

## PEAMISED UURINGUTULEMUSED

**Uuringu läbiviimise aeg: november 2004 – veebruar 2005**

**Uuringu läbiviijad: Kairi Talves [kairi.talves@ut.ee](mailto:kairi.talves@ut.ee); Anu Laas [anu.laas@ut.ee](mailto:anu.laas@ut.ee)**

1. Küsitleti 604 maanaist, kellest kolmveerand on ettevõtjad ja ülejäänud on mõelnud ettevõtlusega alustamisest.
2. Küsitletud ettevõtjatest ligi kolmveerand on FIEd, neljandikul on osatüing.
3. Neli viiendikku ettevõtjatest on kesk- ja vanemaealised (36-65 aastased), alustajate hulgas on veidi üle kolmandiku (36%) noorema vanusegrupi (18-35) esindajaid, kaks viiest (42%) on keskealised (36-45 aastased).
4. Pooltel ettevõtjatel on kutseharidus, kolmandik on omandanud kõrghariduse, igal viiendal on keskharidus. Plaanipidajatest neljandikul on kõrgharidus ja kolmandikul keskharidus, 45% omab keskeriharidust.
5. 78% vastajatest elavad kas abielus või kooselus ja 22% on üksikud või lahuselavad.
6. Kolmandiku vastanute elukaaslased/abikaasad on samuti ettevõtjad, 83% elukaaslastest töötavad, ligikaudu 8% on pensionil, 14-l vastanul on mees töötü.
7. Alla 18-aastaseid lapsi ei ole 174 vastajal (29%). Üks või kaks alla 18-aastast last on vastavalt 149 (25%) ja 133 (22%) vastanul. Kolm last on igal kümnendal (54 vastajal) ja neli last 4% vastajatest, viielapselised on kuus vastajat.
8. Ettevõtjate majanduslik toimetulek on veidi parem alustada soovijate omast, kellest neljandikul (24%) jätkub raha vaid hädavajaliku ostmiseks, ettevõtjate hulgas on neid 12%.
9. Peaaegu 40% vastajatest on oma pere peamiseks ülalpidajaks.
10. Enamik uuringus osalejaid on pärit Lõuna-Eestist (244 vastajat), järgneb Lääne-Eesti (134), Kesk-Eesti (114) ning Põhja- (57) ja Kirde-Eesti (55).
11. Pere toetuse olemasolu on naise jaoks väga oluline ja mõjutab suurel määral naise ettevõtmisi ja ettevõtlikkust.
12. Naisettevõtjat kummitab ajanappus – vähem jääb aega perega koosolemiseks, enda hobide ja harrastustega tegelemiseks ning sõprade ja sugulastega suhtlemiseks.

13. Naisettevõtja puhkusevõimalused on piiratud, vaid neljandik sai puhkust siis kui ise soovis, ligi pooled vastanutest ei ole üldse puhkust saanud, kolmandik on pidanud seda sobitama ettevõtte tegevusega. Suureks probleemiks on asendaja leidmine ja töö hooajalisus, kus just suvel on kõige kiirem ja aega puhkuse sobitamiseks teiste pereliikmetega on raske leida.
14. Teised pereliikmed enamasti toetavad pereema ettevõtlikkust, kuid probleemid peres tekivad sellest hoolimata. Põhiline probleem on ajapuudus – ei jää piisavalt aega pere, kodu, laste ega iseenda ja oma harrastuste jaoks. Eriti raske on siis, kui kodused töökohustused lasuvad peamiselt naise õlul. Teiseks suuremaks probleemiks on rahapuudus, paljudes peredes tekib olukord, kus pere säästud lähevad ettevõtte arendamiseks, eriti keeruline on ettevõtte käivitamisaeg. Kolmandaks on paljudel naistel ka transpordiprobleem – ettevõtte loomisega seoses on liikumisvajadus suurenenud, kui puudub oma sõiduvahend või juhiluba, ollakse sõltuv teistest transpordivõimalustest, liikumine kodust välja tööle või asju ajama on takistatud.
15. Tasulisi koduteenuseid kasutatakse üsna vähe. Peamiselt on kasutatud abilisi välitöödel, ka koduabilise ja lapsehoidja teeneid mõnevõrra, põetajat ja eraõpetajat praktiliselt kasutatud ei ole
16. Enamusel vastajatest on olemas tahtmine, algatusvõime ja selge äriidee ettevõtlusega tegelemiseks.
17. Ettevõtte loomisel on suureks probleemiks stardikapitali puudumine – puudub stardiraha, säästmine pole pere sissetulekute kõrvalt võimalik, laenu on raske saada.
18. Ettevõtlusega alustamise peamiseks põhjuseks on maanaiste puhul endale töökoha (sellega kaasneva ravikindlustuse) ja sissetulekuvõimaluse loomine.
19. Ettevõtlusega alustamise põhjustena on naiste jaoks tähtsal kohal ka eneseteostusega seotud küsimused – soov olla materiaalselt sõltumatu, soov ennast proovile panna, soov omandada uusi kogemusi ja teadmisi.
20. Pankrotikogemus ei hirmuta naisi. 54-st pankrotistunud ettevõtjast on ettevõtluses tagasi 37 naist ehk 68%
21. Suurimaks takistuseks ettevõtluses on raha nappus – väike sissetulek, mida mõjutavad elanikkonna madal ostujõud, kõrge maksukoormus ja laenamise keerukus seoses tagatise puudumisega.

22. Finantsvahendite (sealhulgas ka käibevahendite) puudumine takistab otseselt ettevõtte arengut ja on tegutseva ettevõtja jaoks tõsine probleem.
23. Suureks takistuseks on seadusandluse pidev muutumine ning sellest tulenevalt bürokraatia ja asjaajamise keerukus ametkondades.
24. Takistavaks teguriks on ka ettevõtja ettevõtlusoskuste (müük, turustus juhtimine jne) piisava taseme puudumine.
25. Naised tegelevad ettevõtlusega, kuna see võimaldab oma aega planeerida, olla paindlik, pakub võimalusi isiklikuks eneseteostuseks ja arenguks, aga annab ka võimaluse pakkuda teistele seda, mida nad vajavad.
26. Naiste koolitusvajadus on väga suur – tervelt 96% ettevõtjatest tunneb vajadust koolituse järele, alustajate seas on nimetatud näitaja veelgi kõrgem.
27. Tegutsevate ettevõtjate prioriteedid koolituse vallas on seadused, võõrkeeled, turundus ehk müük-reklaam-tootearendus-turuuringud.
28. Alustajad paneksid rõhku seaduste ja ettevõtte alustamisega seotud turunduse alastele koolitustele.
29. Tegutsevad ettevõtjad soovivad ettevõtlusnõu peamiselt raamatupidamise ja maksudega seotud küsimustes, oluline on ka info toetusfondide ja abiprogrammide ja seaduste kohta.
30. Alustajate põhiline soov on saada infot rahastamis- ja koostöövõimaluste kohta, oluline on ka kontaktide leidmine kauba müügiks ja turustamiseks.
31. Huvi ekspordialase nõuande järele on alustajatel veidi suurem kui tegutsevatel ettevõtjatel.
32. Naisettevõtluskeskuse loomist toetab enamus vastajatest, vaid kümnendik on neid, kes arvab, et seda ei oleks vaja.
33. Naisettevõtluskeskused peavad pakkuma erialaspetsiifilisi- ja ettevõtluskoolitusi.
34. Naisettevõtluskeskustelt oodatakse nõustamisteenust – õige ja ajakohane info ühest kohast!
35. Suhtumine alustajasse peab olema julgustav ja toetav, et keegi ei jääks oma ideega üksi.
36. Naisettevõtluskeskused peaksid arendama võrgustikke, looma võimalused naisettevõtjate omavaheliseks suhtlemiseks ja koostöökontaktide leidmiseks.
37. Vajadus isikliku nõustaja ehk mentori järele on naisettevõtjate hulgas olemas, üle poole vastanutest arvasid, et vajavad mentorit.
38. Ettevõtlustoetuste kasutamine riiklike (TTA, EAS) meetmete kaudu on vähene, kuigi info ettevõtjal nende kohta olemas.

39. Suur vajadus on koolituste ja kursuste järele.
40. Suur vajadus on spetsiaalselt naisettevõtjale suunatud meetmete järele – nõustamiskeskused, toetused, laenu, võrgustikud, mentorlus, ühisteenused.
41. Senimaani on ettevõtjad kasutanud ettevõtte rahastamiseks peamiselt isiklike või perekondlike sääste. Laenu on võetud mitte pangast, vaid sõprade-sugulaste käest.
42. Rahastamisskeem on muutumas – rohkem soovitakse kasutada projektide abi ning kohalike ja riiklike toetusmeetmete poolt pakutavaid võimalusi.
43. Laenamise (ja riskimise) potentsiaal on muutumas – 40% soovivad tulevikus võtta ettevõtluslaenu pangast. Iga kümnes sooviks laenata miljon krooni ja enam. Soovitava laenusumma suurus tõuseb vanuse ja ettevõtluses tegutsenud aja kasvades.
44. Koostööks laenu nimel on valmis kaks viiendikku (41%) vastanutest. Teistest oluliselt koostöövalmimad on Põlvamaa naised, ka Saare- ja Valgemaal ollakse suhteliselt enam nõus koos laenu võtma. Kõige negatiivsemalt suhtuvad sellelaadsesse koostöösse Pärnu ja Rapla maakonna naised.
45. Tulevikus soovivad naised enamasti oma ettevõtte tegevust laiendada – lisada uusi tegevusalasid, laiendada turgu Eestis ja välismaal.
46. Naisettevõtjate peamiseks tegevusaladeks on põllumajandus, kaubandus ja turism.
47. Lisaks põhitegevusalale tegelevad paljud naised veel mingi kõrvalalaga, mis on enamasti põhitegevusega seotud ja mis aitab riske maandada.
48. Kõige enam soovivad alustajad hakata tegutsema turismivaldkonnas.

Lõppraporti täisversioon saadaval ka PDF-failina.

Palun pöörduda:

Kairi Talves

Tartu Ülikool

Tel: 7375 930

E-post: [kairi.talves@ut.ee](mailto:kairi.talves@ut.ee)