

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Kristiina Kivimäe

EESTI MAJUTUS- JA TOITLUSTUSSEKTORI PEREETTEVÕTETE TULEMUSLIKKUS
AASTATEL 2020-2021

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Krista Jaakson

Tartu 2024

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

Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1.Pereettevõtete teoreetiline käsitus.....	5
1.1 Pereettevõtete definitsioon ja pereettevõtlus majutus- ja toidlustussektoris.....	5
1.2 Pereettevõtete tulemuslikkus ja tulemuslikkus kriiside ajal.....	10
2. Empiiriline uuring.....	15
2. 1 Uuringu metoodika ja andmed.....	15
2.2 Uuringu tulemused ja järeldused.....	18
Kokkuvõte.....	30
Viidatud allikad.....	33
LISAD.....	38
Lisa A. Normaaljaotuse testi tulemused.....	38
Lisa B. Erindite tuvastamise graafikud.....	39
Summary.....	42

Sissejuhatus

Pereettevõtted moodustavad ligikaudu 60% ettevõtetest üle maailma (Miroshnychenko ja De Massis, 2022) ja need mängivad globaalse majanduse arengus olulist rolli (Porfirio, Felício ja Carrilho, 2020). Eestis moodustavad pereettevõtted 90% kõikidest ettevõtetest, mis on Euroopa üks kõrgemaid protsentnäitajaid (European Family Businesses, 2023). Eesti pereettevõtlust arendab 2014. aastal loodud Eesti Pereettevõtjate Liit (edaspidi EPEL), mille missioon on “toetada pereettevõtete põlvkondadeülest arengut ja jätkusuutlikkust, väärtustades Eesti pere ettevõtlikkust ning pikaajalist kestvust” (Eesti Pereettevõtjate Liit, 2023). EPEL loob Eesti pereettevõtetele koostöövõimalusi, pakub pereettevõtjatele tuge ning täiendkoolitusi (Eesti Pereettevõtjate Liit, 2023).

Balti riikide võrdluses on suurim pereettevõtete osakaal just Eestis. Samas on Eesti aga Eesti Balti riikidest ainus, mille pereettevõtete tulemuslikkus koroonakriisi ajal oli mitte-pereettevõtete omast madalam. (Juste ja Gorenko, 2023) Varem ei ole Eestis pereettevõtete tulemuslikkust uuritud, mistõttu soovib autor uurida, kas see tulemus peab paika ka konkreetses Eesti piirkonnas ja valdkonnas. Käesoleva uurimistöö tulemused võiksid aidata tõsta Eesti ettevõtjate teadlikkust pereettevõtete tulemuslikkuse kohta. Samuti oleks see kasulik tulevastele ettevõtjatele, kes kaaluvad, millises vormis tasuks ettevõtte luua (pereettevõtte või mitte-pereettevõtte). Käesoleva töö tulemuste põhjal oleks analüüsi võimalik laiendada ka uurides, millised tegurid Eesti pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavad ning teha seda näiteks magistritöö tasemel.

Käesoleva bakalaureusetöö uurimisprobleemiks on Eesti pereettevõtete tulemuslikkus kriiside ajal. Uurimistöö eesmärk on selgitada välja kas Eesti pereettevõtted said paremini hakkama kui mitte-pereettevõtted 2020.-2021. aastatel toimunud (koroona)kriisis. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisküsimused:

- Millistel põhjustel kalduvad pereettevõtted kriisides paremini hakkama saama kui mitte-pereettevõtted?
- Kas Eesti pereettevõtete tulemuslikkus erines 2020.-2021. aastatel mitte-pereettevõtete tulemuslikkusest?

Bakalaureusetöö eesmärgini jõudmiseks tuleb teostada järgnevad uurimisülesanded:

- Tutvustada pereettevõtete definitsiooni ja pereettevõtete spetsiifikat majutus- ja toitlustussektoris.
- Teha ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest, kus kirjeldatakse pereettevõtete tulemuslikkust ja toimetulekut kriiside ajal.

- Toguda Eesti pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete majandusandmed aastate 2019-2021 kohta.
- Analüüsida Eesti pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete majandustulemusi 2020. ja 2021. aastatel kasutades regressioonianalüüsi.
- Selgitada analüüsi tulemusi ja teha järeldusi Eesti pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete kriisides toimetuleku kohta.

Bakalaureusetöö koosneb kahest peatükist, millest esimeses tutvustatakse pereettevõtete definitsioone ja valitakse määratlus, millest uurimuses lähtutakse. Samuti kirjeldatakse esimeses peatükis pereettevõtete tulemuslikkust ning tehakse ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest, mis on analüüsinud pereettevõtete toimetulekut kriiside ajal. Teises peatükis analüüsitakse Eesti pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete majandustulemusi 2020. ja 2021. aastatel aset leidnud kriisi ajal. Uurimuse läbiviimiseks kogutakse andmed Balti Pereettevõtete Instituudist ning e-Äriregistrist. Enne analüüsi tegemist moodustatakse kogutud andmetest valim, kuhu kuuluvad Harjumaal tegutsevad majutuse- ja toitlustusvaldkonna ettevõtted. Peale valimi moodustamist, analüüsitakse seda tarkvaraprogrammis STATA. Analüüsi tulemuste põhjal tehakse kindlaks, kas Harjumaal pereettevõtete tulemuslikkus oli 2020.-2021. aastatel kõrgem kui mitte-pereettevõtetel. Samuti seotakse analüüsi tulemused teoreetiliste lähtekohtadega ning tehakse üldistused Eesti pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete toimetuleku kohta kriiside ajal.

Soovin tänada enda juhendajat, Krista Jaaksonit, suure pühendumise, kannatlikkuse ja toetuse eest.

Märksõnad: pereettevõtted, tulemuslikkus, kriis, toimetulek

1. Pereettevõtete teoreetiline käsitlus

Käesolevas peatükis esitatakse varasemate teadusuuringute põhjal pereettevõtete definitsioon ning analüüsitakse pereettevõtete iseloomustajaid ja spetsiifikat majutus- ja toitlustussektoris. Samuti käsitletakse pereettevõtete üldist tulemuslikkust ja nende tulemuslikkust kriiside ajal.

1.1 Pereettevõtete definitsioon ja pereettevõtlus majutus- ja toitlustussektoris

Pereettevõtte üldise ja ühise definitsiooni leidmine on suur väljakutse nii teadlaste kui ka poliitikakujundajate seas (Csizmadia, Makó ja Heidrich, 2016). Ühest definitsiooni selle kohta, mis on pereettevõtte ei ole ning teoreetilised käsitlused lähtuvad erinevatest määratlustest. Alloleva ülevaade peamised allikad on: Taylor and Francis Online, Journal of Family Business Strategy, Journal of Business Ethics ning Tallinna Tehnikaülikooli digikogu.

Euroopa Komisjon on defineerinud pereettevõtet kui firmat, mille juhtimises osaleb ametlikult vähemalt üks omaniku perekonnaliige või sugulane (Euroopa Komisjon, 2024). Anderson, Mansi, ja Reeb (2003) kohaselt on pereettevõtte eelduseks see, et töötajatest vähemalt 30% moodustavad pereliikmed ja keskmiselt üks viiendik ettevõtte omakapitalist kuulub perekonna omandisse (Anderson, Mansi, ja Reeb, 2003). Nguyen, Bao ja Trung (2022) on pereettevõtteid defineerinud kolmel moel (Nguyen, Bao ja Trung, 2022, lk. 2):

- A. “Pereliige asutas ettevõtte”
- B. “Pereliige kontrollib ettevõtet, omades hälteenamust”;
- C. “Pereliige osaleb ettevõtte juhtimises”.

Euroopa Komisjoni poolt loodud pereettevõtete definitsiooni järgi kuulub vähemalt 51% pereettevõtete otsustusõigustest ettevõtte asutajate või aktsiakapitali omanike või nende pereliikmete omandusse. Pereettevõtte määratlusele vastavad börsil noteeritud ettevõtted, mille otsustusõigusest vähemalt veerand kuulub ühele ettevõtte omanikule või temaga seotud pereliikmetele (Euroopa Komisjon, 2024). Leidub ka definitsioone, mille kohaselt ei ole oluline perekonna olemasolu juhtkonnas vaid olulised on hoopis aktsionäride ja ettevõtte juhtkonnas olevate inimeste omavahelised suhted (Al-Dubai, Ku Ismail ja Afza Amran, 2014).

Pereettevõtteid saab defineerida läbi kolme teguri, milleks on: perekondlik omand, juhtimisfunktsioon (Csizmadia, Makó ja Heidrich, 2016; Villalonga ja Amit, 2006) ja igapäevastes tegevustes osalemine (Csizmadia, Makó ja Heidrich, 2016). Villalonga ja Amit (2006) määratlevad igapäevaste tegevuste asemel kolmanda tegurina kontrollimehhanismi (Villalonga ja Amit, 2006), mis kuulub Csizmadia, Makó ja Heidrich (2016) definitsioonis juhtimisfunktsiooni juurde (Csizmadia, Makó ja Heidrich, 2016).

Basco (2013) kohaselt on pereettevõtetele iseloomulikud tegurid: perekondlik omand, perekondlik juhtimine ja kontroll ning ettevõtte pärandamine järgmisele põlvkonnale (Basco, 2013) Perekondlik omand on ettevõttele kasulik kui see on kombineeritud perekondlike juhtimis- ja kontrollimehhanismidega. Perekondlikud kontrollimehhanismid, mis on omandiõigusest suuremad ja väljenduvad püramiidides, riskiosalustes, erinevates aktsiaklassides ja hääletuskokkulepetes, ei ole aktsionäridele kasulikud. Samas on vähemusaktsionärid pereettevõttes enamasti paremas olukorras kui mitte-pereettevõttes. (Villalonga ja Amit, 2006)

Allpool olevas tabelis on esitatud pereettevõtete määratlused, mida on selles peatükis käsitletud (tabel 1). Definitsioonid on toodud välja pehmemast rangeima määratluseni. Pehmemate määratluste all käsitletakse definitsioone, mille kohaselt kuulub suurem hulk

ettevõtteid pereettevõtete hulka. Rangemate määratluste kohaselt kuulub väiksem hulk ettevõtteid pereettevõtete hulka. Käesoleva töö lähtealuseks on võetud Euroopa Komisjoni definitsioon, mille kohaselt osaleb pereettevõtte juhtimises vähemalt üks omaniku pereliige või sugulane; vähemalt 51% pereettevõtte otsustusõigustest kuulub ettevõtte asutajate või aktsiakapitali omanike või nende pereliikmete omandusse; börsil noteeritud pereettevõtte otsustusõigustest kuulub vähemalt veerand ühele ettevõtte omanikule või temaga seotud pereliikmetele (Euroopa Komisjon, 2024).

Pereettevõtteid eristab mitte-pereettevõtetest sotsiaalsete ja majanduslike süsteemide kattumine (Peters ja Kallmuenzer, 2018; Sügis, 2020), mis tuleneb pereliikmete mõjust firma eesmärkidele, tegevusele ja tulemuslikkusele (Sügis, 2020). Pereettevõtet kontrollivad pereliikmed, kes kuuluvad juhatusse või on kaasatud juhtimisprotsessidesse (Nguyen, Bao ja Trung, 2022). Perekondlikud suhted võimaldavad ettevõtte loomisel tagada usaldusväärset inimkapitali. Samuti suurendavad perekondlikud suhted töötajate pühendumist. Kui ettevõtte süsteemid muutuvad keerulisemaks ja värvatud on rohkem perekonnaväliseid töötajaid, võivad perekondlikud suhted tuua kaasa erimeelsusi, mis tulenevad perekondlike ja äriliste eesmärkide vahelisest erinevusest. (Sügis, 2020)

Aksionäridele on pereettevõtete aktsiate soetamine tulusam kui mitte-pereettevõtete puhul kuna pereettevõtete omanikud vähendavad agendiprobleemist tulenevaid kulusid, mis toetab aktsionäride huve. (Anderson, Mansi, ja Reeb, 2003) Pereettevõtete omanikud erinevad teistest aktsionäridest selle poolest, et nende osalus on suurem ja ettevõtte reputatsioon ja jätkusuutlikkus on neile oluline (Anderson, Mansi, ja Reeb, 2003; Miroshnychenko ja De Massis, 2022).

Pereettevõtted, kus asutaja on ka tegevjuht on ligikaudu ühe neljandiku võrra suurema väärtusega kui mitte-pereettevõtted. Perekondlik juhtimisstruktuur on ettevõttele kasulik seni kuni tegevjuhi positsioonil on ettevõtte asutaja või pereväline isik kui asutaja on nõukogu esimehe rollis. Samas võib pereväline tegevjuht tuua ettevõttesse kõrgema kvalifikatsiooniga tööjõudu (Anderson, Mansi, ja Reeb, 2003). Pereettevõtte stabiilsus sõltub uute põlvkondade saabumisest pereettevõttesse (Bennedsen, Lu, Y.-C ja Mehrotra, 2022). Pereettevõtete tegutsemise analüüsimiseks on mõistlik vaadelda pikemat perioodi. Ettevõtete jätkusuutlikkuse ja kasvu panustamine on enamasti tingitud sellest, et firma plaanitakse parandada järglastele ja see võimaldab tuua suuremat kasu järglastele ja ettevõttele ka tulevikus (Miroshnychenko ja De Massis, 2022). Ettevõtte väärtus väheneb kui tegevjuhi rolli asub täitma asutaja järeltulija (Villalonga ja Amit, 2006).

Tabel 1

Pereettevõtete määratlused pehmemast rangeimani.

	Autorid ja aasta	Määratlus
1.	Nguyen, M. H., Bao, N. D. ja Trung, T. N. (2022, lk. 2)	“Pereliige asutas ettevõtte”
2.	Nguyen, M. H., Bao, N. D. ja Trung, T. N. (2022, lk. 2)	“Pereliige kontrollib ettevõtet, omades hälteenamust”
3.	Nguyen, M. H., Bao, N. D. ja Trung, T. N. (2022, lk. 2)	“Pereliige osaleb ettevõtte juhtimises”
4.	Euroopa Komisjon. (2023)	Ettevõtte, mille juhtimises osaleb ametlikult vähemalt üks omaniku perekonnaliige või sugulane; Börsil noteeritud ettevõtte, mille otsustusõigusest vähemalt 25% kuulub ühele ettevõtte omanikule või temaga seotud pereliikmetele; Pereettevõtete otsustusõigustest vähemalt 51% kuulub ettevõtte asutajate või aktsiakapitali omanike või nende pereliikmete omandusse.
5.	Anderson, R. C., Mansi, S. A. ja Reeb, D. M. (2003)	Töötajatest vähemalt 30% moodustavad pereliikmed ja keskmiselt üks viiendik ettevõtte omakapitalist kuulub perekonna omandisse.
6.	Csizmadia, P., Makó, C. ja Heidrich, B. (2016)	Pereettevõtteid defineeritakse kolme teguri abil, milleks on: perekondlik omand, juhtimisfunktsioon ja igapäevastes tegevustes osalemine.
7.	Villalonga, B. ja Amit, R. (2006)	Pereettevõtteid defineeritakse läbi kolme teguri, milleks on: perekondlik omand, juhtimisfunktsioon ja kontrollimehhanism.
8.	Basco, R. (2013)	Pereettevõtteid defineeritakse nelja teguri abil, milleks on: perekondlik omand, perekondlik juhtimine ja kontroll ning ettevõtte parandamine järgmisele põlvkonnale.

Märkus: määratlused on järjestatud autori hinnangul pehmemast (hõlmab kõige suuremal hulgal ettevõtteid) rangeimani (hõlmab kõige väiksemal määral ettevõtteid).

Allikad: autori koostatud peatükis 1.1 kasutatud allikate põhjal.

Pereettevõtted võivad pereliikmetele pakkuda võimalusi ettevõtlikkuse arendamiseks. Samas leidub lähenemisi, mille kohaselt pereettevõtete kaalutletud ja alalhoidlik suhtumine võivad töötajate ettevõtlikkust tõkestada ja perekondlikud eesmärgid võivad olla olulisemad kui ettevõtte püüdlus teenida tulu (Porfirio, Felício ja Carrilho, 2020).

Pereettevõtete eripäradeks on madalad agendiprobleemist tulenevad kulud ja töötajate emotsionaalne seotus ettevõttega. Pereettevõtete maine ja võimalikud probleemid, mis mainekujundusega võivad kaasneda kuuluvad samuti nende omapärade hulka. Nendest eripäradest tingituna on pereettevõtted rohkem motiveeritud panustama firma jätkusuutlikkusse kui mitte-pereettevõtted (Miroshnychenko ja De Massis, 2022). Mitte-pereettevõtetega võrreldes on pereettevõtete omanike jaoks oluline maine, ning hea maine võib kaasa tuua ka väiksema tööjõu voolavuse pereettevõtetes (Miroshnychenko ja De Massis, 2022).

Pereettevõtete definitsioon sai käsitletud ning edasi uuritakse selles peatükis pereettevõtete omapära majutus- ja toitlustussektoris. Pereettevõtted on majutus- ja toitlustussektoris levinud ettevõtluse vorm (Kallmuenzer, Peters, & Buhalis, 2020). Majutus- ja toitlustusettevõtete hulgas domineerivad sarnaselt pereettevõtetele väikese ja keskmise suurusega ettevõtted (Altın, Pirnar, Eriş & Gunlu, 2022). Majutus- ja toitlustussektor on madala riskitaluvusega ning seda mõjutavad tugevalt turu mõjud, võimalikud looduskatastroofid ja kriisid (Glowka, Eller, Peters & Zehrer, 2024).

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete jaoks on olulisel kohal pikaajalised eesmärgid (Glowka, Eller, Peters & Zehrer, 2024), suhted teiste ettevõtete ja kogukonnaga, mis aitavad tagada ettevõtete ellujäämise konkureerivas keskkonnas (Altın, Pirnar, Eriş & Gunlu, 2022; Kallmuenzer, Lorenzo, Siller, Rojas & Kraus, 2021). Seetõttu on pereettevõtted ideaalseks vormiks majutus- ja toitlustussektori ettevõtete hulgas (Gamage & Tajeddini, 2022). Perekondlikud suhted ja pikaajaline orienteeritus annavad neile mitte-pereettevõtete ees konkurentsieelise (Gamage & Tajeddini, 2022) ja aitavad neil keerulistes majanduslikes olukordades toime tulla (Glowka, Eller, Peters & Zehrer, 2024). Samas on majutus- ja toitlustussektori pereettevõtetel vähem formaliseeritud juhtimissüsteemid kui sama sektori mitte-pereettevõtetel. Lisaks kalduvad majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete juhid tegema mitte-pereettevõtetest vähem finantstulemustele tuginevaid otsuseid (Esparza-Aguilar, García-Pérez-de-Lema & Duréndez, 2016).

Pereettevõtete mainet tõstab nende vastutustundlik käitumine, pikaajalised kohustused töötajate ees ning panustamine kohalikku kogukonda, mis tuleneb nende pikaajalise orientatsiooniga eesmärkidest (Gamage & Tajeddini, 2022). Pereettevõtted, mis tegutsevad

majutus- ja toitlustusvaldkonnas, on tugevamalt seotud ettevõtte asukohaga (Altın, Pirnar, Eriş & Gunlu, 2022). See võimaldab neil panustada kogukonna arengusse (Altın, Pirnar, Eriş & Gunlu, 2022), hoida kohalikku majandust aktiivsena ja vähendada maapiirkondade rahvaarvu vähenemist (Gamage & Tajeddini, 2022). Pereettevõtete maine võib olla klientide jaoks oluline (Levenburg, 2002; Scholl-Grissemann, Kallmuenzer, & Peters, 2021; Dębski & Sułkowski, 2019) ning tõsta nende valmisolekut maksta kõrgemat hinda, broneerida teenuseid ning teha ettevõtetele suusõnalist turundust (Scholl-Grissemann, Kallmuenzer, & Peters, 2021).

Käesolevas peatükis selgitati erinevaid pereettevõtete definitsioone ning järjestati need skaalal pehmemast rangeimani. Kajastati ka Euroopa Komisjoni definitsiooni, millele tuginetakse empiirilise uurimuse koostamisel. Peatüki teises pooles kirjeldati pereettevõtete eripära majutus- ja toitlustussektoris.

1.2 Pereettevõtete tulemuslikkus ja tulemuslikkus kriiside ajal

Pereettevõtted on tulemuslikumad kui mitte-pereettevõtted kuid selget põhjust, miks see nii on, ei ole varasemates uuringutes kindlaks tehtud (Peters ja Kallmuenzer, 2018). Pereettevõtete tulemuslikkust ja jätkusuutlikkust mõjutavad perekondlik omand (Nguyen, Bao ja Trung, 2022), kohanemisvõime ja järglaste kaasamine ettevõtte tegevustesse (Sügis, 2020). Pereettevõtte tulemuslikkus ja jätkusuutlikkus sõltuvad ka pärijate haridusest, firma asukohast ja kultuurilisest keskkonnast (Porfírio, Felício ja Carrilho, 2020). Pärimisprotsessi õnnestumise all on siinkohal mõeldud ettevõtte tegevuse jätkamist peale ettevõtte üleandmist järgmisele generatsioonile. Pereettevõtete pärimisprotsessidest õnnestub esimese pärimise puhul umbes ühel kolmandikul ettevõtetest. Kolmanda ringi pärimisel jätkab ligikaudu üks kümnendik ja neljandal ringil umbes 3% ettevõtetest. Pereettevõtte eesmärgid, ülesehitus ja tegevuskava on otseselt mõjutatud ettevõtte pärimisprotsessist (Porfírio, Felício ja Carrilho, 2020).

Pereettevõtete tulemuslikkust mõjutab pereliikmete osalemine firma juhtimises (Basco, 2013). Pereliikmete kaasatus juhtimisprotsessidesse võib ettevõtte tulemuslikkust tõsta kuid see võib seda ka langetada (Nguyen, Bao ja Trung, 2022; Basco, 2013). Perekondlike huvide ja majanduslike eesmärkide kattumisel võimaldavad perekondlik kaasatus juhtimisse tõsta ettevõtete tulemuslikkust ja vähendada agendiprobleemist tekkivaid kulusid (Nguyen, Bao ja Trung, 2022). Pereliikmete osalemine juhtimises võib parandada tööõhkkonda (Basco, 2013). Pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavad ka ettevõtte juhtimisse kaasatud perevälised töötajad (Csizmadia, Makó ja Heidrich, 2016; Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015) ja nende arendamine (Sügis, 2020).

Pereettevõtetele on paremad finantstulemused kui mitte-pereettevõtetele (Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015). Pereettevõtete tulemuslikkust finantstulemustes aitavad tagada uuenduslikkus, proaktiivsus ja iseseisvus. Paremaid majandustulemusi aitab saavutada ka pereliikmete osalemine juhtimises (Basco, 2013). Pereettevõtete jätkusuutlikkuse eelduseks peale pärimisprotsessi toimumist on ettevõtte finantsiline tulemuslikkus (Peters ja Kallmuenzer, 2018). Pereettevõtete arengut ja tulemuslikkust mõjutab ka perekondlik läbisaamine (Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015; Sügis, 2020; Porfirio, Felício ja Carrilho, 2020). Töötajate peresuhetest tulenev usaldus tõstab töötajate motivatsiooni ettevõttesse panustada, mis aitab kaasa pereettevõtte tulemuslikkuse tõstmisele (Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015).

Pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavate tegurite kohta on koostatud kokkuvõtlik tabel, kus on toodud välja peamised mõjutegurid (tabel 2).

Tabel 2

Pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavad tegurid.

Tegurid	Autorid ja aasta
Perekondlikud suhted	Jiménez, M. C., Martos, M. C., ja Jiménez, R., 2015; Sügis, K., 2020; Porfirio, J. A., Felício, J. A., ja Carrilho, T., 2020.
Perevälised töötajad	Csizmadia, P., Makó, C., ja Heidrich, B., 2016; Jiménez, M. C., Martos, M. C., ja Jiménez, R., 2015; Sügis, K., 2020.
Pereliikmete osalemine juhtimises	Nguyen, M. H., Bao, N. D. ja Trung, T. N., 2022; Basco, R., 2013.
Usaldus	Jiménez, M. C., Martos, M. C., ja Jiménez, R., 2015.
Kohanemisevõime	Sügis, K., 2020.
Uuenduslikkus ja proaktiivsus	Peters, M ja Kallmuenzer, A., 2018.
Järglaste kaasamine	Sügis, K., 2020.

Allikad: autori koostatud peatükis 1.2 kasutatud allikate põhjal.

Pereettevõtete tulemuslikkus sai kirjeldatud ning edasi käsitletakse selles peatükis pereettevõtete tulemuslikkust kriiside ajal. Pereettevõtete tulemuslikkus on kriisi perioodil kõrgem kui mitte-pereettevõtetele (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016). Näiteks tulid Euroopa riikide

pereettevõtted 2007. aastal alanud finantskriisiga paremini toime kui mitte-pereettevõtted (Azila-Gbette et al., 2022; Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016). Järgnev ülevaade tugineb peamiselt allikale: Journal of Family Business Strategy. Teised peamised allikad on: Procedia Economics and Finance ja Journal of Family Business Management.

Pereettevõtetele aitab kriisides paremini toime tulla sotsioemotsionaalse jõukuse (ingl. k. Socioemotional wealth) eesmärk, mis mõjutab nii pereettevõtete kui ka mitte-pereettevõtete tegutsemist kriiside ajal. Sotsioemotsionaalse jõukuse all peetakse silmas mittefinantsilisi eesmärke, mis on olulised ettevõtte toimimiseks (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Hernández-Perlines et al., 2023). Hernández-Perlines et al (2023) põhjal kuuluvad sotsioemotsionaalne jõukuse alla näiteks ettevõtte jätkusuutlikkus ja pärandamine, kontrollimehhanismide toimimine ja pereliikmete seotus ettevõttega (Hernández-Perlines et al., 2023).

Pereettevõtete pikaajalised eesmärgid aitavad neil olla kriisides vastupidavamad (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Pikaajalisteks eesmärkideks on sotsioemotsionaalse jõukuse hoidmine (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Hernández-Perlines et al., 2023) ettevõtte jätkusuutlikkuse tagamine ja selle pärandamine järgmistele põlvkondadele (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Leppäaho ja Ritala põhjal (2022) keskenduvad pereettevõtted nende eesmärkide täitmiseks pikaajalisele kasvule ja kriisides toimetulekule (Leppäaho ja Ritala, 2022).

Pereettevõtted on konservatiivsemad (Azila-Gbette et al., 2022) ja riskikartlikumad kui mitte-pereettevõtted (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Pereettevõtete konservatiivsust ja riskikartlikkust põhjustab soov kaitsta perekondlikku vara (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Siakas et al., 2014), mainet (Siakas et al., 2014) ning tagada ettevõtte pärimisprotsessi õnnestumine (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Azila-Gbette et al., 2022; Siakas et al., 2014). Pereettevõtete konservatiivsus väljendub suuremates säästudes, mis aitavad ettevõtetel kriisidega paremini toime tulla (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Suuremad säästud võimaldavad teha ka tulude vähenedes vajalikke muudatusi, et tagada ettevõtte

jätkusuutlikkus. (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) Pereettevõtete riskikartlikus väljendub teadlikes investeerimisotsustes (madala riskiga), mis võimaldavad tagada ettevõtte kestlikkus. Samuti hoiavad pereettevõtted enda võlataseme võimalikult madala, et kindlustada ettevõtte jätkusuutlikkus (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022).

Samas on kriiside ajal pereettevõtete tegevus riskialtim kui mitte-pereettevõtetel (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022). Pereettevõtete väiksem agendiprobleem aitab kriisides paremini toime tulla (Kashmiri, ja Brower, 2016) ja soodustab lühiajalist riskialdist käitumist (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016). Leppäaho ja Ritala põhjal (2022) tuleneb selline tegutsemine pereettevõtete pikaajalistest eesmärkidest, mille kohaselt võimaldab kriiside ajal lühiajaliste riskide võtmine hoida ettevõtte jätkusuutlikkust (Leppäaho ja Ritala, 2022).

Pereettevõtete uuenduslikkus võimaldab olla kriiside ajal tulemuslikum ja muuta ettevõtte tegevust vastavalt turutingimustele (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Muutuvatel turgudel püsimiseks tuleb käia ajaga kaasas (Le Breton-Miller ja Miller, 2022), mistõttu võivad pereettevõtted käsitleda kriise kui võimalust enda ettevõtte arendamiseks ja kaasajastamiseks (Siakas et al., 2014). Lisaks sellele soodustab pereettevõtete riskikartlik tegutsemisviis investeerima kriiside ajal, et tagada ettevõtte kestlikkus (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016). Pereettevõtete uuenduslikkus seisneb leidlikes lahendustes, oskustesse ja toodetesse investeerimises (Le Breton-Miller ja Miller, 2022) ning uuenduste etappide kaupa sisseviimisel (Leppäaho ja Ritala, 2022). Allolev joonis toob kokkuvõtlikult välja tegurid, mis mõjutavad pereettevõtete tulemuslikkust kriiside ajal (joonis 1).

Perekondlikud suhted ja usaldus suurendavad koostööd, mis aitavad pereettevõtetel kriiside ajal püsima jääda (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015). Azila-Gbetteor et al (2022) põhjal on pereettevõtted töötajate suhtes vastutustundlikumad kui mitte-pereettevõtted ning pereettevõtetes vähendakse inimkapitali ja töötasusid väiksemas mahu (Azila-Gbetteor et al., 2022). Pikaajalised ja usalduslikud töösuhted tõstavad töötajate motivatsiooni kriiside ajal ettevõttesse panustada (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Siakas et al., 2014) ja suurendavad valmisolekut täitma oma ülesandeid ka keerulistes tingimustes (Siakas et al., 2014). Lisaks aitavad perekondlikud suhted tulla toime raskustes kuna tegutsetakse ühise eesmärgi nimel (Siakas et al., 2014). Samas võivad perekondlikud konfliktid ja lahkarvamused pereettevõtete tulemuslikkust kriiside ajal ka vähendada (Azila-Gbetteor et al., 2022; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Siakas et al., 2014).

Pereettevõtete pikaajalised eesmärgid soodustavad tugevate sotsiaalsete võrgustike loomist ja suhetesse panustamist (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022), mis aitavad hoida ettevõtte mainet ja suurendada lojaalsust (Kashmiri, ja Brower, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022). Pereettevõtetel aitavad kriisides paremat tulemuslikkust toota püsivad suhted koostööpartnerite, kogukonna (Kashmiri, ja Brower, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) ja klientidega (Kashmiri, ja Brower, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022). Samuti aitavad pereettevõttel kriisis paremini toime tulla ettevõtte maine ja lojaalsus (Le Breton-Miller ja Miller, 2022).

Selles peatükis tutvustati pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavaid tegureid ja peamiseid põhjuseid, miks pereettevõtted on kriiside ajal tulemuslikumad kui mitte-pereettevõtted. Samuti kirjeldati tegureid, mis aitavad pereettevõtetel kriisiolukorras toime tulla.

2. Empiiriline uuring

Käesolevas peatükis kirjeldatakse läbiviidava uuringu metoodikat, kasutatavaid andmeid ning tehakse järeldused ja üldistused uuringu tulemuste kohta.

2.1 Uuringu metoodika ja andmed

Empiirilise uuringu läbiviimiseks kasutati regressioonanalüüsi, mille eesmärk on teha kindlaks võimalik erinevus pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkuse vahel 2020. ja 2021. aastatel toimunud kriisis. Regressioonanalüüs on kvantitatiivne uurimismeetod, mis võimaldab uurida majandusnäitajate omavahelisi seoseid, nende tugevust ja vormi (Paas, 1995). Analüüsi läbiviimiseks kasutati tarkvaraprogramme *Microsoft Excel* ja *STATA*.

Ettevõtete tulemuslikkuse mõõtmiseks kasutati järgmiseid suhtarve: varade tootlus (edaspidi ROA), omakapitali tootlus (edaspidi ROE) (Fatihudin, Jusni ja Mochklas, 2018) ja müügi rentaa blus (edaspidi ROS) (Fatihudin, Jusni ja Mochklas, 2018; Rukholm ja Sell, 2022; Hansen ja Block, 2020). Kontrollmuutujatena uuriti ka ettevõtte vanust ning töötajate arvu (Halili, Saleh ja Zeitun, 2015).

Empiirilise uuringu koostamisel kasutati e-Äriregistris olevaid Eesti ettevõtete majandusaasta aruandeid. Andmed pereettevõtete kohta saada Balti Pereettevõtete Instituudi andmebaasist (Baltic Family Firm Institute, 2023).

Valimi kitsendamiseks otsustati valida ühe kindla valdkonna ettevõtted, eristades pereettevõtteid ja mitte-pereettevõtteid. Kõikide ettevõtete seast valiti valimisse majutus- ja toitlustusettevõtted kuna need kuuluvad turismivaldkonda, mis oli koroonakriisi ajal üks enim negatiivseid tagajärgi omanud valdkond (Nayak, Mishra, Naik, Swapnarekha, Cengiz ja Shanmuganathan, 2022). Samuti valiti kõikide maakondade hulgast välja Harju maakond kuna selles on kõige rohkem ettevõtteid võrreldes teiste maakondadega (Statistikaamet, 2024).

Andmete kogumisel tehti väljavõte kõikidest Harjumaa ettevõtetest, mis kuulusid majutuse ja toitlustuse kategooriasse. Selleks valiti Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaatori tegevusala, I majutus ja toitlustus, mis koondab kõik lühiajalise majutuse, toitlustuse ning majutusteenustega tegelevad ettevõtted (Registrite ja infosüsteemide keskus, 2024). Andmete analüüsimiseks leiti muutujate ROA, ROE ja ROS (Rukholm ja Sell, 2022; Hansen ja Block, 2020) väärtused. Nende arvutamiseks otsiti majandusaruannetest välja kõikide ettevõtete puhaskasum, omakapital, varad ja tegevustulud (Rukholm ja Sell, 2022) aastatel 2019, 2020 ja 2021.

Valimi kitsendamiseks lisati väljavõttele tarkvaraprogrammis *Microsoft Excel* pereettevõtete lahter ning arvutati töötajate arvu ning käibe mediaan. Väljavõttes kajastati ka ettevõtete teisi tegevusalasid, mis olid lisatud uutele ridadele. Seetõttu oli paljude ettevõtete kohta tabelis topeltread, mis eemaldati valimi moodustamiseks. Valimi moodustamiseks eemaldati tabelist ka kõik ettevõtted, kus puudusid töötajad (kokku 1238 ettevõtet, millest neli olid pereettevõtted) ja millel puudus käive (501 ettevõtet, millest ükski ei olnud pereettevõtte). Esialgse väljavõtte tabelis oli kokku 69 pereettevõtet. Nende maksimaalne töötajate arv oli 297 ning minimaalne 0. Pereettevõtete maksimaalne käive oli 22 730 088 eurot ning minimaalne 181 790 eurot. Seejärel arvutati pereettevõtete mediaankäive, mis oli 179 129 eurot.

Lõplikus valimis oli kokku 110 ettevõtet (55 pereettevõtet ja 55 mitte-pereettevõtet). Käesolevad lõigus kirjeldatakse, kuidas jõuti lõpliku valimini. Valim otsustati moodustada kõikidest väljavõtte tabelisse alles jäänud pereettevõtetest (65 ettevõtet) ning 66-st mitte-pereettevõttest, mille käive oli pereettevõtete mediaankäibele kõige lähemal. Mitte-pereettevõtteid valiti esialgsesse valimisse ühe võrra rohkem kui pereettevõtteid kuna kaks mediaanile kõige lähemal olevat arvu olid sama väärtusega (143 eurot). Esialgse valimi maht oli 131. Viiel esialgses valimis olnud pereettevõtetel ja 19. mitte-pereettevõttel puudusid majandusandmed 2019 (või ka 2020 ja 2021 aasta kohta) kohta. Seetõttu otsustati valimist eemaldada ettevõtted, mille vanus on vähem kui viis aastat. Peale seda sammu jäi alles 60 pereettevõtet. Valimisse võeti juurde 13 mitte-pereettevõtet, mis olid pereettevõtete käibemediaanile kõige lähemal. Selle tegevuse lõpuks oli valimi maht 120 ja pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete arv oli võrdne (mõlemat 60). Valimi mahtu vähendati veel viie ettevõtte võrra kuna viiel pereettevõttel ja kahel mitte-pereettevõttel puudusid aruannetes tegevuskulud (kasumiaruande skeemi 1 asemel oli skeem 2).

Valimis olevate pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete keskmist töötajate arvu, keskmist vanust ja tuntumaid ettevõtteid kirjeldatakse allolevates tabelites (tabel 3 ja 4). Keskmine pereettevõtete töötajate arv on ligikaudu 53 ja mitte-pereettevõtetel ligikaudu 4. Seega on pereettevõtete keskmine töötajate arv ligikaudu 13 korda suurem kui mitte-pereettevõtetel. Samuti on pereettevõtete keskmine vanus viie aasta võrra kõrgem kui mitte-pereettevõtetel. Pereettevõtete puhul õnnestus autoril leida rohkem tuntud ettevõtete nimesid (tabelisse on märgitud vaid mõned näited) kui mitte-pereettevõtete puhul leiti vaid kaks tuntumat nime.

Tabel 3

Pereettevõtete keskmine töötajate arv, ettevõtte vanus ja tuntud ettevõtted

	Keskmine töötajate arv	Keskmine vanus	Tuntud ettevõtted
2019	61	17	Meriton hotels OÜ,
2020	51		MySushi OÜ,
2021	45		OÜ Kalevi Veekeskus OKO restoranid OÜ

Allikad: autori koostatud Registrate ja Infosüsteemide Keskus andmete põhjal tarkvaraprogrammis Microsoft Excel.

Tabel 4

Mitte-pereettevõtete keskmine töötajate arv, ettevõtte vanus ja tuntud ettevõtted

	Keskmine töötajate arv	Keskmine vanus	Tuntud ettevõtted
2019	4	12	St. Patrick's Group OÜ Osaühing Kentmanni Pub
2020	3		
2021	4		

Allikad: autori koostatud Registrate ja Infosüsteemide Keskus andmete põhjal tarkvaraprogrammis Microsoft Excel.

Peale valimi moodustamist arvutati omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügirentaabluse muutujate väärtused järgmiste valemite abil (Autori koostatud, tuginedes Rukholm ja Sell, 2022 magistritööle):

- $ROE = \text{aruandeaasta puhaskasum} / \text{aruandeaasta omakapital kokku}$;
- $ROA = \text{aruandeaasta puhaskasum} / \text{aruandeaasta varad kokku}$;
- $ROS = \text{aruandeaasta puhaskasum} / \text{aruandeaasta mitmesugused tegevuskulud kokku}$.

Seejärel leiti 2020. ja 2021. aastate keskmised väärtused muutujate ROE, ROA, ROS, ettevõtte vanus ja töötajate arv kohta. Kahe aasta keskmiste muutujate arvutamisel asendati keskmine väärtus ühe aasta väärtusega juhul kui teise aasta väärtus oli puudu. 2019 aasta andmeid keskmistesse ei arvatud kuna neid kasutati kontrollmuutujana andmete analüüsimisel. Andmete edasiseks analüüsimiseks asendati ka kõik andmed, mille väärtus oli null, puuduvate väärtustega. Andmete analüüsi, mis viidi läbi tarkvaraprogrammis STATA, kirjeldatakse allolevas peatükis.

Käesolevas peatükis tutvustati kasutatavat uurimismeetodit ja andmete kogumise protsessi. Samuti kirjeldati valimi moodustamist ning uuritavate muutujate valikut.

2.2 Uuringu tulemused ja järeldused

Käesolevas peatükis analüüsitakse empiirilise uurimuse tulemusi ning tehakse järeldused ja üldistused Eesti majutus- ja toidlustussektori pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete toimetuleku kohta kriiside ajal. Esmalt koostatakse kirjeldav statistika, et tutvuda lähemalt muutujatega. Seejärel kasutatakse *Shapiro-Wilk*'i testi, et kontrollida normaaljaotust omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügirentaabluse muutujates. Edasi kontrollitakse, kas muutujates esineb korrelatsiooni või erindeid. Viimaks, viiakse läbi

mitteparameetriline test ning logistiline regressioon. Testide tulemuste analüüsimisel on võetud kasutusele usaldusnivoo 0.95, mille olulisuse nivooks on 0,05.

Kirjeldavas statistikas uuriti muutujate keskmist väärtust, standardhälvet ning nende minimaalset ja maksimaalset väärtust. Pereettevõtte muutuja kirjeldab, kas ettevõtte on pereettevõtte või mitte-pereettevõtte. Muutuja *vanus* näitab ettevõtte vanust. Muutujad *ROE2019*, *ROA2019* ja *ROS2019* kirjeldavad omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügirentaabluse väärtuseid aastal 2019. Muutuja *keskmise töötajate arv* näitab ettevõtete keskmist töötajate arvu aastatel 2020 ja 2021. Muutujad *keskmise ROE*, *keskmise ROA*, *keskmise ROS* kirjeldavad omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügirentaabluse keskmiseid väärtuseid aastatel 2020 ja 2021.

Kirjeldava statistika tulemustest (tabel 5) on näha, et valimis olevate ettevõtete keskmine vanus oli 14,46 aastat. Kõige noorema ettevõtte vanus oli 4,77 aastat ning kõige vanema vanus 28,28 aastat. Vanuse standardhälve 7,23 näitab tunnuse väikest varieeruvust. Keskmiselt töötas ettevõtetes 25,99 inimest. Kõige väiksem töötajate arv oli üks ning kõrgeim 219,5. Keskmise töötajate arvu standardhälve 42,26 näitab suurt hajuvust.

Tabel 5

Kirjeldav statistika

Muutuja	Keskmine	Standardhälve	Miinumum	Maksimum
Pereettevõtte	0.5	0.5023	0	1
vanus	14.4610	7.2311	4.7667	28.2778
keskmise töötajate arv	25.9864	42.2607	1	219.5
ROE2019	-0.0626	3.0553	-29.0075	6.4229
keskmise ROE	0.0521	1.8396	-6.7881	11.6471
ROA2019	0.0881	0.2985	-0.93676	1.4937
keskmise ROA	0.32921	4.2206	-3.1147	43.9429
ROS2019	-1.1642	3.9637	-29.8717	7.7165
keskmise ROS	-0.9838	7.9860	-75.4379	7.3872

Allikad: autori koostatud Registrate ja Infosüsteemide Keskus andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Keskmine omakapitali tootlus aastal 2019 (*ROE2019*) oli -0,06. Minimaalne omakapitali tootlus oli sellel aastal -29,01 ning maksimaalne 6,42. Omakapitali tootluse 2019. aasta standardhälve 3,06 kirjeldab tunnuse väikest hajuvust ümber keskväärtuse. 2020. ja 2021. aastate keskmise omakapitali tootluse (*keskmise ROE*) standardhälve 1,83 kirjeldab tunnuse väikest varieeruvust. Tunnuse keskmine väärtus oli 0.05, kõige väiksem väärtus -6,79 ning kõrgeim väärtus 11,65.

Varade tootluse (*ROA2019*) keskmine oli 2019. aastal 0,09. Väikseim varade tootlus oli 2019. aastal -0,94 ning kõrgeim 1,49. Tunnuse standardhälve 0,3 näitab tunnuse väikest hajuvust. 2020. ja 2021. aasta keskmise varade tootluse (*keskmise ROA*) standardhälve 4,22 näitab tunnuse väikest varieerumist. Tunnuse keskmine väärtus oli 0,32. 2020. ja 2021. aasta keskmise varade tootluse minimaalne väärtus oli -3,11 ning maksimaalne väärtus 43,94.

Keskmine müügirentaablus aastal 2019 (*ROS2019*) oli -1,16. Tunnuse madalaim väärtus oli -29,87 ja kõrgeim väärtus 7,71. Müügirentaabluse standardhälve 3.96 näitab tunnuse väikest hajuvust ümber keskväärtuse. 2020. ja 2021. aasta keskmise müügirentaabluse (*keskmise ROS*) standardhälve 7,98 kirjeldab tunnuse suurt varieeruvust. Tunnuse keskmine väärtus oli -0.98, madalaim väärtus -75.44 ning kõrgeim väärtus 7.39.

Järgnevalt kasutati *Shapiro-Wilk*'i testi, et kontrollida, kas sõltuvates muutujates esineb normaaljaotust. Selleks püstitati järgmised hüpoteesipaarid:

- H_0 : muutujas *keskmise ROE* esineb normaaljaotus;
- H_1 : muutujas *keskmise ROE* ei esine normaaljaotust;
- H_0 : muutujas *keskmise ROA* esineb normaaljaotus;
- H_1 : muutujas *keskmise ROA* ei esine normaaljaotust;
- H_0 : muutujas *keskmise ROS* esineb normaaljaotus;
- H_1 : muutujas *keskmise ROS* ei esine normaaljaotust.

Shapiro-Wilk'i testi tulemustest selgus, et kõigi kolme muutuja puhul tuleb võtta vastu alternatiivne hüpotees kuna nende p-väärtuste tulemused olid alla olulisuse nivoo väärtuse 0,05 (tabel 6).

Tabel 6

Shapiro-Wilk'i test

Muutuja	Vaatluste arv	p-väärtus
keskmise ROE	109	0.0000
keskmise ROA	110	0.0000
keskmise ROS	108	0.0000

Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügirentaabluse normaaljaotuse testid kinnitavad normaaljaotuse puudumist muutujates (Lisa A). Seega võeti vastu hüpoteesid:

H1: muutujas *keskmine ROE* ei esine normaaljaotust; H1: muutujas *keskmine ROA* ei esine normaaljaotust; H1: muutujas *keskmine ROS* ei esine normaaljaotust.

Võimaliku korrelatsiooni esinemise kontrollimiseks kasutati *Spearman*'i korrelatsioonikordajat. *Spearman*'i kordaja valiti seetõttu, et uuritavad andmed on pidevad arvtnnused ning neis puudub normaaljaotus. *Spearman*'i korrelatsioonikordaja testi tulemustes (tabel 7) on statistiliselt olulised seosed olulisuse nivool 0.05 toodud välja tärniga.

Tugev korrelatsioon on muutujate *keskmine ROE* ja *keskmine ROA* vahel (0.558) ning muutujate ROE2019 ja ROA2019 vahel (0.509). Nendest tulemustest on võimalik järeldada, et varade tootluse ja omakapitali tootluse vahel esineb tugev korrelatsioon nii aastal 2019 kui ka aastate 2020.-2021. keskmises muutujas.

Väga tugev negatiivne korrelatsioon esineb *keskmine ROA* ja *keskmine ROS* vahel (-0.0719) ning ROA2019 ja ROS2019 vahel (-0.0802). Nendest tulemustest saab järeldada, et omavahel on väga tugev negatiivne seos varade tootluse ja müügiirentaabluse vahel nii aastal 2019 kui ka 2020. ja 2021. aastate keskmiste vahel.

Spearman'i korrelatsioonikordaja testi tulemustest võib teha üldisema järelduse, et varade tootlus on tugevas korrelatsioonis nii omakapitali tootlusega kui ka müügiirentaablusega kõikidel vaadeldavatel perioodidel. Kuna tegemist on kolme sõltuva muutujaga, mida vaadeldakse eraldi, ei ole korrelatsiooni esinemine takistuseks edasise andmeanalüüsi koostamisel.

Tabel 7

Spearman'i korrelatsioonikordaja tulemused

	keskmine ROS	keskmine ROA	keskmine ROE	ROS2019	ROA2019	ROE2019	keskmine töötajate arv	vanus
keskmine ROS	1.0000							
keskmine ROA	-0.7191*	1.0000						
keskmine ROE	-0.4756	0.5584*	1.0000					
ROS2019	0.4050	-0.3032	-0.0982	1.0000				
ROA2019	-0.2349	0.3715	0.1583	-0.8017*	1.0000			
ROE2019	-0.0779	0.2390	0.0852	-0.3534	0.5087*	1.0000		
keskmine töötajate arv	0.4251	-0.3309	-0.2061	0.2148	-0.1500	-0.1114	1.0000	
vanus	0.0334	-0.0587	-0.1421	-0.0292	-0.0284	-0.3371	0.3271	1.0000

*Märkus: * – Statistiliselt olulised seosed nivool 0.05*

Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA

Järgmise sammuna viidi läbi mitteparameetriline test, et kontrollida, kas sõltuvate muutujate väärtused on pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed. Mitteparameetriline *Mann-Whitney test* valiti seetõttu, et puudub andmetes puudub normaaljaotus. Testi analüüsimiseks püstitati järgmised hüpoteesid:

- H_0 : muutuja *keskmine ROE* väärtused on pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed;
- H_1 : muutuja *keskmine ROE* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed;
- H_0 : muutuja *keskmine ROA* väärtused on pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed;
- H_1 : muutuja *keskmine ROA* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed;
- H_0 : muutuja *keskmine ROS* väärtused on pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed;
- H_1 : muutuja *keskmine ROS* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed.

Mann-Whitney testi tulemused (tabel 8) näitavad 2020. ja 2021. aastate keskmise omakapitali tootluse p-väärtus oli 0.0153, mis on väiksem kui olulisuse tõenäosus 0,05. Seetõttu võtame vastu alternatiivse hüpoteesi, mille kohaselt *keskmine ROE* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed. Testi tulemustest on näha, et muutuja väärtused on pereettevõtetel on madalamad kui mitte-pereettevõtetel ($2625 < 3370$).

Samade aastate keskmise varade tootluses võtame samuti vastu alternatiivse hüpoteesi (p-väärtus = 0.0187, mis on väiksem kui 0,05), mille kohaselt *keskmine ROA* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed. Keskmise varade tootluse muutuja väärtused on testi tulemuste põhjal madalamad pereettevõtetel ning kõrgemad mitte-pereettevõtetel ($2659 < 3446$).

Aastate 2020. ja 2021. keskmise müügitulude korral võtame samuti vastu alternatiivse hüpoteesi (p-väärtus = 0.0093, mis on väiksem kui 0,05), mille kohaselt on *keskmine ROS* väärtused ei ole pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdsed. Erinevalt omakapitali ja varade tootlusest, on selgub testi tulemustest, et pereettevõtetel on müügitulude muutuja väärtused kõrgemad kui mitte-pereettevõtetel ($3366 > 2520$).

Tabel 8

Mitteparameetrilise testi tulemused

		<i>Rank sum</i>	Eeldatav	p-väärtus
ROE	Mitte-pereettevõtte	3370	2970	
	Pereettevõtte	2625	3025	
	Kombineeritud	5995	5995	0.0153
ROA	Mitte-pereettevõtte	3446	3052.5	
	Pereettevõtte	2659	3052.5	
	Kombineeritud	6105	6105	0.0187
ROS	Mitte-pereettevõtte	2520	2943	
	Pereettevõtte	3366	2943	
	Kombineeritud	5886	5886	0.0093

Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Eelneva analüüsi tulemustest selgus, et andmetes puudub normaaljaotus, mistõttu viidi läbi logistiline regressioonanalüüs ning sõltuvatest muutujatest tehti dihhotoomsed muutujad. Muutujate väärtused asendati väärtusega “1” kui nende väärtus oli mediaanist kõrgem ning väärtusega “0” kui see oli mediaanist madalam. Tuginedes teooriale, mille kohaselt on pereettevõtete tulemuslikkus kõrgem kui mitte-pereettevõtetel (Peters ja Kallmuenzer, 2018), püstitati järgmised hüpoteesid logistilise regressiooni läbiviimiseks:

- H0: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete omakapitali tootlus on 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne;
- H1: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete omakapitali tootlus ei ole 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne;
- H0: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete varade tootlus on 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne;
- H1: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete varade tootlus ei ole 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne;
- H0: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete müügirentaablus on 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne;

- H1: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete müügirentaablus ei ole 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne.

Kolme püstitatud hüpoteesipaari kontrollimiseks koostati sõltuvatele muutujatele (keskmine omakapitali tootlus, keskmine varade tootlus ja keskmine müügirentaablus aastatel 2020 ja 2021) logistilised mudelid:

1. $Y_i = \beta_0 + \beta_1(X_1)_i + \beta_2(X_2)_i + \beta_3(X_3)_i + D_i + \mu$, kus:

Y = sõltuv muutuja, 2020. ja 2021. aasta keskmine omakapitali tootlus;

β_0 = vabaliige;

β_1 = kontrollmuutuja, 2019. aasta omakapitali tootlus;

β_2 = kontrollmuutuja, ettevõtte vanus;

β_3 = kontrollmuutuja, töötajate arv ettevõttes;

D_i = pereettevõtete fiktiivne muutuja;

i = valimi maht 110;

μ = vealiige.

2. $Z_i = \beta_0 + \beta_1(X_1)_i + \beta_2(X_2)_i + \beta_3(X_3)_i + D_i + \mu$, kus:

Z = sõltuv muutuja, 2020. ja 2021. aasta keskmine varade tootlus;

β_0 = vabaliige;

β_1 = kontrollmuutuja, 2019. aasta varade tootlus;

β_2 = kontrollmuutuja, ettevõtte vanus;

β_3 = kontrollmuutuja, töötajate arv ettevõttes;

D_i = pereettevõtete fiktiivne muutuja;

i = valimi maht 110;

μ = vealiige.

3. $Q_i = \beta_0 + \beta_1(X_1)_i + \beta_2(X_2)_i + \beta_3(X_3)_i + D_i + \mu$, kus:

Q = sõltuv muutuja, 2020. ja 2021. aasta keskmine müügirentaablus;

β_0 = vabaliige;

β_1 = kontrollmuutuja, 2019. aasta müügirentaablus;

β_2 = kontrollmuutuja, ettevõtte vanus;

β_3 = kontrollmuutuja, töötajate arv ettevõttes;

D_i = pereettevõtete fiktiivne muutuja;

i = valimi maht 110;

μ = vealiige.

Logistilise regressiooni mudelite multikollineaarsuse kontrollimiseks kasutati VIF testi (tabel 9), mille tulemustest selgus, et üheski mudelis ei esine multikollineaarsust. Seda näitavad VIF väärtused, mis on madalamad väärtusest 5.0 (Shieh, 2010).

Tabel 9

VIF test

	Dihhotoomne keskmise ROE	Dihhotoomne keskmise ROA	Dihhotoomne keskmise ROS
Muutujad	VIF	VIF	VIF
Pereettevõtte	2.79	2.83	2.82
vanus	2.16	2.22	2.22
keskmise töötajate arv	1.99	2.06	2.00
ROE2019	1.02	1.10	1.07
keskmise VIF	1.99	2.05	2.03

Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Logistilise regressiooni tulemustest (tabel 10) selgus, et omakapitali tootluse, varade tootluse ja müügiirentaabluse pereettevõtete koefitsiendid olid statistiliselt ebaolulised. Seega lükati ümber püstitatud nullhüpoteesid ja võeti vastu alternatiivsed hüpoteesid: Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete omakapitali tootlus ei ole pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdne; Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete varade tootlus ei ole pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdne; Harjumaa majutus- ja toitlustusettevõtete müügiirentaablus ei ole pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdne. Koefitsient *pseudo R²* näitab mudelite madalat kirjeldatuse taset.

Empiirilise uurimuse tulemustest selgus, et kõikide püstitatud hüpoteeside puhul võeti vastu alternatiivne hüpotees. Uuringu tulemustest tehti üldistus Eesti pereettevõtete kohta ning lükati ümber töö peamine hüpotees: Eesti majutus- ja toitlustusettevõtete tulemuslikkus on 2020.-2021. aastatel pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdne. Selle asemel võeti vastu alternatiivne hüpotees, mille järgi Eesti majutus- ja toitlustusettevõtete tulemuslikkus ei ole 2020.-2021. aastatel pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdne.

Sarnase tulemuseni jõuti ka SSE Riga ülikooli bakalaureusetöös, kus leiti, et Eesti pereettevõtete tulemuslikkus (kõikides majandussektorites) oli 2020.-2021. aastatel (koroonakriisi ajal) madalam kui mitte-pereettevõtetel (Juste ja Gorenko, 2023).

Tabel 10

Logistiline regressioon dihhotoomsete muutujatega

	Keskmine ROE		Keskmine ROA		Keskmine ROS	
Pseudo R ²	0.0715		0.0727		0.1009	
	Parameeter (standardviga)	p-väärtus	Parameeter (standardviga)	p-väärtus	Parameeter (standardviga)	p-väärtus
Pereettevõte	0.4953 (0.2399)	0.147	0.5627 (0.2762)	0.241	1.4973 (0.7524)	0.422
ROE2019	0.7828 (0.1738)	0.270	7.3235 (6.3178)	0.021 *	1.2181 (0.1291)	0.063
vanus	0.9428 (0.0285)	0.052	0.9924 (0.0291)	0.795	0.9817 (0.0300)	0.546
keskmine töötajate arv	1.0029 (0.0057)	0.613	0.9975 (0.0063)	0.694	1.0117 (0.0077)	0.127
konstant	3.1312 (1.5221)	0.019	1.3647 (0.6452)	0.511	0.9008 (0.4379)	0.830

*Märkus: * – Statistiliselt olulised seosed nivool 0.05*

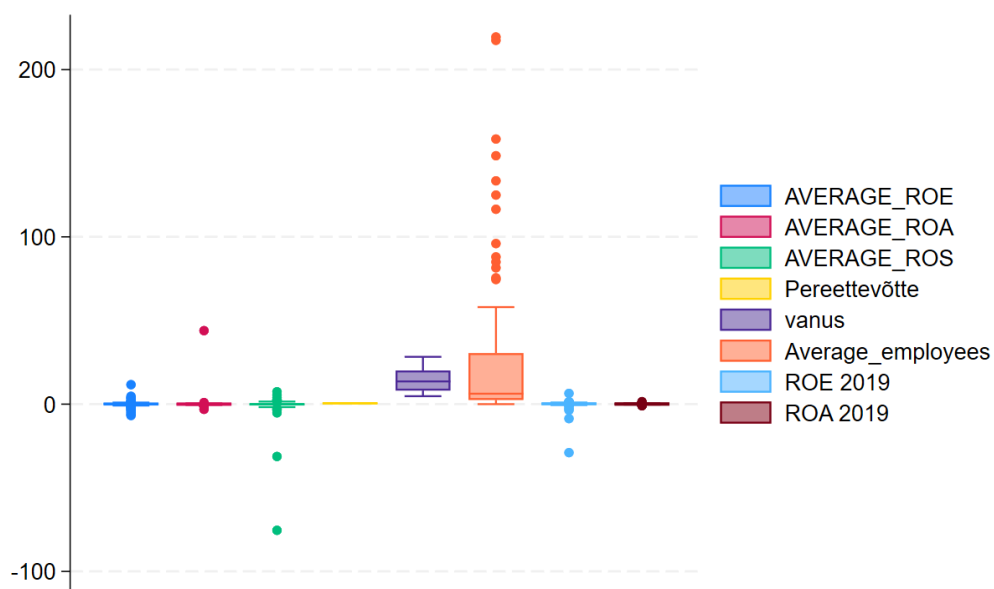
Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Peale regressioonanalüüsi tulemuste hindamist kontrolliti, kas mudelis esineb erindeid, mis muudaksid tulemuste statistilist olulisust. Nende leidmiseks kasutati karpdiagrammi meetodit, mis võimaldab eristada visuaalselt muutujate väärtuseid. Karpdiagrammi graafikud tehti kõikide muutujate kohta eraldi (Lisa B) ning loodi ka graafik, kus on kõik muutujad koos (joonis 2).

Erindite leidmisel lähtuti karpdiagrammi graafikute kvantiilidest, millest väljaspool olevaid vaatluseid käsitletakse erindite ja ekstreemsete erintitena (Walne, Vulliamy, Beswick,

Kirwan, ja Dokal, 2008), millest viimased on kõige äärmuslikumad vaatlused. Erinitite testimisel otsustati esmalt välja jätta kõige ekstreemsemad vaatlused.

Joonise 2. põhjal selgub, et ekstreemsed erindid esinevad muutujates: 2020. ja 2021. aastate keskmine omakapitali tootlus; samade aastate keskmine varade tootlus, keskmine müügitrentaablus, töötajate arv ettevõttes ning 2019. aasta omakapitali tootlus (*keskmine ROE, keskmine ROA, keskmine ROS, keskmine töötajate arv ning ROE2019*).



Joonis 2. Muutujate erindite graafik

Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Tutvudes täpsemalt ekstreemsete erindite väärtustega (Lisa B) selgus, et keskmise omakapitali tootluse ekstreemne väärtus oli 11, keskmisel varade tootlusel 34 ning keskmisel müügitrentaablusel -75. Ettevõtte keskmise töötajate arvu kaks kõige ekstreemsemat väärtust olid 217.5 ja 219.5. Omakapitali tootluse 2019. aasta ekstreemse erindi väärtus oli -29. Ekstreemseid erindeid testiti logistilise regressiooni abil, et kontrollida, kas erindite väljajätmine muudab tulemuste statistilist olulisust.

Kõikide eelmainitud erindite puhul leiti, et tulemuste statistiline olulisus ei muutunud, seega ei mõjuta ekstreemsete erindite olemasolu uurimuse tulemusi ning neid ei eemaldata valimist.

Teoreetilises peatükis väideti, et pereettevõtete tulemuslikkus on kõrgem kui mitte-pereettevõtete oma (Peters ja Kallmuenzer, 2018). Logistilise regressioonanalüüsi

tulemustest selgus, et 2020.-2021. aastatel ei olnud Eesti majutus- ja toitlustusettevõtete pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkus võrdsed. *Mann-Whitney* testi tulemustest selgus, et pereettevõtete omakapitali tootluse ja varade tootluse muutujate väärtused olid madalamad kui mitte-pereettevõtetel. Samas olid müügirentaabluse muutuja väärtused *Mann-Whitney* testi põhjal kõrgemad kui mitte-pereettevõtetel. Koroonakriisi algus oli inimeste jaoks ootamatu ning sellise pandeemiaga ei olnud 21. sajandi inimesed varem kokku puutunud. Seetõttu võis kriisiga toimetulek olla ettevõtete jaoks keerulisem kui näiteks energia- või majanduskriisiga hakkama saamine.

Perekondlikud suhted võisid olla üheks teguriks, mis mõjutasid Eesti majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkuse erinevust aastatel 2020.-2021. Teooria kohaselt toetavad perekondlikud suhted ja usaldus koostööd, mis aitavad pereettevõtetel kriiside ajal paremini toime tulla (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015). Samas võivad pereettevõtete tulemuslikkust kriiside ajal vähendada perekondlikud lahkavumused (Azila-Gbetteo et al., 2022; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Siakas et al., 2014).

Pereettevõtetel on pikaajalised eesmärgid, mis aitavad neil olla kriisides vastupidavamad (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Pereettevõtetel võisid olla olemas suured säästud (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022), mis võimaldasid tulude vähenedes teha ettevõttes vajalikke muudatusi (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) ja pereettevõtete riskikartlik käitumine (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) võis neid suunata tegema muudatusi, et tagada ettevõtete jätkusuutlikkus (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Samas võisid pereettevõtete konservatiivsus (Azila-Gbetteo et al., 2022) ja mitte-pereettevõtetest riskikartlikum käitumine (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) piirata vajalike muudatuste elluviimist. Autori hinnangul võisid eelmainitud tegurid mõjutada Eesti majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkuse erinevust aastatel 2020.-2021.

Kokkuvõte

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks tutvustati töös pereettevõtete definitsiooni ning spetsiifikat majutus- ja toitlustussektoris. Lisaks, tehti ülevaade varasematest empiirilistest uuringutest ja kirjeldati pereettevõtete tulemuslikkust ja toimetulekut kriiside ajal. Samuti analüüsiti regressioonanalüüsi meetodi abil Harjumaa pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete majandustulemusi 2020. ja 2021. aastatel. Saadud tulemuste põhjal tehti järeldused Eesti majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete kriisides toimetuleku kohta.

Töö teoreetilises toetuti Euroopa Komisjoni definitsioonile, mille kohaselt on pereettevõtte firma, mille juhtimises osaleb vähemalt üks omaniku pereliige või sugulane; pereettevõtte otsustusõigustest vähemalt 51% kuulub ettevõtte asutajate või aktsiakapitali omanike või nende pereliikmete omandusse; börsil noteeritud pereettevõtte otsustusõigustest kuulub vähemalt veerand ühele ettevõtte omanikule või temaga seotud pereliikmetele (Euroopa Komisjon, 2023). Lühidalt kirjeldati erinevaid pereettevõtete määratlusi ja koostati tabel, mis hõlmab pereettevõtete definitsioone pehmemast rangeimani. Samuti kirjeldati pereettevõtete omapära majutus- ja toitlustussektoris. Pereettevõtted on majutus- ja toitlustussektoris levinud ettevõtluse vorm (Kallmuenzer, Peters, & Buhalis, 2020), mille pikaajalised eesmärgid (Glowka, Eller, Peters & Zehrer, 2024) ja suhted teiste ettevõtete ning kogukonnaga, aitavad tagada konkureerivas keskkonnas ellujäämise (Altın, Pirnar, Eriş & Gunlu, 2022; Kallmuenzer, Lorenzo, Siller, Rojas & Kraus, 2021).

Teoreetilises osas tutvustati peamiseid pereettevõtete tulemuslikkust mõjutavaid tegureid, milleks on: perekondlikud suhted; perevälised töötajad; pereliikmete osalemine juhtimises; usaldus; kohanemisvõime; uuenduslikkus; proaktiivsus ja järglaste kaasamine (Jiménez, M. C., Martos, M. C., ja Jiménez, R., 2015; Sügis, K., 2020; Porfírio, J. A., Felício, J. A., ja Carrilho, T., 2020; Csizmadia, P., Makó, C., ja Heidrich, B., 2016; Nguyen, M. H., Bao, N. D. ja Trung, T. N., 2022; Basco, R., 2013; Peters, M ja Kallmuenzer, A., 2018).

Kirjeldati ka peamiseid põhjuseid, miks on pereettevõtted tulemuslikumad kui mitte-pereettevõtted ja tegureid, mis aitavad neil kriisides paremini hakkama saada. Pereettevõtetel aitavad kriisides paremini toime tulla järgmised mõjutegurid: pereettevõtete pikaajalised eesmärgid; konservatiivsed otsused; riskikartlik tegutsemine; perekondlikud suhted ja suhete hoidmine kogukonnaga (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022; Azila-Gbettor et al., 2022; Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015; Kashmiri, ja Brower, 2016).

Töö empiirilises osas tutvustati uuringu metoodikat ja andmete kogumise ning valimi moodustamise protsessi. Uurimuse läbiviimiseks kasutati regressioonanalüüsi meetodit, mille abil saab uurida majandusnäitajate omavahelisi seoseid (Paas, 1995). Uuringu valim moodustati Harjumaa majutus- ja toitlustusvaldkonna pereettevõtetest ja mitte-pereettevõtetest. Töös kasutatavad andmed saadi Balti Pereettevõtete Instituudi andmebaasist (Baltic Family Firm Institute, 2023) ja e-Äriregistrist. Ettevõtete tulemuslikkuse mõõtmiseks kasutati sõltuvate muutujatena varade tootluse, omakapitali tootluse (Fatihudin, Jusni ja Mochklas, 2018) ja müügirentaabluse (Fatihudin, Jusni ja Mochklas, 2018; Rukholm ja Sell, 2022; Hansen ja Block, 2020) suhtarve. Kontrollmuutujatena uuriti ettevõtte vanust ning töötajate arvu (Halili, Saleh ja Zeitun, 2015). Andmeanalüüs viidi läbi tarkvara programmides *Microsoft Excel* ja STATA.

Esmalt viidi läbi kirjeldav statistika (tabel 5), mille abil tutvuti lähemalt muutujatega. Kirjeldavas statistikas uuriti muutujate keskmist väärtust, standardhälvet ning nende minimaalset ja maksimaalset väärtust. Edasi kasutati *Shapiro-Wilk*'i testi, et kontrollida, kas sõltuvates muutujates esineb normaaljaotus. Testi tulemustest selgus, et kõikides muutujates puudub normaaljaotus (tabel 6). Seejärel kontrolliti *Spearman*'i korrelatsioonikordaja abil, kas muutujate vahel esineb korrelatsiooni. Testi tulemuste põhjal (tabel 7) tehti järeldus, et varade tootlus on tugevas korrelatsioonis omakapitali tootlusega ja müügirentaablusega aastal 2019 ning aastatel 2020.-2021. Kuna tegemist oli kolme sõltuva muutujaga, mida vaadeldi eraldi, ei olnud korrelatsiooni esinemine takistuseks andmeanalüüsi koostamisel.

Järgmise sammuna viidi läbi mittepameetiline test, mille abil kontrolliti, kas sõltuvate muutujate väärtused olid pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete võrdsed. Kuna andmetes puudus normaaljaotus, valiti selle uurimiseks mittepameetiline *Mann-Whitney test*. Testi tulemustest selgus, et keskmise omakapitali ja keskmise varade tootluse muutujate väärtused olid pereettevõtetele on madalamad kui mitte-pereettevõtetele (tabel 8). Keskmise müügirentaabluse muutuja väärtused olid pereettevõtetele kõrgemad kui mitte-pereettevõtetele (tabel 8).

Viimase sammuna viidi läbi logistiline regressioonanalüüs, kus sõltuvate muutujate väärtused asendati numbriga "1" kui nende väärtus oli mediaanist kõrgem ning numbriga "0" kui see oli mediaanist madalam. Multikollineaarsuse kontrollimiseks kasutati VIF testi, mille tulemused kinnitasid, et mudelites ei esinenud multikollineaarsust (tabel 9).

Logistilise regressiooni tulemustest (tabel 10) selgus, et Harjumaa majutus- ja toitlustusvaldkonna pereettevõtete omakapitali tootlus, varade tootlus ja müügirentaablus ei

olnud 2020.-2021. aastatel pereettevõtetel ja mitte-pereettevõtetel võrdne. Uuringu tulemuste põhjal tehti üldistus, et Eesti pereettevõtete tulemuslikkus ei olnud 2020.-2021. aastatel kõrgem kui mitte-pereettevõtetel. Peale regressioonanalüüsi tulemuste hindamist kontrolliti karpdiagrammi meetodi abil erintite olemasolu. Testi tulemustest leiti, et erindi ei mõjuta uurimuse tulemusi ja neid ei eemaldatud valimist (joonis 2). Töö teoreetilises osas väideti, et pereettevõtete tulemuslikkus on kõrgem kui mitte-pereettevõtete oma (Peters ja Kallmuenzer, 2018). Logistilise regressioonanalüüsi tulemustest selgus, et 2020.-2021. aastatel ei olnud Eesti majutus- ja toitlustusettevõtete pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkus võrdsed. *Mann-Whitney* testi tulemustest selgus, et pereettevõtete omakapitali tootluse ja varade tootluse muutujate väärtused olid madalamad ning müügirentaabluse muutuja väärtused kõrgemad kui mitte-pereettevõtetel.

Pereettevõtetel aitavad kriiside ajal paremini toime tulla perekondlikud suhted ja usaldus (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Jiménez, Martos ja Jiménez, 2015), samas võisid perekondlikud lahkavumused nende tulemuslikkust kriiside ajal vähendada (Azila-Gbetteor et al., 2022; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Siakas et al., 2014). Pereettevõtetel võisid olla olemas suured säästud (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) ja nende riskikartlik käitumine (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) võis neid suunata tegema muudatusi, mis aitasid tagada ettevõtete jätkusuutlikkust (Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022). Ühtlasi võis pereettevõtete riskikartlikkus (Arrondo-García, Fernández-Méndez ja Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho ja Ritala, 2022; Leppäaho ja Ritala, 2022) ka piirata vajalike muudatuste elluviimist. Eelnevalt mainitud tegurid võisid mõjutada Eesti majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete ja mitte-pereettevõtete tulemuslikkuse erinevust aastatel 2020.-2021.

Käesoleva töö tulemusi võiks edasi arendada ja põhjalikumalt analüüsida magistritöö vormis, kaardistades põhjuseid, miks Eesti pereettevõtete tulemuslikkus oli 2020.-2021. aastatel mitte-pereettevõtetest erinev. See informatsioon annaks hea ülevaate ettevõtete käitumistest kriisiolukorra näitel ning võiks aidata ettevõtjatel tulevastes kriisides paremini toime tulla. Samuti võiks tööd edasi arendada läbi valimi suurendamise, näiteks uurides kõiki Harjumaa ettevõtteid või kõiki Eesti ettevõtteid ühes kindlas valdkonnas.

Viidatud allikad

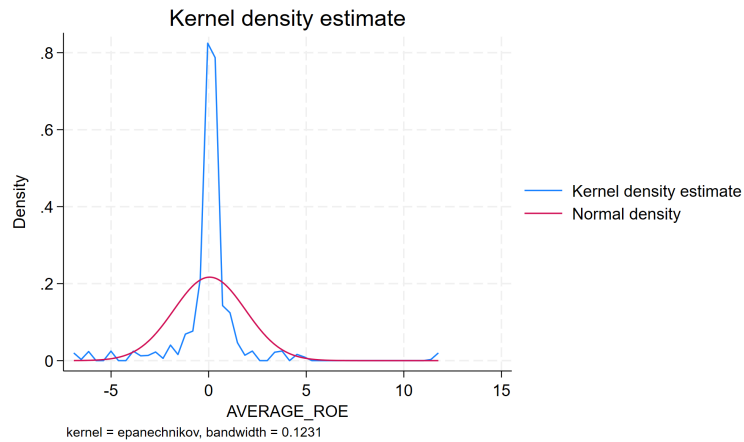
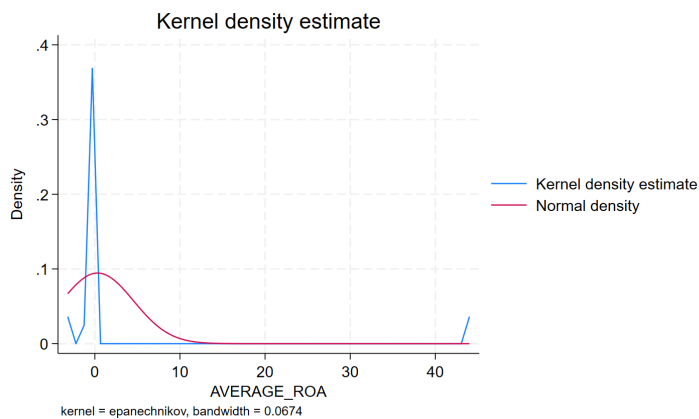
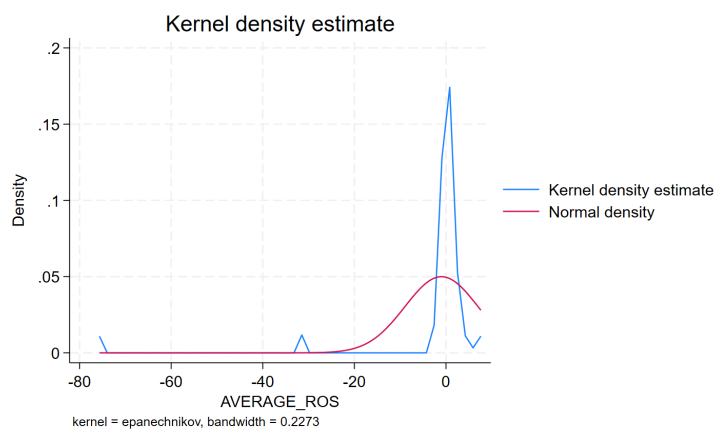
1. Al-Dubai, S. A. A., Ku Ismail, K. N. I., & Afza Amran, N. (2014). Family business definition: A matter of concern or a matter of convenience? *Corporate Ownership and Control*, 11(2 C), 274–280. Scopus. <https://doi.org/10.22495/cocv11i2c2p4>
2. Altın, H. O., Pinar, I., Eriş, E. D., & Gunlu, E. (2022). Family businesses in the tourism industry: A research agenda. *Journal of Family Business Management*, 12(3), 468–493. Scopus. <https://doi.org/10.1108/JFBM-08-2021-0086>
3. Anderson, R. C., Mansi, S. A., & Reeb, D. M. (2003). Founding family ownership and the agency cost of debt. *Journal of Financial Economics*, 68(2), 263–285. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00067-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00067-9)
4. Arrondo-García, R., Fernández-Méndez, C., & Menéndez-Requejo, S. (2016). The growth and performance of family businesses during the global financial crisis: The role of the generation in control. *Journal of Family Business Strategy*, 7(4), 227–237. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.11.003>
5. Azila-Gbettor, E. M., Honyenuga, B. Q., Blomme, R. J., & Kil, A. (2022). Review of differences between listed and unlisted family business research trends: A corporate governance context. *Journal of Family Business Management*, 12(4), 853–875. Scopus. <https://doi.org/10.1108/JFBM-03-2020-0023>
6. Bennedsen, M., Lu, Y.-C., & Mehrotra, V. (2022). A Survey of Asian Family Business Research*. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 51(1), 7–43. Scopus. <https://doi.org/10.1111/ajfs.12363>
7. Euroopa Komisjon. (2023). Family business. Retrieved from, https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/family-business_en
8. European Family Businesses. (2023). About European Family Businesses. Retrieved from, <https://europeanfamilybusinesses.eu/about-european-family-businesses/>
9. Azila-Gbettor, E. M., Honyenuga, B. Q., Blomme, R. J., & Kil, A. (2022). Review of differences between listed and unlisted family business research trends: A corporate governance context. *Journal of Family Business Management*, 12(4), 853–875. Scopus. <https://doi.org/10.1108/JFBM-03-2020-0023>
10. Baltic Family Firm Institute (2023). Baltic Family Firm Institute. Retrieved from, <https://bfffi.global/database-1>

11. Basco, R. (2013). The family's effect on family firm performance: A model testing the demographic and essence approaches. *Journal of Family Business Strategy*, 4(1), 42–66. . Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2012.12.003>
12. Csizmadia, P., Makó, C., & Heidrich, B. (2016). Managing Succession and Knowledge Transfer in Family Businesses: Lessons from a Comparative Research. *Vezetéstudomány - Budapest Management Review*, 47(11), Art. 11. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2016.11.07>
13. Esparza-Aguilar, J. L., García-Pérez-de-Lema, D., & Duréndez, A. (2016). The effect of accounting information systems on the performance of Mexican micro, small and medium-sized family firms: An exploratory study for the hospitality sector. *Tourism Economics*, 22(5), 1104–1120. <https://doi.org/10.5367/te.2015.0515>
14. Dębski, M., & Sułkowski, Ł. (2019). Hospitality in the image of small family accommodation businesses. *Innovative Marketing*, 15(1), 13–29. [https://doi.org/10.21511/im.15\(1\).2019.02](https://doi.org/10.21511/im.15(1).2019.02)
15. Fatihudin, D. Jusni., & Mochklas, M. (2018) How Measuring Financial Performance. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 9(6), 553–557. <https://iaeme.com/Home/journal/IJCIET>
16. Gamage, T. C., & Tajeddini, K. (2022). A multi-layer organizational culture framework for enhancing the financial performance in tourism and hospitality family firms. *Tourism Management*, 91, 104516. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2022.104516>
17. Glowka, G., Eller, R., Peters, M., & Zehrer, A. (2024). Risk perception in small- and medium-sized hospitality family enterprises. *Tourism Review*. Scopus. <https://doi.org/10.1108/TR-06-2023-0421>
18. De Massis, A., Frattini, F., Majocchi, A., & Piscitello, L. (2018). Family Firms in the Global Economy: Toward a Deeper Understanding of Internationalization Determinants, Processes, and Outcomes. *Global Strategy Journal*, 8, 3–21. <https://doi.org/10.1002/gsj.1199>
19. Hernández-Perlino, F. Araya-Castillo, L. Millán-Toledo, C., & Cisneros, M. A. I. (2023) Socioemotional wealth: A systematic literature review from a family business perspective. *European Research on Management and Business Economics*, 29 (2). <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2023.100218>

20. Halili, E., Saleh, A. S., & Zeitun, R. (2015). Governance and long-term operating performance of family and non-family firms in Australia. *Studies in Economics and Finance*, 32(4), 398–421. <https://doi.org/10.1108/SEF-02-2014-0034>
21. Eesti Pereettevõtjate Liit. (2023) Missioon ja Visioon. Retrieved from, <https://epel.ee/meist/missioon-ja-visioon/>
22. Juste, A., & Gorenko, R. (2023). Family Firm Performance During the Covid-19 Crisis: Evidence from the Baltic States. Retrieved from, <https://bffi.global/research-papers>
23. Kallmuenzer, A., Lorenzo, D., Siller, E., Rojas, A., & Kraus, S. (2021). Antecedents of good governance of hospitality family firms. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 22(3), 177–190. <https://doi.org/10.1177/1465750320981593>
24. Kallmuenzer, A., Peters, M., & Buhalis, D. (2020). The role of family firm image perception in host-guest value co-creation of hospitality firms. *Current Issues in Tourism*, 23(19), 2410–2427. <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1611746>
25. Kashmiri, S., & Brower, J. (2016). Oops! I did it again: Effect of corporate governance and top management team characteristics on the likelihood of product-harm crises. *Journal of Business Research*, 69(2), 621–630. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.019>
26. Le Breton-Miller, I., & Miller, D. (2022). Family businesses under COVID-19: Inspiring models – Sometimes. *Journal of Family Business Strategy*, 13(2). Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2021.100452>
27. Leppäaho, T., & Ritala, P. (2022). Surviving the coronavirus pandemic and beyond: Unlocking family firms' innovation potential across crises. *Journal of Family Business Strategy*, 13(1). Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2021.100440>
28. Levenburg, N. M. (2002). Family Business Goals in the Tourism and Hospitality Sector: Case Studies and Cross-Case Analysis from Australia, Canada, and Sweden by Tommy Andersson, Jack Carlsen, Donald Getz. *Family Business Review*, 15(2), 107–109. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00107.x>
29. Nayak, J., Mishra, M., Naik, B., Swapnarekha, H., Cengiz, K., & Shanmuganathan, V. (2022). An impact study of COVID-19 on six different industries: Automobile, energy and power, agriculture, education, travel and tourism and consumer electronics. *Expert Systems*, 39(3), e12677. <https://doi.org/10.1111/exsy.12677>

30. Nguyen, M. H., Bao, N. D., & Trung, T. N. (2022) The impact of family ownership on firm performance: A study on Vietnam. *Cogent Economics ja Finance*, 10:1, 2038417, <https://doi.org/10.1080/23322039.2022.2038417>
31. Miroshnychenko, I., & De Massis, A. (2022). Sustainability practices of family and nonfamily firms: A worldwide study. *Technological Forecasting and Social Change*, 174. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121079>
32. Paas, T. (1995). Sissejuhatus ökonomeetriasse. Tartu Ülikooli Kirjastus. <https://dspace.ut.ee/server/api/core/bitstreams/43e7e695-083e-4765-acd8-6780305f0268/content>
33. Peters, M., & Kallmuenzer, A. (2018) Entrepreneurial orientation in family firms: the case of the hospitality industry. *Current Issues in Tourism*, 21:1, 21-40, <https://doi.org/10.1080/13683500.2015.1053849>
34. Porfirio, J. A., Felício, J. A., & Carrilho, T. (2020). Family business succession: Analysis of the drivers of success based on entrepreneurship theory. *Journal of Business Research*, 115, 250–257. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.054>
35. Registrite ja infosüsteemide keskus. (2024) EMTAK -Klassifikaatori otsing v1.9.43. Retrieved from, <https://emtak.rik.ee/EMTAK/pages/klassifikaatorOtsing.jsp>
36. Registrite ja infosüsteemide keskus. (2024) E-äriregister. Retrieved from, <https://www.rik.ee/et/e-ariregister>
37. Ruiz Jiménez, M. C., Vallejo Martos, M. C., & Martínez Jiménez, R. (2015). Organisational Harmony as a Value in Family Businesses and Its Influence on Performance. *Journal of Business Ethics*, 126(2), 259–272. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1941-6>
38. Rukholm, M., & Sell, K. (2022). Avalikult kommunikeeritud väärtuste ja finantsnäitajate seoses Eesti iduettevõtete näitel. Retrieved from, <https://dspace.ut.ee/server/api/core/bitstreams/62196b9c-6c91-4d2b-9502-485fb025fe69/content> <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/joes.1236>
39. Scholl-Grissemann, U., Kallmuenzer, A., & Peters, M. (2021). This hotel is family-run! Enabling positive consumer response via perceived hospitableness. *International Journal of Hospitality Management*, 99, 103067. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.103067>

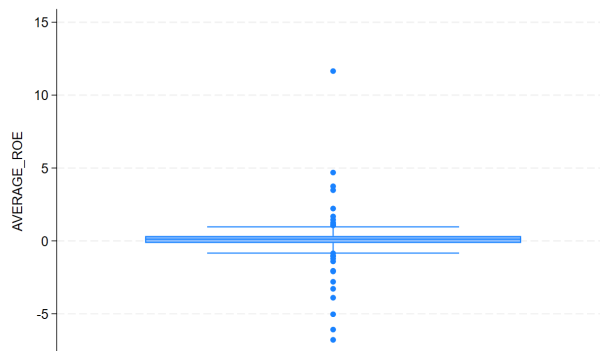
40. Siakas, K., Naaranoja, M., Vlachakis, S., & Siakas, E. (2014). Family Businesses in the New Economy: How to Survive and Develop in Times of Financial Crisis. *Procedia Economics and Finance*, 9, 331–341. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00034-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00034-3)
41. Simões Vieira, E. F. (2014). The effect on the performance of listed family and non-family firms. *Managerial Finance*, 40(3), 234–253. <https://doi.org/10.1108/MF-06-2013-0134>
42. Statistikaamet. (2024) ER051U: majanduslikult aktiivsed, sündinud ning surnud ettevõtted tegevusala ja maakonna järgi. Retrieved from, https://andmed.stat.ee:443/pxweb/et/stat/stat__majandus__majandusuksused__ettevetluse-demograafia/ER051U.px/
43. Sügis, K., & Pevkur, A. (2020). Pereettevõtete jätkusuutlikkus: Korrelatsioon pereettevõtte tüübi ja väliskeskkonna muutustele reageerimise võime vahel. Retrieved from, <https://digikogu.taltech.ee/et/item/7cf96724-5881-435b-8a65-80315b54e300>
44. Villalonga, B., & Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385–417. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.12.005>
45. Walne, A. J., Vulliamy, T., Beswick, R., Kirwan, M., & Dokal, I. (2008). TINF2 mutations result in very short telomeres: Analysis of a large cohort of patients with dyskeratosis congenita and related bone marrow failure syndromes. *Blood*, 112(9), 3594–3600. <https://doi.org/10.1182/blood-2008-05-153445>

LISAD**Lisa A. Normaaljaotuse testi tulemused****1. Omakapitali tootluse normaaljaotuse testi graafik****2. Varade tootluse normaaljaotuse testi graafik****3. Müügirentaabluse normaaljaotuse testi graafik**

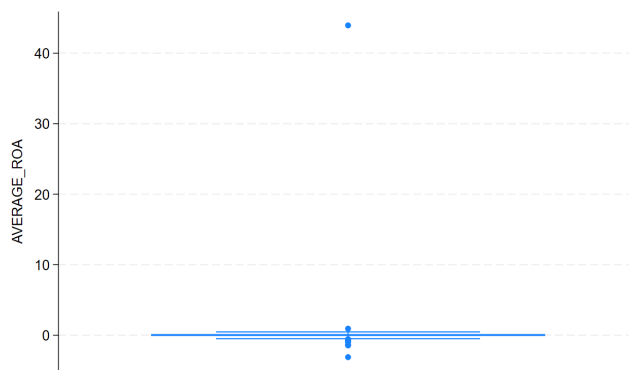
Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Lisa B. Erindite tuvastamise graafikud

1. Keskmise omakapitali tootluse erindite graafik



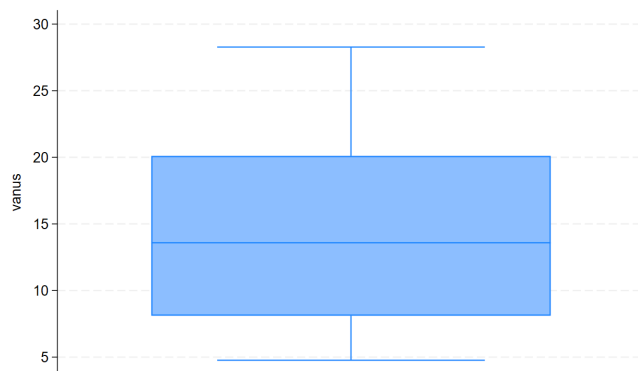
2. Keskmise varade tootluse erindite graafik



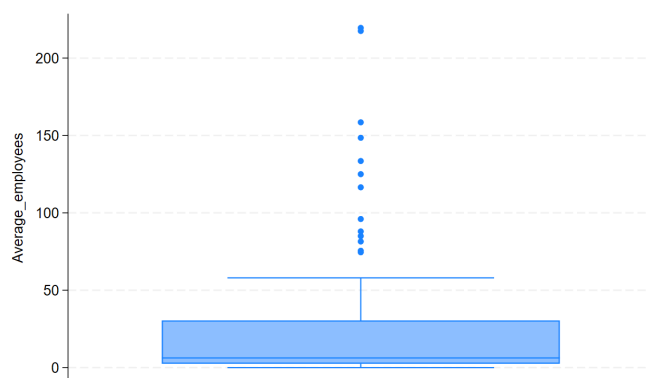
3. Keskmise müügi rentaaluse erindite graafik



4. Ettevõtte vanuse erindite graafik



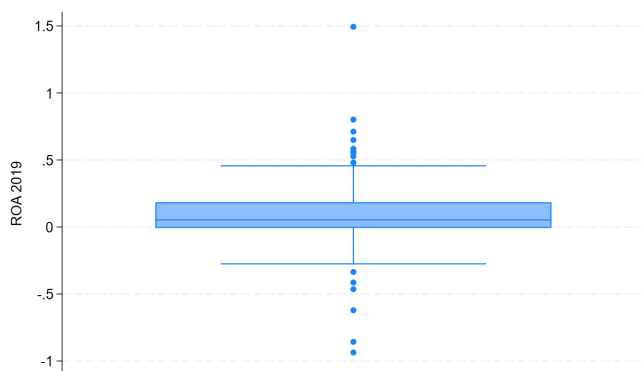
5. Töötajate arvu erindite graafik



6. Aasta 2019. omakapitali tootluse erindite graafik



7. Aasta 2019. varade tootluse erindite graafik



8. Aasta 2019. müügirentaabluse erindite graafik



Allikad: autori koostatud E-Äriregistri (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2024) andmete põhjal tarkvaraprogrammis STATA.

Summary

ESTONIAN HOSPITALITY SECTOR FAMILY FIRMS PERFORMANCE IN 2020-2021

Kristiina Kivimäe

To reach the aim of the bachelor thesis, the author defined the main family business definitions and described specificities of family enterprises in the hospitality sector. In the theoretical part the main factors that affect the family business performance and the main reasons, why family enterprises have better performance than non-family enterprises, were introduced.

In the empirical part, the methodology and data collection process were presented. The sample included businesses from the Harju country family and non-family enterprises from the hospitality sector. Firstly, descriptive statistics (table 5) were conducted, which examined mean, standard deviation, minimum and maximum values. Secondly, the *Shapiro-Wilk* test was carried out that showed no normal distribution in the variables (table 6). Thirdly, *Spearman's* correlation coefficient was conducted, which showed that the return on assets had a strong correlation with the return on equity and return on sales in the year 2019 and years 2020-2021 (table 7). Also, the *Mann-Whitney* test was carried out, which showed the family enterprises' return on equity and the return on assets were lower and the return on sales was higher than for non-family enterprises (table 8). In addition, VIF test results showed no multicollinearity in the models (table 9).

Logistic regression results (table 10) showed that the return on equity, return on assets and return on sales of accommodation and food family businesses performance were not equal to non-family business performance in 2020-2021. The survey results were generalised, according to which the Estonian hospitality sector family business performance was not equal to non-family businesses in 2020-2021. After analysing the logistic regression results, the outliers were checked with the box blot method (figure 2). Removing the outliers did not affect the significance of the logistic regression results, because of which the outliers were not removed from the sample. In the theoretical part, it was described that the family business performance is higher than the non-family business performance (Peters and Kallmuenzer, 2018). Although family relations and trust help family businesses to cope better in the crisis (Le Breton-Miller and Miller, 2022; Jiménez, Martos and Jiménez, 2015), the dissents in the family might have also lowered their performance during the crisis (Azila-Gbetteor et al., 2022; Le Breton-Miller ja Miller, 2022; Siakas et al., 2014). Risk aversion (Arrondo-García,

Fernández-Méndez and Menéndez-Requejo, 2016; Leppäaho and Ritala, 2022; Leppäaho and Ritala, 2022) may have increased the effectiveness of necessary changes, but it could have decreased it as well. The factors mentioned above might have affected Estonian hospitality sector family business performance not being equal to non-family businesses in 2020.-2021.

The results of the thesis could be used to develop a master thesis that would map, why Harju country family businesses' performance was different from non-family businesses' in 2020-2021. That information would provide insight for Estonian entrepreneurs and could help them cope better with future crises. Furthermore, the topic could be further developed by using a larger sample, for example by examining all the Harju country businesses or all the Estonian enterprises in one given sector.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Kristiina Kivimäe,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose “Harjumaa majutus- ja toitlustussektori pereettevõtete tulemuslikkus aastatel 2020-2021”, mille juhendaja on Krista Jaakson,

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

2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

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

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

Kristiina Kivimäe

02.05.2024