

Eesti ettevõtluse muutumine nutikamaks GEM-i ja GEDI ettevõtlusuuringute järeldest lähtudes

Tiit Elenurm, Estonian Business School'i ettevõtluse õppetooli juhataja

Rivo Riistop, Eesti Arengufondi projektijuht

Kahe suure, ka Eestis tehtud rahvusvahelise uuringu – Globaalse Ettevõtlusmonitooringu (GEM) ja Globaalse Ettevõtlusarengu Indeksi (GEDI) – tulemuste seostamine toob välja takistused, mis pärivad ettevõtete arengut. Ühtlasi näitab analüüs, kuidas soodustada innovaatiliste ettevõtete kasvu.

Eesti osaleb Global Entrepreneurship Monitor'i (GEM) uuringus kolmandat aastat. Kahe esimese aasta tulemused on näidanud, et varase faasi ettevõtlusaktiivsus on Eestis teiste Euroopa Liidu riikide seas üks kõrgemaid. Seejuures suur osa ettevõtlusest on asutatud heade võimaluste ärakasutamiseks, näiteks soovist oma sissetulekut või sõltumatust kasvatada. Ettevõtluse arengu seisukohast on võtmeküsimuseks ettevõtete ja nende loodava lisandväärtuse suurendamine ning rahvusvahelistumise kaudu tegevuste kasvu saavutamine.

Global Entrepreneurship Development Index'i (GEDI) analüüs tehti Eestis esimest korda 2013. aasta sügisest 2014. aasta sügiseni. Rahvusvaheline, 120 riiki hõlmav GEDI analüüs põhineb samanimelise Instituudi välja töötatud metoodikal. GEDI uuring vaatas Eesti ettevõtluse ökosüsteemi kui tervikut ning võimaldas tuvastada peamised probleemkohad, mis takistavad piirkonna ettevõtluse täispotentsiaali avaldumist ning tegi ettepanekuid, milliste meetoditega puudusi leevendada.

Artiklis arutletakse selle üle, millised on GEM ja GEDI uuringu tulemustest lähtudes innovaatilise ja kasvuambitsiooniga ettevõtluse arengutakistused ning võimalused, võttes arvesse erinevaid ettevõtlusorientatsioone.

GEM-i ja GEDI analüüsi seostamine innovaatilise ettevõtluse arengutakistuste selgitamiseks

Suhteliselt väike arv selliseid kiiresti kasvavaid ettevõtteid, mida võib nimetada *start-up* või iduettevõteteaks, panustavad kogu maailmas innovaatiliste äriideede arendajadena ebaproportsionaalselt suures mahus majanduse kasvu ning tööhõive, tootlikkuse ja müügi suurenemisesse (Daunfeldt *et al* 2010). Samas on *start-up* ettevõtlus seotud riskidega ning kõigil innovaatilise äriideega alustavatel ettevõtetel ei õnnestu kasvu ja kasumlikkust saavutada. Tehnoloogiaettevõtete kontsentratsiooni poolest tuntud USA Silicon Valley piirkonnas asutatud sellistest ettevõtetest enam kui pooled lõpetasid oma tegevuse enne kolmeaastaseks saamist ning oma üheksanda tegevusaastani jõudis vaid iga viies (Luo, Mann 2011, 16–21). GEM-i järgi on kogu Eesti ettevõtluse üks murekohti, et suur osa ettevõtetest lõpetab oma tegevuse enne kasvukursi saavutamist ja enne kui neist on saanud väljakujunenud ettevõtjad (tegutsenud üle 42 kuu).

Globaalse Ettevõtlusmonitooringu keskne näitaja on varase faasi ettevõtjate osakaal täiskasvanud elanike arvust (TEA indeks). Varase faasi ettevõtjateks peetakse inimesi, kes teevad esimesi samme ettevõtlusega alustamiseks, samuti neid, kes on ettevõtjana tegutsenud vähem kui kolm ja pool aastat. Varase faasi ettevõtluse näitaja GEM-is kajastab ka neid vastajaid, kes ei ole ettevõtlust veel ametlikult registreerinud. 2013. aastal oli varase faasi ettevõtlusaktiivsus 13,1 protsenti (eelneval aastal 14,3%), jäädes napilt alla finantskriisist viimasel paaril aastal edukalt toibunud Läti näitajale (13,3%). Majanduse arengustaadiumi järgi samasse gruppi kuuluvate riikidega võrreldes ehk investeeringupõhiselt majanduselt innovatsioonipõhisele majandusele liikuvatest riikidest on Eesti tulemus keskmine ja nende riikide hulgas on see näitaja kõrgeim Tšiilil, 24,3 protsenti (Venesaar *et al* 2014, 58). Innovatsioonipõhise majandusega riikides on keskmine näitaja madalam (7,9%), sest arenenud turgudel on äri võimalusi uudsete ideedeta raske leida. Isegi vaba ettevõtluse sümbolina tuntud USA-s oli TEA indeks 2013. aastal Eestist napilt madalam, 12,7 protsenti (Venesaar *et al* 2014, 59).

Et GEM-i uuringust teha järeldusi, mis arvestaksid riigi sisemajanduse kogutoodangut ja muid majanduselu ning ühiskonna arengutaseme näitajaid, on GEM-i ettevõtlusaktiivsuse näitajaid otstarbekas analüüsida Global Entrepreneurship and Development Institute välja töötatud GEDI metoodika abil. GEDI seostab indiviidi tasandi ettevõtlushoiakud, oskuste enesehinnangud ja ettevõtlusaktiivsuse ning ettevõtjate püüdlused ettevõtlust mõjutava institutsionaalse keskkonnaga, et tuua välja need ettevõtluse tugisüsteemi „pudelikaelad”, mille kõrvaldamisele peaks ettevõtluspoliitika keskenduma. Eesti puhul on sihiks olla just innovatsioonipõhise ettevõtluse võimalusi kasutades rahvusvaheliselt konkurentsivõimelisem, sest odavale tööjõule rajatud allhanke võimalused hakkavad palgataseme ja teiste tootmiskulude tõusu tõttu ammendumas.

Eesti Arengufondi poolt 2014. aastal esimest korda tellitud GEDI analüüs näitab, et globaalses GEDI pingereas asub Eesti suhteliselt kõrgel 21. kohal, Iisraeli järel ja Sloveenia ees (Global Entrepreneurship and Development Institute ja Eesti Arengufond 2014, 13).

Pingerida peegeldab asjaolu, et Eesti ettevõtluse ökosüsteemi tase on kõrgem, kui võiks eeldada Eesti sisemajanduse kogutoodangu tasemest lähtudes. Eesti keskkond on Lätist ja Leedust parem vastavalt 19 protsenti ja 22 protsenti ning riikidest, kus on väiksem SKT *per capita*, on Eestist kõrgema asetusega vaid Tšiili ja Puerto Rico.

Siiski toob GEDI analüüs välja rea „pudelikaelu” ettevõtluse ökosüsteemis, mis takistavad innovaatilist ettevõtluse arengut ja kõrgema positsiooni saavutamist rahvusvahelistes väärtusahelates. Seejuures osa neist on saavutatavad sihistatud tegevusega (sh poliitiliste meetmete abil) ning teine osa on raskesti mõjutatav. Euroopa Liidu riikide keskmise tasemega võrreldes on paratamatu takistus Eesti siseturu väiksus, mis eeldab kasvuambitsiooniga alustavatelt ettevõtjatelt ekspordile keskendumist juba varases faasis. GEDI kohaselt peavadki Eesti *start-up*-firmad seda oluliseks, kuivõrd rahvusvahelistumine on uuringu kohaselt just Eesti tugevamaid külgi. GEDI uuring keskendub aga suuresti nende ökosüsteemi

„pudelikaelte” lahtimõtestamisele, mida ökosüsteemi osalised ja riik koostöös saavad mõjutada. Need on ettevõtlusalased oskused, hoiakud, ettevõtete rahastus ja innovaatiline tegevus. GEDI analüüs avab detailselt iga „pudelikaela” sisu ja nende vastastikused seosed, juhtides tähelepanu näiteks avaliku sektori uurimisja arendusinvesteeringute suurele sõltuvusele Euroopa Liidu tõukefondidest ja ettevõtjate vähesele motiveeritusele, investeerimaks innovatsioonile suunatud uurimisja arendustöösse koostöös ülikoolidega.

Ettevõtja karjääri **maine** ühiskonnas on madal. GEDI kohaselt ühiskond ei hinda ettevõtjaid kui väärtuse loojaid piisavalt kõrgelt. Täna need näevad oma tulevikku palgatööl ning ettevõtja amet ei ole sellele tugev alternatiiv. Samal ajal eri generatsioonide arusaamad ettevõtjaks olemisest ja hoiakud varieeruvad suuresti.

Ühiskondlikke hoiakuid iseloomustab ka negatiivne suhtumine ebaõnnestumistesse, mistõttu ettevõtlusega seotud riske pigem võimendatakse üle. GEM tõi ebaõnnestumise hirmu välja kui ühe väga olulise teguri, mis takistab Eesti ettevõtlusaktiivsuse kasvu. Suur riskikartus viib olukorrani, kus paljud ettevõtjad eelistavad innovatsiooni asemel tegelda läbiproovitud lahendustega, mis võimaldavad jääda n-ö mugavustsooni, kuid ei soodusta äritegevuse kasvu ja rahvusvahelistumist. GEDI kohaselt oskavad Eesti ettevõtted edukalt konkureerida allhanke tegevustes, kus lisandväärtus on võrdlemisi madal. Tehnoloogilised eeldused innovaatiliste toodete väljatöötamiseks on olemas, ent motivatsiooni kõrval jääb vajaka ka oskustest neid müüa. Ettevõtlusega seotud oskuste vähesust seostab GEDI analüüs nii ettevõtlusõppe puudumisega eri haridustasemetel kui ka sellega, et kõrghariduse tasemel ei ole **ettevõtlusõpe** piisavalt praktiline ning ei arenda küllalt sotsiaalseid ja liidrioskusi. Kõik see ei soodusta tugeva ettevõtlusorientatsiooni kujunemist. Tegutsevate ettevõtjate puhul jääb vajaka oskustest juhtida kasvu ning kasvatada ettevõtte väärtus suuremaks kui üks miljon eurot.

Neljandaks „pudelikaelaks” on GEDI kohaselt ettevõtete **rahastuse** probleemid. GEDI väitel on Eesti kapitaliturg vähearenenud ja varase faasi ettevõtjad ei ole koostööks äriinglitega ning riskikapitali firmadega sageli valmis. Teisest küljest jääb puudu ka riskiinvestorite kompetentsidest, kuivõrd nende kogemustepagas on vähene aitamaks iduettevõtetele globaalset kasvu saavutada (Global Entrepreneurship and Development Institute ja Eesti Arengufond 2014, 24–47).

Innovaatiliste ettevõtjate nõuandjad

EM-i esimene 2012. aasta küsimustik Eestis sisaldas täiendavat plokki, mis selgitas, kellelt ettevõtjad on saanud nõu äritegevuse alustamiseks. Innovaatiliste kavatsustega alustavad ettevõtjad olid sagedamini saanud ettevõtte alustamisel nõu uurijalt või leidurilt (27,9% juhtudest), mida on enam kui nendel ettevõtjatel, kellel selline ambitsioon puudus (14,0%). Eesti turule uusi tooteid kavandavate ettevõtjate peamiseks nõudandjaks olid abikaasad (58,9% juhtudest), kuid rahvusvaheliste kavatsustega ettevõtjate jaoks oli see suhtarv vaid 23,8 protsenti. Kolmandik nii väliskui ka koduturule uute toodete kavandajatest on saanud nõu

välismaalt saabunud isikult. Siit võib järeldada, et innovaatilised ettevõtlusideed tekivad ilmselt sagedamini laiemas kontaktvõrgustikus kui peresuhetes.

Väga tähtsad innovaatiliste ettevõtete nõuandjatena on ka potentsiaalsed investorid. Neilt oli nõu saanud 66,1 protsenti välisturule suunatud innovatsioone kavandavatest ettevõtjatest, 50,9 protsenti Eesti turule innovatsioonide kavandajatest ja vaid 21,7 protsenti tärkavatest ettevõtjatest, kellel innovaativne ambitsioon ka Eesti turu suhtes puudub. Pankade kui nõuandjate puhul on erinevused palju väiksemad. Sealt oli nõu saanud 14,9 protsenti välisturule innovatsioone kavandajatest, 14 protsenti Eesti turule innovatsioonide kavandajatest ja 12 protsenti tärkavatest ettevõtjatest, kes Eesti turule innovatsioone ei kavanda. Ka avalikest ärinõuandlatest nõu saanute osakaalud ei erine innovaatiliste kavatsuste tunnuse järgi oluliselt. Välisturule innovatsiooni kavandajatest oli sealt nõu saanud 27,4 protsenti, Eesti turule innovatsioonide kavandajatest 30,5 protsenti ja Eesti turule mitteinnovaatiliste toodete pakkujatest 23,9 protsenti. (Venesaar *et al* 2013).

Küsitlustulemustest ilmneb, et innovaatilised ja rahvusvahelistumise ambitsiooniga ettevõtjad vajavad teistsuguseid koostöövõrgustikke kui ettevõtjad, kelle ärivisioon piirdub kohaliku turuga. Samas pankade ja nõustamisteenuste tugi neile ettevõtjatele on olnud vähene. Traditsiooniline kommertspangandus ei olegi mõeldud suure riskiga innovaatilise kasvuettevõtluse finantseerimiseks, see on eeskätte äriinglite pärusmaa.

Ambitsioonikad ja vähem ambitsioonikad ettevõtjad GEM 2013 uuringus

2013. aasta GEM Eesti küsitluse tulemusi analüüsisides selgitasime, kuidas eristuvad ambitsioonikad, innovatsioonile ja kasvule orienteeritud ettevõtjad ülejäänud ettevõtjatest.

Käsitlesime rahvusvahelistumisele või uudse toote pakkumisele, samuti nende kahe tunnuse kombinatsioonile orienteeritud varase faasi ettevõtjaid ülejäänutega võrreldes ambitsioonikamate ettevõtjatena (Venesaar *et al* 38–41). Tabel 1 võtab kokku ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate erinevused, mida on oluline arvesse võtta innovatsioonile ja rahvusvahelisele konkurentsivõimele ning kasvule suunatud ettevõtluse arendamisel. Ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on suhteliselt suur magistrikraadi omandanute osakaal, kuid bakalaureusekraadiga varase faasi ettevõtjate puhul ambitsioonikusega seotud olulisi erinevusi ei ilmne. Ambitsioonikad varase faasi ettevõtjad on teistest sagedamini üheliikmeline leibkond, mis peegeldab ka 18–24-aastaste suhteliselt suurt osakaalu (22,4%) nende hulgas.

Kõigest 13,2 protsenti ambitsioonikatest varase faasi ettevõtjatest on välisriikide klientide osakaaluks prognoosinud üle 90 protsendi, st rajanud oma ärimudeli täielikult rahvusvahelistumisele. Ambitsioonikate ettevõtjate tegevuses on suhteliselt suur osakaal tarbekaupade tootmisel. Informatsioonija kommunikatsioonitehnoloogia valdkonnas tegutsejate osakaal ambitsioonikate ettevõtjate hulgas on 7,4 protsenti. Ettevõtte kasvu töötajate arvu suurendamise kaudu prognoositakse seejuures tagasihoidlikult.

Tabel 1. Ambitsioonikate ja vähem ambitsioonikate ettevõtjate olulised erinevused

Indikaatorid	„Jah” vastuste osakaal, %	
	Varase faasi ambitsioonikatest ettevõtjatest	Varase faasi vähem ambitsioonikatest ettevõtjatest
Arvavad, et enamik inimesi Eestis eelistaks, et kõigil oleks sarnane elatustase	51,5	61,6
Eestis peab enamik inimesi uue ettevõttega alustamist soovitud	44,9	54,9
karjäärivalikuks		
Magistritasandi kõrgharidus omandatud	17,5	9,7
Üheliikmelisest leibkonnast	22,1	8,9
Teeb täiskohaga palgatööd	56,5	41,6
Omab osa ettevõttest	59,1	42,8
Omab kogu ettevõtet	33,2	42,1
Tarbekaupade tootmisele orienteeritud	46,1	28,6
Sama toodet pakkuvaid ärikonkurente ei ole või on neid vähe	67,2	47,5

ALLIKAS: GEM 2013 Eesti täiskasvanud elanikkonna küsitlus.

Viie aasta pärast kavatsevad üle viiekümne töötaja kaasata vaid 2,6 protsenti ambitsioonikatest varase faasi ettevõtjatest, mis palju ei erine vähem ambitsioonikate 2,3 protsendist. Ambitsioonikad ettevõtjad teevad vähem ambitsioonikatest sagedamini täiskohaga palgatööd, mis võib takistada täiel määral enda uue ettevõtte arendamisele pühendumast. Mõneti üllatav tulemus on see, et ambitsioonikamate ettevõtjate hinnangud ettevõtlusele kui Eesti elanike jaoks atraktiivsele karjäärivalikule olid suhteliselt pessimistlikud ja seda isegi kõigi vastajatega võrreldes, kellest ettevõtlust pidas soovitud karjäärivalikuks 53,2 protsenti, mis vajaks edasist uurimist. Ambitsioonikad ettevõtjad on ettevõtluse varases faasis vähem ambitsioonikatest harvem ettevõtte ainuomanikud ja sagedamini ettevõtte omanike ringis koos teiste partneritega, mis peegeldab

koostöö ja partnerluse olulisust tooteuundustele ja välisturgudele orienteeritud äriarenduses.

Ettevõtlusorientatsioonide arengurajad ja koostöövõimalused

Lumpkin ja Dess (1996) arendasid välja ettevõtlusorientatsiooni käsitluse, mis seostab ettevõtjana tegutsemise innovaativsuse, proaktiivsuse, riskivõtmise, autonoomia ja võistlusliku agressiivsusega. Ettevõtte asutajad püüavad organisatsiooni arengut suunata vastavalt enda ettevõtlusorientatsiooni tugevusele (Lumpkin, Lichtenstein 2005). Klassikaline ettevõtlusorientatsiooni käsitlus lähtub eeldusest, et kõik viis ettevõtlusorientatsiooni elementi esinevad koos. Kuid ettevõtlusvõimaluste mitmekesisus tänapäeva maailmas, kiiresti muutuvad ärikeskkonnad ja sotsia Alvõrgustike ning muude võrgustikukoostöö vahendite aktiivne kasutamine on viinud vajadusele eristada mitmeid ettevõtlusorientatsioone.

Plummer ja tema kaasautorid (2007) soovivad eristada vähekasutatud ärivõimalusi ja tõeliselt uudseid ärivõimalusi. Vähekasutatud ärivõimalus võib põhineda mujal juba ammu kasutusel olnud äriidee ülekandmisel vähem arenenud turule. Klassikalise ettevõtlusorientatsiooni elemendid võivad omavahel seejuures ka vastuollu sattuda, näiteks avatud innovatsiooni ja mitmeid tooteid ning teenuseid ühtseks väärtusahelaks seostavate ettevõtete vaheliste koostööprojektide puhul. Kui ettevõtte paistab silma agressiivsusega konkurentsivõistluses ega otsi vastastikku kasulikke koostöövõimalusi konkurentide vahel, on tal raske oodata partnerettevõtete avatust ühiseks innovaatiliste toodete arendamiseks ja rakendamiseks sellistes ärimudelites, mis eeldavad teabe jagamist paljude partnerite vahel.

Elenurm ja Moisala (2008) töötasid välja küsimustiku, mis võimaldab eristada **jäljendavat, individuaalset innovaatilist ja koosloovat ettevõtlusorientatsiooni**. Nendest kolmest ettevõtlusorientatsioonist lähtudes oleme kasutanud ettevõtlusõppes osalejate enesehindamist, selgitamaks tegutseva või tulevase ettevõtja põhilist orientatsiooni ettevõtlusvõimaluste otsingul ja kasutamisel.

Jäljendav ettevõtlusorientatsioon toetub parimate praktikate tundmaõppimisele, nende kiirele ja efektiivsele ülevõtmisele. Jäljendava ettevõtlusorientatsiooni tähtsust ei saa alahinnata arenevatel turgudel, mis on piirkonna teistest riikidest veel toodete ja teenuste valiku osas maha jäänud. Jäljendava ettevõtlusorientatsiooni tüüpiliseks rakenduseks on arenenud turumajanduses on frantsiis.

Individuaalne innovaatiline orientatsioon avaldub püüdes luua ja turule tuua originaalset toodet või teenust viisil, mis tagaks üksikettevõtja kontrolli enda arendustöö tulemuste kommertsialiseerimise ja ettevõtte arengu üle. Innovaatiline orientatsioon vastab Schumpeteri (1928) arusaamale ettevõtjast kui loovast hävitajast, olemasolevate tehnoloogiliste süsteemide radikaalsest ümberkujundajast. See orientatsioon on heaks lähtepunktiks nendele ettevõtjatele, kellel on tehnoloogiline või muu oskusteave, mida nad ise suudavad intellektuaalse kapitalina kaitsta ja rakendada. Individuaalset innovaatilist

orientatsiooni järgiva ettevõtja probleemiks on, kuidas leida ressursse enda innovatsiooni tehnoloogiliseks arendamiseks ja äriliseks rakendamiseks, ilma et tuleks loovutada intellektuaalset omandit ja kontrolli loodava ettevõtte üle. Seda orientatsiooni järgivad ettevõtjad ei ole kerged partnerid riskikapitalistidele ja äriinglitele.

Koosloov ettevõtlusorientatsioon peegeldab 21. sajandi kujuneva globaalse võrgustikumajanduse arengut. Vabavara loomine arvutikasutajatele ja mobiilirakenduste buum ning organisatsioonide piire ületavad praktika kogukonnad on näited valdkondadest, kus ühise arendustegevuse tulemusi saavad kõik osalejad vabalt kasutada. See tähendab, et ühine loov arendus sageli eelneb omandisuhete kindlaksmääramisele.

Koosloov orientatsioon avaldub radikaalsemal kujul internetipõhistes innovaatilistes koostöövõrgustikes, mis aitavad äriarenduses ületada ruumilisi ja ajalisi piire (Gloor 2006). Uusi äriideid võidakse arendada koos partneritega maailma eri regionides. Koosloomise tähtsus kasvab ettevõtluse laienemisel äriteenuste valdkonnas (Wirtz, Ehret 2009). Koosloomise eeliseks on sünergia erinevate ideede vahel. Ettevõtluspartnerid täiendavad üksteise kompetentse. Kuid koosloomist on raske ühendada täieliku iseseisvuse ja ressursside individuaalse kontrollimise püüdega ning võistluslikkuse rõhutamisega.

Ettevõtlusorientatsioonide küsimustikku on Estonian Business Schooli ettevõtlusalaste tasemeja täienduskoolituste raames viie aasta jooksul täitnud 1075 vastajat, kellest 32 protsendil juba oli praktiline ettevõtluskogemus. Kõigi vastajate puhul võib järeldada, et 40 protsenti eelistab koosloovat, 35 protsenti individuaalset innovaatilist ja 25 protsenti jälgendavat ettevõtlusorientatsiooni. Klasteranalüüs näitas, et vanemad ja kogemustega ettevõtjad eelistavad teistest sagedamini kombinatsiooni mõõdukast innovaativisusest ja parimate praktikate järgimisest. Ettevõtluskogemuseta üliõpilased väärtustavad loovust pigem suhetes klientidega kui suhetes ettevõtte personaliga, see suhtumine võib aga osutada takistuseks koosloova ettevõtlusorientatsiooni järgimisel. Üldine tähelepanek on, et koosloomist väärtustatakse enam äri võimaluste selgitamise etapil kui äriarenduse hilisematel etappidel (Elenurm 2012). Ettevõtlusorientatsioonide mõistmine on oluline, see kujundab ettevõtluse ökosüsteemi tugitegevusi kasvuambitsioonide toetamiseks.

GEDI analüüsi soovitused ettevõtlusorientatsioone arvesse võttes

Ühe osana GEDI analüüsist valmisid soovitused, mille rakendamine aitaks kaasa ettevõtluse ökosüsteemi arengule (Global Entrepreneurship and Development Institute ja Eesti Arengufond 2014, 56–57). Mitme ettepaneku elluviimisel on artikli autorite hinnangul oluline kasutada diferentseeritud lähenemist olenevalt varase faasi ettevõtjate kasvuja rahvusvahelistumise ambitsioonidest kui ka ettevõtlusorientatsioonidest. Alljärgnevalt on välja toodud mõned näited GEDI ettepanekute nimekirjast.

Soovitus suurendada *start-up*-ettevõtete osalust uurimistöö rahastamisel ja avaliku sektori hangetes sobib innovaatilistele ettevõtjatele, kes on valmis

pikaajaliseks panustamiseks toodete ja tehnoloogiate arendamisesse. Ühest küljest on ettepanek suurendada selliste projektide rahastust, millesse on kaasatud *start-up*-ettevõtjad, teisalt laiendada avaliku sektori rolli peamise kliendina uute tehnoloogiate väljatöötamisel ja idufirmade osalust riigihangetes.

Luaa välistalendile „pehme maandumise” pakett. Olemuselt tähendab see ümberasujale ja tema perekonnale abi Eesti ühiskonda integreerumisel (sh rahvusvaheliste koolide ja lasteaiakohtade juurdeloomine). GEDI soovitab keskenduda kraadiõppes tudengite ja eelkõige doktorantide ligimeelitamisele. Välismaiste talentide kohanemise toetamine tuleb kasuks eeskätt nendele uuendusmeelsetele ettevõtetele, mis on avatud ja valmis koosloovaks ettevõtluseks. GEM-i tulemused 2012. ja 2013. aastal näitasid, et välismaalt saabujad on ettevõttes asjatundlike inimeste arvu kasvu kõrval olnud paljudele alustavatele ettevõtjatele innovaatiliste ideede allikaks. Teine võimalus on, et Eestisse ümberasujad alustavad individuaalse innovaatilise ettevõtja rollis iseseisvat tegutsemist, kuid sel juhul ei toimu äriarenduse protsessis vahetut teabe ülekannet kohalikele ettevõtjatele.

Iduettevõtete puhul on välismaise tippspetsialisti kaasamine elulise tähtsusega ja tööjõud ettevõtte peamine kulu, mistõttu võib maksukoorem tegevuse algusaastatel pidurdada tugevalt ettevõtte arengut või viia selle tegevuse katkemiseni. GEDI ettepanek on **kehtestada ettevõtte algusaastatel tööjõumaksude soodustus**. Välistalentidele laieneksid soodustused veelgi ning GEDI soovitus on luua neile maksuerisused. Esiteks vabastada lisahüved erisoodustusega maksustamisest ning anda neile võimalus osaleda Eesti tervisekindlustuse ja pensionisüsteemis.

GEDI analüüsi autorid soovivad **rakendada stipendiumeid ja praktikavõimalusi ülikoolide üliõpilastele ning tudengitiimidele Eesti ja lähiriikide nii *start-up*-ettevõtetes kui ka lähedastes *start-up*-ettevõtluse tõmbekeskustes (nt Aalto ülikoolis Soomes)**. Estonian Business School on alates 2006. aastast rakendanud rahvusvahelisi tudengitiime enam kui 60 Eesti ja Soome idufirma jaoks välisturgude kaardistamiseks ja muu ettevõtjatele olulise äriinfo hankimiseks (Elenurm 2013). Senine kogemus näitab, et sedalaadi koostööprojektidest saavad rohkem kasu ettevõtjad, kes lähtuvad koosloovast orientatsioonist ja on valmis üliõpilastele enda ärimudeli ja probleemide kohta avatult informatsiooni andma ning üliõpilaste uusi ideid arvesse võtma.

Programmid, mis aitavad *start-up*'i tiimidel esmasest ärikontseptsioonist innovaatiliseks globaalseks ettevõtteks areneda. GEDI uuringu kohaselt on ökosüsteemis idee faasile keskenduvaid üritusi ja programme mitmeid, ent puudus on meeskonna moodustamise ja idee edasiarendamise tuge pakkuvatest programmidest. Selliste programmide tulemuslikkus sõltub muuhulgas sellest, kas nendes osalevad tiimid on mõistnud koosloova ettevõtluse olemust.

GEDI kohaselt on tegutsevatel ettevõtetel idufirmadelt nii mõndagi õppida. Ettepanek on käivitada **koostööprogrammid, mis tutvustaksid väljakujunenud ettevõtjatele *start-up*'i moodi mõtlemist**. Nende eesmärk oleks näidata, kuidas uute toodete väljatöötamisel *start-up*'ile omaselt klienti ja turgu valideerida.

Alustavad ettevõtted kasutavad üha enam ühisrahastust (*crowdfunding*), leidmaks esimesi kliente ja investorid ning veendumaks, et nende oma loodavale tootele on turg olemas.

Ühisrahastuse turg on kiiresti kasvav alternatiivne rahastusallikas. Massolutioni (2013) kohaselt ühisrahastuse kogumaht aastal 2012 võrreldes eelmise aastaga peaaegu kahekordistus, ulatudes 2,8 miljardi USA dollarini. GEDI kohaselt on vaja luua õiguslik raamistik ühisrahastuse platvormide tegutsemiseks ning soodustused äriinglitele ja ühisrahastuse kaudu investeerijatele. Õiguslik raamistik puudutab ennekõike rahalise tasu eest ettevõttes osaluse saamist, mis praegu pole Eestis seaduspärane. Selle kõrval omaksid positiivset mõju soodustused investoritele, muu hulgas mingi osa kasumi tulumaksust vabastamisega.

GEDI soovitatud Eesti ettevõtetel põhinevate õppeotstarbeliste ettevõtluskaasuste pank ei peaks piirduma ühe arenguraja propageerimisega, vaid näitama erinevate ettevõtlusorientatsioonide plusse ja miinuseid, et suunata tulevasi ja alustavaid ettevõtjaid just neile sobivaid ettevõtlusvõimalusi otsima ja kasutama. Ettevõtlusoskuste arendamisega seotud ettepanekuid on analüüsi tulemustes teisi. Paremaks koostöök ettevõtjatega soovitatakse koolis luua kohtumispai, rakendada ettevõtja, kes oleks piirkonna ettevõtjate ja koolide sidustaja. Samuti näevad GEDI autorid ülikoolide ja suurettevõtete töötajatel suurt ettevõtluse potentsiaali ja seega on tarvis käivitada programmid, mis aitaksid nii juhtimiskogemusega inimestel erasektorist kui ka ülikoolide teaduritel oma valdkonnas innovaatilisi ettevõtteid tööle panna.

Arengufond plaanib programmi Startup Estonia kaudu kõrvaldada kitsaskohti ja arendada iduettevõtete ökosüsteemi

Eestis tegutseb ligikaudu 350 iduettevõtet (Eesti Arengufond 2014). Tuginedes GEM-i ja GEDI uuringute tulemustele, on EAF kavandanud programmi Startup Estonia, mille kaasmõjul loodetakse jõuda 1000 ettevõtte ni aastal 2020. Programmi raames plaanitakse koostöös partneritega ellu viia tegevusi, mis aitaksid meeskondi moodustada, start-up ettevõtteid käivitada ning jõuda valmiduseni kaasata esimene investeering.

Üks peamisi tegevusi on luua ärikiirendite abil sild kogenud ja motiveeritud seeriaettevõtjate ning kasvukurssi otsivate iduettevõtjate vahel. Ärikiirendite puhul on tegemist mikrofondidega, mis lisaks rahastusele pakuvad alustavatele tehnoloogiaettevõtjatele rahvusvahelisel tasemel äriarenduse tuge ning kontaktvõrgustikku. Ärikiirendite kaudu toetatakse saja ettevõtte jõudmist järgmise investeeringu ringini. Selle kõrvalmõjuna tekib ökosüsteemis juurde mõnevõrra kogenumaid iduettevõtjaid ja kasvavad üldised teadmised start-up-ettevõtluse kohta.

Teiseks on nii loodavate fondide toimimise kui ka kogu Eesti start-up-ökosüsteemi arengu seisukohast oluline seeriaettevõtjate kõrval iduettevõtjate arvukus üldiselt. Seetõttu peab Arengufond oluliseks toetada arenguprogrammide kaudu uute idufirmade tekkimist, et aidata neil saavutada selline arengutase, kus nad on

valmis kaasama investeringuid kasvufaasini jõudmiseks või olenevalt ärimudelitest ning kapitaliseeritusest jätkama iseseisva rahastuse toel.

Kokkuvõte

Eesti osalemine üleilmse ettevõtlusmonitooringu iga-aastases uuringus aitab paremini mõista innovaatilise ja kasvuambitsiooniga ettevõtluse kohta ettevõtjate tulevikuplaanides. GEDI uuring avas sügavuti ettevõtluse ökosüsteemi koos selle tugevuste ja nõrkustega. Nende uuringute seostamine loob selgema arusaama probleemidest, mis takistavad kogu ettevõtluses innovatsioonipõhisele majandusele vastava ettevõtluse osakaalu tõusu ja mida on vaja lahendada ettevõtluspoliitika abil. GEDI analüüs tõi lisaks probleemide sõnastamisele välja olulisi ettepanekuid nende leevendamiseks.

Artikli autorid loodavad, et käsitletud analüüside tulemused leiavad programmi sisendina kasutamist tugimeetmete kavandajate poolt. Innovaatilise ettevõtluse tugimeetmete väljatöötamisel tuleb realistlikult arvestada nii alustavate ettevõtjate ambitsioone kui ka nende ettevõtlusorientatsiooni ja sisulist valmisolekut kasvu ning rahvusvahelistumise visioone ellu viia.

Kasutatud kirjandus

Arro, T., Elenurm, T., Küttim, M., Liigus, E., Masso, J., Mets, T., Paes, K., Raudsaar, M. Rebane, K., Reino, A., Põder, K., Venesaar, U. (2013). Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012. Eesti Raport. Eesti Arengufond.

Daunfeldt, S.-V., Eler, N., Johansson, D. (2010). The Economic Contribution of High-growth Firms: Do Definitions Matter? – Working Paper no 151. Ratio Institute publications (online database). – <http://ratio.se/en/publications>

Elenurm, T., Moisala, A. (2008). Human resources for entrepreneurship: Comparing orientations of Estonian and Finnish business students. – European Journal of International Management, vol 2, no 4, pp 454–470.

Elenurm, T. (2012). Entrepreneurial orientations of business students and entrepreneurs. – Baltic Journal of Management, vol 7, no 2, pp 217–231.

Elenurm, T. (2013). Innovative entrepreneurship and co-creation. – Journal of Management and Change, no 30/31, pp 16–33.

Global Entrepreneurship and Development Institute & Eesti Arengufond (2014). Towards a more entrepreneurial Estonia. Call for Action. – <http://www.arengufond.ee/2014/11/globaalne-ettevotluse-arendamise-indeks/>

Gloor, P. (2006). Swarm Creativity. Competitive Advantage through Collaborative Innovative Networks. Oxford: Oxford University Press.

- Luo, T., Mann, A. (2011).** Survival and growth of Silicon Valley high-tech businesses born in 2000. – Monthly Labor Review, vol 134, no 9, pp 16–31. ProQuest (online database). – <http://proquest.umi.com>
- Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996).** Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. – Academy of Management Review, vol 21, no 1, pp 135–172.
- Lumpkin, G. T., Lichtenstein, B. B. (2005).** The role of organizational learning in the opportunity-recognition process. – Entrepreneurship Theory and Practice, vol 29, issue 4, pp 451–471.
- Massolution (2013).** 2013CF The crowdfunding industry report. – <http://research.crowdsourcing.org/2013cf-crowdfunding-industry-report>
- Plummer, L., Haynie, J., Godesiabo, J. (2007).** An essay on the origins of entrepreneurial opportunity. – Small Business Economics, vol 28, no 4, pp 263–279.
- Schumpeter, J. (1928).** The instability of capitalism. – Economic Journal, vol 38, pp 361–386.
- Eesti Arengufond (2014).** Startup Estonia arendusprogrammides osalevad ettevõtlikud inimesed loovad ambitsioonikaid, Eestile ning maailmale väärtuslikke startupe. – <http://www.arengufond.ee/startup-estonia/tutvustus/#sthash.ondqhn20.dpuf>
- Venesaar, U., Mets, T., Paes, K., Elenurm, T., Masso, J., Küttim, M., Kõnsa, P. (2014).** Globaalne ettevõtlusmonitooring 2013. Eesti Raport. Eesti Arengufond.
- Wirtz, J., Ehret, M. (2009).** Creative reconstruction – How business services drive economic evolution. – European Business Review, vol 21, no 4, pp 380–394.