

TARTU ÜLIKOOL  
Majandusteaduskond

Laura Kristiin Lubi

NAISETTEVÕTJATE HINNANG ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISELE EESTIS

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Kaire Vahejõe

Tartu 2022

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

Laura Kristiin Lubi. 12.05.2022

/digitaalselt allkirjastatud/

## Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1. Naisettevõtluse olemus .....	6
1.1. Naisettevõtlusega seotud mõistete defineerimine .....	6
1.2. Naisettevõtluse tunnused .....	7
1.3. Naisettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid .....	9
1.3.1. Soodustavad tegurid .....	9
1.3.2. Takistavad tegurid.....	11
2. Ettevõtlusega alustamine Eestis .....	14
2.1. Ettevõtlus (sh naisettevõtlus) toetusmeetmed .....	15
2.2. Lühikäite ettevõtlusega alustamise näitajatest Eestis .....	17
2.3. Ülevaade varasematest uuringutest .....	22
3. Ettevõtlusega alustamise empiiriline analüüs .....	25
3.1. Uurimismeetodi kirjeldus.....	26
3.2. Tulemused ja arutelu .....	29
Kokkuvõte.....	46
Viidatud allikate loetelu .....	49
Lisad.....	54
Summary .....	61

### Sissejuhatus

Ettevõtlus on väga oluline vahend, mille kaudu tuuakse ühiskonda innovaatilisi lahendusi ning mille üks eesmärkidest on ühiskonna heaolu suurendamine. Ettevõtete loomisega kaasneb uute töökohtade hulga kasv ning uutele ettevõtetele on tänavu omane keskkonnaga oluliselt rohkem arvestav tootmisprotsess. Ettevõtetele on võim olla eeskujuks ühiskonnale ning seista oluliste väärtuste eest. Kogu ettevõtluse potentsiaali ärakasutamiseks on tähtis, et erinevad vähemusgrupid oleksid samuti ettevõtjate hulgas esindatud, sealhulgas naisettevõtjad.

Vähemusgruppide efektiivsemaks kaasamiseks ettevõtlusesse on kasutusel erinevad toetusmeetmed. Bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada naisettevõtjate rahulolu ettevõtluse alustamise protsessiga Eestis, sealhulgas ettevõtlustoetusmeetmetega. Töö autor valis vähemusgruppide hulgast sihtgrupiks naisettevõtjad, sest naisettevõtjaid on endiselt vastassooga võrreldes vähesel määral ettevõtlusmaastikul. Lisaks sellele on töö autoril ka endal tulevikus soov ettevõtte luua ning seetõttu on kasulik omada selget ülevaadet ettevõtlustoetustest ning ettevõtte loomise protsessist. Töö tulemusena soovib autor leida kinnitust, kas hetkel kasutusel olevad toetusmeetmed alustavatele naisettevõtjatele vastavad nende vajadustele või oleks neid vaja täiendada millegi võrra. See on vajalik, sest leidub väheseid uuringuid selle kohta, kas kehtivad toetusmeetmed rahuldavad tõepoolest naisettevõtjate vajadusi. Töö tulemusena soovitakse anda tõuke laiaulatuslikuma uuringu koostamiseks ning vajadusel tõhusamate meetmete kasutusele võtmiseks.

Eesmärgi täitmiseks on vajalik täita järgnevad ülesanded:

- naisettevõtlusega seotud terminite defineerimine;
- naisettevõtlusele omaste tunnuste esile toomine;
- selgitada naisi motiveerivaid ja takistavaid tegureid ettevõtlusega alustamisel;
- anda ülevaade ettevõtlusega alustamise protsessi kohta Eestis, sealhulgas ettevõtlustoetusmeetmetest ja ettevõtluse põhinäitajatest;
- anda ülevaade varasematest uuringutest nii naisettevõtluse kohta Eestis kui ka ettevõtlusega alustamise toetusmeetmete kohta Eestis;
- korraldada uuring Eesti naisettevõtjate hulgas;
- välja selgitada naisettevõtjate rahulolu ettevõtluse alustamise protsessiga Eestis, sealhulgas ettevõtlustoetusmeetmetega.

Töö koostamisel tuginetakse varasematele uuringutele ning teooriatele naisettevõtluse kohta. Bakalaureusetöö esimene peatükk keskendub naisettevõtluse olemuse avamisele. Peatüki esimene alapeatükk avab naisettevõtlusega seotud definitsioone ning teine alapeatükk toob esile naisettevõtlusele omased tunnused. Kolmas alapeatükk selgitab, mis on naisettevõtjate puhul tüüpilised ettevõtlust soodustavad ning takistavad tegurid.

Bakalaureusetöö teises peatükis asetub rõhk Eesti ettevõtluskeskkonna kirjeldamisele, andes ülevaate põhilistest majanduslikest näitajatest ettevõtete kohta, ettevõtlusega alustamise toetusmeetmetest Eestis ning lühidalt ka ettevõtte loomise protsessist Eestis. Lisaks sellele antakse ülevaade varasemalt tehtud uuringutest nii naisettevõtluse kohta Eestis kui ka toetusmeetmete kasutamise kohta ettevõtte loomisel.

Bakalaureusetöö kolmandas peatükis tutvustatakse uurimismetoodikat ning valimit. Seejärel esitletakse küsitluse tulemusi ning antakse kokkuvõtlik hinnang naisettevõtjate rahulolule ettevõtluse alustamise protsessiga Eestis, sealhulgas toetusmeetmetega. Lisaks sellele antakse soovitusi, kuidas paremini kohandada meetmeid vastavalt naisettevõtjate vajadustele ning kuidas suurendada naisettevõtjate osakaalu Eesti ettevõtjate seas.

Märksõnad: Naisettevõtlus, ettevõtlus, ettevõtlustoetused.

## 1. Naisettevõtluse olemus

### 1.1. Naisettevõtlusega seotud mõistete defineerimine

Ettevõtlus majandusteaduse valdkonnana on lühikese elueaga võrreldes majandusmõtte ajaloo ulatusega. Ettevõtja definitsioonide puhul varieerub rõhuasetus, kuid teatud mustrid korduvad läbi aja siiski. Alustades Richard Cantillonist kuni Joseph Schumpeteri (Landström 2005) ja hilisemate majandusmõtlejateni (Goffee ja Scase 2015) iseloomustatakse ettevõtjat kui kõrge riskitaluvusega indiviidi, kellel on oskus märgata tühja kohta turul ehk lahknevust nõudluse ja pakkumise vahel ning võimalust pakkuda midagi uudset. Soolistel tunnustel ei ole ettevõtja määramisel olnud kohta.

Kuigi naisettevõtja ei erine oma definitsiooni poolest meesettevõtjast, siis Stevenson (1990) rõhutab just, kuivõrd oluline on teha vahet nais- ja meesettevõtjatel. Tüüpilise ettevõtja mall on kujunenud välja pika aja jooksul ja kuna pikemat aega domineerisid ettevõtjatena just mehed, siis on see mall kujunenud meeste ettevõtliku tegevuse tulemusena. Kuigi naisettevõtjaid kaasatakse tänapäeval ettevõtlusuuringutesse, võrreldakse neid ikkagi normidega, mis on seadnud mehed. Suur hulk naisettevõtjaid võib tunda vastumeelsust ettevõtluse suhtes, sest väga väike osa naistest samastab end nii maskuliinsete väärtustega, nagu ettevõtjaga seostatakse.

Kamal Singh, kes on Indiast pärit naisettevõtja, defineerib naisettevõtjat kui „enesekindlat, innovaatilist ja loominguist naist, kes on võimeline saavutama majanduslikku sõltumatust iseseisvalt või koostöös, luues töökohti teistele ettevõtte loomise ning käigushoidmisega, samal ajal säilitades tasakaalu oma personaalse, sotsiaalse ning perekondliku elu vahel” (Buvaneshwari ja Abinaya 2019). See definitsioon kaasab tunnuseid, mis eristavad naisettevõtjaid meesettevõtjatest, nagu tasakaalu hoidmine erinevate eluvaldkondade vahel, ent samas mainib universaalse ettevõtja definitsiooni olulisi nüansse, nagu innovaatilisus. Seetõttu toetub autor mainitud definitsioonile edaspidi töö käigus.

Ettevõtet arvestatakse naisomanikuga ettevõttena üldjuhul kui vähemalt 51% ettevõtetest kuulub naistele. Oluline on teha vahet erinevatel naisettevõtluse teriminitel, sest definitsioonid määratlevad kindlalt ettevõtte arengujärku. Termin „naisomanikuga ettevõtte” vihjab juba töökäigus olevale ettevõttele, mitte enam alustavale ettevõttele. Oluline on vahet teha ka „naisomanikuga ettevõtetel” ja „naisjuhiga ettevõtetel”, sest naisjuht ei pruugi omada ettevõtet ning naisomanik ei juhi ilmtingimata ettevõtet. Ettevõtte kujundamis- ja algprotsessis oleks selguse mõttes õige kasutada terminit „alustav naisettevõtja”. (Financial Alliance for Women 2017) Käesoleva töö kontekstis räägitakse eeskätt just alustavatest naisettevõtjatest.

Standardiseeritud definitsioonide puudus või valekasutus takistab naisettevõtjate mõju mõõtmist majandusele ning rahvusvahelise võrdluse loomist (The International Trade Centre 2020). Samuti on raskendatud alustavatele naisettevõtjatele mõeldud subsiidiumite efektiivsusele hinnangu andmine, kui varem ei ole konkreetselt määratletud ja kokku lepitud üldistes definitsioonides.

## 1.2. Naisettevõtluse tunnusjooned

Naisettevõtlusele omaste joonte märkamine on oluline osa toetusmeetmete analüüsis, sest nõnda on võimalik kaasata õigeid meetmeid ning pakkuda neid abivajavale sihtrühmale. Ilma meetme sihtrühma tundmata pakutakse toetusmeetmeid suvaliselt ning seda raskem on mõõta meetmete tulemuslikkust.

Naisettevõtjate iseloomustamiseks kasutatakse nii demograafilisi näitajaid kui ka naisettevõtete tegutsemist iseloomustavaid näitajaid. Järgnevalt kirjeldatud tunnusjooned on kokkuvõtlikult esitatud ka joonisel 1. Naisettevõtja on keskmiselt 35.-54. aastane (WEgate 2021) ning ta on abielus ning keskmiselt kahe lapse ema (Deng, Hasswan, ja Jivan 1995; Fielden ja Davidson 2005). Naised, kes otsustavad karjääri kasuks ettevõtluses, on keskmiselt vähemasti keskharidusega ning on tihti omandanud ka kõrghariduse (Fielden ja Davidson 2005; Maysami ja Goby 1999). Kuid lisaks demograafilistele näitajatele kirjeldab suurt osa naisettevõtlusest ka tegurid, mis iseloomustavad ettevõtet või ettevõtja motivatsiooni.

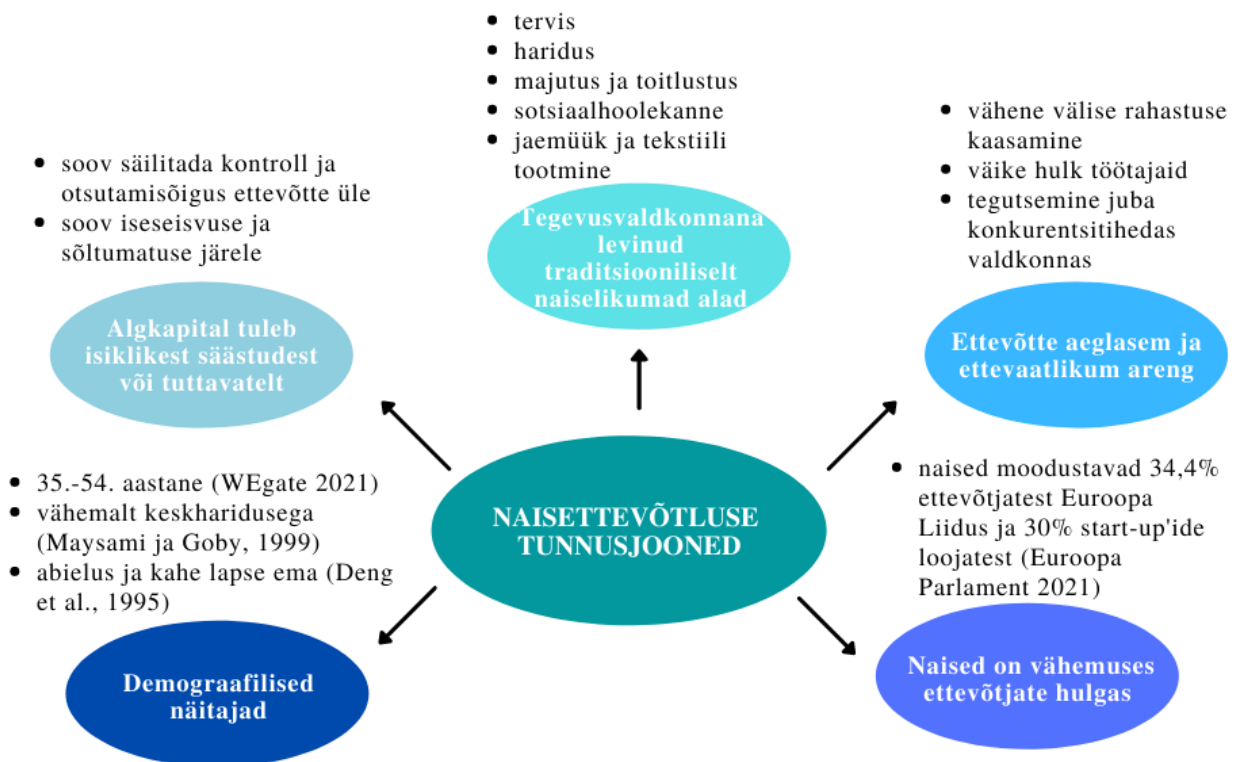
Alustavaid naisettevõtjaid iseloomustades on oluline mõista, kust pärineb ettevõtte rajamiseks piisav rahastus. Ettevõtte loomiseks vajalik finantskapital pärineb suurel hulgal naisettevõtjate enda tagavarast ning levinud on ka lähedastelt toetuse saamine laenude näol (Cosh ja Hughes 2000). Harvemini pöörduakse finantsinstitutsioonide poole laenude saamiseks ning investorite kaasamine on samuti vähem levinud naisettevõtjate hulgas kui vastassoost ettevõtjate seas (Diener 2017). Põhjendusena on toodud ettevõtja soovi säilitada kontroll ja otsustamisõigus oma ettevõtte käekäigu üle, ent kui soovitakse panustada ettevõtte arengusse, siis tuleb sellistest hirmudest vabaneda (Still 2005). Investorite väheseid investeeringuid naisomanikega ettevõtetesse on põhjendatud eesmärkide lahknemisega. Investorite põhihuvi on, et ettevõtte kasvaks kiiresti ja tehtud investeeringu väärtus mitmekordistuks. Samas ei peeta naisettevõtjaid väga ettevõtte kasvule orienteerituks, sest naisettevõtjate motiveeritust kirjeldab pigem soov parema töö-eraelu tasakaalu järele ja järgida ettevõttega sotsiaalset missiooni. Samuti ei hinnata traditsiooniliselt naiste pinge- ja riskitaluvust väga kõrgeks, ent need on omadused, mis üldjuhul ettevõtte väärtuse kiireks kasvatamiseks ettevõtjas on vajalikud. (Cliff 1998; Marlow ja Patton 2005) Seetõttu on

oluline teada saada, millest tuleneb naiste ettevõtete rahastuse piiratus ja miks eelistatakse piirduda ettevõttesiseste finantstagavaradega.

Naisettevõtluse olukorda hinnates on oluline uurida nii vertikaalset kui ka horisontaalset segregatsiooni. Horisontaalne sooline segregatsioon ilmneb olukordades, mil tegevusvaldkonnas domineerib üks sugupool (Kompetentsikeskus 2021). Naisettevõtluse tunnusjooni välja joonistades on märgata ettevõtjate koondumist traditsiooniliselt naiselikumatesse valdkondadesse, nagu tervise, hariduse ja sotsiaalhoolekandega seotud valdkonnad, majutus- ja toitlustusäri (Euroopa Komisjon 2014) ning jaemüük ja tekstiili tootmine (Pinkovetskaia et al. 2019). Kuigi naisettevõtjad koonduvad hetkel veel peamiselt seni naiste valitseda jäänud sektoritesse, on märgata naisettevõtjate samme ka valdkondadesse, mis on seni jäänud peamiselt vastassoo pärusmaaks (WEgate 2021). Ent kui naisi on tõepoolest mingis kindlas sektoris rohkelt, siis on see hea märk sellest, et ettevõtetele läheb selles valdkonnas edukalt. Vastupidiselt kui aga mõnes valdkonnas on eriti vähe naisi tegutsemas tuleks ehk uurida, mis on selle põhjustanud ning kas äritegevust saab kuidagi stimuleerida.

Vertikaalne sooline segregatsioon esineb juhul, kui naised omavad madalamaid tööpositsioone, kuigi neid töötab selles valdkonnas rohkem kui mehi (Kompetentsikeskus 2021). Tööturu soolise segregatsiooni analüüsis on see olulisel kohal, sest see märgib olukorda, kus naised kardavad või neid hoitakse tagasi juhipositsiooni võtmast valdkonnas, mis tegelikult on nii-öelda naiste pärusmaa. Selle kogemine võib olla naistöötajale mõjusaks motivatsiooniallikaks loomaks ise oma ettevõtte selles valdkonnas.

Töökohtade hulga pakkumise poolest on naisettevõtjad jäänud alla meesettevõtjatele poole võrra nii ettevõtte varajases kui ka ettevõtte väljakujunemise faasis. Lisaks kinnitavad uuringu tulemused, et naiste hulgas on enam levinud vajaduspõhine ettevõtlus kui võimaluspõhine ettevõtlus, samas kui meestel on vastupidi. (Global Entrepreneurship Monitor ja Eesti Arengufond 2015) Naisettevõtjatele on omane tagasihoidlikum arengule suunatud ettevõtlustegevus ning vähesem töökohtade loomine võrreldes meesettevõtjatega.



Joonis 1. Naisettevõtluse tunnusjooned

Allikas: Autori koostatud

### 1.3. Naisettevõtlust soodustavad ja takistavad tegurid

Ettevõtjate paremaks mõistmiseks on oluline teada, mis kannustab neid tegelema ettevõtlusega, ent samas ka, mis tegurid võivad naisettevõtjat takistada ettevõtte loomisel. Seetõttu keskendub järgnev alapeatükk naisettevõtluse peamiste soodustavate ja takistavate tegurite uurimisele. Kokkuvõtlikult on olulisemad naisettevõtlust mõjutavad tegurid esitatud joonisel 2.

#### 1.3.1. Soodustavad tegurid

Ettevõtluse (sealhulgas naisettevõtluse) tekke soodustavaid tegureid on jaotanud suur hulk ettevõtlust uurivaid teadlasi tõmbe- ja tõuketeguriteks (Fleck et al. 2005; Hakim 1989; Kirkwood 2009; Schjoedt ja Shaver 2007; Segal, Borgia, ja Schoenfeld 2005). Tõmbetegurid on tegurid, mille suunas pürgitakse ja ettevõtlus on meede selle saavutamiseks. Tõuketegurid

on vastavalt tegurid, millest soovitakse eemale liikuda. Üldjuhul on ettevõtja motivatsiooni allikas kombinatsioon tõmbe- ja tõuketeguritest (Brush, 1990). Aina enam kasutatakse ettevõtjate motivatsiooniallika iseloomustamiseks ka vajaduspõhist ja võimaluspõhist ettevõtlust, mis põhineb samal ideel nagu tõuke- ja tõmbetegurid. Võimaluspõhine ettevõtja näeb võimalusi, vajaduspõhine ettevõtja nii-öelda pääseteed (Giacomin et al. 2011). Lisaks sellele, et need tegurid mõjutavad ettevõtjaks pürgivate naiste hulka, on nende tegurite mõjukus omakorda kõigutatud erinevatest teguritest.

Ettevõtlusega alustamise motivatsiooni põhjuseid uurides on võimalik märgata erinevusi soode võrdluses. Tõuketegurid on suuremaks motivatsiooniallikaks naisettevõtjate jaoks kui meesettevõtjatele (Buttner ja Moore 1997). Need erinevused ei ole aga niivõrd seotud isikuomadustega, mida võidakse seostada rohkem naiste või meestega, vaid hoopis sotsiaalsete teguritega, nagu arenguvõimaluste puudus organisatsioonis või perekonna mõju (Brush 1992). Sotsiaalsete mõjutuste tulemusena võib naiste motivatsioon tuleneda suuremal määral tõuketeguritest kui meeste puhul.

Tõuketeguritena võib nimetada rahulolematust palgatöoga, mis hõlmab ka raskusi sobiva töö leidmisel ning ebapiisavat sissetulekut (Amit ja Muller 1995; Orhan 2005). Ebameeldivuste kogemise tõttu tunnetab indiviid selgelt, mida teeks tema ettevõtjana või juhina teistmoodi. Ettevõtjat motiveerib soov teha midagi erinevalt senisest, nagu paindlikum organisatsioonikultuur või jätkusuutlikum tootmine. Naisettevõtjad on tõuketegurina rõhutanud vajadust paindlikuma töökorralduse järele, mis võimaldaks luua tasakaalu töö- ja perekohustuste vahel (Birley 1989; Breen, Calvert, ja Oliver 1995; Brush 1990; Buttner ja Moore 1997; Chaganti 1986; Duchéneaut ja Orhan 2000; Goffee ja Scase 1985; Holmquist ja Sundin 2006; Orhan 2005; Stephens ja Feldman 1997). Lisaks leiti eelmise sajandi lõpul veel, et naised rõhutavad meestest rohkem era- ja tööelu tasakaalustamise vajadust motivatsiooniallikana (Cromie 1987). Kuigi tänapäeval kogub tuntust töökorraldus, kus aina rohkem tähtsustatakse eluvaldkondade vahelist tasakaalu, ei tähenda see kohe, et seetõttu oleks meeste jaoks sama oluline pere jaoks aja leidmine töö kõrvalt kui naistele. Siiski ei tundu õige ka niimoodi peresse aja panustamist stereotüübistada. Kuigi ettevõtte loomisel motiveerib naise tasakaalu loomine töö- ja eraaja vahel, tuleb meeles pidada, et ettevõtte loomise protsess ning sellele järgnev algfaas on väga ajamahukas. Seega võib ettevõtte loomine neelata samavõrra või isegi rohkem aega, kui varem kulus palgatööl. Pikemas perspektiivis võib ajakulu vähendada, aga see sõltub juba tegevusvaldkonnast, töötajaskonna suurusest ja teistest teguritest. Kui ettevõtlus kujuneb ajakulukaks tegevuseks tulevad mängu aga teised tegurid, mis motiveerivad inimest edasi tegelema ettevõtlusega.

Kui tõuketegurite puhul tunti hädavajalikkust midagi muuta senises töökorralduses, siis tõmbetegurite puhul nähakse veel realiseerimata võimalusi. Tõmbetegurite hulka kuuluvad soov iseseisvuse ja sõltumatuse järele, eneseteostusvajadus, kirk ettevõtlikkuse vastu, rikkuse akumulatsioon, sotsiaalne staatus ja võim, missioonitunnetus (Orhan 2005; Solymossy 1997), soov omada kontrolli oma elu üle, tahe luua muutusi ning teha asju paremini (Capowski 1992; Orhan 2005), saada hakkama väljakutsetega ning realiseerida oma ambitsioone (Breen et al. 1995; Orhan 2005). Nii nais- kui meesettevõtjate puhul on tugevaimaks motivaatoriks iseseisvuse püüdlus ning eneseteostusvajadus (APCE 2001; Brush 1992; Feldman ja Bolino 2000; Hisrich et al. 1997; Orhan 2005; Orhan ja Scott 2001; Shane, Kolvereid, ja Westhead 1991). Kui palgatöö ei paku piisavalt eelmainitud tegurite realiseerimisvõimalusi, siis tuleb vahetada suunda karjääris ning pakkuda neid iseendale ettevõtjana. Lisaks isiklike ambitsioonide täitmisele on ka pikaajalisemaid tegureid, mis võivad inimest mõjutada just ettevõtjana karjääri alustama, nagu perekonna mõjutused.

Varajane kokkupuude ettevõtlusega on oluline tegur, mis mõjutab naisi ettevõtlusega tegelema. Lapsepõlves puututakse ettevõtlusvaldkonnaga kokku tavaliselt, kas tänu õpingutele või perekonnale ja lähedastele, kes on ise ettevõtjad. Siilmand (2018) peab oluliseks mõjuriks ettevõtjaks saamisel perekonnaliikmete ettevõtjaks olemist. Eeskujude olulisust on esile toodud olulise meetmena naisettevõtjate osakaalu suurendamiseks (Mattis 2005; Toomesaar 2021), aga ka näiteks soolise segregatsiooni vähendamiseks. Naiste puhul on täheldatud eeskujude olulisust suurel määral ettevõtlike omaduste edendamiseks, nagu võistlushimu ja konkurentsivõimelisus (Schier 2020). Seega on ettevõtjaks saamisel oluliseks mõjutajaks mitte vaid perekonnaliikmete näol eeskujude olemasolu ettevõtjatena, vaid üldiselt ühiskonnas naisettevõtjate esiletoomine ning nähtavaks tegemine.

### 1.3.2. Takistavad tegurid

Motivatsiooniallikas, mis on pärit ettevõtja sügavast soovist midagi erilist korda saata, on toeks hetkedel, kui tekivad esimesed raskused ettevõtte loomisel. Raskused, mida alustavad ettevõtjad kogevad, on soode võrdluses teatud nüanssides küll üsna sarnased, ent naised kogevad neid tihti intensiivsemalt. See on tingitud suurel määral ühiskonna ajaloo käekäigust, sest naised ei osalenud pikka aega tööturul aktiivselt, vaid pühendusid oma perekonna eest hoolitsemisele. See on loonud normid ja stereotüübid, mille tõttu on naistel kohati keerulisem osaleda võrdväärsena meestega ettevõtluses.

Kuigi feministlik maailmavaade propageerib soolist võrdõiguslikkust, siis selle võrdsuse loomiseks tuleb enne arvestada erinevustega, millega hetkel naised rinda pistavad oma ettevõtet luues. Enim seisavad naisettevõtjad väljakutsetega silmitsi valdkondades, mis

on ülekaalukalt jäänud tänapäeval veel meeste valitseda. Rahastuse saamine ettevõtet alustades on naiste jaoks keerulisem kui meestele, sest enamik riskikapitali investoreid on mehed ning sellisesse 'vana poiste võrgustikku' on naistel keerukas siseneda (Bradley 1999). Võrgustiku ja ärisuhete loomine on naiste jaoks suurem väljakutse kui vastassoost ettevõtjatele.

Suhete loomisest on ettevõtte loomisel keerulisem välise finantsabi kaasamine, näiteks pankadelt ja investoritelt. Seega toetatakse ettevõtte loomisel suurel määral oma isiklikule rahatagavarale või laenatakse raha perekonnalt ja sõpradelt. Osaliselt on see küll naiste enda valik olnud vältida välise kapitali kaasamist. Finantshierarhia teooria kohaselt on aga see üsna levinud tendents eelistada ettevõttesiseseid kapitaliallikaid välistele, säilitamaks võimalikult suur kontroll ettevõtte üle (Myers ja Majluf 1984). Ent kui naisettevõtjad kaasavad vähe kapitali, siis mõjutab see ettevõtte arengu kiirust, majandustulemusi ja töötajate hulka ettevõttes (Carter 2000; Marlow ja Patton 2005). See on ka põhjustanud naiste koondumise sektoritesse, mis ei vaja suurt alginvesteeringut, näiteks teenindav sektor. See loob nõiaringi, kus naisettevõtjad jäävad pigem seni naistele omastesse sektoritesse ning mehed omakorda meestele omastesse sektoritesse. Sooline sektoritesse jagunemine vaid kinnitab stereotüüpe, mistõttu on tulevastel naisettevõtjatel veel keerulisem siseneda tegevusvaldkondadesse, mida domineerivad meesettevõtjad. Stereotüüpset sektoritesse jagunemist on toodud ka esile põhjusena, miks naisettevõtjatel on keerulisem saada pangast laenusid. Naiste loodud ettevõtteid nähakse riskantsetena, sest enamasti on tegu valdkondadega, kus ei ennustata erakordset kasvu või kus valdkonnas tegutseb juba palju ettevõtteid (Fay ja Williams 1993; Fielden ja Davidson 2005). Seetõttu on oluline toetada naisettevõtjaid, kes soovivad siseneda valdkondadesse, mis veel hetkel on suurel määral meesettevõtjate pärusmaana säilinud.

Murdes soolisi norme tegevusvaldkondade kohta murtakse samal ajal ka norme naiselike ja mehelike stereotüüpide kohta. Traditsiooniliselt seostatakse erinevaid väärtusi rohkem või vähem soopooltega, ent tänapäeval usutakse aina vähem sellisesse iseloomujoonte või väärtuste jaotamise sugude vahel. Kuigi soostereotüüpidesse suhtutakse tänapäeval pigem kui anekdootidesse, siis kohati kumavad uuringu tulemustest läbi endiselt traditsioonilised soonormid. Kui naine soovib alustada oma ettevõtet, on tema jaoks oluline, et ta suudab kanda duaalkohustust pere- ja tööelu vahel, samas meesettevõtjad näevad perekonna olemasolu palju väiksema takistusena või ei maini seda üldse (Center for Women's Business Research 2001). Eelmainitu peegeldab ajaloo vältel domineerinud perekorraldust, kus naine hoolitseb laste ja kodu korrashoiu eest samal ajal, kui mees teeb

tööd ja teenib raha. Siiski on aina enam neid isasid, kes eelistavad võtta hoopis ise isaduspuhkust ja emad saavad edasi tööl käia. Sellega võib tänapäeval siiski veel kaasneda imekspandavaid kommentaare ning laiema üldsuse kriitikat.

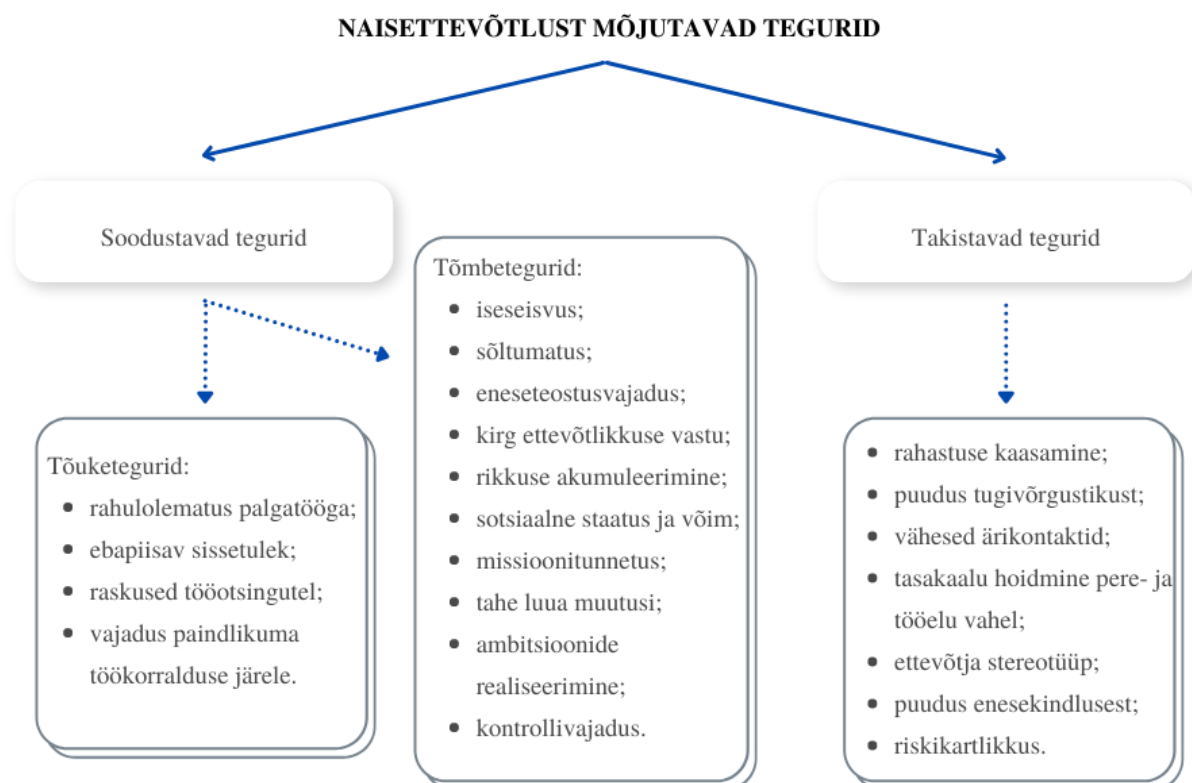
Lisaks sotsiaalsele pingele, mida naised kogevad ettevõtjatena, paneb selline väärtuste ja iseloomuomaduste jaotamine sugude vahel naised kahtlema enda võimekuses saavutada edu. Meedias ja ärimaastikul on levinud maskuliinne stereotüüp ettevõtjast, kes eemaldab kõik takistused oma teelt ja on tavaliselt tervislikumast piirist enesekindlam ning kehtestavam (Taylor 2017). Eelmainitud ettevõtja imagot esindas näiteks Apple'i asutaja Steve Jobs ning sellise juhtimisstiili poole on püüelnud paljud alustavad ettevõtjad, arvates et selles peitub edu valem. Selliste eeskujude rohkus ühiskonnas tekitab kahtluseid, kas indiviid sobib ettevõtjaks, kui tal tüüpilised ettevõtja omadused ei esine nõnda ekstreemselt (Gupta et al. 2005). Ent millenniumi põlvkonna töötajate pealetulekuga tööturule eeldatakse aina enam austavat suhtumist kõikidesse töötajatesse. See on hinda tõstnud ettevõtted, kus domineerivad väärtused, mida tihtilugu seostatakse just pigem naiselike ja pehmemate väärtustega.

Eeskujude vähesus mõjutab ka ettevõtja valikut, mis valdkonnas tegutseda. Kui ühiskonnas on haruldane märgata naisi tippjuhtide või ettevõtjatena, siis see kinnitab juba väikestes tüdrukutes arusaama, et see ei ole loomulik positsioon naistele (Toomesaar 2021). Olemasolevate naisettevõtjate käes on võim jagada oma edulugusid ja kirjutada ümber naiste roll ärimaastikul. Autentselt oma kogemuslugude jagamine, sealhulgas ka ebaõnnestumistest rääkimine, annab signaali potentsiaalsetele naisettevõtjatele, et ettevõtjaks ei saada vaid juhul, kui sul eksisteerib üks kindel kombinatsioon isikuomadusi, vaid ettevõtjad on kõigest inimesed, kellel on samuti ebakindlused ja kahtlused.

Enesekindluse puudus ja riskikartlikkus on naiste põhilised ebakindluse kohad, millela on siiski keeruline ettevõtjana edu saavutada (Fielden ja Davidson 2005; Still 2005). Kui indiviidil on aga arengule suunatud mõtteviis, siis on võimalik tal neid omadusi endas arendada (Dweck 2017). Siiski on uuringud näidanud, et naised hindavad end palju karmimalt kui mehed ning seetõttu on naistel suurem kalduvus end tagasi hoida ettevõtte loomisest (Ratwatte 2006). Naiste enesemääratlus on suuremal määral mõjutatud teiste hinnangutest, mis on positiivne, kui seda kasutatakse ära enda arendamiseks. Siiski eksisteerib oht, et kui hinnangud on negatiivsed ja kritiseeriva alatooniga, siis võib see hoida naisi tagasi püüdemast juhi rolli poole, sealhulgas loomast ettevõtet. (Mayo 2016) Tänapäeva ühiskonnas edukaks olemiseks on paratamatult vajalik oskus eristada konstruktiivset kriitikat ebakonstruktiivsest. Meediaruumis, kus igal inimesel on õigus oma

arvamuse avaldamisele, on aina olulisem tõmmata iseenda jaoks piire, kelle arvamust on oluline arvesse võtta ja millisel juhul kommentaarid lugemata jätta.

Kuigi nimetatud raskustest on osa sellise iseloomuga, mis on indiviidile jõukohane ise lahendada, on nimekirjas ka takistusi, mille ületamisel võib välise abi saamine olla olulise tähtsusega. Olles teadlik põhilistest raskustest naisettevõtete loomisel on võimalik paremini hinnata, milliste toetusmeetmete kasutamist kaaluda toetamaks naisi ettevõtte loomisel. Järgnevas peatükis antakse ülevaade ettevõtluse alustamise protsessist Eestis, sealhulgas alustavale naisettevõtjale mõeldud toetusmeetmetest.



Joonis 2. Naisettevõtlust mõjutavad tegurid

Allikas: Autori koostatud

## 2. Ettevõtlusega alustamine Eestis

Selles peatükis antakse ülevaade ettevõtte loomise protsessist Eestis, toetusmeetmetest, mis on suunatud alustavatele ettevõtjatele Eestis, sealhulgas alustavatele naisettevõtjatele ning lühiülevaade ettevõtlusega alustamise näitajatest Eestis. Lisaks sellele antakse ülevaade varasemalt tehtud uuringutest nii naisettevõtluse kui ka ettevõtlusega alustamise toetusmeetmete kohta.

2020. aastal oli Eesti ettevõtte loomise lihtsuse poolest 14. kohal maailmas, olles nimekirjas eespool nii teistest Baltimaadest kui ka Soomest. Ettevõtte (osaühingu) loomiseks Eestis kulub keskmiselt kolm ja pool päeva ning selleks on vaja läbida kolm sammu nii naiste kui ka meeste puhul. Esimene samm ettevõtte loomiseks Eestis on ettevõttele nime määramine, Äriregistris registreerimisavalduse esitamine ja sissemakse tegemine. Teine samm on käibemaksukohuslaseks registreerumine Maksu- ja Tolliametis. Kolmas samm on töötajate registreerimine Maksu- ja Tolliametis. Viimased kaks sammu ei maksa midagi, ent esimeses sammus on vajalik sissemakse. (World Bank Group 2020) Kuigi need sammud on kohustuslikud ettevõtte loomiseks, on lisaks neile veel teisigi tegevusi, mida on võimalik ettevõtte loomisesse kaasata, nagu erinevate toetusmeetmete kasutamine.

### **2.1. Ettevõtlus (sh naisettevõtlus) toetusmeetmed**

Eesti Vabariigi Valitsus kiitis heaks 2016. aastal heaolu arengukava, kus neljas eesmärk on naiste ja meeste vahelise võrdsuse loomine kõigis ühiskonnaelu valdkondades, sealhulgas ettevõtluses (Sotsiaalministeerium 2016). Euroopa Liit paistab silma oma võrdõiguslikkust propageeriva poliitika kujundamise poolest ning kinnitab selgesõnaliselt, et vähemusgrupe tuleb toetada. Euroopa Liidu ühtekuuluvuspoliitika pöörab suurt rõhku naisettevõtjate toetamisele ning edendab soolist võrdsust valdkondades, mis on traditsiooniliselt jäänud meeste pärusmaaks. (Euroopa Komisjon 2021) Ent vaatamata Eesti kuulumisele Euroopa Liitu on jäänud naisettevõtjatele suunatud toetusmeetmete hulk olematuks võrreldes teiste Euroopa riikidega. Eesti Riigiportaali toob 2021. aasta seisuga esile ettevõtte loomise toetusena rahalised toetused, nõustamisteenused ja praktilised koolitused ning töötoad. Spetsiaalselt kohandatud toetusi vähemusgruppidele alustavatele ettevõtjatele leidub vähesevõitu, välja arvatud noortele ja töötutele suunatud rohked toetusmeetmed.

Ühing Ettevõtlikud Naised Eestimaal (ETNA Eestimaal) võrdleb naisettevõtluse toetamist maja ehitamisega. Naisettevõtluse toetamine tähendab tähelepanu pööramist nii potentsiaalsetele, alustavatele kui ka juba tegutsevatele ettevõtjatele – kõikidele erietappides olevatele ettevõtjatele. Ja nende toetamiseks tuleb kasutada erinevaid vahendeid:

„nõustamine, koolitamine, finantseerimine ning võrgustike loomine ja koostöö". (MTÜ ETNA Eestimaal 2005) Toetusmeetmed erinevad siiski vastavalt etapile, milles ettevõtja parasjagu on. Kõige rohkem kattub erinevates etappides ettevõtjate puhul aga vajadus rahalise toetuse järele.

Finantstuge on võimalik taotleda Riigi Tugiteenuste Keskuselt, Töötukassalt ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt. Lisaks sellele on võimalik ka leida toetust Euroopa Struktuuri- ja Investeeringufondidest. (Riigiportaali 2021) Eesti Naisuurimuse ja

Teabekeskuse 2017. aastal korraldatud konverentsil „Hoogu naisettevõtlusele” osales 151 naisettevõtjat, kellest vaid 15,8% oli ettevõtlusega alustades toetust taotlenud (Kompetentsikeskus 2017). Oluline ei ole ainult vähemusgruppidele spetsiaalsete toetuste pakkumine, aga ka kindlus, et sihtgrupp kasutab võimalusi, mida neile pakutakse. Kui toetusmeede on loodud, ent seda ei kasutata piisavalt, on see märguanne, et midagi on tarvis ümber kujundada, et ressursid saaksid efektiivselt kasutusse võetud. 35,6% toetusest keeldunutest vastasid, et neil puudus vajadus pakutava toetuse järele. Kümnendik toetuse mittesaaajatest hindas taotlemisprotsessi liiga keeruliseks ning toetusest loobumise põhjusena mainiti ka, et ei leitud sobivat toetusmeedet ning informatsioon toetuste kohta puudus. (Kompetentsikeskus 2017) Finantseerimisvõimaluste parandamisele on oluline tähelepanu pöörata, suurendamaks naisettevõtjate kapitali kaasamist ettevõtte loomisse (Laja 2016). Kapitali mittekaasamise puhul piirduvad ettevõtjad tegutsemisega valdkondades, mis ei nõua liiga suur alginvesteeringut ning sellest tulenev sooline lõhe kapitali kaasamises kinnistab vaid stereotüüpe tegutsemisvaldkondades.

Samal konverentsil uuriti, milliseid toetusmeetmeid naisettevõtjad enim vajaksid, ning pool vastajaskonnast rõhutas mentortoe ja ettevõtlusalaste koolituste vajalikkust. Eesti Ettevõtlike Naiste Assotsiatsioon ehk EENA on seda ülesannet täitnud juba 30 aastat. EENA pakub võimalust olla osa üle-eestilisest võrgustikust, kus ettevõtlikud naised saavad leida tuge ja nõu teistelt naistelt. Lisaks sellele korraldab organisatsioon eriteemalisi koolitusi, võetakse sõna soolise võrdõiguslikkuse nimel ning tunnustatakse naisi, kes julgevad silma paista.

Lisaks on mõeldud alustavale ettevõtjale, kes tunneb puudust ettevõtlusalastest teadmistest ning oskustest, äriideede arendusprogrammid ning inkubaatorid. Programme läbides on võimalik osaleda eriteemalistel koolitustel ning leida heal juhul ka mentor või investor. Lisaks sellele pakutakse võimalust müüa oma äriideed ja panna kokku meeskond, kellega saab äriideed realselt arendada. EENA on loonud samuti äriideede arendusprogrammi, mis on fookuseeritud just naisettevõtjatele. „Kõik on võimalik!” programm avalikustati 2018. aastal ning programm vältas järgneva kahe aasta jooksul. 2021. ja 2022. aastal viib organisatsioon läbi üle-eestilise naisettevõtjatele suunatud programmi „Naised ettevõtluses – ROHELINE JA HOOLIV MAAILM”, mille eesmärk on luua üle-eestiline naisettevõtjate võrgustik ning propageerida rohelist mõtteviisi ettevõtte tegevuses. (EENA/BPW Estonia 2021) Eelmainitud programmid pakuvad nii potentsiaalsetele, alustavatele kui ka juba tegutsevatele naisettevõtjatele võimalust omandada uusi teadmisi

erinevatest valdkondadest, suhelda teiste ettevõtlike naistega ning jagada oma kogemusi ja koguda toetust võrgustikust.

Lisaks ettevõtlikke naisi koondavatele organisatsioonidele ja arendusprogrammidele on võimalik abi saada ettevõtluse alustamisel ka nõustamiskeskustest. Ettevõtte loomisel pakuvad nõu maakondlikud arenduskeskused 15 maakonnas ning samuti on võimalus osaleda mentorlusprogrammis (Maakondlike Arenduskeskuste Võrgustik 2021). Kuigi Töötukassa ei paku äriala nõustamist, on võimalik läbida ettevõtluskoolitus, kus ettevõtja saab koostada isikliku äriplaani, mis on vajalik ka starditoetuse taotlemiseks. Samuti leiab internetiavarustest eriteemalisi veebinare ja materjale, mis aitavad alustaval ettevõtjal tekkivaid küsimusi lahendada.

Majanduskoostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD) parema ettevõtluse loomise tööriist aitab poliitikakujundajatel kaaluda, millised toetused võiksid veel kasutusel olla kaasamiseks vähemusgrupe ettevõtlusesse. Naiste kaasamiseks ettevõtlusesse tuleks rõhk OECD arvates asetada kaasava ettevõtluskultuuri ja toetava regulatiivse keskkonna loomisele, ettevõtlusoskuste arendamisele, finantstoe tagamisele vähemusgruppidele, sotsiaalsete võrgustike loomisele ja naiste toetamisele ettevõtlusprotsessis. (OECD ja Euroopa Liit 2019) Isegi kui riik juba kasutab teatud meetmeid on vajalik koostada uuringuid, et meetmeid veelgi efektiivsemaks muuta. Seetõttu on oluline koguda hinnanguid meetmete kasutajatelt. Kui ettevõtjate arv on kasvutrendis ning rahulolu meetmetega on kõrge, siis see on positiivne signaal riigile, et toetusmeetmete süsteem toimib. Selleks antakse järgnevalt ülevaade ettevõtlusega alustamise põhinäitajatest Eestis, mõistmaks, kas Eesti ärikeskkond soodustab ettevõtlust.

## **2.2. Lühülevaade ettevõtlusega alustamise näitajatest Eestis**

Selles alapeatükis antakse ülevaade ettevõtlusega alustamise põhinäitajatest Eestis, kirjeldatakse uurimismetoodikat ning valimit. Ülevaate tegemiseks Eesti ettevõtlusmaastikust kasutatakse Statistikaameti andmestikku, mis kajastab aastaid 2016–2020. Ettevõtlustegevusele omaseid tunnuseid kajastatakse ka tabelites 1–4.

Enimlevinud eraõigusliku juriidilise isiku äriühing on osäühing. 2020. aastal moodustasid osäühingud 62% kõigist majandusüksustest. Osäühinguid oli sel aastal 220 165 (vt tabel 1). Sellele järgmisena oli valitud äriühinguna füüsilisest isikust ettevõtja (11,5%) ning aktsiaseltsi oli kõigest 1,2% valinud meelepäraseks variandiks. Kui osäühingute hulk on aina kasvanud viimaste aastate jooksul, siis füüsilisest isikust ettevõtjate arv on hakanud vähenema.

Tabel 1

*Ettevõtete arv äriregistris äriühingute järgi aastatel 2016–2020*

Äriühing	2016	2017	2018	2019	2020
Füüsilisest isikust ettevõtja	31 555	30 633	30 218	29 552	28 601
Täisühing	2447	1363	1367	1364	1439
Usaldusühing	2929	3052	3089	3469	5431
Osühing	169 030	175 288	194 354	202 849	220 165
Aktsiaselts	3284	3092	2997	2893	2816
Tulundusühistu	1707	1713	1726	1707	1696

Allikas: Statistikaamet 2020

Tabel 2 iseloomustab majanduslikult aktiivsete ettevõtete hulka maakondade kaupa. Majanduslikult aktiivsed ettevõtted on koondunud väga suurel määral Harju maakonda. Harjumaal tegutses 2019. aastal 65 776 ettevõtet. Teise valikuna eelistasid ettevõtted tegutsemist Tartumaal (11 989) ning sellele järgnes Pärnu maakond (6176). Kõigis maakondades on märgatav ettevõtete arvu kasv, ent kõige rohkem ettevõtteid on lisandunud siiski Harju maakonda. Kahjuks ei olnud Statistikaameti andmestiku ligipääsu 2016. ning 2020. aasta andmete.

Tabel 2

*Majanduslikult aktiivsete ettevõtete arv maakondade järgi aastatel 2017–2019*

Maakond	2017	2018	2019
Harju maakond	61 941	64 342	65 776
Hiiu maakond	620	669	679
Ida-Viru maakond	5446	5517	5558
Jõgeva maakond	1316	1355	1415
Järva maakond	1549	1583	1590
Lääne maakond	1347	1436	1452
Lääne-Viru maakond	3284	3362	3466
Põlva maakond	1288	1366	1386

Pärnu maakond	5908	6111	6176
Rapla maakond	2184	2279	2303
Saare maakond	2276	2376	2426
Tartu maakond	11 511	11 902	11 989
Valga maakond	1367	1412	1437
Viljandi maakond	2588	2690	2727
Võru maakond	2003	2065	2066

Allikas: Statistikaamet 2019

Enim on Eestis levinud ettevõtted, kus on vähem kui kümme töötajat, ning selliseid väikeettevõtteid koguneb aina juurde (vt tabel 3). Samal ajal on 250 ja enama töötajaga ettevõtteid aina vähemaks jäämas.

Tabel 3

*Ettevõtete arv töötajate arvu järgi aastatel 2016–2020*

Töötajate arv	2016	2017	2018	2019	2020
Kokku	120 450	127 622	131 650	133 784	137 980
250 ja enam	196	194	186	184	172
50-249	1184	1150	1172	1159	1156
10-49	6293	6391	6548	6779	6509
Vähem kui 10	112 777	119 887	123 744	125 662	130 143

Allikas: Statistikaamet 2020

Väheste inimressurssidega ettevõtte tegevus iseloomustab spetsiifiliselt ka naisettevõtjaid. Palgatöötajatega ettevõtjaid on naiste hulgas ligi poole võrra vähem kui üksikettevõtjaid ning töötajate palkamine on olnud alates 2017. aastast langevas trendis. (vt tabel 4)

Tabel 4

*Hõivatute naiste arv (tuhat) aastatel 2016–2020*

Töötajate hulga järgi ettevõtjad	2016	2017	2018	2019	2020
Palgatöötajatega ettevõtjad	7,0	8,0	6,5	6,9	6,2
Üksikettevõtjad	13,7	12,1	14,8	15,4	14,1

Allikas: Statistikaamet 2020

Ettevõtete jaotumist tegevusalade vahel illustreerib tabel 5. Kõige rohkem ettevõtteid oli 2020. aastal registreeritud tegevusalale hulgi- ja jaekaubandus ning mootorsõidukite ja mootorrataste remont. Sellele järgnes kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus ning kinnisvaraalane tegevus.

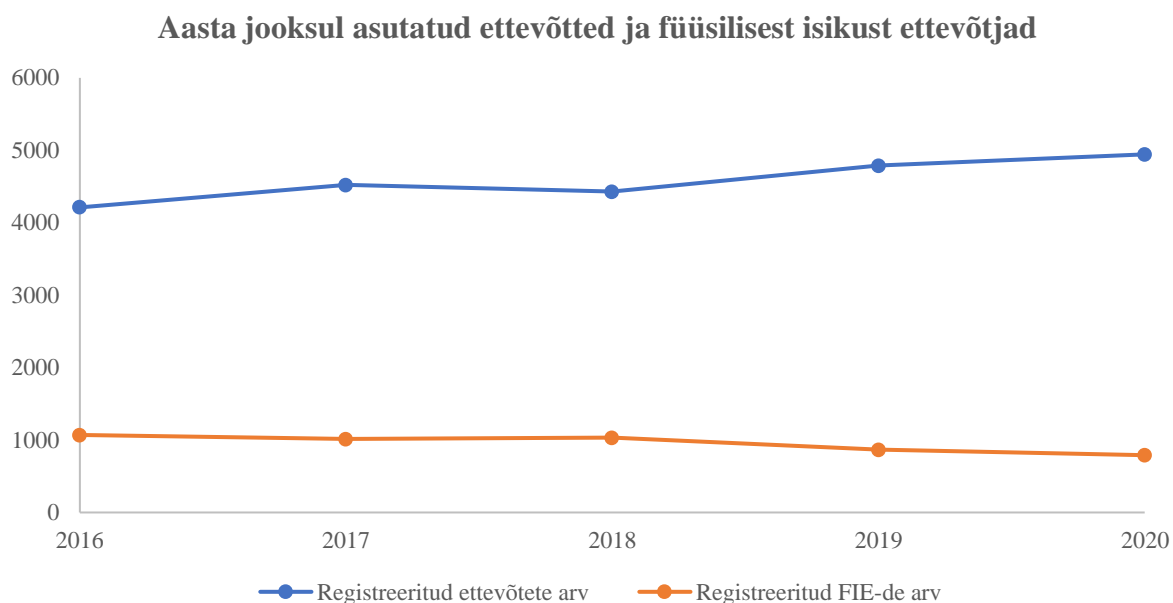
Tabel 5

*Ettevõtete arv tegevusala järgi 2020. aastal*

Tegevusala	Kokku
Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	20 152
Mäetööstus	265
Töötlev tööstus	13 762
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	2597
Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus	640
Ehitus	23 979
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	42 291
Veondus ja laondus	12 891
Majutus ja toitlustus	7055
Info ja side	21 138
Finants- ja kindlustustegevus	9201
Kinnisvaraalane tegevus	32 025
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	38 435
Haldus- ja abitegevused	16 870
Avalik haldus ja riigikaitse; kohustuslik sotsiaalkindlustus	184
Haridus	7066
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	4620
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	17 635
Muud teenindavad tegevused	23 419
Kodumajapidamised tööandjana; kodumajapidamiste oma tarbeks kaupade tootmine	20
Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus	1
Põhitegevusala täpsustamata	12 432

Allikas: Statistikaamet 2020

Joonis 3 illustreerib aastatel 2016–2020 loodud naisettevõtete hulka. Ettevõtete loomine on viimase viie aasta jooksul olnud kasvutrendis, kui välja arvata aasta 2018. Märkatav on ka naiste hulgas füüsilisest isikust ettevõtjatena tegutsemise populaarsuse vähenemine.



*Joonis 3.* Aasta jooksul asutatud naisettevõtted ja füüsilisest isikust naisettevõtjad

Allikas: Autori koostatud

Globaalne ettevõtlusmonitooring, mis kajastab aastat 2017–2018, käsitleb põhjalikult naiste ettevõtlusaktiivsust ning toob esile ka Eesti naisettevõtjaid iseloomustavad demograafilised näitajad. Kõige aktiivsemad naised ettevõtluses on Eestis vanuses 25–34. Selles vanuses on naiste ettevõtlusaktiivsus võrdväärne meestega, seega on meeste ja naiste ettevõtlusaktiivsuse suhtarv võrdne ühega. Mida kõrgemaks läheb naiste vanus, seda enam väheneb aga ettevõtlusaktiivsus.

Eelnevalt mainitud uuringus kajastatakse samuti hariduse mõju ettevõtlusaktiivsusele. Eestis oli naiste ettevõtlusaktiivsus suurim peale keskhariduse omandamist, ent kõrghariduse omandamisel langeb see samale tasemele, mis enne keskhariduse omandamist. Kõrgharidusega naised on seega väiksema tõenäosusega valmis oma ettevõtet asutama kui vastassoost kaastudengid. Uuringu tulemusena haaravad naised vähemalt 5% võrra vähem võimalustest kinni, eneseusk oma võimetusse on väiksem ning pelgavad rohkem läbikukkumist võrreldes meessoost vastajatega. Sellele vaatamata omab tegelikult suurem

osakaal naistest kui meestest ettevõtte alustamisega seotud oskusi ning eeskjuju tuttava ettevõtja näol.

### **1.5. Ülevaade varasematest uuringutest**

Naisettevõtluse kohta on hetkel tehtud väga piiratud arv uuringuid Eestis. Uuritud on naisettevõtlust mõjutavaid tegureid, töö- ja eraelu tasakaalustamist, kapitali kaasamist ning ettevõtluspädevusi konkurentsivõime suurendamiseks. Need teemad ei ole kindlasti piisavad, et täielikult seletada naisettevõtlust Eesti ettevõtlusmaastikul ning kuigi sotsiaalmeedias on aina enam populaarsust koguv naisettevõtjate edulugude jagamine, siis uuringute hulk käsitletava teema kohta on väga väike. Et suurendada naisettevõtjate hulka Eestis, on tarvis sellest ka rohkem rääkida. Uuringute koostamine on hea viis, kuidas luua probleemsele kohale ühiskonnas kõlapinda ja julgustada avaldama oma arvamust.

Suur hulk naisettevõtlust käsitlevatest uuringutest Eestis selgitab tegureid, mis mõjutavad naisettevõtjate tegevust. Uuringuid on avaldatud aastatel 2015–2021, mis näitab, et naisettevõtlus on Eestis saanud rohkem tähelepanu alles viimasel kümnendil. 2015. aastal avaldas Karin Meronen uuringu tulemused, mille põhjal andis ta soovitusi, kuidas naisettevõtjad saaksid luua parema tasakaalu töö- ja eraelu vahel. Uuringu tulemused koguti intervjuudest, mis tehti Eesti ja Soome naisettevõtjate seas. Üllataval kombel hindas kõigest pool vastajatest töö-erelu tasakaalu loomist probleemse kohana. Naisettevõtjad jagasid hinnanguid ka ärikeskkonna kohta, mida peeti võrdlemisi soodsaks Eestis, ent vähem soodsaks Soomes.

Mõni aasta hiljem avaldas Anneli Siilmand (2018) töö, mille eesmärk oli välja selgitada, mis mõjutab ettevõtlusega alustamist ja tegelemist naisettevõtjate hulgas. Selleks tehti küsitlus. Kõige olulisemad soodustavad tegurid olid töörahulolu, vajadus eneseteostuse järele, hobiga tegelemise võimalus, unistuste täideviimine, paindlikum elukorraldus, tuleviku kindlustamine ja tegutsemisvabadus. Takistavate teguritena nimetati enim finantsvaldkonnaga seotud probleeme, nagu vähene algkapital või rahulolematu maksusüsteemiga. Lisaks toodi esile enda puudulikke teadmisi ettevõtlusmaailma kohta ning ettevõtja stereotüübist tulenevaid piiravaid uskumusi. Kaks aastat hiljem avaldas Kati Saar (2020) töö, mis keskendus samuti Eesti naisettevõtjaid motiveerivate ja takistavate tegurite uurimisele. Sarnaselt Siilmandile kasutas ka Saar oma uuringu tegemisel küsitlust. Saare töö erines Siilmandi panusest selle võrra, et autori eesmärk oli ka selgitada seoseid ettevõtlust takistavate tegurite, motivatsiooni, ettevõtlustegevuse ja demograafiliste näitajate vahel. Suurima takistusena toodi esile ajapuudust ning ebapiisavat müügioskust. Ettevõtjad suhtusid

taaskord kriitiliselt maksusüsteemi, mis ei toeta alustavaid ettevõtjaid. Saar seostas suuremat motiveeritust suuremate takistuste kogemisega ning motiveeritus on seotud ettevõtja haridusega. Motiveeriva tegurina peeti oluliseks küll töö-eraelu tasakaalustamist, ent palju olulisemana hinnati enesearenguga seotud aspekte.

Sarnase eesmärgi poole püüdlas ka Helen Helmet 2021. aastal, seades oma uuringu eesmärgiks leida seoseid Lõuna-Eesti naisettevõtjate sotsiaal-demograafiliste ja majanduslike tunnuste ning ettevõtlusega alustamisel esinevate takistuste vahel. Selleks kasutas autor faktor- ja regressioonianalüüsi, ent kahjuks osutusid autori analüüsi tulemused statistiliselt ebaoluliseks. Siiski esitas ta hulga erinevaid takistusi, mida naisettevõtjad kogesid ettevõtlusega alustamisel, millest kõrgeima aritmeetilise keskmise hinnangu said takistused, nagu ületundide tegemine ja ajaplaneerimine, hirm eksimise eest ning ärivõrgustiku puudumine.

2019. aastal andis Elo Johanna Kuklane ülevaate Y-põlvkonna emadest naisettevõtjate arvamusest Eesti ettevõtluskeskkonna kohta. Autor kasutas uuringus kombineeritud uurimismeetodit ehk kvantitatiivse ja kvalitatiivse meetodi kombinatsiooni. Soosiv hinnang anti Eestis kehtivatele kultuurilistele ja sotsiaalsete normidele ning ka füüsilisele, ärilisele ja õiguslikule taristule. Kriitilisel meelel suhtuti sel aastal maksupoliitikasse ja bürokaatiasse. Paindlikumaid ajakasutamisevõimalusi ettevõtjana ja töö-eraelu tasakaalu toodi esile olulisemate motivaatoritena ettevõtlusega alustamisel. Töö- ja pereelu vahel tasakaalu saavutamist peeti samas ka üheks suurimaks takistuseks ettevõtlusega tegelemisel.

Meril Mägi (2021) keskendus oma uuringus naisüliõpilaste ettevõtluspädevuste uurimisele. Töö autor selgitas, et üks võimalus kaasamaks rohkem naisi ettevõtlusesse on arendada just neid pädevusi, milles naised jäävad vastassooga võrdluses alla. Uuringu eesmärk oli need ettevõtluspädevused välja selgitada. Uuringu tegemiseks kasutas autor kombineeritud uurimismeetodit: kvantitatiivne andmeanalüüs ja intervjuud. Naisüliõpilased hindasid enda nõrgemateks kohtadeks ärivõimaluste avastamist, emotsioonidega toimetulekut, keskkonna mõistmist, eetilist ja jätkusuutlikku mõtlemist, loovust ning autonoomset motivatsiooni ja algatusvõimet. Oluline on kaasata õpingutesse ka enesejuhtimise ning sotsiaalsete olukordade pädevusvaldkondade arendamisvõimalusi, et suurendada naiste enesekindlust ja usku endasse. Uuringust selgus, et palgatööle orienteeritud naistudengid hindasid enda ettevõtluspädevusi tunduvalt nõrgemalt kui tudengid, kes näevad end potentsiaalsete ettevõtjatena või juba tegelevad ettevõtlusega. Oluline on, et ettevõtlushuvi suurendamisel naiste hulgas ei keskendutaks vaid nendele, kellel juba on soov

olemas tegeleda ettevõtlusega, vaid et tähelepanu pööratakse ka neile, kes pole ehk varem kaalunud ettevõtjaks saamist.

Dieneri (2017) töö keskendus kapitali kaasamise uurimisele naiste iduettevõtetes. Ta tegi oma töö käigus intervjuu Testlio endise tegevjuhi Kristel Kruustükiga, kelle arvates on naiste väike osakaal kapitali kaasamises seotud naiste enda piiratud ja kinnise mõtteviisiga, mitte investorite diskrimineeriva suhtumisega naisettevõtjatesse. Dieneri töö analüüsi tulemus kinnitas samuti, et paraku naised ei ruttu ettevõtte tegevusse kapitali kaasama. Aastatel 2014–2016 kaasasid naistegevjuhid idufirmadele kapitali vaid 5% eest kogu investeeritud kapitalist.

Varasemate uuringute osana on mainitud ka soovitusi, kuidas kaasata rohkem naisi ettevõtlusesse. Laias laastus jaotuvad soovitused kolme kategooriasse: finantsiline abi, ligipääs informatsioonile ning tugivõrgustikele. Finantsiline abi hõlmab maksusüsteemi paindlikumaks muutmist, algkapitali nõudmiste kergemaks muutmist, kapitali kaasamise võimaluste tutvustamist, soodustingimustel ettevõtte loomiseks oluliste teenuste kasutamist, soodustingimustel lastega ettevõtjatele lapsehoiuteenuste pakkumist. Informatsioonile ligipääsu tagamine võib tähendada koolitusi, aga ka kogu vajaliku informatsiooni leidmist ühest allikast. Lisaks sellele on suurt rõhku pööratud ka ettevõtlusõppe osakaalu suurendamisele hariduses, sest ettevõtlikud omadused ja oskused ei ole vajalikud vaid ettevõtjatele, vaid ka palgatöötajatele. Ettevõtlusõpe pakub küll esmapilgul põhiliselt algteadmisi ettevõtte loomisest ning idee elluviimise protsessist, aga lisaks sellele arendab ettevõtlusõpe ka oskusi, nagu avalik esinemine, müügiõskus, liftikõne ehk lühikese aja jooksul oma idee esitamine, väitlustes ja debattides osalemine, enesejuhtimine ja sotsiaalsete olukordade juhtimise pädevus, arenguuskumuse ja autonoomse motivatsiooni arendamine, emotsionaalse toimetuleku oskus, jms. Lisaks sellele on oluline meede, kust ettevõtjad toetust leiavad, tugivõrgustikud ja nõu saamine. Selleks eksisteerivad erinevad tugivõrgustikud, ettevõtjaid koondavad ühendused ning mentorlusprogrammid. Naisettevõtjate osakaalu suurendamise meetmetena nimetati veel laste hoolduskohustuse võrdsustamist vanemate vahel ning naissoost ettevõtjate eeskujude esiletoomist.

Ettevõtlustoetuste mõju ja efektiivsust on küll uuritud, ent nendes ei ole eristatud sugu. Kuna nendes uuringutes pole sisse toodud soolist võrdlust, siis puudub nendes hinnangutes võrdlusmoment, kas nais- ja meesettevõtjate hinnangud ühtivad toetusmeetmete suhtes. Siiski tasub süüvida uuringutesse, et võrrelda varasemaid tulemusi edaspidi autori uuringu tulemustega.

Victoriya Prokopchuk (2019) analüüsis alustava ettevõtja finantseerimisvõimalusi Eestis, sealhulgas ka ettevõtlustoetuseid. Töö eesmärk oli avastada nende finantseerimisvõimaluste peamised puudused ning pakkuda võimalikke lahendusi. Selleks tegi ta kaks küsitlust: ettevõtjatega, kel on kogemusi toetuse taotlemisel, ja potentsiaalsete taotlejatega. Uuringu tulemusena selgus, et üldiselt on rahulolu finantseerimisvõimalustega suur, ent Eesti Töötukassa starditoetust peetakse ebapiisavaks. Lisaks sellele on finantseerimisvõimaluste kohta informatsioon küll leitav, ent esitatud üsna kaootilisel viisil. Siiski kinnitab autor, et kokkuvõtlikult võib jääda rahule olemasolevate rahalise toetuse võimalustega.

Sarnaselt eelnevale uuringule on Poliitikauuringute Keskus Praxis teinud 2007. aastal uuringu starditoetuste mõjude hindamise kohta, mille eesmärk oli saada tagasisidet meetmete toimimise ja asjakohasuse kohta. Uuringu tegemiseks kasutati kvalitatiivseid meetodeid: veebiküsitlust ja personaalintervjuud. Tulemused kinnitasid, et toetusmeetmed on väga olulised finantseerimisvahendid, sest ilma nendeta oleks laenuvõtjate hulk tunduvalt suurem. Lisaks sellele kaasnevad starditoetuste kasutamisega järgnevad positiivsed suundumused: ettevõtete kõrge ellujäämismäär, oodatust suurem töökohtade loomise määr, edukus edaspidi laenude taotlemisel. Siiski on oluline täpsemini kategoriseerida starditoetuse saajaid, sest eelmainitud suundumusi on tunduvalt vähem märgata elustiili ettevõtjate puhul, kes oma tegevusega on vähem kasvule orienteeritud.

Eraldi on uuritud 2014. aastal Pärnu linna ja maakonna ettevõtjate suhtumist ettevõtlustoetustesse. Selleks koostati kvantitatiivuuringu Pärnu linna ja maakonna ettevõtjate hulgas. Uuringu tulemusena selgus, et sisemisi finantseerimisallikaid eelistatakse välistele. Isiklikule rahatagavarale järgnesid eelistuste poolest toetused ning seejärel laenud. Ka see uuring kinnitab, et ettevõtlustoetused omavad positiivset mõju erinevatele aspektidele, nagu uute töökohtade loomise määr, tootmisprotsess, turundusprotsess.

### **3. Ettevõtlusega alustamise empiiriline analüüs**

Selle peatüki esimeses alapeatükis annab autor ülevaate uurimismeetoditest ning põhjenduse meetodi sobilikkuse kohta. Sellele järgneb valimi kirjeldus ning lähemalt tutvustatakse andmekogumismeetodit ning andmeanalüüsimetodit. Kogu uurimisprotsess on kirjeldatud kokkuvõtlikult joonisel 4.

Peatüki teises alapeatükis esitatakse küsitluse tulemused ja kokkuvõtlikud järeldused. Leitakse vastused uurimisküsimustele ning antakse soovitusi, kuidas suurendada Eestis naisettevõtjate hulka.

### 3.1. Uurimismeetodi kirjeldus

Bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada naisettevõtjate rahulolu ettevõtluse alustamisega Eestis, sealhulgas toetusmeetmetega. Töö uurimisprobleem on mil määral vastavad kehtiv ettevõtluskeskkond ja toetusmeetmed naisettevõtjate tegelikele vajadustele? Uurimuse subjektid on naisettevõtjad, kes on Eestis registreerinud vähemalt ühe äriühingu oma nimele või alustanud tegevust füüsilisest isikust ettevõtjana aastatel 2010–2020.

Lahendamaks uurimisprobleemi, püstitas autor järgnevad uurimisküsimused:

- Millised on peamised takistused, mida naisettevõtjad on kogenud Eestis ettevõtet luues?
- Milliseid kehtivatest toetusmeetmetest on naisettevõtjad kasutanud oma ettevõtte loomisel?
- Millistest toetusmeetmetest ollakse enim teadlikud?
- Kuidas hindavad naisettevõtjad toetusmeetmete vajalikkust?
- Kui rahul on naisettevõtjad kehtivate toetusmeetmetega ja kuidas nad parendaksid meetmeid?

Lisaks uuriti, kuidas laiemas pildis suurendada naisettevõtjate hulka.

Uurimisküsimused põhinevad teooria osast ammutatud teadmistel ning varasematel uuringutel.

Uuringu tegemiseks kasutati kombineeritud meetodit, mis tähendab kvantitatiivse ja kvalitatiivse meetodi kombineerimist. Varasemalt on sarnastes teadustöodes kasutatud uurimiseks pigem kvantitatiivset uurimismeetodit, ent paar autorit kasutasid ka kombineeritud meetodit kvantitatiivsest ja kvalitatiivsest uurimismeetodist. Bakalaureusetöö autor otsustas kombineeritud meetodi kasuks, sest lisaks statistilise ülevaate koostamisele soovis autor ka uuringus jätta vastajatele võimaluse avaldada oma arvamust, et võimalikult sügavuti mõista hinnangute tagamaid. Küsimustik koostati internetipõhises keskkonnas Survio ja küsitlusele oli võimalik vastata anonüümselt internetis. Vastajatega võeti ühendust meili teel. Enamus küsimusi oli suletud küsimused, et võimaldada luua statistilist ülevaadet. Vähemal määral sisaldas töö ka avatud küsimusi, mille eesmärk oli tulemuste analüüsimisel arvestada paremini naisettevõtjate arvamuse ja elukogemusega. Küsimustiku koostamisel tugineti bakalaureusetöö teoreetilisele osale ning PRAXISE uuringule „Starditoetuste mõjude hindamine” (2007). Tabelid 1–5 ning joonis 3 aitavad luua võrdlust uuringule vastanute ja keskmise eesti ettevõtja vahel.



Joonis 4. Uurimisprotsessi kirjeldus

Allikas: Autori koostatud

Valimi moodustavad naisettevõtjad, kes on enda nimele registreerinud Eestis äriühingu või kes on alustanud tegevust füüsilisest isikust ettevõtjana aastatel 2010–2020. Statistikaameti andmetel oli 2021. aastal Eestis 20 400 naisettevõtjat, kellest 14 000 olid üksikettevõtjad ning 6400 olid palgatöötajatega ettevõtjad. Äriregistri andmete kohaselt on aastatel 2010–2020 naiste asutatud ja tänaseks registris 30 524 äriühingut ja 5800 füüsilisest isikust ettevõtjat, ent selle hulgas võivad ka ettevõtjate nimed korduda. Naisettevõtjatega ühenduse saamiseks esitati Äriregistrile taotlus kontaktinformatsioonile ligipääsemiseks. Äriregister väljastab andmeid 1000 ühiku kaupa, ent kuna ettevõtjate nimed võivad korduda, saadeti 1200 naisettevõtja kontaktinformatsioon autorile. Autor edastas vastavalt neile 1200 naisettevõtjale küsimustiku, millele vastas 76 ettevõtjat. Vastamise määr oli 6%.

Küsimustikku jagati ka erinevate naisettevõtjaid koondavate organisatsioonide ja gruppidega. Küsitlust jagati Facebook'is naisettevõtjaid koondavates gruppides, nagu Naisettevõtjad Eestis ja Pärnumaa naisettevõtjad. Lisaks paluti erinevatel naisettevõtjaid koondavatel organisatsioonidel jagada oma liikmetega palvet osaleda küsitlusele vastamises. Nende organisatsioonide hulka kuulusid Eesti Väike- ja Keskmise Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Naisuurimus- ja Teabekeskus, Ettevõtlikud Naised Raplamaal, Ettevõtlikud Naised Eestimaal, Pärnumaa naisettevõtjate võrgustik. Läbi organisatsioonide kaudu pöördumise lisandus 27 vastust. Kahjuks vastamise määra ei olnud võimalik arvutada.

Andmekogumismeetodina kasutas autor anonüümset küsitlust, kus suuremal jaol olid küsimused suletud, aga kuna töö eesmärk on hinnangu saamine vastajatelt, siis leidis ka võimalusi, et lisada juurde oma isiklik arvamus.

Küsimustiku algus koosnes demograafiliste näitajate kogumisest, et saada detailne ülevaade sihtgrupi tunnuste kohta ning seejärel võrrelda neid varasemalt teoorias väljatoodud andmetega. Lisaks sellele koguti andmeid ettevõtete iseloomustavate joonte kohta. Igal ettevõtjal oli võimalik täita küsitlusankeet maksimaalselt kolme loodud ettevõtte kohta. Ettevõtete kohta kogutud informatsiooni eesmärk oli võrrelda, kas mingid kindlad mustrid korduvad naisettevõtjate puhul ning võrrelda varasemalt teooria osas mainitud tunnusjoontega.

Teises osas uuriti vastajate teadlikkust kehtivatest starditoetustest. Suurem osa küsimustikust keskendus siiski ettevõtja rahulolu uurimisele toetusmeetmetega. Kuna uuringu põhieesmärk on koguda naisettevõtjate hinnanguid kehtivate toetusmeetmete kohta, siis küsitlusele vastamine andis ettevõtjale võimaluse jagada tagasisidet selle kohta, mil määral praegused toetusmeetmed tegelikult on abiks ettevõtte alustamisel naisettevõtjale.

Küsitlusele vastas kokku 103 naisettevõtjat perioodil 31.01.2022–30.03.2022. Algul oli planeeritud küsitlusele vastamise perioodiks vaid veebruarikuu, ent kuna autor kogus kuu aja jooksul liiga vähe vastuseid, otsustas ta täiendada oma andmekogumismeetodite hulka ja pikendada kuu aja võrra vastamisperioodi. Küsitluse tegemiseks ja vastuste analüüsimiseks kasutas autor internetipõhist platvormi Survio.

Tulemuste analüüsimiseks kasutas autor statistilist analüüsi ja avatud küsimuste puhul sisuanalüüsi. Tulemuste kirjeldamiseks kasutati kirjeldavaid statistikuid, nagu aritmeetiline keskmine ja mood. Tulemuste illustreerimiseks kasutati programmi Microsoft Excel.

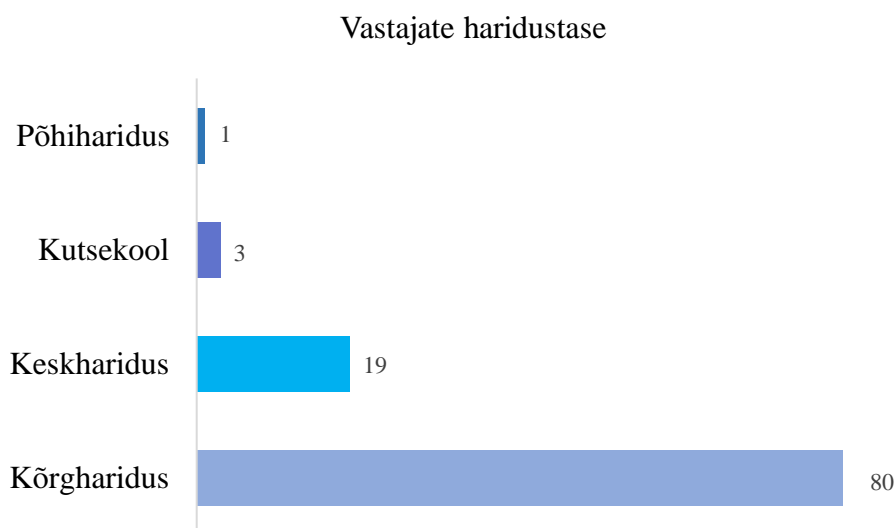
Tulemuste põhjal tegi autor järeldused.

### **3.2. Tulemused ja arutelu**

Küsitlusele vastas kokku 103 naisettevõtjat. Tulemusi üldistades on Eesti naisettevõtja keskmiselt ühe ettevõtte loonud, on 30.–40. aastane, omab kõrgharidust, on abielus või suhtes ja kannab ka emarolli.

Vastajate vanus varieerus 22. eluaastast kuni 76. eluaastani. Enim vastajaid oli vanuserühmas 32–41 (35%) ning sellele järgnevalt oli enim vastajaid 22.–31. aastaste hulgas (29%). Alates 42. eluaastast hakkas ettevõtjate osakaal langema vastajate seas. Keskmiselt oli vastaja 39. aastane. Tulemus langeb osaliselt kokku Globaalse Ettevõtlusmonitooringu järeldustega. Mõlemas uuringus on kahekümnendad eluaastad ettevõtlusalaselt väga aktiivne aeg naiste seas, aga käesoleva uuringu kohaselt on naised väga aktiivsed ka peale 34. eluaastat. Käesolev uuring kinnitab naiste ettevõtlusaktiivsuse langust eluaastate suurenemisega.

Joonis 5 iseloomustab uuringus osalenud naisettevõtjate haridustaset. Ülekaalukalt oli vastanute hulgas kõrghariduse omandanud ettevõtjad (78%), kellele järgnesid osakaalu poolest keskharidusega ettevõtjad (18%). Üksikud vastajad olid vaid põhihariduse omandanud (1%) ja kutsekooli lõpetanud (3%). Tulemuste põhjal on kõige aktiivsemad naisettevõtjad Eestis kõrghariduse omandanud naised, mis on vasturääkiv Globaalsele Ettevõtlusmonitooringule, kus väideti, et naised on kõige aktiivsemad ettevõtluses peale keskhariduse omandamist.



Joonis 5. Vastajate haridustase

Allikas: Autori koostatud

Tabel 6 iseloomustab vastajate perekonnaseisu. Ligi kolmveerand vastajatest on abielus või suhtes. 20% vastajatest on vallalised ning 2% vastajatest kirjeldab oma perekonnaseisu muuna kui valikus olnud vastusevariandid, nagu lesk ja vabaabielu. Vastajate hulgas olid ülekaalus naised, kellel on lapsed. Pisut alla kolmveerandi vastajatest märkis, et neil on laps(ed). Enim oli naiste hulgas neid, kellel oli 1 või 2 last – mõlemal juhul veerand vastajatest. 17% vastajatel on 3 last ning 5% vastajatest märkis, et neil on rohkem kui kolm last.

Tabel 6

*Vastajate perekonnaseis*

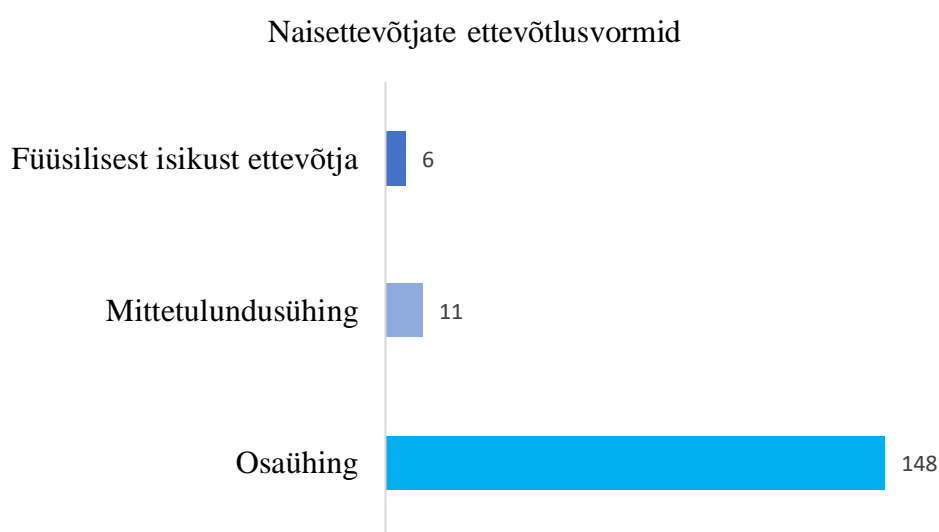
Perekonnaseis	Vastajate arv	Osakaal
Abielus	42	40,8%
Suhtes	38	36,9%
Vallaline	21	20,4%
Muu	2	1,9%

Allikas: Autori koostatud

Sajakolmest vastanust 57 ettevõtjat on loonud seni oma elu jooksul ühe ettevõtte (55%). Vastajate hulgas on kaks ettevõtet loonud 30 naist (29%) ning kolm või rohkem

ettevõtet on loonud 16 naist (16%). Edasises tulemuste analüüsis vaadeldakse neid 165 ettevõtet ja neile olulisi majanduslikke näitajaid.

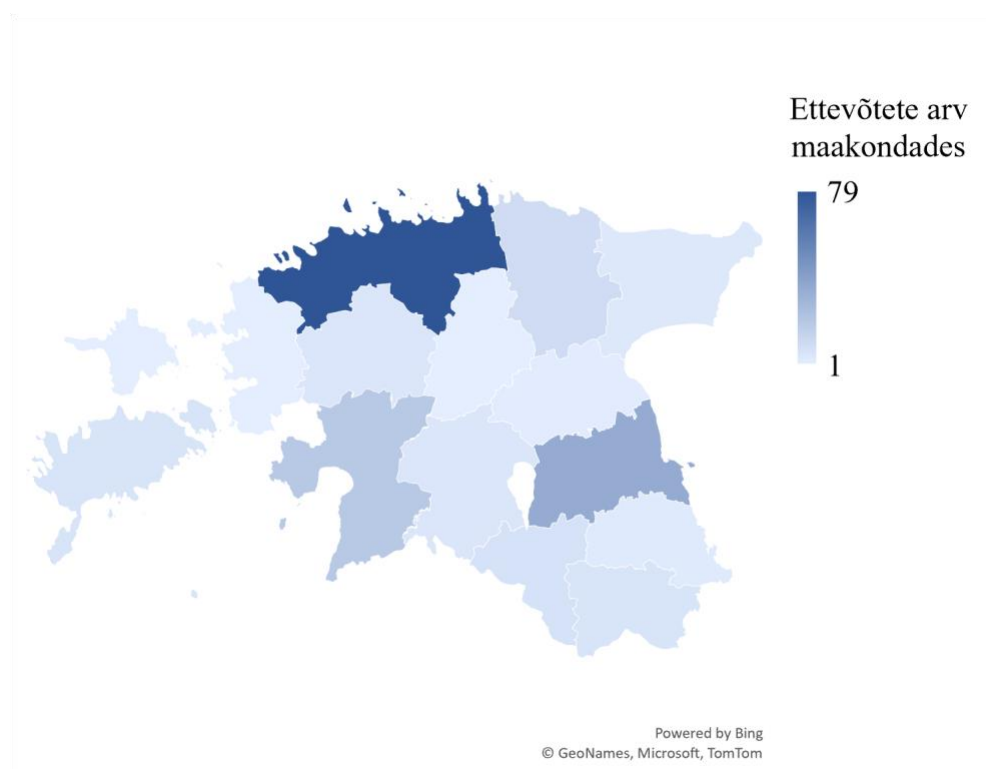
103 vastaja peale on loodud kokku 165 ettevõtet, millest 81% tegutseb endiselt, 9% ettevõtete tegevusest on lõpetatud ja 10% ettevõtete puhul on tegevus ajutiselt peatatud. Enim levinud ettevõtlusvorm on osäühing (joonis 6). 90% ettevõtetest on osäühingud, 7% on mittetulundusühingud ning lisaks sellele on 3% naistest end registreerinud füüsilisest isikust ettevõtjaks. Naisettevõtjate kohta saadud tulemused ettevõtlusvormide valiku kohta ühtivad Eestis levinud ettevõtja profiiliga, kus enim eelistatud äriühing on osäühing.



Joonis 6. Naisettevõtjate ettevõtlusvormid

Allikas: Autori koostatud

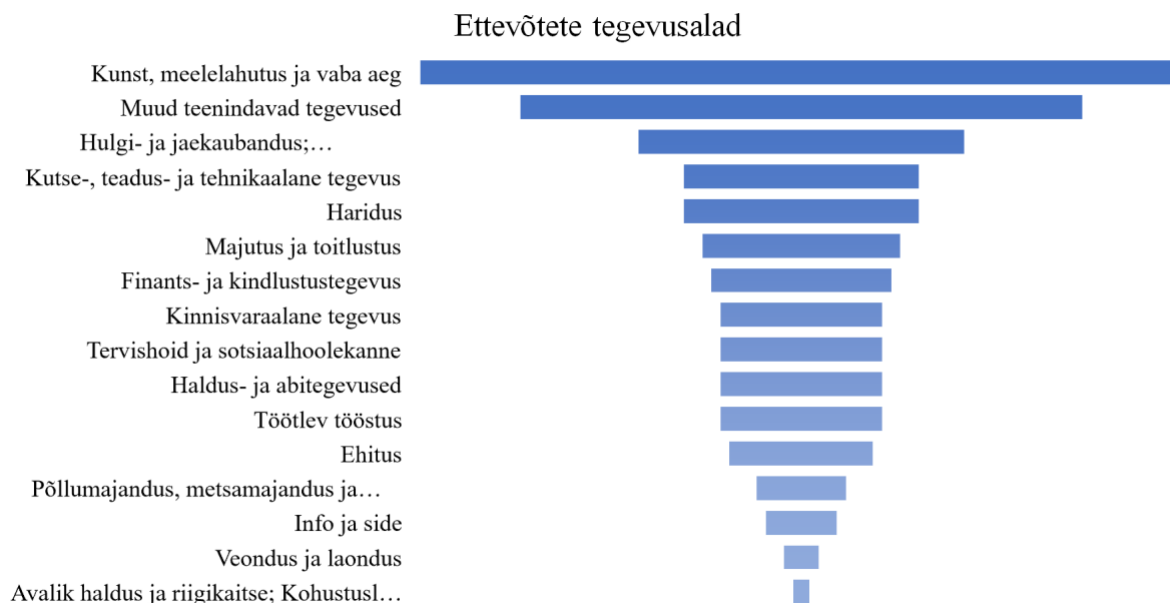
Niisugune üksikute variantide eelistamine kirjeldab ka ettevõtete jagunemist erinevatesse maakondadesse, mida illustreerib joonis 7. Kõigest paar protsenti alla poole ettevõtetest on koondunud Harjumaale (48%), millele järgneb suuruse poolest teise linnaga maakond Eestis –Tartumaa (21%). Kolmanda suurema ettevõtete koondumispunktina on ettevõtjad valinud Pärnumaa (12%). Ülejäänud maakonnad kogusid eraldi vähem kui 10% vastajate häältest. Taaskord ühtib tulemustest saadud pilt sellega, mida näitab ka Eesti üldine statistika ettevõtete kohta. Ettevõtjad eelistavad koonduda suuremate linnade ümber ning seetõttu leidub enim ettevõtteid Eestis Harjumaal, Tartumaal ning Pärnumaal.



Joonis 7. Ettevõtete arv maakondades

Allikas: Autori koostatud

Suurem varieeruvus vastuste hulgas ilmnes ettevõtte tegevusala kirjeldamisel. Enim oli vastajate hulgas ettevõtjaid, kes tegutsesid kunsti, meelelahutuse ja vaba aja valdkonnas. Selles valdkonnas tegutsesid ettevõtjaid oli vastanute hulgas ligi 25% (joonis 8). Muude teenindavate tegevuste valdkonnas tegutses 31 ettevõtjat ning hulgi- ja jaekaubanduses ning mootorsõidukite ja mootorrataste remondi alal 18. Võrreldes naiste hulka tegevusvaldkondades kõikide ettevõtetega, kes 2020. aasta seisuga tegutsesid Eestis, moodustavad naisettevõtjad kõige suurema osakaalu valdkondades, nagu majutus ja toitlustus, kunst, meelelahutus ja vaba aeg, tervishoid ja sotsiaaltoetused, haridus ning avalik haldus ja riigikaitse ning kohustuslik sotsiaalkindlustus. See tulemus kinnitab omakorda teooria osas nimetatud naisettevõtluse tunnuseid, milleks on pehmemates valdkondades töötamine.



Joonis 8. Ettevõtete tegevusalad

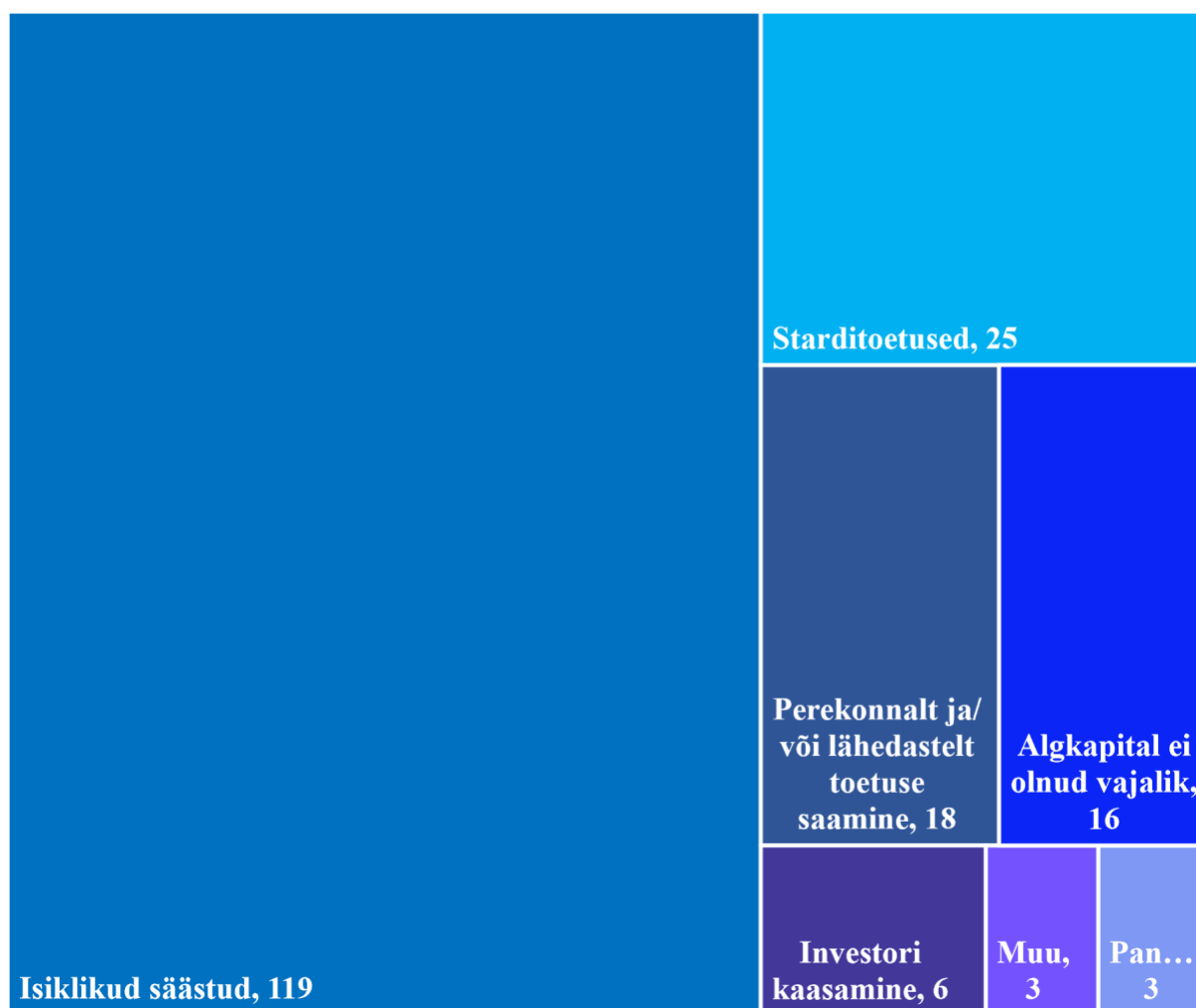
Allikas: Autori koostatud

Naisettevõtjate ettevõtted on sarnaselt teoorias esile toodud naisettevõtluse tunnustega väikesed ning pakuvad tööd väiksele hulgale inimestele. 77% vastanute ettevõtetes on töötajaid üks kuni kümme. Üksikettevõtjaid oli vastajate hulgas 22% ning üks vastaja on loonud ettevõtte, kus töötab hetkel suisa 20 töötajat. Käesoleva uurimuse puhul on aga 20 töötajaga ettevõtte suurim ning see kinnitab siiski tõsiasja, et aina enam on levinud Eestis väikse töökollektiiviga ettevõtted. Käesoleva uurimuse tulemused kinnitavad, et naisettevõtjate hulgas on palju neid, kes töötavad kas üksi või väga väikse abiga palgatöötajatelt.

Soov oma tegevuses olla sõltumatu ja iseseisev kordub ka tulemustes, mis kirjeldavad ettevõtete algkapitali allikaid. Välistele finantseerimisvõimalustele eelistatakse ülekaalukalt isiklike säästude kasutamist või perekonnalt ja lähedastelt toetuse saamist. 72% ettevõtete loomisest on kasutatud isiklike rahatagavarasid ning 11% ettevõtete puhul on saadud finantsabi oma lähedastelt või perekonnalt. Lisaks eelistatakse starditoetusi laenudele või investorite kaasamisele. 15% ettevõtete puhul kasutati starditoetusi, samas kui investoreid on kaasanud vaid 4% ettevõtetest ning pangalaenu taotlemist on kasutatud algkapitali saamiseks vaid 2% juhtudest. Muude algfinantseeringu allikatena nimetati pensionifondi 2. samba raha (1%) ning hoandja ühisrahastust (1%). Lisaks oli üks vastus, mida ei saanud arvesse võtta, sest ettevõtja ei olnud vastamise hetkel veel maksnud ettevõtte sissemaksu ning seetõttu oli selgusetu, kust pärineb ettevõtte algkapital. Kümnendik ettevõtjatest nentis, et ettevõtte

loomiseks ei olnud algkapitali tarvis. Isiklikele rahavarudele ning toetustele tuginemine ettevõtte loomisel oli varasemalt teooria osas juba esile toodud kui naisettevõtlusele omane tunnusjoon. Joonis 6 loob ülevaatliku pildi erinevate algkapitali kogumise võimaluste kasutamise osakaalust.

### ETTEVÕTTE ALGKAPITALI ALLIKAS



Joonis 6. Ettevõtete algkapitali allikad

Allikas: Autori koostatud

Järgnevalt jõudsid ettevõtjad küsitluses osani, kus rõhk asetis toetusmeetmete kasutamisele. Juba esimese küsimuse tulemused olid üsnagi alarmeerivad, kuna töö üks eesmärkidest oli teada saada, kas praegused ettevõtte loomisele suunatud toetusmeetmed on kasutusel ettevõtjate hulgas. Nimelt uuriti järgmisena, milliseid toetusmeetmeid on 103 ettevõtjat kasutanud oma ettevõtteid luues ning 71% vastas, et ei kasutatud mitte ühtegi

toetusmeedet pikast nimekirjast, mis oli küsimuse all välja toodud. See on tugev signaal, et toetusmeetmete nõudluses ja pakkumises on midagi üsna tasakaalust väljas või et toetusmeetmete kasutamine on vähemusele suunatud privileeg.

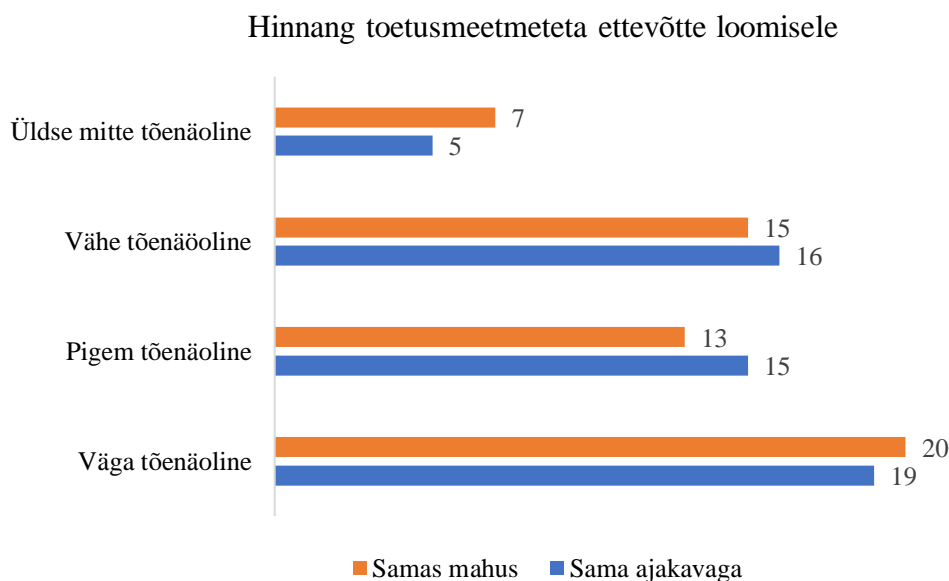
Uurides toetusmeetmete mittekasutamise tagamaid ettevõtjate hulgas jaotusid põhjused kahte leeri: kas ettevõtjal puudus vajadus või meetmete hulgas puudus soovitatav abi. 66% vastanutest tundis, et neil puudus vajadus olemasolevate toetusmeetmete järele. 15% ettevõtjatest tõi põhjusena esile, et nende ettevõttele puudusid sobilikud toetusmeetmed ning olemasolevate meetmete nõuded ei vastanud nende ettevõttele. 12% põhjendas meetmete mittekasutamist ka enda ebainformeeritusega. Ei oldud teadlikud olemasolevatest toetusmeetmetest ning ei osatud otsida informatsiooni. Üksikud ettevõtjad tõi esile ka põhjusi, nagu ajapuudus, ettevõtte tegevuse katkestamine või pausile panek, riski tunnetamine liiga suurena, taotlemisprotsess liigne keerukus ja tõenäosus saada toetust liiga väike, äriplaani puudumine.

Vastajate hulgas oli siiski ka ettevõtjaid, kes leidsid abi erinevatest toetusmeetmetest. Toetusi, mis hõlmasid ligipääsu finantsvahenditele, kasutati 20% ettevõtete puhul ning peaaegu samaväärselt kasutati ka meetmeid, mis olid suunatud ettevõtte arengu toetamisele (19%). Finantsvahenditest kasutati enim Töötukassa toetust alustavale ettevõtjale (14%), Euroopa Liidu struktuurifondide toetusi (2%), Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (edaspidi EAS) toetust alustavale ettevõtjale (1%), Riigi Tugiteenuste Keskuse (edaspidi RTK) starditoetust (1%), Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ameti (edaspidi PRIA) toetust (1%) ning mittetulundusühingute toetusvoorusid (1%). Ettevõtte arengule suunatud meetmetest kasutati tugivõrgustikus ja mentorlusprogrammis osalemist (8%), nõustamist maakondlikes arenduskeskustes (6%) ja EAS-is (1%), naistele suunatud ettevõtlusalastel koolitustel osalemist (1%), EAS-i koolitusi ja/või töötubasid (1%), äriideede arendamise programmides osalemist (1%), personaalse ärimentori kasutamist (1%), koolitusi ettevõtlusega alustajale (1%).

Siiski leidis 68% ettevõtjatest, kes kasutasid toetusmeetmeid, et nad oleksid projekti ellu viinud ka toetusmeetmeid kasutamata. Kõhklema pani toetusmeetmeta ettevõtte loomine 24% meetmete kasutajatest ning 8% toetuse saajatest tundsid kindlalt, et ilma toetuseta ei oleks nad ettevõtet loonud.

Lisaks uuriti, kas ettevõtjad usuvad, et nad oleksid toetusmeetmete abita suutnud idee ellu viia sama ajakavaga ning samas mahus. Mõlemal juhul olid ülekaalus ettevõtjad, kes uskusid, et nad oleksid ilma toetusmeetmeteta suutnud tõenäoliselt samas mahus ning sama ajakavaga oma idee ellu viia ja ettevõtte luua (joonis 7). Enda võimekuses kahtlejate arv siiski

tõusis, kui ettevõtjad pidid hindama, kas nad oleksid ilma toetuseta suutnud samas mahus ja sama ajaga ettevõtte luua. See tähendab, et toetusmeetmeteta oleksid nad siiski ettevõtte loonud, aga arvatavasti palju väiksemas mastaabis ning abita oleksid erinevad protsessid kauem aega võtnud. Toetuse taotlemisprotsess võtab muidugi ka aega, seega pole kindel, kas ajaline võit on garanteeritud toetusmeetmete kasutajate puhul. Toetusmeetmete mittekasutamise põhjustena toodi esile just ajalist puudust.



Joonis 7. Ettevõtjate hinnang toetusmeetmeteta ettevõtte loomisele

Allikas: Autori koostatud

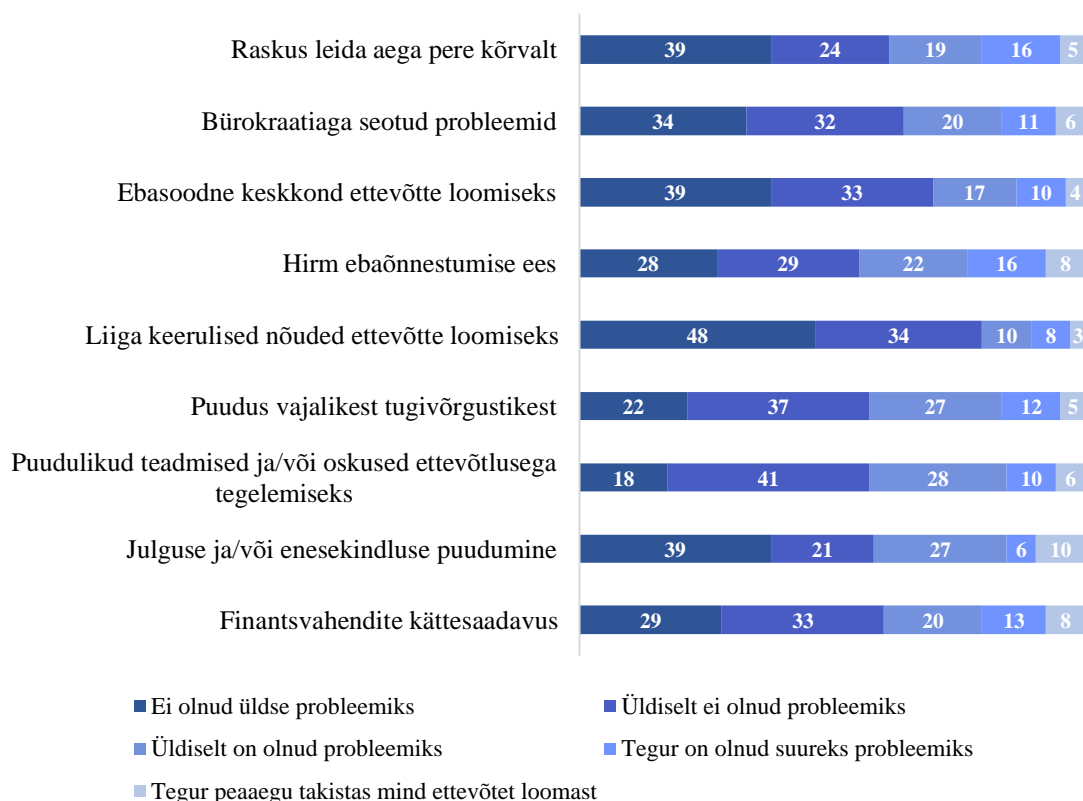
Hindamaks toetusmeetmete asjakohasust on oluline osa ka ettevõtte loomise protsessi probleemsete kohtade kindlaks tegemisel, see tähendab kas praegused toetusmeetmed vastavad ettevõtjate vajadustele. Selleks paluti ettevõtjatel hinnata 5 punkti skaalal, mil määral nad kogesid erinevaid raskusi ettevõt(e)te loomisel (5 - tegur peaaegu takistas mind ettevõtet loomast; 1 - ei olnud üldse probleemiks). Küsimuse all olid väljatoodud erinevad probleemid, mis harilikult võivad olla suuremateks murekohtadeks ettevõtte loomisel. Positiivne tulemus oli see, et vastajate hulgas olid ülekaalus ettevõtjad, kes ei tunnistanud nendes punktides probleemi tunnetamist. Tulemused on esitatud 8. joonisel.

80% vastajatest tundis, et nõuded ettevõtte loomiseks ei ole mingisuguseks probleemiks ning 70% ei pidanud ettevõtluskeskkonda ebasoodsaks. See tähendab, et ettevõtjad on suurel määral rahul ettevõtlusregulatsioonide ja tingimustega keskkonnas, kus

nad peavad ettevõttega tegutsema. See on positiivne signaal Eesti ettevõtluspoliitika kujundajatele.

Tasakaalukauss ühtlustus selliste väljakutsete puhul, nagu hirm ebaõnnestumise eest, puudus vajalikest tugivõrgustikest, puudulikud teadmised ja/või oskused ettevõtlusega tegelemiseks, julguse ja/või enesekindluse puudumine. Ka nende probleemide hindamisel jäid ülekaalu ettevõtjad, kes ei tunnistanud neid probleemideks, mida nad oleksid kogenud, ent seda väikese võiduga. Hirmu ebaõnnestumise ees koges probleemina 45% vastajatest, puudust vajalikest tugivõrgustikest ning teadmistest ja/või oskustest ettevõtlusega tegelemiseks 43%. Julguse ja/või enesekindluse puudumine oli probleemiks 42% vastajatest. Finantsvahendite kättesaadavus oli probleemne 40% vastajatele, samas 60% ettevõtjatest ei tundnud, et rahalise poolega oleks ettevõtte loomisel probleeme olnud.

#### Kogetud takistused ettevõtte loomisel



Joonis 8. Kogetud takistused ettevõtte loomisel

Allikas: Autori koostatud

Lisaks oli vastajatel võimalus lisada, kas ja missuguseid teisi takistusi on nad kogenud ettevõtte loomisel. 80% vastajatest tundis, et ei ole midagi enam, mida probleemina tuleks

esile tõsta. 21 vastajat lisas siiski veel omapoolseid kommentaare raskuste kohta, mida nad on lisaks eelnimetatud nimekirjale veel kogunud. 3% vastanutest tunnetas mingil määral diskrimineerimist. Ühel juhul tundis vastaja, et teda diskrimineeritakse, sest ta ei sobitu traditsioonilise naise stereotüüpi. Samas teisel juhul tundis vastaja, et kuna ta on naine, siis temalt eeldatakse mingil põhjusel, et tal peaks seetõttu olema eriti keeruline ettevõtet luua. Paar vastajat nimetas ajapuudust, lojaalse ja sobiva tööjõu leidmist ning hirmu finantsriskide võtmise ees kui ka üldiselt muutuvat majanduslikku olukorda. Üksikud vastajad nimetasid ka kogetud väljakutsete hulgas ettevõtte registreerimisel sobiva tegevusala kategooria puudumist, äripinna leidmist, raskusi klientide leidmisega, tegevusalale toetuse puudumist või toetuse mitta saamist mitmekordsel üritamisel, raskused idee leidmisega, mõtteviisist tingitud raskused ning töövõtulepinguga kaasnevad tegevuse piirangud. Lisaks tõi 5% vastajatest esile informatsiooni ülekülluse või vajaliku informatsiooni puudulikkust ettevõtlusega tegelemiseks.

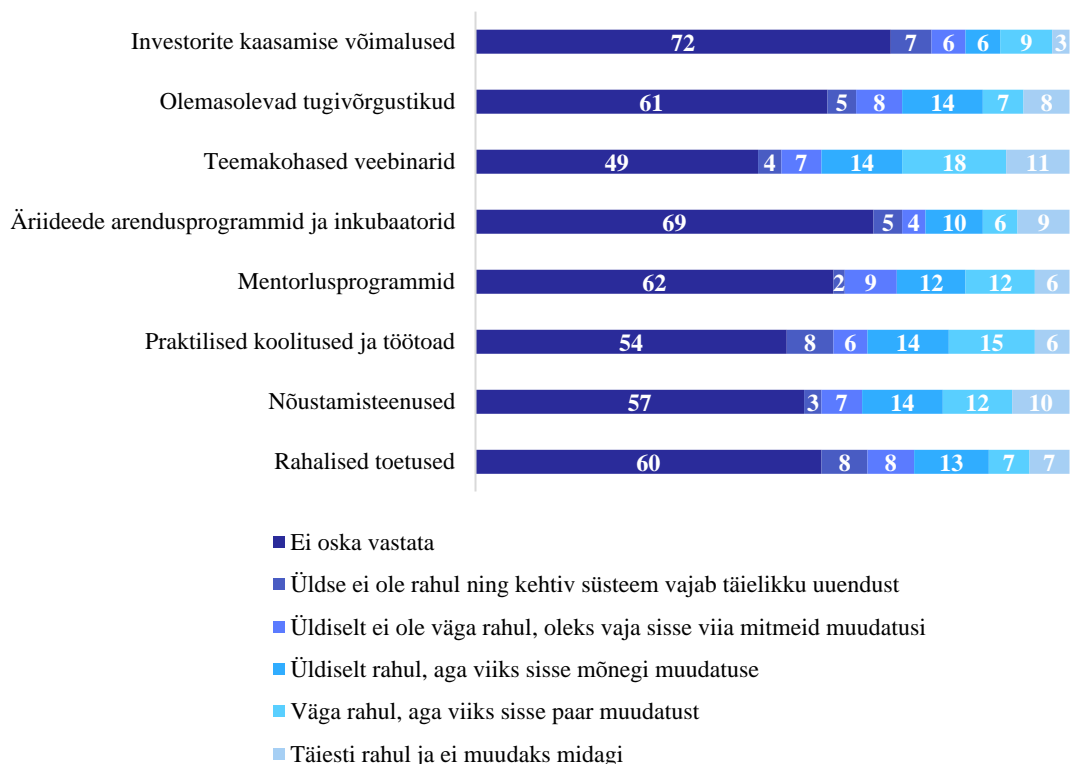
Järgnevalt uuriti, kui palju teavad ettevõtjad erinevaid toetusmeetmeid, see tähendab uuriti ettevõtjate teadlikkust erinevate toetusmeetmete kohta. Pool vastajaskonnast oskas nimetada Töötukassa erinevaid toetusmeetmeid, sealhulgas starditoetust, koolitusi ja nõustamisteenuseid. Järgmisena oldi enim kursis EAS-i toetusmeetmetega. Sellele järgnesid 25 ettevõtjat, kes ei nimetanud ühtki alustavale ettevõtjale mõeldud toetusmeetmeid. 9% teadis nimetada erinevaid toetuseid, kursusi ja koolitusi, 7% nimetas erinevaid PRIA toetusmeetmeid, 6% erinevaid laenumetmeid ning 5% nimetas mentorprogramme ja omavalitsuste meetmeid ettevõtluse stimuleerimiseks. Üksikud vastajad mainisid ka meetmeid, nagu Euroopa Liidu toetused, nõustamisteenused, Kultuurikapitali toetus, MTÜ projektitoetused, ühisrahasutusvõimalused, ingelinvestorid, inkubaatorites osalemine ja raamatute lugemine.

Suurem teadmatus ilmnes aga hoopis hinnangu andmises toetusmeetmetele. Uuriti ettevõtjate rahuolu kehtivate toetusmeetmetega, mida mõõdeti viie punkti skaalal, aga vastusevariantide hulgas oli ka võimalus valida, et ei oska vastata. Viimasena mainitud rada läks suurem osa vastajatest. Kõige rohkem keelduti arvamuse avaldamisest teemadel, nagu investorite kaasamise võimalused (70%), äriideede arendusprogrammid ja inkubaatorid (67%) ning mentorlusprogrammid (60%). Enim avaldati arvamust teemadel, nagu teemakohased veebinarid (52%), praktilised koolitused ja töötoad (48%) ning nõustamisteenused (45%). Sellest joonistub välja pilt, et naisettevõtjad peavad end rohkem kursis olevat lihtsamate ja kättesaadavamate toetusmeetmetega, nagu enda harimiseks mõeldud meetmed ning nõustamine. Samas ettevõtjaid, kes peaksid end piisavalt

kompetentseks ja kogenuks, et hinnata investorite kaasamise võimalusi või äriideede arendusprogramme, on vähemuses. Vastuste osakaalu illustreerib joonis 9.

Nende vastajate hulgas, kes otsustasid hinnanguid jagada meetmete kohta, olid ülekaalus iga meetme puhul ettevõtjad, kes olid pigem rahul meetmetega. 80% vastajatest, kes jagasid hinnanguid, on rahul teemakohaste veebinaridega. 78% vastanutest on üldiselt rahul nõustamisteenustega ning 74% tunneb rahulolu äriideede arendusprogrammide ja inkubaatoritega. 73% vastajatest on rahul ka mentorlusprogrammidega ning 71% tunneb rahuldust ka praktiliste koolituste ja töötubadega, mis on saadaval. Kolme valdkonna puhul oli rahulolu kaalukauss pisut võrdsem nende vahel, kes ei ole rahul praeguse olukorraga, ja nende vahel, kes üldiselt ei muudaks midagi. Kõige rohkem rahulolematust oli investorite kaasamise võimalustega, mille puhul 42% vastanutest väljendas rahulolematust. Sellele järgnesid rahalised toetused, millega ei olnud rahul 37% vastanutest. Investorite kaasamise võimalused ja rahalised toetused olid kaks valdkonda, kus oli enim vastanuid, kes pooldasid süsteemi täielikku uuendust. Kolmandik vastajatest nurises ka olemasolevate tugivõrgustike üle, ent samas 69% vastanutest olid üldiselt rahul juba eksisteerivate tugivõrgustikega.

Rahulolu kehtivate toetusmeetmetega

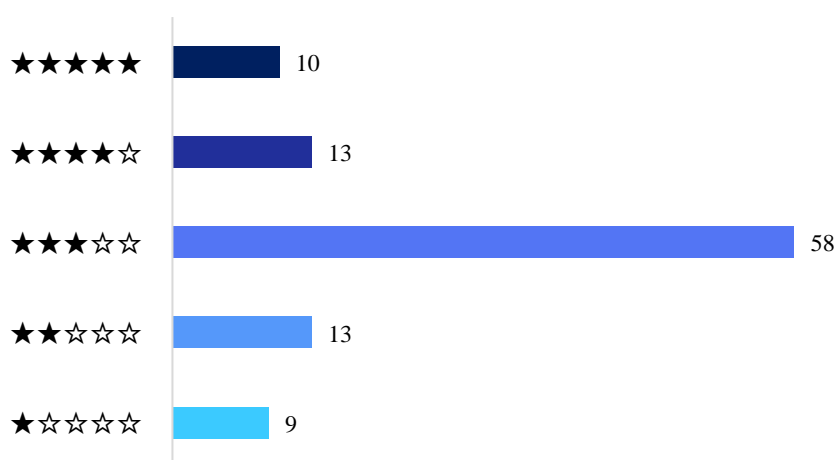


Joonis 9. Rahulolu kehtivate toetusmeetmetega

Allikas: Autori koostatud

Seejärel andsid vastajad hinnangu, mil määral vastavad praegused toetusmeetmed naisettevõtjate tegelikele vajadustele. Hinnanguid koguti taaskord viie punkti skaalal, kus viis punkti tähendas, et meetmed katavad täielikult naisettevõtjate vajadused, ning üks punkt tähendas, et kehtivad meetmed ei kata üldse naisettevõtjate vajadusi. 22% hindas meetmete vastavust alla kolme punkti ning enim levinud hinnang oli kolm punkti (56%), mis tähendab, et üldiselt ollakse rahul või neutraalse suhtumisega meetmetesse, aga arenemisruumi jätkub, et jõuda kõrgema rahuloluni (joonis 10).

### Toetusmeetmete vastavus ettevõtjate vajadustele



Joonis 10. Toetusmeetmete vastavus naisettevõtjate vajadustele

Allikas: Autori koostatud

Mõistmaks ettevõtjate hinnangute tagamaid, järgnes avatud küsimus, kus oli võimalik põhjendada oma arvamust. Ligi pool vastajatest kommenteeris oma valikut nõnda, et ei oska oma hinnangut süvitsi põhjendada. Väga levinud oli vastajate hulgas suhtumine „saab ise hakkama“ ehk neil puudub vajadus toetusmeetmete järele. 3% vastajatest kirjeldas seda konkreetselt suure tahtega tegutseda, mis on tingitud heast äriideest ning seetõttu on toetusmeetmed vähese tähtsusega tegutsemiseks. 17% vastajatest tundis, et toetusi siduda sooga on ebavajalik ning naisettevõtjate vajadused ei erine kuidagi meesettevõtjate vajadustest. 8% vastajatest arvas, et Eestis ei eksisteerigi soopõhiseid toetusi või eksisteerib väga minimaalselt. Üks vastaja tundis, et teda on diskrimineeritud, sest ta on naissoost ettevõtja. Kuus vastajat tundis, et informatsiooni ei leidu piisavalt või on raskesti kättesaadav, samas kolm vastajat pöörasid eraldi rõhku just sellele, et informatsiooni on väga palju, ent seda tuleb ise otsida. Üks vastaja tundis puudust mentorist või tugivõrgustikust ettevõtte

loomise alguses, sest Töötukassa ei osanud pakkuda informatsiooni nende võimaluste kohta. Kuue ettevõtja kriitika oli suunatud bürokraatia ja maksunõuete pihta. Eriti rõhutati toetuste karme nõudeid. Osa toetusi on liiga väikesed, samas suuremaid toetusi on väga raske saada ning nõutud on üsna suur omaosaluse protsent. Samas tundis kuus vastajat ka, et toetusi on vähe ja eriti vähe on toetusi mikroettevõtetele ning teatud tegevusvaldkondades tegutsevatele ettevõtetele, nagu kunstnikele. Kaks vastajat nimetasid ka konflikti, mis tekib, kui ettevõtja taotleb toetust tegutsemaks valdkonnas, mis on juba väga konkurentsitihe, ning seetõttu jääb toetusest ilma. 4% vastajatest ei näinud üldse toetuste vajalikkust, samas kui 11% kiitis Eestis kehtivate meetmete külluslikkust ning pidas meetmeid oluliseks abikäeks ettevõtte loomisel. Vastajate hulgas oli üks ettevõtja, kes tundis, et alustavate ettevõtjate toetus on Eestis väga minimaalne.

Seejärel uuriti, kas ettevõtte loomisel olid ettevõtjad tundnud puudust meetmest, mida ei eksisteerinud või eksisteeris vähesel määral. Pool vastajaskonnast ei tundnud millestki puudust ettevõtet luues ja ülejäänud pool jagunesid oma tagasiside põhjal laias laastus kolmeks. Enim tunti puudust erinevatest teadmistest ja oskustest, finantsabist ning tugivõrgustikust. 16% vastanutest tundis puudust mentaalsest toest ja kogemusnõustamisest, tugivõrgustikust ning mentorlusest.

10% vastanutest tundis ettevõtte loomisel puudust oskustest ning teadmistest, näiteks turundusalastest teadmistest ning õiguslike nüansside mõistmisest. Enamus tundis puudust aga just raamatupidamisalastest teadmistest. 19% vastajatest rõhutas erinevaid aspekte seoses ettevõtte finantsidega, nagu finantsalane nõustamine, investorite kaasamine, materjalide soetamiseks mõeldud toetus, maksuvaba tegutsemine esimesel tegevusaastal või maksusoodustused. Pool neist vastajatest tundis, et ettevõtte loomisel oleks suureks abiks olnud stardikapital ning igasugune lisatoetus rahaliste vahendite näol. Lisaks tunti puudust toetusest, mis oleks konkreetselt olnud suunatud väikeettevõtjatele. Konkreetsemalt olemasolevatele toetusmeetmetele suunatud tagasisidena rõhutati Töötukassa starditoetuse üsna karme tingimusi, mida alustaval ettevõtjal on raske täita. Lisaks tunti seoses starditoetusega, et Töötukassa võiks pakkuda äriplaani koostamise jaoks nõustamisvõimalusi, sest selle taha jäi ühe vastaja taotluse esitamine. Üks vastaja ei taotlenud toetust ka põhjusel, et tema jaoks tundus ajaline kulu ja bürokraatia riigilt abi saamiseks liigselt suur. Ajakulu poolest rõhutati ka, et ettevõtte loomise kohta olev informatsioon võiks olla lihtsalt ja loogiliselt ühest kohast leitav, selle asemel, et informatsiooni igalt poolt peab kokku otsima.

Küsitluse lõpule lähenedes küsiti ka ettevõtjatelt otse, kas nemad üldse pooldavad toetusmeetmeid, mis on suunatud ühele sugupoolele. Vastuseid illustreerib sõnapilv (joonis

11). 58% vastajatest ütles, et ei poolda. Nende jaoks on oluline soode vaheline võrdsus ning kui naised soovivad võrdsust, siis ei saa ka nõuda toetusi, mis on mõeldud ainult naisettevõtjatele. Siiski nimetas üks vastaja, et kuigi soopõhiseid toetusi ta ei poolda, siis toetusi, mis oleksid seotud ettevõtja eaga võiks olla. 17% vastajatest jäi kõhklevale hoiakule. Mitmed vastajad ei osanud pikemalt põhjendada oma kõhklust, aga kindlad nad polnud naistele mõeldud meetmete vajalikkuses. Samas nende puhul, kes pooldavad naisettevõtjatele suunatud meetmeid, valitses tugev poolehoid ja uskumus, et nendest meetmetest oleks palju abi naistele.

Siiski ei rõhutatud niivõrd klassikaliste rahaliste toetuste olulisust, vaid pigem erinevaid meetodeid, kuidas naised rohkem julgustada. Nende hulgas olid sellised meetmed, nagu koolitused, mis on suunatud ainult naistele, perekondade abistamiseks mõeldud meetmed, starditoetuse ning ka teiste regulatsioonide paindlikumaks muutmine.



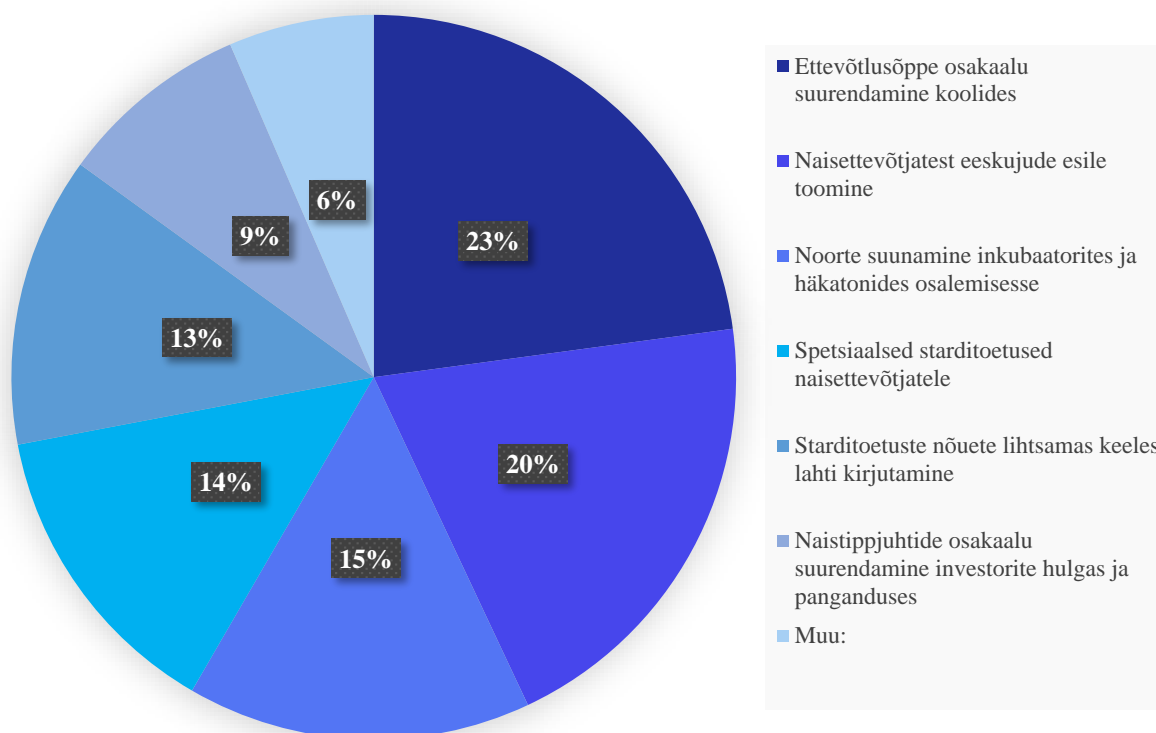
*Joonis 11.* Sõnapilv vastustest küsimusele "Kas tunnete, et on vajadust toetusmeetmete järele, mis on mõeldud ainult naisettevõtjatele? Palun põhjendage oma arvamust."

Allikas: Autori koostatud

Küsitlus lõppes küsimusega, kuidas saaks suurendada naisettevõtjate osakaalu ettevõtjate hulgas. Erinevate meetmete poolehoidu illustreerib joonis 12. Pisut alla veerandi (23%) vastajatest pooldas ettevõtlusõppe osakaalu suurendamist juba koolis ning viiendik vastajatest uskus, et naisettevõtjatest eeskujude sagedasem esile toomine populariseeriks ettevõtlust noorte seas. Noorte suunamine erinevatesse inkubaatoritesse ja häkatonidel osalemisesse aitaks samuti suurendada ettevõtluse populaarsust ja teadmiste omandamist ettevõtluse kohta (15%). Kolm enim toetust kogunud vastusevarianti on seotud kõik noorte suunamisega ettevõtlusesse. Kooli ja erinevate programmide tugi aitaksid koolieas tüdrukutel katsetada ettevõtte loomisega, mis annaks esimese kogemuse ettevõtluses turvalises keskkonnas ja varajases eas. Lisaks sellele kaasnevad tegutsemisega uued teadmised, nagu kust tulevikus vajalikku informatsiooni leida, millised on erinevad toetusmeetmed nii ettevõtte loomisel kui ka ettevõtte hilisemas arengujärgus, jms. Mitu vastajat lisas veel, et ettevõtluses tegelemise tahe on seotud ka inimese isiksuseomadustega, riskivalmidusega, enesehinnanguga. Üks vastaja pakkus välja, et ka neid teemasid võiks käsitleda juba koolipingis.

Peale noorte suunamise ettevõtlusõppesse pooldati järgnevalt enim starditoetusi naisettevõtjale (14%) ja starditoetuste nõuete lihtsamaks keeles lahti kirjutamist (13%). Pisut alla kümnendiku vastajatest uskus, et naistippjuhtide osakaalu suurendamine investorite hulgas ja panganduses aitaks kaasa ka naistest ettevõtjate hulga kasvamisele. 6% vastajatest lisas ka muid variante, nagu mentorlus- ja nõustamisvõimaluste suurendamist, tasuta kursuste pakkumist, maksusoodustusi, tugivõrgustiku olemasolu, lapsehoolduspuhkuse jaotamist võrdselt mõlema vanema vahel, starditoetuste tingimuste leevendamist ja bürokraatia vähendamist, naisõigluse levikut ning üldise majanduskeskkonna arendamist. Ühe vastaja arvates on enamasti töö- ja pereelu vaheline konflikt see, mis takistab ettevõtjaks saamist, ent vastaja arvates ei lahenda seda ükski meede, vaid kodune keskkond ja tugivõrgustiku olemasolu.

### Kuidas suurendada naisettevõtjate hulka?



Joonis 12. Naisettevõtjate hinnang, kuidas suurendada naisettevõtjate hulka

Allikas: Autori koostatud

Järgnevalt esitab autor bakalaureusetöö empiirilise osa küsitluse tulemuste põhjal tehtud kokkuvõtvad järeldused. Tabel 7 annab ülevaate keskmise Eesti naisettevõtja demograafilistest tunnustest ning nende loodud 165 ettevõtte enim levinud majanduslikest näitajatest. Eesti naisettevõtted on tulemuste põhjal ettevõtlusvormi ning asukoha poolest järgimas sama trendi, mida iseloomustab üldiselt keskmist Eesti ettevõtet. Samas tegutsemisvaldkonna ja töötajate arvu poolest kinnitavad tulemused just naisettevõtlusele omaseid tunnusjooni, mida töö teooria osas varasemalt nimetati (Euroopa Komisjon 2014). Samuti kinnitavad tulemused, et naisettevõtjad eelistavad toetuda ettevõtte loomisel isiklikele säästudele või tuttavate abile (Cosh ja Hughes 2000).

Tabel 7

*Vastajate keskmised demograafilised näitajad ja keskmised ettevõtete näitajad*

NAISETTEVÕTJA DEMOGRAAFILISED NÄITAJAD	Eesti naisettevõtja on ühe ettevõtte loonud, 30.-40. aastane, omab kõrgharidust, abielus või suhtes ning omab lapsi.
ETTEVÕTLUSVORM	Eesti naisettevõtete puhul on enim levinud ettevõtlusvormid OÜ, MTÜ ja FIE.
ETTEVÕTTE ASUKOHT	Eesi naisettevõtted on koondunud Harjumaale, Tartumaale ja Pärnumaale.
ETTEVÕTTE TEGUTSEMISVALDKOND	Enim oli ettevõtjaid, kes tegutsevad kunsti, meelelahutuse ja vaba aja valdkonnas.
ETTEVÕTTE TÖÖTAJATE ARV	Enamus ettevõtetes on tööl 1 kuni 10 töötajat.
ALGKAPITALI ALLIKAS	Suur osa algkapitalist tuleb naisettevõtja isiklikest säästudest.

Allikas: Autori koostatud

Enim levinud takistused, mida naisettevõtjad kogesid ettevõtte loomisel Eestis kattusid ka varasemalt teooria osas ning varasemates uuringutes nimetatud takistavate teguritega (Diener 2017; Helmet 2021; Ratwatte 2006; Siilmand 2018). Enim nimetasid ettevõtjad hirmu ebaõnnestumise ees, puudust tugivõrgustikest, teadmistest ja/või oskustest ettevõtlusega tegelemiseks ning julguse ja/või enesekindluse puudumist. Erinevalt teooria osast rõhutati selles uuringus vähem rahalist poolt takistusena.

Kehtivatest toetusmeetmetest on naisettevõtjad kasutanud oma ettevõtte loomisel erinevaid finantsvahendeid pakkuvaid meetmeid kui ka ettevõtte arengule suunatud teenuseid. Ent ülekaalus olid hoopis ettevõtjad, kes ei kasutanud ühtegi kehtivatest meetmetest, mis oli tingitud soovist üksinda hakkama saada ning vajaduse või sobiva meetme puudumise tõttu. Iseseisvuse poole püüdlemine juba ettevõtte algusajal kinnitab teooria osas kirjeldatud naisettevõtlusele omaseid tunnusoone (Still 2005).

Vastajad olid enim teadlikud toetusmeetmetest, nagu Töötukassa ja EAS-i toetused, koolitustest ja kursustest ning PRIA toetustest ja erinevatest laenuvõimalustest.

Naisettevõtjad usuvad, et alustavaid ettevõtjaid võiks toetada, aga suurem osa arvab, et alustavale ettevõtjale mõeldud toetusmeetmed ei peaks olema soopõhised.

Enamik naisettevõtjaid on rahul kehtivate toetusmeetmetega, kuigi suur osa ei tunne end kompetentsena hindama teatud meetmeid, nagu investorite kaasamise võimalused ja äriideede arendusprogrammid, kuna vaid väga väike osa naisettevõtjatest kasutab neid meetmeid (Diener 2017). Kõige kõrgem rahulolematust oli seotud investorite kaasamise võimalustega ja rahaliste toetustega. Investorite temaatikal võttis sõna kõige vähem naisi ning võimaluste parendamiseks soovitusi ei nimetatud. Rahaliste toetuste puhul soovitati muuta leebemaks starditoetuse saamiseks nõutavaid nõudeid ning soositi maksusoodustusi alustavale ettevõtjale. Juba varasemates uuringutes on jäänud kõlma naisettevõtjate suust kriitiline suhtumine maksusüsteemi (Saar 2020; Siilmand 2018) ning käesoleva töö tulemused kinnitavad taaskord mõningast rahulolematust maksusüsteemi korraldusega.

Naisettevõtjate osakaalu suurendamiseks Eestis hinnati sarnaselt varasemate töödega üheks olulisemaks teguriks ettevõtlusõppe osakaalu suurendamist koolides (Mägi 2021; Siilmand 2018). Juba kooliealistele tuleb õpetada ettevõtluse põhitõdesid ning juurutada ka omadusi õpilastes, mis käivad käsikäes ettevõtliku elustiiliga. Siiski ei tohiks ettevõtlusõpe kuidagimoodi eraldada sugusid, vaid tagada kõigile õpilastele võrdsed võimalused, et omandada teadmised ja kogemused juba varakult sellest, mida tähendab olla ettevõtja. Sarnane arvamus kajastus ka Meril Mägi 2021. aasta teadustöös, kus uuringu tulemusena autor järeldas, et vajalik on ettevõtlusõppesse pühendada mitte ainult ettevõtlusest juba huvitunud õpilasi, vaid ka õpilased, kes võib-olla algul veel ei näita üles huvi ettevõtluse vastu. Kui ka pärast ettevõtlusõppes osalemist õpilane tunneb, et karjäär ettevõtjana ei ole soovitav amet, on iga õpilane vähemasti kursis oma võimalustega.

### **Kokkuvõte**

Ettevõtjad on jõud majanduses, mis toob turule uusi lahendusi, töökohti, innovatsiooni organisatsioonikultuuris ja töökorralduses. Uuendusmeelsed ettevõtjad on need, kes parendavad nii organisatsiooni sisekliimat kui ka pakuvad vajalikke ja uuenduslikke lahendusi probleemsetele kohtadele ühiskonnas. Kaasamiseks võimalikult suurel hulgal lennukate ideedega inimesi ettevõtlusesse, on vajalik jõuda ka ettevõtjate hulgas olevate vähemusgruppideni, nagu eakad, noored, naised. Mida erinevama taustaga inimesed on ettevõtliku elustiiliga, seda suurem hulk erinevaid ideid ning perspektiive on võimalik kaasata toodete ja teenuste pakkumisel turul.

Ettevõtja on kõrge riskitaluvusega indiviid, kellel on oskus märgata tühja kohta turul ehk lahknevust nõudluse ja pakkumise vahel ning võimalust pakkuda midagi uut.

Naisettevõtjat on defineeritud kui „enesekindlat, innovaatilist ja loomingulist naist, kes on võimeline saavutama majanduslikku sõltumatust iseseisvalt või koostöös, luues töökohti teistele ettevõtte loomise ning käigushoidmisega, samal ajal säilitades tasakaalu oma personaalse, sotsiaalse ning perekondliku elu vahel” (Buvaneshwari ja Abinaya 2019).

Naisettevõtja on keskmiselt 35.–54. aastane ning on abielus ja keskmiselt kahe lapse ema. Naised, kes otsustavad karjääri kasuks ettevõtluses, on keskmiselt vähemasti keskharidusega ning on tihti omandanud ka kõrghariduse. Naisettevõtted on enamasti väikse töökollektiiviga ning tegutsevad valdkondades, mida on traditsiooniliselt peetud nii-öelda naiselikemateks valdkondadeks, nagu majutus, toidlustus, teenindav sektor, jaemüük. Lisaks demograafilistele näitajatele kirjeldavad naisettevõtlust ka tegurid, mis iseloomustavad ettevõtja motivatsiooni allikat.

Ettevõtjat võivad motiveerida nii tõmbe- ja tõuketegurid kui ka kombinatsioon neist. Lisaks tuleb arvestada takistavate teguritega, mis võivad ettevõtjat demotiveerida. Tõuketeguriteks võivad olla rahulolematuse palgatööga, ebapiisav sissetulek, raskused sobiva töö leidmisel, vajadus paindlikuma töökorralduse järele. Tõmbetegurid on kirk ettevõtlikkuse vastu, rikkuse akumulatsioon, sotsiaalne staatus ja võim, missioonitunnetus, iseseisvus, sõltumatus, eneseteostusvajadus, tahe luua muutusi, ambitsioonide realiseerimine, hobi muutmine sissetulekuallikaks, kontrollivajadus. Takistusena võivad mõjuda tegurid, nagu rahastuse kaasamine, puudus tugivõrgustikust, vähesed ärikontaktid, tasakaalu hoidmine pere- ja tööelu vahel, ettevõtja stereotüüp, puudus enesekindlusest ning riskikartlikkus.

Üldiselt on märgata ettevõtluse populaarsuse kasvu Eestis, sest ettevõtteid asutatakse iga aastaga aina rohkem. Enimlevinud eraõigusliku juriidilise isiku äriühing Eestis on osäühing, millele järgneb registreerimine füüsilisest isikust ettevõtjaks. Siiski on füüsilisest isikust ettevõtjate hulk hakanud kahanema. Suurem osa ettevõtetest tegutseb Harju maakonnas, Tartu maakonnas ning Pärnumaal. Kõige rohkem ettevõtteid oli 2020. aastal registreeritud tegevusalale hulgi- ja jaekaubandus ning mootorsõidukite ja mootorrattaste remont, millele järgnes kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus ning kinnisvaraalane tegevus.

Bakalaureusetöö autori tehtud küsitlusele vastas kokku 103 naisettevõtjat. Keskmiselt on vastaja ühe ettevõtte loonud 39. aastane, omab kõrgharidust, on abielus või suhtes ning kannab ka emarolli. Enim levinud ettevõtlusvormid on vastajate hulgas osäühing, mittetulundusühing ja füüsilisest isikust ettevõtja. Vastajatest suurem osa tegutseb Harju-, Tartu- ja Pärnu maakonnas. Enim tegutsetakse valdkondades, nagu kunst, meelelahutus ja

vaba aeg. Enamus ettevõtetes on tööl üks kuni kümme töötajat ning suur osa ettevõtjate algkapitalist on isiklikud säästud.

Enim levinud takistused, mida vastajad kogesid ettevõtte loomisel Eestis, olid hirm ebaõnnestumise ees, puudus tugivõrgustikest, teadmistest ja/või oskustest ettevõtlusega tegelemiseks ning julguse ja/või enesekindluse puudumine.

Vastajate hulgas olid ülekaalus ettevõtjad, kes ei kasutanud ühtegi kehtivatest toetusmeetmetest. Finantsvahenditest kasutati enim Töötukassa toetust alustavale ettevõtjale, Euroopa Liidu struktuurifondide toetusi, EAS-i toetust alustavale ettevõtjale, RTK starditoetust, PRIA toetust ning MTÜ toetusvoorusid. Ettevõtte arengule suunatud meetmetest kasutati tugivõrgustikus ja mentorlusprogrammis osalemist, nõustamist maakondlikes arenduskeskustes ja EAS-is, naistele suunatud ettevõtlusalastel koolitustel osalemist, EAS-i koolitusi ja/või töötubasid, äriideede arendamise programmides osalemist, personaalse ärimentori kasutamist, koolitusi ettevõtlusega alustajale.

Teadlikkus oli suurim meetmetest, nagu Töötukassa ja EAS-i toetused, koolitused ja kursused, PRIA toetused ja erinevad laenuvõimalused. Naisettevõtjad usuvad, et alustavaid ettevõtjaid võiks toetada, aga suurem osa arvab, et alustavale ettevõtjale mõeldud toetusmeetmed ei peaks olema soopõhised. Seega usutakse ka, et ettevõtjate vajadusi ei tuleks eristada soode võrdluses.

Kõige kõrgem rahulolematuse oli seotud investorite kaasamise võimalustega ja rahaliste toetustega. Väljendati rahulolematust maksusüsteemiga, mis ei toeta piisavalt alustavat ettevõtjat, ning liiga karme nõudeid starditoetusele kandideerimiseks. Investorite temaatikal võttis sõna kõige vähem naisi ning võimaluste parendamiseks soovitusi ei nimetatud.

Naisettevõtjate osakaalu suurendamiseks Eestis hinnati olulisena ettevõtlusõppe osakaalu suurendamist koolides, naisettevõtjatest eeskujude esile toomist, noorte suunamist inkubaatorites ja häkatonidel osalemisesse, starditoetusi naisettevõtjatele.

Käesolevat bakalaureusetööd saab edasi arendada nii, et saaks fookust laiendada naisettevõtjatelt ka meesettevõtjatele ning uurida erinevusi toetusmeetmete kasutamises soode võrdluses. Kui keskenduda edaspidistes töödes veel naisettevõtjatele, siis tasub uurimist ka toetusmeetmete kasutamine juba tegutsevate ettevõtete seas, sealhulgas kapitali kaasamist. Lisaks tasub uurimist ka toetusmeetmete kasutamise erinevused erinevate tegutsemisvaldkondade lõikes, et paremini suunata vajalikke abimeetmeid.

**Viidatud allikate loetelu**

1. Amit, R., ja E. Muller. 1995. „‘Push’ and ‘pull’ entrepreneurship“. (Journal of Small Business and Entrepreneurship):64–80.
2. APCE. 2001. *Les Femmes et la creation d'entreprise*. Pariis.
3. Birley, S. 1989. „Female entrepreneurs: Are they really any different?“ (Journal of Small Business Management):32–37.
4. Bradley, Harriet. 1999. *Gender and Power in the Workplace*. Basingstoke: Macmillan.
5. Breen, J., C. Calvert, ja J. Oliver. 1995. „Female entrepreneurs in Australia: An investigation of financial and family issues“. (Journal of Enterprising Culture):445–61.
6. Brush, C. G. 1990. „Women and enterprise creation: barriers and opportunities“. Lk 37–58 *Enterprising Women: Local Initiatives for Job Creation*, toimetanud S. Gould ja J. Parzen. Pariis: OECD.
7. Brush, C. G. 1992. „Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions“. 16 (4)(Entrepreneurship Theory and Practice):5–30.
8. Buttner, H. E., ja D. P. Moore. 1997. „Women’s organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success“. (Journal of Small Business Management):34–46.
9. Buvaneshwari, R., ja V. Abinaya. 2019. „Women Entrepreneurship“. (International Journal of Commerce). doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.2563777>.
10. Capowski, G. S. 1992. „Be your own boss? Millions of women get down to business“. (Management Review):24–30.
11. Carter, S. 2000. „Gender and enterprise“. *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, toimetanud S. Carter ja D. Jones-Evans. London: Prentice-Hall.
12. Center for Women’s Business Research. 2001. „Women Business Owners Steal a March on the New Economy“.
13. Chaganti, R. 1986. „Management in women-owned enterprises“. (Journal of Small Business Management):18–29.
14. Cliff, J. 1998. „Does one size fit all?“ 13 (6)(Journal of Business Venturing):523–42.
15. Cosh, A., ja A. Hughes. 2000. *British Enterprise in Transition: Growth Innovation and Public Policy in the Small and Medium Sized Enterprise Sector 1994-19999*. Cambridge: ESRC Centre for Business Research University of Cambridge.

16. Diener, Kristin. 2017. „Kapitali kaasamine Eesti naisettevõtjate idufirmade näitel“. Magistritöö, Tallinna Tehnikaülikool, Tallinn.
17. Duchéneaut, B., ja M. Orhan. 2000. *Les Femmes entrepreneurs en France*. Pariis: Séli Arslan.
18. EENA/BPW Estonia. 2021. „Naised ettevõtluses - ROHELINE JA HOOLIV MAAILM“. *EENA / BPW ESTONIA*. Salvestatud 10. november 2021 (<https://bpw-estonia.ee/eenasitleb-roheline-ja-hooliv-maailm/>).
19. Eesti Naisuurimus- ja Teabekeskus. 2011. *Naisettevõtluse edendamise ja kasvustrateegiad*.
20. Eesti Statistikaamet. s.a. ETTEVÕTTED ÄRIREGISTRIS, MITTETULUNDUSÜHINGUD JA SIHTASUTUSED , 31. DETSEMBER | Aasta ning Õiguslik vorm. Statistika andmebaas (ER02).
21. Eesti Statistikaamet. s.a. Hõivatud: Isikute rühm, Hõivestaatus, Vaatlusperiood ning Näitaja (TT217).
22. Eesti Statistikaamet. s.a. MAJANDUSLIKULT AKTIIVSED, SÜNDINUD NING SURNUD ETTEVÕTTED | Maakond, Tegevusala, Näitaja ning Vaatlusperiood. Statistika andmebaas (ER051U).
23. Eesti Statistikaamet. s.a. STATISTILISSE PROFIIILI KUULUVAD ETTEVÕTTED | Töötajate arv ning Aasta. Statistika andmebaas (ER025)
24. Elam, Amanda B., Candida G. Brush, Patricia G. Greene, Benjamin Baumer, Monica Dean, René Heavlow, Babson College, Smith College, ja Global Entrepreneurship Research Association. 2019. *2018/2019 Women's Entrepreneurship Report*.
25. Euroopa Komisjon. 2014. *Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe*.
26. Euroopa Komisjon. 2021. *Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, Nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele*.
27. Euroopa Komisjon, ja OECD. 2022. „The Better Entrepreneurship Policy Tool“. Salvestatud 5. jaanuar 2022 (<https://betterentrepreneurship.eu/>).
28. Feldman, D. C., ja M. C. Bolino. 2000. „Career patterns of the self-employed: Career motivations and career outcomes“. 38 (3)(*Journal of Small Business Management*):53–67.
29. Financial Alliance for Women. 2017. *Coming Together: Toward Uniform Definitions for the Women's Market*.
30. Fleck, Emma, Janine Swail, Jim Bell, ja Patrick Ibbotson. 2005. „Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Six-Country Investigation“. Vol. 11 No. 2(*International*

- Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research):84–107. doi:  
10.1108/13552550510590527.
31. Giacomini, Olivier, Jean-Luc Guyot, Frank Janssen, ja Lohest Olivier. 2011. „Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socioeconomic characteristics of entrepreneurs“.
32. Global Entrepreneurship Monitor, ja Eesti Arengufond. 2015. *Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014*.
33. Goffee, R., ja R. Scase. 1985. *Women in Charge: The Experiences of Female Entrepreneurs*. London: Allen and Unwin.
34. Goffee, Robert, ja Richard Scase. 2015. *Entrepreneurship in Europe*. London: Routledge.
35. Gupta, Vishal K., Daniel B. Turban, S. Arzu Wasti, ja Arijit Sikdar. 2005.  
„ENTREPRENEURSHIP AND STEREOTYPES: ARE ENTREPRENEURS FROM MARS OR FROM VENUS?“ *Academy of Management Proceedings* 2005(1). doi:  
10.5465/ambpp.2005.18778633.
36. Hakim, C. 1989. „New recruits to self-employment in the 1980s“. (*Employment Gazette*):286–97.
37. Hisrich, R. D., C. Brush, D. Good, ja G. DeSouza. 1997. „Performance in entrepreneurial ventures: Does gender matter?“ (*Frontiers of Entrepreneurship Research*):238–39.
38. Holmquist, Carin, ja Elisabeth Sundin. 2006. „Women as entrepreneurs in Sweden: conclusions from a survey“. (*Women and entrepreneurship: contemporary classics*):142–58.
39. Kirkwood, Jodyanne. 2009. „Motivational Factors in a Push-pull Theory of Entrepreneurship“. *Gender in Management: An International Journal* 24(5):346–64.  
doi: 10.1108/17542410910968805.
40. Kompetentsikeskus. 2017. *Kuidas anda hoogu juurde naisettevõtjatele?*
41. Kompetentsikeskus. 2021. „Tööturu sooline segregatsioon“. *Kompetentsikeskus*.  
Salvestatud 11. detsember 2021 (<https://kompetentsikeskus.sm.ee/vordsed-voimalused/sooline-segregatsioon/>).
42. Laja, Reet. 2016. „Naised ettevõtluses“, november 8, Tallinn.
43. Landström, Hans. 2005. „Pioneers in Entrepreneurship Research And Small Business Research“. Lk 13–31. Springer Science + Business Media, Inc.
44. Maakondlike Arenduskeskuste Võrgustik. 2021. „Teenused ettevõtjale“. *Arenduskeskused*. Salvestatud 7. november 2021  
(<https://www.arenduskeskused.ee/teenused/ettevotjale/>).

45. Marlow, Susan, ja Dean Patton. 2005. „The Financing of Small Business - Female Experiences and Strategies“. Lk 66–77 *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, toimetanud S. L. Fielden ja M. J. Davidson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
46. Mattis, Mary C. 2005. „I’m out of here’: Women leaving companies in the USA to start their own business“. *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, toimetanud S. L. Fielden ja M. J. Davidson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
47. Mayo, Margarita. 2016. „The Gender Gap in Feedback and Self-Perception“. *Harvard Business Review*.
48. MTÜ ETNA Eestimaal. 2005. Eesti naisettevõtlaste edendamise strateegia 2005-2013. Tartu.
49. Mägi, Meril. 2021. „Naisüliõpilaste ettevõtluspädevuse arendamine toetamiseks nende konkurentsivõimet tööturul“. Magistritöö, Tallinna Tehnikaülikool, Tallinn.
50. OECD, ja Euroopa Liit. 2019. „The Missing Entrepreneurs 2019: Policies for Inclusive Entrepreneurship“. Pariis: OECD Publishing.
51. Orhan, M., ja D. Scott. 2001. „Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model“. 16 (5)(Women in Management Review):232–43.
52. Orhan, Muriel. 2005. „Why Women Enter into Small Business Ownership“. Lk 4–5 *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, toimetanud S. L. Fielden ja M. J. Davidson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
53. Pinkovetskaia, Iuliia S., Liudmila I. Kryukova, Diego Felipe Arbeláez Campillo, ja Magda Julissa Rojas-Bahamon. 2019. „Female Entrepreneurship: Types of Economic Activity“. Vol. 8, No. 2(Journal of History Culture and Art Research).
54. Ratwate, Hemamala. 2006. „Gender Differences in the Self-perception of Competence in English. Self-evaluation vs. Performance evaluation.“
55. Riigiportaal. 2021. „Toetused alustavale ettevõtjale“. Salvestatud 7. november 2021 (<https://www.eesti.ee/et/ettevotlus/rahastamine/toetused-alustavale-ettevotjale>).
56. Schier, Uta K. 2020. „Female and male role models and competitiveness“. (Journal of Economic Behaviour and Organization).
57. Schjoedt, L., ja K. G. Shaver. 2007. „Deciding on an entrepreneurial career: a test of the pull and push hypothesis using the panel study of entrepreneurial dynamics data“. Vol. 31 No. 5(Entrepreneurship Theory&Practice):733–52.

58. Segal, G., D. Borgia, ja J. Schoenfeld. 2005. „The motivation to become an entrepreneur“. Vol. 11 No. 1(International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research):42–57.
59. Shane, S., L. Kolvereid, ja P. Westhead. 1991. „An explanatory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender“. 6 (6)(Journal of Business Venturing):431–46.
60. Siilmand, Anneli. 2018. „Naisettevõtlus mõjutavad tegurid Eestis“. Bakalaureusetöö, Tartu Ülikool, Tartu.
61. Solymossy, E. 1997. „Push/pull motivation: Does it matter in venture performance?“ (Frontiers of Entrepreneurship Research):204–17.
62. Sotsiaalministeerium. 2016. *Heaolu arengukava*.
63. Stephens, G. K., ja D. C. Feldman. 1997. „A motivational approach for understanding career versus personal life investments“. Lk 333–77 *Research in Personnel and Human Resources Management*, toimetanud G. R. Ferris. CT: JAI Press.
64. Stevenson, Lois. 1990. „Some Methodological Problems Associated with Researching Women Entrepreneurs“. *Journal of Business Ethics* 9(4–5):439–46. doi: 10.1007/BF00380343.
65. Still, Leonie V. 2005. „The Constraints Facing Women Entering Small Business Ownership“. Lk 55–65 *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, toimetanud S. L. Fielden ja M. J. Davidson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
66. Taylor, Lianne. 2017. „How Gender Stereotypes Are Still Undermining the Capability of Female Entrepreneurs“. *World Economic Forum*. Salvestatud 2. jaanuar 2022 (<https://www.weforum.org/agenda/2017/05/why-female-entrepreneurs-are-cursed-with-male-only-business-attributes/>).
67. The International Trade Centre. 2020. *Technical Note: Definitions for Women’s Business*.
68. Toomesaar, Triin. 2021. „Naiste sõna tahab sama vabaks kui meeste oma“. 113(Müürileht):13.
69. WEgate. 2021. *Webarometer 2021*.

## Lisad

### Lisa 1. Küsimustik naisettevõtjate hinnangu kohta ettevõtlusega alustamisele Eestis ning ettevõtlusega alustamise toetusmeetmetele

#### Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

Hea, vastaja!

Minu nimi on Laura Kristiin Lubi. Olen Tartu Ülikooli majandusteaduskonna majandusteaduse eriala bakalaureuseõppe tudeng ning viin oma lõputöö raames läbi uuringu naisettevõtjate seas. Töös keskendun tagasiside saamisele naisettevõtjatelt ettevõtte alustamise ning toetusmeetmete kohta.

Uuringu läbiviimiseks olen koostanud küsimustiku, millele vastamine võtab aega kuni 10 minutit. Kõik vastused jäävad anonüümseks ning üksiktulemusi ei avaldata.

Täiendavate küsimuste korral või uuringu vastu huvi tundes palun ühendust võtta meili teel laurakristiinlubi@gmail.com.

Täna kõik vastajad osalemast!

#### 1 Teie vanus

Question instructions: *Mt. 22*

#### 2 Teie haridustase

Question instructions: *Valige üks variant.*

- Põhiharidus  
 Keskharidus  
 Kõrgharidus  
 Kutsekool

#### 3 Teie perekonnaseis

Question instructions: *Valige üks variant.*

- Vallaline    Suhtes    Abielus  
 Muu

## Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

## 4 Teie laste arv

Question instructions: Valige üks variant.

- 0     1     2     3  
 Muu

## 5 Mitu ettevõtet olete loonud?

Question instructions: Valige üks variant.

- 1     2     3 või rohkem

Valisite, et Teil on olnud kolm või rohkem ettevõtet. Palun valige kolm ettevõtet, mille kohta täidate vastava küsimustiku.

Palun vastake järgnevale küsimustele **ühe** loodud ettevõtte kohta.

## 6 Kas ettevõte jätkab tegutsemist tänaseni?

Question instructions: Valige üks variant.

- Jah, tegutseb     Tegevus on ajutiselt peatatud     Ei, tegevus on lõpetatud

## 7 Teie ettevõtlusvorm

Question instructions: Valige üks variant.

- Füüsiliselt isikust ettevõtja     Osaühing     Aktsiaselts     Täisühing     Mittetulundusühing     Usaldusühing  
 Muu

## 8 Maakond, kus Teie ettevõtte tegutseb

Question instructions: Valige üks või mitu vastust sõltuvalt sellest, kus asub Teie ettevõtte.

- Harjumaa     Hiiumaa     Ida-Virumaa     Jõgevamaa     Järvamaa     Läänemaa     Lääne-Virumaa  
 Pärnumaa     Põlvamaa     Raplamaa     Saaremaa     Tartumaa     Valgamaa     Viljandi  
 Võrumaa

Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

9 Teie ettevõtte tegevusala

Question instructions: *Palun valige üks või mitu varianti sõltuvalt sellest, millega Teie ettevõtte tegeleb.*

- |   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük                 | <input type="checkbox"/> Mäetööstus                      | <input type="checkbox"/> Töötlev tööstus   | <input type="checkbox"/> Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine  |
| <input type="checkbox"/> Veevarustus; kanalisatsioon, jäätme- ja saastekäitlus    | <input type="checkbox"/> Ehitus                          | <input type="checkbox"/> Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont | <input type="checkbox"/> Veondus ja laondus  |
| <input type="checkbox"/> Majutus ja toitlustus                                    | <input type="checkbox"/> Info ja side                    | <input type="checkbox"/> Finants- ja kindlustustegevus                                   | <input type="checkbox"/> Kinnisvaraalne tegevus  |
| <input type="checkbox"/> Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus                  | <input type="checkbox"/> Haldus- ja abitegevused         | <input type="checkbox"/> Avalik haldus ja riigikaitse; Kohustuslik sotsiaalkindlustus    | <input type="checkbox"/> Haridus   |
| <input type="checkbox"/> Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne                         | <input type="checkbox"/> Kunst, meelelahutus ja vaba aeg | <input type="checkbox"/> Muud teenindavad tegevused                                      | <input type="checkbox"/> Kodumajapidamiste kui tööandjate tegevus; kodumajapidamiste oma tarbeks mõeldud eristamata kaupade tootmine ja teenuste osutamine |
| <input type="checkbox"/> Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus |  |  |  |

10 Ettevõtte töötajate arv

11 Kust pärines ettevõtte alustamiseks vajalik algkapital?

Question instructions: *Valige üks või mitu varianti, mis käivad Teie ettevõtte kohta.*

- |  |   |   |                                    |  |
|--|---|---|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Isiklikud säästud | <input type="checkbox"/> Perekonnalt ja/või lähedastelt toetuse saamine | <input type="checkbox"/> Starditoetused | <input type="checkbox"/> Pangalaen | <input type="checkbox"/> Investori kaasamine |
| <input type="checkbox"/> Muu:              | <input type="text"/>  |   |                                    |  |

## Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

## 12 Milliseid toetusmeetmeid kasutasite oma ettevõtet luues?

Question instructions: Valige üks või mitu varianti. Vajadusel lisage juurde.

- |  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Starditoetus (Riigi Tugiteenuste Keskus)              | <input type="checkbox"/> Nõustamine maakondlikes arenduskeskustes   | <input type="checkbox"/> EAS toetus alustavale ettevõtjale        | <input type="checkbox"/> EAS koolitused ja/või töötoad                             |
| <input type="checkbox"/> EAS nõustamisteenused                                 | <input type="checkbox"/> Töötukassa toetus ettevõtluse alustamiseks | <input type="checkbox"/> Euroopa Liidu struktuurifondide toetused | <input type="checkbox"/> Stardilaen KredExist                                      |
| <input type="checkbox"/> Äriideede arendamise programmis osalemine, nt Ajujaht | <input type="checkbox"/> Endale sobiva tugivõrgustiku leidmine      | <input type="checkbox"/> Mentorlusprogrammis osalemine            | <input type="checkbox"/> Naistele suunatud ettevõtlusalastel koolitustel osalemine |
| <input type="checkbox"/> Ei kasutanud ühtegi toetusmeetmet                     |   |   |  |
| <input type="checkbox"/> Muu: <input type="text"/>                             |   |   |  |

## 13 Kui vastasite eelnevale küsimusele "Ei kasutanud ühtegi toetusmeetmet", siis palun põhjendage miks.

## 14 Kas Te oleksite viinud projekti ellu ka toetusmeetmeid kasutamata? Toetusmeetmed on välja toodud 12. küsimuses.

Question instructions: Valige üks variant.

- Jah, kindlasti    Võib-olla    Ei    Ei kasutanud toetusmeetmeid

## 15 Kui tõenäoline on, et toetusmeetmeid kasutamata oleksite viinud projekti ellu sama ajakavaga? Toetusmeetmed on välja toodud 12. küsimuses.

Question instructions: Valige üks variant.

- Üldse mitte tõenäoline    Vähe tõenäoline    Pigem tõenäoline    Väga tõenäoline    Ei kasutanud toetusmeetmeid

## Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

71 Kui tõenäoline on, et Te oleksite viinud projekti ellu samas mahus toetusmeetmeid kasutamata? Toetusmeetmed on välja toodud 34. küsimuses.

Question instructions: Valige üks variant.

- Üldse mitte tõenäoline     
  Vähe tõenäoline     
  Pigem tõenäoline     
  Väga tõenäoline     
  Ei kasutanud toetusmeetmeid

72 Palun hinnake, mil määral kogesite allpool toodud raskusi Teie ettevõt(e)te loomisel.

Question instructions: 5 - tegur peaaegu takistas mind ettevõtet loomast; 4 - tegur on olnud suureks probleemiks; 3 - üldiselt on olnud probleemiks; 2 - üldiselt ei olnud probleemiks; 1 - ei olnud üldse probleemiks.

	1	2	3	4	5
Finantsvahendite kättesaadavus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Julguse ja/või enesekindluse puudumine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puudulikud teadmised ja/või oskused ettevõtlusega tegelemiseks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puudus vajalikest tugivõrgustikest	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liiga keerulised nõuded ettevõtte loomiseks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hirm ebaõnnestumise ees	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ebasoodne keskkond ettevõtte loomiseks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bürokratiaga seotud probleemid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raskus leida aega pere kõrvalt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

73 Kas kogesite veel mingeid takistusi ettevõt(e)te loomisel lisaks eelnevas küsimuses väljatoodule?

Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

74 Milliseid toetusmeetmeid oskate nimetada, mis on mõeldud alustavatele ettevõtjatele?

75 Kuidas olete rahul kehtivate toetusmeetmetega?

Question instructions: 5 - täiesti rahul ja ei muudaks midagi; 4 - väga rahul, aga viiks sisse paar muudatust; 3 - üldiselt rahul, ent viiks sisse mõnegi muudatuse; 2 - üldiselt ei ole väga rahul, oleks vaja sisse viia mitmeid muudatusi; 1 - üldse ei ole rahul ning kehtiv süsteem vajab täielikku uuendust.

	Ei oska vastata	1	2	3	4	5
Rahalised toetused	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nõustamisteenused	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Praktilised koolitused ja töötoad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mentorlusprogrammid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Äriideede arendusprogrammid ja inkubaatorid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Teemakohased veebinarid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Olemasolevad tugivõrgustikud	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investorite kaasamise võimalused	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

76 Kuivõrd vastavad Teie arvates tänavused toetusmeetmed Eesti naisettevõtja toetamisel ettevõtja päris vajadustega?

Question instructions: 5 - katavad täielikult naisettevõtja vajadusi; 1 - üldse ei kata naisettevõtja vajadusi.

☆☆☆☆☆  / 5

## Naisettevõtjate hinnang ettevõtlusega alustamisele ja toetustele

77 Palun põhjendage eelnevat hinnangut.

78 Kas ja millisest toetusest tundsite oma ettevõtet luues puudust?

79 Kas tunnete, et on vajadust toetusmeetmete järele, mis on mõeldud ainult naisettevõtjatele?  
Palun põhjendage oma arvamust.

80 Mida saaks veel teha, et suurendada naiste hulka ettevõtjatena?

Question instructions: Valige üks või mitu varianti ja/või lisage oma aramus.

- |  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Spetsiaalsed starditoetused naisettevõtjatele               | <input type="checkbox"/> Naistippjuhtide osakaalu suurendamine investorite hulgas ja panganduses | <input type="checkbox"/> Naisettevõtjatest eeskujude esile toomine | <input type="checkbox"/> Ettevõtlusõppe osakaalu suurendamine koolides |
| <input type="checkbox"/> Noorte suunamine inkubaatorites ja häkatonides osalemisesse | <input type="checkbox"/> Starditoetuste nõuete lihtsamaks keeles lahti kirjutamine               |  |  |
| <input type="checkbox"/> Muu:  | <input type="text"/>   |  |  |

Palun suunake antud küsimustik täitmiseks ettevõtte asutajate ringi kuuluvatele naistele. Aitäh!

## Summary

### WOMEN ENTREPRENEURS ON STARTING A BUSINESS IN ESTONIA

Laura Kristiin Lubi

Entrepreneurship is a force in the economy, which brings upon new solutions, jobs, innovation in organisational culture and work organization. To involve the most mind-boggling ideas and to bring forth important changes in the way we live and work, it is important to reach as well the minority groups of entrepreneurs and encourage more people to join the entrepreneurial community, such as the elderly, the young and women. A women entrepreneur has been defined as "a confident, innovative and creative woman capable of achieving self-economic independence individually or in collaboration, generates employment opportunities for others through initiating, establishing and running the enterprise by keeping pace with her personal, family and social life" (Buvaneshwari ja Abinaya 2019).

A women entrepreneur is on average 35-54 years old, married and the mother of 2 children. Women, who opt for a career in entrepreneurship, have finished high school and often have also a higher degree. Women enterprises hire mostly a small collective of people and operate in fields typically associated more with women, such as retail, catering, accommodation, other services.

Entrepreneurs are motivated by both push and pull factors, but motivation may be lost due to several hindrances an entrepreneur may encounter when starting a business. Push factors are dissatisfaction with current job or organization, non-sufficient pay, difficulties in finding a suitable position, inflexible working hours and work organization. Pull factors are passion towards the entrepreneurial lifestyle, wealth accumulation, social status and power, sense of mission, independence, self-fulfillment, passion for creating change, realization of ambitions, making a living out of a hobby. Obstacles may include getting the initial payment down or getting funding, the lack of supportive networks, few business contacts, keeping the balance between work and family, comparing yourself to the entrepreneurial stereotype, lack of self-confidence and risk aversion.

To support starting women entrepreneurs there are 5 categories of measures: access to financial instruments, services that support the growth of the company, access to the market and a fair business environment and measures to empower women overall. Each entrepreneur can apply for measures they need most and that is feedback for policymakers about what kind of measures are needed by entrepreneurs.

In Estonia the number of companies is on the rise. The most popular type of enterprise is private limited company. Most of the companies operate in fields such as retail and motor vehicles and are located in the three biggest counties: Harju, Tartu and Pärnu county.

A total of 103 estonian women entrepreneurs responded to the survey. The respondent had on average created one enterprise, was 39 years old, was highly educated, in a relationship or married and had kids. The most common enterprise type among 165 enterprises was private limited company. Most of the enterprises are located in Harju, Tartu and Pärnu county and operate in fields such as art, entertainment and leisure. The founding capital comes usually from personal savings and the majority of enterprises offer jobs from 1 to 10 people.

Most common obstacles women entrepreneurs face when starting a business include fear of failure, lack of support networks, entrepreneurial knowledge and/or skills, little courage and/or confidence. The majority of the respondents did not use any subsidies. Entrepreneurs, who had used financial instruments, had used Töötukassa's business start-up subsidy, European Union structural funds, support for start-ups from EAS, RTK's business start-up subsidy, PRIA's subsidies and MTÜ support rounds. Entrepreneurs, who had used measures to support the growth of the company, participated in support networks and mentor programs, took counseling sessions and took part of different courses, trainings, workshops, incubators.

The biggest share of the respondents were aware of measures such as Töötukassa's and EAS' subsidies and courses, but also PRIA's subsidies and loan options. The majority of respondents believe in the benefits that such subsidies offer to starting enterprises, but they think they should not be gender-based. Dissatisfaction was greatest with finding a suitable investor and with financial aid. A part of the respondents thought the tax system should support more starting entrepreneurs and that the requirements to apply for financial support are too demanding for a starting enterprise.

To increase the share of women entrepreneurs in Estonia it was considered as important by the respondents to increase the proportion of entrepreneurial studies in schools, the representation of women entrepreneurs as role models, guiding the young more towards participating in incubators and hackatons and having efficient subsidies for starting entrepreneurs. This bachelor's thesis can be further developed when comparing the usage of subsidies between male and female entrepreneurs. If one was to still focus more on women entrepreneurship, then it would be useful to look more into women enterprises that have operated for some time and if they have used any subsidies, that are meant for supporting

the company's growth and what kind of impact have these measures had on the growth of the company.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Laura Kristiin Lubi,  
(*autori nimi*)

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose  
NAISETTEVÕTJATE HINNANG ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISELE EESTIS,  
(*lõputöö pealkiri*)

mille juhendaja on Kaire Vahejõe,  
(*juhendaja nimi*)

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

Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

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

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

*Laura Kristiin Lubi*  
12.05.2022