

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Rahvamajanduse instituut

Maarja Rohi

**INDIVIIDI TASANDI ETTEVÕTLIKKUSE SEOS
RIIGI MAJANDUSARENGUGA EUROOPA
RIIKIDE NÄITEL**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Eve Parts

Tartu 2013

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud 2013. a.

Majandusteooria õppetooli juhataja prof. Raul Eamets

(õppetooli juhataja allkiri)

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

.....

(töö autori allkiri)

SISUKORD

SISSEJUHATUS	5
1. ETTEVÕTLIKKUS JA MAJANDUSARENG	8
1.1. Ettevõtlikkuse olemus	8
1.1.1. Ettevõtlikkuse mõiste.....	8
1.1.2. Ettevõtlikkust mõjutavad tegurid.....	14
1.1.3. Ettevõtlikkuse mõõtmine	20
1.2. Indiviidi tasandi ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelised seosed.....	25
2. ETTEVÕTLIKKUSE JA MAJANDUSARENGU VAHELISTE SEOSTE ANALÜÜS.....	32
2.1. Uurimise meetodika ja andmete esmane analüüs.....	32
2.2. Korrelatsioon- ja regressioonanalüüs ning tulemuste tõlgendamine.....	39
KOKKUVÕTE.....	50
VIIDATUD ALLIKAD	53
LISAD	59
Lisa 1. Väärtushinnangute näitajate omavaheline korreleerumine.....	59
Lisa 2. Esialgse faktoranalüüsi <i>Kaiser-Meyer-Olkin</i> 'i kriteeriumi paikapidavus ja kommunaliteetid	60
Lisa 3. Lõpliku faktoranalüüsi <i>Kaiser-Meyer-Olkin</i> 'i kriteeriumi paikapidavus, kommunaliteetid ja teravikujoonis ehk <i>Scree Plot</i>	60
Lisa 4. Roteeritud komponendimaatriks ja variatsioon.....	61
Lisa 5. Sõltuvate muutujate ja sõltumatute muutujate (sh faktorid) korrelatsioonmaatriks	63
Lisa 6. GCI ja töösuhte ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (2) tulemused.....	65
Lisa 7. SKP <i>per capita</i> PPP ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (4) tulemused	66

Lisa 8. GCI ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (5) tulemused.....	67
Lisa 9. HDI ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (6) tulemused.....	68
Lisa 10. GCI ja majandusvabadusindeksi ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (8) esialgsed tulemused.....	69
SUMMARY	70

SISSEJUHATUS

Majandusarengu temaatika on pakkunud teadlastele ja teistele uurijatele kõneainet kaua, rohkem hakati teemale rõhku panema aga pärast teist maailmasõda, mil huvituti sellest, millest sõltub riigi võime end majanduslikult taastada. Majandusareng on ühiskonna jätkusuutlikkuse seisukohalt oluline element, mistõttu üritavad riigid leida parimaid mooduseid stabiilse majandusarengu tagamiseks.

Seoses viimase kriisiga pööratakse suuremat tähelepanu riikide kriisist väljumise võimekusele ja ka majanduskasvule. Riigi majanduskasv tekib, kui riigis toodetud kaupade ja pakutavate teenuste maht kasvab. Teenuste pakkumise ja kaupade tootmise taga on aga ettevõtted, mille taga omakorda on ettevõtlikud inividid. Kui ettevõtlikud inimesed on motiveeritud looma ettevõtteid ja uusi töökohti, siis võib see kriisi tõttu tekkinud olukorda leevendada ja viia riigi majanduse paremale järjele. Olulist rolli mängib riik sobiva raamistiku kujundamisel. Riigil on võimalik soodustada ettevõtlike inividide tegevust. Oluline on teada saada, kas suurema ettevõtlikkusega kaasneb ka paremini arenenud majandus või mitte ning kuivõrd mõttekas on riigi jaoks toetada/arendada ettevõtlikke inivide.

Eelnevast tulenevalt on käesoleva bakalaureusetöö eesmärk välja selgitada, kas inividi tasandi ettevõtlikkus on seotud riigi majandusarenguga. Eesmärgi saavutamiseks püstitas bakalaureusetöö autor kuus uurimisülesannet:

- selgitada, mis on ettevõtlikkus;
- tuua välja, millised tegurid võivad ettevõtlikkust mõjutada;
- anda ülevaade ettevõtlikkuse mõõtmise võimalustest;
- tuginedes teaduskirjandusele, anda ülevaade ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelistest seostest;
- analüüsida Euroopa riikide ettevõtlikkuse ja majandusarengu näitajaid;

- anda regressioonanalüüsi põhjal vastus, kas ja kuidas on ettevõtlikkus seotud riigi majandusarenguga.

Töö jaguneb kahte ossa. Teoreetilises osas on kaks alapeatükki. Esimene alapeatükk, kus käsitletakse ettevõtlikkuse olemust, jaguneb omakorda kolmeks. Peatükk 1.1.1. keskendub ettevõtlikkuse mõiste defineerimisele ja põhiolomuse lahtiseletamisele. Peatükk 1.1.2. käsitleb ettevõtlikkust mõjutavaid tegureid ning viimane alapunkt toob välja, milliseid mõõdikuid ettevõtlikkuse taseme kvantitatiivseks peegeldamiseks välja on töötatud. Teoreetilise osa teises alapeatükis käsitleb bakalaureusetöö autor ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelisi seoseid. Teoreetilises osas tuginetakse nii suuremate organisatsioonide (Eurostat'i, Maailmapanga ja OECD) dokumentidele kui ka mitmete teadlaste (näiteks Acs'i (2008), Baumol'i (1990), Henrekson'i (2007), Klapper'i (2008), Schumpeter'i (1934) ning Shane'i (2005)) seisukohtadele ja läbi viidud uurimuste tulemustele.

Käesoleva töö teise osa raames kasutab autor Eurostatist, ESS-ist (*European Social Survey*), OECD-st, Maailmapangast, *World Economic Forum*'ist ja ÜRO-st pärinevaid andmeid. Empiiriline osa jaguneb kahe alapeatüki vahel. Peatükk 2.1. keskendub andmete kirjeldamisele ning esmasele analüüsile, kasutades selleks tabelitöötlusprogrammi MS Excel. Peatükis 2.2. viiakse läbi korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi, kasutades selleks statistilise andmetöötluse paketti SPSS. Empiirilise osa lõpus saab autor teha järelduse selle kohta, kas suurem ettevõtlikkuse tase viitab ka majanduslikus mõttes kõrgemalt arenenud riigile.

Olgu siinkohal mainitud, et empiirilises osas kasutatavate majandusarengu näitajate valikul on silmas peetud, et kõrgemalt arenenud riigi määratlemisel ei saa keskenduda ainult kõrgemale SKP *per capita* näitajale. Kuna majandusarengu üks osa on majanduskasv, siis saab seda ühest küljest hästi mõõta küll SKP kasvukiiruse ja SKP *per capita*'ga, ent need kaks näitajat ei peegelda majandusarengu olemust täielikult. Kuigi jätkusuutlik SKP kasv on majandusarengu seisukohalt väga oluline, tuleb kindlasti arvesse võtta veel inimkapitali, tervishoiu, turvalisuse ja keskkonnaga seonduvat. Majandusarengu kirjeldamisel on oluline uurida ka inimarenguindeksit ning institutsionaalse arengu näitajad, sest jätkusuutlik majandusareng ei olene ainult

sisemajanduse koguprodukti kasvust või tasemest, vaid laiemast tingimustesüsteemist, mille raames SKP-d luuakse.

Bakalaureusetöö autor tänab eelkõige oma juhendajat Tartu Ülikooli majandusteaduskonna dotsent Eve Partsi meeldiva koostöö eest, aga ka kõiki teisi teaduskonna töötajaid, kes bakalaureusetöö arutelude käigus tagasisidet jagasid.

1. ETTEVÖTLIKKUS JA MAJANDUSARENG

1.1. Ettevõtlikkuse olemus

1.1.1. Ettevõtlikkuse mõiste

Kõik inimesed puutuvad kokku erinevate teenuste ja toodetega nende tarbimise ja/või pakkumise läbi. Maailm ilma teenuste ja toodeteta poleks tänapäeval enam mõeldav. Teenusepakkujate, tootmisettevõtete ning äriideede taga on ettevõtlikud iniviidid ehk ettevõtjad, kelle tegevusest ülejäänud inimesed tarbijatena aga ka tööjõu pakkujatena sõltuvad. Käesolevas alapeatükis uuritakse, mida kujutab endast indiviidide ettevõtlikkus.

Teadlased on sajandeid üritanud leida ettevõtlikkusele korralikku definitsiooni. 1437. aasta prantsuse keele sõnaraamatus tähistati „ettevõtja“ mõistega aktiivset ja saavutusvõimelist isikut (Miettinen, Teder 2006: 7). Just sellest keelest tuleneb ka ingliskeelne mõiste *entrepreneur* (pr k. *entreprendre* – kohustuma, kohustust võtma) (Understanding Entrepreneurship ... 2006: 14). Ettevõtja ja ettevõtlikkuse mõiste otsene sidumine majandusega leidis aset mõnevõrra hilisemal perioodil – 18. sajandil: esimeste seas tõi Cantillon 1730. aastal (ingliskeelne trükk 1959, viidatud Casson 2013 vahendusel) välja, et ettevõtja on riskeeriv isik, kes suudab kasutamata võimalused kasutuskõlblikeks muuta. Ettevõtlikkuse mõiste piiritlemisel pidas ta vajalikuks pöörata tähelepanu indiviididele, kes olid iseendale tööandjaks (Miettinen, Teder 2006: 8; Understanding Entrepreneurship ... 2006: 14).

Say (1803, kordustrükk 1855, viidatud Miettinen, Teder 2006: 8-9 vahendusel) töö keskendus ettevõtluse funktsioonile ja hindas ka ettevõtluse rolli ühiskonnas: Say leidis, et ettevõtja toob majanduses kaasa muudatusi ja kiirendab majandusarengut. Ettevõtja mõistet hakati laialdasemalt kasutama aga 1848. aastal, mil John Stuart Mill (kordustrükk 1909, viidatud Sobel 2013 vahendusel) avaldas oma töö „*Principles of Political Economy*“. Lisaks Cantillon'ile, Mill'ile ja Say'le üritasid ettevõtlikkuse ja

ettevõtja mõistet piiritleda ka mitmed teised majandusteadlased, näiteks Alfred Marshall'i (1890, kordustrükk 1920, viidatud Understanding Entrepreneurship ... 2006: 14 vahendusel) teoses „*Principles of Economics*“ („Majanduse printsiibid“) käsitleti ettevõtlikkust samasuguse olulise tootmistegurina nagu maad, kapitali ja tööjõudu.

Eelnevate teadlaste püüdlused defineerida ettevõtlikkust olid küll vajalikud, aga nende definitsioonid ei hõlmanud üht olulist elementi – innovatsiooni –, mis sisaldub kõigis kaasaegsetes ettevõtlikkuse definitsioonides. Murdepunktiks kujunes Joseph Schumpeter'i (1934, viidatud Baumol 1990: 896 vahendusel) panus: tema sidus ettevõtlikkuse mõiste innovatsiooni kontseptsiooniga. Schumpeter'i arvates olid ettevõtjad innovaatoritena uute kombinatsioonide elluvijad (Baumol 1990: 896; Casson 2013). Schumpeter'i teooria kohaselt võis ettevõtja tegevust lugeda innovaatiliseks, kui selle tegevusega toodi ettevõtlusvaldkonnas kaasa üks või mitu järgmistest ilmingutest (Baumol 1990: 896; Miettinen, Teder 2006: 11; Understanding Entrepreneurship ... 2006: 14):

- uue või uuendatud hüve tutvustamine,
- uue tootmise meetodi tutvustamine,
- uue turu avamine,
- uue algressursi kasutamine,
- ümberkorraldused organisatsioonilistes protsessides.

Liikudes tänapäevasemate käsitluste poole, on näiteks Shane ja Venkataraman (2000) oma artiklis välja toonud, et ettevõtlikkuse defineerimisega on sageli probleeme. Tihti piirduvad erinevad autorid vaid ettevõtja ja ettevõtja tegemiste määratlemisega. See pole aga piisav, sest peaaegjalikult tuleb ettevõtlikkuse defineerimisel vastata kolmele küsimustekogumile (Shane, Venkataraman 2000: 218-224):

- Miks, millal ja kuidas tekivad võimalused uute toodete ja teenuste loomiseks? – Ettevõtlikkuse eelduseks on ettevõtlusvõimaluste olemasolu. Need võimalused eksisteerivad peamiselt seetõttu, et ühiskonna liikmed tajuvad ressursside suhtelist väärtust erinevalt, mis paneb neid turuletoodut edasi arendama.
- Miks, millal ja kuidas osa indiviide mõistab uusi ettevõtlusvõimalusi ära kasutada? – Võimalus teenida kasumit võib ju eksisteerida, aga see võimalus ei realiseeru, kui individ võimalust ära ei tunne. Arvatakse, et neid, kes ettevõtlusvõimalused ära

tunnevad, saadab lihtsalt pime õnn. Samas on äratundmisprotsessis siiski oluline ka informatsiooni kättesaadavus ja indiviidi kognitiivsed omadused, mis aitavad saadud informatsiooni hinnata, mis tähendab, et vastus ei peitu vaid õnnes. Kõik inimesed pole võimelised uusi ideid genereerima.

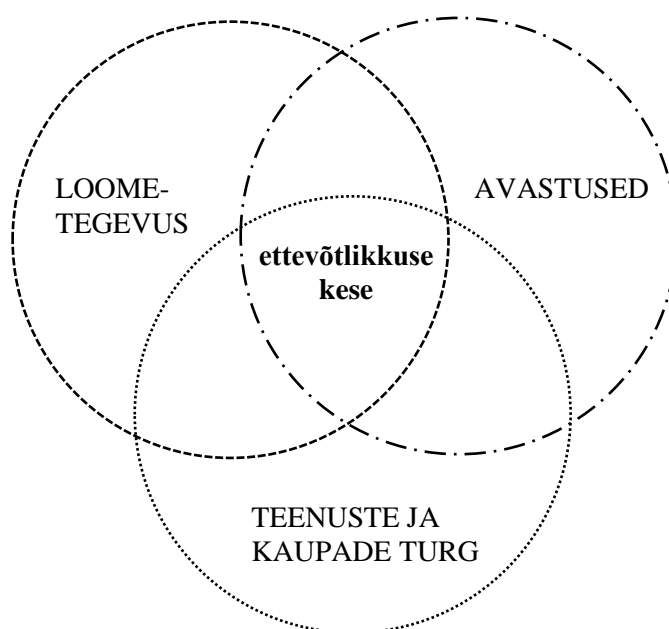
- Miks, millal ja kuidas kasutada erinevaid tegutsemisviise, et ettevõtlusega seonduvaid võimalusi ellu viia? – Ka pelgalt võimaluste äratundmisest ei piisa: võimalik ettevõtja peab langetama otsuse võimaluse ärakasutamise kohta. Peamiselt on kaks viisi, kuidas oma ideid ellu viia: luua uusi ettevõtteid või müüa oma ideed maha olemasolevatele ettevõtetele.

Tänapäevastest konkreetsematest ettevõtlikkust kirjeldavatest definitsioonidest saab esitleda näiteks Kaubandus-Tööstuskoja poolt välja pakutut. Sisuliselt on nende definitsioonis välja toodud, et ettevõtlikkus on hoiak, mille peamiseks karakteristikuteks on loov, uuenduslik mõtlemine, ambitsioonikus ning arukas juhtimine. Ettevõtlikkus näitab, et inimene suudab oma mõtted reaalsuses tööle panna. Olulise punktina on välja toodud ka see, et ettevõtlikkus võib avalduda väga erinevates eluvaldkondades, mistõttu tähendab ettevõtlikkus laiemas mõistes hakkamasaamist ja võimet tuua kaasa muutusi ühiskonnas kas ettevõtja, ametniku või vabatahtlikuna. (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda 2012) Käesoleva töö autori arvates haakub eelkirjeldatud ettevõtlikkuse määratlus laias plaanis ka Shane'i ja Venkataraman'i (2000: 218-224) esitatud küsimustega.

Mõnevõrra üldisema definitsiooni pakub välja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS): ettevõtlikkus on isikuomadus, mida võib inimeses arendada ja mille taga on kindel soov ning oskus tegutseda (Ettevõtluse olemus 2013). *Online* ärisõnastiku kohaselt kujutab ettevõtlikkus endast võimet ja taht arendada, organiseerida, juhtida äritegevust ning oskust tulla toime riskiga kasumi teenimise eesmärgil, kusjuures kahtlemata kõige selgemalt vihjab ettevõtlikkusele uue ettevõttega alustamine (Entrepreneurship 2013). Shane ja Venkataraman'gi (2000) leiavad, et ettevõtlikkus avaldub hästi just uute ettevõtete loomises, aga samas ei eelda ettevõtlikkus tingimata uue ettevõtte loomist. Nende arvamuse kohaselt saab ettevõtlikkust üles näidata ka organisatsiooni töötajana. Lisaks on võimalik tekkinud ettevõtlikud ideed juba

olemasolevatele ettevõtetele või teistele indiviididele maha müüa. (Shane, Venkataraman 2000: 219)

Sarnaselt Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Shane'i ning Venkataraman'i poolt mainitule, on ka OECD oma ettevõtlusaktiivsust defineerivas dokumendis olulise asjaoluna välja toonud selle, et ettevõtlikkust saab üles näidata (näiteks lihttöötaja), ilma et individ peaks tingimata looma oma ettevõtte. Samas on mainitud sedagi, et ettevõtlikkuse puhul pole oluline ainult osata mõelda välja uusi ideid: ideed peavad muunduma konkreetseks nägemuseks, mis hõlmab endas äritegevuse alustamist. Ettevõtlikkus ilma konkreetse nägemuseta, viitab vaid potentsiaalsetele ettevõtjatele ja kasutamata ettevõtlusaktiivsusele. (Ahmad, Seymour 2008: 5-7)



Joonis 1. Ettevõtlikkus kui loometegevuse, avastuste ning teenuste ja kaupade turu ühisosa (Autori koostatud Klapper *et al.* 2008: 3 põhjal).

Klapper *et al.* (2008: 3) on ettevõtlusele ja ettevõtete tekkimisele keskenduv uurimistöös välja toodud, et paljude praktikute arvamuste kohaselt võiks ettevõtlust vaadata osana uue rikkuse loomisest ja et ettevõtlikkus keskendub nende arvates avastuste, loometegevuse ning teenuste ja kaupade turu kasumliku kaasamise ühisosale. Bakalaureusetöö autor on seda seisukohta illustreerinud ka joonisega (vt. joonis 1). Uurimistöõ autorid ei defineerinud otseselt ettevõtlikkuse mõistet, aga defineerisid

ettevõtluse mõiste: see kujutab endast õigusliku ärivormi alt toimetava indiviidi või inimeste grupi sihipäraseid tegevusi. (Klapper *et al.* 2008: 3)

OECD ja Eurostat (2009) on ühises ettevõtlusindikaatorite programmis (*Entrepreneurship Indicators Programme – EIP*) üritanud siduda mitmete teoreetikute (nende hulgas näiteks A. Smith'i, A. Marshall'i ja J. Schumpeter'i) poolt antud definitsioonid olemasolevate ettevõtlikkust kirjeldavate empiiriliste indikaatoritega. Jõuti järeldusele, et ettevõtlikkus kui nähtus on seotud ettevõtliku tegevusega/ettevõtlusaktiivsusega (*entrepreneurial activity*), mis kujutab endast ettevõtlike inimeste tegevusi, kes laiendavad oma majanduslikku aktiivsust, tundes ära uued tooted, protsessid või turud, ja kes kasutavad avastusi ära, et väärtusi luua. (The OECD-Eurostat ... 2009: 1)

Eelnevalt käsitletust tuleb töö autori arvates seega välja, et ettevõtlikkus on miski, mida saab kindlasti seostada inimesega: see on indiviidi omadus, milles kohtuvad oskus genereerida ideid (või ka oskus näha kitsaskohtades võimalusi), tahe oma mõtteid realiseerida ja võime näha vahendeid, mida ideede elluviimise juures rakendada. Kuigi ettevõtliku indiviidi tegemised ei pruugi alati jõuda ettevõtte rajamiseni, annab siiski just ettevõtete loomine majanduslikust aspektist vaadatuna ettevõtlikkusest kõige otsesemalt aimu. Just ettevõtete loomisega seotud ettevõtlikkus on ka käesoleva bakalaureusetöö peamiseks huviobjektiks.

Siinkohal on paslik teha kõrvalpõige ettevõtja mõiste suunal. Töö autor leiab, et ettevõtliku indiviidi all võib käesoleva töö raames mõista ettevõtjat. Ettevõtjale kui isikule saab omistada ettevõtlikkuse omaduse. Ettevõtja näitab välja ettevõtlikkust, mille käigus ettevõtlikkus kui omadus realiseerub ettevõtte/ettevõtete loomisena. Ilma ettevõtjata poleks ei ettevõtlikkust ega ka loodavaid ettevõtteid. Vähemasti nii tajub ettevõtjat käesoleva bakalaureusetöö autor.

Nagu mitmete teistegi mõistete/nähtuste puhul, on teadlased ja uurijad pidanud vajalikuks liigitada ka erinevaid ettevõtjaid. Kõige tihedamini kasutatakse Webster'i liigitust (1977, viidatud Miettinen, Teder 2006: 90; Teder, A., Teder, J. 2003: 219 vahendusel), kus ettevõtjad on jaotatud nelja grupi vahel:

- Cantillon'i ettevõtja viib uue organisatsiooni loomise tähe all kokku inimesed, raha ja materiaalsed ressursid;
- haru rajaja on ettevõtja, kelle ulatuslikud innovatsioonid on baasiks täiesti uuele tegevusharule;
- administratiivne ettevõtja on juht, kes opereerib olemasoleva ettevõtte raames, aga teeb seda ettevõtjalikul moel;
- väikeettevõtte omanik on aga ettevõtja, kellele kuulub väikeettevõtte ja kes vastutab selle ettevõtte omamise ning juhtimise eest.

Kasutatakse ka Ucbazaran'i, Westhead'i ja Wright'i ühisest tööst (2001, viidatud Teder, A., Teder, J. 2003: 219 vahendusel) tekkinud ettevõtjate liigitust. Olgu siinkohal mainitud, et kui Webster lähtus ettevõtjate liigitamisel juhitava ettevõtte suurusest ja ka vanusest, siis järgmine jaotus keskendub Webster'iga võrreldes enam ettevõtja ettevõtluskogemusele (Teder, Teder 2003: 219):

- sündiv ettevõtja, kes kaalub esmakordselt ettevõtte rajamist;
- algaja ettevõtja, kel puudub ettevõtluskogemus, aga kes omab ettevõtet;
- harjumuslik ettevõtja, kel on teatav ettevõtluskogemus olemas;
- seeriaettevõtja, kes on omanud erinevatel aegadel erinevaid ettevõtteid (üks korraga);
- portfelli ettevõtja, kes omab samaaegselt enam kui üht ettevõtet.

Eelnevat kokku võttes võib öelda, et ettevõtlikkus ühendab endas mitmeid indiviidi oskusi ja ambitsioone: ühtaegu tuleb osata näha võimalusi millegi uue loomiseks või vana parendamiseks, tahta ideid realiseerida ja leida vahendid, mida oleks realiseerimise juures hea ära kasutada. Ettevõtlikkuse puhul on tähtsaks võtmesõnaks innovaativsus või uuendusmeelsus, mille poole indiviidid püüdlevad, kuna olemasolevate teenuste ja kaupade kvaliteeti ning hinda tajutakse suhteliselt erinevalt: alati leidub keegi, kelle silmis oleks pakkumine võimalik muuta soodsamaks. Oluline on ka silmas pidada, et idee ei tohiks jääda pelgalt idee tasandile, vaid sellest peab kujunema selge nägemus näiteks ettevõtte loomiseks – siis saab rääkida majanduslikus mõttes ettevõtlikest indiviididest. Ettevõtjaid, kes kujutavad riigi ettevõtlike indiviide, on erinevaid, aga neid kõiki ühendab seotus ettevõtte/ettevõtete ja rohkemal või vähemal määral innovatsiooniga.

1.1.2. Ettevõtlikkust mõjutavad tegurid

Ettevõtlikkuse mõiste sai piiritletud eelmises peatükis. Järgnevalt uuritakse, millised tegurid ja kuidas ettevõtlikkust mõjutada võiksid. Mõjutegurite tundmine aitab paremini mõista, milliseid asjaolusid hiljem ettevõtlikkuse mõõtmisel arvesse võtta. Bakalaureusetöö autor on tegurid jaotanud kaheks: indiviidist tulenevateks teguriteks ja laiemat tegutsemisraamistikku kujundavateks teguriteks.

Kuna ettevõtlikkus on indiviididele omistatav omadus, siis sõltub see olulisel määral inimese isiklikest väärtushinnangutest. Seda andis mõista ka juba eelmise alapeatüki alguses käsitletud osa (vt. lk 9-10; Shane, Venkataraman 2000: 218-224), kus toodi välja, et indiviidi ettevõtlikkus sõltub tema kognitiivsetest omadustest. Väärtushinnangute olulisusele andis vihjeid omal ajal ka Schumpeter (1934, viidatud Casson 2013 vahendusel), kes kujutas ettevõtjat kui kangelat, keda motiveerivad loomisprotsessiga kaasnev rahulolu, unistused ja vajadus ennast tõestada. Schwarts'i (2012: 2) kohaselt on põhilised väärtused, mis võivad viia ettevõtlikkuseni, võimu omamine, saavutusvajadus ja enesesuunamine. Eelmainitud väärtused avalduvad loovuses, uuendusmeelsuses, riskivalmiduses, iseseisvuses ja võimes otsuseid vastu võtta – kõik on ettevõtlikkuse seisukohalt olulised väljundid. Seevastu ettevõtlikkust piiravate väärtuste all peetakse silmas universaalsust, traditsioone ning kindlust, kuna need takistavad innovaatilist mõttelaadi. (Miettinen, Teder 2006: 65; Schwarts 2012: 2)

Viimase tänapäevaseks tõestuseks toob käesoleva töö autor välja 2012. aastal Tartu Ülikooli majandusteaduskonna rahvamajanduse instituudis kaitstud bakalaureusetöö olulisemad tulemused. Vaatlusaluse bakalaureusetöö autoriks on Imbi Kaunismaa, juhendajaks dotsent Eve Parts ja töö täpne pealkiri on „Ettevõtlikkuse ja väärtushinnangute vahelised seosed Euroopa riikide näitel“. Kaunismaa uuris, millised indiviidi väärtushinnangud võivad ettevõtlikkust mõjutada. Viidi läbi ettevõtlikkuse väärtushinnangute analüüs, kus kasutati ESS (*European Social Survey*) 2004., 2006., 2008. ja 2010. aastate andmeid. Andmed kujutasid endast erinevatele väärtuseid kirjeldavatele väidetele antud vastuseid riikide ja aastate lõikes. Läbi viidud

faktoranalüüsi tulemusena tekkis kolm väärtushinnangute faktorit, mille puhul autor uuris seoseid ettevõtlikkusega¹. Kolm faktorit olid (Kaunismaa 2012: 24-44):

- usaldus ja abivalmidus,
- loomingulisus ja iseseisvus,
- religioon ja traditsioonid.

Kaunismaa töö empiirilisest analüüsist selgus, et osäühingute loomisel on oluline samasuunaline seos usalduse ja abivalmiduse vahel, mis tähendab, et osäühingute loomine on seda aktiivsem, mida rohkem on ühiskonnas levinud usaldus ja abivalmidus. Samuti tuli välja, et osäühingute loomine on seda suurem, mida vähemtähtsamal kohal on religioon ja traditsioonid. Väärtushinnangute faktorite ja töösuhte seoste analüüsist selgus, et mida tähtsamal kohal on loomingulisus ja iseseisvus, seda rohkem on ühiskonnas ka inimesi, kes on iseendale tööandjaks. Veel tuli välja, et mida religioossem on ühiskond, seda vähem on neid, kes endale töökoha loovad. Usalduse ja abivalmiduse faktori ning töösuhtevormi vahel puudusid statistiliselt olulised seosed. Mainitud tulemused kinnitasid üldjoontes vaadeldava töö teoreetilises osas leitud, mille kohaselt traditsioonid ja konservatism piiravad ettevõtlikkust ja loomingulisus ning iseseisvus mõjuvad ettevõtlikkusele positiivselt. (Kaunismaa 2012: 24-44)

Erinevaid motiive, mis võiksid potentsiaalse ettevõtliku indiviidi puhul olulised olla, uuris ka Eesti Konjunktuuriinstituut oma uuringuga „Eesti elanike ettevõtlikkus“ (2004). Ettevõtjatel paluti küsimustiku ühes osas hinnata erinevate ettevõtlusega alustamise motiivide paikapidavust. Selgus, et kolm kõige olulisemat motiivi, mis tõukasid ettevõtjaid oma ettevõtet asutama oli soov saada enam tegutsemisvabadust, olla iseenda peremees ja soov teenida rohkem raha. Uuringus paluti ettevõtjatel ja potentsiaalsetel ettevõtjatel anda ka hinnang oma ettevõtlikkusele ning selgus, et ettevõtlikke inimesi iseloomustavad kõige enam näiteks sellised omadused nagu enesekindlus, sihikindlus, loovus, saavutusvajadus, otsustusvõime, riskivalmidus ja toimetulek ebaõnnestumisega. (Eesti elanike ... 2004: 22, 60)

Varasemalt on ettevõtlikkuse ja väärtushinnangute vahelisi seoseid uurinud mitmed teisedki. Thomas ja Mueller (2000) tahtsid teada, kas ettevõtlikkus erineb

¹ Ettevõtlikkust mõõdeti ettevõtete (osäühingute) sündide arvu ja endale tööandjaks olevate isikute osakaaluga

kultuuriruumide lõikes. Selleks määrasid nad USA esindama „ideaalset“ ettevõtlikkuse profiili ning uurisid, kas erinevad ettevõtlikkuse tunnused (innovatsioon, riskialdis käitumine, sisemine kontrollikeseⁱⁱ, energiatase) varieeruvad vastavalt kaugusele USA-st. Tulemusena saadi, et innovatsioon ei sõltu kultuurist, sisemise kontrollikeskme ja riskialteid inimesi oli aga seda vähem, mida kaugemale vaadeldav kultuuriruum USA-st jäi. Samuti varieerus kultuuriti ka energiatase – USA-st kaugemal asuvas kultuuris oli vähem kõrge energiatasemega (ehk ettevõtlikumaid) indiviide. (Thomas, Mueller 2000: 291-292) Suurem energiatase ja soov kontrollida oma keskkonda ning saatust on ettevõtjat kirjeldavad omadused ka Miettineni ja Tederi arvates (Miettinen, Teder 2006: 65).

Steensma, Marino ja Weaver (2000) uurisid ettevõtjate suhtumist koostöösse, seda, kas teatud kultuurides võib koostöös peituda edu võti, ning seda, kui oluline roll on mängida kontrollimehhanismidel usalduse arendamisel koostööpartnerite vahel. Uurijad tegid eelduse, et usaldus kui väärtushinnang aitab kaasa koostööle ja ettevõtlikkusele, mis omakorda väljenduvad näiteks suuremas konkurentsieelises. Tulemuseks saadi, et mida maskuliinsema ühiskonnaga on tegemist, seda vähem soositakse koostööd. (Marino *et al* 2000: 591-593, 601-603) Garcia-Cabrera ja Garcia-Soto (2008) poolt läbi viidud uuringus uuriti aga, kas riigi kultuurilised erinevused põhjustavad erinevat käitumist ka ettevõtlikkuses. Selgus, et kõrgema haridustaseme võib seostada ettevõtliku käitumise ja sisemise kontrollikeskme. (Garcia-Cabrera, Garcia-Soto 2008: 451-480)

Eelkirjeldatud uuringud ja tööd annavad aimu aga vaid nendest ettevõtlikkuse mõjutajatest, mis kujutavad endast pigem indiviidi seesmisi motive. Tähelepanu alt ei tohiks välja jätta ka väliseid tegureid, mis kujundavad ettevõtlike indiviidide tegutsemisraamistikku. Olulist rolli mängib siin ettevõtluspoliitika, kindlasti ka hariduspoliitika. Oleks ju loogiline, et mida soodsamad tingimused on ettevõtjate jaoks loodud (näiteks mida paremad on võimalused enese harimiseks ning mida kvalitseitsemaid/asjakohasemaid teadmisi koolitustelt saadakse ja koolides jagatakse), seda suurem on võimalus, et indiviidide ettevõtlikkus väljendub ettevõtete loomises.

ⁱⁱ Inimesed, kel on sisemine kontrollikese, arvavad, et neil on oluline mõju oma elu kujundamisel, välise kontrollikeskme inimesed leiavad, et nende elu juhivad välised tegurid nagu õnn, saatus ja mõjuvõimsad inimesed (Thomas, Mueller 2000: 291-292).

Uuringus „Eesti elanike ettevõtlikkus“ on välja toodud, et ettevõtlikkuse arengutase on riikide lõikes varieeruv, sest sõltub paljudest teguritest, kusjuures kõige olulisemateks teguriteks peetakse kultuuritraditsioone, millest juba eelnevalt juttu oli, ja riigipoolset motiveeritust (Eesti elanike ... 2004: 5). Kuigi eeldatakse, et ettevõtlikkus sõltub paljuski kultuurist, mis oma iseloomust tulenevalt muutub väga aeglaselt, on siiski oluline mõista, et ettevõtlikkust saab paljuski suunata ja kujundada (kiiremini) just institutsionaalsete vahenditega (Baumol 1990: 919). Riigil on võimalik indiviidi tasandi ettevõtlikkust arendada läbi motiveerimise ning koolituse. Uusi ettevõtteid tekib rohkem siis, kui riik on otsustanud seadusega tagada ettevõtlusvabaduse ja vara kaitse, võimaldanud (alustavatele) ettevõtetele abi ning innustanud inimesi jõukuse nimel vaeva nägema. (Eesti elanike ... 2004: 5)

Samast uuringust selgub, et ettevõtlusega alustamisel on oluline varasem ettevõtte alustamise/juhtimise kogemus või siis võimalus suhelda edukate ettevõtjatega näiteks läbi koolituspäevade. Samuti ilmnes, et nii juba tegutsevad ettevõtjad kui ka potentsiaalsed ettevõtjad näevad tähtsat rolli finantseerimisalastel ja äriplaani-teemalistel koolitustel tähtsat rolli, kuna need annavad vajalikke teadmisi finantseerimisallikate leidmise ning äriplaani koostamise osas. Probleemina toodi välja, et alustaval ettevõtjal on tihtilugu raske leida finantseerimisallikaid. Vastajatel paluti hinnata, millised on kõige kasulikumad riigipoolsed abipaketid, mida ettevõtjatele suunata. Tähtsamateks peeti, et oleks võimalik saada koolitust äriplaani koostamise, maksunduse ja raamatupidamise osas, aga ka nõustamist ettevõtte tegutsemise algusaastail ja informatsiooni andmist ettevõtlustoetuste taotlemise kohta. (Eesti elanike ... 2004: 34-35, 44)

2012. aasta eurobaromeetri raportile „*Entrepreneurship in the EU and beyond*“ („Ettevõtlus EL-is ja kaugemal“) toetudes võib väita, et finantseerimisallikate leidmine ettevõtte alustamise puhul pole probleemiks vaid Eesti ettevõtlike inimeste jaoks. Samas varieerub tulemus riikide lõikes palju: Ungaris leidis koguni 49% vastanutest, et kapitalipuudus on oluline barjäär, Soomes aga kõigest 4%. Küsiti ka hirmude kohta, mis valdavad inimesi, kes on mõelnud ettevõtluse peale: suurem enamus kartis pankrotti, Hispaanias kardetakse ka kaotada oma kodu, viimast tunnistas lausa 55% küsitletutest. 79% vastajatest tõi välja, et peamine raskus, mida ettevõtte alustamisel tajutakse, on

see, et pole piisavalt palju finantstoetusi (96% vastajatest Kreekas ja 52% vastajatest Soomes). 72% leidis, et oma ettevõtet on vaearikas asutada tulenevalt administratiivse protsessi keerukusest. Euroopa Liidust pärit vastajatest pooled tõid välja, et pole võimalik kätte saada piisaval määral ettevõtte alustamisega seotud informatsiooni (77% Kreekas ja 20% Hollandis). (Entrepreneurship in ... 2012: 6; 8-9)

Raportist selgub veel, et suurem enamus vastajaist pole osa võtnud ettevõtluskoolitusest või muust sarnasest tegevusest. Koolitustest oli osa võtnud 39% Soome vastajaist, 15% Malta ja Ühendkuningriikide, aga vaid 9% Jaapani vastajaist. Umbkaudu 50% Euroopa Liidust pärit vastajaist tõdesid, et nende kooliharidus aitas kasvatada ettevõtlikku suhtumist ja arendada välja algatusvõimelisuse. 41% vastajatest leidis, et kooliharidus andis piisaval määral oskusi ja teadmisi, mis võimaldaksid neil juhtida ettevõtet, ent kõigest 28% vastajatest leidis, et koolis kuuldu tekitas neis ettevõtluse vastu huvi. (Entrepreneurship in ... 2012: 10-11)

Eelnevalt käsitletud kahest dokumendist selgunud informatsiooni põhjal võib oletada, et kui riik annaks võimalikele ettevõtjatele rohkem informatsiooni ja teadmisi finantseerimisabi saamise kohta, siis oleks ettevõtlikel indiviididel ettevõtteid alustades kindlam tunne. Oluline oleks sisse viia seadused vara kaitseks (autor vihjab siinkohal Hispaania päritolu vastajatele, kellest 55% kartsid, et kaotavad oma kodu, kui ettevõttel peaks halvasti minema), ja pakkuda nõustamist ning koolitusvõimalusi. Kui välised mõjutajad on tasemel, kus need tekitavad inimestes vähem ebakindlustunnet, on tõenäoline, et ettevõtlikud indiviidid saavad rohkem lähtuda sisemistest motiividest, julgevad rohkem ettevõtjana kätt proovida ja ettevõtlikkusest saadav kasu on suurem nii indiviididele endile kui ka riigile.

Ettevõtlikkuse tase on mõjutatud stiimulitest, mis julgustavad inimesi tegema investeeringuid nii uude tehnoloogiasse, inimkapitali kui ka füüsilisse kapitali. Stiimulite all võib mõelda ühiskonnas valitsevaid „mängureegleid“ ehk laiemas mõistes institutsionaalset ülesehitust. Baumol (1990: 918) leidis, et kui institutsioonid on üles ehitatud selliselt, et see muudab indiviidi jaoks ettevõtlusega tegelemise kasulikuks, siis esineb ka rohkem ettevõtlikkust. Potentsiaalseid ettevõtjaid on palju, aga selleks, et nad jõuaksid ka ettevõtete loomiseni, on tarvis ettevõtlikke indiviide julgustavat institutsionaalset süsteemi. (Henrekson 2007: 4-5; Baumol 1990: 918)

Stiimuleid, millega riik saab ettevõtlikkust ja seega ka ettevõtete loomist mõjutada on mitmeid, nende hulka kuuluvad näiteks: omandiõigus, maksustamine ja tööjõuturu regulatsioonid. Parem omandiõigus, mis enamasti väljendub tõhusamates ja täpsemates lepingutes ja mis aitab kaitsta indiviidile kuuluvat vara ning annab rohkem tahet riske kanda, edendab ettevõtlikkust. Nõrgalt sisse seatud omandiõigus seob ettevõtluse röövelliku kuvandiga (Henrekson 2007: 13-15; Shane 2005: 33). Liialt kaitsev ja karm patendiõiguste kaitse võib oluliselt piirata leiutisest saadavat ühiskondlikku kasu, samas äärmuslikult nõrk süsteem takistab innovatsiooni teket (Birinci 2009: 51). Siinkohal on aga huvitav sisse tuua näide USA kohta, mille intellektuaalse omandikaitse maastik kujutab endast „patendipadrikut“: indiviid, kes tuleb lagedale täiesti uue ideega, võidakse kohtusse kaevata sarnase ideega patendiomanike poolt – ülemäärane omandiõiguste kaitse töötab sellisel juhul kui innovatsiooni maksustamine (Henrekson 2007: 13-15).

Henrekson'i kohaselt (2007: 17, 19) seostatakse kõrgeid makse tavaliselt helde hoolekandesüsteemiga, mis vähendab vajadust ettevõtlusega tegeleda ja kõrged maksud tõukavad ettevõtlusega tegelema pigem mustale turule. Sellega on lähedalt seotud ka ebaproduktiivse ettevõtluse teke: eksisteerib indiviide, kes üritavad ettevõtte loomise sildi all maksukoormus kergendada (Baumol 1990: 915). Kui rääkida tööjõuturu regulatsioonide mõjust, siis ilmneb, et füüsilisest isikust ettevõtjad ei pea regulatsioonidest (tööaeg, puhkused, palk jne) kinni pidama ja nii on võimalik kollektiivlepinguid vältides mõneks ajaks kasu saada. Samas ei ole uurimustes leidnud kinnitust väide, nagu füüsilisest isikust ettevõtjate osakaalu ja tööjõuturu reguleerituse vahel oleks seoseid. Kui võrrelda näiteks Rootsit, kus töötajaid on lubatud vaid koondada, ja Taanit, mis järgib turvalise paindlikkuse mudelit (töötaja palkamiseks/vallandamiseks pole vaja teha suuri kulutusi), siis ilmneb, et kuigi mõlemas riigis domineerivad suured ettevõtted, on Rootsis rohkem füüsilisest isikust ettevõtjaid. (Henrekson 2007: 17, 19, 21-22)

Peatüki kokkuvõtteks võib öelda, et nii indiviidist tulenevad väärtushinnangud ja motiivid, kultuur kui ka riigipoolne motiveeritus mõjutavad ettevõtlikkuse avaldumist. Kui indiviid tajub, et teda ümbritsev keskkond on usaldusväärne ja kui ta väärtustab loomingulisust ning vabadust, siis võib see ettevõtlikku meelelaadi levikut soodustada.

Ettevõtlikkuse paremaks väljendumiseks, on oluline, et riik tagaks läbi erinevate institutsioonide individile turvalise tegutsemiskeskonna. Samas ei tohiks unustada, et ülemäärane reglementeeritus võib ettevõtlikkust hoopiski pärssida. Riigi ülesanne ettevõtlikkuse tagamise puhul on kehtestada täpselt sellised „mängureeglid“, mis motiveeriksid indiviide ennast teostama ja looma ning hoidma ettevõtteid legaalsel turgudel.

1.1.3. Ettevõtlikkuse mõõtmine

Nägemaks täpsemalt, milline on erinevate tegurite mõju ettevõtlikkusele, on tarvis ettevõtlikkusega siduda mõõdikud. Kuigi ettevõtlikkus ja selle tagamine tõusis valitsuste huviorbiiti eeskätt seoses viimase kriisiga, on ettevõtlikkust endiselt keeruline mõõta, kuna vastavaid rahvusvaheliselt võrreldavaid andmeid pole palju saada. Käesolevas alapeatükis uurib töö autor, kuidas oleks võimalik ettevõtlikkust mõõta.

Nagu selgus peatükist 1.1.1., siis on ettevõtlikkuse kõige otsesemaks näitajaks küll uute ettevõtete loomine, aga samas ei kirjelda see ettevõtlikkust kogu ulatuses, kuna ettevõtlik saab olla ka oma ettevõtet loomata. Peatükist 1.1.2. tuli välja, et ettevõtlikkus on suuresti mõjutatud kultuurist ja kultuuriruumis valitsevatest individuaalsetest väärtushinnangutest: mida levinumad on ettevõtlikkust toetavad väärtushinnangud, seda rohkem on ka ettevõtlikkust. Lisaks selgus, et kultuuri kõrval on oma roll mängida ka institutsionaalsel raamistikul, mis võib ettevõtlikkust kas soodustada või piirata. Eelnevast tulenevalt pole ilmselt vale eeldada, et ettevõtlikkust saab kvantitatiivselt kirjeldada otseste ja kaudsete (näiteks väärtushinnangute ja institutsioonilise arengu) näitajatega.

Ettevõtlikkust esineb erinevates tööstusharudes ja sektorites ning erinevate inimgruppide seas. Seega tuleb välja töötada mitmeid strateegiaid, et ettevõtlikkust maksimaalselt toetada. Selleks, et üles ehitada efektiivne ja täpselt sihtgrupile mõeldud strateegia, on vajalik esmalt lähemalt uurida erinevaid ettevõtlusaktiivsust kirjeldavaid näitajaid. Väga sageli kasutatakse ettevõtlikkuse mõõtmiseks iseendale tööandjaks olevate inimeste määra. Viimast ei peeta kahjuks parimaks ettevõtlikkuse mõõdikuks

(seda eriti arengumaade puhul), küll aga leitakse, et iseendale tööandjaks olevate inimeste määr võiks kindlasti olla ettevõtlikkuse potentsiaali näitaja. (Desai 2009: 5-6)

Ettevõtlikkuse mõõtmisega tegelevad mitmed suuremad organisatsioonid. Nii näiteks loodi 1999. aastal Londoni Ärikooli ja Babson'i Kolledži koostööna *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), et toota ettevõtlikkust kirjeldavaid andmeid, mis aitaks riike ka omavahel ettevõtlikkuse osas võrrelda. GEM kogub andmeid varajases staadiumis ettevõtete kohta. Kuigi *start-up*'ide taga on kõrge potentsiaaliga ettevõtjad, tuleks tingimata arvesse võtta sedagi, et 80% *start-up*'idest kustuvad esimese kolme aasta jooksul, mis võib tähendada, et pikemas perspektiivis pole vastloodud ettevõtetega seonduva analüüsimine kuigi adekvaatne lahendus (Campos, Goldstein 2012). Maailmapank aga on välja tulnud ettevõtlikkusüsitlusega (WBGES – *World Bank Group Entrepreneurship Survey*), mis on samuti mõeldud riikidevahelise võrdluse läbiviimiseks. Küsitlusega mõõdetakse uute ametlikult registreeritud piiratud vastutusega ettevõtete arvu. (Desai 2009: 5-6; Entrepreneur-entrepreneurs-entrepreneurship ... 2013)

Eesmärgiga tagada rahvusvaheliselt võrreldavad ettevõtlikkust kirjeldavad andmed, alustasid OECD ja Eurostat 2006. aastal ühist programmi – *Entrepreneurship Indicators Programme* (EIP). Mõõdikute pikast nimistust võib leida nii ettevõtlikkust otsesemalt kirjeldavaid näitajaid kui kaudsemaid näitajaid, mis on seotud institutsionaalse raamistikuga. Eelneva kõrval on oluliseks peetud ka teatud ettevõtlikkust puudutavate hoiakute hindamist. Programmidokumendi kohaselt on võimalik ettevõtlikkuse mõõdikud jaotada nelja suuremasse gruppi (Measuring entrepreneurship 2009: 3, 9-10):

- struktuurinäitajad (*structural indicators on enterprise population*), mis kirjeldavad ettevõtlikkuskogumit üldiselt, indikaatoriteks on: ettevõtted suurusklasside kaupa, töötajate arvu, loodud lisandväärtuse suuruse, ekspordi suuruse lõikes;
- ettevõtlikkusjõudluse (*entrepreneurial performance*) näitajad, indikaatoriteks on: ettevõtete sünnimäärad, ettevõtete suremusmäärad, ühe- ja kaheaastaste ettevõtete määr, *start-up*-ettevõtete osa käibest, *start-up*-ettevõtete osa hõivest, kiire kasvuga ettevõtete (nn “gasellide“) osa hõivest, “gasellide“ osa käibest, ettevõtete loomisest tingitud töökohtade teke, ettevõtete likvideerimisest tingitud töökohtade kadu;

- ettevõtlikkuse ajalised indikaatorid (*timely indicators of entrepreneurship*), nagu näiteks ettevõtete sisenemise ja väljumise dünaamikad riikide lõikes;
- ettevõtlikkuse determinandid (*entrepreneurial determinants*):
 - teadmuse loomine ja levik (*knowledge creation and diffusion*): äritegevusega seondud teadus- ja arendustöö intensiivsus, turu-uuendusi loovad firmad, innovatsiooni toetavad firmad, käive *e*-kaubandusest;
 - ligipääs rahastamisele (*access to finance*): laenude kättesaadavus, äriõrgustikud; riskikapitali investeeringud, kõrgtehnoloogia sektorite osakaal kogu riskikapitalist;
 - ettevõtlusvõime (*entrepreneurial capabilities*): kõrgharitude osakaal, enesele tööandjaks olemise määr sünnikoha järgi, rahvusvaheliste õpilaste osakaal kõrgkoolides, 18–64-aastaste ärialase haridusega/koolitusega elanike osakaal;
 - regulatoorne raamistik (*regulatory framework*): äritegevuslik vabadus, ettevõtlusbarjäärid, maksimaalne seadusega ettenähtud tulumaksumäär eraisikule; maksimaalne seadusega ettenähtud tulumaksumäär ettevõtetele;
 - turutingimused (*market conditions*): konkurentsioigus ja poliitikanäitajad, impordikoormus, ekspordikoormus;
 - ettevõtluskultuur (*entrepreneurial culture*): eelistus olla iseendale tööandjaks, ettevõtlikkuse tajus, ettevõtlikkuse ja ettevõtjate positiivne kuvand, ettevõtlikkuse ja ettevõtjate negatiivne kuvand.

2008. aastal avaldati Ameerika Ühendriikides Acs'i ja Szerb'i poolt ettevõtlikkust käsitlev uurimus, kus analüüsiti ettevõtlikkust täiesti uudse mõõdiku abil – globaalse ettevõtlikkuse ja arengu indeksiga (*Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI)*). Eelmainitud indeks hõlmab endas nii kvalitatiivseid kui kvantitatiivseid ettevõtlikkuse tunnusoone, näiteks arvestab see majandusvabaduse, konkurentsivõimelisuse ja ettevõtlusaktiivsuse erinevaid näitajaid. Kasutatud on *Heritage Foundation*'i, OECD, Maailmapanga, *Transparency International*'i, Ühendatud Rahvaste Organisatsiooni, *World Economic Forum*'i, UNESCO ning *Global Entrepreneurship Monitor*'i andmeid, mis iseenesest annavad juba üpriski selge pildi riigi ettevõtlikkusest. GEDI hõlmab endas kolme alaindeksit – ettevõtlikkuse hoiakud, ettevõtlusaktiivsus ja ettevõtluspüüdlus –, kusjuures viimane neist mõõdab seda,

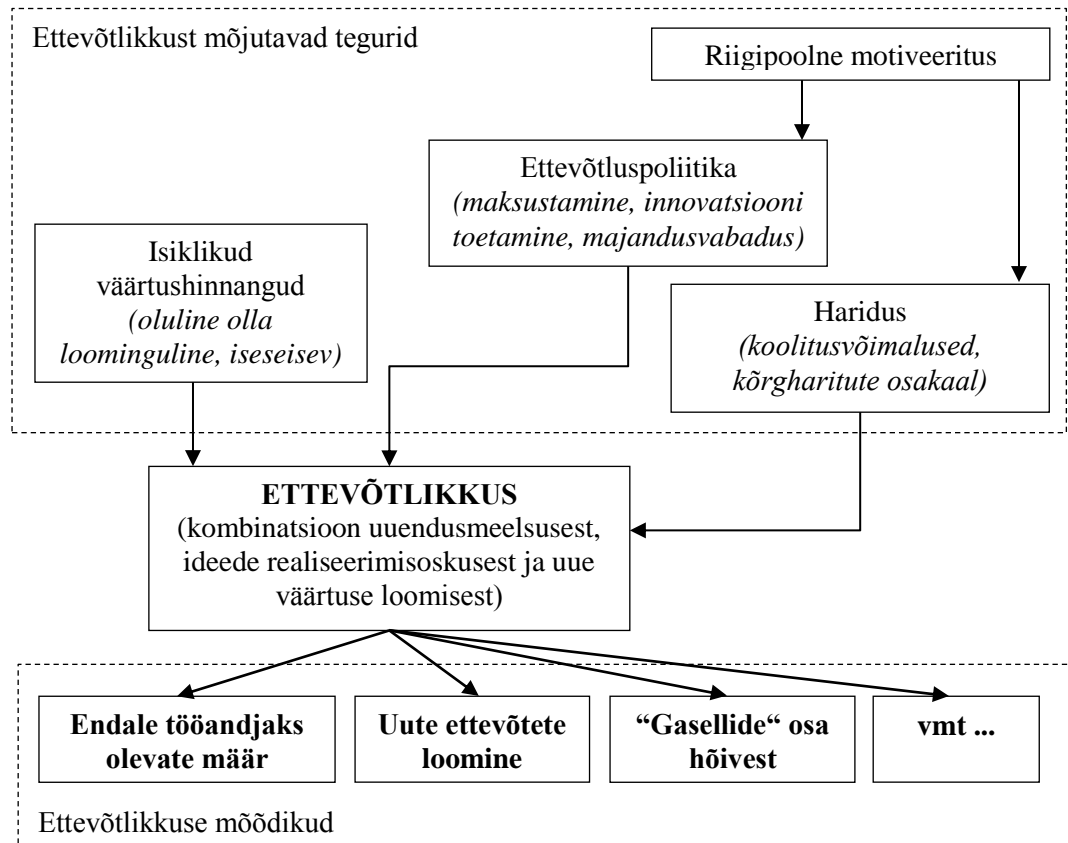
kuivõrd on riigis aset leidev ettevõtlusaktiivsus suunatud innovatsioonile ja globaliseerumisele. 2011. aastal sai GEDI näitaja suurema tunnustuse osaliseks ning 2013. aasta GEDI sisaldab endas lausa 118 riigi andmeid. (Ortmans 2013; GEDI Index 2013)

Lisaks eelmainitud mõõdikutele on veel mitmeid näitajaid, mida ettevõtlikkuse taseme mõõtmisel ja hindamisel erinevates maailma piirkondades kasutatakse. Järgnevas loetelus on välja toodud valik huvitavamatest indeksitest ja mõõdikutest (Entrepreneur-entrepreneurs-entrepreneurship ... 2013):

- Kauffman'i ettevõtlusaktiivsuse indeks (*Kauffman Index of Entrepreneurial Activity*) – üks laialdasemalt kasutatav uute ettevõtete loomist kirjeldav indikaator Ameerika Ühendriikides.
- Maine'i innovatsiooniindeks (*Maine Innovation Index*) – mõõdab Maine'i piirkonna majanduslikku võimekust ja selle liikumist konkurentsivõimelise ning innovatsioonist juhitud majanduse poole. Sisaldab indikaatoreid nagu teadus- ja arendustegevuse maht, innovatsiooni maht, tööhõive ja tootluse maht, hariduse maht.
- Ettevõtjate tulipunktide mõõdik (*Hot Spots for Entrepreneurs*) – aitab Washington'i piirkonnas kindlaks teha, millistes kohtades on kõige parem uus ettevõtte luua ja loodud ettevõtte kasvatamisega edasi tegeleda. Indeks koosneb kahest osast: äriettevõtete loomisest (vaatluse alla võetakse ettevõtted, mis alustasid 4-14 aastat tagasi ja rakendavad vähemalt viit töötajat) ja äriettevõtete kasvust (uute ettevõtete osakaal, mida on saatnud suur kasv viimase nelja aasta jooksul).

Saamaks veidi selgemat pilti eelmises alapeatükis käsitletud ettevõtlikkust mõjutavatest teguritest, mis mõjutavad inimesi uute ettevõtete loomisel, ja võimalikest ettevõtlikkuse otsestest ning kaudsetest mõõdikutest, on töö autor koostanud joonise (vt. joonis 2). Joonisel on välja toodud nii indiviidist tulenevate tegurite osa kui ka riigipoolse motiveerituse osa. Ettevõtlikkust mõjutavad otseselt isiklikud väärtushinnangud, ettevõtluspoliitika ja enese harimise võimalused, samas ettevõtlikkuse otseseid mõõdikuid („endale tööandjaks olevate määr“, „uute ettevõtete loomine“, „gasellide“ osa hõivest“) mõjutavad need asjaolud pigem kaudselt. Ettevõtlikkuse erinevad mõõdikud, on ettevõtlikkuse kvantitatiivseks peegelduseks. Joonisel 2 välja toodud

mõõdikud üksi ei anna aga ettevõtlikkusest terviklikku pilti, mistõttu tuleb kindlasti ühteist arvesse võtta ka ettevõtlikkust mõjutavate tegurite osast ja arvestada mõõdikuid, mis kirjeldavad ettevõtlikkust kujundavaid tegureid: kuivõrd oluline on olla loominguine ja iseseisev, milline on institutsionaalne raamistik jne.



Joonis 2. Ettevõtlikkust mõjutavad tegurid ja ettevõtlikkuse mõõdikud (autori koostatud).

Kuna ettevõtlikkus on lai nähtus, mida esineb erinevates majandusharudes ja mida viivad ellu erinevatest gruppidest inimesed, siis on tarvis ettevõtlikkuse toetamise eesmärgil koostada vägagi mitmekülgne stiimulite süsteem. Stiimulite paremaks kujundamiseks on tarvis ettevõtlikkust mõõta. Rahvusvaheliselt võrreldavate andmete tagamisega on juba algust tehtud ja ettevõtlikkust on tänapäeval kirjeldamas mitmed indikaatorid, sest nägemus ettevõtlikkuse mõõtmisest on pigem paigas. On ainult aja küsimus, mil tekivad indikaatorite osas korralikud aegread. Võrdlemisi otseseselt kirjeldavad ettevõtlikkust taolised näitajad nagu uute ettevõtete loomine, endale tööandjaks olemise määr ja näiteks “gasellide“ osa hõivest, küll aga on tarvis arvestada

ka ettevõtlikkuse mõõdikuid kaudselt mõjutavaid tegureid nagu väärtushinnangud ja olemasolev institutsionaalne raamistik.

1.2. Indiviidi tasandi ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelised seosed

Ettevõtlikkus on kindlasti kasulik (ja vajalik) ettevõtlikele indiviididele endile, sest indiviidid saavad kasumit teenida ja end läbi ettevõtlikkuse teostada. Edasi tuleks aga mõelda, kas ettevõtlikkusest on mingit kasu ka riigile. Nagu tuli välja esimeses alapeatükis käsitletud definitsioonidest (vt. pkt. 1.1.1.), on ettevõtlikkuse juures oluliseks asjaoluks uue väärtuse loomine. See annab alust uurida, kas indiviidi tasandi ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahel võib leiduda seoseid: kas uus väärtus kajastub ka majandusarengus? Antud peatükis tulevad vaatluse alla ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelisi võimalikke seoseid kirjeldavad tööd ja teoreetilised seisukohad.

Käsitledes ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahelisi seoseid, ei saa taas mööda minna Schumpeter'i panusest. Juba Schumpeter tõi välja, et ettevõtjad on innovaatorid, kelle tegevuse tagajärjel tekivad uued turud, uued tooted, kes soodustavad tehnoloogia arengut ja uute teadmiste levikut (Goedhuys 2011: 3). Schumpeter pani kirja Mark I (1934, viidatud Goedhuys 2011: 3 vahendusel) ja Mark II (1942, viidatud Filippetti *et al.* 2009: 4-5 vahendusel) nimelised süsteemid (vt. tabel 1), kus kirjeldas mehhanisme, mis majandusarengulisi muutusi tekitavad.

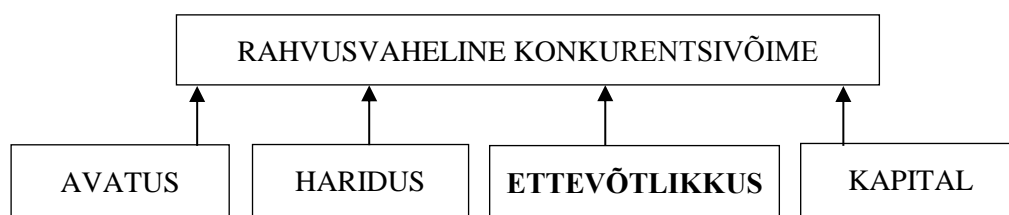
Kui Mark I iseloomustavaks märksõnaks on „loov hävitamine“ (vt. tabel 1), siis Mark II jaoks on see hoopis „loov akumulatsioon“. „Loova hävitamise“ all pidas Schumpeter silmas seda, et ettevõtjad, kes loovad uusi tööstusharusid, toovad oma tegevusega kaasa majanduse struktuurilised muutused, sest uued tööstusharud on efektiivsemad, misõttu koondub ka kogu nõudlus tasapisi just uue juurde. „Loov akumulatsioon“ toob endaga aga kaasa juba olemasolevate ettevõtete hulgas teadus- ja arendustegevusel põhineva innovatsiooni. Viimase puhul suureneb organisatsioonidevaheline koostöö ja rakendatakse eelnevalt kogutud teadmisi täiel määral. (Casson 2013; Filippetti *et al.* 2009: 6; Miettinen, Teder 2006: 13-14)

Tabel 1. Schumpeter'i süsteemide Mark I ja Mark II võrdlus

	Mark I – „loov hävitamine“	Mark II – „loov akumulatsioon“
Esitamisaasta	1934	1942
Majanduse tunnusjooned	<ul style="list-style-type: none"> • konkurentsiturud, • väiksed turule sisenemise barjäärid, • palju rakendusliku suunitlusega ettevõtteid, • vähe teaduspõhiseid ettevõtteid 	<ul style="list-style-type: none"> • oligopoolsed ja monopoolsed turud, • suured turule sisenemise barjäärid, • ettevõtete kasv mastaabiefektist, • väikeettevõtete arv harudes langeb
Ühised tunnusjooned	<ul style="list-style-type: none"> • innovatsioonid on majandusarengu seisukohalt kesksel kohal, • kapitalist aktsepteerib määramatust 	
Erinevused	<ul style="list-style-type: none"> • ettevõtja kui indiviid, • majandusarengut põhjustavad vaid olulised ja maailmamootvad nn “esimese astme“ innovatsioonid; • innovatsiooniprotsessi keskmes on uued sisenejad 	<ul style="list-style-type: none"> • innovatsioonilise tegevuse taga võib olla ka inimeste rühm, mingi võrgustik või juba olemasolev organisatsioon; • ka nn. “järgijad“ on ettevõtjad; • innovatsiooni aluseks on uued lahendused, mis leitakse ametliku teadus- ja arendustöö käigus

Allikas: autori koostatud Filippetti *et al.* 2009: 4-5 ja Miettinen, Teder 2006: 14 põhjal.

Lausanne'i Juhtimise Arendamise Instituut leiab, et riigi rahvusvaheline konkurentsivõime toetub neljale sambale, nagu on märgitud alloleval joonisel (vt. joonis 3). Ettevõtlikkus on majandusliku avatuse, kvaliteetse hariduse ja kapitali kõrval riigi rahvusvahelise konkurentsivõime tagamisel üks neljast olulisest tegurist. On teadlasi, kes väidavad isegi, et ettevõtlikkus asub riigi eeliste südamikus (Carree, Thurik 2010: 559). Riigi konkurentsivõime peaks ettevõtlikkuse tasemest sõltuma positiivselt: juhul, kui muud tegurid (avatuse, hariduse, kapital) jäävad samale tasemele, siis mida arenenum on ettevõtlikkus, seda tugevam on riik oma konkurentsivõime poolest. Kui inimesed loovad ettevõtteid, kiireneb majanduskasv, millest tulenevalt areneb konkurents ettevõtete vahel ja tekivad eeldused elutaseme tõusuks. (Eesti elanike ... 2004: 5, 21)



Joonis 3. Riigi rahvusvahelist konkurentsivõimet mõjutavad tegurid (autori koostatud Eesti Konjunktuuriinstituudi küsitlusuuringu põhjal (Eesti elanike ... 2004: 5)).

Majanduse rahvusvahelistumise käigus on konkurentsivõimelisus hakanud aina enam põhinema teadmistel (Goedhuys *et al.* 2011: 8). Täpsemalt on võimalik riigi konkurentsivõime puhul vastavalt konkreetse riigi majandusarengu taseme järgi eristada kolme erinevat astet, millest kumab läbi *schumpeter*'ilikku „loova hävitamise“ ja „loova akumulatsiooni“ käsitlust (Acs *et al.* 2008: 220-221):

- Teguripõhine etapp. Riikidele, mis paiknevad selles etapis, annavad konkurentsieelise madalad tootmiskulud madala lisandväärtusega toodete osas. Esimesele etapile on iseloomulikuks oma ettevõttes töötavate inimeste osakaal ja peaaegu iga riigi majandus läbib selle etapi. Antud faasis riigid ei loo teadmisi innovatsiooni tekkeks ega ekspordi teadmisi.
- Tootlikkuse etapp. Teist etappi kirjeldavad kõige paremini sellised märksõnad nagu tootlikkuse tõus, tööjõu harimine ja tehnoloogia areng. Konkurentsivõime tagamiseks peavad riigid omama suurtel turgudel tegutsemise oskusi. Selles faasis võib märgata ettevõtlusaktiivsuse langust. Majanduse arenedes ja suurema rikkustaseme saavutamise juures kasvavad ettevõtete suurused, kuna neid juhivad paremad juhid. Kuna kapital ja tööjõud on asendatavad, siis kapitalivarude suurenemisega kaasneb tööst saadava tulu kasvamine ning juhtimisega kaasneva tulu alanemine, mistõttu ei tahetagi enda ettevõtet luua. See aga tähendaks, nagu majandusarengu ja ettevõtlikkuse vahel oleks negatiivne seos.
- Innovatsioonipõhine etapp. Erinevalt teisest etapist kaasneb viimase etapiga ettevõtlusaktiivsuse tõus ja selle jaoks on kolm põhjendust. Innovatsioonipõhine faas toob endaga kaasa tootmisettevõtete osakaalu vähenemise ja teenusepakkujate osakaalu suurenemise. Teenustesektoris tegutsevad ettevõtted on aga väiksemad ja pakuvad tootmisettevõtetega võrreldes paremaid võimalusi ettevõtlusega alustamiseks. Teiseks on pärast viimast maailmasõda tehnoloogia areng olnud suunatud nende tööstusharude poole, kus ettevõtlikkusel on olulisem roll mängida.

Nii võivad infotehnoloogilised parendused väljenduda ettevõtlikkusest saadava kasu näol. Viimase põhjusena võib välja tuua, et suur elastsus tegurite asendatavuse osas toob lisaks kõrgemale *per capita* kapitali tasemele kaasa ka võimaluse individil kergemini ettevõtlusega alustada.

Eelnevast loeb käesoleva bakalaureusetöö autor välja, et ettevõtlikkus küll aitab majanduse arengule kaasa, aga teatud arengustaadiumis võib ilmned, et ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahel on negatiivne seos, kuna majanduslik areng tekib kohati pigem ettevõtete laienemise tagajärjel. Siin tulebki mängu riigi enda roll ettevõtlikkuse kujundamise osas. Majandusarengu kaasnemine suurema ettevõtlikkusega on üks asi. Kui riigis on ettevõtlikkuse tase kõrge, siis luuakse rohkem ettevõtteid, mis teenuste pakkumise või toodete tootmise näol suurendavad sisemajanduse koguprodukti. Teine oluline küsimus seisneb aga selles, millistes valdkondades toob suurem ettevõtlikkus kaasa arengu. Loogiliselt võttes peaks ettevõtete loomine aitama leevendada töötust, kiirendada tehnoloogilist arengut, piirata rikkuse koondumist kitsa ringkonna inimeste kätte jmt – see viib majandusarengus edasi.

Goedhuys'i *et al.* (2011) arvates on ettevõtjate rolliks majanduses leida üles kulueelised, täita tühimikud turul ja leida õiged sisendid. Sellisel moel toimubki ressursside ümberjaotamine vähemtootlikelt kasutusalaadelt tootlikumatele. Tehnoloogiliste muutuste alla käivad nii paremini haritud tööjõud kui ka uue generatsiooni masinad ja varustus. (Goedhuys *et al.* 2011: 3, 8-9) Hea näide tehnoloogia ja elukvaliteedi muutumisest tuleb Ameerika Ühendriikidest: Bill Gates lõi 1980ndatel arvutitele operatsioonisüsteemi, mida tänaseks kasutab umbes 90% maailma arvutitest. Konkreetne tehnoloogiline muutus on aidanud oluliselt tõsta inimeste produktiivsust ja elukvaliteeti. Mida haritum on tööjõud ja mida paremad on masinad, seda suurem on tootlikkus. (Sobel 2013)

Ettevõtlikkust, mis väljendub töökohtade loomisega ja toob kaasa innovatsiooni ning heaolu suurenemise, võetakse majanduslikku arengut mõjutava olulise tegurina. Seda seisukohta jagavad mitmed tuntud uuema aja teadlased. Näiteks Baumol (1990) leiab, et järsud muutused majanduskasvus on tekitatud just ettevõtjate poolt: seal, kus majanduskasv on aeglustunud, on täheldatav ka ettevõtlikkuse vähenemist (Baumol 1990: 893-894). Acs'i ja Varga (2005, viidatud Acs *et al.* 2008: 219 vahendusel) läbi

viidud uuringust selgus, et ettevõtlikkusel on kindel oluline mõju majandusarengule, kui tegu pole just paratamatu ettevõtlikkusega. Samas on ettevõtlikkus riikide lõikes erinev, sest seda mõjutab igale riigile omane keskkond, kusjuures keskkonna all peetakse silmas majandusliku arengu ja institutsioonide vastastikust sõltuvust (ligipääs kapitalile ja teistele ressurssidele, valitsuse töö kvaliteet, ettevõtlikkuse maine tajumine). (Acs *et al.* 2008: 219)

Oma 2006. aasta tööga otsis Acs vastust küsimusele, kuidas ettevõtlikkus konkreetselt majanduskasvu soodustab. Esmapilgul tundub vastus olevat üsnagi lihtne: ettevõtjad loovad uusi ettevõtteid ja selle tulemusena tekivad uued töökohad, konkurents muutub tihedamaks ja võib kaasa tuua isegi tehnoloogilisi muutusi (Acs 2006: 97), sama kinnitavad ka Carree ja Thurik (2010: 559). Asja muudab keerulisemaks see, kui kõrge ettevõtlikkuse tase on tekkinud mitteformaalsest ettevõtlusest – see võib viidata hoopiski bürokraatia poolt tekitatud barjääridele, mistõttu on indiviididel keeruline oma ettevõtteid luua ning ei teki ka nii palju uusi töökohti. Tagatipuks võib selle pärast ilmned, et kõrgem ettevõtlikkuse tase põhjustab aeglast majanduskasvu ja toob kaasa mahajäänud arengu. Siia sobitub Saksamaa näide: pärast Berliini müüri lammutamist kaotasid paljud töö, mistõttu olid inimesed sunnitud ettevõtlusega tegelema. Paratamatusest juhitud ettevõtlikkus käis käsikäes negatiivse SKP kasvukiirusega. (Acs 2006: 97-98)

Carree *et al.* (2004) tõid välja, et majandusarengu poolest sarnase tasemega riikide lõikes on tihtilugu ettevõtlusega tegelemise määrad erinevad. Näiteks Belgias, Rootsis ja Jaapanis olid uuringu andmete kohaselt ettevõtlusaktiivsuse näitajad madalad, aga samal ajal Kanadas ja USA-s ning Austraalias jällegi kõrged, majanduse arengu tasemetes nende riikide vahel nii suuri erinevusi polnud. Carree *et al.* (2004) leidsid, et ettevõtlikkuse ja majanduskasvu vahelised seosed pole nii ühesed, nagu tihtilugu eeldatakse: ettevõtlusaktiivsuse ja majanduskasvu vahel ilmnes küll lineaarne seos, aga see erines oma suunalt kahe riikidegrupi lõikes: suhteliselt vaesemates riikides oli seos ettevõtlikkuse ja majanduskasvu vahel negatiivne ja suhteliselt rikkamates riikides positiivne. (2004: 5-6, 12-13) Siinkohal väärib mainimist aga Helpman'i (2004, viidatud Goedhuys *et al.* 2011: 8 vahendusel) poolt kirjutatu, mille kohaselt riikide tootlikkus, mis on otseselt seotud ettevõtlikkusega, kirjeldab ära üle poole riikide majanduste

kasvutempode variatsioonist ja lisaks sellele, et ilmneb väljundi kvantitatiivne suurenemine, toob tehnoloogia muutumine endaga kaasa ka elukvaliteedi tõusu.

Kuna majandusareng hõlmab rohkemat kui muutusi SKP-s, siis tasub uurida, mida on varasemalt leitud näiteks inimarenguindeksi (HDI) ja ettevõtlikkuse vaheliste seoste kohta. Georgiou (2009: 1-6) viis vastavasisulise uuringu läbi Lääne-Euroopa, Jaapani ja USA 1980-2006 aastate andmetega ning leidis, et HDI ja ettevõtlikkuse vahel on samasuunaline seos. Gries ja Naude (2010: 17) leidsid oma töö tulemusena, et võrreldes arenguriikidega on arenenud riikides varjatud ettevõtlikkuse määr kõrgem, mis arvati olevat põhjustatud kehvast institutsionaalsest raamistikust. Samas selgus, et ettevõtete loomisega seotud madalamad transaktsioonikulud avaldavad inimarenguindeksile positiivset mõju. Põhilisena rõhutatigi seda, et strateegiad, mis aitavad indiviididele tagada vabaduse (sh võimaluse valida ettevõtlikkuse asemel ka teisi alternatiive), soodustavad inimarengut. (Gries, Naude 2010: 17-18)

Euroopa Komisjon on enda Euroopa 2020 strateegiasse (Europe 2020 2010: 11-12) sisse kirjutanud ühe osana ettevõtlikkuse edendamise, kuna ka institutsioonide kujundajad näevad ettevõtlikkuses aruka ja jätkusuutliku kasvu tekitajat. Strateegiadokumendi kohaselt toob ettevõtluse arendamine kaasa nii sotsiaalsed kui majanduslikud kasud. See on ka põhjus, miks Euroopas julgustatakse inimesi rohkem ettevõtlusega tegelema: nii on võimalik jõuda äriettevõtete ja kodanike poolt genereeritava kasvupotentsiaalini. (Entrepreneurship in ... 2012: 2) Just ettevõtlikkusel on oluline roll mängida selles, et ühel riigil õnnestuks muutlikul ja kasvava konkurentsiga rahvusvahelisel turul püsima jääda (Entrepreneurship 2013).

OECD välja antud raportis „*Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy*“ (2004) on kirjutatud, et kaasaegse majanduse võtmeks on uute ettevõtete loomine ja vähemtootlike ettevõtete turult lahkumine, et teha ruumi tootlikele – seda mõttekäiku kinnitasid mõned aastad hiljem oma teadustööga ka Acs *et al.* (2008: 220-221, vt. lk 27-28). Uued ettevõtted kasvavad kiiresti ja seega tekib palju uusi töökohti. Selleks, et uued turule tulijad püsima jääksid, peavad nad tihti rõhuma innovaativsusel, mistõttu toob uute ettevõtete turule sisenemine kaasa tootlikkuse kasvu terves majanduses, mis pikemas perspektiivis mõjutab majanduskasvu ja elustandardit. On riike, kus üritatakse ühendada uute ettevõtete eesmärgid ja vajadused

vaesuses ja halvemuses elavate elanike olukorra parandamisega. Kuigi selliseid skeeme on keeruline luua, toovad taolised programmid sotsiaalset kasu, mis avaldab mõju majandusarengule. (Promoting Entrepreneurship ... 2004: 8-9)

Ettevõtlikkust võib vaadata kui riigi konkurentsivõime üht olulist sammast. Suurem ettevõtlikkus aitab luua uusi töökohti ja leevendada sotsiaalseid probleeme (eriti keerukamate skeemide korral, mis ühendavad ettevõtlike indiviidide vajadused sotsiaalses mõttes probleemse sihtgrupi vajadustega). Innovatsioonipõhise etapi ettevõtlikkus tähendab, et turule tuleb uusi ettevõtteid, mis oma positsiooni kindlustamiseks peavad panustama rohkem innovatsioonile, see aga toob kaasa uute tootmismeetodite ja uue tehnoloogia tutvustamise laiemale ringile, mis tähendab, et kasu saab majandus tervikuna. Ettevõtlikkuse ja majanduskasvu vaheline seos ei pruugi alati olla ühene: see võib olla ühe suunaga suhteliselt vaesemate riikide puhul ja teise suunaga suhteliselt rikkamate riikide puhul. Samas on leitud näiteks ka seda, et ettevõtlikkuse vähenedes majanduskasv aeglustub. Ettevõtlikkuse ja inimarenguindeksi vahel on täheldatud positiivseid seoseid. Ilmselt võib siiski oletada, et ettevõtlikkus ja edukad ettevõtjad aitavad suurendada kõikide majanduslikku heaolu ning jõuda majandusarengu seisukohalt võetuna paremale tasemele.

2. ETTEVÕTLIKKUSE JA MAJANDUSARENGU VAHELISTE SEOSTE ANALÜÜS

2.1. Uurimise meetodika ja andmete esmane analüüs

Bakalaureusetöö käesolevas peatükis uurib autor empiiriliste andmete alusel, kas ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahel on seosed või mitte. Selleks on kasutatud erinevaid sõltuvaid muutujaid, mis aitavad kirjeldada majandusarengut ja mitmeid ettevõtlikkust kirjeldavaid sõltumatuid muutujaid. Ettevõtlikkuse puhul on näitajate hulgas ka väärtushinnangutega seonduvat. Esmase analüüsi puhul kasutab autor andmetöötlustarkvara MS Excel. Korrelatsioonanalüüs *Pearson*'i korrelatsioonikordajaga ja ANOVA regressioonanalüüs viiakse läbi tarkvarapaketi SPSS abil.

Suur osa andmetest pärineb European Social Survey (edaspidi ESS) andmebaasist. ESS on uuring, mida viiakse Euroopas läbi iga kahe aasta tagant. Esimene uuring toimus 2002. aastal. Käesolevas töös on kasutatud 2004., 2006., 2008. ja 2010. aasta uuringute andmeid. Alates 2004. aastast on uuringus osalenud ka Eesti.

ESS-ist on võetud töösuhte näitaja, mis autori arvates ettevõtlikkust käesolevas töös kõige paremini väljendama peaks – iseendale tööandjaks olevate inimeste määr (*employment relation: self-employment*). Kuna teoorias ilmnes, et ettevõtlikkuse ja indiviidi väärtushinnangute vahel on olulised seosed (vt. ptk 1.1.2. lk 14-16), siis on autor kasutanud ka ESS-ist pärinevaid väärtushinnangute näitajaid (European Social Survey 2013):

- usalduse näitaja – vastajate määr (protsent kõigist vastanutest), kelle arvates enamus inimesi võib usaldada (*most people can be trusted*);
- loomingulisuse näitaja – vastajate määr (protsent kõigist vastanutest), kelle arvates on oluline olla loominguline (*important to think new ideas and being creative*);

- otsustamistahte näitaja – vastajate määr (protsent kõigist näitajatest), kelle arvates on oluline ise otsuseid langetada (*important to make own decisions and be free*);
- traditsioonide olulisuse näitaja – vastajate määr (protsent kõigist näitajatest), kelle jaoks traditsioonid mängivad elus väga olulist rolli (*important to follow traditions and customs*);
- religioossuse näitaja – vastajate määr (protsent kõigist näitajatest), kes peavad end väga religioosseteks (*how religious are you?*).

Lisaks eelnevalt mainitud ettevõtlikkuse näitajale, mille autor sai ESS-ist, on kasutusel ka uute äriettevõtete registreerimistiheduse näitaja (*new business density – NBD*). Näitaja saadi Maailmapanga andmebaasist ja väljendab uute registreeritud ettevõtete arvu 1000 elaniku kohta, kes jäävad vanusevahemikku 15 – 64 aastat. Töö raames on asjakohaseks peetud sõltumatute muutujate nimistusse lisada ka majandusvabaduse näitaja, sest ettevõtlusega tegeletakse ju institutsionaalses raamistikus, mis omab ettevõtlikkuse kujunemisele otsust mõju (vt. ptk 1.1.2. lk 17-19), see pärineb *Heritage Foundation*'i andmebaasist.

Sõltuvate majandusarengut kirjeldavate muutujatena on käesolevas töös kasutatud kolme erinevat näitajat: SKP *per capita* PPP (EL-27=100) Eurostatist, globaalne konkurentsivõime indeks *World Economic Forum*'i andmebaasist ja inimarenguindeks (HDI) Ühendatud Rahvaste arenguprogrammide andmebaasist. Iga sõltuva muutuja suhtes viib autor läbi ka mudeli analüüsi, leidmaks, kas ettevõtlikkuse ja majandusarengu vahel esineb seoseid.

Kuna andmed ei pärine ühtsest andmebaasist, siis võib andmekogu koostamine probleeme tekitada. Kõige suurema probleemina saab välja tuua selle, et andmereal pole erinevate näitajate lõikes täielikud. Paraku puudub autori poolt kokku pandud andmebaasist uute äriettevõtete registreerimistiheduse (NBD) näitaja 2010. aasta kohta. Puudu on ka üksikud väärtused näiteks SKP *pc*, ja HDI näitajate osas. Kõige ühtlasemalt on olemas ESS-ist pärinevad andmed.

Isegi kui andmereal oleksid täiuslikud, võivad saadavad tulemused olla endiselt eksitavad või raskesti tõlgendatavad, kuna kvantitatiivsed andmed on sageli tegelikkuse kõver peegeldus. Majandusarengut on ühe konkreetse näitajaga keeruline mõõta. SKP

per capita on majandusarengu mõõtmiseks küll pigem vajalik, aga kohati kahjuks ebapiisav ning eksitav (ei keskendu piisavalt heaolu kontseptsioonile, mis arengu seisukohalt võetuna oluline on). Samas võib käesoleva töö autori arvates mõõndusena välja tuua selle, et ettevõtlikkus mõjutabki esmajoones ju majanduskasvu ning kasvu edasine muundumine healuks sõltub pigem riigis teostatavast poliitikast, mitte otseselt ettevõtlikkusest. Välja on töötatud ka sobivamaid majandusarengu näitajaid, aga neid – näiteks konkreetselt *Genuine Progress Indicator*'it ja *Indicator of Sustainable Economic Welfare*'i näitajat – ei olnud käesoleva töö autoril võimalik kätte saada. Teise kitsaskohana võib veel tuua ka NBD näitaja – inimesed ei pruugi ettevõtete registreerimise/loomisega vaieldamatult alati üles näidata majanduskasvu või -arengut maksimaalselt toetavat ettevõtlikkust: võib juhtuda, et ettevõtte loouakse kõigest isikliku maksukoormuse leevendamiseks (vt. ptk 1.1.2. lk 19).

Vaatamata eelmainitud probleemidele, toob käesoleva töö autor järgnevalt välja ülevaatlikud tabelid ettevõtlikkuse ja majandusarengu näitajate kohta. Esimeses tabelis (vt. tabel 2) on kõrvuti välja toodud iseendale tööandjaks olevate inimeste osakaal ja NBD-näitaja, kusjuures sulgudesse on kirjutatud ka riikide positsioon tabelis esitatute hulgas. Mõlemad näitajad varieeruvad nii riikide kui aastate lõikes. Iseendale tööandjaks olevate osakaalu näitaja maksimum- ja miinimumväärtuse vahe on viiekordne. Uute äriettevõtete registreerimistiheduse maksimum- ja miinimumväärtuse vahe on umbkaudu 21-kordne. Kahtluseid äratav Türgi 2004. aasta iseendale tööandjaks olevate isikute osakaalu väärtus – see on lausa 24,6 ja erineb teiste riikide samast näitajast oluliselt.

Kui kõrvutada kaht näitajat omavahel (vt. tabel 2), siis selgub, et on nii neid riike, kus NBD ja iseendale tööandjaks olevate inimeste osakaal tunduvad laias laastus kooskõlas olevat, kui ka neid riike, kus näitajate väärtused on vähem või rohkem vastuolulised. Näiteks silmapaistvalt erinev positsioon kahe näitaja lõikes on Türgil 2004. (1. vs 15. koht) või 2008. (1. vs 15. koht), aga ka Eestil 2004. (17. vs 2. koht) ja 2006. (16. vs 2. koht), Taanil kõikidel aastatel (12. vs 3., 14. vs 3. ja 12. vs 2. koht) jpt. Võrdlemisi sarnane on järjestus kahe näitaja lõikes Belgial (7. vs 5. koht, 5. vs 7. koht, 8. vs 4. koht) ja Hollandil (13. vs 12. koht, 9. vs 11. koht ning 9. vs 11. koht).

Tabel 2. Iseendale tööandjaks olevate indiviidide osakaal kõikidest vastanutest (Ise*) ja uute äriettevõtete registreerimistihedus (NBD) Euroopa riikides (andmed järjestatud 2010. aasta töösuhte näitaja (Ise*) alusel)

Riik	2004		2006		2008		2010
	Ise*	NBD**	Ise*	NBD**	Ise*	NBD**	Ise*
Hispaania	16,6 (4.)	4,82 (4.)	16,8 (1.)	5,42 (5.)	17,0 (2.)	3,92 (9.)	16,7 (1.)
Portugal	17,4 (2.)	3,54 (7.)	14,8 (3.)	4,02 (9.)	14,5 (4.)	4,51 (5.)	16,3 (2.)
Poola	17,2 (3.)		15,0 (2.)	0,48 (16.)	16,8 (3.)	0,46 (16.)	14,8 (3.)
Soome	11,9 (6.)	2,46 (11.)	11,0 (8.)	2,99 (12.)	12,2 (5.)	3,85 (10.)	12,9 (4.)
Šveits	12,6 (5.)	2,57 (10.)	14,0 (4.)	4,98 (6.)	12,1 (6.)	2,58 (13.)	12,3 (5.)
Holland	10,0 (13.)	2,25 (12.)	10,8 (9.)	3,26 (11.)	11,3 (9.)	3,38 (11.)	12,0 (6.)
Rootsi	10,6 (10.)	3,29 (8.)	9,6 (12.)	4,04 (8.)	9,9 (11.)	4,64 (3.)	11,7 (7.)
Belgia	11,5 (7.)	3,70 (5.)	12,9 (5.)	4,10 (7.)	11,5 (8.)	4,62 (4.)	11,4 (8.)
UK	10,8 (8.)	9,77 (1.)	10,0 (10.)	9,19 (1.)	11,2 (10.)	9,12 (1.)	11,2 (9.)
Tšehhi	7,7 (16.)	2,00 (13.)			9,4 (13.)	3,11 (12.)	10,5 (10.)
Saksamaa	9,2 (14.)	1,12 (14.)	11,4 (6.)	1,19 (14.)	11,9 (7.)	1,19 (14.)	9,8 (11.)
Taani	10,1 (12.)	4,89 (3.)	8,6 (14.)	7,35 (3.)	9,7 (12.)	7,09 (2.)	9,3 (12.)
Slovakkia	8,6 (15.)	2,63 (9.)	8,8 (13.)	3,53 (10.)	7,4 (15.)	4,37 (8.)	8,9 (13.)
Norra	10,7 (9.)	3,62 (6.)	10,0 (11.)	5,95 (4.)	9,3 (14.)	4,49 (6.)	8,1 (14.)
Sloveenia	5,9 (18.)		6,5 (15.)	2,75 (13.)	6,8 (16.)	4,43 (7.)	7,7 (15.)
Eesti	6 (17.)	6,04 (2.)	4,9 (16.)	8,72 (2.)	6,7 (17.)		6,2 (16.)
Austria	10,5 (11.)	0,6 (16.)	11,3 (7.)	0,68 (15.)			
Türgi	24,6 (1.)	0,87 (15.)			17,8 (1.)	0,97 (15.)	

Allikas: autori koostatud. * - iseendale tööandjaks olevate indiviidide määr vastajate hulgast, % (ESS-i andmebaas); ** - *new business density* ehk uute ettevõtete loomise tihedus, 1000 inimese kohta, kes kuuluvad vanusegruppi 15-64-aastat (Maailmapanga andmebaas).

Järgmisena tuleb vaatluse alla majandusvabaduse indeks (vt tabel 3). Taas on sulgudes esitatud riikide positsioonid valitud riikide kogumis. Käesolevas tabelis välja toodud väärtuste erinevus on kuni 1,5-kordne. Ühed kõrgemad näitajad on Šveitsil, Taanil ja Ühendkuningriikidel, samas neist väga palju maha ei jää ka Eesti ja näiteks Holland. Madalaimad näitajad on aga Türgil ning Poolal. Ei saa öelda, nagu aastate lõikes oleks valitud riikide järjestuses toimunud hüppelisi muutusi. Majandusvabaduse indeksi puhul tuleks silmas pidada, et alati ei pruugi majandust vabaks muutev tegevus väljenduda kõrgemas majandusvabaduse indeksi väärtuses: näiteks monopolide piiramine, mis tegelikkuses muudab majanduse vabamaks, tõmbab indeksi väärtuse hoopis alla.

Eelmisest tabelist (vt. tabel 2, lk 35) oli näha, et näiteks Poolas on võrdlemisi palju iseendale tööandjaks olevaid inimesi, aga samas on uute ettevõtete registreerimise tase madal, ja näiteks Eesti ning Taani puhul kehtis vastupidine – uute ettevõtete registreerimistiheduse poolest ollakse järjestuses eespool ja töösuhte näitaja poolest tagapool. Viimasele võibki ehk põhjenduse anda majandusvabaduse näitajaga (vt. tabel 3) – Poolas (15. – 17. positsioon) on ilmselt võrdlemisi keeruline ettevõtlusega alustada, mis avaldubki madalamas registreerimistiheduses. Samal ajal on majandusvabaduse indeksid Eestis (3. kuni 5. koht) ja Taanis (2. kuni 6. koht) oluliselt kõrgemad, mis võib olla ettevõtete registreerimistihedust soodustav asjaolu. Institutsioonilise raamistiku olulisust ettevõtlikkuse kujundamisel käsitleti ka töö teoreetilises osas, aga kindluse mõttes võiks ettevõtete registreerimistiheduse ja majandusvabaduse vahelisi seoseid empiirilises osas korrelatsioonanalüüsiga kontrollida.

Tabel 3. Majandusvabaduse indeks Euroopa riikides (andmed järjestatud 2010. aasta majandusvabaduse indeksi alusel)

Riik	2004	2006	2008	2010
Šveits	79,5 (1.)	78,9 (2.)	79,5 (1.)	81,1 (1.)
Taani	72,4 (6.)	75,4 (4.)	79,2 (3.)	77,9 (2.)
UK	77,7 (2.)	80,4 (1.)	79,4 (2.)	76,5 (3.)
Holland	74,5 (4.)	75,4 (5.)	77,4 (5.)	75,0 (4.)
Eesti	77,4 (3.)	74,9 (3.)	77,9 (4.)	74,7 (5.)
Soome	73,4 (5.)	72,9 (6.)	74,6 (6.)	73,8 (6.)
Rootsi	70,1 (7.)	70,9 (9.)	70,8 (8.)	72,4 (7.)
Saksamaa	69,5 (8.)	70,8 (10.)	70,6 (9.)	71,1 (8.)
Belgia	68,7 (10.)	71,8 (7.)	71,7 (7.)	70,1 (9.)
Tšehhi	67,0 (12.)		68,1 (13.)	69,8 (10.)
Slovakkia	64,6 (15.)	69,8 (11.)	70,0 (10.)	69,7 (11.)
Hispaania	68,9 (9.)	68,2 (12.)	69,1 (11.)	69,6 (12.)
Norra	66,2 (13.)	67,9 (13.)	68,6 (12.)	69,4 (13.)
Sloveenia	59,2 (16.)	61,9 (15.)	60,2 (16.)	64,7 (14.)
Portugal	64,9 (14.)	62,9 (14.)	63,9 (14.)	64,4 (15.)
Poola	58,7 (17.)	59,3 (16.)	60,3 (15.)	63,2 (16.)
Austria	67,6 (11.)	71,1 (8.)		
Türgi	52,8 (18.)		59,9 (17.)	

Allikas: autori koostatud (*Heritage Foundation*).

Tabel 4. Ostujõu pariteeti arvestav sisemajanduse koguprodukt inimese kohta (EL-27=100) ja globaalne konkurentsivõime indeks Euroopa riikides (järjestus 2010. aasta SKP *pc* PPP järgi)

Riik	2004		2006		(2008)		2010	
	SKP <i>pc</i> PPP	GCI	SKP <i>pc</i> PPP	GCI	SKP <i>pc</i> PPP	GCI	SKP <i>pc</i> PPP	GCI
Norra	165 (1.)	5,56 (4.)	185 (1.)	5,42 (8.)	192 (1.)	5,22 (8.)	181 (1.)	5,14 (8.)
Šveits	138 (2.)	5,49 (5.)	139 (2.)	5,81 (1.)	149 (2.)	5,61 (1.)	154 (2.)	5,63 (1.)
Holland	129 (3.)	5,30 (6.)	131 (3.)	5,56 (6.)	134 (3.)	5,41 (6.)	131 (3.)	5,33 (5.)
Taani	126 (4.)	5,66 (3.)	124 (4.)	5,70 (4.)	125 (4.)	5,58 (2.)	128 (4.)	5,32 (6.)
Rootsi	126 (5.)	5,72 (2.)	123 (5.)	5,74 (3.)	124 (5.)	5,53 (3.)	124 (5.)	5,56 (2.)
Belgia	121 (7.)	4,95 (12.)	118 (7.)	5,27 (9.)	116 (7.)	5,14 (9.)	119 (6.)	5,07 (9.)
Saksamaa	115 (9.)	5,28 (8.)	115 (8.)	5,58 (5.)	116 (8.)	5,46 (5.)	119 (7.)	5,39 (3.)
Soome	116 (8.)	5,95 (1.)	114 (9.)	5,76 (2.)	119 (6.)	5,50 (4.)	113 (8.)	5,37 (4.)
UK	123 (6.)	5,30 (7.)	121 (6.)	5,54 (7.)	113 (9.)	5,30 (7.)	111 (9.)	5,25 (7.)
Hispaania	101 (10.)	5,00 (10.)	105 (10.)	4,77 (11.)	104 (10.)	4,72 (10.)	99 (10.)	4,49 (13.)
Sloveenia	87 (11.)	4,75 (13.)	87 (11.)	4,64 (12.)	91 (11.)	4,50 (13.)	84 (11.)	4,42 (14.)
Tšehhi	78 (12.)	4,55 (14.)			81 (12.)	4,62 (12.)	80 (12.)	4,57 (11.)
Portugal	77 (13.)	4,96 (11.)	79 (12.)	4,60 (13.)	78 (13.)	4,47 (14.)	80 (13.)	4,38 (15.)
Slovakkia	57 (14.)	4,43 (15.)	63 (14.)	4,55 (14.)	73 (14.)	4,40 (15.)	73 (14.)	4,25 (16.)
Eesti	57 (15.)	5,08 (9.)	66 (13.)	5,12 (10.)	69 (15.)	4,67 (11.)	63 (15.)	4,61 (10.)
Poola	51 (16.)	3,98 (16.)	52 (16.)	4,30 (15.)	56 (16.)	4,28 (16.)	63 (16.)	4,51 (12.)
Türgi	40 (17.)	3,82 (17.)			47 (17.)	4,15 (17.)		

Allikas: autori koostatud (Eurostat; *World Economic Forum*).

Edasi tulevad vaatluse alla majandusarengu näitajad. Ülaltoodud tabelis (vt. tabel 4) on välja toodud SKP *per capita* (PPP) näitaja ja riikide globaalse konkurentsivõime indeks (GCI), mõlema näitaja puhul on sulgudes esitatud riikide positsioon tabelis esitatute hulgast. Töö autori arvates tuleb tabelist välja SKP *per capita* näitaja piiratud võimekus majandusarenguga seonduvat täielikult adekvaatselt edasi anda. Kõrgemalt arenenud riigid peaksid olema konkurentsivõimelisemad, see tuli välja töö teoreetilises osas (aga autor kontrollib seda järgmises alapeatükis korrelatsioonanalüüsiga). Kui aga võrrelda

SKP *per capita* näitajat ja GCI-d, siis ei saa alati öelda, et suurema SKP *per capita* indeksiga kaasneks kindlasti ka suurem konkurentsivõimelisuse indeks. Eriti kehtib see, kui võrrelda eraldiseisvalt erinevusi keskmisest kõrgema SKP *per capita*'ga riikide (jäävad tabelis eraldusjoonest ülespoole) vahel ja keskmisest madalama SKP *per capita*'ga riikide (jäävad tabelis eraldusjoonest allapoole) vahel. Kui vaadata tabelit 4, siis on ebatavaline see, et kuigi Belgia on keskmisest kõrgema SKP *pc* tasemega, siis tema 2004. aasta konkurentsivõimelisuse näitaja (12. positsioon) jääb alla Portugali (11. koht) ja Eesti (9. koht) konkurentsivõimelisuse vastava aasta näitajatele, kusjuures Eesti edestab ka Hispaania (10. positsioon, SKP *pc* PPP=101), viimane ilmnes ka 2006. aasta näitajate osas (Eesti 10. vs Hispaania 11. positsioon).

Tabel 5. Inimarenguindeks Euroopa riikides (järjestus 2010. aasta inimarenguindeksi järgi)

Riik	2004	2006	2008	2010
Norra	0,928 (1.)	0,951 (1.)	0,95 (1.)	0,952 (1.)
Holland	0,875 (3.)	0,905 (3.)	0,914 (2.)	0,919 (2.)
Saksamaa		0,905 (4.)	0,909 (4.)	0,916 (3.)
Rootsi	0,880 (2.)	0,907 (2.)	0,910 (3.)	0,913 (4.)
Šveits	0,866 (4.)	0,901 (5.)	0,900 (5.)	0,912 (5.)
Taani	0,855 (5.)	0,895 (6.)	0,898 (6.)	0,899 (6.)
Belgia	0,855 (6.)	0,888 (7.)	0,894 (7.)	0,896 (7.)
Sloveenia	0,806 (12.)	0,882 (10.)	0,892 (8.)	0,892 (8.)
Soome	0,855 (7.)	0,886 (9.)	0,891 (9.)	0,890 (9.)
Hispaania	0,844 (8.)	0,870 (8.)	0,878 (10.)	0,884 (10.)
UK	0,841 (9.)	0,864 (12.)	0,870 (12.)	0,874 (11.)
Tšehhi	0,828 (11.)		0,873 (11.)	0,871 (12.)
Eesti	0,795 (13.)	0,836 (13.)	0,842 (13.)	0,839 (13.)
Slovakkia	0,790 (14.)	0,821 (14.)	0,833 (14.)	0,836 (14.)
Poola	0,769 (16.)	0,802 (15.)	0,811 (15.)	0,817 (15.)
Portugal	0,773 (15.)	0,798 (16.)	0,811 (16.)	0,817 (16.)
Austria	0,836 (10.)	0,874 (11.)		
Türgi	0,651 (17.)		0,704 (17.)	

Allikas: autori koostatud (Ühendatud Rahvaste arenguprogrammide andmebaas).

Käesoleva alapeatüki viimase osana tulevad vaatluse alla inimarenguindeksi andmed (vt. tabel 5.). Ka HDI osas on riikide tulemused erinevad. Teistest tunduvalt madalam

väärtus oli 2004. aastal Türgil. Tabeli kõrgeim tulemus on Norral (2010), kusjuures Norra on suutnud tabelisse valitud riikide ees säilitada oma esikoha kõikidel vaadeldavatel aastatel. Valdavalt on riikide inimarenguindeks aastatega tõusnud, aga on ka erandeid nagu näiteks Tšehhi (2008. vs 2010.) ja Eesti (2008. vs 2010.). Eesti näitaja on igal aastal püsinud tabelis esitletute hulgas 13. positsioonil, muutunud pole ka Slovakkia positsioon (14.).

Peatüki kokkuvõtteks võib välja tuua, et riigi kõrge SKP *per capita* tase ei pruugi käia käsikäes kõrgema konkurentsivõimelisuse näitajaga. Samas on harv juhus, mille korral keskmisest (EL-27=100) kõrgema SKP *pc* tasemega riigi ja keskmisest madalama SKP *pc* tasemega riigi võrdluses jääb esimese riigi globaalse konkurentsivõimelisuse näitaja alla teise riigi GCI-le. Inimarenguindeksi näitaja on erinevate riikide lõikes valdavalt tõusnud ja riikide järjestuses pole vaadeldaval perioodil äärmuslikke muutusi toimunud. ESS-i töösuhte näitaja ja äriettevõtete registreerimistiheduse näitajad ei pruugi samuti liikuda samasuunaliselt ja võib esineda vastuolulisust: iseendale tööandjaks olevate indiviidide osakaal on näiteks suur ja samal ajal on uute äriettevõtete registreerimistihedus väga väike. Autori arvates võib selles osas rolli mängida majandusvabadus, seda kontrollitakse järgmises alapeatükis korrelatsioonanalüüsiga.

2.2. Korrelatsioon- ja regressioonanalüüs ning tulemuste tõlgendamine

Selles alapeatükis viib autor läbi *Pearson*'i korrelatsioonanalüüsi ja ANOVA regressioonanalüüsi, et anda lõpuks vastus küsimusele, kas majandusarengu ja ettevõtlikkuse vahel on võimalik täheldada seoseid või mitte. Regressioonimudeleid, mida analüüsida, on mitmeid, sest autor peab testimise seoseid eraldiseisvalt kolme sõltuva muutuja (SKP *per capita* PPP, GCI, HDI) ja kolme erineva sõltumatu muutuja (töösuhete näitaja, NBD, majandusvabaduse indeks) vahel. Väärtushinnangute andmed koondab autor faktoritesse, mis samuti regressioonanalüüsi kaasatakse. Esmaste eelduste kohaselt peaks esitlemisele kuuluma üheksa regressioonimudeli tulemused. Lisaks tavapärase korrelatsioonide uurimisele, kuuluvad kontrollimisele ka eelmises alapeatükis esitatud väited: „Kõrgemalt arenenud riigid peaksid olema

konkurentsivõimelisemad.“ (vt. eelmine ptk. lk 37) ja „Uute ettevõtete registreerimistihedus sõltub majandusvabaduse tasemest.“ (vt. eelmine ptk. lk 36).

Olemaks kindel, kas väärtushinnangute näitajaid võiks hakata faktoritesse koondama, uuritakse esimese asjana, kuivõrd need näitajad omavahel korreleeruvad. Korreleerumise korral võiks ära kasutada faktoranalüüsi võimalusi, mis aitab muutujad koondada faktoriteks, mida regressioonanalüüsis hiljem sõltumatute muutujatena kasutada. *Pearson*'i korrelatsioonanalüüsist selgub (vt. lisa 1), et mitmete väärtushinnangute näitajate vahel esineb korrelatsiooni. Korrelatsiooni on nii sama- kui vastassuunalist. Kõige tugevam samasuunaline korrelatsioon on loomingulisuse väärtushinnangu (*important to be creative*) ja otsustustahte väärtushinnangu (*important to make own decisions*) vahel ning pea sama tugev samasuunaline korrelatsioon on ka religiooni väärtushinnangu (*how religious are you?*) ja traditsioonide väärtushinnangu (*important to follow traditions and customs*) vahel. Oluline vastassuunaline korreleerumine on aga usalduse väärtushinnangu (*most people can be trusted or you can't be too careful*) ja religioossuse väärtushinnangu vahel.

Autor otsustab väärtushinnangute näitajate osas läbi viia faktoranalüüsi ja moodustada faktorid, et need hilisemasse regressioonanalüüsi sõltumatute muutujatena kaasata. Selleks, et testida, kas algandmed faktoranalüüsiks üldse sobivad, tuleb kontrollida Kaiser-Meyer-Olkin'i (KMO) kriteeriumi paikapidavust. KMO peab olema soovitatavalt suurem kui 0,6 ja kindlasti mitte väiksem kui 0,5. Autor sai KMO väärtuseks 0,532 ja olulisuseks (*sig.*) 0,05 (vt. lisa 2). Kuna KMO näitaja on üle 0,5, otsustab töö autor väärtushinnangute faktorite moodustamisega jätkata. Kommunaliteete uurides selgub, et usalduse väärtushinnangu väärtus jääb alla 0,4 (vt. lisa 2), mistõttu võiks vastava näitaja mudelist välja jätta, kuna see ei oma teiste näitajatega märkimisväärset ühisosa.

Lisast 3 selgub, et usalduse väärtushinnangu väljajätmine edasisest faktoranalüüsist ja KMO testist, parandab mõnevõrra KMO mõõdiku väärtust (KMO=0,548). *Scree Plot* ehk teravikujoonis viitab sellele, et faktoranalüüsi kaasatud näitajad koonduvad kahte faktorisse (vt. lisa 3). Roteeritud komponendimaatriksi põhjal (vt. lisa 4) võib öelda, et faktoranalüüsi kaasatud väärtushinnangute näitajad jagunesid kahe faktori vahel järgmiselt:

- F_1 – loomingulisus ja otsustustahe;

- F_2 – traditsioonid ja religioossus.

Pärast seda, kui said eemaldatud sõltuvate muutujate (SKP *pc* PPP, GCI, HDI) ja sõltumatute muutujate (iseendale tööandjaks olevate inimeste määr, NBD, majandusvabaduse indeks) seas leiduvad erindid, viis autor läbi korrelatsioonanalüüsi, kuhu kaasati ka eelnevalt moodustunud faktorid. Lisast 5 on näha, et töösuhte näitaja (endale tööandjaks olevate inimeste määr) korreleerub samasuunaliselt vaid inimarenguindeksiga, teiste sõltuvate muutujatega korrelatsiooni välja ei tule. Uute ettevõtete loomistiheduse näitaja ja sõltuvate muutujate vahelist korrelatsiooni ei esine, samas on majandusvabaduse indeksi puhul näha tugevat samasuunalist korrelatsiooni kõikide sõltuvate muutujate suhtes. Loomingulisuse ja otsustustahte faktor korreleerub tugevalt samasuunaliselt nii SKP *per capita* kui ka HDI näitajaga ning traditsioonide ja religioossuse faktor korreleerub kõikide sõltuvate muutujatega tugevalt vastassuunaliselt.

Sõltumatute muutujate vahel esineb omavahelist korrelatsiooni (vt. lisa 5), mistõttu ongi oluline moodustada mitu regressioonimudelit, kuhu vastavad näitajad (endale tööandjaks olevate inimeste määr, NBD, majandusvabadusindeks) ükshaaval koos väärtushinnangute faktoritega põimida. Kui uurida konkretselt majandusvabadusindeksi ja uute ettevõtete loomistiheduse korreleerumist, siis selgub, et nende näitajate vahel on olulisuse nivool 0,05 samasuunaline korrelatsioon. See tähendab, et majandusvabaduse tasemest võib sõltuda see, kui palju uusi ettevõtteid registreeritakse (vt. autori esitatud väide lk 36). Sõltuvate muutujate omavahelisi korrelatsioone uurides, saab kinnitust autori esitatud väide (vt. lk 37), mille kohaselt kõrgemalt arenenud riigid peaksid olema konkurentsivõimelisemad: konkurentsivõimelisuse indeks korreleerub olulisuse nivool 0,01 samasuunaliselt nii inimarenguindeksi kui ka SKP *per capita* PPP näitajaga.

Järgnevalt esitab käesoleva töö autor regressioonanalüüside tulemused. Esimene (1) mudel hõlmab endas sõltuva muutujana SKP *pc* PPP näitajat ning sõltumatute muutujatena töösuhte näitajat ning väärtushinnangute faktoreid. Kuigi korrelatsioonanalüüs ei andnud vihjeid selle kohta, nagu SKP *per capita* näitaja ja iseendale tööandjaks olevate inimeste määra vahel võiks seos olla, siis selgub

regressioonanalüüsist, et seos on siiski olemas (iseendale tööandjaks olevate olulisus $p=0,008$). Saadud mudeli (1) kuju on järgmine:

$$(1) SKP_{pcPPP} = 80,216 + 1,690 \cdot ENDALE_TÖÖANDJA + 9,759 \cdot F_1 - 21,664 \cdot F_2$$

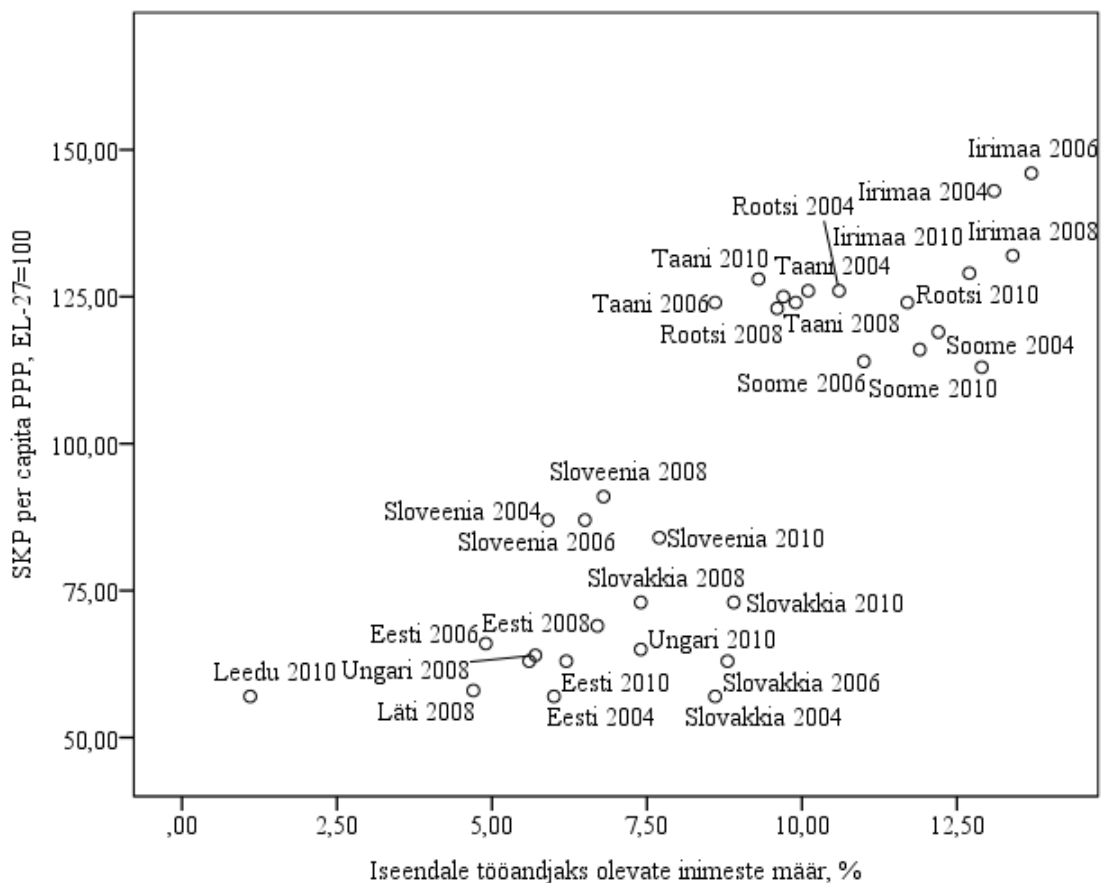
(t) (10,607) (2,726) (3,444) (-6,861)

(se) (7,562) (0,620) (2,833) (3,157)

(p) (0,000) (0,008) (0,001) (0,000)

$R^2=0,439$; $\hat{R}^2=0,420$; $F=22,441$; $p=0,000$; *Durbin-Watson*'i statistik=2,161, kus

Mudel on statistiliselt oluline. Olulisuse nivool 0,05 saab väita, et SKP *per capita* PPP sõltub samasuunaliselt töösuhte näitajast, nagu tuli välja ka käesoleva töö teooriaosas (vt. ptk. 1.2.), ning loomingu- ja otsustuste faktorist ning vastassuunaliselt traditsioonide ja religioossuse faktorist. Antud mudeli põhjal saab väita, et kui iseendale tööandjaks olevate inimeste määr suureneb ühe protsendipunkti võrra, siis toob see SKP *per capita* PPP näitajas kaasa 1,690-ühikulise tõusu.



Joonis 4. SKP *per capita* PPP ja töösuhte näitaja tasemed valitud Euroopa riikide lõikes 2004. – 2010. aastal (korrelatsioonimäär=0,156) (autori koostatud).

SKP *per capita* PPP ja töösuhte näitaja vahelised seosed on välja toodud ülaloleval joonisel (vt. joonis 4). Graafikul on esindatud Iirimaa, Rootsi, Taani, Soome, Sloveenia, Slovakkia, Ungari, Eesti, Läti ja Leedu. Joonisel eristuvad üpriski selgelt kaks riikidegruppi: riigid, kus on EL-27-st kõrgem SKP *per capita* ja riigid, kus on EL-27-st madalam SKP *per capita*. Töösuhte näitaja osas on üleminek hajusam. Näiteks on Taani 2006. aasta töösuhte näitaja umbes sama suur, kui Slovakkia 2010., 2006. ja 2004. aasta näitaja, kuigi SKP *per capita* osas on kahel riigil suured erinevused. Tundub, et keskmisest kõrgema SKP *per capita*'ga riikide puhul tuleb mudelist (1) leitud seos mõnevõrra paremini esile.

Kuna globaalse konkurentsivõimelisuse indeksi ja töösuhte näitaja vahelised seosed on läbiviidud regressioonanalüüsi andmetel mudeli seisukohast ebaolulised (vt. lisa 6) ja oluliste sõltumatute muutujatena jääksid mudelisse vaid väärtushinnangute faktorid, siis ei hakka käesoleva töö autor siinkohal mudelit (2) välja tooma ega pikemalt analüüsima ning jätkab inimarenguindeksi ja töösuhte näitaja mudeliga (3), kus töösuhte näitaja oli oluline. HDI-d ja iseendale tööandjaks olevate inimeste määra sisaldava regressioonimudeli (3) kuju on järgmine:

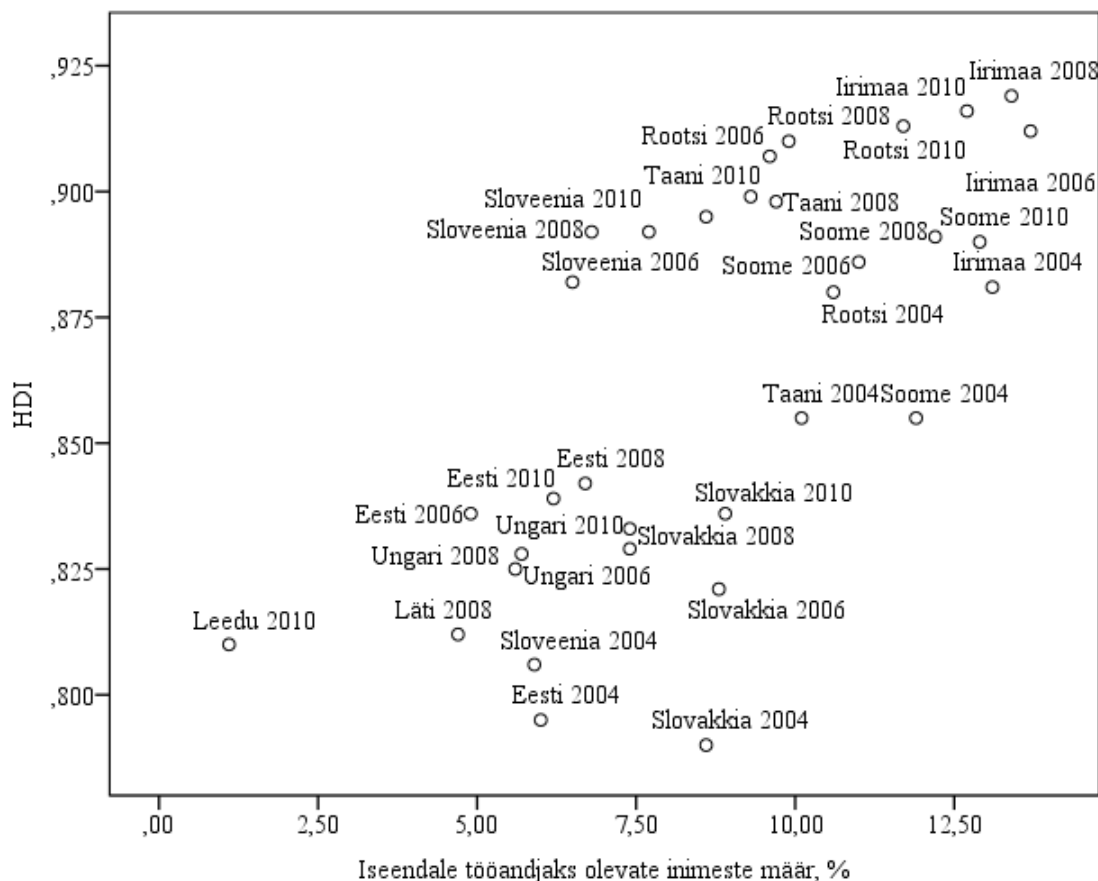
$$(3) \text{ HDI} = 0,813 + 0,04 \cdot \text{ENDALE_TÖÖANDJA} + 0,017 \cdot F_1 - 0,034 \cdot F_2$$

(t)	(80,563)	(4,085)	(4,154)	(-7,283)
(se)	(0,010)	(0,001)	(0,004)	(0,005)
(p)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)

$$R^2=0,486; \hat{R}^2=0,470; F=29,671; p=0,000; \text{Durbin-Watson}'i \text{ statistik}=2,034, \text{ kus}$$

Mudel (3) on statistiliselt oluline ja keskmise kirjeldatuse tasemega. Iseendale tööandjaks olevate inimeste määra ja inimarenguindeksi vaheline seos on samasuunaline: mida rohkem on iseendale tööandjaks olevaid indiviide, seda suurem on HDI näitaja. Teooriaosaski tuli välja, et ettevõtlikkus aitab majanduslikku kasulikkust kõigi jaoks suurendada ja parandab inimeste elukvaliteeti (vt. ptk. 1.2.). Mudelist selgub, et kui iseendale tööandjaks olevate inimeste määr tõuseb ühe protsendipunkti võrra, siis toob see kaasa 0,04-ühikulise tõusu inimarenguindeksis. Suurem loominguilisuse ja otsustustahte faktor toob kaasa suurema inimarenguindeksi ja suurem traditsioonide ja religioossuse faktor toob kaasa väiksema inimarenguindeksi.

Joonisel 5 on kujutatud valitud riikide HDI ja töösuhte näitajate vahelist seost. Üldiselt joonistubki välja see, et riikides, kus on suurem ettevõtlikkus, on ka kõrgem HDI, samas on riigid joonisel ikkagi üpriski hajutatult. Seos tuleb mõnevõrra paremini välja riikide grupis, mis asub joonise ülemises paremas nurgas. Hoolimata inimarenguindeksi erinevustest, on töösuhte määr sarnane näiteks Eesti 2008 ja Sloveenia 2008, Slovakkia 2008 ja Sloveenia 2010 puhul.



Joonis 5. HDI ja töösuhte näitaja tasemed valitud Euroopa riikide lõikes 2004. – 2010. aastal (korrelatsioonimäär=0,306) (autori koostatud).

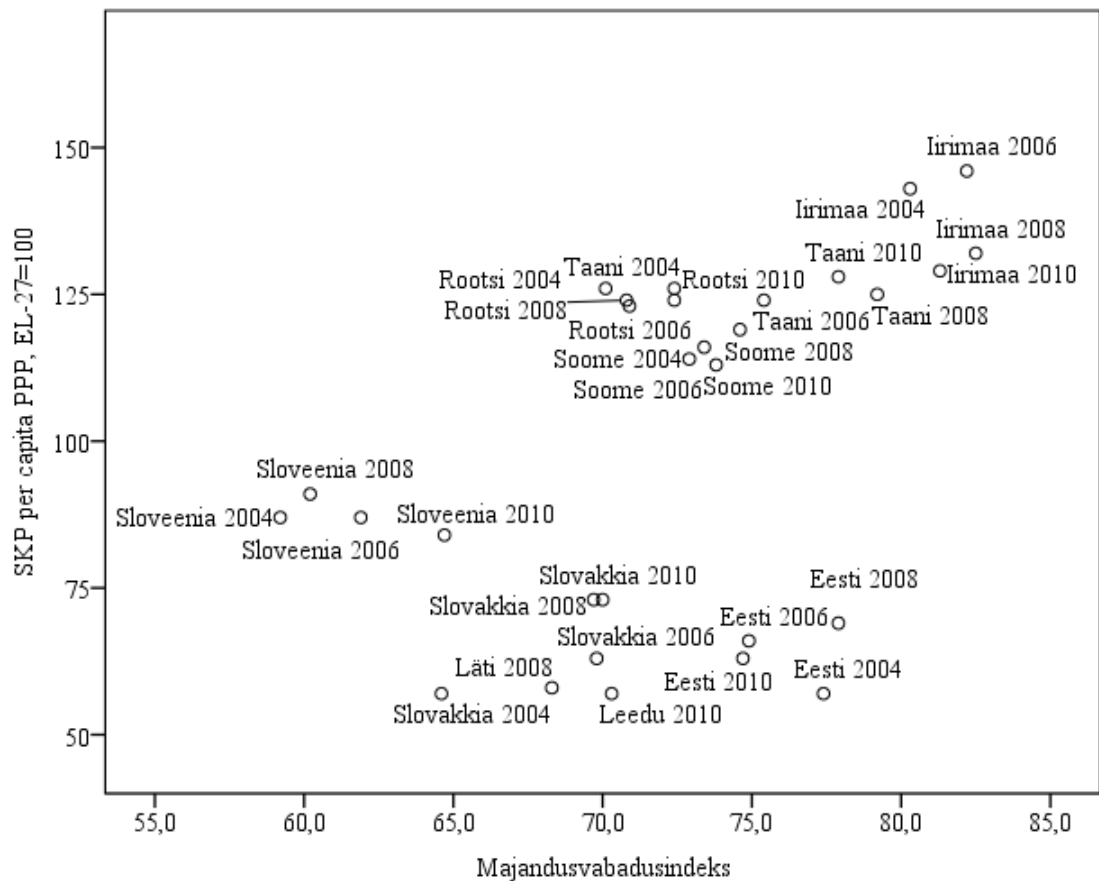
Mudelid (4), (5) ja (6), mis käivad uute ettevõtete registreerimistiheduse (NBD) ja erinevate sõltuvate muutujate kohta, ei tule samuti lähemalt vaatluse alla, kuna üheski mudelis ei ilmnenud uute ettevõtete registreerimistiheduse ja sõltuvate muutujate (SKP *pc* PPP, GCI ja HDI) vahel olulisi seoseid (vt. lisa 7, 8 ja 9). Eelnevast tulenevalt esitleb käesoleva töö autor järgmisena regressioonimudeliteid (7), (8) ja (9), mis sisaldavad sõltumatu muutujana majandusvabadusindeksit. SKP *per capita* PPP ja majandusvabadusindeksi ning väärtushinnangute faktorite mudeli (7) kuju on järgmine:

$$(7) SKP_{pcPPP} = -6,599 + 1,558 \cdot MAJ_VABADUS + 10,858 \cdot F_1 - 11,742 \cdot F_2$$

(t)	(80,563)	(4,085)	(4,154)	(-7,283)
(se)	(0,010)	(0,001)	(0,004)	(0,005)
(p)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)

$R^2=0,493$; $\hat{R}^2=0,476$; $F=24,986$; $p=0,000$; *Durbin-Watson*'i statistik=1,980, kus

Mudelist selgub, et SKP *per capita* ja majandusvabaduse indeksi vaheline seos on samasuunaline: mida vabam on majandus, seda kõrgem on SKP *per capita*. Majandusvabaduse tõustes ühe indeksipalli võrra, tõuseb SKP *per capita* PPP näitaja 1,558 ühiku võrra. Teoriast selgus, et institutsionaalne raamistik on vahend, mis aitab ettevõtlikkuse taset mõjutada (vt. ptk. 1.1.2). Soodsad „mängureeglid“ vallandavad ettevõtlikkuse potentsiaali, mis avaldub kõrgemas majanduslikus arengus.



Joonis 6. SKP *per capita* PPP ja majandusvabadusindeksi tasemed valitud Euroopa riikide lõikes 2004. – 2010. aastal (korrelatsioonimäär=0,570) (autori koostatud).

Eelnevalt mainitu tuleb teatud määral välja ka jooniselt (vt. joonis 6). Olgu siinkohal mainitud, et majandusvabadust hõlmavatel joonistel on esindatud sellised riigid nagu

Iirimaa, Rootsi, Taani, Soome, Sloveenia, Slovakkia, Eesti, Läti ja Leedu. Ungari pole esindatud, kuna Ungari kohta polnud võimalik kätte saada majandusvabaduse näitajat. SKP *per capita* osas on taas näha riikide grupeerumist, nagu tuli välja ka joonisel 4 (vt. lk 42). Majandusvabaduse näitaja puhul on riikide üleminek jällegi hajutatud. Olgugi, et SKP *per capita* tasemes valitsevad suured lõhed, on majandusvabaduse näitaja poolest väga sarnased järgmised juhtumid: Rootsi 2004 vs Slovakkia 2010 ja Leedu 2010, Taani 2006 vs Eesti 2006 ja 2010 ning viimaks ka Taani 2010 vs Eesti 2008. Keskmisest madalama SKP *per capita*'ga riikide osas võib täheldada kergelt nõgusa kumera joont: suurem majandusvabadus ei pruugi üldse avalduda kõrgemas SKP *pc* näitajas, ka mudelis (7) esitatud seos joonistub oluliselt paremini välja keskmisest kõrgema SKP *pc*-ga riikide puhul.

Konkurentsivõimelisuse indeksi ja majandusvabaduse ning väärtushinnangute faktorite esialgsest regressioonimudelist selgus, et loominguilisuse ja religioossuse faktor (F_1) on mudeli seisukohalt ebaoluline (vt. lisa 10), mistõttu tuli see muutuja välja jätta ja regressioonanalüüs uuesti läbi viia. Lõpliku regressioonimudeli (8) kuju on järgmine:

$$(8) \text{GCI} = 2,530 + 0,034 \cdot \text{MAJ_VABADUS} - 0,260 \cdot F_2$$

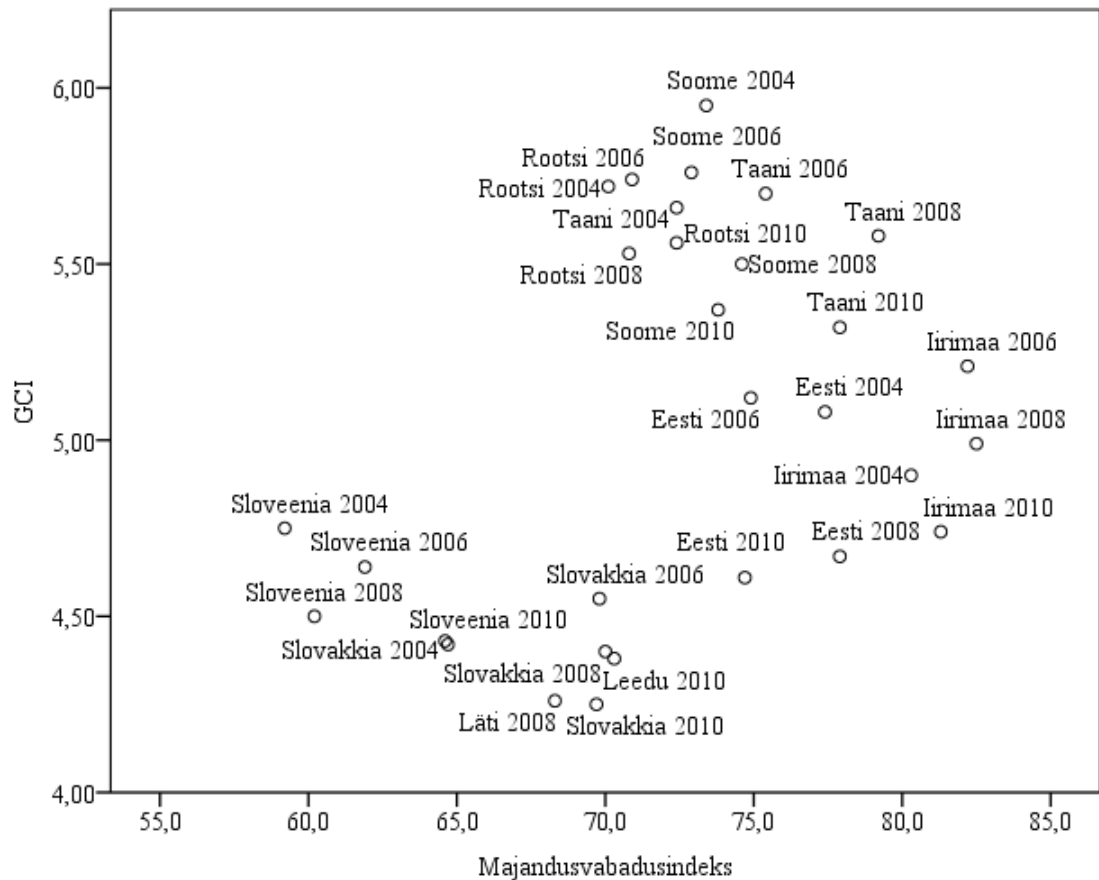
(t)	(5,970)	(5,623)	(-6,516)
(se)	(0,424)	(0,006)	(0,040)
(p)	(0,000)	(0,000)	(0,000)

$$R^2=0,609; \hat{R}^2=0,599; F=66,836; p=0,000; \text{Durbin-Watson'i statistik}=2,084, \text{ kus}$$

Mudeli (8) tulemused haakuvad peatüki alguses korrelatsioonanalüüsis leituga, mille kohaselt globaalse konkurentsivõimelisuse indeksi ja majandusvabaduse indeksi vahel on samasuunaline seos. Kui majandusvabadusindeks tõuseb ühe indeksipalli võrra, siis toob see konkurentsivõimelisuse indeksis kaasa 0,034-ühikulise tõusu. Veel on globaalsel konkurentsivõimel seos traditsioonide ja religioossuse faktoriga, see on vastassuunaline.

Kui vaadata joonist 7, siis ei saa öelda, et mudeli (8) tulemused just väga hästi välja joonistuksid. Tegemist on käesoleva töö ilmselt kõige kaootilisema joonisega. Joonisel ilmneb justkui tagasikaarduv seos: majandusvabaduse indeksi tõustes jõutakse küll kõrgemale konkurentsitasemele, aga kõige konkurentsivõimelisemad ollakse pigem keskmiste majandusvabaduse näitajate korral. Ehk mängib siin rolli

majandusvabadusindeksi vastuoluline sisu, millest kirjutati eelmises alapeatükis (vt. ptk. 2.1. lk 35).



Joonis 7. GCI ja majandusvabadusindeksi tasemed valitud Euroopa riikide lõikes 2004. – 2010. aastal (korrelatsioonimäär=0644) (autori koostatud).

Viimane regressioonimudel (9) hõlmab endas sõltuva muutujana inimarenguindeksit ja sõltumatute muutujatena majandusvabadusindeksit ning väärtushinnangute faktoreid. Mudel (9) on esitatav kujul:

$$(9) \text{HDI} = 0,665 + 0,003 \cdot \text{MAJ_VABADUS} + 0,017 \cdot F_1 - 0,019 \cdot F_2$$

$$(t) \quad (16,375) \quad (4,722) \quad (4,321) \quad (-4,316)$$

$$(se) \quad (0,041) \quad (0,001) \quad (0,004) \quad (0,004)$$

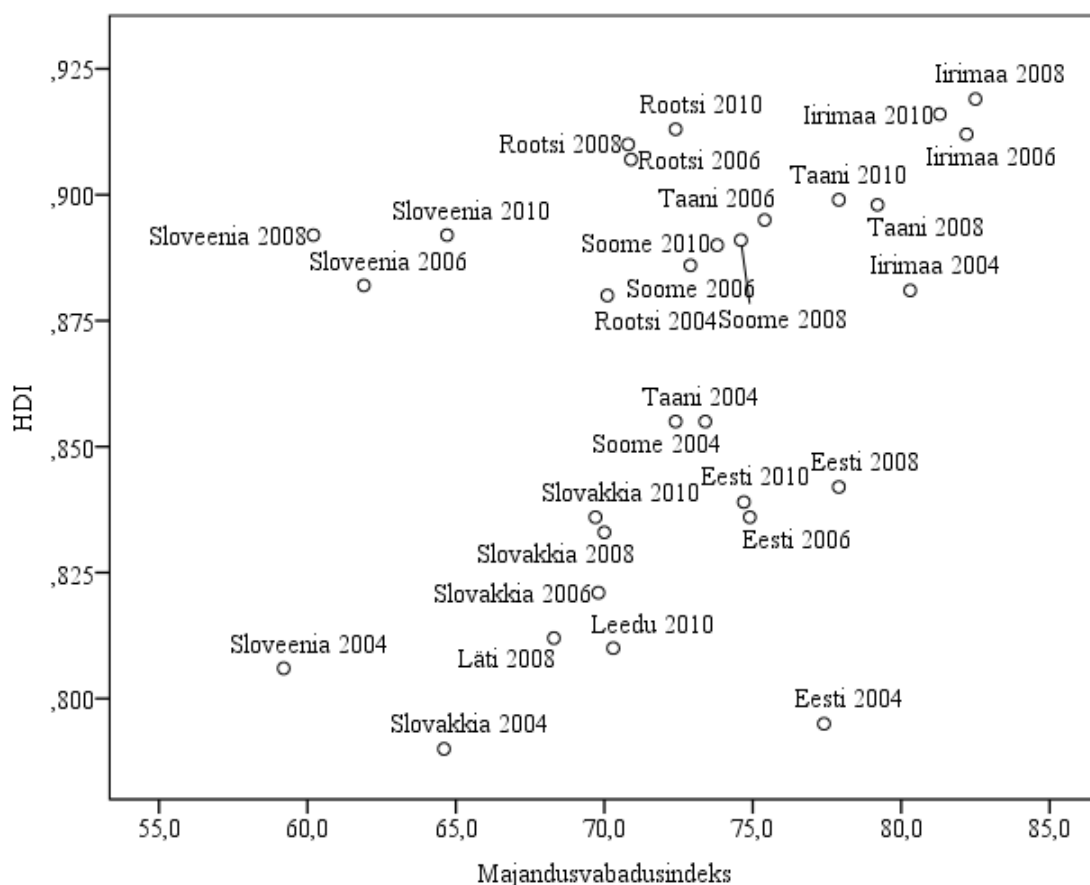
$$(p) \quad (0,000) \quad (0,000) \quad (0,000) \quad (0,000)$$

$R^2=0,545$; $\hat{R}^2=0,530$; $F=35,518$; $p=0,000$; *Durbin-Watson*'i statistik=2,014, kus

Mudel (9) on statistiliselt oluline ning keskmise kirjeldatuse tasemega. Majandusvabaduse ja HDI vahel on oluline samasuunaline seos. Majandusvabadusindeksi tõustes ühe indeksipalli võrra, tõuseb inimarenguindeksi

näitaja 0,003 ühikut. Loomingulisuse ja otsustustahte faktori ning HDI vahel on samuti samasuunaline seos, traditsioonide ja religioossuse faktori ning HDI vahel on vastassuunaline seos.

Kui kujutada HDI ja majandusvabaduse indeksi vahelisi seoseid joonisel (vt. joonis 8), siis joonistub töö autori arvates välja kindel tõusev diagonaal, mis viitab samuti sellele, et suurema majandusvabaduse korral on inimarenguindeks kõrgem. Diagonaalsest rajast jäävad kõrvale üksikud Sloveenia ja Eesti tasemete näitajad. Eelmises alapeatükis sai mainitud, et majanduskasvu muundumine majandusarenguks sõltub riigis teostatavast poliitikast. Kaks viimast mudelit (8) ja (9) on selle kinnituseks.



Joonis 8. HDI ja majandusvabadusindeksi tasemed valitud Euroopa riikide lõikes 2004. – 2010. aastal (korrelatsioonimäär=0,615) (autori koostatud).

Käesolevas peatükis viidi läbi korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi. Eeltööna uuris autor, kas väärtushinnangute näitajad koonduvad faktoritesse. Moodustus kaks väärtushinnangute faktorit: loomingulisuse ja otsustustahte faktor ning traditsioonide ja

religioossuse faktor. Korrelatsioonanalüüsi käigus leiti, et kõrgemalt arenenud riigid on konkurentsivõimelisemad ja et majandusvabaduse suurenedes suureneb ka uute ettevõtete registreerimistiheduse näitaja. Moodustati üheksa regressioonmudelit, millest viis kuulusid esitlemisele. Kuigi korrelatsioonanalüüsist seda välja ei tulnud, ilmses regressioonanalüüsi käigus, et SKP *per capita* ja töösuhte näitaja vahel on mudeli seisukohast võetuna oluline samasuunaline seos. Oluline mudel tekkis ka töösuhte näitaja ja HDI jaoks, kus valitses taas samasuunaline seos. NBD näitaja ei osutunud üheski mudelis oluliseks. Majandusvabaduse näitaja oli kõigis kolmes mudelis oluline, seos sõltumatute muutujatega oli samasuunaline ja kõige selgemini joonistus samasuunaline seos välja HDI ja majandusvabadusindeksi tasemeid kajastava joonise peal. Pea kõikidest mudelitest tuli välja, et loomingulisuse ja otsustustahte faktori suurem väärtus toob kaasa majandusarengu näitajate suurema väärtuse ning et traditsioonide ja religioossuse faktori suurem väärtus toob kaasa majandusarengu näitajate väiksema väärtuse. Erandiks jäi majandusvabadust ja konkurentsivõimet siduv mudel, kus loomingulisuse ja otsustustahte faktor üldse oluliseks ei osutunud. Kokkuvõtteks võib öelda, et töö empiirika tulemused haakuvad töö teoreetilises osas leituga ning majandusarengu ja ettevõtlikkuse vahel on samasuunaline seos, mis tähendab, et suurem ettevõtlikkus toetab majandusarengut.

KOKKUVÕTE

Ettevõtlikkus on indiviidile omistatav omadus, mis kujuneb erinevate oskuste kombinatsioonina. Tähtsat rolli mängib innovaativsus, aga ka võime ideid ellu viia. Viimasena mainitu omab tähtsust eriti siis, kui käsitleda ettevõtlikkust majanduslikust aspektist vaadatuna. Ettevõtlikkuse mõistet on üritatud piiritleda juba sadu aastaid, aga innovatsiooni kontseptsiooniga seoti see alles 1934. aastal Joseph Schumpeter'i poolt.

Ettevõtlikkuse avaldumist mõjutavad mitmed tegurid. Suurimateks mõjutajateks on kultuur ja riigipoolne motivatsioonisüsteem ehk institutsionaalne raamistik. Kultuurist sõltub, millise sisemise hoiakuga indiviide kultuuriruumis rohkem on: kas domineerivad ettevõtlikkust soodustavad väärtused (nagu näiteks usaldus, otsustusvajadus, loomingulisus) või pärssivad väärtused (näiteks traditsioonide ja religiooni olulisus). Kuigi kultuur on oluline mõjutaja, ei peaks ettevõtlikkuse kujundamise eesmärgiga kannatlikult kultuuri muutumist ootama jääma, vaid rakendama institutsionaalseid vahendeid, mis aitavad soovitud tulemuseni palju kiiremini jõuda: kehtestada tuleb täpselt sellised reeglid, mis motiveeriksid indiviide ettevõtteid looma ja hoidma legaalsel turgudel.

Tänapäeval on ettevõtlikkust võimalik mitmeti mõõta. Juba mõnda aega on kogutud rahvusvaheliselt võrreldavaid andmeid ja loodud on isegi spetsiaalseid indekseid. Lihtsamatest mõõdikutest võib välja tuua endale tööandjaks olevate määra, uute ettevõtete loomise tiheduse, "gasellide" osa hõivest jmt. Samas ei piisa ettevõtlikkuse mõõtmisel vaid ettevõtlikkust otseselt kirjeldavatest näidikutest, arvestama peaks ka isiklike väärtushinnangute ja institutsionaalse raamistiku mõju. Käesoleva töö empiirilises osas kasutati ettevõtlikkuse otseseks mõõtmiseks iseendale tööandjaks olevate inimeste osakaalu ja uute ettevõtete registreerimistiheduse näitajat. Institutsionaalse raamistiku osa mõõtmises esindas majandusvabaduse indeks ning

väärtuste mõju arvestamiseks moodustas töö autor kaks faktorit: loomingulisuse ja otsustusvajaduse faktori ning traditsioonide ja religioossuse faktori.

Teoreetiliste seisukohtade uurimisest selgus, et ettevõtlikkuses nähakse riigi konkurentsivõime seisukohalt olulist tegurit. Ettevõtlikkus aitab luua rohkem töökohti, leida üles kulueelised ja viia majanduse kasulike struktuurimuudatusteni, mis tagavad majanduse efektiivsema toimimise kõikide asjaosaliste jaoks. Edukad ettevõtjad on majandusliku heaolu tekitamisel võtmeisikuteks, sest nad suurendavad majandusest saadavat kasu paljude jaoks. Viimase näiteks võib tuua tehnoloogilise arengu, mis aja möödudes satub laiemasse kasutusringi ning muudab oluliselt inimeste igapäevaelu (nt. arvutid) ja aitab saavutada parema arengutaseme kas läbi tootlikkuse tõusu või muude mehhanismide. On leitud, et ettevõtlikkuse ja majanduskasvu ning ettevõtlikkuse ja inimarenguindeksi vahel võib esineda samasuunalisi seoseid. Küll aga pole ettevõtlikkuse ja majanduskasvu vahelised seosed igal juhul positiivsed. Majandusarengu mõõtmiseks kasutas käesoleva töö autor SKP *per capita* PPP näitajat, globaalse konkurentsivõimelisuse indeksit ja inimarenguindeksit.

Andmete esialgsest analüüsist ilmnas, et tihtilugu ei käi kõrgem SKP *per capita* näitaja koos kõrgema konkurentsivõimelisuse näitajaga, kuigi, nagu selgus hilisemast korrelatsioonanalüüsist, SKP *per capita* ja konkurentsiiindeks on siiski oluliselt samasuunaliselt seotud nii omavahelises võrdluses kui ka inimarenguindeksiga, mis tähendab seda, et kõrgemalt arenenud riigid on konkurentsivõimelisemad. Iseendale tööandjaks olevate indiviidide määr ja uute ettevõtete registreerimistiheduse näitaja ei tundunud samuti samasuunaliselt liikuvat, autor arvas, et rolli võib mängida majandusvabadus. Korrelatsioonanalüüsist selguski, et majandusvabadus korreleerub samasuunaliselt uute ettevõtete registreerimistihedusega, mis tähendab, et majandusvabadusest võib sõltuda, kui palju ettevõtteid registreeritakse.

Kuna ettevõtlikkust mõjutavad ka väärtushinnangud, siis moodustas töö autor väärtushinnangute näitajatest faktorid: loomingulisuse ja otsustustahte faktori ning traditsioonide ja religioossuse faktori. Ühtekokku moodustas käesoleva töö autor üheksa regressioonimudelit, millest kuus osutusid ettevõtlikkuse näitajate poolest olulisteks ja kuulusid esitlemisele töö sisulises osas. Uute ettevõtete registreerimistihedust sisaldavad mudelid esitlemisele ei kuulunud. Kuigi korrelatsioonanalüüsist ilmnas endale

tööandjaks olevate puhul seos vaid ühe majandusarengu näitajaga – inimarenguindeksiga – siis õnneks osutus vastav näitaja oluliseks ka SKP *per capita* PPP-d sisaldavas mudelis.

Töö empiirika põhjal võib öelda, et iseendale tööandjaks olevate määra ja SKP *per capita* ning iseendale tööandjaks olevate määra ja HDI ning iseendale tööandjaks olevate määra vahel on samasuunaline seos: mida rohkem on endale tööandjaid, seda paremini on majandus arenenud. Majandusvabadusindeksi puhul oli samasuunaline seos kõikide majandusarengu näitajatega, mis tähendab, et vabam majandus väljendub kõrgemalt arenenud majanduses. Loomingulisuse ja otsustustahe väärtushinnangute faktor oli samasuunalises seoses kõikide majandusarengu näitajatega, välja arvatud konkurentsivõimelisuse indeksiga, sest sellest mudelist kukkus konkreetne faktor välja. Traditsioonide ja religioossuse faktor oli kõikide majandusarengu näitajatega vastassuunalises seoses.

Lõpetuseks saab käesolevast tööst välja tuua kaks põhilist järeldust. Suurem ettevõtlikkus toetab majandusarengut, kuna omab samasuunalist seost SKP *pc* PPP ja inimarenguindeksiga. Mida vabam on majandus, seda kõrgemalt on riigi majandus arenenud. Sama väljendavad ka väärtushinnangute faktorite ja majandusarengu näitajate vahelised seosed: mida enam väärtustatakse loominguilisust ja otsustusvajadust, seda parem on see majandusliku arengu mõttes. Konservatiivne ühiskond, kus väärtustatakse enam traditsioone ja religiooni, ei lase majanduse potentsiaalil avalduda.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Acs, Z.** How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? – Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2006, Vol. 1, No. 1, pp. 97-107
[<http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2006.1.1.97> 30.04.2013]
30.04.2013.
2. **Acs, Z. J.; Desai, S.; Hessels, J.** Entrepreneurship, Economic Development and Institutions – Small Business Economics, 2008, Vol 31, Issue 3, pp. 219 – 234.
3. **Acs, Z; Varga, A.** Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change – Small Business Economics, 2005, Vol. 24, No. 3, pp. 323-334. Viidatud Acs, Z. J.; Desai, S.; Hessels, J. Entrepreneurship, Economic Development and Institutions – Small Business Economics, 2008, Vol 31, Issue 3, pp. 219 – 234 vahendusel.
4. **Ahmad, N.; Seymour, R. G.** Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OECD Statistics Working Paper, 2008, 29 p. [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/defining-entrepreneurial-activity_243164686763] 09.02.13.
5. **Baumol, W. J.** Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive – The Journal of Political Economy, 1990, Vol. 98, No. 5, pp. 893-921.
6. **Birinci, Y.** The Role of Effective Protection of IP Rights on Economic Growth – Innovation Policies, Business Creation and Economic Development (ed. Aydogan, N; Acs, J. Z; Audretsch, D. B.; Planck, M.), New York 2009, Springer, pp. 51-61.
7. **Campos, F.; Goldstein, M.** Measuring entrepreneurship.
[<http://blogs.worldbank.org/impactevaluations/measuring-entrepreneurship-i>]
30.04.2013.
8. **Cantillon, R.** An Essay on Economic Theory. Higgs, H. (ed.), London: Frank Cass and Co., Ltd, 1959. Esmatrükk 1730. Viidatud Casson, M. Entrepreneurship.
[<http://www.econlib.org/library/Enc1/Entrepreneurship.html>] 30.04.2013
vahendusel.

9. **Carree, M. A.; Thurik, A. R.** The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth – Handbook on Entrepreneurship Research (ed. Acs, Z. J.; Audretsch, D. B.) 2010, Springer, London, pp. 557-594.
10. **Carree, M. A.; Thurik, A. R.; van Stel, A.** The Effect of Entrepreneurship on National Economic Growth: An Analysis Using the GEM Database. Zoetermeer: 2004, 21 p.
11. **Casson, M.** Entrepreneurship. [<http://www.econlib.org/library/Enc1/Entrepreneurship.html>] 30.04.2013.
12. **Desai, S.** Measuring Entrepreneurship in Developing Countries. World Institute for Development Economics Research. 2009, Research Paper No. 10, 14 p.
13. Eesti elanike ettevõtlikkus. Eesti Konjunktuuriinstituudi uuring. Eesti Konjunktuuriinstituut, 2004, 133 lk. [<http://www.eas.ee/images/doc/ettevotjale/ettevotlusinkubatsioon/uuring%20eesti%20elanike%20ettevtlikkus.pdf>] 06.11.12.
14. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. [<http://www.koda.ee/>] 06.11.12.
15. Entrepreneur-entrepreneurs-entrepreneurship: who's currently measuring what? Center for Community and Economic Development. [<http://www.uwex.edu/ces/cced/entrepreneurs/measures.cfm>] 30.04.2013.
16. Entrepreneurship. BusinessDictionary.com [<http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html>] 11.02.13.
17. Entrepreneurship in the EU and Beyond. Eurobaromeetri raport. Euroopa Komisjon, 2012, 256 p. [http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf] 13.02.13.
18. Ettevõtluse olemus. EAS. [<http://www.eas.ee/et/alustavale-ettevotjale/aeriidee-ja-aeriplaani-koostamine/ettevotjaks-saamisega-seotud-teemade-laebimotlemine/ettevotluse-olemus>] 06.02.13.
19. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission, 2010, Brüssel, 34 p.
20. European Social Survey. [<http://www.europeansocialsurvey.org/>] 31.01.13.
21. Eurostat. [<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>] 31.01.13.
22. **Filippetti, A.; Frenz, M.; Archibugi, D.** The Effects of the Economic Downturn on Innovation: Creative Destruction versus Creative Accumulation – 4th Annual

- Conference of the GARNET Newtwork, 2009, Rooma, 18 p. [http://www.idra.it/garnetpapers/C05A_Filippetti_M_Frenz_D_Archibugi.pdf] 01.05.2013.
23. **Garcia-Cabrera, A. M.; Garcia-Soto, G.** Cultural Differences And Entrepreneurial Behaviour: An Intra-Country Cross-Cultural Analysis in Cape-Verde – Entrepreneurship and Regional Development, 2008, Vol 20, Sssue 5, pp. 451-483.
 24. GEDI Index. Center of Entrepreneurship and Public Policy. [<http://cepp.gmu.edu/research/geindex/>] 01.05.2013.
 25. **Georgiou, M. N.** Entrepreneurship and Human Development Index – a Panel Data Analysis for Western Europe, Japan and the United States (1980-2006). – December 15, 2009. [<http://ssrn.com/abstract=1523605>] 27.05.2013.
 26. **Goedhuys, M; Naude, W; Szirmai, A.** Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development: an Overview – Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development. Oxford, Oxford University Press, 2011, pp. 3-34.
 27. **Gries, T.; Naude, W.** Entrepreneurship and Human Development. United Nations University, World Institute for Development Economics Research. Helsinki: 2010, 23 p. [http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en_GB/wp2010-68/_files/83629523533037790/default/wp2010-68.pdf] 27.05.2013.
 28. **Helpman, E.** The Mystery of Economic Growth. USA: Harvard University Press, 2004, 223 p. Viidatud Goedhuys, M; Naude, W; Szirmai, A. Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development: an Overview – Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development. Oxford, Oxford University Press, 2011, pp. 3-34 vahendusel.
 29. **Henrekson, M.** Entrepreneurship and Institutions. Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper No. 707, 2007, 30 lk [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=996807] 18.02.13.
 30. Heritage Foundation. [<http://www.heritage.org/>] 02.04.13.
 31. **Kaunismaa, I.** Ettevõtlikkuse ja väärtushinnangute vahelised seosed Euroopa riikide näitel. Tartu Ülikool, rahvamajanduse instituut, 2012, 56 lk (bakalaureusetöö).

32. **Klapper, L; Amit, R.; Guillen, F.** Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. The World Bank, 2008, 38 p. [http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/475459-1222364030476/FirmFormation_NBER.pdf] 08.02.13.
33. **Marino, L; Steensma, H. K.; Weaver, K. M.** Attitudes Toward Cooperative Strategies: A Cross-Cultural Analysis of Entrepreneurs – Journal of International Business Studies, 2000, Vol. 31, No. 4, pp. 591-609.
34. **Marshall, A.** Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. Esmatrükk London: Macmillan and Co., 1890. Viidatud Understanding Entrepreneurship: Developing Indicators for International Comparisons and Assessments. OECD Raport. OECD, 2006, 34 p. [[http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=STD/CSTAT\(2006\)9](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=STD/CSTAT(2006)9)] 10.02.13 vahendusel.
35. Measuring Entrepreneurship. OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme. OECD Statistics Directorate, 2009, 64 p [<http://www.oecd.org/industry/business-stats/44068449.pdf>] 06.02.13.
36. **Miettinen, A.; Teder, J.** Ettevõtlus I: ettevõtlusest, ettevõtjatest, ettevõtluspoliitikast. Tallinn, Külim kirjastus, 2006, 216 lk.
37. **Mill, J. S.** Principles of Political Economy. 7th ed., Ashley W. J. (ed.) London: Longmans, Green and Co., 1909, 450 p. Esmatrükk 1890. Viidatud Sobel, R. S. Entrepreneurship. [<http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>] 30.04.2013 vahendusel.
38. **Mueller, S. L.; Thomas A. S.** A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture – Journal of International Business Studies, 2000, Vol .31, No. 2, pp. 291 – 291.
39. **Ortmans, J.** Measuring Entrepreneurship Around the World. [<http://www.unleashingideas.org/blog/measuring-entrepreneurship-around-world>] 30.04.2013.
40. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs ina Global Economy. Executive Summary of the Background Reports, OECD, 2004, 43 p. [<http://www.oecd.org/cfe/smes/31919590.pdf>] 19.02.2013.
41. **Say, J.-B.** A Treatise on Political Economy. 6th ed., Prinsep, C. R. (ed.); Biddle, C. C. (ed.) Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855, 6th ed. Esmatrükk 1803.

- Viidatud Miettinen, A.; Teder, J. Ettevõtlus I: ettevõtlusest, ettevõtjatest, ettevõtluspoliitikast. Tallinn, Külim kirjastus, 2006, 216 lk vahendusel.
42. **Schumpeter, J. A.** Capitalism, Socialism and Democracy. 5th ed. New York: Harper and Brothers, 1976. Esmatrükk 1942. Viidatud Filippetti, A.; Frenz, M.; Archibugi, D. The Effects of the Economic Downturn on Innovation: Creative Destruction versus Creative Accumulation – 4th Annual Conference of the GARNET Newtwork, 2009, Rooma, 18 p. [http://www.idra.it/garnetpapers/C05A_Filippetti_M_Frenz_D_Archibugi.pdf] 01.05.2013 vahendusel.
43. **Schumpeter, J. A.** The Theory of Economic Development. Leipzig: Duncker and Humblot, 1912, English ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1934. Viidatud Baumol, W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive – The Journal of Political Economy, 1990, Vol. 98, No. 5, pp. 893-921 ja Goedhuys, M; Naude, W; Szirmai, A. Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development: an Overview – Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development. Oxford, Oxford University Press, 2011, pp. 3-34 vahendusel.
44. **Schwartz, S. H.** Basic Human Values: An Overview. Online Readings in Psychology. International Association for Cross-Cultural Psychology.2012, Vol. 2, Issue 1, 20 p. [<http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/11/>] 03.04.13.
45. **Shane, S.** Government policies to encourage economic development through entrepreneurship: the case of technology transfer – Economic Development Through Entrepreneurship (ed. Shane, S.; Venkataraman, S.), Northampton, 2005, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 33-49.
46. **Shane, S; Venkataraman S.** The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research – The Academy of Management Review, 2000, Vol. 25., No. 1, pp. 217-226.
47. **Sobel, R. S.** Entrepreneurship. [<http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>] 30.04.2013.
48. **Teder, A.; Teder, J.** „Eesti ettevõtjate liigitus ettevõtjaks kujunemise tõukejõudude alusel“ – Ettevõttemajandus Eestis ja Euroopa Liit. Tallinn, 2003, 219 lk.
49. The OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicator Programme. OECD ja Eurostat, 2009, 2 p. [<http://www.oecd.org/std/business-stats/44069965.pdf>] 10.02.13.

50. Understanding Entrepreneurship: Developing Indicators for International Comparisons and Assessments. OECD Raport. OECD, 2006, 34 p. [[http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=STD/CSTAT\(2006\)9](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=STD/CSTAT(2006)9)] 10.02.13.
51. United Nations database. [<http://www.un.org/en/>] 02.04.13
52. World Bank databank. [<http://data.worldbank.org/>] 02.04.13.
53. World Economic Forum. [<http://www.weforum.org/>] 02.04.13.

LISAD

Lisa 1. Väärtushinnangute näitajate omavaheline korreleerumine

		Usaldus	Loomingulisus	Otsustustahe	Traditsioonid	Religioossus
Usaldus	<i>Pearson</i> 'i	1	,058	,015	-,034	-,258**
	korrelatsioon					
	Sig. (2-tailed)		,560	,880	,732	,009
	N	102	102	102	102	102
Loomingulisus	<i>Pearson</i> 'i	,058	1	,687**	,422**	,119
	korrelatsioon					
	Sig. (2-tailed)	,560	,000	,000	,000	,233
	N	102	102	102	102	102
Otsustustahe	<i>Pearson</i> 'i	,015	,687**	1	,284**	,024
	korrelatsioon					
	Sig. (2-tailed)	,880	,000	,004	,814	
	N	102	102	102	102	102
Traditsioonid	<i>Pearson</i> 'i	-,034	,422**	,284**	1	,632**
	korrelatsioon					
	Sig. (2-tailed)	,732	,000	,004	,000	
	N	102	102	102	102	102
Religioossus	<i>Pearson</i> 'i	-,258**	,119	,024	,632**	1
	korrelatsioon					
	Sig. (2-tailed)	,009	,233	,814	,000	
	N	102	102	102	102	102

** . Korrelatsioon on oluline olulisusnivool 0,01(2-tailed).

Allikas: autori koostatud.

Lisa 2. Esialgse faktoranalüüsi *Kaiser-Meyer-Olkin*'i kriteeriumi paikapidavus ja kommunaliteetid

Kaiser-Meyer-Olkin'i ja *Bartlett*'i test

<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i> 'i valimi adekvaatsuse mõõde	,532
<i>Bartlett</i> 'i sfäärilisuse test Ligikaudne Chi-ruut	147,996
df	10
Sig.	,000

Kommunaliteetid

	Algne	Tuletus
Usaldus	1,000	,335
Loomingulisus	1,000	,827
Otsustustahe	1,000	,771
Traditsioonid	1,000	,752
Religioossus	1,000	,832

Tuletusmeetod: *Principal Component Analysis*.

Allikas: autori koostatud.

Lisa 3. Lõpliku faktoranalüüsi *Kaiser-Meyer-Olkin*'i kriteeriumi paikapidavus, kommunaliteetid ja teravikujoonis ehk *Scree Plot*

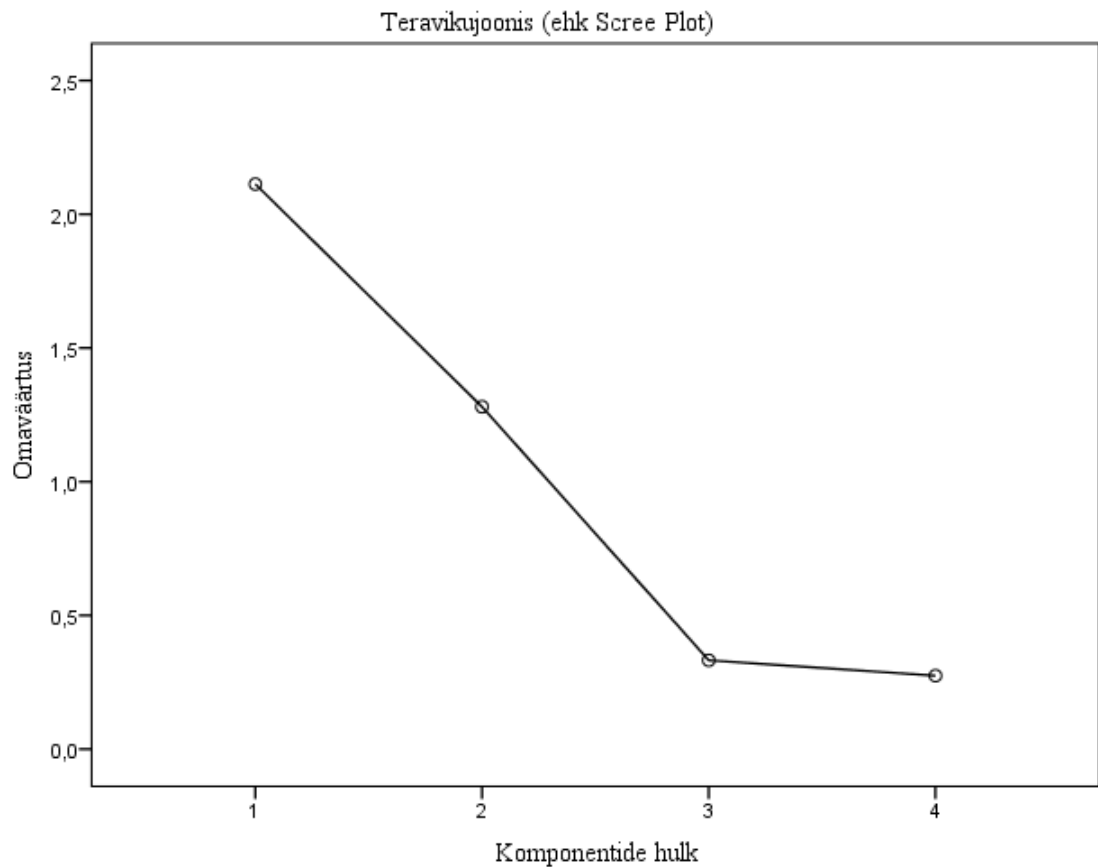
Kaiser-Meyer-Olkin'i ja *Bartlett*'i test

<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i> 'i valimi adekvaatsuse mõõde	,548
<i>Bartlett</i> 'i sfäärilisuse test Ligikaudne Chi-ruut	138,254
df	6
Sig.	,000

Kommunaliteetid

	Algne	Tuletus
Loomingulisus	1,000	,843
Otsustustahe	1,000	,843
Traditsioonid	1,000	,836
Religioossus	1,000	,871

Tuletusmeetod: *Principal Component Analysis*.



Allikas: autori koostatud.

Lisa 4. Roteeritud komponendimaatriks ja variatsioon

Roteeritud komponendimaatriks

	Komponent	
	1	2
Loomingulisus	,899	,186
Otsustustahe	,918	,023
Traditsioonid	,328	,854
Religioossus	-,061	,931

Tuletusmeetod: *Principal Component Analysis*.

Roteerimismeetod: *Varimax with Kaiser Normalization*.

Kogu kirjeldatud variatsioon

Komponent	Algsed omaväärtused			Rotatsiooni summaarne kirjeldatus		
	Kokku	% variatsioonist	Kumulatiivne %	Kokku	% variatsioonist	Kumulatiivne %
1	2,113	52,818	52,818	1,762	44,059	44,059
2	1,280	32,009	84,826	1,631	40,767	84,826
3	,332	8,307	93,133			
4	,275	6,867	100,000			

Tuletusmeetod: *Principal Component Analysis*.

Allikas: autori koostatud.

Lisa 5. Sõltuvate muutujate ja sõltumatute muutujate (sh faktorid) korrelatsioonmaatriks

		SKP <i>pc</i> PPP	GCI	HDI	Iseendale tööandjaks olevate inimeste määr	NBD	Majandus- vabadus- indeks	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	F_2 (traditsioonid ja religioossus)
SKP <i>per capita</i> PPP	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon Sig. (2-tailed) N	1 ,792** 92	,792** ,000 91	,867** ,000 89	,156 ,142 90	-,022 ,877 54	,570** ,000 89	,367** ,000 92	-,517** ,000 92
GCI – globaalne konkurentsivõimelisuse indeks	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon Sig. (2-tailed) N	,792** ,000 91	1 ,000 92	,691** ,000 89	-,063 ,554 90	-,039 ,777 55	,644** ,000 89	,203 ,052 92	-,682** ,000 92
HDI - inimarenguindeks	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon Sig. (2-tailed) N	,867** ,000 89	,691** ,000 89	1 ,000 99	,306** ,002 98	,047 ,727 57	,615** ,000 93	,391** ,000 99	-,465** ,000 99
Iseendale tööandjaks olevate inimeste määr	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon Sig. (2-tailed) N	,156 ,142 90	-,063 ,554 90	,306** ,002 98	1 ,002 100	-,264* ,045 58	,099 ,344 94	,274** ,006 100	,222* ,026 100
NBD – uute ettevõtete registreerimistihedus	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon Sig. (2-tailed) N	-,022 ,877 54	-,039 ,777 55	,047 ,727 57	-,264* ,045 58	1 ,045 60	,341* ,010 56	-,010 ,941 60	-,227 ,081 60

		SKP <i>pc</i> PPP	GCI	HDI	Iseendale töandjaks olevate inimeste määr	NBD	Majandus- vabadus- indeks	F ₁ (loomingulisus ja otsustustahe)	F ₂ (traditsioonid ja religioossus)
Majandusvabadusindeks	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon	,570**	,644**	,615**	,099	,341*	1	,302**	-,446**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,344	,010		,003	,000
	N	89	89	93	94	56	96	96	96
<i>F</i> ₁ (loomingulisus ja otsustustahe)	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon	,367**	,203	,391**	,274**	-,010	,302**	1	,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,052	,000	,006	,941	,003		1,000
	N	92	92	99	100	60	96	102	102
<i>F</i> ₂ (traditsioonid ja religioossus)	<i>Pearson</i> 'i korrelatsioon	-,517**	-,682**	-,465**	,222*	-,227	-,446**	,000	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,026	,081	,000	1,000	
	N	92	92	99	100	60	96	102	102

** . Korrelatsioon on oluline olulisusnivool 0,01(2-tailed).

* . Korrelatsioon on oluline olulisusnivool 0,05 (2-tailed).

Allikas: autori koostatud.

Lisa 6. GCI ja töösuhte ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (2) tulemused

Mudeli kokkuvõte^b

Mudel	R	R ruut	Kohandatud R ruut	Standardviga	Durbin-Watson
2	,714 ^a	,510	,493	,38759	2,277

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, Endale_tööandjaks

b. Sõltuv muutuja: GCI

ANOVA^b

Mudel		Ruutude summa	df	Ruut-keskmine	F	Sig.
2	Regressioon	13,447	3	4,482	29,837	,000 ^a
	Jääkliige	12,920	86	,150		
	Kogusumma	26,367	89			

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, Endale_tööandjaks

b. Sõltuv muutuja: GCI

Koefitsiendid^a

Mudel		Standardiseerimata koefitsiendid		Standardiseeritud koefitsiendid	t	Sig.
		B	Standardviga	Beeta		
2	(Konstant)	4,762	,112		42,542	,000
	Iseendale tööandjaks olevate inimeste määr	,010	,009	,090	1,102	,274
	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	,083	,042	,155	1,974	,052
	F_2 (traditsioonid ja religioossus)	-,421	,047	-,708	-8,991	,000

a. Sõltuv muutuja: GCI

Allikas: autori koostatud.

Lisa 7. SKP *per capita* PPP ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (4) tulemused

Mudeli kokkuvõte^b

Mudel	R	R ruut	Kohandatud R ruut	Standardviga	Durbin-Watson
4	,677 ^a	,458	,425	27,698	2,295

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: SKPpcPPP

ANOVA^b

Mudel		Ruutude summa	df	Ruut-keskmine	F	Sig.
4	Regressioon	32411,388	3	10803,796	14,083	,000 ^a
	Jääkliige	38358,038	50	767,161		
	Kogusumma	70769,426	53			

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: SKPpcPPP

Koefitsiendid^a

Mudel		Standardiseerimata koefitsiendid		Standardiseeritud koefitsiendid	t	Sig.
		B	Standardviga	Beeta		
4	(Konstant)	109,698	8,259		13,282	,000
	NBD – uute ettevõtete registreerimistihedus	-2,713	2,047	-,142	-1,325	,191
	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	8,164	4,061	,214	2,010	,050
	F_2 (traditsioonid ja religioossus)	-21,394	3,798	-,613	-5,634	,000

a. Sõltuv muutuja: SKPpcPPP

Allikas: autori koostatud.

Lisa 8. GCI ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (5) tulemused

Mudeli kokkuvõte^b

Model	R	R ruut	Kohandatud R ruut	Standardviga	Durbin-Watson
5	,752 ^a	,566	,540	,39200	2,224

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: GCI

ANOVA^b

Mudel		Ruutude summa	df	Ruut-keskmine	F	Sig.
5	Regressioon	10,208	3	3,403	22,143	,000 ^a
	Jääkliige	7,837	51	,154		
	Kogusumma	18,045	54			

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: GCI

Koefitsiendid^a

Mudel		Standardiseerimata koefitsiendid		Standardiseeritud koefitsiendid	t	Sig.
		B	Standardviga	Beeta		
5	(Konstant)	5,162	,117		44,264	,000
	NBD – uute ettevõtete registreerimistihedus	-,056	,029	-,186	-1,965	,055
	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	,095	,057	,157	1,663	,102
	F_2 (traditsioonid ja religioossus)	-,401	,054	-,720	-7,466	,000

a. Sõltuv muutuja: GCI

Allikas: autori koostatud.

Lisa 9. HDI ja NBD ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (6) tulemused

Mudeli kokkuvõte^b

Mudel	R	R ruut	Kohandatud R ruut	Standardviga	Durbin-Watson
6	,615 ^a	,379	,344	,043501	2,302

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: HDI

ANOVA^b

Mudel		Ruutude summa	df	Ruut-keskmine	F	Sig.
6	Regressioon	,061	3	,020	10,773	,000 ^a
	Jääkliige	,100	53	,002		
	Kogusumma	,161	56			

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, NBD

b. Sõltuv muutuja: HDI

Koefitsiendid^a

Mudel		Standardiseerimata koefitsiendid		Standardiseeritud koefitsiendid	t	Sig.
		B	Standardviga	Beeta		
6	(Konstant)	,850	,013		64,623	,000
	NBD – uute ettevõtete registreerimistihedus	,000	,003	-,012	-,112	,911
	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	,015	,006	,267	2,448	,018
	F_2 (traditsioonid ja religioossus)	-,033	,007	-,530	-4,827	,000

a. Sõltuv muutuja: HDI

Allikas: autori koostatud.

Lisa 10. GCI ja majandusvabadusindeksi ning väärtushinnangute faktorite regressioonimudeli (8) esialgsed tulemused

Mudeli kokkuvõte^b

Mudel	R	R ruut	Kohandatud R ruut	Standardviga	Durbin-Watson
8	,785 ^a	,617	,603	,34696	2,024

a. Sõltumatud muutujad: (Konstant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, Majandusvabadus

b. Sõltuv muutuja: GCI

ANOVA^b

Mudel		Ruutude summa	df	Ruut-keskmine	F	Sig.
8	Regressioon	16,475	3	5,492	45,618	,000 ^a
	Jääkliige	10,233	85	,120		
	Kogusumma	26,708	88			

a. Sõltumatud muutujad: (Constant), Traditsioonid_religioossus, Loomingulisus_otsustustahe, Majandusvabadus

b. Sõltuv muutuja: GCI

Koefitsiendid^a

Mudel		Standardiseerimata koefitsiendid		Standardiseeritud koefitsiendid	t	Sig.
		B	Standardviga	Beeta		
8	(Konstant)	2,743	,450		6,098	,000
	Majandusvabadusindeks	,031	,006	,387	4,836	,000
	F_1 (loomingulisus ja otsustustahe)	,054	,040	,098	1,362	,177
	F_2 (traditsioonid ja religioossus)	-,266	,040	-,502	-6,655	,000

a. Sõltuv muutuja: GCI

Allikas: autori koostatud.

SUMMARY

THE RELATION BETWEEN ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC DEVELOPMENT CONSIDERING THE CASE OF EUROPEAN COUNTRIES

Maarja Rohi

Economic development has been a great topic for scholars and other researchers for a long time. After World War II they started to investigate what helps a country to restore itself economically. Economic development has a key role to play in the means of sustainable society and that is why countries are trying so hard to find the best solutions to guarantee a stable economic development.

Due to the last crisis governments pay more attention to economic growth and countries' ability to revive from the crisis. Economy grows when the amount of services and products grow. Behind the suppliance of services and products there are enterprises and businesses and behind businesses there are enterprising individuals. When those individuals are motivated to create more businesses and therefore new places of work, it would perhaps bring relief to the crisis-torn economy. The state can design suitable „gamerules“ that would encourage individuals to create more businesses. But before that it is important to find out whether entrepreneurial activities have some kind of an impact on economic development.

Consequently, the purpose of this bachelor's thesis is to understand if entrepreneurial activities are related to country's economic development. To fulfill the purpose, the author of this thesis has established six research tasks:

- explain what entrepreneurship is;
- bring out which factors influence entrepreneurship;
- give an overview about measuring entrepreneurship;

- based on scholarly articles give an overview about the relations between entrepreneurship and economic development;
- analyse different entrepreneurship and economic development measures and indicators;
- by using regression analysis provide an answer whether and how is entrepreneurship related to country's economic development.

This paper has two sections. The first section builds up the system of theoretical background, the first section also has two parts. The first sub-chapter where the author writes about the essence of entrepreneurship divides into three parts. Chapter 1.1.1. centers on defining the concept of entrepreneurship. Chapter 1.1.2. deals with the factors influencing entrepreneurship and the last sub-chapter brings out which indicators have been worked out to measure entrepreneurship. The second part of the theoretical section centers on relationships between entrepreneurship and economic development. The author relies on the documents of bigger organisations (Eurostat, The World Bank, OECD) and on the opinions of several scholars (for example Acs (2008), Baumol (1990), Henrekson (2007), Klapper (2008), Schumpeter (1934), Shane (2005)).

The second section of this thesis (the empirical part) is divided into two. Chapter 2.1. centers on describing the data and on the primary analysis by using MS Excel. Chapter 2.2. is where the correlations and regressions are tested by using SPSS. At the end of empirical section the author can make a conclusion and tell whether entrepreneurship is somehow related to economic development. The data used in this part of work is from Eurostat, European Social Survey, OECD, The World Bank, World Economic Forum and United Nations database.

To better understand the choice of variables, one must note that as economic growth is one part of economic development, we can measure the degree of economic development easily with GDP growth rate and GDP *per capita*, but these two indicators do not reflect all there is about economic development. Therefore measures describing human capital, health, security and the environment must be used as well. Describing economic development in numbers means for example human capital index and some measures of institutional development must be taken into account. Sustainable economy

does not only depend on the growth of GDP, but on broader setup of conditions in which the GDP is being created.

As a result, it turned out that entrepreneurship is an individual-attributable characteristic and a combination of different skills. Coming up with something innovative and the ability to bring one's ideas into life have a central role to play. The ability to put ideas into practice is extremely important if we want to investigate entrepreneurship in the means of economy. For hundreds of years scholars and researchers have made an effort to determine the concept of entrepreneurship, but it was not until 1934 when Joseph Schumpeter linked the concept of entrepreneurship with the idea of innovation.

Several factors influence the expression of entrepreneurship. Factors that impact the most are culture and the motivation's system designed by the state or in other words – the institutional framework. The dominant values in society depend on the culture: whether there are more values that work in favor of entrepreneurship (trust, the need to make own decisions, creativity) or more values that work against entrepreneurial activity (valuing traditions and religion). Baumol has emphasized the importance of institutional framework: to make changes in the level of entrepreneurship we do not have to wait for slow cultural changes to do the trick as we can reach the goal much faster by designing institutional framework for entrepreneurs.

Nowadays it is possible to measure entrepreneurship in several different ways. For a while organisations have gathered data to make it possible to compare the levels of entrepreneurship between different countries. Even special entrepreneurship indexes have been developed. One of the most simple indicators measuring entrepreneurship are the self-employment rate, new business density and share of „gazelles“ in employment. This of course is not enough and to measure entrepreneurship individual values and the influence of institutional framework must be taken into account. In this thesis the author used self-employment rate and new business density to measure entrepreneurship directly. The economic freedom index measures institutional framework and to measure values two factors were created: the creativity and decision-making factor and the factor of traditions and religion.

In theoretical overview it turned out that entrepreneurship is a very important factor in the means of international competitiveness. Entrepreneurial activities help to create more new places of work, to find cost advantages and to take the economy through essential structure changes that ensure the effective functioning of the economy. Successful entrepreneurs are the key to accomplish economic well-being, because they increase the gains from economy for everyone. Technological development is a good example. As technology innovations spread and step by step become part of people's everyday life (for example computers), it contributes to development through productivity raise or other mechanisms. To measure economic development GDP *per capita* PPP, global competitiveness index and human development index were used in this paper.

As a result of the primary analysis it turned out that often higher GDP *per capita* does not seem to go hand in hand with higher competitiveness index, regardless of that correlation analysis suggested that GDP *per capita* and competitiveness index correlate positively. Both indicators have positive correlations with HDI which means that more developed countries are more competitive. The self-employment rate and new business registration indicators also did not seem to go hand in hand. The author thought that economic freedom can play role in this and as it turned out economic freedom index and new business rate showed a positive correlation which means business registration depends on the degree of economic freedom.

The author of this thesis used factor analysis to consider values while measuring entrepreneurship, two factors formed: the creativity and decision-making factor and the factor of traditions and religion. Nine regression models were formed and six of them were presented as those showed that the entrepreneurial indicator was significant in the model. Models containing new business density were not presented. Although there did not seem to be any relation between self-employment rate and GDP *per capita* in correlation analysis, regression analysis spoke different language: self-employment rate is positively related to GDP *per capita*. Self-employment rate also has a positive relation to HDI. The more there are self-employed individuals, the better for the economic development. Economic freedom is positively related to all of the economic development indicators used in current thesis which means that economic freedom

expresses in higher economic development. Creativity and decision-making factor had a positive effect on *GDP per capita* and HDI (in the GCI model that factor was not significant), factor of traditions and religion had a negative effect in every model.

Finally, there are two main conclusion that the author would like to highlight. Firstly, the higher the level of entrepreneurship is, the better for economic development as entrepreneurship is positively related to *GDP per capita* and human development index. Secondly, the freer the economy, the more economically developed a country is. Similar thing is expressed by the relations between economic development indicators and values' factors: the more society values creativity and the need to make own decisions, the better in the means of economic development. Conservative society, where traditions and religion are highly valued, will not let the potential of economy to reveal.

