-13; Saridakis *et al.* 2008: 34-37). Paremate rahaliste võimalustega ettevõtetel on sisemised reservid raskuste üleelamiseks ning sellised ettevõtted on näiteks majanduse langusperioodide mõjule vähemtundlikud.

Vajadus- ja võimalusettevõtluse proportsioonid on riigiti erinevad. Vajadusettevõtlust esineb enam vähemarenenud riikides ning vähem arenenud sotsiaalkaitse süsteemidega riikides (Reynolds 2002: 25-27). Majandussurutise tingimustes näitab vajadusettevõtlus kasvutrende eelkõige kriisist enam mõjutatud riikides (Bosma, Levie 2010: 36) ja seda peamiselt tõekefaktoritest tingituna. Kui üldiselt alustavad ettevõtlusega vähem riskikartlikud inimesed, siis töötute puhul on hoiakud riskide suhtes tänu väiksematele alternatiivkuludele vähem olulised (Caliendo *et al.* 2009: 153-167). Võimalusettevõtlus võib aga väheneda palgatööd omavate potentsiaalsete ettevõtjate langenud riskivalmiduse tõttu (majanduskriisi ajal ei julgeta töökohast loobuda (Kedrosky 2009: 2).

Nii on vajadusettevõtlust nähtud majanduskasvu ja arengu seisukohast pigem negatiivsena (Reynolds *et al.* 2002: 16-19). Leitakse, et ettevõtlusesse tõugatute suur hulk ei saa olla majanduse vitaalsuse näitaja, parimal juhul võib see viidata tööturu paindlikkusele (Granger *et al.*, 1995: 499-500; Johansson 2006: 112). Mõni autor kahtleb, kas vajadusettevõtlust saab üldse ettevõtlikkuse väljenduseks pidada, kuna see ei kajasta sageli mitte ettevõtlikkust, vaid reaktsiooni ebasoodsatele institutsionaalsetele tingimustele (Henrekson, Stenkula 2009: 3). Koellinger ja Thurik (2009: 13-15) kirjeldavad aga majanduse tsüklilisuse ja ettevõtlusalase aktiivsuse seosed ning näitavad, et majanduslanguse tingimustes aktiveeruv vajadusettevõtlus omab positiivset mõju majanduskasvu taastumisele. Olude paranedes ja palkade ning inflatsiooni tõustes ettevõtlusaktiivsus langeb (head palgatöö võimalused tõstavad alternatiivkulusid) viidates ühel hetkel taas lähenevale langusperioodile. Majanduslanguse ajal süveneva tööpuuduse ja ettevõtlusaktiivsuse vahelised seosed on

siiski mitmesuunalised, mistõttu läbiviidud uuringud näitavad ka vastuolulisi tulemusi (Carree *et al.* 2007: 1-4) ning teema uurimist jätkatakse.

Kuigi ettevõtete klassifitseerimine vajadus- ja võimalusettevõtjaiks on paljude uurijate poolehoidu leidnud, on seda ka kritiseeritud ja ebaotstarbekaks peetud. Smallbone, Welter (2003: 5-6; 11-13) peavad mudelit liiga lihtsustatuks ja tõid peamiste probleemidena välja klassifitseerimiskasutused ning dünaamika ehk vajadusettevõtjate kujunemise võimalusettevõtjaiks ja vastupidi. Nende kriitika lähtub just üleminekuriikides läbiviidud uuringutest ja nad leiavad, et enam tuleks arvestada spetsiifilise sotsiaalse kontekstiga. Näiteks vaadeldud riikides oli väga hea haridusega inimestel raske leida rahuldustpakkuvat ja samas vastuvõetaval moel tasustatud tööd, mistõttu mitmed neist alustasid ise ettevõtlustegevust. Tegemist ei olnud sageli siiski puhtalt vajadusettevõtlusega, vaid ettevõtlus oli üheks vähestest võimalustest leida erialast, loovat ja rahuldustpakkuvat tööd, mis ühtlasi tagas ka vastuvõetava elatustaseme. Lisaks leidsid nad, et kontseptsioon alahindab kogemustest õppimise olulisust ning ettevõtjate võimet oma ootusi muuta vastavalt omandatud oskustele ja teadmistele ehk teisisõnu ei arvestada sageli motiivide muutumisega. Klassifitseerimiskasutuste ning motiivide dünaamika osas jõudis samadele järeldustele ka Williams (2009: 214-215), kes uuris varimajanduses tegutsevate ettevõtjate motiive. Veel on viidatud kontseptsiooni kohaldamiskasutustele arengumaades ning asjaolule, et kontseptsioon ei sobi võrdlusteks arenenud riikide ja arengumaade vahel (Rosa *et al.* 2006: 11). Vajadusi ja võimalusi mõistetakse neis riikides erinevalt, mis toob kaasa ka ühtede küsimuste erineva tõlgenduse. Arenenud riikide inimeste vajadused võivad arengumaa kontekstis tähendada väga julgeid püüdlusi (nt kui luuakse ettevõtte, et tagada vahendid endale eluaseme muretsemiseks).

## 1.2 Tööeluga rahulolu ja ettevõtlusega tegelemise motiivide dünaamika

### 1.2.1 Ettevõtja tööeluga rahulolu

Paljud uuringud kinnitavad, et kuigi ettevõtlustegevusega kaasnevad palgatööga võrreldes pikemad töötunnid, suuremad riskid, keskmiselt väiksemad (Hamilton 2000: 623) ja ebaregulaarsed sissetulekud ning läbikukkumise risk, on iseendale tööandjate tööalane rahulolu suurem kui palgatöötajatel (Blanchflower 2004: 16; Hundley 2001: 311-313; Andersson 2008: 231; Lange 2009; Shane 2008: 98-108). Hamilton püüdis seletada madalamaid sissetulekuid ja aeglasemat palgatõusu erinevate põhjustega (nt madalamad palgad ettevõtlusele eelnenud töökohas), aga ei leidnud ühelegi hüpoteesile kinnitust ning järeldas, et ilmselt peavad ettevõtlusega kaasnema muud hüved (Hamilton 2000: 628). Selle ebakõla lahtimõtestamisel kasutatakse protseduurilise kasulikkuse (*procedural utility*) mõistet, mis kajastab tõsiasja, et inimesed ei väärtusta ainult väljundeid, vaid ka tingimusi ja protsessi, mis viivad väljunditeni ehk viisi, kuidas väljundid on loodud (Frey *et al.* 2004: 377-379).

Protseduuriline kasulikkus kirjeldab indiviidide psühholoogilist vajadust enesemääratlemisõiguse järgi (*self-determination*) (Benz, Frey 2008: 263-264), mis väga hierarhilises organisatsioonis on piiratud. Defineeritud on enesemääratlemisõiguse kolm aspekti (Benz 2007: 203):

- autonoomiavajadus, mis kajastab ise enda töö korraldamise kogemust;
- kompetentsivajadus ehk vajadus kogeda enda võimekust ja tõhusust;
- suhestatus, mis viitab vajadusele olla teiste inimestega positiivselt seotud ning olla respektieritud grupi liige.

Erinevad protseduurid ja institutsioonid saavad pakkuda protseduurilisi hüvesid (*procedural goods*), mis rahuldavad mainitud vajadusi (Benz, Frey 2008: 364). Seega ei

hinda töötajad vaid väljundi kasulikkust, mis tugineb sissetulekul ja töötundidel, vaid ka muid töötingimusi, näiteks suuremat vabadust ja enesemääratlemisõigust.

Protseduurilise kasulikkuse mõiste pole majandusteaduses laiemat siiani kasutust leidnud, kuigi viimasel ajal on majandusteaduse ja psühholoogia seoseid ühe enam välja toodud. Benz ja Frey (2008: 364-365) uurisid, kas iseendale tööandjate protseduuriline kasulikkus on võrreldes palgatöötajatega suurem ning kas väiksemate ettevõtete töötajad kogevad suuremat protseduurilist kasulikkust kui suurte ettevõtete töötajad. Need kaks hüpoteesi lisavad uusi aspekte traditsionaalse majandusteaduse poolt esile toodule. Viimase puhul eeldatakse, et töö kajastab kaotatud kasulikkust ehk kaotatud vaba aega ning et kasulikkuse allikaks on tõised sissetulekud, kuna need loovad tarbimisvõimalusi. Protseduurilist kasulikkust arvestav lähenemine rõhutab, et töö ei tähenda indiviidile alati ainult kaotatud kasulikkust. Töösituatsioon isenesest võib töötajate rahulolu kasvatada, st et nad ka „tarbivad“ tööl, eriti kui tööl on suhteliselt suured enesemääratlemisõiguse võimalused (Sealsamas: 365). Benz ja Frey mõlemad hüpoteesid leidsid kinnitust (Sealsamas: 379-381). Iseendale tööandjate tööga rahulolu on suurem kui palgatöötajatel ja välistati variant, et suurem rahulolu tuleneb isiksuse omadustest (õnnelikumad inimesed valivadki iseendale tööandmise). Ka palgatöötajate hulgas võib täheldada positiivset seost tööga rahulolu ja suurema autonoomia ning väljakutseterikkama töö vahel ehk väiksemate ettevõtete või üksuste töötajad on tavaliselt enam rahul kui suurte ettevõtete töötajad. Sarnaste tulemusteni on jõudnud ka teised autorid (Prottas 2008: 43).

Blanchflower (2004: 17) võrdles Eurobaromeetri andmeid kasutades erinevat tüüpi iseendale tööandjate tööeluga rahulolu. Ta leidis, et ilma töötajateta iseendale tööandjad on tööeluga enam rahul kui palgatöötajad; samas teistele tööd andvad ettevõtjad on omakorda tööeluga rohkem rahul kui ilma töötajateta ettevõtjad (võimalik, et tingituna suuremast edust). Erandiks on Kreeka ja Luksemburg, kus palgatöötajate tööeluga rahulolu on mainitud gruppidest kõrgeim ning Saksamaa ja Rootsi, kus tööeluga rahulolu on kõrgeim ilma töötajateta iseendale tööandjate hulgas. Sealjuures ilma töötajateta ettevõtjad on vähem rahul oma sissetulekute, töömahu ning tööalase kindlustundega kui suuremad tööandjad (Sealsamas: 18).

Blanchflower (2004: 20) uuris põgusalt ka eluga rahulolu laiemalt ja leidis, et iseendale tööandjate hulgas on see suurem kui palgatöötajate hulgas ning enam on rahul ettevõtjad, kes on ettevõtlusega alustanud nõ vabast tahtest, mitte olude sunnil (ehk vajadusettevõtjad).

Mitmed uuringud kinnitavad, et ettevõtlusega alustamise otsuseid ning ettevõtlusalast käitumist mõjutab ebaobjektiivne tajus (nt riske alahinnatakse) ja ülemäärane enesekindlus oma ettevõtlusalase võimekuse osas (Koellinger *et al.* 2007: 520-522; Reid, Smith 2000: 179; Shane 2008: 105-106; Hayward *et al.* 2006: 169-170), mis võib mõjutada ka hilisemat rahulolu. Ei teata, et keskmist alustavat ettevõtet ootab tõenäoliselt ees sissetulekute vähenemine võrreldes palgatööga, pikemad tööpäevad, suur läbikukkumise oht jne (Shane 2008: 97-110). Koellinger *et al.* leidsid (2007: 520-522), et riikides, kus inimestel on kõrge ettevõtlusalane enesekindlus, on ka alustavate ettevõtete arv suur, samas seostuvad need näitajad ka väiksema ettevõtete ellujäämismääraga 42 kuu jooksul peale asutamist. Esineb ka teisi arvamusi, näiteks Blanchflower (2004: 18-21) leiab, et probleem pole nii tõsine. Ta näitab, et kuigi rahvastikuküsitluse andmetel paljud eelistaksid ettevõtlust palgatööle, siis realselt teevad vastava otsuse vähesed. Ühelt poolt on selle taga finantseerimisvahendite nappus, aga teisalt leitakse, et konkreetsetes olukorras inimesed suure tõenäosusega hindavad realistlikumalt ettevõtluse poolt- ja vastuargumente, mistõttu paljud eelistavad siiski palgatööd.

Enamus käesolevas peatükis viidatud autoreist järeldavad, et ettevõtlustegevuseks peab looma soodsad raamtingimused, vähendama kõikvõimalikke barjääre, mis takistaksid soovijatel iseendale tööandjaks hakkamist (Benz, Frey 2008: 379; Blanchflower 2004: 21). Hoiduma peaks aga sundseisus ettevõtlustegevuse kasvamisele kaasaaitamisest. Iseendale tööandmine ei ole kerge tegevus ja ei sobi kõigile (Blanchflower 2004: 18-21), mistõttu ei tohiks otsus selle kasuks olla pealesunnitud (arvestades nt asjaolu, et iseendale tööandmisega kaasnevad võrreldes palgatööga suurema tõenäosusega vaimse tervise häired (Andersson 2008: 231)).

## 1.2.2 Rahulolu mõju motiivide muutumisele

Vajadusettevõtlus ei ole staatiline seisund. Mõned uurijad on leidnud, et isegi, kui ettevõtlusega alustamise ajal oli tegemist sundolukorras käivitatud ettevõtlusega, siis võib ettevõtlusega tegelemine aja möödudes muutuda ettevõtja jaoks soovitud alternatiiviks (Kantola, Kautonen 2008: 895; Granger *et al.* 1995: 509-511, 513-515; Hytti 2009: 74-76). Granger *et al.* (1995: 515) nimetasid selliseid ettevõtjaid „pöördunuiks“ (*converts*). Seega, kui majanduslanguse oludes vajadusettevõtluse osakaal kasvab, siis olude muutuses (tõukefaktorite taandumisel) ei pruugi iseendale tööandmise trend samas mahus tagasi pöörduda. Nii ei piisa ka vajadusettevõtluse pikemaajaliste mõjude mõistmiseks üksnes ettevõtlusega alustamise hetkele keskendunud uuringutest.

Tegutsemismotiivide muutumise põhjuseid uurides on leitud, et võimaluste avanedes tagasi palgatööle pöördumine sõltub ettevõtluseperioodil omandatud kogemusest ja saavutatud edust. Edu ei tohi aga taas käsitleda vaid materiaalses mõttes ja ettevõtte majandustulemuste põhjal, vaid laiemalt tööeluga rahulolu kaudu. Põhjalikumalt on vajadus- ja võimalusettevõtjate tööga rahulolu erinevusi uurinud Block ja Koellinger (2008) ning Kautonen ja Palmroos (2009).

Block ja Koellinger (2008: 4, 6-7) kasutasid protseduurilise kasulikkuse mõistet ja tegid rahulolu hinnanguid analüüsid vahet rahulolu rahalistel ja mitterahalistel aspektidel (iseseisvus, loovus, tööaja paindlikkus, turvatunne). Esiteks ilmnes, et rahaline komponent oli olulisem rahulolu taseme mõjutaja kui mitterahaline (Sealsamas: 12), kuid ka mitterahaline komponent oli oluline, eriti iseseisvuse ja loovuse aspektid. See tähendab, et ettevõtlus on atraktiivne karjäärivõimalus iseseisvust ja loovust hindavatele inimestele, kuna nemad suudavad sellest ülejäänutega võrreldes suuremat kasulikkust omandada. Ilmnes ka, et vajadusettevõtja rahulolu oma ettevõtlustegevusega on märkimisväärselt madalam võrreldes ülejäänud hiljuti alustanud ettevõtjatega. Sundkorras ettevõtlusega alustanute seas on ilmselt sagedamini inimesi, kes ei pea ettevõtlusega kaasnevaid mitterahalisi aspekte piisavalt olulisteks. Teiseks pärsib sundkorras ettevõtjaks hakkamine iseenesest enesemääratlemisõigust.

Kautonen ja Palmroos (2009) defineerisid ettevõtlustegevusega rahulolu (*entrepreneurial satisfaction*) kui eelistust jääda iseendale tööandjaks isegi juhul, kui avaneb mõistlik võimalus asuda palgatöele. Kooskõlas eelpool mainitud uuringutulemustega eeldavad nad, et ettevõtlustegevusega rahulolu sõltub materiaalsest (sissetulekute tase, sissetulekute regulaarsus, kindlustunne elatise mõttes) ning mittemateriaalsest (töö väärikus, iseseisvus, töö sisu, võimalus oma oskusi arendada) ettevõtlustegevusele iseloomulikest joontest. Nad järeldasid, et sundseisus ettevõtlusega alustamine on seotud hiljem väiksema tööalase rahuloluga (Sealsamas: 904), kuid mõju ei ole väga suur. Täiendavalt leiti kaks seaduspära:

1. Kui sundseisus ettevõtlusega alustanu on hiljem rahul ettevõtlusest teenitavate sissetulekute taseme ja regulaarsusega, tema rahulolu ettevõtlustegevusega kasvab. Seega ei kaasne vajadusettevõtlusega pikaajalisi negatiivseid mõjusid, kui ettevõtte võimaldab teenida rahuldustpakkuvaid sissetulekuid. Samas ei pruugi see viidata objektiivselt edukale ettevõtlustegevusele, tegemist on hinnangutega ning sundseisus ettevõtlusega alustanutel ei ole sissetulekute osas väga kõrgeid ootusi.
2. Mainitud iseendale tööandmisele iseloomulikud tunnused (iseseisvus, võimalus oma oskusi arendada jne) ei leevendanud sundseisus ettevõtlusega alustamise negatiivset mõju hilisemale rahulolule. Autorid leiavad, et see võib olla tingitud ettevõtjale iseloomulike isikuomaduste puudumisest. See tähendab, et isegi kui sellised ettevõtjad annavad mõningatele iseendale tööandmisega kaasnevatele aspektidele kõrgeid hinnanguid, eelistaksid nad siiski ettevõtlusele palgatööd.

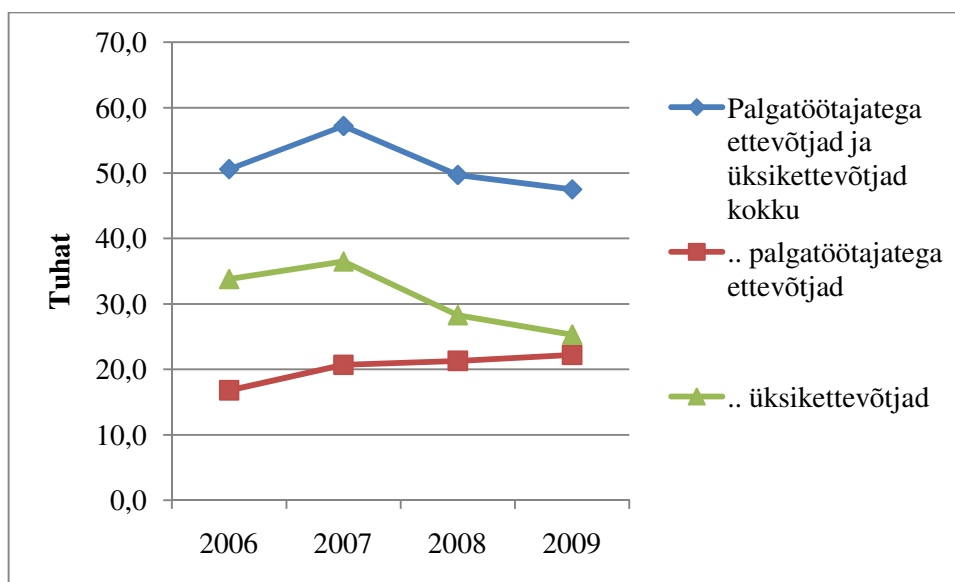
On ka ilmnenu, et vajadusettevõtjad hindavad nii mittemateriaalseid kui materiaalseid aspekte madalamalt kui võimalusettevõtjad. Kui sissetulekute puhul on see üheselt mõistetav, siis madalamad hinned mittemateriaalsetele teguritele võivad viidata mitmetele asjaoludele. Ühest küljest võib nende töö pakkudagi vähem mittemateriaalseid hüvesid, teisalt motiveerivad võimalusettevõtjaid mittemateriaalsed tegurid enam (Verheul *et al.* 2010: 9). Vajadusettevõtjad hindaksid palgatöö stabiilsust ja piiratumat vastutust enam kui ettevõtlusega kaasnevat iseseisvust, loovust jms.

Vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamika paremaks mõistmiseks tuleks uurida ettevõtjate karjääri pikemalt elutee perspektiivis, mis võimaldaks kirjeldada karjäärimuutusi ning liikumisi palgatöö ja ettevõtluse vahel (Granger *et al.* 1995: 513; Hytti 2009: 74-76). Hytti (2009: 64) lähtus tõsiasiast, et seoses tööjõuturgu iseloomustavate kiirete muutustega seisavad üha enam inimesi ühes või teises elu etapis silmitsi töö kaotamise ja töö otsingutega. Mõnel hetkel võib sobiva töö puudumisel olla indiviidile kasulikum tegutseda teatud perioodi aega iseendale tööandjana. Seega ei ole ettevõtjaks hakkamine enam ühekordne otsus terveks eluks, vaid karjäärivalik, millesarnaseid elus tehakse korduvalt. Hytti (Sealsamas: 66, 74-76) leidis, et inimeste ettevõtlusalase teadlikkuse tõstmine ning iseendale tööandjaks asumise kui normaalse karjäärivaliku aktiivsem tutvustamine näiteks meedias vähendaks ettevõtlusbarjääre ja laiendaks inimeste karjäärivõimalusi.

## 2. VAJADUS- JA VÕIMALUSETTEVÕTETE TEKE JA DÜNAAMIKA EESTIS

### 2.1 Varasemad andmed ettevõtlusega alustamise motiivide kohta Eestis

Muutuste hindamiseks erinevatel motiividel asutatud ettevõtete arvukuses peab omama ülevaadet kogu ettevõtete arvu muutustest. Viimastel aastatel on Eestis seoses majanduskriisiga üksikettevõtjate arv kahanenud (joonisel 2.1), palgatöötajatega ettevõtjate arv on jätkanud kasvu.



Joonis 2.1 Iseendale tööandjate arvu muutused (Statistikaamet, tööjõu-uuringu andmed)

Uute ettevõtete teket takistab ilmselt rahastamisvahendite kättesaadavuse probleem. Majandussurutise ajal finantseerimisprobleemid süvenevad (*The impact ... 2009: 6-8;*

Naude, MacGee 2009: 3), kuna vähenevad nii omavahendid kui rahastamisvõimalused läbi pankade (finantsasutused loobuvad riskantsemate projektide rahastamisest, intressimäärad kasvavad, ettevõtjate tagatise turuväärtus langeb). Ka Soome 1990. aastate alguse majandussurutise kogemused näitasid, et finantseerimisvahendite nappuse tingimustes iseendale tööandjate arv langes märgatavalt (*Financial Systems ..* 2003: 11).

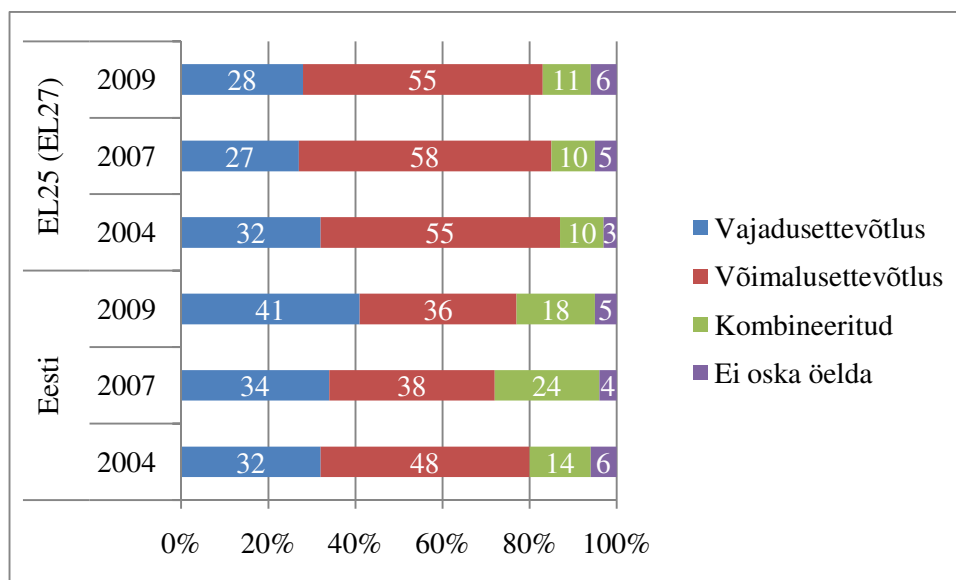
Vajadusettevõtluse teemat uute ettevõtete loomise kontekstis on siiani Eestis väga vähesel määral uuritud, mistõttu on seda kirjeldavad andmed ka piiratud. Saar ja Unt (2006) on analüüsinud vajadusettevõtlust Eestis postsotsialistliku maa kontekstis. Nende järeldused puudutavad aga eelkõige iseseisvumisjärgset perioodi, üleminekuaja ja erastamise mõjusid alustavale ettevõtlusele.

Ainsad kvantitatiivsed andmed pärinevad küsitlusandmetele tuginevatest Eurobaromeetri uuringutest. Eesti kohta olemasolevad andmed kajastavad aastaid 2004, 2007 ja 2009. Eestis on neil aastatel vajadusettevõtluse osakaal pidevalt kasvanud (joonis 2.2).<sup>3</sup> 2007.a. Eurobaromeetri uuringust (*Entrepreneurship Survey ... 2007*) ilmnes, et Eestis on Euroopa Liidu kõrgeim ettevõtlikkuse määr,<sup>4</sup> kuid iseendale tööandjaks hakatakse valdavalt olude sunnil. Võimalusettevõtjate osakaal kõigist ettevõtjatest oli Eestis 2007.a. Kreeka järel Euroopa Liidu madalaim ning 2009.a. juba kõige madalam (*Entrepreneurship in ... 2009*: 68).

---

<sup>3</sup> Tegemist on rahvastikuküsitluse andmetega. Konkreetselt ettevõtlusega alustamise motiive küsiti vaid neilt, kes hetkel käivitasid ettevõtet, kel oli juba tegutsev ettevõtte või kes olid kunagi käivitanud ettevõtte.

<sup>4</sup> Ettevõtlikkuse määra defineeritakse kui vastajate osakaalu, kes on kunagi käivitanud ettevõtte, mis tegutseb siiani või kes vastamise ajal tegeles ettevõtte käivitamisega.



Joonis 2.2 (*Entrepreneurship...* 2004: 36; *Entrepreneurship Survey...* 2007: 74; *Entrepreneurship in ...* 2009: 68).

Teine peamine rahvusvaheline allikas vajadusettevõtluse osakaalu kohta on üleilmne ettevõtlikkuse monitor (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*). Eesti küll selles uuringus ei osale, kuid teatud mõõndustega võib Läti andmete põhjal teha järeldusi ka Eesti olukorra kohta. Selgub, et kuigi vajadusettevõtjate osakaal on Lätis neil andmetel pisut madalam kui Eurobaromeetri uuringust ilmnes, siis vajadusettevõtluse osakaalu kasv viimasel ajal on märgatav. Lätis on vajadusettevõtluse osakaal seoses majanduslangusega järsult tõusnud, moodustades 2007.a. 15%, 2008.a. 21% ja 2009.a. 32% (Rastrigina 2008: 9, Bosma, Levie 2010: 21). Eurobaromeetri andmetel oli vajadusettevõtluse osakaal Lätis 2004.a. 29%, 2007.a. 21% ja 2009.a. 31%, mis kinnitab andmete usaldusväärsust, kuna erinevate allikate tulemused on väga sarnased.

Kokkuvõttes võib öelda, et vajadusettevõtete osakaal on Eestis ilmselt ligikaudu 40%. Näitaja on kõrgem, kui teistes riikides ning kasvutrendil, mis kinnitab ka nende ettevõtete eripärade uurimise olulisust ja päevakohasust.

## 2.2 Ettevõtlusega tegelemise motiivide analüüsi metoodika

### 2.2.1 Ülevaade veebiküsitluse läbiviimisest

Varasemad vajadus- ja võimalusettevõtjaid eristavad uuringud on kasutanud väga erinevaid andmeallikaid:

- 1) Üleilmse ettevõtlikkuse monitori (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*) andmed (nt Koellinger, Thurik 2009). See on ettevõtlikkuse teemasid käsitlev rahvastikuküsitlus, mille raames ettevõtlusega alustanutelt küsitakse küsimusi nende ettevõtte käivitamise peamiste motiivide kohta (soov ärivõimalus ära kasutada/muude tööalaste väljavaadete puudumine, kas olulisem on ettevõtlusega kaasnev iseseisvus ja sissetulekute kasv või võimalus sissetulekud säilitada).
- 2) Euroopa Komisjoni tellimusel läbiviidava ja samuti ettevõtlikkuse teemasid käsitlevate Eurobaromeetri uuringute andmed (Verheul *et al.* 2010), mis sarnaselt GEM uuringule on rahvastikuküsitlus. Vajadus- ja võimalusettevõtjad defineeritakse lihtsa küsimusega selle kohta, kas ettevõtte käivitati pigem lähtuvalt vajadusest või võimalusest.
- 3) Mõnel juhul on läbiviidud ka originaaluuringud. Nt Soomes (Kautonen, Palmroos 2009) küsitleti hiljuti ettevõtte äriregistris registreeritud ettevõtteid, kelle hulgast moodustati esinduslik valim. Ka nimetatud uuringu puhul hinnati vajadus- ja võimalusettevõtted sarnaselt GEM uuringule, kuid vajadusi ja võimalusi motiividena hinnati 7-palli skaalal, mis tähendab, et konkreetseid grupe ei moodustatud. Saksamaal (Block, Koellinger 2008) küsitleti alustavatele ettevõtjatele mõeldud ajalehe tellijaid.
- 4) Pikaajaliste leibkonna uuringute andmed (nt Block, Wagner 2010). Sel juhul vaadatakse just iseendale tööandjate gruppi ning vajadusettevõtted defineeritakse kui ettevõtjad, kes enne ettevõtte käivitamist olid palgatöötajad, loobusid tööst mitte vabatahtlikult (vallandamine, koondamine) ning uut tööd ei leidnud.
- 5) Kvalitatiivsed andmed, mille kogumiseks on kasutatud intervjuusid (Granger 1995; Williams 2008) või eluloointervjuusid (Hytti 2003).

Käesolev uuring tugineb peamiselt veebiküsitluse andmetel, mis viidi ettevõtlusega alustanute seas läbi 2010.a. märtsis-aprillis. Küsitluse sihtgrupiks valiti 2008.a. või 2009.a. I poolaastal Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest (EAS) või Töötukassast ettevõtlusega alustamiseks (EASist ka kasvutoetust) toetust saanud ettevõtted. Selline ajaperspektiiv võimaldab ühest küljest ettevõtte käivitamise protsessile teatud määral juba hinnanguid anda ja teisalt mäletatakse veel selgelt ettevõtlusega alustamise motiive ja probleeme. Lisaks sooviti küsitleda just majanduskriisi tingimustes ettevõtlusega alustanud, mis võimaldab tähelepanu pöörata just kasvavale vajadusettevõtlusele.

Toetustsaanud ettevõtted valiti sihtgrupiks mitmel põhjusel. Alternatiivselt oleks võinud kasutada Äriregistri andmebaasi andmeid registreeritud ettevõtete kohta, kuid see oleks osutunud väga kulukaks ja teiseks sisaldab see andmebaas ka palju käesoleva uuringu sihtgrupist väljajäävaid ettevõtteid. Need on ettevõtted, kes registreerivad end ümber, et kasutada teist juriidilist vormi (nt FIE OÜ-ks) või ettevõtted, kes ei plaanigi aktiivselt kohe tegutsema hakata või uued ettevõtted, mis jätkavad juba tegutseva ettevõtte tegevusi (võlakooormuse teemad) jne. Toetust saanud ettevõtete puhul on tegemist tõsiste ettevõtete käivitajatega ja kontrollitult äsja alustanud ettevõtetega. Tuleb aga arvestada, et toetatud ettevõtteid uurides ei kajasta tulemused ilmingimata kõiki ettevõtlusega alustajaid Eestis, nt vajadusettevõtjate proportsiooni osas. See on tingitud suhteliselt kõrgetest nõudmistest toetuse saajatele, mistõttu nõrgemad projektid võivad jääda toetuseta või ei hakata toetust taotlemagi. Väga tugevad alustavad ettevõtted ei pruugi aga toetust taotleda, kuna leiavad rahastamisvõimalused mujalt kiiremini ja väiksema administratiivse koormusega. Seega aitavad toetusesaajatele seatud nõuded kirjeldada uuritavaid ettevõtteid, mistõttu on peamised tingimused järgnevalt välja toodud.

Töötukassast saavad ettevõtlusega alustamise toetust taotleda registreeritud töötud mahus kuni 70 000 krooni, kusjuures omafinantseeringu nõue puudub (Kvalifitseeritud tööjõu ... 2007b: 27). EAS toetab alustavaid ettevõtteid mahus kuni 100 000 ja eeldatakse omafinantseeringut 20% (Alustava ettevõtja ... 2009). Eelistatakse suure ekspordipotentsiaaliga ja innovatiivseid ettevõtteid, kelle tooted või teenused on kõrge lisandväärtusega. EAS ei toetanud 2008.a. lõpuni Tallinna ettevõtteid.

Vajadus- ja võimalusettevõtjate erinevuste analüüsimine eeldab, et valimisse satub piisavalt palju mõlema grupi ettevõtjaid. Kuna Töötukassa ja EAS toetavad erinevaid alustavate ettevõtjate sihtgruppe, esimene registreeritud töötuid ja teine eelkõige kasvuambitsioonidega ettevõtteid (sõltumata toetuse saaja tööhõive staatusest), mistõttu võiks oletada, et üks fond toetab pigem vajadus- ja teine võimalusettevõtjaid. Kui aga meetmete eesmärke lugeda, ilmneb, et nii EASi kui Töötukassa toetuse eesmärgid kajastavad soovi aidata kaasa jätkusuutlike ettevõtete tekkele:

- EASi meetme eesmärk: „Starditoetuse eesmärgiks on jätkusuutliku arenguprognosis väikeettevõtjate tekke soodustamine ja ellujäämisevõimaluste parandamine vähendades finantseerimisvõimaluste kättesaadavuse takistusi“ (Alustava ettevõtja ... 2009).
- Kui kvalifitseeritud tööjõu pakkumise suurendamise kava üldeesmärgid on „tööhõive suurendamine, tööpuuduse ja mitteaktiivsuse vähenemine ning tööturuteenuste kättesaadavuse ja kvaliteedi tõstmine“ (Kvalifitseeritud tööjõu ... 2007a: 6), siis ettevõtlusega alustamise toetuse puhul räägitakse erinevatest tegevustest (lisaks rahalisele toetusele nõustamine ja täiendkoolitus) „tagamaks toetuse abil loodavate ettevõtete edenemist ja jätkusuutlikkust“ (Kvalifitseeritud tööjõu ... 2007a: 9).

Lisaks võivad töötud taotleda toetust ka EASist. Seega on selge, et ettevõtted ei pruugi jaguneda vajadus- ja võimalusettevõtjateks toetusfondide põhiselt, aga mõlemast fondist toetustsaanute kaasamine andis põhjust loota nii vajadus- kui võimalusettevõtjate valimisse sattumist.

Siiani informatsioon selle kohta, kas toetatakse pigem vajadus- või võimalusettevõtjaid, puudus. Ainsaks indikatsiooniks on EASi stardiabi mõjude hindamise uuringu ettevõtlusega alustamise põhjuseid puudutav küsimus. 16,8% veebiküsitlusele vastanutest tõi peamise ettevõtlusega alustamise ajendina välja sobiva töökoha puudumise elukoha läheduses (Kuusk 2007: 24). Vastavat alustajate gruppi mõjude hindamise käigus eraldi ei analüüsitud, aga osakaal annab käesoleva uuringu jaoks võrdlusvõimaluse.

Toetusesaajaid oli vaatlusalusel perioodil kokku 402. Palveid küsimustikule vastamiseks saadeti välja 401. 15 kirja ei jõudnud kohale ja nende taotlejate õigeid e-posti aadresse ei suudetud ka tuvastada. Seega said 386 ettevõtjat kutse ja neist 124 täitis küsimustiku, mis tähendab, et vastamise protsendiks kujunes 32,1%. Täpne statistika toetusi jagavate asutuste lõikes on toodud tabelis 2.1. EASi klientide madalama vastamisprotsendi taga võib olla asjaolu, et tegemist oli sageli suuremate ettevõtetega ning kontaktaadressiks ettevõtte üldine e-posti aadress, mida sageli ei loe ettevõtte juht ja info ei pruugi piisavalt kiiresti edasi jõuda. Töötukassa klientide puhul läksid kutsed enamjaolt ettevõtja enda isiklikule e-posti aadressile.

**Tabel 2.1.** Uuringus osalemist kajastav statistika

Näitaja	EAS	Töötukassa	Kokku
Toetustsaanute arv	220	182	402
Meiliaadress puudus	1		1
Väljasaadetud kutseid	219	182	401
Kirjad ei läinud kohale	8	7	15
Kohale jõudnud kutsed	211	175	386
Vastused	56	68	124
Vastanute %	26,5	38,9	32,1

Allikas: veebiküsitluse andmed, autori arvutused.

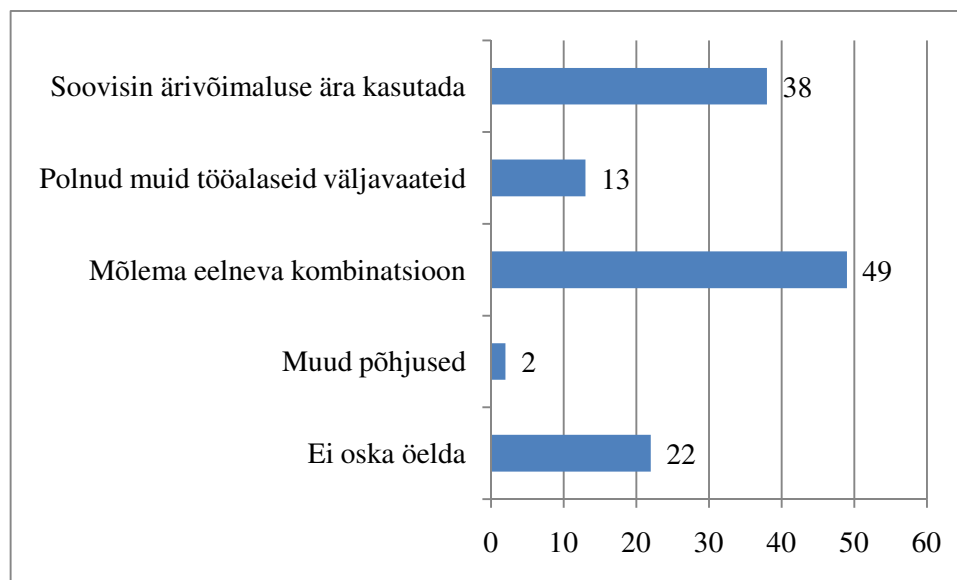
Tuleb täpsustada, et EASi puhul olid valimis kahest teatud määral erineva sihtgrupiga alammeetmest (starditoetus, kasvutoetus) toetustsaanud. Starditoetuse saajad on vähem kui 12 kuud tegutsenud alustavad ettevõtted ning toetuse maksimaalne maht 100 000 (lisandub minimaalselt 20% omafinantseeringut). Kasvutoetuse saajad on seevastu kuni 36 kuud tegutsenud ning eeldatakse 20%-list ekspordi kasvu ning 30%-list müügitulu kasvu (saavutades vähemalt 2-miljonilise mahu) hiljemalt teisel majandusaastal peale projekti lõppu.

Küsitluse andmete põhianalüüs teostati statistikaprogrammiga STATA 9. Kirjeldava analüüsi põhilise meetodina kasutatakse sagedustabeleid ja protsentarvutusi. Tulemuste analüüsimiseks ja rühmadevaheliste erinevuste kontrolliks kasutatakse F-statistikut (Newbold *et al.* 2003: 305-312, 350-358). Pidevate muutujate korral võrreldakse

keskväärtuste grupierinevusi t-testi abil (Sealsamas 334-345). Kolmogorov-Smirnov testiga kontrolliti normaaljaotust ning selle puudumisel kasutati t-testi asemel Mann-Whitney testi (Sealsamas 543-547). Tulemuste erinevust, mille puhul  $p < 0,05$ , hinnatakse statistiliselt oluliseks. Andmeid analüüsitakse peamiselt gruppide lõikes. Kui grupe on rohkem kui kaks, kasutati mõnel juhul seoste olemasolu kontrollimisel ka Kruskal-Wallise teste (Sealsamas 594-596).

### 2.2.2 Küsitlute grupeerimine vajadus- ja võimalusettevõtjateks

Ettevõtjate gruppide eristamiseks küsiti üleilmse ettevõtlikkuse monitori (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*) vastavat küsimust aluseks võttes (Hunt *et al.* 2005: 19-22), mis motiveeris ettevõtlusega alustama (vt küsimustikku lisas 1). Neid, kes lähtusid peamiselt soovist avanenud ärivõimalus ära kasutada, defineeritakse kui võimalusettevõtjaid ja neid, kellel polnud muid tööalaseid väljavaateid kui vajadusettevõtjaid. Joonisel 2.3 on toodud vastajate jagunemine. Ilmneb, et üle poolte ei grupeerunud selgelt kumbagi gruppi.



**Joonis 2.3.** Ettevõtlusega alustamise motiivid (veebiküsitluse andmed,  $n=124$ )

Oma vastuseid oli võimalik ka täpsustada vabas vormis. Võimalust kasutas 24 vastanut. Nende vastuste põhjal klassifitseeriti veel 13 „ei oska öelda“ vastanud ettevõtet järgmiselt ümber:

- kolm defineeriti kui vajadusettevõtjaid, kuna ettevõtlusega tegeleti töö ja sissetulekute tagamiseks või palgatöö tingimuste sobimatuse tõttu (töö- ja pereelu ühildamise probleemid, tervislikud põhjused);
- võimalusettevõtjateks grupeeriti veel 10, kes soovisid enam teenida, eelistasid suuremat iseseisvust, tahtsid oma ideed või avanenud ärivõimalust realiseerida.

Neilt, kes vastasid, et soovisid eelkõige ärivõimalust kasutada või mainisid pakutud variantide kombinatsiooni, küsiti edasi (taas sarnaselt GEM uuringule), kas ärivõimalust ära kasutama asuti peamiselt soovist saavutada ettevõtlusega kaasnev iseseisvus, teenida senisest enam või säilitada sissetulekud. Need, kes soovisid peamiselt säilitada sissetulekud, grupeeriti ümber vajadusettevõtjateks (kokku 14, neist 5 enne võimalusettevõtjad ja 9 kombineeritud põhustel). Kes aga väärtustasid ettevõtlusega kaasnevat iseseisvust, grupeeriti võimalusettevõtjaiks (kokku 35 ettevõtet, kes enne olid nõ kombineeritud motiividega ettevõtete grupis). Kuigi kolmanda variandina pakutud enam teenimise soov viitab teooria põhjal võimalusettevõtlusele, võib tänastes majandustingimustes tähendada see ka võrreldes töötu olemisega enam teenimist, mistõttu selle variandi valinud jäeti ümber kvalifitseerimata. Kokkuvõttes tekkis järgmine jaotus: 78 vajadusettevõtjat, 30 võimalusettevõtjat ning 16 selgelt defineeritava ehk kombineeritud motiividega ettevõtjat.

### **2.2.3 Ettevõtlustegevusega rahulolu hindamine**

Tööeluga rahulolu defineeritakse lähtudes Kautoneni ja Palmroosi (2009) uuringust, mille kohaselt oma tööeluga ei ole rahul need ettevõtjad, kes eelistaksid võimaluse korral pöörduda tagasi palgatööle. Ka Granger *et al.* (1995: 506-507) nimetavad neid „põgenikeks“ (*refugees*).

Lisaks küsiti sarnaselt Blockile ja Koellingerile (2008: 6), kas senist ettevõtte alustamise protsessi hinnatakse edukaks või mitte. Block ja Koellinger tõlgendasid seda samuti kui rahulolu ettevõtlustegevusega.

Rahulolu tagamaade hindamiseks testiti, kas ja mil määral mõjutavad seda rahalised ja mitterahalised tegurid. Eeskujuks võeti Blocki ja Koellingeri (2008: 23) küsimus ja paluti vastajatel hinnata 5-palli skaalal, mil määral on ettevõtlustegevusele iseloomulik loovus, iseseisvus, tööaja paindlikkus, võimalus oma oskusi ja võimeid ära kasutada, kindlustunne ning kõrge sissetulekute tase. Kautonen ja Palmroos (2009) püstitasid küsimused natuke teisiti, kuid sisuliselt sarnaselt ning jagasid tegurid kaheks: materiaalsed tööeluga seonduvad aspektid (sissetulekute tase, sissetulekute regulaarsus, kindlustunne elatise mõttes) ning mittemateriaalsed aspektid (töö väärikus, iseseisvus, töö sisu, võimalus oma oskusi arendada). Käesolevas uuringus on mittemateriaalsete aspektide alla koondatud hinnangud loovusele, tööalasele iseseisvusele, tööaja paindlikkusele ning võimalusele oma oskusi ja võimeid hästi ära kasutada. Materiaalsete aspektide alla koondati hinnangud kindlustundele ja sissetulekutele.

Klasteranalüüsi abil grupeeriti ettevõtted rahulolu mõjutavate tegurite põhjal gruppidesse. Kasutati kolme muutujat: ettevõtlusega alustamise motiivid (vajadus-, võimalus- ja kombineeritud motiividega ettevõtlus), ettevõtlustegevust iseloomustavad materiaalsed (sissetulekutele ja kindlustundele 5-palli skaalal antud vastuste keskmine) ja mittemateriaalsed (loovusele, iseseisvusele, tööaja paindlikkusele, võimalusele oma oskusi ja võimeid hästi ära kasutada 5-palli skaalal antud vastuste keskmine) aspektid. Vastavalt kirjanduses soovitatule (Tan *et al.* 2005: 533) testiti muutujate omavahelist korrelatsiooni ja prooviti erinevaid klasteranalüüsi tehnikaid. Kuigi näitajate omavaheline korrelatsioon oli nõrk, oli mõnel juhul teatud korreleeruvust märgata (tabel 2.2).

**Tabel 2.2.** Korrelatsioonimaatriksid (n=115)

	Ettevõtlusega alustamise motiivid (kasvab vajadusettevõtluse suunas)	Mitte-materiaalsed aspektid
Mittemateriaalsed aspektid	0,15	
Materiaalsed aspektid (raha ja kindlustunne)	-0,24	0,29*

\* - olulisuseni vool 0,01 statistiliselt olulised (Spearmani kordaja)

Kasutades erinevad hierarhilise klasteranalüüsi meetodeid (Wardi, keskmise seose ja kaalutud keskmise seose meetodid) ning sarnasuse mõõte (Euclidean, Euclidean ruut ja *City-block* distantse mõõt) leiti, et optimaalne klastrite arv on kolm kuni neli. Järeldus optimaalse klastrite arvu kohta tehti kasutades Calinski/Harabasz'i (CH) ja Duda/Hart'i (DH) otsustamiskriteeriume. Seejärel testiti ka mittehierarhilist klasteranalüüsi (*K-means*) erinevate sarnasuse mõõtudega. Kuna hierarhiline analüüs viitas kolmele kuni neljale klastrile ja ka sisulise tõlgendamise mõttes oleks suurem klastrite arv raskestiseletatav, testiti mittehierarhilist klasteranalüüsi klastrite arvudega kaks kuni neli. Testitulemused (Calinski/Harabasz pseudo-F statistik) näitasid, et sobiv klastrite arv on kolm. Lõplik analüüs teostati mittehierarhilise klasteranalüüsi põhjal, kasutades Euclidean ruudu sarnasuse mõõtu (teised sarnasuse mõõdud andsid väga sarnaseid tulemusi). Andmeanalüüs teostati andetöötlusprogrammis Stata 9.2. Tulemuste profüleerimisetapil kasutati klasteranalüüsist välja jäänud tegureid (nt hinnangud edukusele) ja vaadati, kas tekkivad seosed on loogilised ja sisukad. Tulemused on esitatud ptk 2.3.3.

#### **2.2.4 Intervjuude planeerimine ja läbiviimine**

Veebiküsitluse andmete sisukama tõlgendamise huvides viidi juunis 2010.a. lisaks veebiküsitlusele kaheksa küsitluses osalenud ettevõtjaga läbi ka intervjuud. Intervjueeritavad valiti lähtudes küsitluses antud vastustest, püüdes kaasata nii tüüpilisemaid kui eripärasemaid juhtumeid. Kaasati nii erinevate motiividega ettevõtjaid, ettevõtlustegevusega jätkata soovijaid kui palgatööd eelistajaid, eelnevalt

töötu kogemusega ja ka ilma selle kogemusest vastajaid, erinevatest toetusfondist toetust saanud ning erineva eelneva ettevõtluskogemusega inimesi. Kõik küsitletud jätkasid vähemal või suuremal määral ettevõtlustegevust. Täpsemalt on intervjuueeritud ettevõtteid kirjeldatud tabelis 2.3.

**Tabel 2.3.** Intervjuueeritud ettevõtjad olulisemate veebiküsitluses antud vastuste põhjal

Näitaja		Intervjuueeritu number							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Töötus	Enne ettevõtlust töötü	x	x	x	x		x		x
	Ei olnud töötü					x		x	
Toetuse allikas	Sai toetust EASist				x	x		x	
	Sai toetust Töötukassast	x	x	x			x		x
Tegutsemise alustamise aeg	2008				x	x		x	x
	2009	x	x	x			x		
Eelnev ettevõtluskogemus	Puudub		x			x	x		
	Oli enne ettevõtja				x			x	
	On olnud ettevõtte juht				x				
	On osalenud ettevõtte loomisel	x		x	x			x	x
Alustamise motiivid	Vajadusettevõtja	x		x	x	x			
	Võimalusettevõtja							x	x
	Kombineeritud		x				x		
Soov jätkata ettevõtlusega	Soovib jätkata ettevõtlusega			x	x	x	x		
	Eelistaks asuda palgatööl		x					x	x
	Ei oska öelda	x							

Intervjuueeritud ettevõtjaist asusid kaks Tallinnas, üks Lääne-Virumaal, üks Tartus, kolm Tartumaal ja üks Harjumaal. Tegevusvaldkondadeks olid kahel juhul mööblitootmine (üks neist tegi pigem käsitsi disainmööblit), ühel juhul käsitöö, kahel juhul inseneritehniline, ühel juhul lastehoiu teenus, kahel juhul raamatupidamine. Lisas 2 on toodud intervjuueeritute lühikesed kirjeldused, mis kajastavad ka ettevõtte käivitamise motiive. Intervjuueeritavatele on viitamise lihtsustamiseks pandud nimed (Tööstur, Endine riigiametnik, Nišsettevõtja, Iseotsustaja, Prooviettevõtja, Üksi tegutseja, Investeerija, Kombineerija).

Intervjueeritavatele saadeti intervjuu teemad ette, milleks olid:

- ettevõtlustegevusega alustamise motiivid ja mõjutajad;
- senised kogemused, üllatused, õppetunnid;
- riigi toe roll ettevõtte käivitamisel;
- rahulolu senise ettevõtlustegevusega;
- edaspidised plaanid ning tegurid, mis mõjutavad otsust ettevõtlusega jätkata.

Intervjuu käigus paluti rääkida lugu, kuidas intervjueeritavast sai ettevõtja ja kirjeldada seniseid kogemusi, küsides vajadusel täpsustavaid küsimusi. Seega oli lähtudes Laheranna (2008) toodud intervjuutüüpide kirjeldusest tegemist poolstruktureeritud ja mõnel juhul pigem narratiivintervjuu tüüpi intervjuudega. Kõik intervjuud transkribeeriti.

Tuleb välja tuua ka võimalikud probleemid, millega peab tulemusi analüüsides arvestama. Intervjueeritud ei ole ühtegi juba tegevuse lõpetanud ettevõtjat, kelle kogemus oleks ehk tegevust jätkavatest ettevõtjatest erinev olnud. Teiseks piiras intervjueeritavate valikut kontaktandmete puudumine (Töötukassa saatis veebiküsitluses osalemise kutsed ise välja). Veebiküsitluses paluti vastajatel jätta kontaktandmed, kui vastaja on nõus täiendava intervjuuga. Kontaktid jättis 44 vastajat (36%), kellest kõik ei olnud huvipakkuvad, mõned ei vastanud kirjadele ning mõned asusid saartel ja muudes kaugemates piirkondades, kuhu autoril polnud võimalik minna. Need asjaolud piirasid intervjueeritavate valikut. Kolmandaks on selge, et kuigi uuritavate puhul ei olnud ettevõtlusega alustamisest möödunud enam kui aasta või kaks, kirjeldasid vastajad minevikumotiive olevikus ehk vahepealsed kogemused võivad olla mõjutanud mineviku motiivide tajumist. Sama kriitika kehtib ka veebiküsitlusele.

## 2.3 Ettevõtlusega alustamise motiivid ning nende muutumine

### 2.3.1 Erinevate motiividega ettevõtete eripärad

Küsitluse tulemusena eristusid ettevõtte käivitamise motiivide põhjal kolm gruppi (vt täpsemalt ptk 2.2.1): 30 (24%) vajadusettevõtjat, 78 (63%) võimalusettevõtjat ning 16 (13%) kombineeritud motiividega ettevõtjat. Võrreldes Eurobaromeetri andmetega (ptk 2.1) on vajadusettevõtteid vähem ja võimalusettevõtjaid enam kui üldkogumis.<sup>5</sup> Osaliselt võib olla see tingitud asjaolust, et küsitleti üksnes riigi poolt toetust saanud, kelle äriplaanid olid teatud kvaliteedikontrolli läbinud.

Järgnevalt uuriti, kas võimalusettevõtjate iseloomulikud jooned on kooskõlas kirjanduse ülevaates (ptk 1) tooduga. Ilmnes, et statistiliselt oluliseks osutusid erinevused vaid ettevõtluse planeerimise perioodi pikkuse ja toetusfondi osas (tabel 2.4).

---

<sup>5</sup> Eurobaromeetri uuringu kohaselt oli 2009.a. Eestis vajadusettevõtjaid 41%, võimalusettevõtjaid 36% ja kombineeritud motiividega ettevõtjaid 18%. Samas kaasati Eurobaromeetri uuringusse ka juba varem tegevust alustanud ettevõtjaid, mistõttu andmed pole üks-ühele võrreldavad.

**Tabel 2.4. Ettevõtjate karakteristikud motiivide põhjal loodud gruppide lõikes**

Näitaja	Võimalus- ettevõtja	Kombineeritud motiivid	Vajadus- ettevõtja
	%		
Sugu (p=0,415)			
Naine	49	31	40
Mees	51	69	60
Töötus (p=0,188)			
Oli töötu	47	31	60
Ei olnud töötu	53	69	40
Haridus (p=0,322)			
Põhiharidus	1		3
Keskharidus	58	38	50
Kõrgharidus	38	56	37
Magistrikraad	3	6	10
Ettevõtluskogemus (p=0,59)			
Puudus	62	69	53
Oli olemas	38	31	47
Ettevõtluse planeerimise periood (p=0,047)*			
Alla aasta	46	27	69
Paar aastat	31	53	24
Rohkem kui paar aastat	23	20	7
Valdkonna kogemus (p=0,29)			
Jah	46	44	47
Teatud määral	28	25	43
Ei	26	31	10
Toetusfond (p=0,019)*			
EAS	47	69	27
Töötukassa	53	31	73

Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=124), autori arvutused.

\* - statistiliselt oluline seos olulisusenivool 0,05 (Fisheri test).

Tulemused olid järgmised:

1. **Sugu** ettevõtete jaotust vajadus- ja võimalusettevõtjaiks ei mõjuta, nii vajadus- kui võimalusettevõtjate hulgas oli mehi ja naisi enam-vähem võrdselt.
2. 37 (47%) võimalus- ja 18 (60%) vajadusettevõtjat olid enne ettevõtlusega alustamist nende enda sõnul **töötud**. Erinevus on olemas, aga mitte statistiliselt oluline.

3. Kirjandusega on kooskõlas fakt, et **vajadusettevõtjate haridustase ei ole ülejäänutest nõrgem**. Kõrgharidus või magistrikraad on 41% võimalusettevõtjaist ja 47% vajadusettevõtjaist.
4. Vastu ootusi ilmneb, et grupid ei erine ka varasema **ettevõtluskogemuse**<sup>6</sup> poolest. 38% võimalusettevõtjaist ja 47% vajadusettevõtjaist omavad eelnevaid ettevõtluskogemusi. See võib tähendada, et ettevõtluskogemusega inimesed pöörduvad olude sunnil kergemini uuesti ettevõtluse poole kui ülejäänud töötud.
5. Oluline vahe ilmnis oma ettevõtte asutamise plaanide tegemise perioodi pikkuse osas. 69% vajadusettevõtjaist olid **ettevõtlusega alustamist kaalunud lühikest aega** (alla aasta). Võimalusettevõtjate hulgas oli neid 46%.
6. Vajadusettevõtjad asusid ettevõtjana sagedamini tegutsema **alal**, mis oli seotud eelneva töökogemusega - 90% puhul oli valdkond vähemal või suuremal määral sama. Võimalusettevõtjate puhul oli nende osakaal 74%.
7. **Toetusi pakkuvate asutuste lõikes** olid erisused olulised ja oodatava suunaga - EASi klientide hulgas on vajadusettevõtjaid vähem (14%) kui Töötukassa klientide hulgas (32%).

Tegevusalade lõikes (vt lisa 3) on mõlema grupi jaoks populaarseim valdkond kutsealane tegevus (kunst, muusika, meelelahutus, raamatupidamine, jne). Kui võimalusettevõtjate hulgas on ka tootmis- ning kaubandusettevõtteid, siis vajadusettevõtjate hulgas peaaegu mitte.

Kõige üllatavam on fakt, et töötuid on suhteliselt palju mõlemas grupis. Tuleb mainida, et ennast sai nimetada töötuks ka kombinatsioonis kas palgatöö, ettevõtluse või muu tööhõive seisundiga (kokku oli selliseid töötuid 27% kõigist töötutest). Lisaks tuleb arvestada majanduskriisi mõjuga. Ettevõtlusega alustamise motiive kirjeldavatest avatud vastustest ilmnis, et mitme vastaja jaoks osutus töötuks jäämine viimaseks ja otsustavaks ajendiks teostada kaua plaanitud idee alustada oma ettevõttega.

---

<sup>6</sup> Ettevõtluskogemus hõlmab neid, kes on kunagi varem ettevõtteid käivitanud ja/või olid enne käesoleva ettevõtte käivitamist samuti ettevõtjad või ettevõtte juhid.

Sama kinnitasid ka intervjuude tulemused. Lisas 2 on toodud intervjueeritute lühikesed kirjeldused, mis kajastavad ka ettevõtte käivitamise motiive. Peaaegu kõik intervjueeritud olid enne ettevõtte käivitamist töötud, aga samas olid omakorda peaaegu kõik neist juba enne töötuks jäämist ettevõtte asutamise peale mõelnud. Nüüd töö kaotades ei otsinud nad uut tööd, vaid töötustaatuse suhteliselt varajases faasis asusid tegutsema ettevõtte loomise nimel. Üks neist oli töötü omal valikul – palgatööst loobuti just oma ettevõtte käivitamise ettevalmistamiseks. Selliste ettevõtjate puhul ei saa öelda, et tegemist oleks olnud pealesunnitud valikuga (kuigi definitsiooni järgi olid nad sageli vajadusettevõtted või kombineeritud motiividega ettevõtted), vaid tegelikult viidi ellu oma unistust. Töötuks jäämine andis tõuke teha seda just sel ajahetkel.

*Ei saa nagu öelda, et üks hommik ma ärkasin üles ja hakkasin ettevõtjaks. Pigem elukäik, töökäik viis mind sinna. Protsessis oli see pikalt, aga otsus sai siis /töötuks jäädes, autori märkus/ tehtud. (Iseotsustaja)*

*Juba varem mingites jutuajamistes oli avaldatud imetust, et mida sina siin passid, et miks sa ise midagi ei tee, et miks sa ise oma mõtteid ei realiseeri. Võtsin siis aega, et ega see asi nagu välk ja pauk ei käi. /.../ Kogu selle tegevuse käigus /palgatöö, autori märkus/ olin juba ettevalmistusi teinud /kuni koondamiseni, autori märkus/. (Nišsettevõtja)*

Seega ei ole tegemist puhtalt vajadusettevõtlusega, vaid siiski kombineeritud motiividega ettevõtlusega, mis seab kahtluse alla ka ülejäänud vajadusettevõtete klassifitseerimise õigsuse. Võimalusena ei näinud küll intervjueeritud ettevõtjad sageli mitte niivõrd enam teenida võrreldes palgatööga, vaid võimalust iseendale töötada ning ennast realiseerida, mis on kooskõlas protseduurilise kasulikkuse teooriaga (ptk 1.2).

Defineerimisraskused võivad osaliselt olla iseloomulikud majanduslanguse tingimustele. Smallbone, Welter (2003) näitasid, et üleminekuriikides oli väga hea haridusega inimestel raske leida rahuldustpakkuvat ja samas vastuvõetaval moel tasustatud tööd, mistõttu mitmed neist alustasid ise ettevõtlustegevust. Ka mitmed intervjueeritustest oleks pidanud uue töö leidmisel ilmselt kasvõi ajutiselt töö sobivuse

osas kompromisse tegema, millele eelistati ettevõtlust, kuna see pakkus paremaid eneserealiseerimise võimalusi. Samas ei näinud ükski intervjuueeritud võimalus- ega kombineeritud motiividega ettevõtetest ettevõtlustegevust oma elus ajutisena, mis viitab taas pigem võimalus- kui vajadusettevõtlusele.

Tabelisse 2.5 on koondatud intervjuueeritute klassifikatsioonid veebiküsitluse põhjal ning seejärel intervjuu põhjal tehtud ümberklassifitseerimised. Ilmneb, et algne grupp jäi muutumatuks kahel juhul. Neli vajadusettevõtjat olid realselt kombineeritud motiividega, üks võimalusettevõtja kombineeritud motiividega ning üks algselt kombineeritud motiividega ettevõtja realselt võimalusettevõtja. Tuleb nõustuda varem tehtud kriitikaga (ptk 1.1.3) ettevõtjate jaotamisele vajadus- ja võimalusettevõtjaiks just klassifitseerimisprobleemide tõttu.

Sarnaselt Scoari (2010: 57-79) ettevõtjate jaotusele elatus- ja transformatsiooniettevõtjateks, uuriti, kas tegemist on üksnes endale tööandmisega või suuremate kasvuplaanidega ettevõtetega. Ilmneb, et kuus intervjuueeritud on üksikettevõtjad ja viis neist ilma kasvuambitsioonideta.

**Tabel 2.5.** Intervjuueeritute klassifitseerimine ettevõtlusega alustamise motiivide põhjal

	<b>Grupp veebiküsitluse põhjal</b>	<b>Grupp intervjuu põhjal</b>	<b>Üksikettevõtja või tööandja</b>
<b>Tööstur</b>	Vajadusettevõtja	Kombineeritud motiivid	Arvestatav tööandja
<b>Endine riigiametnik</b>	Vajadusettevõtja	Kombineeritud motiivid	Üksikettevõtja, ei kasva
<b>Nišsettevõtja</b>	Vajadusettevõtja	Kombineeritud motiivid	Üksikettevõtja, oluliselt ei kasva
<b>Iseotsustaja</b>	Vajadusettevõtja	Kombineeritud motiivid	Üksikettevõtja, ei kasva
<b>Prooviettevõtja</b>	Kombineeritud motiivid	Kombineeritud motiivid	Üksikettevõtja, kasvuambitsioon olemas
<b>Üksi tegutseja</b>	Kombineeritud motiivid	Võimalusettevõtja	Üksikettevõtja, ei kasva
<b>Investeerija</b>	Võimalusettevõtja	Võimalusettevõtja	Arvestatav tööandja
<b>Kombineerija</b>	Võimalusettevõtja	Kombineeritud motiivid	Üksikettevõtja, oluliselt ei kasva

Fakt, et vajadusettevõtjad ei ole ettevõtte käivitamiseks sama pika perioodi jooksul valmistunud kui võimalusettevõtjad, kes valivad ettevõtte käivitamise aja ise, võib tähendada, et vajadusettevõtjate ettevalmistuses on lüngad, mis mõjutavad hiljem ka tulemusi. Block, Wagner (2010: 156-158, 166) näitasid, et vajadusettevõtjad ei ole võrreldavalt võimalusettevõtjatega saanud koguda informatsiooni ja kogemusi ega liituda kasulike sotsiaalsete võrgustikega. Käesoleva uuringu raames intervjueritud vajadusettevõtjad asusid tegutsema kas oma eelmise töö, pikaajalise hobi või huviala valdkonnas. Selles mõttes ei saa öelda, et vajadusettevõtjatel oleks valdkondlik ettevalmistus võrreldes võimalusettevõtjatega nõrgem olnud, mida näitas ka veebiküsitlus.

Mittevabatahtliku ajastatuse probleem väljendus pigem kohati ettevõtlusalase teadlikkuse ebapiisavuses ja investeerimisvahendite nappuses. Varasem ettevõtluskogemus puudus täiesti kahel intervjueritud ettevõtjal, teised olid tegutsenud ettevõtjana palgatöö kõrvalt või suurema grupi partneritega. Täisajaga üksi enda ettevõtte juhtimise kogemus puudus seitsmel kaheksast. Enamusel oli ettekujutus sellest, mis ettevõtlusega alustamine endaga kaasa toob, tänu varasemale palgatööle juhtivatel kohtadel teistes ettevõtetes siiski olemas. Kahel juhul ei olnud inimene aga oodatavast elumuutusest teadlik ning ootused olid liiga optimistlikud. Need kaks intervjueritud on ka ettevõtte käivitamisfaasis kõige suuremaid raskusi kogenud.

*See, et ettevõtjaks saada, see oli kindel soov, teada oli see, et see ei tule kergelt, aga et see on niiviisi tagurpidi keerand... (Endine riigiametnik)*

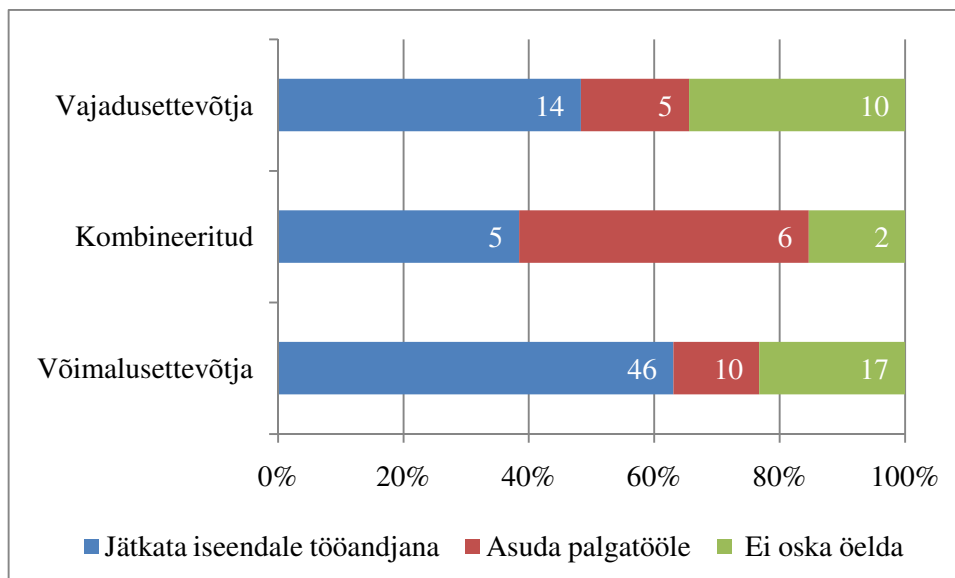
*Ettekujutust ettevõtlusest kui sellist ei olnud, et kui suur see töömaht tegelikult on alguses /.../ seda ettekujutust ei olnud. /.../ Kui sa pead nii järsku minema ühest kastist teise minema, siis see on šokk küll jah. /.../ Olekski kõrvale seda inimest vaja, kes illusioonid maha võtab ja siis selgeks teeb, et kas selle illusiooni taga ka ikka midagi on. (Prooviettevtja)*

Sellist enda ettevõtlusalase võimekuse ülehindamist on mitmed teadlased varem välja toonud (vt ptk 1.2.1) ja ilmselt tuleb sellega arvestada ka hiljem ettevõtlusalasele rahulolule antud hinnangute tõlgendamisel. Teisalt ei saa öelda, et ettevõtlusega tegelema asumine oleks paljudel juhtudel olnud läbimõttlemata ning ebarealistlikud ootused oleks olnud omased väga paljudele. Avatud vastusevõimalusega küsimusele üllatuste kohta, mida ettevõtlus kaasa on toonud, töid veebiküsitluses osalenud välja peamiselt majanduskriisi, muus osas ettevõtlus enamikele suuri üllatusi kaasa ei toonud.

Ettevõtlusega alustamise ajastuse ootamatusega seostuvad ka rahastamisprobleemid. Teatud määral oli algkapital kõigil intervjueeritutel olemas (mitmel muu hulgas koondamisrahade näol), kuid ebapiisavas koguses. Riigipoolne toetus oli kõigi intervjueeritute jaoks olulise ja poolte jaoks kriitilise tähtsusega. Sääste polnud antud ajahetkeks piisavalt kogunenud ning muid rahastamisallikaid oli ka raske leida. Nii kannatab väikse algkapitali tõttu ettevõtte käivitamise tempo ja ambitsioonikus ning ellujäämise tõenäosus. Üks intervjueeritustest oli intervjuu ajaks naasnud palgatööle, kuna ettevõtte ei võimaldanud ära elamist ning polnud sääste, mis oleks võimaldanud ettevõtte käivitamise perioodi üle elada.

### **2.3.2 Rahulolu ettevõtlustegevusega**

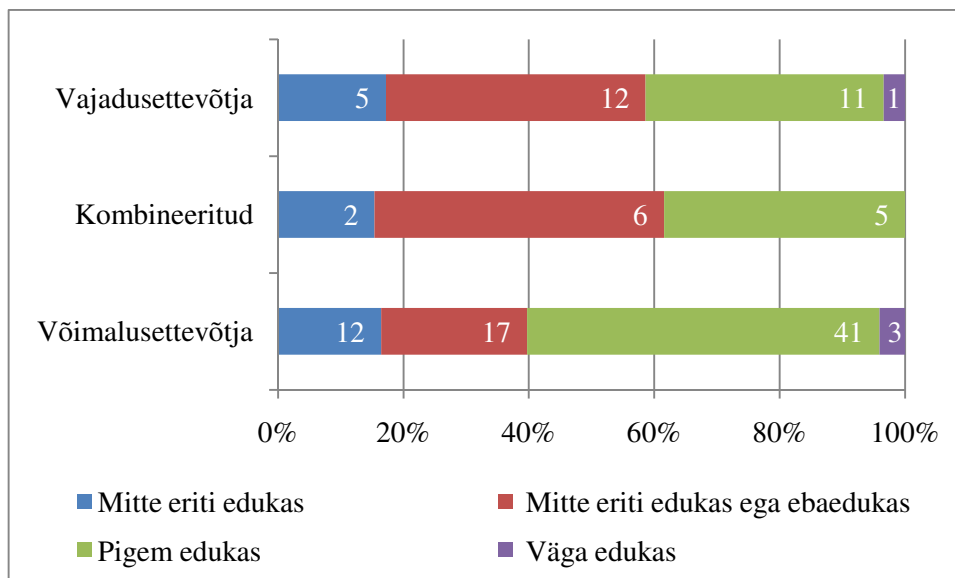
Rahulolu kajastavast küsimusest ilmnis, et 65 (57%) ettevõtjat jätkaks iseendale tööandjana, 21 (18%) eelistaks palgatööd ja 29 (25%) ei osanud küsimusele vastata. Iseendale tööandjana jätkamist soovijate hulk on suurim võimalusettevõtjate hulgas, teistes gruppides on palgatöö eelistajate ja kõhklejate osakaal suurem (vt. joonis 2.4). Erinevused vajadus- ja võimalusettevõtjate gruppide vahel on statistiliselt olulised.



**Joonis 2.4.** Valmisolek jätkata iseendale tööandjana ettevõtlusega alustamise motiivide lõikes (veebiküsitluse andmed, n=115, p=0,042, Fisheri test)

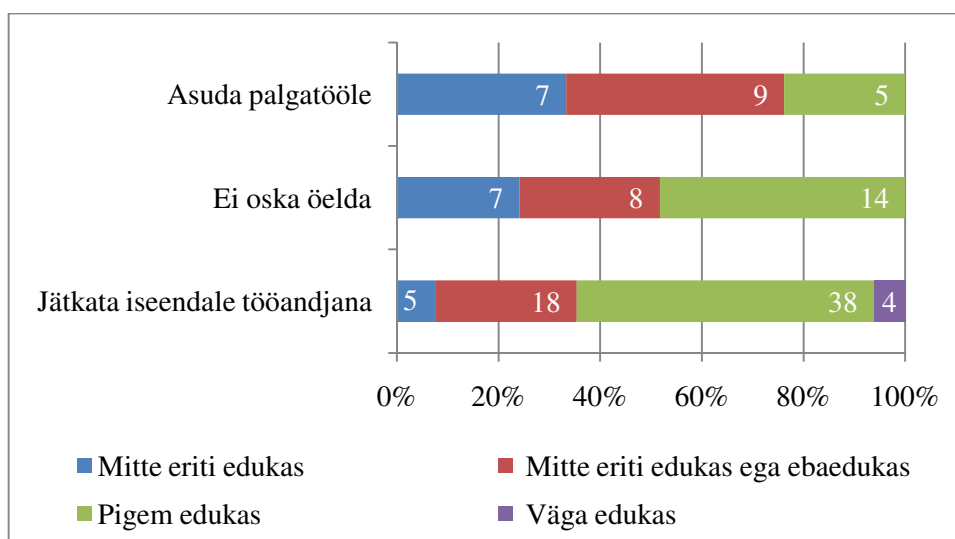
Rahulolu andmed ei kajasta enam üheksat ettevõtjat, kes on tänaseks tegevuse lõpetanud või peatanud. Viis neist olid võimalusettevõtjad, kolm kombineeritud motiividega ja üks vajadusettevõtja. Tegevuse lõpetamise põhjusteks olid võimalusettevõtjatel palgatöö leidmine, isiklikud põhjused, rahastamisvõimaluste puudumine ning ebaedu majanduslikel põhjustel (mainiti korduvalt). Ülejäänud põhjuseid ei täpsustanud. Nii nappide andmete põhjal ei saa lõpetamise põhjuste kohta usaldusväärseid järeldusi teha.

Hinnangud ettevõtte käivitamise protsessi senisele edukusele, mis vastavalt Blocki ja Koellingeri definitsioonile kajastab samuti rahulolu (Block, Koellinger 2008: 6), on järgmised: ükski ettevõtte ei pea käivitamiseprotsessi üldse mitte edukaks, 17% (19) ei pea ettevõtte käivitamist eriti edukaks, 30% (35) peab käivitamiseprotsessi mitte eriti edukaks ega ebaedukaks, 50% (57) leiavad, et ettevõtte käivitamine on olnud pigem edukas ning 3% (4) väga edukas. Vajadusettevõtjate seas on hinnangud edule madalamad kui võimalusettevõtjate hulgas (vt. joonis 2.5), kuid seos ei ole statistiliselt oluline. Senine edukus ei sõltu oluliselt ei alustamise motiividest, tööpuuduse kogemusest, varasemast ettevõtluskogemusest ega ettevõtluseks valmistumise aja pikkusest.



**Joonis 2.5.** Hinnangud edule ettevõtlusega alustamise motiivide lõikes (veebiküsitluse andmed, n=115)

Nagu arvata, soovivad edukamad ettevõtjad ettevõtlustegevust jätkata ning väheedukad kalduvad loobuma (joonis 2.6). Seos rahulolu ja edu vahel on statistiliselt oluline. Samas üle 60% palgatööle asuda soovijatest arvas, et väga ebatõenäoline oleks, et neil tuleks majanduslikel põhjustel oma ettevõtte lähima aasta jooksul lõpetada.



**Joonis 2.6.** Hinnangud ettevõtlustegevusega rahulolule ja edule (veebiküsitluse andmed, n=115, p=0,012, Fisheri test)

Peatükist 1.1.2 selgus, et tööeluga rahulolu määravad ära ettevõtlusega alustamise motiivid ning erinevad tööelu iseloomustavad aspektid (materiaalsed ja mittemateriaalsed, vt selgitusi peatükis 2.2.3). Küsitletute hinnangud on materiaalsele aspektidele märgatavalt madalamad kui mittemateriaalsele (lisa 4). Tabel 2.6 viitab nii mittemateriaalse (ainult võimete ja oskuste rakendamise võimaluse osas) kui materiaalse aspektide seosele tööeluga rahuloluga, sealjuures viimaste olulisemale mõjule.

Kõrget sissetulekute taset pole saavutanud ei vajadus- ega võimalusettevõtjad (tabel 2.7), kuigi veebiküsitluse andmetel ootas ligikaudu 50% soovitud sissetulekute taseme saavutamist kahe aasta möödudes peale ettevõtte käivitamist (ülejäänud arvasid, et läheb kauem aega). Siiski annavad võimalusettevõtjad sissetulekutele ja kindlustundele paremaid hinnanguid kui vajadusettevõtjad. Mittemateriaalse aspektide osas on oluline erinevus vaid loovuse osas, võimalusettevõtjad peavad oma ettevõtlustegevust loovamaks kui vajadusettevõtjad. Erinevus on oluline ka kõiki mittemateriaalseid aspekte koos hinnates.

**Tabel 2.6.** Hinnangud tööelu iseloomustavatele aspektidele tööeluga rahulolu lõikes (1 on kõrgeim hinne)

	Eelistab jätkata ettevõtlusega		Eelistab palgatööd	
	Keskmine	Standardhälve	Keskmine	Standardhälve
Mittemateriaalsed aspektid	1,65	0,50	1,87	0,59
Loovus	1,91	0,82	2,23	0,94
Iseseisvus	1,68	0,69	1,86	0,96
Tööaja paindlikkus	1,55	0,83	1,43	0,75
Võimete rakendamine**	1,44	0,61	1,95	0,74
Materiaalsed aspektid**	3,2	0,85	3,86	0,71
Kindlustunne*	2,66	1,03	2,86	1
Sissetulek**	3,74	0,91	4,43	0,87

Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=86), autori arvutused.

\* - statistiliselt oluline seos (Mann-Whitney test, olulisusenivoo 0,05); \*\* - statistiliselt oluline seos olulisusenivool 0,01.

**Tabel 2.7.** Hinnangud tööelu iseloomustavatele aspektidele motiivide lõikes (1 on kõrgeim hinne)

	Võimalusettevõtja		Vajadusettevõtja	
	Keskmine	Standardhälve	Keskmine	Standardhälve
Mittemateriaalsed aspektid*	1,7	0,46	1,99	0,67
Loovus*	1,96	0,80	2,44	1,02
Iseseisvus	1,71	0,77	1,82	0,8
Tööaja paindlikkus	1,53	0,76	1,79	0,98
Võimete rakendamine	1,56	0,64	1,89	0,9
Materiaalsed aspektid*	3,27	0,83	3,71	0,78
Kindlustunne*	2,77	0,99	3,17	1,03
Sissetulek*	3,77	0,98	4,24	0,74

Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=108), autori arvutused.

\* - statistiliselt oluline seos (Mann-Whitney test, olulisusenivoo 0,05).

Kõike eeltoodut arvesse võttes võib teha mitmeid tähelepanekuid. Mõningate vajadusettevõtjate madalamad hinded mittemateriaalsetele aspektidele võivad olla tingitud nõrgast ettevalmistusest ja ebarealistlikest ootustest. On selge, et kodus tegutsevate üksikettevõtjate elustiil on kardinaalselt erinev kontoritööst. Näiteks kaks intervjueeritud ettevõtet, kelle teadlikkus eesootavast elumuudatusest oli nõrgem, ei suutnud ettevõtlusega kaasnevaid mittemateriaalseid aspekte nii kõrgelt hinnata kui ülejäänud.

*Teine aasta hindan /tööaja paindlikkust, iseseisvust jms, autori märkus/ rohkem, ma ei põe nii väga, nii nagu esimesel aastal. /.../ no ütleme nii - ma ei oska hinnata veel seda väärtust, et mul on vaba aega, et ma ise otsustan. Kaudselt ma juba tunnetan... /.../ Võib-olla, kui asi paremaks läheb, siis... (Endine riigiametnik)*

*Jah see on küll, et sa oled nii ükski äkki. (Prooviettevõtja)*

Ülejäänute puhul oli selgelt märgata **ettevõtja elustiili sobivust**, mis korvab olulisel määral ka teenitavate sissetulekute tagasihoidlikkust. See viitab protseduurilise kasulikkuse olulisusele. Üks intervjueeritud ettevõtja lahkus palgatöölt vabatahtlikult ja eelistas muudele, tema haridust arvestades kõrgepalgalistele kontoritöö võimalustele madalamate ja ebaregulaarsete sissetulekutega üksikettevõtja elu ja seda just elustiili tõttu.

*Teisalt see senine töökäik oli mulle näidanud, et tööl käimine võtab tohutu aja elust ja ei ole kuigi produktiivne, see on selline töö tegemise mängimine. Me raiskame väga palju ressursse ja aega sellele, et me liigume punktist A punkti B, teeme seal kohvi, istume, lobiseme töökaaslastega, et see töötegemise imiteerimine ei sobinud mulle enam. /.../ Vot, see on see vabadus, mis teeb õnnelikus ja ise otsustamise rõõm. (Iseotsustaja)*

*Üks põhjus, miks ma ka alustasin oli, et mulle meeldib selline rahulik ja lihtne elu /.../ mulle meeldib, kui elus kohe hästi vähe toimub. /.../ Siin ma üksi toimetan ja mu ambitsioon ongi see, et ma üksi toimetan. /.../ Sissetulekud ei kaalu üles seda /võimaliku ettevõtte laiendamisega, autori märkus/ lisanduvat kohustuste ja mure koormat. (Üksi tegutseja)*

Olulist elustiili muutust ei ilmnenu kahe intervjueeritud ettevõtte puhul. Üks neist töötas enne ettevõtte juhina ja lõi enda ettevõtte samas valdkonnas ning töötab edasi ettevõtte juhina ning paljudele inimestele tööandjana. Tema ootused olid teistest erinevalt kõrgemad ka pikaajaliste sissetulekute osas. Elustiili muutust ei ilmnenu loomulikult ka juhul, kui uue ettevõtte käivitaja oli eelnevalt samuti täisajaga ettevõtja.

Ühel juhul kombineeris alustav ettevõtja kohe algusest peale palgatööd ja ettevõtlust ning seda just eelkõige mittemateriaalsetel põhjustel, kuna üksi kodukontoris töötamine polnud tema jaoks vastuvõetav elustiil.

*Tegelikult mulle ei sobi see, et ma hommikul tõusen ja hommikumantlis istun arvuti taha ja hakkan seal tööd tegema. Ma tahan ikka välja tulla ja midagi uut selga panna... (Kombineerija)*

Toodud näidete põhjal võibki öelda, et lisaks vajadus- ja võimalusettevõtlusele **eristuvad oma motiivide ja ambitsioonide poolest ka üksikettevõtjad ja kasvuambitsioonidega ettevõtted** nagu ka mitmed teoreetikud on välja toonud (nt Schoar 2010: 57-79). Samas nagu ilmnes tabelist 2.4, ei ole need kontseptsioonid üksteisele samastatavad, vajadusettevõtjast võib saada suur tööandja ning võimalusettevõtja võib eelistada jääda üksikettevõtjaks.

Intervjueeritud üksikettevõtete puhul oli oluline elustiili muutumine. Sissetulekud on neil nii lühikeses kui ka pikemas perspektiivis ilmselt madalamad kui juhul, kui nad oleks jätkanud palgatöö otsimist (va ehk üksikud juhtumid). Seega nende poolt ettevõtjana loodav lisandväärtus on madalam, aga üksikisiku tasandil tööalane rahulolu on kasvanud. Riigi toetus aitas maandada riske, st aitas soetada vajalikud töövahendid ilma laenuta. Toetus võimaldas riskivabalt elustiili muuta ja endas selgusele saada, mis sobib ja mis ei sobi.

*Positiivne on see, et ma suve lõpuks sain aru, et ma olen hea müüja ja kujundaja, aga ma ei ole hea raamatupidaja ja tootja. Kuna ma ikkagi ei suutnud nagu sellega üleval pidada ennast, siis ma sügisest tulin tööle. /.../ Ma ise ausalt öeldes ei ole väga väikese ettevõtte inimene. (Prooviettevõtja)*

*Kõige raskem on see, kuidas leida kliente, kes sellise tegevuse siis lõpuks kinni maksaksid. See on kõige keerukam. (Üksi toimetaja)*

Kasvuambitsioonidega ettevõtjad (kaks intervjueeritud), kellest olid intervjuu hetkeks saanud juba arvestatavad tööandjad, olid teinud pika tasuvusajaga suuri investeringuid, mistõttu ettevõtlusest väljumine ja palgatööle naasmine ei oleks soovi korral enam nii lihtne. Üks neist isegi tunnistas, et tunneb end tehtud investeringute ja pikaajaliste lepingute tõttu „lõksus olevat“ ning võimalusel eelistaks palgatööd. Samas

üksikettevõtjatega võrreldes suuremate riskide võtmisega kaasnevad ilmselt ka suuremad sissetulekud, mida käesolevas uuringus ei vaadeldud.

**Kindlustunde osas** toodi välja erinevaid aspekte. Ühelt poolt kaotab ettevõtja käivitusperioodil, mil endale palka ei maksta, sotsiaalse kaitse (kaob töötukindlustus ning sotsiaalmaksu miinimummäära peetakse kõrgeks, mistõttu seda alati ei maksta). Teisalt leidsid kaks ettevõtjat, et töölminek poleks välistanud taas töötuks jäämist nii tõhusalt kui ettevõtlus. See on nõ tagala kindlustamine. Sarnaseid mõtteid on toonud välja ka varasemad uuringud (Hytti 2003: 206-209).

Intervjueeritud hindasid kõrgelt veel ka **seni mainimata mittemateriaalseid väärtusi**. Näiteks oli ettevõtlus mitmele üksikettevõtjale kaasa toonud erinevaid kõrvaltegevusi nagu konsultatsioon, õpetamine, huviringide juhendamine ning tõstnud nende ühiskondlikku aktiivsust (astumine erakonda, ettevõtteid ühendavasse organisatsiooni). Kõik mainitu kajastab ettevõtlusega kaasnevat loovust ning oma oskuste arendamise võimalusi.

Kokkuvõttes võib öelda, et ettevõtlusega alustamise motiivide puhul on protseduurilist kasulikkust kajastavad mittemateriaalsed aspektid äärmiselt olulised.

### **2.3.3 Vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamika ja seosed rahuloluga**

Mitmed autorid (Kautonen, Palmroos, 2009; Hytti 2009: 74-76) on näidanud, et vajadusettevõtlus ei ole staatiline nähtus, vaid ajapikku ettevõtlusega alustamise motiivi mõju kaob, kui ettevõtjal läheb eelkõige sissetulekute, aga ka mittemateriaalsete hüvede poolest hästi. Seega teatud aja möödudes võib vajadusettevõtjaiks nimetada veel vaid neid, kes jätkuvalt eelistaksid ettevõtlusele võimalusel palgatööd. Käesolevate andmete põhjal võib öelda, et aasta või paar peale tegutsemise algust on vajadusettevõtteid ehk neid, kes eelistaksid palgatööd 18%, mis on veidi vähem kui ettevõtlust alustades (24%), kuid proportsioon on siiski samas suurusjärgus. Samas ilmnes, et liikumised toimusid kõigis algsete motiivide põhjal loodud gruppides (joonis 2.4, ptk. 2.3.2).

Pooled algsete motiivide põhjal vajadusettevõtjad eelistavad nüüdseks juba ettevõtlust palgatööle ning esineb vajadusettevõtjaid, kes eelistaks palgatööd.

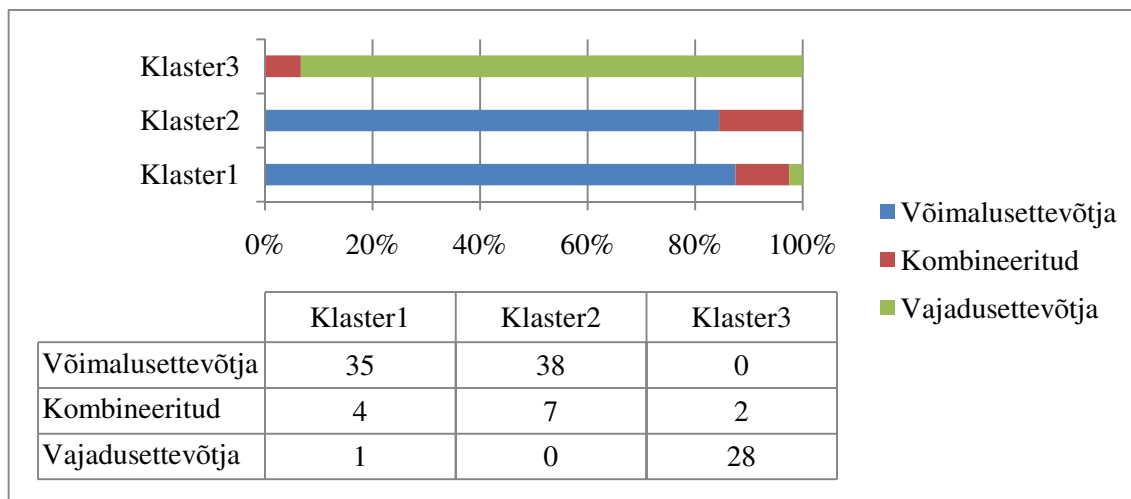
Järgnevalt analüüsitakse kasutades mittehierarhilist klasteranalüüsi, kuidas hinnangud ettevõtlustegevusele iseloomulikele materiaalsetele ja mittemateriaalsetele aspektidele, mis kajastavad ettevõtjate tööeluga rahulolu, muudavad algsete motiivide põhjal loodud ettevõtete gruppe. Mittemateriaalsete aspektide alla on koondatud hinnangud loovusele, tööalasele iseseisvusele, tööaja paindlikkusele ning võimalusele oma oskusi ja võimeid hästi ära kasutada. Materiaalsete aspektide alla koondati hinnangud kindlustundele ja sissetulekutel (vt. täpsemaid selgitusi peatükist 2.2.3). Kokkuvõttes jõuti kolme klastrini, mida on analüüsis kasutatud muutujate lõikes kirjeldatud tabelis 2.8.

**Tabel 2.8.** Klasteranalüüsi tulemused muutujate lõikes

		<b>Klaster 1</b>	<b>Klaster 2</b>	<b>Klaster 3</b>
		(n=40)	(n=45)	(n=30)
Mittemateriaalsed aspektid	Keskmine	1,61	1,68	2,05
(1 ... 3,25, kõrgeim hinne 1)	Standardhälve	0,48	0,46	0,65
Materiaalsed aspektid	Keskmine	2,53	4	3,78
(1 ... 5, kõrgeim hinne 1)	Standardhälve	0,46	0,52	0,71
Ettevõtlusega alustamise motiiv	Keskmine	1,15	1,16	2,93
(1- võimalus ... 3-vajadus)	Standardhälve	0,43	0,37	0,25

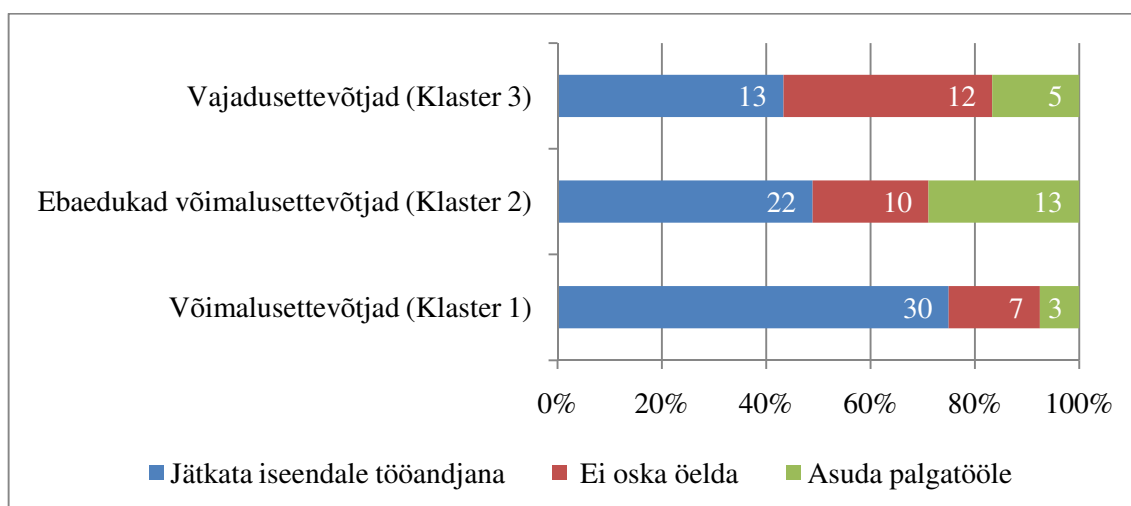
Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=115), autori arvutused.

Jooniselt 2.7 ilmneb, et Klastrid 1 ja 2 koosnevad enamjaolt võimalusettevõtjatest ning Klaster 3 vajadusettevõtjaist. Vajadusettevõtjad on jäänud peamiselt ühte gruppi, mis on ka ootuspärane, arvestades nende suhteliselt madalamaid hindeid nii materiaalsetele kui mittemateriaalsetele aspektidele. Neile on lisandunud kaks kombineeritud motiividega ettevõtet. Võimalusettevõtjad jagunevad aga kaheks ja eelkõige sõltuvalt hinnangutest sissetulekutele. Klaster 1 ettevõtjad on rahalises mõttes edukamad võimalusettevõtjad kui Klaster 2 ettevõtjad. Ka mittemateriaalsete aspektide osas on Klaster 1 hinnangud kõrgeimad, millele järgnevad Klaster 2 hinnangud ning viimasena Klaster 3 hinnangud.



**Joonis 2.7.** Klastrid ettevõtlusega alustamise motiivide lõikes (n=115, autori arvutused)

Joonisel 2.8 on klastrid esitatud ettevõtlusega rahulolu näitaja järgi, mille osas seos on ka statistiliselt oluline. Klastrid on nimetatud ümber vastavalt vajadusettevõtjaks, ebaedukaks võimalusettevõtjaks ja võimalusettevõtjaks. Vajadusettevõtjate ja ebaedukate võimalusettevõtjate hulgas on enam palgatööle naasta soovijaid ja kõhklejaid kui võimalusettevõtjate seas. Võrreldes algse jaotusega on grupid nüüd paremini seletatavad, kuna edukatest võimalusettevõtjatest on eristatud vähem edukad võimalusettevõtjad, kes kaaluvad ettevõtlusest väljumist aktiivsemalt.



**Joonis 2.8.** Klastrid ettevõtlustegevusega rahulolule antud hinnangute lõikes (n=115, autori arvutused, p=0,014, Fisheri test)

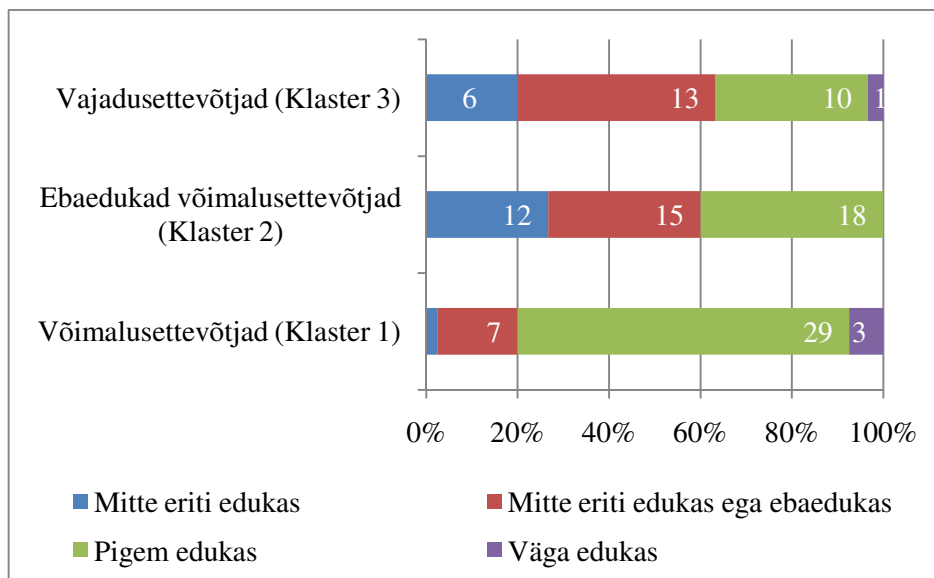
Eraldi gruppi juba edu saavutanud vajadusettevõtjatest ei moodustunud<sup>7</sup>, kuna vastavad ettevõtted praktiliselt puudusid, osaliselt ilmselt tingituna majanduslangusest. Sel põhjusel ei saa ka uurida, kas edukad vajadusettevõtjad hoolimata oma edust kalduksid sellegipoolest ettevõtlusest lahkuma, kuna nad ei hinda muid ettevõtlustegevusega kaasnevaid hüvesid samaväärselt võimalusettevõtjatega.

Huvitava tulemusena võib teha järelduse, et staatiline pole ka võimalusettevõtlus. Ebaedukate võimalusettevõtjate hulgas on palgatöö eelistajaid kõige enam (joonis 2.8). Varasemad uuringud (Block, Sandner 2009: 15-17) on näidanud, et kui ettevõtlustegevusega ei kaasne oodatud materiaalseid ja mittemateriaalseid hüvesid, kalduvad võimalusettevõtjad kiiremini ettevõtlustegevusest loobuma kui vajadusettevõtjad, kuna neil on vajadusettevõtjatega võrreldes paremad võimalused leida sobiv palgatöö.

Nii väheedukate võimalusettevõtjate kui vajadusettevõtjate hulgas on suhteliselt palju neid, kes eelistavad vaatamata suhtelisele ebaedule (joonis 2.9) jätkata ettevõtlusega. Üheks seletuseks võib olla liiga lühikese aja möödumine ettevõtlusega alustamisest, mis tähendab, et ettevõtted pole veel täiel määral käivitunud. Teiseks oodatakse majandustsükli pöördumist ja ei soovita tehtud investeeringutest liiga kiiresti loobuda. Kolmandaks asutakse vajadusel palgatööd ja ettevõtlust kombineerima, mis tähendab, et palgatööle asumine ei tähenda ilmtingimata ettevõtte sulgemist (eriti üksikettevõtjate puhul).

---

<sup>7</sup> Leidus vaid üks selline näide, kes on ka intervjuueringute hulka arvatud.



**Joonis 2.9.** Klastrid ettevõtte käivitamisprotsessi edule antud hinnangute lõikes (n=115, autori arvutused)

Ilmnes ka seos rahastamisvahendite nappuse ja ettevõtlusest väljumise soovi vahel. Veebiküsitlusetel paluti hinnata, kas ettevõtte oleks asutatud ka ilma toetuseta, mis teatud määral kajastab algfaasi finantseerimisprobleemide olemasolu. Ilmneb, et töötute ning teise grupina hiljem palgatööle naasta soovijate hulgas on enam neid, kes ei oleks ilma toetuseta ettevõtet asutanud (tabel 2.9). Kinnitust leiab seega teoorias kajastatud väide, et rahastamisvahendite nappus ettevõtte käivitamisel on seoses ettevõtte ellujäämise tõenäosusega. Nappide rahaliste võimalustega ettevõtetel ei ole piisavalt reserve raskuste (näiteks majanduskriisi) üleelamiseks.

Samas ühe edu soodustava faktorina mainisid kaks intervjuueeritut mentori kaasamise soovi või kogemust, mille positiivset mõju ettevõtte majandustulemustele on kinnitanud varasemad uuringud (Meager *et al.* 2003).

**Tabel 2.9. Rahastamisprobleemide seos töötuse ja ettevõtlusega jätkamisega**

	Ettevõtte käivitamise tõenäosus ilma toetuseta							
	jah		võib-olla		ei		kokku	
	arv	%	arv	%	Arv	%	Arv	%
Soov ettevõtlusega jätkata (p=0,032)								
Eelistab jätkata ettevõtlusega	38	58,5	18	27,7	9	13,8	65,0	100,0
Kõhkleb	8	27,6	17	58,6	4	13,8	29,0	100,0
Eelistab palgatööd	9	42,9	7	33,3	5	23,8	21,0	100,0
Töötus (p=0,046)								
Ei olnud töötü	37	57,8	20	31,3	7	10,9	64	100
Oli töötü	22	36,7	25	41,7	13	21,7	60	100

(n=115, autori arvutused, Fisheri test)

Ka vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamika jälgimist raskendavad defineerimisprobleemid, mis on peamiselt seotud üksikettevõtjatele iseloomuliku palgatöö ja ettevõtluse kombineerimisega, mida intervjuud kajastasid. Üks intervjuueritu on asunud täisajaga tööle, kuna ettevõtlus ei võimaldanud äraelamist, kuid paralleelselt tegeleb edasi ka oma ettevõtte arendamisega. Kaks intervjuueritut käivad nii palgatööl kui tegelevad aktiivselt oma ettevõttega. Kolmas intervjuueritu selgitas, et tema ettevõtte pankrotistumise tõenäosus on nullilähedane, kuna jooksvaid püsikulusid ei ole ja töövahendid soetati ilma laenuta riigi toetust kasutades. Kui ettevõtte ei võimalda äraelamist, võib olude sunnil vahepeal palgatööle asuda, kuid see ei oleks ajend ettevõtte kinni panemiseks. Selliste näidete rohkus teeb raskeks hiljem ka kvantitatiivsete andmete põhjal ettevõtte ellujäämismäära kindlakstegemise näiteks erinevate ettevõttegruppide lõikes.

Mõnes mõttes seostub see Hytti (2009: 66, 74-76) tõdemusega, et ettevõtjaks hakkamine ei ole ühekordne otsus terveks eluks, vaid karjäärivalik ühel hetkel, millesarnaseid elus tehakse korduvalt. Eriti kehtib see väike- ja üksikettevõtjate kohta, kellel on ettevõtte sulgemine või ettevõtluse kõrvalt palgatööle asumine kergem, kui suuremal ettevõtjal, kellel on võetud pikemaajalised kohustused nii töötajate kui sageli finantsasutuste ees.

## KOKKUVÕTE

Käesolev töö keskendub erinevate alustamise motiividega ettevõtete eripärade väljatoomisele ning tegutsemismotiivide muutumise seaduspärade kindlakstegemisele ettevõtte käivitusfaasis. Ettevõtlusega alustamise motiivide põhjal jagatakse ettevõtted vajadus- (*necessity-based*) ja võimalusettevõteteks (*opportunity-based*). Vajadusettevõtjaid iseloomustab ettevõtlusega tegelema asumine muude tööalaste alternatiivide puudumisel. Sellele vastandub võimalusettevõtlus, mis lähtub soovist märgatud võimalusi realiseerida.

Teema on päevakorral seoses üha kasvava tähelepanuga alustavatele ettevõtetele ning ettevõtlikkuse teemale laiemalt, mille raames diskuteeritakse, kas igasugune ettevõtlus peaks olema soovitatav ja soositav. Näiteks Blanchflower (2004: 20) on väljendanud oma uuringutulemusi kokku võttes arvamust, et kindlasti aitab ühiskonna ettevõtlikkus majanduse arengule kaasa, aga see ei tähenda ilmtingimata ettevõtjate rohkust. Päevakajalisust lisab teemale ka tõsiasi, et majandussurutise tingimustes näitab vajadusettevõtlus kasvutrendi ja seda eelkõige kriisist enam mõjutatud riikides, sh ka Eestis. Eurobaromeetri uuringu andmetel oli Eestis võimalusettevõtjate osakaal kõigest ettevõtjatest 2009. aastal Euroopa madalaim, võimalusettevõtjaid oli 36% ja vajadusettevõtjaid 41%.

Kirjanduse ülevaatest selgus, et vajadusettevõtjaid iseloomustab sageli töötu staatus ettevõtte käivitamise ajal, ülejäänud ettevõtjatega sarnane haridustase, võrreldes võimalusettevõtjatega tagasihoidlikumad kasvuambitsioonid, madalamad sissetulekud ja väiksem ettevõtte ellujäämise tõenäosus, mis tulenevad erinevatest põhjustest (ettevõtlustegevuseks ettevalmistuste tegemise faas jääb olude sunnil liiga lühikeseks, tegutsemine tiheda konkurentsi ja väikeste sisenemisbarjääridega tegevusvaldkondades,

ambitsioonide tagasihoidlikkus või ettevõtlustegevuse ajutisena nägemine). Samuti on vajadusettevõtjatel võimalusettevõtetega võrreldes mitmedki erinevad edutegurid, näiteks kasuks tuleb kasuks pigem spetsiifiline eriharidus ja töökogemus ettevõtte tegevusvaldkonnas kui üldine kõrge haridustase. Alustavate ettevõtjate jaoks niigi problemaatiline rahastamisvahendite leidmine on vajadusettevõtjate jaoks sageli eriti keerukas.

Kuigi ettevõtete klassifitseerimine vajadus- ja võimalusettevõtjaiks on paljude uurijate poolehoidu leidnud, on seda ka kritiseeritud, pidades kontseptsiooni liialt lihtsustatuks ning tuues peamiste probleemidena välja klassifitseerimiskeskused ning dünaamika ehk vajadusettevõtjate kujunemise võimalusettevõtjaiks ja vastupidi. Mitmed autorid ongi oma töödes arvestanud, et vajadusettevõtlus ei ole staatiline karakteristik, vaid ettevõtlus võib aja möödudes muutuda vajadusettevõtja jaoks soovitud alternatiiviks. Soov võimaluse korral naasta palgatööle sõltub eelkõige ettevõtjana saavutatud edust ja rahulolust materiaalsete väärtustega, aga teatud määral võivad nende puudumist kompenseerida ka mittemateriaalsed ettevõtlusega kaasnevad hüved nagu suurem iseseisvus ja loovus, võimalus oma oskusi kasutada ning ise oma aega planeerida. Viimaseid mõtestatakse lahti kasutades protseduurilise kasulikkuse mõistet, mis kajastab seisukohta, et inimesed ei väärtusta ainult väljundeid, vaid ka tingimusi ja protsessi, mis viivad väljunditeni ehk viisi, kuidas väljundid on loodud.

Käesoleva töö raames viidi 2010.a. märtsis-aprillis hiljuti ettevõtlusega alustanute seas läbi veebiküsitlus. Küsitluse sihtgrupiks valiti 2008.a. või 2009.a. I poolaastal Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest või Töötukassast ettevõtlusega alustamiseks (EASist ka kasvutoetust) toetust saanud ettevõtted. Veebiküsitluse tulemuste parema lahtimõtestamise ja järelduste valideerimise huvides viidi täiendavalt kaheksa küsitluses osalenuga läbi ka intervjuud.

Küsitlusest ilmnes, et 63% ettevõtlusega alustanuist on võimalusettevõtted, 24% vajadusettevõtjad ja 13% kombineeritud motiividega ettevõtjad. Üllatuslikult oli töötuid suhteliselt palju mõlemas grupis (47% võimalus- ja 60% vajadusettevõtjatest). Nii ettevõtlusega alustamise motiive kirjeldavad avatud vastused kui intervjuud kinnitasid,

et mitme vastaja jaoks osutus töötuks jäämine viimaseks ja otsustavaks ajendniks viia ellu kaua plaanitud idee oma ettevõttest. Seega andis töötus ajendi võimaluse ärakasutamiseks. Sageli ei näinud küll intervjueritud ettevõtted võimalusena mitte niivõrd palgatööga võrreldes enam teenida, vaid võimalust iseendale töötada ja ennast realiseerida, mis on kooskõlas protseduurilise kasulikkuse teooriaga. Selliste ettevõtjate puhul ei saa siiski öelda, et tegemist oleks olnud pealesunnitud valikuga, vaid pigem kombineeritud motiividega ettevõtlusega, kuna tekkinud töötuse olukorras eelistatakse ettevõtlust uuele palgatööle. See tähendab, et **ettevõtete klassifitseerimine soovitavalt kahte gruppi ei pruugi alati olla õigustatud ning võib tuua kaasa suhteliselt suure vea andmestikku.**

Käesoleva uuringu veebiküsitluse andmetel osutus ainsaks olulisteks erisuseks kahe grupi vahel ettevõtluse käivitamise planeerimisele kulutatud aeg. 69% vajadusettevõtjatest mõtles sellele alla aasta, mis viitab olude sunnil ettevõtluse käivitamisega kiirustamisele ja ühtlasi nõrgemale ettevalmistusele, mis mõjutab hiljem ka tulemusi. Oluline on mõista, et võimalusettevõtjad valivad ettevõtte käivitamise aja ise, tehes seda siis, kui kõik tingimused, sh säästude hulk, on optimaalsed. Vajadusettevõtjad või täpsemalt töötu staatusest ettevõtlusesse suundunud käivitavad ettevõtte mittevabatahtlikult töötuks jäämise järel. **Käesoleva uuringu raames väljendus mittevabatahtliku ajastatuse probleem kohati ettevõtlusalase teadlikkuse ebapiisavuse ja investeerimisvahendite nappusena.** Ettevõtlusalase teadlikkuse ebapiisavus väljendus intervjuude põhjal näiteks ülemäära optimistlike ootustena ja negatiivsete üllatustega, mis olid seotud üksikettevõtja elustiili sobimatusena. Need probleemid oleks olnud iseloomulikud siiski väga paljudele. Ebapiisavad rahastamisvahendid ettevõtte käivitusfaasi üleelamiseks sundisid halvemal juhul uuesti palgatöö võimalusi otsima.

Tööeluga rahulolu defineeritakse lähtudes valmisolekust ettevõtlusega jätkata ka hea palgatöö pakkumise korral. Rahulolu kajastavast küsimusest ilmnes, et 18% vastanuist eelistaksid hetkel kindlasti palgatööd ettevõtlusele, 57% jätkaks ettevõtjana ja 25% ei osanud kindlat eelistust öelda. **Palgatöö eelistajate ja kõhklejate hulk on vajadusettevõtjate seas suurem kui võimalusettevõtjate hulgas.**

Rahulolu mõjutavad lisaks ettevõtlusega alustamise motiividele ka hinnangud tööelu iseloomustavatele materiaalsele (sissetulekud, kindlustunne) ning mittemateriaalsele (eelkõige oma oskuste ja võimete ärakasutamise võimalus) aspektidele, sealjuures on kõige olulisem edu sissetulekute mõttes. Üldiselt on hinnangud materiaalsele aspektidele märgatavalt madalamad kui mittemateriaalsele. Kõrget sissetulekute taset pole saavutanud ei vajadus- ega võimalusettevõtjad, ilmselt osaliselt tingituna majanduskriisist. Siiski annavad võimalusettevõtjad sissetulekutele ja kindlustundele paremaid hinnanguid kui võimalusettevõtjad. Mittemateriaalse aspektide osas on oluline erinevus loovuse osas - võimalusettevõtjad peavad oma ettevõtlustegevust loovamaks kui vajadusettevõtjad.

Intervjuude käigus mittemateriaalsele hüvedele antud hinnanguid täpsustades ilmnes, et lisaks vajadus- ja võimalusettevõtlusele **eristuvad oma motiivide ja ambitsioonide poolest ka üksikettevõtjad ja kasvuambitsioonidega ettevõtted**. Üksikettevõtjate puhul on erinevalt ülejäänuid oluline teadlikkus palgatöölt ettevõtlusesse asumisega kaasnevast suurest elustiili muutusest. Edukamaks ja rahulolevamateks osutusid ettevõtjad, kes olid muutusest teadlikud ja hindasid kõrgelt just ettevõtlustegevusega kaasnevaid mittemateriaalseid aspekte nagu iseseisvus, tööaja paindlikkus jne. Need inimesed tegid otsuse ettevõtluse kasuks mitte kõrgemate sissetulekute ootuses, vaid muudel kaalutlustel. Sissetulekud on neil ettevõtjana ilmselt madalamad kui võimalikul palgatööl. Kokkuvõttes võib öelda, **et ettevõtlusega alustamise motiivide puhul on protseduurilist kasulikkust kajastavad mittemateriaalsed aspektid äärmiselt olulised**.

Tähelepanu pöörati ka motiivide muutumisele ettevõtte esimeste tegutsemisaastate jooksul. Teooriast ilmnes, et ajapikku ettevõtlusega alustamise motiivi mõju kaob, kui ettevõtjal läheb eelkõige sissetulekute, aga ka mittemateriaalsete hüvede poolest hästi. Seega teatud aja möödudes võib vajadusettevõtjaiks nimetada veel vaid neid, kes jätkuvalt eelistaksid ettevõtlusele võimalusel palgatööd. Käesoleva uuringu andmete põhjal võib öelda, et **aasta või paar tegutsemise algusest möödudes on vajadusettevõtteid ehk neid, kes eelistaksid palgatööd 18%, mis on veidi vähem kui**

**ettevõtlust alustades, kuid proportsioon on siiski samas suurusjärgus.** Lisaks ilmnes, et liikumised toimusid kõigis algsete motiivide põhjal loodud gruppides. Kui üldiselt olid vajadusettevõtted vähem kindlad ettevõtlusega jätkamise soovis, siis pooled algsete motiivide põhjal vajadusettevõtjateks liigitatud eelistavad nüüdseks juba ettevõtlust palgatööle. Esines võimalusettevõtjaid, kes eelistaksid palgatööd.

Klasteranalüüsi abil klassifitseeriti grupid ümber, võttes lisaks ettevõtlusega alustamise motiividele arvesse ka hinnangud ettevõtlustegevusele iseloomulikele materiaalsetele ja mittemateriaalsetele aspektidele. Moodustus kolm klastrit: vajadusettevõtjad, edukamad võimalusettevõtjad ja vähem edukamad võimalusettevõtjad. Viimaste seas oli ettevõtlusest väljuda soovijaid kõige enam. Varasemad uuringud on näidanud, et kui ettevõtlustegevusega ei kaasne oodatud materiaalseid ja mittemateriaalseid hüvesid, kalduvad võimalusettevõtjad kiiremini ettevõtlustegevusest loobuma kui vajadusettevõtjad, kuna neil on paremad võimalused leida sobiv palgatöö. Seega aitas klasteranalüüs illustreerida tõsiasja, et staatiline pole ka võimalusettevõtlus ning teatud hulgast võimalusettevõtjaist on saanud vajadusettevõtjad, tingituna ilmselt raskest perioodist majanduse konjunktuuri mõttes. Lisaks võib järeldada, et ettevõtlusega tegelemise motiivid ehk siis **vajadus- või võimalusettevõtte staatus osutusid suhteliselt ebapüsivaks juba esimeste tegutsemisaastate jooksul.** Seega ei ole põhjust ettevõtlusega alustamise motiive ületähtsustada.

Vajadus- ja võimalusettevõtluse dünaamika jälgimist raskendavad defineerimisprobleemid, mis on peamiselt seotud üksikettevõtjatele iseloomuliku palgatöö ja ettevõtluse kombineerimisega, mida intervjuud kajastasid.

Uuringu tulemusi saab arvesse võtta alustavate ettevõtete toetamisel, eeldusel et vajadus- ja võimalusettevõtete grupid on korrektselt defineeritud, seejuures peaks võimalusel kindlasti kasutama ka kvalitatiivseid meetodeid. Vajadusettevõtete puhul ei saa eesmärgina rõhutada ettevõtete ellujäämise määra ja häid majandustulemusi, kuna sellised ettevõtjad võivad näha ettevõtlust ajutise etapina oma elus ja võimaluse korral vahetavad ettevõtluse palgatöö vastu või kombineerivad ettevõtlust ja palgatööd. Lisaks tuleb arvestada ettevõtjate enda kasvuambitsioonide või nende puudumisega, mille osas

on abiks protseduurilise kasulikkuse mõiste ning mittemateriaalsetele aspektidele tähelepanu pööramine. Ettevõtlustegevuseks ettevalmistuses esinevaid puudujääke saab korvata ettevõtlusalast teadlikkust tõstes, rahastamisvõimalusi ning mentorteenuseid pakkudes. Teadlikkuse tõstmine ning iseendale tööandjaks asumise kui normaalse karjäärivaliku aktiivsem tutvustamine vähendaks ettevõtlusbarjääre ja laiendaks inimeste karjäärivõimalusi, eriti suure tööpuuduse perioodil. See ei tohiks aga tähendada mitte niivõrd sundseisus ettevõtlustegevuse kasvamisele kaasaaitamist, vaid kõikvõimalike barjääride vähendamist, mis takistavad või raskendavad soovijatel ja ettevõtlustegevuseks heade eeldustega inimestel iseendale tööandjaks hakkamist.

Käesolev uuring on sel teemal Eestis esimene ja seega pigem ülevaatlik, tuues välja ja testides mitmeid erinevaid vajadus- ja võimalusettevõtluse kujunemist ja dünaamikat mõjutavaid aspekte. Detailsemate ja julgemate järelduste tegemine eeldaks hea kvaliteediga andmete olemasolu. Näiteks võimaldaks pikema ajaperioodi vaatlemine teha kindlaks, kuidas vajadusettevõtted majandustulemuste poolest võimalusettevõtetest erinevad. Tuleb ka arvestada, et käesolev uuring kajastab vaid riigi poolt toetust saanud ettevõtjaid, kelle äriplaanid olid teatud kvaliteedikontrolli läbinud ja elujõuliseks tunnistatud. Võib oletada, et vajadusettevõtjad, kelle puhul oleks enam põhjust rääkida sunnitud valikust, võisid fookusest välja jääda. Seega võiks tulevased uuringud katta laiemat sihtgruppi.

## KASUTATUD KIRJANDUS

- 1) **Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., Carlsson, B.** The knowledge spillover theory of entrepreneurship. – *Small Business Economy*, 2009, No. 32, pp. 15-30.
- 2) **Acs, Z. J., Mueller, P.** Employment effects of business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. – *Small Business Economics*, 2008, No 30, pp. 85-100.
- 3) Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse tingimused ja kord. Vastu võetud majandus- ja kommunikatsiooniministri 28.01.2008. a määrusega nr 10, jõustunud 8.02.2008, viimati muudetud 30.08.2009. Riigi Teataja, 2009, nr. 68, art. 1007.
- 4) **Andersson, P.** Happiness and health: Well-being among the self-employed. – *The Journal of Socia-Economics*, 2008, No 37, pp. 213-236.
- 5) **Andersson, P., Wadensjö, E.** Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners. – *IZA Discussion Paper*, 2006, No. 2402.
- 6) **Benz, M.** The Relevance of Procedural utility for Economics. – *Economics and Psychology. A Promising New Cross-Disciplinary Field*. Edited by Frey, B. S., Stutzer, A. Cambridge: The MIT Press, 2007, pp. 199-228.
- 7) **Benz, M., Frey, B. S.** Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy. – *Economica*, 2008, No 75, pp. 362-383.
- 8) **Blanchflower, D. G.** Self-employment: more may not be better. – Paper presented at the conference on self-employment organised by The Economic Council of Sweden, 2004, 49 p.
- 9) **Block, J., Koellinger, P.** I Can't Get No Satisfaction – Necessity Entrepreneurship and Procedural Utility. – *Erasmus Research Institute*

Management (ERIM) Report Series *Research in Management*, 2008, ERS-2008-051-ORG, 26 p.

- 10) **Block, J., Sandner, P.** Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. – Discussion Paper, 2007, No. 10, 36 p. [<http://epub.ub.uni-muenchen.de/2082/2/wp2007-10.pdf>]. 4.04.2010.
- 11) **Block, J., Wagner, M.** Necessity and Opportunity Entrepreneurship in Germany: Characteristics and Earnings Differentials. – *Schmalenbach Business Review*, 2010, Vol. 62, pp. 154-174.
- 12) **Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., Levie, J.** Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report, 2009, 68 p.
- 13) **Bosma, N., Levie, J.** Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report, 2010, 72 p.
- 14) **Böheim, R., Muehlberger, U.** Dependent Forms of Self-employment in the UK: Identifying Workers on the Border Between Employment and Self-employment. – IZA Discussion Paper, 2006, No. 1963, 24 p.
- 15) **Caliendo, M.; Fossen, F. M.; Kritikos, A. S.** Risk attitudes of nascent entrepreneurs – new evidence from an experimentally validated survey. – *Small Business Economy*, 2009, pp. 153-167.
- 16) **Carree, M., van Stel, A., Thurik, A. R., Audretsch, D. B.** Does self-employment reduce unemployment. – *The Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2007, No. 705, 18 p.
- 17) **Coase, R. H.** Firma, turg ja õigus. Pegasus, 2003, 235 lk.
- 18) Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. „Think Small First,“ A „Small Business Act“ for Europe, COM(2008) 394, Brussels, 2008, 21 p.
- 19) **Deakins, D., North, D., Baldock, R., Whittam, G.** SMEs' Access to Finance: Is there still a debt finance gap? Institute for Small Business & Entrepreneurship, 2007, Conference paper, 2008, 19 p.

- 20) Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2006. Kinnitatud Valitsuse korraldusega nr 574, 19.10.2006. [<http://www.mkm.ee/326349>]. 28.10.2010.
- 21) Entrepreneurship. Flash Eurobarometer 160. European Commission, 2004, [[http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=3941&userservice\\_id=1&request.id=0](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=3941&userservice_id=1&request.id=0)]. 20.06.2010.
- 22) Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical Report. Flash Eurobarometer 283. European Commission, 2009, 185 p.
- 23) Entrepreneurship Survey of the EU25. Secondary analysis. Estonia. Flash Eurobarometer 192. European Commission, 2007. [[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/index_en.htm)]. 24.02.2010.
- 24) Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical Report. Flash Eurobarometer 192. European Commission, 2007, 185 p. [[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/survey/eurobarometer2007/eb2007report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/survey/eurobarometer2007/eb2007report_en.pdf)]. 20.06.2010
- 25) Financial Systems and Firm Performance: Theoretical and Empirical Perspectives. Edited by Hyttinen, A., Pajarinen, M. Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy, Taloustieto Ltd, 2003,
- 26) **Frey, B. S., Benz, M., Stutzer, A.** Introducing Procedural Utility: Not Only What, but Also How Matters. - Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2004, No 160, pp. 377-401.
- 27) **Granger, B., Stanworth, J., Stanworth, C.** Self-employment career Dynamics: the case of „unemployed push“ in UK book publishing. – Work, Employment & Society, 1995, Vol. 9, No. 3, pp. 499-516.
- 28) **Hayward, M. L. A., Shepherd, D. A., Griffin, D.** A Hubris Theory of Entrepreneurship. – Management science, 2006, Vol. 52, No. 2, pp. 160-172.
- 29) **Hamilton, B.H.** Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns of Self-Employment. - The Journal of Political Economy, 2000, Vol. 108, No. 3, pp. 604-631.

- 30) **Henrekson, M., Johansson, D.** Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence. – Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper, 2008, No 733, 26 p.
- 31) **Henrekson, M., Stenkula, M.** Entrepreneurship and Public Policy. – Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper, 2009, No 804, 53 p.
- 32) **Holtz-Eakin, D.** Public Policy Towards Entrepreneurship. – Small Business Economics, 2000, No. 15 (4), pp. 283-291.
- 33) **Hundley, G.** Why and When Are the Self-Employed More Satisfied with Their Work? – Industrial Relations, 2001, Vol. 40, No. 2, pp. 293-316.
- 34) **Hunt, S., Bosma, N., Reynolds, P.** Data Collection-Operations Manual: Volume II: A - Adult Population Surveys. Babson College-London Business School, Global Entrepreneurship Monitor: 2005, 288 p. [<http://www.gemconsortium.org>]. 27.02.2010.
- 35) **Hytti, U.** Contextualizing entrepreneurship in the boundless career. – Gender in Management: An International Journal, 2009, Vol. 25, No 1, pp. 64-81.
- 36) **Hytti, U.** Stories of entrepreneurs: narrative construction of identities. Turku: Ulla Hytti & Turku School of Economics and Business Administration, 2003, 317 p.
- 37) **Johansson, E.** Self-employment and macroeconomic performance, 2004. [[http://yhteiskuntasuhteet.fi/files/1092\\_FES\\_04\\_2\\_self\\_employment\\_and\\_macro\\_economic\\_performance.pdf](http://yhteiskuntasuhteet.fi/files/1092_FES_04_2_self_employment_and_macro_economic_performance.pdf)]. 28.03.2010.
- 38) **Kantola, J., Kautonen, T.** The impact of a necessity-based start-up on entrepreneurial satisfaction: a preliminary investigation. 2008, pp. 893-907. [<http://www.swinburne.edu.au/lib/ir/onlineconferences/agse2008/000019.pdf>]. 24.02.2010.
- 39) **Kautonen, T., Palmroos, J.** The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction, 2009. [<http://www.springerlink.com/content/3523125246m61u85/>]. 27.02.2010.
- 40) **Kedrosky, S. P.** Entrepreneurs and Recessions: Do Downturns Matter? - Ewing Marion Kauffman Foundation, 2008, 6 p.

- 41) **Koellinger, P., Minniti, M., Schade, C.** "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behaviour. - Journal of Economic Psychology, 2007, No. 28, pp. 502–527.
- 42) **Koellinger, P.D., Thurik, A. R.** Entrepreneurship and the Business Cycle, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2009, No 032/3, 18 p.
- 43) **Kolvareid, L., Isaksen, E.** New business start-up and subsequent entry into self-employment. – Journal of Business Venturing, 2006, No 21, pp. 866-885.
- 44) **Kuusik, K.** Starditoetuse mõjude hindamine. – PRAXISE Toimetised, 2007, nr. 35, 40 lk.
- 45) Kvalifitseeritud töøjõu pakkumise suurendamine 2007 – 2013. Kinnitatud sotsiaalministri 10. detsembri 2007.a. käskkirjaga nr 225, 23 lk. [<http://www2.sm.ee/esf2007/files/THP/Programm%202010-2011.doc.pdf>]. 30.04.2010.
- 46) Kvalifitseeritud töøjõu pakkumise suurendamine 2007 – 2013. Kinnitatud sotsiaalministri 10. detsembri 2007.a. käskkirjaga nr 225, 38 lk. [[www.strukturifondid.ee](http://www.strukturifondid.ee)]. 30.04.2010.
- 47) **Laherand, M.-L.** Kvalitatiivne uusimisviis. Tallinn: Meri-Liis Laherand, 2008, 384 lk.
- 48) **Lange, T.** Job satisfaction and self-employment: autonomy or personality? – Small Business Economics, 2009. <http://www.springerlink.com/content/a11616465n1561hx/?p=59532e63747f4d408619a827435fcc46&pi=4>. 17.12.2009.
- 49) **Meager, N., Bates, P., Cowling, M.** Business start-up support for young delivered by The Prince's Trust: a comparative study of labour market outcomes. Department of Work and Pensions, 2003, Research Report No 184, 194 p.
- 50) **Naude, W., MacGee, J. C.** Wealth Distribution, the Financial Crises and Entrepreneurship. World Institute for Development Economic Research, 2009, WIDER Angle newsletter, March, [<http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2009/a2009-mar-1.pdf>]. 4.08.2010.
- 51) **Newbold, P., Carlson, W. L., Thorne, B.** Statistics for Business and Economics. Upper Side River, New Jersey: Pearson Education Inc., 2003, 857 p.

- 52) **Niskanen, M., Miettinen, M.** Survival of Start-ups: Evidence on Personal Characteristics and Lender Evaluations. University of Kuopio, 2009, 23 p. [[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1500854](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1500854)]. 6.04.2010.
- 53) **Paas, T., Sepp, J., Scannell, N.** Sectoral Structure and Productivity in the EU: New Member states' Adjustment to Structural Transformation. – Economic Growth and Structural Features of Transition. Edited by Marelli, E., Signorelli, S. Palgrave Macmillian Ltd, 2010, pp. 131-149.
- 54) **Poschke, M.** „Entrepreneurs out of Necessity“: A Snapshot. - IZA Discussion Paper Series, 2010, No. 4893, 13 p.
- 55) **Prottas, D.** Do the self-employed value autonomy more than employees? – Career Development International, 2008, Vol. 13, No. 1, pp. 33-45.
- 56) **Rastrigina, O.** Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Latvia Report, 64 p. [<http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=981>]. 20.06.2010.
- 57) **Reid, G. C., Smith, J. A.** What Makes a New Business Start-Up Successful? – Small Business Economics, 2000, No 14, pp. 165-182.
- 58) **Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., Hay, M.** Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report, 2002, 47 p.
- 59) **Rosa, P., Kodithuwakku, S., Balunywa, W.** Reassessing Necessity Entrepreneurship in Developing Countries, 2006, 13 p. [[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1310913](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1310913)] 21.07.2010.
- 60) **Saar, E., Unt, M.** Self-employment in Estonia: Forced Move or Voluntary Engagemmen? – Europe-Asia Studies, 2006, Vol 58, No. 3, pp. 415-437.
- 61) **Saridakis, G., Mole, K., Hay, G.** Do Liquidity Constraints in the First year of Trading Reduce the Likelihood of Firm Growth and Survival? Evidence from England. Institute for Small Business & Entrepreneurship, 2007, Conference paper, 13 p.
- 62) **Saridakis, G., Mole, K., Strey, D. J.** New small firm survival in England. – Empirica, 2008, No. 35, pp. 25-39.
- 63) **Schanne, N., Weyh.** What makes start-ups out of unemployment different? 2009, [<http://ideas.repec.org/p/iab/iabdpa/200904.html>]. 31.01.2010.
- 64) **Schoar, A.** The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship. – Innovation Policy and the Economy. Edited by Lerner, J.,

- Stern, S. National Bureau of Economic Research Book Series, Vol. 10. Univeristy of Chicago Press, 2010, pp. 57-81.
- 65) **Shane, S.** The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myth. New Haven and London: Yale University Press, 2008, 208 p.
- 66) **Shane, S.** Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy? – Small Business Economics, 2009, No 33, pp. 141-149.
- 67) **Smallbone, D., Welter, F.** Entrepreneurship in transition economies: Necessity or opportunity driven? Paper presented at the BCERC 2003, Babson College, 2003, 15 p.
- 68) **Tan, P-N., Steinbach, M., Kumar, V.** Introduction to Data Mining, 2005. [<http://www-users.cs.umn.edu/~kumar/dmbook/index.php>]. 23.04.2010.
- 69) The Impact of the Global Crises on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses. OECD, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, 2009, 70 p.
- 70) **Verheul, I., Thurik, R., Hessels, J., van der Zwan, P.** Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurs. – EIM Research Reports, 2010, 26 p.
- 71) **Wennekers, S., van Stel, A., Carree, M., Thurik, R.** The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? – EIM Research Reports, 2009, 42 p.
- 72) **Williams, C. C.** The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven? – International Entrepreneurship Management Journal, 2009, No. 5, pp. 203-217.

## LISAD

### Lisa 1. Analüüsis kasutatud veebiküsitluse küsimused

#### I osa. Ettevõtja ja ettevõtte taustainformatsioon

1. Kas Te olete
  - a. Mees
  - b. Naine
2. Kõrgem omandatud haridus
  - a. Põhiharidus
  - b. Keskkharidus
  - c. Kõrgharidus
  - d. Magistrikraad
  - e. Doktorikraad
3. Kas Te olite enne ettevõtte asutamist (*võib valida mitu vastust*)
  - a. Palgatöötaja
  - b. Ettevõtja
  - c. Töötu
  - d. Muu
4. Kas Te enne antud ettevõtte asutamist olite ...
  - a. ... töötanud mõne ettevõtte juhina?
  - b. ... osalenud mõne ettevõtte loomisel?
  - c. ... töötanud loodud ettevõttega samas majandusharus?
  - d. Mitte ükski eelnevatest.

5. Teie ettevõtte tegevusala
6. Kas Teie ettevõtte tegutseb alal, mis on seotud Teie (või mõne teise osaniku) eelneva töökogemusega
  - a. Jah, täiesti
  - b. Jah, teatud määral
  - c. Ei

## **II osa. Toetuse taotlemine**

7. Mis aastal Te toetust saite?
  - a. 2009
  - b. 2008
8. Kas Te oleksite käivitanud ettevõtte ka ilma toetuseta?
  - a. Jah, kindlasti
  - b. Võib-olla
  - c. Ei

## **III osa. Ettevõtlusega alustamise motiivid**

9. Kui kaua olite kaalunud oma ettevõttega alustamist?
  - a. Alla aasta
  - b. Paar aastat
  - c. Rohkem kui paar aastat
  - d. Ei oska öelda
10. Kas Te käivitasite ettevõtte pigem selleks, et kasutada ära head ärivõimalust või pigem seetõttu, et polnud muid töölaseid väljavaateid? (üks vastusevariant)
  - a. Soovisin ärivõimaluse ära kasutada
  - b. Polnud muid töölaseid väljavaateid
  - c. Mõlema eelneva kombinatsioon
  - d. Muud põhjused
  - e. Ei oska öelda

11. Kui märkisite muud põhjused, palun täpsustage.
12. Mis on Teie jaoks olulisim motiiv, miks asusite avanenud võimalust realiseerima (ainult neilt, kes vastasid eelmisele küsimusele a, c)
- a. Ettevõtlusega kaasnev suurem iseseisvus
  - b. Soov teenida senisest enam
  - c. Soov säilitada sissetulekud
  - d. Ei oska öelda
13. Kas ettevõtte loomisel plaanisite, et ettevõtte kujuneb Teie jaoks ...
- a. ... põhitegevusalaks?
  - b. ... kõrvaltegevusalaks?
14. Ligikaudu kui suurt osa isiklikest sissetulekutest Te lootsite hakata teenima sellest ettevõttest? (%)
- a. Kuni 25%
  - b. 25-50%
  - c. 50-75%
  - d. Rohkem kui 75%
  - e. Ei oska öelda
15. Mitu aastat peale ettevõtte registreerimist Te lootsite nimetatud osa oma isiklikest sissetulekutest ettevõtlusest teenida? (*neilt, kes eelmisele küsimusele midagi vastasid*)
- a. Kuni 1a
  - b. 1-2a
  - c. 3 ja enam aastat

#### **IV. osa. Senised tulemused**

16. Kas ettevõtte jätkab aktiivset tegutsemist tänaseni?
- a. Jah, ettevõtte tegutseb aktiivselt
  - b. Ei, tegevus on ajutiselt peatatud
  - c. Ei, tegevus on lõpetatud

*Kui vastas ei:*

17. Miks Te lõpetasite/peatasite ettevõtlustegevuse?
- Isiklikel põhjustel
  - Ettevõtte oligi plaanitud ajutisena
  - Leidsin muu töökoha
  - Tegelen teiste ärivõimaluste elluviimisega
  - Avanes võimalus ettevõtte müüa
  - Majanduslikel põhjustel, st ettevõtte ei osutunud edukaks
  - Puudusid vajalikud rahastamisvõimalused
  - Muu, palun täpsustage
18. Kas Te töötate lisaks oma ettevõttes kaasa löömisele ka mujal?
- Jah, täisajaga
  - Jah, osaajaga
  - Ei
19. Kui palju Teie ettevõttes täna on töötajaid (sh Teie ise, kui olete töötajaks vormistatud)?\*
- Mitte ühtegi
  - 1-2
  - 3-5
  - 6-9
  - 10 või enam
20. Kui suure osa isiklikest sissetulekutest Te keskmiselt teenite oma ettevõtetest? \*
- Kuni 25%
  - 25-50%
  - 50-75%
  - Rohkem kui 75%
  - Ei oska öelda
21. Palun hinnake oma ettevõtte senise käivitamisprotsessi edukust.
- Üldse mitte edukas
  - Mitte eriti edukas
  - Mitte eriti edukas ega ebaedukas
  - Pigem edukas
  - Väga edukas

22. Palun täpsustage, mis osas tulemused ei ole vastanud plaanidele (*ainult neilt, kes ütlesid ei*)
23. Palun hinnake, kas Te olete järgnevate väidetega pigem nõus või mitte
- a. Minu ettevõtlusalane tegevus on väga loov
  - b. Ma olen ettevõtlusalases tegevuses väga iseseisev
  - c. Minu ettevõtlusalasele tegevusele on iseloomulik paindlik tööaeg
  - d. Ettevõtlustegevusega kaasneb minu jaoks kõrge kindlustunne
  - e. Ettevõtlustegevus võimaldab mul oma oskusi ja võimeid hästi ära kasutada
  - f. Olen saavutanud kõrge sissetulekute taseme
    - i. Täiesti nõus
    - ii. Nõus
    - iii. Neutraalne
    - iv. Pigem ei ole nõus
    - v. Üldse ei ole nõus
24. Kas Teid on üllatanud ettevõtlustegevuse juures midagi, mida Te ei osanud oodata ... (Vaba vastus)
25. Kui Teile pakutaks praegu Teile vastuvõetavatel tingimustel palgatööd, kas Te eelistaksite
- a. Jätkata iseendale tööandjana
  - b. Asuda palgatööle
  - c. Ei oska öelda.

## V osa. Ootused ja plaanid tulevikuks

26. Kui suureks hindate ohtu, et Teil tuleb majanduslikel põhjustel oma ettevõtte tegevus lähima aasta jooksul lõpetada?

- a. Üldse mitte tõenäoline
- b. Vähe tõenäoline
- c. Pigem tõenäoline
- d. Väga tõenäoline
- e. Ei oska öelda?

## **Lisa 2. Intervjueeritute kirjeldused**

### **Intervjueeritav 1: Tööstur**

Töösturil oli palgatöö kõrvalt olnud ka oma ettevõtte, aga täisajaga iseendale töötamisest ei unistanud. Pigem plaanis tulevikus siirduda riigitööle. Ta kaotas aga töö ettevõtte juhina, mistõttu tuli otsida uusi töövõimalusi. Kohe uut töökohta ei leidnud ja kui endine kolleeg tegi ettepaneku asutada koos ettevõtte, jäi ta kiiresti nõusse. Ettevõttes töötab 20 inimest. Tööstur on rahul ja vastab kerge südamega, et palgatööle enam ei kipu. Olulist elustiili muutust enda ettevõtte juhiks asumine võrreldes teistele kuuluva ettevõtte juhtimisega kaasa ei toonud.

### **Intervjueeritav 2: Endine riigiametnik**

Endine riigiametnik kaotas mõned aastad tagasi töö ja uue töö leidmine võttis aega. Kui ka uus töö kadus, siis ei soovinud ta enam töötamise raskusi üle elada. Enda ettevõtte asutamine tundus turvalisem. Täisajaga endale töötamise kogemust tal aga ei olnud. Üleöö ilma kollektiivita kodukontoris üksikettevõtjaks hakkamine tõi kaasa suure elustiili muutuse, millega harjumine võttis kaua aega. Ta tahab siiski ettevõtjana jätkata, kuigi siiani on olnud raskem, kui ta oskas arvata. Endine riigiametnik alles õpib hindama ettevõtlusega kaasnevat „pehmeid väärtusi“ nagu iseseisvus ja tööaja paindlikkus.

### **Intervjueeritav 3: Niššettevõtja**

Niššettevõtja oli oma ettevõtte peale mõelnud juba enne töö kaotamist. Vajadusel oleks saanud isegi samas ettevõttes, kuid mõnel teisel ametikohal edasi töötada, aga olukorrad tundusid soosivat millegi uue alustamist, mis nagunii plaanis oli. Niššettevõtja leidis ettevõttele spetsiifilise nišši, kus tegutsejaid pole palju, aga tulevikus nõudlus ilmselt kasvab. Samuti on valdkonnas teatud sisenemisbarjäärid, mida on majanduslanguse ajal

hea ületada. Niššettevõtja ei kasva kunagi suureks ettevõtjaks. Uus ja paindlik elustiil niššettevõtjale sobib.

#### **Intervjueeritav 4: Iseotsustaja**

Iseotsustaja sai juba ammu aru, et talle kindlatel aegadel kontoris „töö tegemise mängimine“ ei sobi, muu hulgas ka tervislikel põhjustel. Talle meeldib olla tõhus ja produktiivne, praktiline meel aitab oma aega hästi planeerida. Ettevõtja eluga kaasnev vabadus ja iseotsustamise rõõm pakuvad rahulolu, kuigi vahel tunneb ta puudust ka kontoritööle iseloomulikest joontest nagu kohvipausid kolleegidega jms. Iseotsustaja oleks varem või hiljem ise ettevõtjaks hakanud, aga töölepingu lõppemine aitas teha otsuse just nüüd.

#### **Intervjueeritav 5: Prooviettevõtja**

Prooviettevõtja jäi töötuks ja otsustas oma hobi valdkonnas ise ettevõtte teha. Sel hetkel eelistas ta ettevõtlust palgatööle. Kuigi peres oli ka teine ettevõtja, siis toimunud elumuutust ja töömahtu ta ette kujutada ei osanud. Ilmnes, et üksikettevõtja üksildane elustiil ja kõikide ettevõtte funktsioonide üksi täitmine talle ei sobi. Lisaks ei võimaldanud sissetulekud ära elamist. Prooviettevõtja otsustas palgatööle minna, mille ta kohe ka leidis. Samas jätkab ta töö kõrvalt ka oma ettevõtte uuesti aktiivsemalt käivitamise ettevalmistamist, seekord juba suurema kollektiiviga.

#### **Intervjueeritav 6: Üksi tegutseja**

Üksi tegutseja jaoks on ettevõtlus elustiili küsimus. Tal on hea haridus, mis võimaldaks kõrgepalgalise töö leida ja oma ettevõttega võrreldes enam teenida. Palgatööst loobumine oli aga teadlik valik, et teha ettevalmistusi enda ettevõtte loomiseks hobi valdkonnas. Riigi toetus aitas asutada ettevõtte riskivabalt, ilma laenudeta. Üksi tegutsejale meeldib lihtne elu, vabadus, iseseisvus ja liigsete inimsuhete puudumine. Üksi tegutseja ainus mure on, kas pikaajaliselt leidub piisavalt tellijaid, kes tal võimaldaksid oma eelistatud elustiili viljeleda.

### **Intervjueeritav 7: Investeerija**

Tegemist on tüüpilise võimalusettevõtjaga, kellel on aastatepikkune ettevõtluskogemus. Ta omandas paar aastat tagasi uue kinnisvara ja leidis sellele ärilise otstarbe, millest lähtuvalt ta ka maja ümber ehitas. Valdkond osutus aga spetsiifiliseks ning üllatavalt problemaatiliseks ja närvesöövaks, mistõttu ülla idee teostamisega kaasnevat oodatud rahuldustunnet pole tekkinud. Ettevõtte tegevus sõltub paljuski riigi regulatsioonidest ja ettevõtja enda tegutsemisruum on piiratud. Samas pole võimalik ettevõttest päevapealt väljuda, kuna tehtud on mastaapsed investeeringud nii omavahenditest kui ka kaasates palgalaenu. Täna eelistaks palgatööd ettevõtlusele (eelkõige mittemajanduslikel põhjustel), mainitud investeeringute tõttu ettevõtlustegemise lõpetamist ta realselt aga ei kaalu.

### **Intervjueeritav 8: Kombineerija**

Kombineerija ametikoht kaotati ja kuna tema ideed ei leidnud asutuses kõlapinda, ei olnud ta huvitatud ka samas asutuses teisel ametikohal jätkamisest ning valis koondamise. Kombineerija nägi seda pigem võimalusena, kasutades ära erinevaid töötutele pakutavaid koolitusvõimalusi ja omandades uue eriala. Samal ajal ettevõtte käivitamisega leidis ta ka uue palgatöö ning tema esimene valik ongi palgatööd ja ettevõtlust kombineerida. Põhjuseid on mitmeid – kindlustunne, mille tagab just mõlema olemasolu, maksude optimeerimine ning just kollektiivis töötamise eelistamine mittemateriaalsetel põhjustel. Ettevõtet oluliselt kasvatada pole plaanis, võib-olla ainult oma pereliikmete kaasamise näol.

### Lisa 3. Vajadus- ja võimalusettevõtjad tegevusalade lõikes

	Võimalus- ettevõtja	Vajadus- ettevõtja	Kombi- neeritud	Kokku
Põllumajandus, metsandus	2	3	0	5
Tootmine	12	3	3	18
Ehitus	4	3	2	9
Kaubandus, sõidukite remont	6	1	0	7
Transport	1	0	1	2
Majutus, toitlustus, turism	5	3	0	8
IT	0	0	1	1
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus (sh raamatupidamine)	20	10	5	35
Haljastus, aiandus	7	0	2	9
Muud teenused (peamiselt iluteenused)	8	2	0	10
Käsitöö (õmblusteenus, mõni puusepp)	12	5	2	19
Muu	1	0	0	1
Kokku	78	30	16	124

Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=124), autori arvutused.

#### Lisa 4. Hinnangud ettevõtlustegevust iseloomustavatele aspektidele

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Keskmine	Standardhälve
Minu ettevõtlusalane tegevus on väga loov	36	43	31	5		2,04	0,87
Ma olen ettevõtlusalases tegevuses väga iseseisev	48	53	10	3	1	1,75	0,79
Minu ettevõtlusalasele tegevusele on iseloomulik pändlik tööaeg	67	37	5	6		1,57	0,8
Ettevõtlustegevusega kaasneb minu jaoks kõrge kindlustunne	9	33	38	29	6	2,91	1,03
Ettevõtlustegevus võimaldab mul oma oskusi ja võimeid hästi ära kasutada	54	50	7	4		1,66	0,75
Olen saavutanud kõrge sissetulekute taseme	1	6	30	42	35	3,92	0,93

Esimese rea selgitus: Täiesti nõus (1), Nõus (2), Neutraalne (3), Pigem ei ole nõus (4), Üldse ei ole nõus (5).

Allikas: Veebiküsitluse andmed (n=115), autori arvutused.

## **SUMMARY**

### ENTREPRENEURSHIP MOTIVES AND THEIR DYNAMICS DURING START-UP PHASE

Anne Jürgenson

The topic of entrepreneurship has increasingly emerged in Estonia as well as elsewhere, both in scientific research and action plans of policy makers. The role of start-up entrepreneurship as the creator of innovations and new jobs and hence its great contribution to economic development is emphasized. At the moment, due to economic crisis, the opportunity of creating jobs is emphasized through start-up entrepreneurs.

At the same time, it has been discussed if all kinds of entrepreneurship should be favoured. In this context, necessity-based and opportunity-based entrepreneurs have been distinguished. Necessity entrepreneurs are pushed into entrepreneurship because other options for work are absent or unsatisfactory, and opportunity entrepreneurs seek to exploit some business opportunity and are pulled into entrepreneurship more out of choice.

International studies show that during economic depression, necessity entrepreneurship is growing. Such entrepreneurs differ from others by their motives, ambitions as well as outcomes. In Estonia, start-up entrepreneurs, based on their motives to act, have been studied very little and their special features are not considered while providing support. However, it is known that among all entrepreneurs there is a significantly higher proportion of necessity entrepreneurs in Estonia than in most other European Union countries.

Thus, it is important to know how the entrepreneurs started for various motives differ from each other, for example, in their ambitions, success factors, etc. So far this topic has not been studied much in Estonia, making it also difficult to form the opinions about, for example, the high proportion of necessity entrepreneurs as a potential problem, or decide if and to which extent the peculiarities of necessity- and opportunity based entrepreneurs should be taken into consideration while providing support to start-up entrepreneurs.

The purpose of the Master's thesis is to identify how entrepreneurs with different motives differ from each other and how motives change in the start-up phase. Main research tasks are as follows:

- based on start-up motives compose subgroups of necessity- and opportunity based entrepreneurs;
- to identify in which way necessity-based entrepreneurs differ from opportunity-based firms;
- to identify to which extent the motives change during start-up phase, taking into consideration the different aspects of work life satisfaction.

It appears from earlier studies that necessity entrepreneurs are often characterised by the status of the unemployed during the start-up period, level of education similar to other entrepreneurs, more modest growth ambitions compared to opportunity entrepreneurs, for various reasons (the stage of preparations for entrepreneurship remains too short under forced circumstances, operation in the areas of tight competition and low barriers to entry, modest ambitions, considering entrepreneurship temporary) lower levels of income and lower probability of the firm survival. Also, they have several different success factors compared to opportunity entrepreneurs. Finding financial resources, which is problematic even for start-up entrepreneurs, is especially complicated for necessity entrepreneurs.

Although classification of entrepreneurs into necessity and opportunity entrepreneurs has found support from many researchers, it has also been criticized, underlining the

classification difficulties and dynamics, i.e. the development of necessity entrepreneurs into opportunity entrepreneurs and vice versa, as the main problems. Several authors have recently taken into consideration the fact that necessity entrepreneurship is not a static characteristic. Entrepreneurship may gradually evolve into a desired alternative for a necessity entrepreneur. A wish to return to paid employment, if possible, primarily depends on the success gained as an entrepreneur and satisfaction with material values, but, to a certain extent, the lack of them may be compensated also by intangible benefits related to entrepreneurship, such as greater independence and creativity, opportunity to use one's skills and plan one's time. The latter are explained by using the concept of procedural utility which reflects the fact that people value not only the outputs, but also the terms and conditions and the process which lead to outputs, it means the way the outputs are created.

The empirical part of the paper is based on the results of a web-based questionnaire conducted among recently started entrepreneurs in spring 2010. The entrepreneurs that received funding from Enterprise Estonia (EAS) or the Estonian Unemployment Insurance Fund for starting up a business in 2008 or during the first half of 2009 were chosen as a target group of the questionnaire. 124 entrepreneurs replied to the questionnaire, which means that the percentage of responses was 32.1%. For the purpose of better explaining the results of the web-based questionnaire and validating the conclusions, interviews with eight respondents were additionally performed.

The entrepreneurs were classified into necessity and opportunity entrepreneurs based on the experiences of earlier studies (classification of motives). It appeared that 63% of the respondents were opportunity entrepreneurs, 24% necessity entrepreneurs and 13% mixed-motivated entrepreneurs. The proportion of the unemployed is relatively high in both groups (47% of opportunity entrepreneurs and 60% of necessity entrepreneurs). It appeared from the free-form answers as well as interviews describing the start-up motives that, for several respondents, becoming unemployed turned out to be the last decisive cause for realising a long-planned idea of their own business. Thus, the unemployment was the motivation for using the opportunity. An opportunity for the entrepreneurs interviewed was often not only earning higher income compared to the

paid employment, but also a chance to work for themselves and realise themselves, which is in conformity with the theory of procedural utility. However, it cannot be claimed for such entrepreneurs that it is a forced choice, but rather entrepreneurship with combined motives as under the circumstances of unemployment entrepreneurship is preferred to a new paid employment. This means that classifying the entrepreneurs into two groups may not always be justified and might lead to a relatively high proportion of error data.

The only statistically significant difference between the two groups was the time spent on planning the start-up. 69% of necessity entrepreneurs planned it for less than one year, which refers to rushing into starting a business under forced circumstances and thus to poorer preparation. Interviews suggested that poorer preparation included insufficient awareness of entrepreneurship as well as lack of financing. Based on the interviews, insufficient awareness of entrepreneurship expressed itself in, for example, excessively optimistic expectations and surprises related to the unsuitable lifestyle of a self-employed entrepreneur. Insufficient savings for surviving during the start-up phase made the entrepreneurs look for a paid job again.

Satisfaction with work is defined based on readiness to continue with entrepreneurship even if a well-paid job is offered. It appeared from the questions reflecting satisfaction that 18% of the respondents would definitely prefer paid employment to entrepreneurship at the moment, 57% would continue as entrepreneurs and 25% could not give clear preference. The number of those preferring paid employment and those hesitating was greater among necessity entrepreneurs.

Further, assessments to tangible (income, security) and intangible (creativity, independence, flexibility in working time, opportunity to develop own skills) aspects describing work life influencing the satisfaction were studied. In general, assessments to tangible assets are significantly lower than those to intangible aspects. High level of income has not been accomplished by either necessity or opportunity entrepreneurs. However, opportunity entrepreneurs give higher assessments to income and security compared to necessity entrepreneurs. For intangible aspects, there is a significant

difference in creativity as opportunity entrepreneurs consider their entrepreneurship more creative than necessity entrepreneurs.

While clarifying the assessments given to intangible benefits in the course of interviews it appeared that, besides necessity and opportunity entrepreneurship, self-employed entrepreneurs and entrepreneurs with growth ambitions also differ from each other in their motives and ambitions. For self-employed entrepreneurs, awareness of a great change in lifestyle accompanying the switch from the paid employment to entrepreneurship is important compared to the rest of entrepreneurs. Among the more successful and satisfied entrepreneurs there were those who were aware of the change and valued highly the intangible aspects related to entrepreneurship, such as independence, flexibility in working time, etc. Those people made the decision in favour of entrepreneurship, based not on the expectations of higher income, but on other considerations. Their income while being an entrepreneur is probably lower than while being in the potential paid employment. To sum up, it can be said that for the motives for starting entrepreneurship, the intangible aspects reflecting procedural utility are extremely important.

By cluster analysis, it was analysed how assessments to tangible and intangible aspects characteristic of entrepreneurship change the groups created based on the above-mentioned motives for starting entrepreneurship. In a sense (although based on a short time period), it shows the dynamics of necessity and opportunity entrepreneurship. In summary, three clusters were reached. Necessity entrepreneurs differed from others for the lowest scores in both tangible and intangible aspects. However, two groups were formed by opportunity entrepreneurs, distinguishing those with the limited opportunities who gave lower marks to both tangible and intangible aspects. Among the latter, almost half were not sure whether they wanted to continue with entrepreneurship. This shows that opportunity entrepreneurship is also not static and a certain number of opportunity entrepreneurs have become necessity entrepreneurs partly due to a difficult period in the sense of economic situation. Furthermore, it appeared that the motives for entrepreneurship or the status of necessity and opportunity entrepreneurs turned out to

be relatively unstable already during the first years of operation. Thus, there is no reason to overestimate the motives for starting entrepreneurship.

The results of the above analysis could be taken into account when supporting start-up entrepreneurs, provided that the groups of necessity and opportunity entrepreneurs are well defined, using also qualitative methods, if possible. For necessity entrepreneurs, sustainability of the firms cannot be the aim if the person has started business in a forced situation, considers it a temporary stage in his/her life and, if possible, would switch from entrepreneurship to paid employment. Additionally, the existence or absence of the growth ambitions of entrepreneurs must also be taken into account which can be contributed by considering the concept of procedural utility and intangible aspects. The deficiencies occurring in preparation for entrepreneurship can be compensated for by increasing awareness of entrepreneurship, relieving the problem of funding and providing counselling services.

In further studies, it could be studied to what extent necessity entrepreneurs differ from opportunity entrepreneurs in their economic outcomes. It must also be taken into account that the present study reflects only state-aided entrepreneurs whose business plans had passed a certain quality control and who were considered viable. It can be assumed that necessity entrepreneurs for whom the forced choice would be more justified may have been left out of focus. Thus, further studies should involve a broader target group.