



MTÜ ETNA Eestimaal Eesti naisettevõtluse edendamise strateegia 2005-2013

FEM – Naisettevõtjate kohtumised Balti mere regioonis



Toetab Euroopa Liit

Tartu 2005



Sisukord

Eessõna	3
1 Naisettevõtluse arengu põhimõtted.....	4
2 Naisettevõtlus Euroopa Liidus	5
3 Naisettevõtlus Eestis	6
3.1 Statistika.....	6
3.2 Uuringud	8
4 Naisettevõtluse olemus	13
4.1 Ettevõtte loomise motivatsioon.....	13
4.2 Ettevõtte tegutsemisvaldkond	14
4.3 Ettevõtte suurus ja kasvamise potentsiaal.....	14
4.4 Ettevõtte paiknemine	15
4.5 Ettevõtja sotsiaalsed võrgustikud.....	15
5 Naisettevõtlust mõjutavad poliitikad ja programmid Eestis	16
5.1 Tööhõivepoliitika	16
5.2 Ettevõtluspoliitika	17
5.3 Võrdõiguslikkuse poliitika.....	18
5.4 Hariduspoliitika.....	19
5.5 Rahvastiku- ja perepoliitika	20
5.6 Põllumajanduspoliitika	22
5.7 Maksupoliitika	23
6 Naisettevõtluse arengu valdkonnad	25
6.1 Naisettevõtja nõustamissüsteem	25
6.2 Naisettevõtja koolitussüsteem.....	28
6.3 Naisettevõtja finantseerimise süsteem	29
6.4 Naisettevõtjate võrgustumine ja koostöö.....	30

Eessõna

Ettevõtlusel on oluline roll riigi majandusarengus. Ettevõtlikkuse toetamine ja soodsa ettevõtluskeskkonna loomine peab olema jätkusuutliku majanduspoliitika üks prioriteete. Sotsiaalselt ja regionaalselt tasakaalustatud ettevõtluspoliitika loomise aluseks on kõikide sihtrühmade vajaduste ja probleemide hea tundmine ja mõistmine. Selleks on vajalik mitmepoolne tõhus koostöö ettevõtjate, valitsuse esindajate ja kodanikuühenduste vahel.

Naisettevõtlusest kõnelemine on Eesti ettevõtluspoliitika raamistikus suhteliselt uus nähtus. Teadmisi naistest ettevõtluses on samuti veel vähevõitu. Siiski võib väita, et naistel on veidi teistsugused ootused ja hoiakud ettevõtte loomisel ja arendamisel kui meestel. Uuringud on näidanud, et naised on riskikartlikumad, vajavad enam tuge ja julgustust. Naiste loodud ettevõtted on küll väikesed, sageli vaid ühele inimesele tööd ja sissetulekut pakkuvad, kuid see-eest jätkusuutlikumad ja kestavad keskmiselt kauem kui meeste ettevõtted.

Käesolev, rahvusvahelise FEM projekti raames loodud Eesti naisettevõtluse edendamise strateegia aitab kaasa sihtrühmade põhise lähenemise integreerimisele poliitikakujundamise protsessi, olles abiks riikliku ettevõtluspoliitika kujundamisele. Strateegia koostamisel on arvesse võetud olemasolevate riiklike poliitikate ja programmide mõju naisettevõtlusele, samuti naisettevõtlusuuringute andmeid. Strateegia põhimõtteks on jõuda eesmärkideni läbi inimressursi (ettevõtjate) arendamise ja tasakaalustatud ettevõtluskeskkonna loomise. Naisettevõtjate aktiivsuse ja koostöö edendamisele lisaks on tarvis välja töötada naisettevõtjate vajadustele vastav ettevõtluse tugisüsteem koos nõustamise-, koolitamise- ja finantseerimisvõimalustega ning koostöö ja võrgustike toetamisega.

MTÜ ETNA Eestimaal tänab kõiki, kes strateegia valmimisele kaasa aitasid!

Rahvusvahelise projekti *FEM – Naisettevõtjate kohtumised Balti mere regioonis* eesmärgiks on kolmeaastase tegevuse tulemusena käivitada toimiv ja jätkusuutlik naisettevõtluse tugisüsteem maapiirkondades tegutsevatele naisettevõtjatele ja ettevõtlusega alustada soovivatele naistele. Projekti juhtivaks partneriks Eestis on MTÜ ETNA Eestimaal. Lisainfot saab projekti kodulehelt www.fem.ee

1 Naisettevõtluse arengu põhimõtted

Naisettevõtluse edendamine on sarnane majaehitusega. Majast peab saama hea ja ilus kodu selle elanikele. Alustame vundamendist, kui see on tugev, seisab ka maja kindlalt püsti ehk meil peavad olema olemas tugevad teadmised naisettevõtlusest: lisaks sootundlikule statistikale ettevõtlusest vajame me uuringutulemusi naisettevõtjate endi hoiakute ja arvamuste kohta.

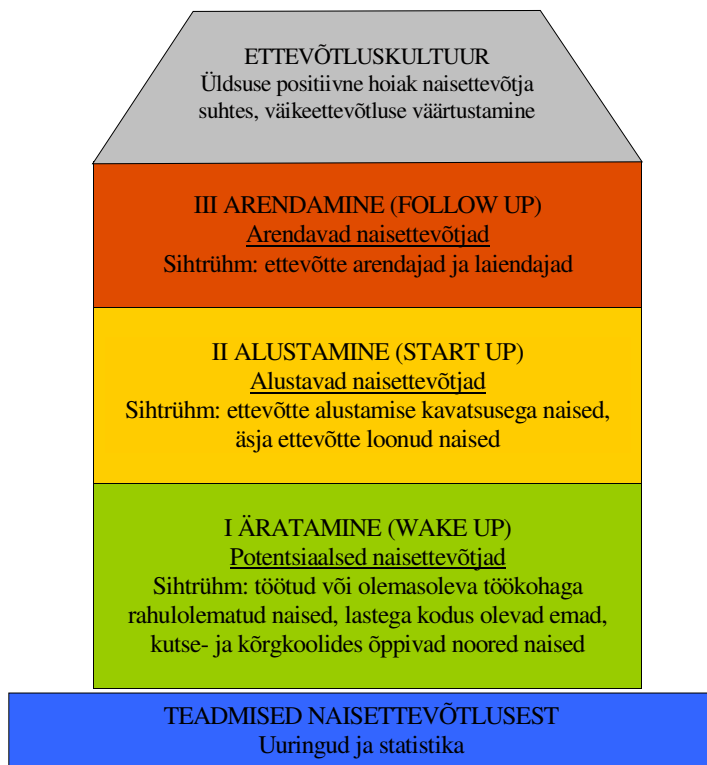
Vundamendile järgnevad korrused. Otsustasime oma maja rajada kolmekorruselisena. Esimesel korrusel “elavad” potentsiaalsed naisettevõtjad, kellel pole võib-olla veel pähegi tulnud mõtet hakata ettevõtjaks. Nad vajavad teadmisi ja tuge, et leida enda jaoks see tegevus, mis neile huvi pakub, siit kasvab välja idu, millest võib kujuneda äriidee. Nad vajavad ka teadmist, et ettevõtlus on igäihe võimalus, see on elamise viis.

Teise korruse “elanikud” – alustavad naisettevõtjad on enda jaoks juba selgeks mõelnud, et neist saavad ettevõtjad. Nad vajavad julgustust ja tuge, et teha oma esimesi samme sellel teel.

Kolmanda korruse “asukad” – arendavad naisettevõtjad on need, kes soovivad oma ettevõtte tegevusalasid laiendada või muuta, kes soovivad värskust oma tegevusse ning uusi väljakutseid. Nende jaoks on vajalik taas hinnata oma tegevuse suundi, nad vajavad julgustust ja tuge, et edasi minna.

Katus valmib kõige viimasena ja see peab saama tugev, et vihma sisse ei sajak ja kõigil majaelanikel oleks oma kodus hea. Katuseks on meil ettevõtluskultuur ehk keskkond, mis naisettevõtjat ümbritseb. Ettevõtluskultuur peab olema ettevõtlikkust toetav ehk peab valitsema positiivne ja soosiv hoiak naisettevõtja suhtes ja väärtustama väikeettevõtlust tervikuna, kuna naiste loodud ettevõtted on enamasti pisikesed.

Ehitusmaterjalideks, mida me maja ehitamisel kasutame on naisettevõtjate **nõustamine, koolitamine, finantseerimine ning võrgustike loomine ja koostöö** ehk tegevused, mis tagavad naisettevõtluse jätkusuutliku arengu.



Maja ehitamisel on meil abilisteks mõningad põhimõtted, mida järgida:

Koostöö – sallivus, kaasatus, kontaktid, usaldus

Avatus – kättesaadavus, paindlikkus, usaldusväärsus, vastuvõtlikkus

Tegusus – kiire tegutsemine, elluviimine, (p)arendamine

Jätkusuutlikkus – pikaajalisus, tõhusus, tasakaalustatus, järjepidevus

Asjatundlikkus – teadmised, kogemused, oskused, pühendumine

2 Naisettevõtlus Euroopa Liidus

Euroopa Liidu naisettevõtluse edendamise põhimõtted toetuvad 2000. aastal loodud **Lissaboni strateegiale**. Selle dokumendi alusel on üheks tööhõive edendamise eesmärgiks tõsta naiste tööhõivet 51%lt 2000. aastal 60%le 2010. aastal. Selleks ettenähtud meetmete seas on ka naisettevõtluse arendamise ja soolise ebavõrdsuse vähendamine tööhõives (sh. ettevõtluses) osalemisel. Lisaks üldisele ettevõtlikkuse tõstmisele soovitatakse liikmesriikidel eraldi tegeleda naisettevõtjate finantsvõimaluste kättesaadavuse parandamisega ja ettevõtjate vahelise koostöö osakaalu suurendamisega.

2000. aastal loodi naisettevõtluse edendamiseks Euroopa võrgustik (**WES**), kuhu kuulub 27 EL liikmes- ja kandidaatriiki (EL-välistest riikidest ka Island ja Norra). Eesti nimetatud võrgustikku ei kuulu. WESi eesmärgiks on naisettevõtjate tegevuse nähtavaks tegemine ning soodsa ettevõtluskeskkonna loomine, mis aitab kaasa naisettevõtjate arvu suurenemisele ning naiste loodud ettevõtete kasvule. Selleks tehakse aktiivselt koostööd mitmete EL institutsioonidega, osaletakse Euroopa ühtse ettevõtluspoliitika väljatöötamise juures, viiakse läbi uuringuid, vahetatakse informatsiooni ja häid praktikaid naisettevõtluse edendamisest erinevate riikide vahel.

2003. aasta märtsis toimus EL initsiatiivil foorum¹ naisettevõtluse edendamisest, kus ettevõtluse ja infoühiskonna komissar Erkki Liikanen pidas sütitava kõne. Foorumi ettepanekud on Euroopa Komisjoni jaoks väga olulised. Erkki Liikase sõnum:

- Euroopale on tähtis, et kasvaks ettevõtete arv, ja et olemasolevad ettevõtted kasvaksid ja oleksid konkurentsivõimelised.
- Naiste poolt loodud ettevõtted on küll sageli väikesed, kuid jätkusuutlikud.
- Naiste ja noorte potentsiaali ettevõtluse arendamiseks tuleb rohkem kasutada.
- Tuleb teha sihipärast tööd stereotüüpide murdmisel.
- Euroopa Komisjon toetab ettevõtluse arendamist struktuurifondide kaudu.

2004. aasta veebruaris kinnitati Euroopa ettevõtluspoliitika strateegiadokument **Ettevõtluse arendamise tegevuskava**², mis sätestab viis strateegilist ettevõtluse arendamise valdkonda:

- 1) ettevõtliku mõtteviisi ergutamine;
- 2) ettevõtlikkuse arendamine, inimeste toomine ettevõtlusse, julgustamine ja toetamine;
- 3) kasvava ja konkurentsivõimelise ettevõtluse loomine;
- 4) finantside kättesaadavuse parandamine;
- 5) hea administratiivse ja juriidilise ettevõtluskeskkonna loomine.

Võtmetegevuste seas on tähelepanu pööratud ka naisettevõtjate ja etniliste vähemusgruppide ettevõtluse arendamisele. Selleks kavandatud tegevuste hulgas peetakse olulisimaks informatsiooni ja heade kogemuste vahetamist erinevate riikide vahel, ettevõtjate finantseerimisvõimaluste kättesaadavuse parandamist ning ettevõtjate võrgustike loomist ja koostöö ergutamist.

Projekti **Ettevõtluse edendamine naiste seas**³ raames analüüsiti naisettevõtluse edendamise parimaid praktikaid Euroopa riikides. Vaatluse all olid meetmeid, mis on seotud alustavate

¹ European Forum on Female Entrepreneurship, 28 March 2003, Brussels

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/bestproject-women-forum.htm>

² Entrepreneurship Action Plan (Final), 11 February 2004, Brussels

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/com_70_en.pdf

³ Best project on "Promoting Entrepreneurship amongst Women"

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/bestproject-women.htm>

ettevõtjate, nõustamise, koolitamise, finantseerimise, mentorluse ja koostöövõrgustike loomisega. Uuringu tulemusena loodi naisettevõtluse edendamise parimate praktikate käsiraamat, naisettevõtluse edendamise meetmete hindamise juhend ja naisettevõtluse andmebaas, mis on kättesaadav elektroonilisel kujul. Pandi paika kuus edutegurit naisettevõtluse arendamiseks:

- naisettevõtjatest mentorite, nõustajate ja koolitajate olemasolu, positiivse eeskuju loomine
- grupinõustamise (mentorluse) võimaluste loomine kui üks võimalus võrgustike arendamiseks
- alustavate ettevõtjate toetusmeetmete prioriteediks peaksid olema sektorid, kus naisettevõtjatel on võimalik saada küllaldast sissetulekut
- arengukoolitused, et tagada naisettevõtjatele enesekindlus ja julgus ettevõtjana tegutsemiseks
- noorte naiste toomine ettevõtlusse, nende julgustamine ja toetamine
- finantsvahendite kättesaadavuse parandamine ja sihtotstarbe suurendamine

Kokkuvõtteks võib öelda, et Euroopa Liidu ettevõtluspoliitika raamistikus peetakse naisettevõtluse edendamist väga oluliseks. Naiste vähest osalemist ettevõtluses vaadatakse kui kasutamata ressursi, mille sihipärasele arendamisele ja toetamisele tuleb erinevate meetmete abil suuremat tähelepanu pöörata. Võtmetähtsusega on praeguses Euroopa Liidu ettevõtluspoliitikas naisettevõtjate finantseerimisvõimaluste parandamine ja võrgustike loomise ning koostöö toetamine.

3 Naisettevõtlus Eestis

3.1 Statistika

Äriseadustiku järgi on Eestis viis tüüpi äriühinguid (Tabel 1). Nendeks on täisühing, usaldusühing, osäühing, aktsiaselts ja tulundusühistu (ÄrS §2 lg1). Äriühingud registreeritakse äriregistris. Kõige levinumad äriühingute vormid on osäühing, mille osakapitali minimaalmäär on seadusega kehtestatud 40 000 krooni (ÄrS §136) ja aktsiaseltsid, mille aktsiakapitali minimaalmääraks on 400 000 krooni (ÄrS § 222).

Tabel 1: Äriregistrisse kantud äriühingud seisuga 01.12.2005

Regioon	Äriühingud					Füüsilisest isikust ettevõtja	Välismaa äriühingu filiaal	KOKKU
	Aktsiaselts	Osaühing	Tulundusühistu	Täisühing	Usaldusühing			
Tallinna Linnakohtu registriosakond	4 085	45 321	345	203	257	7 528	378	58 117
Tartu Maakohtu registriosakond	876	9 953	124	77	51	5 597	18	16 696
Pärnu Maakohtu registriosakond	515	5 906	104	27	238	4 759	9	11 558
Lääne-Viru Maakohtu registriosakond	499	4 923	141	70	157	3 820	6	9 616
KOKKU	5 975	66 103	714	377	703	21 704	411	95 987

Allikas: EV Justiitsministeeriumi Registrikeskus

Nagu Tabelist 2 nähtub, moodustavad Eesti ettevõtetest valdava osa alla 10-töötajaga ehk mikroettevõtted. Lisaks sellele, et väikesed ettevõtted moodustavad suure osa Eesti ettevõtete koguarvust, on nende juurdekasv samuti kõige kiirem. Kui 1999. aastal oli mikroettevõtete osakaal kõikidest ettevõtetest 70%, siis aasta hiljem oli neid 75%, 2004. aastal juba 81% ettevõtete koguarvust. 1990-ndate lõpu languse järel on vähehaaval kasvama hakanud ka teiste ettevõtlustüüpide arv, kuid mikroettevõtlus omab siiski juhtivat positsiooni Eesti ettevõtlusmaastikul.

Tabel 2. Ettevõtete arvu dünaamika 1999-2004

ETTEVÕTTE TÜÜP	1999	2000	2001	2002	2003	2004
mikroettevõtted	20 541	23 429	25 532	27 508	29 770	32 910
väikeettevõtted	6 215	6 106	6 134	6 225	6 241	6 360
keskmised ettevõtted	1 203	1 128	1 135	1 158	1 186	1 197
suureettevõtted	178	177	159	159	155	160
KOKKU	29 535	31 346	33 179	35 164	37 454	40 699

Allikas: Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

Füüsilisest isikust ettevõtjaks (FIE) võib olla iga füüsiline isik. FIEde registrit peab Maksu- ja Tolliamet. FIE kantakse Äriregistrisse tema enda nõudmisel või kohustuslikus korras vastavalt Käibemaksuseadusele, kui tema aastakäive ületab 250 000 krooni (KmS §19 lg1).

Seisuga 01.11.2004 oli Eestis 68 360 FIEt (Tabel 3). Nendest ligi 40% olid naised ja ülejäänud mehed. Kõige suurem on naissoost FIEde osakaal Tallinnas ja Ida-Virumaal, kõige väiksem Hiiu- ja Põlvamaal. FIE kui ettevõtetusvorm on üldse kõige populaarsem saartel (Hiiu- ja Saaremaal), kus ligi kümnendik elanikest on FIED. Suhteliselt palju on ettevõtjatena tegutsevad FIEsid ka Jõgevamaal (7,5%).

Tabel 3: FIEde arv Eestis seisuga 01.11.2004

Maakond	FIEde arv Eestis	FIEde arv, mehed	FIEde arv, naised	Naistest FIEde osakaal	Elanike arv 2003	% FIEdest	% FIEsid elanike üldarvust
Tallinn	17458	9880	7578	43.4	397150	25.5	4,4
Harjumaa	5085	3129	1956	38.5	125102	7.4	4,1
Hiiumaa	1049	699	350	33.4	10348	1.5	10,1
Ida-Virumaa	5095	2899	2196	43.1	176181	7.5	2,9
Jõgevamaa	2844	1868	976	34.3	37886	4.2	7,5
Järvamaa	2487	1563	924	37.2	38408	3.6	6,5
Läänemaa	1920	1251	669	34.8	28232	2.8	6,8
Lääne-Virumaa	3986	2527	1459	36.6	67052	5.8	5,9
Põlvamaa	1981	1305	676	34.1	32121	2.9	6,2
Pärnumaa	5768	3661	2107	36.5	90127	8.4	6,4
Raplamaa	2531	1623	908	35.9	37270	3.7	6,8
Saaremaa	3270	1956	1314	40.2	35584	4.8	9,2
Tartumaa	6695	4091	2604	38.9	148992	9.8	4,5
Valgamaa	2004	1253	751	37.5	35242	2.9	5,7
Viljandimaa	3665	2336	1329	36.3	57148	5.4	6,4
Võrumaa	2522	1572	950	37.7	39202	3.7	6,4
Kokku Eesti	68360	41613	26747	39.1	1356045	100.0	5,0

Allikas: Maksu- ja Tolliamet

Naisi on ettevõtluses vähem kui mehi (Tabel 4). Viimase viie aasta jooksul pole osakaalud selles osas ka eriti muutunud: ligikaudu 10-12% tööga hõivatud meestest ja 5-6% naistest on ettevõtjad. Nii nais- kui meesettevõtjatest umbes kaks kolmandikku on üksikettevõtjad – iseendale töödandjad ja ilma palgalise tööjõuta tegutsevad ettevõtjad. Viimastel aastatel on märgatav naisettevõtjate eelistus töötada üksikettevõtjana, 2004. aastal on naiste seas

üksikettevõtjaid juba ligi kolmveerand. See tendents näitab selgelt, et naised soovivad tegutseda väikese (niši)ettevõtjana, paraku aga marginaliseerib see naiste positsiooni ja staatust ettevõtluses veelgi.

Tabel 4. Ettevõtjate osakaal 15-74-aastaste hõivatute seas (sh. üksik- ja palgatöötajatega ettevõtjate osakaal)

		2000	2001	2002	2003	2004
Mehed	Hõivatud kokku (tuh)	291,1	293,9	297,5	302,5	299,1
	Ettevõtjad kokku %	11,0	10,2	10,2	11,5	12,4
	sh. Palgatöötajaga %	40,3	35,0	36,4	34,3	37,2
	sh. Üksikettevõtjad %	59,7	65,0	63,6	65,7	62,8
Naised	Hõivatud kokku (tuh)	281,4	283,8	288,1	291,8	296,4
	Ettevõtjad kokku %	5,6	4,6	4,8	5,4	5,8
	sh. Palgatöötajaga %	31,2	37,7	36,7	31,0	26,2
	sh. Üksikettevõtjad %	68,8	62,3	63,3	69,0	73,8

Allikas: Eesti Statistikaamet

Eesti ettevõtluspoliitika tegijad pole senimaani naisettevõtluse toetamist ja esile tõstmist vajalikuks pidanud. RAK⁴ nimetab ühe prioriteedina struktuuritoetuste jagamisel soolise ebavõrdsuse vähendamist ja sealhulgas ka naisettevõtluse edendamist. Praktika on näidanud, et EAS alustavate ettevõtjate toetuse saajate hulgas on umbes kolmandik naisi. Seda kahel põhjusel: esiteks on meeste ettevõtteid proportsionaalselt rohkem, teiseks, on naistel sageli puudus enesekindlusest ja julgusest, et end ettevõtjana väärtustada ja silma paista. Naiste osakaal ettevõtluses on kasvamas, naisettevõtjate vajadusi tuleb arvestada ja neile tähelepanu pöörata tasanditel, kus seda seni tehtud ei ole.

3.2 Uuringud

Ettevõtlusuuringud saab naisettevõtluse perspektiivist lähtuvalt jagada kaheks: riiklikud ettevõtlusuuringud, kus on küsitletud mõlemast soost ettevõtjaid ning spetsiaalsed naisettevõtlusele keskendunud uuringud. Viimaseid on Eestis läbiviidud vähe. Needki on teoks saanud vaid rahvusvaheliste algatuste abil ehk projektipõhiselt. Väljastpoolt tulnud projektide partnerlus on sageli piiritletud ühe või kahe maakonnaga Eestis, mistõttu pole nende projektide raames korraldatud uuringud tervet Eestit esindavad.

2001. aastal viidi Phare projekti WOMEN XXI raames läbi **Harjumaa naisettevõtjate uuring**. Selle käigus püüti välja selgitada naisettevõtjate hinnangud oma tegevusele ja ettevõtlusekeskkonnale ning hinnata nende ootusi ja vajadusi ja selgitada välja nende toetamise vajalikkus. Leiti, et suurimateks takistusteks naisettevõtjale on raskused finantside kättesaamisega (nii alustamiseks kui arenguks), kogemuste ja teadmiste puudumine, informatsiooni hankimisega seotud probleemid ja naisettevõtjatega kui eraldi sihtrühmaga mitteamestamine riiklikes ettevõtluspoliitilistes programmides ja dokumentides.⁵

Eesti Avatud Ühiskonna Instituudi uurimisgrupp eesotsas Ivi Proosi ja Iris Pettaiga on uurinud Rahvusvahelise Tööorganisatsiooni (ILO) programmi *Rohkem ja paremaid töökohti naistele* toel naisettevõtjaid, analüüsides millised võimalused on naistel ettevõtlusega tegelemiseks ja millised barjäärid takistavad naiste äritegevust. Eraldi on uuritud naisi, kes tegutsevad **füüsilisest isikust ettevõtjatena** (FIE) **Viljandi-, Lääne-Viru- ja Pärnumaal**. Tulemuste põhjal töid autorid välja

⁴ Eesti riiklik arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks, 2004: 195

http://www.struktuurifondid.ee/failid/RAK_VV_kinnitatud_muudet_VV_korraldus.pdf

⁵ Venesaar, U., Taklaja, A (toim). Naisettevõtluse arendamine Harju maakonnas, Phare, Tallinn, 2001: 89

kolm suurimat barjääri, mis takistavad naiste äritegevust: esiteks töö (ehk ettevõtte) ja pereelu ühildamisega seotud probleemid, teiseks naiste väiksem riskijulgus võrreldes meestega ja kolmandaks eelarvamus, mis tuleneb naiste ja meeste ettevõtluse kõrvutamisest, mille järgi tubli on vaid see naine, kes on mehest edukam.⁶

Tartu Ülikooli sotsioloog Anu Laas on uurinud naiste ettevõtlusvalmidust ja **naisettevõtjaid Tartu-, Valga- ja Viljandimaal**. Samuti intervjueris ta Materra projektis osalenud **Põlvamaa naisettevõtjaid**. Kõik need uuringud kinnitavad, et naistel on ärisse tulek paljudel juhtudel seotud suurte barjääride ületamisega nii iseendas kui oma kaaskondsetes. Naised peavad olema tublimad ja rohkem vaeva nägema, et neid märgataks, koheldaks kui võrdset äripartnerit ning aktsepteeritaks. Lisaks sellele kulutavad naised rohkem kui mehed oma ressursse (raha, aeg, energia) nn negatiivsete võrgustike loomisele ja säilitamisele, mis tähendab suhtlemist sugulaste ja tuttavatega. Naiste poolt väljaantud ressursid ei too paraku tagasi raha ega tihti ka positiivseid emotsioone.⁷

Lisaks rahvusvahelistele projektidele ja nende raames läbiviidud uuringutele on Eesti naisettevõtjale suunatud projektideks olnud AITÜMA1 (Aitame Igal Teotahtelisel Üle Mäe Astuda), AITÜMA2 (Aitame Ise Tegijatel Üheskoos Meistriteks Areneda) ja väikelaenugrupid. Viimastest on üksikud grupid Eestis tegutsemas, kuid seda vaid välisraha toel.

Üle-eestilisi ettevõtlusuuringuid on teostatud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi (edaspidi MKM) tellimisel. Uuringute tellimine on seotud riikliku ettevõtluspoliitika kujundamisega. Ettevõtlusstrateegia koostamine on senimaani toimunud neljaaastaste intervallidega (viimane *Ettevõtlik Eesti 2002-2006*, käesoleval hetkel on loomisel uus strateegia aastateks 2007-2013), millest on sõltunud ka ettevõtlusuuringute läbiviimise sagedus.

2004. aastal korraldatud *Eesti väike ja keskmise suurusega ettevõtete* (edaspidi VKE) *arengusuundumuste uuringu*⁸ eesmärgiks oli:

- kaardistada väikese ja keskmise suurusega ettevõtete tüübid ja paiknemine;
- analüüsida nende majanduslikku olukorda ja arengusuundumusi;
- kaardistada arengut enimõjutavad tegurid;
- hinnata nende tegurite praegust olukorda, olulisemaid mõjureid ja võimalikke edasisi arenguid;
- hinnata ettevõtjate teadlikkust riiklikest ettevõtlust toetavatest meetmetest ja nende kasutamisest.

Naisettevõtluse perspektiivist lähtuvalt on nimetatud uuringul mitmeid puudusi:

1. Naisettevõtjaid uuringus eraldi analüüsitud ei ole.
2. Valimi moodustamisel on kasutatud vaid Äriregistri andmebaasi, mistõttu on vaatluse alt välja jäänud osad, üksnes Maksuametis registreeritud FIEd. Suure hulga FIEde väljajätmine uuringust võib tulemusi kallutada, kuna FIEdel puudub kohustus registreerida end Äriregistris (see kohustus tekib siis, kui FIE aastakäive ületab 250 000 krooni), siis on registreeritud vaid teatud osa nendest (suurema sissetulekuga) ja tõenäoliselt pigem valdkondades, kus see on neile kasulik.

⁶ Proos, I., Pettai, I. Naiste tööhõive suurendamine ettevõtluse kaudu ning naiste konkurentsivõime tugevdamine tööturul, Konverentsiettekanded, ILO rahvusvaheline programm *Rohkem ja paremaid töökohti naistele*, Sotsiaalministeeriumi Võrdõiguslikkuse büroo, ILO, 2001: 8.

⁷ Laas, A. Materra – rohkem kui üks projekt, Phare, Põlva, 2003: 4-8

⁸ Saar, A., Leis, M. jt. Eesti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumuste uuring, tellijaks MKM, täitjaks SaarPoll OÜ, 2005: 3.

3. Valimis moodustavad suurima osa osäühingud (70%), aktsiaseltse on 15%, FIEsid 14% ja muud ettevõtlusvormid on esindatud 1% ulatuses. Tegelikult on Äriregistri andmebaasis registreeritud OÜde arv FIEde arvust suurem vaid suuremate linnade (Tallinn, Tartu, Pärnu, Narva) puhul. Maapiirkondades registreeritud ettevõtetest moodustavad suurema osa siiski FIEed. Naisettevõtjad tegutsevad enamasti FIEna, nende sissetulekud on väikesed, mistõttu vaid üksikud neist on registreeritud Äriregistri andmebaasis. Sellest võib järeldada, et antud uuringus on naisettevõtjate "häääl" jäänud väga nõrgaks.
4. Suurim osa küsitletud ettevõtjatest pärineb Põhja-Eestist (47%, Tallinnast 36%), mis võib kallutada uurimistulemusi, kuna sealse piirkonna ettevõtete tulubaas on teiste piirkondade ettevõtete omast oluliselt suurem (ESA), mis omakorda mõjutab antavaid hinnanguid ja ettevõtte tegevusega seotud hoiakuid.
5. Küsitlusest on välja jäetud põllumajanduse, kalanduse ja metsandusega tegelevad ettevõtted, mistõttu on jäetud arvestamata suure osa maaettevõtjate (sealhulgas naisettevõtjate) arvamus.

2005. aasta algul valminud uuringu *Eesti elanike ettevõtlikkusest*⁹ (N=1000, sh. ettevõtjaid 119, potentsiaalseid ettevõtjaid 91, ettevõtlusest mittehuvitatuid 790) järgi on Eestis üldine ettevõtluspotentsiaal madal, vaid iga kolmas soovis olla iseendale tööandja, ülejäänud (65%) soovisid töötada palgatöötajana, naiste seas eraldivõetuna oli palgatöö eelistajate osa veelgi kõrgem (71%). Naisettevõtjaid on antud valimis liiga vähe (42 tegutsevat ja 45 potentsiaalset naisettevõtjat), et põhjalikke järeldusi teha. Siiski on siinkohal väljatoodud peamised tulemused iseloomustamiseks naisettevõtjate tegevust ettevõtte loomisel ja arendamisel:

- Eesti ettevõtja on keskmiselt 35-44-aastane (35%), eesti rahvusest (84%), kõrg- (43%) või keskharidusega (55%) meesterahvas (65%). Potentsiaalsete ettevõtjate hulgas oli mehi-naisi enam-vähem pooleks, mis näitab, et naiste ettevõtlikkus on tõusmas. Samas oli konkreetse ettevõtte loomise plaaniga vaid väike osa potentsiaalsetest ettevõtjatest, ligi pooled neist (47%) lükkaksid selle kaugemasse tulevikku. FIEed ei tunne ennast täisväärtusliku ettevõtjana, 31% neist märkis, et pole kavatsust luua oma ettevõtte.
- Ettevõtte loomise peamiseks motiiviks on naiste puhul soov saada enam tegutsemisvabadust, olla iseenda peremees ja teenida rohkem raha (Lisa 1, Tabel 1). Võrdluses meestega arvavad naised harvemini, et ettevõtet luues on neil võimalus väga hästi teenida, kuid meestest enam märgitakse ettevõtte loomise põhjusena võimalust end proovile panna ja sissetulekut parandada.
- Ettevõtlusega alustamisele enam kasuks tulevateks teadmisteks ja oskusteks pidasid nii naised kui mehed varasemat ettevõtte loomise kogemust, äriplaani koostamise ja probleemide lahendamise oskust ning teadmisi, kust leida ettevõtte finantseerimiseks raha (Lisa 1, Tabel 2).
- Naiste jaoks eksisteerib rohkem võimalikke takistusi, mis ettevõtet luues ilmned võivad (Lisa 1, Tabel 3). Naised kurdavad meestest enam ettevõtte finantseerimisvõimaluste puudumise üle, samuti on neil kahju palgatööst saadava turvatunde kaotamise pärast ning ka hirm, et äri ebaõnnestub on naistel meestest oluliselt suurem. Naised pidasid meestest enam takistuseks ettevõtlusega alustamisel teadmiste ja oskuste puudumist olgugi, et nad on omandanud rohkem ettevõtlusalaseid teadmisi (raamatupidamine, äriplaani koostamine jne) kui mehed. Naised pidasid meestest enam takistuseks ka perega seotud ülesandeid, näiteks lapse või vanemate eest hoolitsemist.

⁹ Lepane, L, Kuum, L jt. Eesti elanike ettevõtlikkusest – elanike küsitlusuuringu tulemused, tellijaks MKM, täitjaks EKI, 2005: 79-133.

- Ettevõtte loomisega seotud infot on naised kasutanud meestest oluliselt rohkem, samas hindavad nad selle kasulikkust madalamalt kui mehed (Lisa 1, Tabel 4). Märksa kõrgemad hinnangud antakse naiste poolt juba tegutseva ettevõtja nõustamisteenusele. Ettevõtlusalaseid koolitusi on naised meestest rohkem läbinud, ka koolituste kasutegurit hindavad naised kõrgemalt. Naistel on alustavate ettevõtjate klubi ja inkubatsiooniteenuse kasutamine ja hinnang selle kasulikkusele mõnevõrra madalam kui teiste tugiteenuste puhul.
- Finantseerimisallikate leidmise osas lähevad meeste ja naiste arvamused lahku. Panka läheks abi küsima 26% meesettevõtjatest, kuid vaid 14% naistest, samas kui neid mehi, kes ei oskagi kusagile pöörduda või ei tea, kuhu pöörduda on 31% ja naistest ligi pooled (44%).
- Teadmised ettevõtlusest omandatakse peamiselt sõprade kogemustele toetudes (Lisa 1, Tabel 5). Naiste puhul mängivad olulist rolli veel haridus ja koolitused ning meedia. Eraettevõtlusega ning isikliku ettevõttega neil varasemaid kogemusi pole nii palju kui meestel.

2004. aasta lõpus ja 2005. aasta alguses viidi **FEM projekti** raames läbi **naisettevõtjate uuring**¹⁰, mille käigus küsitleti 604 naisettevõtjat ja ettevõtlusega alustada soovivat naist väikelinnades ja maapiirkondades, samuti viidi läbi fookusgrupi intervjuud 14 naisettevõtjaga. Fookusgrupi läbiviimine oli vajalik, et enne ankeedi koostamist teha selgeks naisettevõtluse peamised probleemid ja huvipunktid. Küsitletutest kolmveerand on tegutsevad ja ülejäänud alustada soovivad ettevõtjad. Omakorda on umbes kolmveerand tegutsevatest ettevõtjatest FIED ja ülejäänud osatükid või aktsiaseltside osanikud. Neli viiendikku küsitletutest on kesk- ja vanemaealised (36-65-aastased). Pooltel ettevõtjatel on kutseharidus, kolmandik on omandanud kõrghariduse, igal viiendal on keskharidus. Abielus/kooselus elavad 78% vastajatest, kolmandikul on ka abikaasa/elukaaslane ettevõtja. Peaaegu pooled vastajatest on oma pere peamiseks ülalpidajaks.

Peamised tulemused:

- Ettevõtlus on maapiirkondades äraelamisviis. Ettevõtlusega alustamise peamiseks põhjuseks on maanaiste puhul endale töökoha ja sissetuleku loomine. Tähtsal kohal on ka eneseteostusega seotud küsimused – soov olla materiaalselt sõltumatu, soov ennast proovile panna, soov omandada uusi kogemusi ja teadmisi.
- Pere toetuse olemasolu on naise jaoks väga oluline ja mõjutab suurel määral tema ettevõtmisi. Pere toetusest sõltub ka ettevõtte käivitamine ja järjepidev toimimine, sest peamised ressursid selleks (raha, aeg, energia) tulevad pere “arvelt”. Seetõttu mõtlebki naine enne kaks korda, kui ettevõtlusega algust teeb, ta ei saa riskida.
- Naised loovad ettevõtte valdkonnas, milles nad end tugevana tunnevad (õpitud eriala, töökogemus, huvialad), tundmatus kohas vettühppamist üldiselt ei kohta. Peamisteks tegevusaladeks on kaubandus, põllumajandus ja turism. Lisaks põhitegevusalale tegelevad paljud naised veel mingi kõrvalalaga, mis on enamasti põhitegevusega seotud ja mis aitab riske maandada.
- Suurim probleem ettevõtte loomisel on rahaliste vahendite nappus. Ettevõtja stardiraha puudub täiesti kolmandikul osal vastanutest, samuti pole viiendikul võimalik üldse mõelda säästmise peale. Kirjeldati olukorda, kus puudus stardiraha ja säästmise võimalus ja kus *ka peenraha läks ettevõttesse*. Kui liita siia veel need vastanud, kes arvasid, et neil nimetatud võimalused üldiselt puuduvad, tuleb välja, et pooltel vastanud ettevõtjatest on ettevõtte alustamisel tõsised raskused rahaliste ressursside kättesaamisega.

¹⁰ Talves, K. Laas, A. Maanaiste ettevõtlus 2005 – uuringu aruanne, http://www.fem.ee/editor_files/64.pdf

- Lootused ettevõtte loomisega kaasneva paindliku ajagraafiku ja töö- ja pereelu eduka ühildamise suhtes ei täitu. Ettevõtjat kummitab ajanappus, kodus töötades on keeruline jaotada aega koduste ja ettevõtlusega seotud tööde vahel. Samuti ei ole võimalik planeerida ühist puhkust koos perega, kuna suvi on paljude ettevõtjate jaoks kõige kiirem aeg ja asendaja leidmine enda äraoleku ajaks on keeruline ja sageli ka mittesoovitav.
- Naisettevõtjate seas on suureks probleemiks riskijulguse ja enesekindluse puudumine, ei juleta otsida kontakte teiste ettevõtjatega, rääkimata suhtlemisest rahvusvahelisel tasandil. Samuti piirab kartus riskida laenuvõtmist ja ettevõtte laiendamist ning arendamist.
- FIE ei tunne end ettevõtjana. Üsna levinud on arvamus: *enne olin ma eikeegi, olin FIE, nüüd on mul oma ettevõtte.*
- Suurimaks takistuseks ettevõtte tegevuses on raha nappus (eelkõige välistest teguritest tingitud) – väike sissetulek, mida mõjutavad elanikkonna madal ostujõud, kõrge maksukoormus ja laenamise keerukus seoses tagatise puudumisega. Finantsvahendite (sealhulgas ka käibevahendite) puudumine takistab otseselt ettevõtte arengut ja on tegutseva ettevõtja jaoks tõsine probleem. Eriti halvasti tundsid end “teise” aasta ettevõtjad nii ettevõtte arendamise kui selleks finantsvahendite leidmise osas.
- Sisemisteks takistusteks peeti piisava ettevõtluskogemuse ja ettevõtlusoskuste puudumist, samuti tunnistati riskijulguse ja enesekindluse vajakajäämist.
- Naiste koolitusvajadus on väga suur – tervelt 96% ettevõtjatest tunneb vajadust koolituse järele, alustajate seas on nimetatud näitaja veelgi kõrgem. Tegutsevate ettevõtjate prioriteedid koolituse vallas on seadused, võõrkeeled, turundus ehk müük-reklaam-tootearendus-turuuuringud. Alustajad paneksid rõhku seaduste ja ettevõtte alustamisega seotud turunduse alastele koolitustele.
- Ettevõtlusnõustamist soovivad tegutsevad ettevõtjad peamiselt raamatupidamise ja maksudega seotud küsimustes, oluline on ka info toetusfondide ja abiprogrammide ja seaduste kohta. Alustajate põhiline soov on saada infot rahastamis- ja koostöövõimaluste kohta, oluline on ka kontaktide leidmine toote müügiks ja turustamiseks. Huvi ekspordialase nõuande järele on alustajatel veidi suurem kui tegutsevatel ettevõtjatel.
- Ettevõtlustoetuste kasutamine riiklike meetmete kaudu on vähene, kuigi info ettevõtjal nende kohta olemas. Naised mõõnsid, et iga aasta muudetakse reegleid, tehakse suuremaid piiranguid ja kitsendusi küll valdkonna ja muu osas. Valdkondadetundlik ettevõtluse tugisüsteem teeb keerulised asjad veel keerulisemaks. Arvati, et maal ei tohiks ettevõtlust niimoodi ära lahterdada, et on põllumajandus ja mittepõllumajandus, et on PRIA ja EAS. Menetlemisprotsess on pikk, rahasaamine on prognoosimatu ka ajaliselt – kõik see teeb toetuste kasutamise väga keerukaks. EAS Koolitustoetuse puhul on nii, et esmalt peab ettevõtja ise koolituse kinni maksma ja alles seejärel saab ta meetme kaudu poole rahast tagasi. See aga eeldab vaba raha ja stabiilse koolitusturu olemasolu. Oli ka kogemusi, kus tunti, et abi taotlemine läks kokkuvõttes kallimaks kui sellest saadav tulu.
- Suureks probleemiks peetakse Eesti riigi suuruseihalust, mis on tajutav ka ettevõtluspoliitikas. Tunti tugevat vastuseisu kasvatamise ja laiendamise mõtteviisile: *Meil on nii väike riik, aga tahame ainult grandioosseid asju. Mina olen väike ja ma tahangi väikselt toimetada, tahan hoida pereelu ja ettevõtlust tasakaalus. Ma ei taha suuri riske ja palju alluvaid. Mulle see ei sobi. Ma ei taha.*
- Nõustamise puhul peetakse kõige olulisemaks kontakti nõustajaga, et suhtumine alustajasse oleks julgustav ja toetav ning keegi ei jääks oma ideega üksi. Oluliselt peetakse ka, et info oleks kättesaadav ühest kohast ja ei peaks erinevate ametkondade vahel jooksuma. Suur vajadus on spetsiaalselt naisettevõtjale suunatud meetmete järele – nõustamiskeskused, toetused, mikrokrediidi võimalused, võrgustikud, mentorlus.

- Pankrotikogemust omavad vähesed naised. Miks see nii on? Arvati, et naistel on kombeks oma ettevõtet poputada nii kaua kuni see vähegi võimalik on. Sageli tuntakse, et äriidee ei kanna ja et tegutsetakse vales segmentis, kuid tegevusala vahetamiseks ei jätku raha ega piisavalt kindlust, et uus äri õnnestub. Naised kardavad kurja kuulsust. Halb jääb hästi meelde ja seda võimendatakse. Ühiskonnas kehtivad topeltstandardid, et meestele ja naistele lubatakse ja teisalt ka heidetakse ette erinevaid asju.
- Tuleviku suhtes on naisettevõtjad optimistlikud. Soovitakse oma ettevõtte tegevust laiendada – lisada uusi tegevusalasid, laiendada turgu Eestis ja uue võimalusena nähakse ka rahvusvahelistumist. Laenamise ja riskimise potentsiaal on muutumas, kui senimaani on ettevõtte rahastamiseks kasutatud peamiselt isiklikke sääste ja sõpradelt-sugulastelt laenatud raha, siis tulevikus soovivad ligi pooled vastajatest kasutada väliseid finantseerimisvahendeid pangast või mõnest muust krediidiastutusest.

4 Naisettevõtluse olemus

Ettevõtlusuuringutes on ettevõtluses tegutsevate meeste ja naiste vahel lisaks sarnasustele leitud ka hulgaliselt erinevusi. Põhilised neist on välja toodud järgnevas loetelus:

- ettevõtte loomise motivatsioon
- ettevõtte tegutsemisvaldkond
- ettevõtte suurus ja kasvamise potentsiaal
- ettevõtte paiknemine
- ettevõtja sotsiaalsed võrgustikud

4.1 Ettevõtte loomise motivatsioon

Levinuimaks arvamuseks on, et ettevõtte luuakse eesmärgiga teenida kasumit ja kasvatada isiklikku rikkust. Paraku pole see alati peamine motivaator. Ühe võimalusena saab ettevõtte loomist vaadata **hädavajadusena** (*by necessity*) – töötuks jäämisel või töötuks jäämise vältimiseks, sissetulekute saamiseks või suurendamiseks ja ka sotsiaalsete garantiide tagamiseks iseendale. Kaasaaitavateks teguriteks on siinkohal ka lähedastele töö- ja sissetulekuvõimaluse loomine. Enamasti ei soovi naisettevõtja omada suurt, paljude töötajatega ettevõtet, pigem tahab ta tegutseda kodu ja pere kõrvalt suuri investeeringuid tegemata ja vaid iseendale ning võib-olla veel mõnele inimesele tööd andvas ettevõttes.

Ettevõtte loomise üheks põhjuseks võib olla ka **töö- ja pereelu ühildamine**. Paraku ei anna ettevõtjaks olemine alati võimalusi edukaks toimetulekuks koduste kohustustega. Moraalne vastutus koduste eest hoolitsemisel ja ettevõtja aja piiramatus jätab naised hätta oma aja edukal planeerimisel ja tekitab seega pingeid nii perekonnas kui stressi ja abitusetunnet naise enda sees. Keerulisem on olukord siis, kui enne ettevõtte loomist pole osatud piisavalt läbi mõelda riske, mis ettevõtlusega kaasnevad. Lastehoiu- ja koduteenuste vilets kättesaadavus seavad samuti piirid oma tegevuse planeerimisel.

Ettevõtte loomise motivatsiooniks on sageli ka **eneseteostus** – uute kogemuste saamine, materiaalse ja psühholoogilise sõltuvuse vähendamine, enese arendamine. Ebastabiilsete suhete tingimuses on ka nimetatud tegurid väga olulised. Töötutega tegelevate inimeste sõnutsi on kasvamas “rahulolematute” osakaal, need on inimesed, kes ei ole töötud, kuid pole ka rahul oma positsiooniga ning on avatud uutele pakkumistele. Otsusele jõudmiseks tuleb aga endale selgeks

teha ühe või teise valikuga kaasnevad tugevused ja nõrkused ning eriti hoolikalt kaaluda ettevõtlusega kaasnevaid riske ning ettevõtjana töötamise sobivust enda jaoks.

4.2 Ettevõtte tegutsemisvaldkond

Naistele ja meestele omistatakse ühiskonnas erinevaid rolle. Traditsiooniliste **soorollidena** nähakse naiste puhul kodu ja pere ning hoolitsemisega seotud ülesandeid ning mehi seostatakse rohkem töö ja karjääriga. Siit tulenevalt saab rääkida ka soolisest segregatsioonist tööturul, mida ühest küljest kirjeldab positsioonide jaotumine organisatsioonis (mehed juhid, naised alluvad) ja teisest küljest ametialade jaotumine meeste ja naiste aladeks (naised domineerivad **hariduses, tervishoius jt. teenindusega seotud aladel**, mehed seevastu tööstuses ja finantssektoris). Ka ettevõtluse puhul on normiks, et naiste loodud ettevõtted paiknevad pigem **teenindussektoris** ja meeste omad pigem tööstussektoris. Sellest tulenevalt on naiste ettevõtted pigem väikesed kui suured.

Teenindussektorit iseloomustavad järgmised omadused: väikesed ettevõtted, tööjõumahukus, konkurentsitihedus, kuna ettevõtete loomine ja juhtimine on lihtne, väikesed kasuminäitajad. Siit tulenevalt võib juba eos märgata probleeme, mis teenindusettevõtete loomisega kaasnevad: suur konkurents, kõrge tööjõukulude osakaal, mis raskendab kasumi teenimist ja seeläbi ka ettevõtte arengut, kuna puudub piisav võimalus investeerida.

Naised domineerivad teenindusega seotud aladel, kuna seda tüüpi ettevõtteid iseloomustab vähene ressursinõudlus, need ei vaja suuri investeeringuid, mille jaoks naistel on raskem vahendeid leida. Teisest küljest soodustab teenindusettevõtte omapära ehk ettevõtte juhtimise lihtsus ja vähene kapitalivajadus konkurentsi, mis omakorda raskendab sektoris tegutseva naisettevõtja olukorda, kuna teeb veelgi keerulisemaks ligipääsu finantsvõimalustele.

Ettevõtet luues valivad naised tegevusala hoolikamalt kui mehed. Oluline on, et valdkond milles tegutsetakse, oleks seotud kas saadud hariduse, senise töökogemuse, hobi või huvialaga. Selle üheks põhjuseks on naiste madalam riskivalmidus, valdkonna hea tundmine tõstab ettevõtluse õnnestumise kindlust. Teiseks kardavad naised siseneda meesdominantsetele aladele, kuna arvavad, et nad ei saa hakkama ja teisest küljest, et ühiskond ei aktsepteeri neid kui ettevõtjaid, kui nad tegutsevad “valel alal”

4.3 Ettevõtte suurus ja kasvamise potentsiaal

Väikeettevõtete puhul eeldatakse, et need on kasvule orienteeritud. Kuna naiste loodud ettevõtted on enamasti väiksemad, millest tingituna need investeerivad ja loovad vähem töökohti pole need sageli ka kasvule orienteeritud. Riiklikud programmid ja poliitikad aga ei soovi end siduda „**äraelamisetevõtluse**“ retoorikaga – ettevõtetele toetuste jagamisel jälgitakse väga täpselt ettevõtte prognoositavat käivet, innovaativsus ja loodavate töökohtade arvu, arvestamata, et lisaks kvantitatiivsetele näitajatele on ka kvalitatiivsed ettevõtte edukuse mõõdikud. Naisettevõtluse puhul on sageli tegu omamoodi **sotsiaalse ettevõtlusega**, mille põhimõtted on Eestis veel üsna tundmatud.

Naiste ettevõtlust analüüsid selgub, et naised ei tahagi omada suurt ettevõtet, nad soovivad, et nende ettevõtted oleksid **väikesed ja stabiilsed** ja võimaldaksid neil ettevõtluse kõrvalt pere ja kodu jaoks aega leida. Seda võib nimetada ka “äraelamise” taktikaks, naised on loonud endale ja

oma perele töökoha ja sissetulekuvõimaluse ning seega ei leia neid sotsiaaltoetuste saajate nimekirjast.

Ettevõtte suurust ja kasvamist või kasvusoovi peetakse sageli edukuse mõõdikuteks, mis mõjutab ka naiste eneseväärtustamist ettevõtjana, paneb end tundma alaväärtuslikuna, kuna tegutsetakse väikestes ja vähekasvavates ettevõtetes.

4.4 Ettevõtte paiknemine

Valdav osa naisettevõtjatest tegutseb **kodus**, kuna see sobitub hästi muu kodutööga. Et nii või teisiti ollakse koduste töödega ametis, pannakse need lihtsalt raha teenima või arvatakse, et sel viisil on mugav aega töiste ja koduste tegevuste vahel jaotada.

Suurimaks probleemiks on küsimus **tasustatud ja tasustamata töö** suhtest kodus paikneva ettevõtte puhul. Tasustamata töödeks peetakse töid, mille eest ei maksta tasu. Klassikaliselt on nendeks kodused majapidamistööd, lastehoiu- ja hooldamistööd, tarbimine ja sotsiaalse suhtlemisega seotud tööd. Tasustamata töö temaatika on seotud soolise segregatsiooni mõistega tööturul, mille järgi naised töötavad madalalt tasustatud sektorites, tasustamata töid teevad samuti peamiselt naised. Probleemid peres tekivad siis, kui peetakse loomulikuks, et naine peab jõudma töö (ettevõtte) kõrvalt ära teha ka kodused majapidamistööd, sest ta on ju suurema osa päevast kodus.

Kodus paikneva ettevõtte suureks probleemiks on ka selle **legitiimsus või usaldatavus** laenuandjate, klientide ja ka naise lähikondsete silmis. Paljuski on see ka enesetunde küsimus nagu ettevõtte väiksuse puhulgi, naine tunneb end vähem ettevõtjana kui tal pole ette näidata suurt tootmishoonet või kalleid seadmeid.

4.5 Ettevõtja sotsiaalsed võrgustikud

Naistel ja meestel on erinev sotsiaalne ja emotsionaalne kapital, mistõttu on neil küllaltki erinevad sotsiaalsed võrgustikud. Meestel on lisaks tööalasele suhtlemisele rohkem nn 'kasulikke' kokkusaamisi ja sõpradega läbikäimist. Naistel jääb vähem aega ärikontaktide arendamiseks, mistõttu neil on raske olla 'õigel ajal õiges kohas', mis aga on päris oluline äriedu pant¹¹.

Traditsiooniliselt on naistel rohkem kui meestel nn **negatiivseid võrgustikke**, mis tähendab suhtlemist sugulaste ja tuttavatega, millega tihti kaasneb hoolitsemine ning abistamine.¹² Naiste poolt väljaantud ressursid (aeg, energia, raha) ei too tagasi raha, tihti ei tule sealt ka positiivseid emotsioone.

Ettevõtja suhtlemisvõrgud on enamasti piiratud oma pere või teiste lähemate inimestega, kes ise sageli ei ole ettevõtjad. Siis justkui polegi kellegagi arutada ettevõtlusega seotud probleeme ning puudus on ka vajalikest kontaktidest ning koostöövõimalustest. Seetõttu on ettevõtjate võrgustike "tekitamine" äriedu tagamiseks määrava tähtsusega.

¹¹ Laas, A. Tartu ettevõtlusuuring 2002, lk 23

¹² Narusk, A, Hannson, L, Estonian Families in 1990s – Winners and Losers, Tallinn, 1999.

5 Naisettevõtlust mõjutavad poliitikad ja programmid Eestis

5.1 Tööhõivepoliitika

Eestis kuulub tööhõivestrateegia väljatöötamine Sotsiaalministeeriumi haldusalasse. Eestis on eraldi tööhõivepoliitika iga-aastasi riiklikke kavu tehtud aastateks 2002, 2003 ja 2004. Tööhõive tegevuskavad on üles ehitatud vastavalt **Euroopa Liidu tööhõivestrateegias** (*European Employment Strategy - EES*), antud suunistele ja Euroopa tööhõive põhisuundadele (10 tegevussuunda) ning annavad ülevaate tööturupoliitikast Eestis ja peamistest arengutest tööturul viimastel aastatel, ning esitlevad uusi tegevussuundi. Kuni 2003. aastani oli väga oluline arvestada Euroopa Liidu tööhõivestrateegiaga, mille üheks neljast sambast¹³ oli naiste ja meeste võrdsete võimaluste arendamine. Kahel aastal on edusamme ka deklareeritud, nimelt lubati 2002. aastal luua naisettevõtluskeskus ja 2003. aastal anti aru ILO programmist Eestis (Laas 2003: 15). Mõlemad edusammud olid suures osas rahastatud välisdoonorite poolt ning Eesti riigilt tuli kaasfinantseerimine. Juba 2003. aastal suleti Maardus aasta tegutsenud naisettevõtluse keskus (Laas 2003: 14).

Aastal 2005 koostati **Majanduskasvu ja tööhõive tegevuskava aastateks 2005-2007**, mille keskmeks on uuendatud Lissaboni strateegia rakendamine. Euroopa Komisjoni Tööhõive- ja Sotsiaalsuhete Direktoraadi peadirektor Odile Quintin on 2004. aastal öelnud, et Lissaboni strateegia eesmärkide saavutamise poole püüdlemine aitab ühtlasi kaasa ka soolise võrdõiguslikkuse edendamisele. *Euroopa Liidust ei saa maailma kõige dünaamilisemat, teadmistel põhinevat majandusruumi, kui selle eesmärgi saavutamiseks ei kaasata kõiki ühiskonnas olemasolevaid inim- ja finantsressursse* (Quintin 2004).

Tegevuskava koostamisel on arvestatud EL koondsuunistega, mis jagunevad kolme valdkonna vahel: makromajandus, mikromajandus ja tööhõive. Euroopa Komisjoni poolt Eestile sõnastatud probleemid jagunevad kahte peamisse valdkonda: madal tööhõivetase, struktuurne tööpuudus (tööpuuduse suurenemine eelkõige noorte ja naiste hulgas), oskused, elukestev õpe ja teadus- ja arendustegevus ning innovatsioon (ettevõtjate ja teadustegevuse vähene koostöö, teaduse vähene rahastamine ettevõtlussektori poolt, oskustööjõu kasvav defitsiit).

Saavutamaks täistööhõivet, on Euroopa Liit seadnud endale eesmärgiks jõuda aastaks 2010 tööhõive määrani 70% ning naiste tööhõive määrani 60%. Eestis on naiste tööhõive määr kõrgem kui Euroopa keskmine (2004. aastal vastavalt 60% ja 55,7%) ning on saavutanud juba praegu aastaks 2010 seatud sihid. Siiski seatakse tegevuskavas eesmärgiks naiste tööhõive saavutamine 63,3% ulatuses 2008. aastaks ja 65% ulatuses 2010. aastaks. Oluliseks märksõnaks naiste tööhõive suurendamisel on lastehoiuteenuste pakkumise suurendamine (lastehoiuteenuse süsteemi arendamine, lastehoiuteenuse pakkujate koolitamine ja andmebaaside loomine). Töölase segregatsiooni vähendamisele tegevuskava ei keskendu, kuid nimetab, et sellele *peaks kaasa aitama karjääri- ja kutsenõustamise tugevdamine ja teatud erialade populariseerimine* (MKTHTK 2005: 57-58).

Tööturu paindlikkuse suurendamisega seotud eesmärkide hulgas tuuakse välja tööandjate ja töötajate teadlikkuse tõstmine uuenduslike ja paindlike töökorralduse viiside osas. Teadlikkuse puudumist märgitakse ka üheks põhjuseks, mis on takistanud paindliku töökorralduse viiside

¹³ inimeste tööga hõivatuse suurendamine (*improving employability*); ettevõtluse toetamine (*developing entrepreneurship*); ettevõtete ja nende töötajate kohanemise toetamine (*encouraging adaptability of businesses and their employees*); võrdsete võimaluste tagamine naistele ja meestele (*strengthening equal opportunities policies for women and men*).

levimist töökohtades. Samas pole defineeritud, mida mõeldakse uuenduslike ja paindlike töötamisviiside all. Uuringud on näidanud, et paindlike töövormide valikul tuleb eristada pakkumise ja nõudluse poolt, nii näiteks on paindliku tööaja (osaaja töö) kasutamine Eesti madalate palkade tingimuses just töövõtjate poolt soovimatu (Anspal 2006).

Enamasti on tööturupoliitika elluviijaks Tööturuamet (TTA), mis peaks olema ka riiklik personalifirma ja -koolitusepakkuja. Kogu tegutsetud perioodi vältel ei ole suudetud seda funktsiooni täita. TTAle tuli Euroopa Liidu Komisjonilt soovitus tõsta haldussuutlikkust. Tööhõive tegevuskavast 2004 jääb mulje, et seda tehakse ametkonna isikkoosseisu laiendamise kaudu ning dokument ei veena teenuste kvaliteedi tõusus. Eesti on väljumas faasist, kus tööhõive kasvu takistab töökohtade nappus, kuid lisaks tööjõu nõudluse kasvule on vajalik ka tööjõu pakkumise aktiveerumine ja inimeste ettevõtlikkuse suurendamine laiemas tähenduses. Vastasel juhul ei saa tööhõive kasvu takistuseks mitte enam töökohtade vähesus, vaid sobiva kvalifikatsiooni ja töötamise motivatsiooniga inimeste puudus. 2005. aasta tegevuskava on peaaegselt suunatud tööturuteenuste hulga laiendamisele ja mitmekesisistamisele, personaalse lähenemise ja juhtumikorralduse põhimõtete juurutamisele, samuti aktiivsete tööturumeetmete kaudu töötute suunamisele toetustelt tööhõivesse (MKTHTK 2005: 39).

Tööturuteenuseid soovival või siis ettevõtlusega alustaval naisel või mehel ei ole kerge aru saada, kuhu ta peaks pöörduma, kust peaks alustama ning missugused oleksid antud olukorras parimad lahendused. Inimesel väljaspool tööhõiveametkonda võib olla üsna raske aru saada tööturugrantside andmisest TTA kaudu ning selle vahest EAS stardiabiga, esmapilgul tundub üks ja sama asi, vahe ainult tugiraha suurus.

5.2 Ettevõtluspoliitika

Ettevõtluspoliitika korraldamine Eestis tugineb riiklikule ettevõtlusstrateegiale. 2002. aasta alguses kinnitas Eesti Vabariigi Valitsus ettevõtluspoliitika aastateks 2002-2006, mille põhidokumendiks on **Ettevõtlik Eesti**, mis on aluseks riigipoolsele ettevõtluse toetamisele. Ettevõtluspoliitika eesmärkideks on soodustada ettevõtlikkust ja uute töökohtade loomist ning tõsta Eesti ettevõtete konkurentsivõimet. Eesmärkide täitmisel lähtutakse tasakaalustatud regionaalse arengu põhimõttest¹⁴.

Koostamisel olev ettevõtlusstrateegia dokument aastateks 2007-2013 (**Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013**¹⁵) deklareerib, et ettevõtluspoliitika koostamisel võetakse arvesse EL ühiselt võetud suundi ettevõtluse arendamisel, mis on kirjeldatud Lissaboni strateegias, Euroopa Väikeettevõtluse Hartas ja EL ettevõtluspoliitikas. Ettevõtluspoliitika elluviimiseks koostatakse igal aastal 2007-2013 tegevuskava ning 2010. aastal koostatakse poliitika elluviimise, võetud suundade jätkuva aktuaalsuse ning ajakohasuse osas vahearuanne, mille põhjal tehakse poliitika dokumendis vajalikke muudatusi.

Koostatavas ettevõtluspoliitika eelnõus pole tähelepanu pööratud EL ettevõtluspoliitikas olulist kohta omavale naisettevõtluse edendamisele. Tuleviku Eesti ettevõtluspoliitikas olulisimat rolli mängivad kiire kasv, teadmispõhine tootmine ja rahvusvahelistumine on omased suurematele, kõrge innovatsioonitasemega ettevõtetele. Spetsialiseerunud ja väikselte tegutsev naisettevõtja ei

¹⁴ Ettevõtlik Eesti 2002-2006: Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtete arendamisele suunatud riiklik poliitika 2002-2006, Majandusministeerium, [http://www.mkm.ee/dokumendid/Ettev6tlik%20Eesti%20\[VKE\].doc](http://www.mkm.ee/dokumendid/Ettev6tlik%20Eesti%20[VKE].doc), vaadatud 12.11.2005

¹⁵ Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013: Tööversioon, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, http://www.mkm.ee/failid/Poliiitika_9.03.06.doc, vaadatud 21.04.2006

mahu riiklikult seatud ettevõtluskontseptsiooni raamidesse. Positiivne naisettevõtluse seisukohast lähtuvalt on ettevõtjale kompleksse stardiskeemi väljatöötamise kavatsus, mis sisaldab endas lisaks kapitalile ligipääsu ja finantsriskide jagamise ligipääsu teistele tugiteenustele ning ettevõtlusalasele teabele ja teadmistele. Kogemused Materra (vt. ka punkt 3.2) projektist on näidanud, et tugiteenuste komplekt ehk koolitusel, nõustamisel ja väikesel rahalisel toetusel põhinev stardiskeem on alustava naisettevõtja jaoks väga motiveeriv ja tulemusrikas.

Ettevõtluspoliitikat viiakse ellu ettevõtluse tugisüsteemi kaudu, mille eesmärgiks on toetada mikro-, väikese ja keskmise suurusega **ettevõtjaid** ja uute elujõuliste **ettevõtjate tekkimist** kogu Eestis. Lisaks olemasolevate ettevõtete toetamisele on mitmed meetmed suunatud ka alles alustavatele ettevõtetele ning potentsiaalsetele ettevõtjatele, lähtudes vajadusest toetada uute ettevõtete loomist. Eelkõige starditoetuste (aga ka teiste toetuste) jaotamisel häirib ettevõtjat enim nõuete pidev muutumine. Mis puudutab starditoetust, siis hetkel on kord selline, et starditoetuse programm on jagatud kaheks; kuni 160 000 suurematele ja kuni 50 000 väikestele ettevõtetele, mis on väikeettevõtja seisukohast positiivne, kuna ta ei pea toetuse saamiseks konkureerima “suurtega”.

Alustavate ettevõtjate jaoks on probleemiks ka arusaamine **tugisüsteemi jagatusest** erinevate ministeriumide haldusalade vahel ehk siis loodud **tugisüsteemidest**. Töötuga tegeleb Sotsiaalministeriumi (SM) haldusalas olev Tööturuamet (TTA) ja väljaspool põllumajandusvaldkonda tegutseva ettevõtjaga Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi (MKM) haldusalas olev Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS), põllumajandusettevõtjaga Põllumajandusministeriumi (PM) haldusalas asuv PRIA.

5.3 Võrdõiguslikkuse poliitika

20. sajandi üheks suuremaks ühiskondlikuks revolutsiooniks on naiste tulek tööturule ja reprodutiivtehnoloogiad, mis võimaldavad inimväärset pereplaneerimist. Seoses naiste tulekuga avalikku ellu, on soolise võrdõiguslikkuse edendamine ühiskonnas normiks kogu maailmas ja kuigi see on veel elevust tekitav teema Eestis, on see maist 2004 saanud osaks seaduse täitmisel. Sugude võrdõiguslikkusega seotud küsimused on pidevas muutumises. Kui meestel ja naistel on tööelus sama positsioon, siis peaks muutuma nende suhe ka teistes valdkondades. Sugude võrdõiguslikkuse raskuskese peaks sugudevaheliselt sõjalt pöörduma võitluseks väärtuste eest (Laas 2003, viidatud Lorentzen 2001). Esmajärjekorras tähendab see võrdset vastutust laste eest ning meeste ja naiste suhteid, mis põhineksid võrdsel austusel, pühendumisel, avatusel ja hoolimisel.

Eestis kehtib soolise võrdõiguslikkuse seadus alates maist 2004. Soolise võrdõiguslikkuse strateegia on Eestis alles väljatöötamisel. Soolise võrdõiguslikkuse poliitika alusdokumentide väljatöötamine ja eri ministeriumide töötajate väljaõpetamine selles valdkonnas kuulub EV Sotsiaalministeriumi haldusalasse, kuhu on asutatud juba 1996. aastal võrdõiguslikkuse osakond. Seaduse järgi juhib seda nõunik.

Alates oktoobrist 2005 ametisoleva soolise võrdõiguslikkuse voliniku ülesanneteks on võrdõiguslikkuse seadusega kehtestatud nõuete täitmise jälgimine, andmete kogumine naiste ja meeste võrdse kohtlemise põhimõtete rikkumise kohta seadusandluses ja meedias, võimalike

diskrimineerimisjuhtumite kohta avalduste kogumine, analüüsimine ja lahendamine, samuti nõustamine võrdõiguslikkuse seadusega soetud küsimustes.¹⁶

Soolise võrdõiguslikkuse seaduse kohaselt on riigiasutustel ja kohalikel omavalitsustel kohustus edendada soolist võrdõiguslikkust. Eestis on välja töötatud naiste ja meeste võrdõiguslikkust edendav metoodika ja indikaatorite kogu, mis puudutab tööhõivet, tööpuudust, hõivestaatus, tööturu segregatsiooni, palgaerinevusi jt tööelu aspekte, töö- ja pereelu ühitamise, vägivalda jms. tunnuseid. 2004. aasta tööhõive tegevuskavas on lubatud *Soolise võrdõiguslikkuse strateegia* valmimist 2004. aasta lõpuks, paraku pole see veel valminud.

Samuti peavad Eesti riigiasutused hakkama järgima soolise võrdõiguslikkuse süvalaiendamise põhimõtet, mis tähendab, et peaks toimuma sugupoolte aspekti integreerimine kõigisse poliitikatesse ja programmidesse nägemusega edendada naiste ja meeste vahelist võrdõiguslikkust. Kõik üldised meetmed ja tegevused võtavad soolise võrdõiguslikkuse saavutamise eesmärgi arvesse nii planeerimise, rakendamise, seire kui ka hindamise tasandil. Seda põhimõtet rakendatakse juba praegu ettevõtlustoetuste väljastamisel, kus küsitakse kuidas esitav projekt aitab kaasa soolise võrdõiguslikkuse edendamisele. Kahjuks on saadav info vaid statistilise väärtusega, sest puuduvad mõõdikud, et vastavaid näitajaid ka praktiliselt hinnata ja toetuste jagamisel arvesse võtta.

MAKis 2004-2006 nenditakse, et Eesti ühinemine rahvusvaheliste konventsioonidega, ELi vastavate soovitude ja resolutsioonide arvestamine ning Neljanda Naiste Maailmakonverentsi tegevusplatvormi toetamine märgivad võrdõiguslikkuse põhimõtete tunnustamist Eestis. Eesti tunnustab vajadust lähtuda võrdõiguslikkuse põhimõttest kõigis riiklikes tegevuskavades, sealhulgas MAKis. Kuna Eesti maapiirkonnas oli 2001. aastal naiste tööpuudus meeste omast väiksem, tunnustatakse MAKis, et tööpuudust leevendavad meetmed peaksid pakkuma lahendusi mõlemale soole. Samas nimetatakse uhkusega, et on olnud mõned maanaistele mõeldud projektid (MAK: 80): *Eestis on käivitatud mitmed maanaiste probleemide lahendamisele ja võrdõiguslikkuse küsimustele suunatud projektid. Neist suurimad on olnud ILO projekt "Rohkem ja paremaid töökohti naistele" ning ELi PHARE projekt "Maanaiste toetuseks". Mõlemad projektid rõhutavad hariduse ja koolituse tähtsust.*

Väga edukad naisettevõtluse projektid on olnud Materra Põlvemaal, Women XXI Jõelähtme vallas, väikelaenugrupid Võrumaal, Viljandimaal ja Valgamaal ja kindlasti on neil projektidel anda edasi kogemus nii ettevõtluspoliitika kui ka soolise võrdõiguslikkuse poliitika arendamiseks Eestis (Laas 2003).

Eestis takistab naisettevõtluse alaseid uuringuid sootundliku statistika puudumine. Soolise võrdõiguslikkuse seadus (SvõS § 11 lg 2) sätestab, et tööandja peab koguma soopõhiseid tööalaseid statistilisi andmeid. Andmete kogumise korra ja loetelu peab oma määrusega kehtestama Vabariigi Valitsus, kuid seda pole veel tehtud, seega pole seadus selles osas rakendunud. Sootundliku statistika olemasolu aitaks analüüsida riiklike poliitikate mõju üheaegselt mõlema soo seisukohast lähtuvalt. Ettevõtluse kohapealt aitab vastava statistika kogumine kaasa soo teadvustamisele ettevõtluses ja annab rohkem võimalusi ettevõtlusuurijatele.

5.4 Hariduspoliitika

¹⁶ *Soolise võrdõiguslikkuse voliniku põhimäärus*, jõustunud 18.03.2005, avaldatud RT I 2005, 14, 73.

Eesti üldhariduskoolides viiakse ettevõtlusõpet läbi **Junior Achievement'i (JA) programmide** alusel. JA on maailma vanim õpilaste majandusharidusega tegelev mittetulunduslik organisatsioon, mis asutati 1919. aastal Ameerikas äriimees Horace A. Moses'i poolt. JA tegutseb Eestis 1992. aastast. Tegevusaladeks on JA majandusõppe programmide ja metoodika tutvustamine, õpetajate täiendkoolitus, koolide õppematerjalidega kindlustamine ja õpilaste aktiveerimine ettevõtluse alal, kusjuures viimase tähtsaks osaks on kogemusõpe: töövarju korraldamine, õpilasfirmade programm, ettevõtjate osalemine õppeprotsessis jne¹⁷. Paljud üldhariduskoolid käsitlevad ettevõtlust puudutavaid teemasid lisaks läbivale õppele ka erinevate valikainete raames. Ettevõtluse alast koolitust pakkuvate koolide arengut on toetanud Eesti Ärikoolitusprojekt. Väga populaarseks ja edukaks on osutunud õpilasfirmade programm, mis aitab noortel inimestel hinnata ja paremini mõista ettevõtluse rolli meie ühiskonnas. Programmi raames loovad õpilased oma firma, toodavad ja müüvad oma tooteid või teenuseid. Kursuse käigus koostatakse äriplaan ja õpitakse pidama aruandlust. Paraku on majandusõppe ja sealhulgas ettevõtlusõppe sisseviimine õppekavasse kooli enda valikute küsimus.

Haridussüsteemi kõrgematel astmetel ehk kutse- ja kõrgkoolides toimub ettevõtlusalase hariduse andmine vaid teatud erialadel. Õppekavade arendamise käigus on enamik kutseõppeasutusi lülitanud ettevõtluse alused oma uutesse õppekavadesse. Ülikoolide õppekavades toimus muudatus seoses 3+2 süsteemile üleminekul 2002. aastal. Varasemal bakalaureuseõppe tasemel oli ettevõtlusega seotud kursuste läbimine kohustuslik vaid majandusteaduste üliõpilastele. Peale haridusreformi viidi kohustuslik majanduse algõpetus sisse praktiliselt kõigi avalik-õiguslike ülikoolide sotsiaal- ja õiguserialade õppekavade alusmoodulitesse. Teistel erialadel kohustuslik ettevõtlusõpe enamasti puudub.

Ettevõtluspoliitika 2007-2013 peab vajalikuks ettevõtlusalase teadlikkuse tõstmist ühiskonnas tervikuna ja ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste arendamist. Selle eesmärgi täitmiseks on muuhulgas kavas **kvaliteetse ettevõtlushariduse võimaldamine ning integreerimine koolide õppekavva** (Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013: 15):

- õpilaste ja üliõpilaste ettevõtlikkuse ja loovuse arendamine ning arusaamise, huvi ja positiivse hoiaku kujundamine ettevõtluse ja innovatsiooni osas ning kvaliteetsete õppeprogrammide ning –vahendite väljatöötamine ettevõtlusõpetuse lisamiseks üldharidus-, kutse- ja kõrgkoolide õppekavadesse ning
- õpetajate, õppejõudude, teadlaste ja haridustöötajate ettevõtlusalaste teadmiste tõstmine ning arusaamise, huvi ja positiivse hoiaku kujundamine ettevõtlusõpetuse, ettevõtluse ja innovatsiooni osas.

Ettevõtluse praktilise õppe läbiviimise faasis (külastused ettevõtetesse, ettevõtjate esitlused) on väga vajalik ka **naisettevõtjate kaasamine** tütarlastele eeskujude ja rollimudelite loomiseks.

5.5 Rahvastiku- ja perepoliitika

Töö- ja pereelu ühitamine ning ettevõtlus on tihedalt seotud. Ettevõtlust ja iseendale tööandja olemist käsitletakse ühe mittetraditsioonilise tööhõive vormina, mis tagab piisava paindlikkuse ja pakub häid võimalusi töö ning perega seotud kohustuste edukaks täitmiseks. EL poolsed töö- ja pereelu ühitamise meetmed on suunatud paindlike töövormide propageerimisele ja edendamisele. Peamiselt räägitakse töö- ja pereelu ühitamisega seotud küsimustest naiste

¹⁷ Junior Achievement majandusõppe programmide presentatsioon, <http://www.ja.ee/firmast-presentatsioon.htm>, vaadatud 22.04.2006

tööhõive puhul, kuid mitmed meetmed on suunatud ka meeste aktiivsemale osalemisele ja enamate rollide võtmisele perekonnaelus.

Lastehoiuteenuse riiklik korraldus Eestis on sätestatud Koolieelse lasteasutuse seaduse ja Erakooliseadusega. Lastehoiuteenust pakutakse koolieelsetes lasteasutustes, milleks on:

- lastesõim – kuni kolmeaastastele lastele;
- lasteaed – kuni seitsmeaastastele lastele;
- erilasteaed – kuni seitsmeaastastele erivajadustega lastele.

Lasteaiad jagatakse omakorda veel munitsipaallasteaedadeks ja eralasteaedadeks. Statistikaameti andmetel oli 2003. aasta seisuga Eestis 597 riiklikku lasteasutust (lastesõimed, lasteaiaid, erilasteaiad ja lasteaed-alkkoolid), kusjuures viimastel aastatel on märgatav lasteaedade mõningane vähenemine.

Võib märkida, et lasteaeda peetakse soosituimaks lastehoidmise viisiks: kui 1-aastaselt käib lasteaias 13%, siis 3-aastaselt on lasteaias juba 79% ja kõige enam on lasteaias 5-6-aastaseid lapsi – 85%. Lasteaedade populaarsuse peamisteks põhjusteks on teenuse kättesaadavus ja odavus, laialdane lasteaedade võrk, alternatiivsete päevahoiuteenuste nappus ja kättesaamatus ja ilmselt ka vanemate harjumus.

Seaduse järgi peab omavalitsus tagama kõigile oma piirkonnas elavatele lastele lasteaias koht. Siinkohal võib küsida, kui kättesaadav lastepäevahoiuteenus Eestis on?

Lastehoiuteenuse kättesaadavus sõltub nii vabade hoiukohtade olemasolust kui hinnast. 2003. aasta septembris läbiviidud uuring päevahoiu võimalustest omavalitsustes näitas, et tervelt 43% (N=202) valdadest oli probleeme järjekordadega lasteaedades, kusjuures võrreldes 2002. aastaga oli järjekordadega omavalitsusi tekkinud enam juurde just maapiirkondades. Enamikes uuringus osalenud valdades on olemas munitsipaallasteaiad (91,6%). Ülejäänud valdades toetatakse lapsi, kes käivad lastaias mõnes teises omavalitsuses ja neli valda (Kihnu, Varbla, Piirissaare, Jõhvi) olid sellised, kus puudus lasteaed, kuid kes ei rahastanud ka mujalkäimist. Järjekorra pikkus oli suurim Tallinna ümbruse valdades, näiteks Viimsis oli järjekorras ligi 300 last ja teistes Tallinna tagamaa omavalitsustes umbes 100 last. (Ainsaar jt. 2004: 5-6).

Sama uurimus puudutas ka päevahoiu maksumust ja selle komponente. 2003. aasta septembris olid kulutused päevahoiule ühe lasteaias käiva lapse kohta maal keskmiselt 1756 krooni kuus. Vanema poolt makstav osa moodustas sellest keskmiselt 293 krooni, samas kõikumised erinevate valdade vahel olid 10 kroonist kuni 650 kroonini lastaias viibitud kuu eest. Enamasti maksid vanemad 10-19% kogu lastepäevahoiu maksumusest, kolmes omavalitsuses (Käru, Kärdla, Palupera) maksid vanemad ligi 40% kõigist päevahoiu kuludest. Vanema poolt makstav osa jagunes järgnevalt: suurem osa ehk umbes 72% kulus toitlustamiseks ja ülejäänu kohatasudeks ja õppekuludeks. Maal võrreldes linnadega olid kulutused üldiselt väiksemad toitlustamise ja kohatasude osas. Uuringu autorid tegid tähelepaneku, et päevahoiuteenuse maksumus kujuneb suuresti turujõudude toimel. Piirkondades, kus on vähem lapsi, kipub teenuse hind ühe lapse kohta kujunema kõrgemaks. Tulemuseks on olukord, kus lastevaesemad omavalitsused on tõsiselt mures laste arvu pärast lasteaias, sest iga päevahoiust eemale jäänud laps suurendab teiste jaoks teenuse maksumust veelgi (Ainsaar jt. 2004, 8-10).

Järgnevalt esitatakse alla 3-aastaste laste päevahoiuga seotud probleemid. 2004. aastal on Rahvastikuminiistri büroo tellimisel valminud teinegi lastehoidmist puudutav uuring – *Lastehoid Eesti peredes*. Uuringu käigus küsitleti 501 0,5-3 aastase lapse vanemat, et selgitada välja, milliseid teenuseid lapsevanemad kasutavad, missuguseid teenuseid nad tahaksid kasutada, milline on lastehoiuteenuse hind ja missuguseid probleeme lastehoiuteenuse ja töö- ning pereelu

ühildamisega seoses välja tuuakse. Kolmandik küsitletud vanematest töötas ja ülejäänud olid kodused (Unt, Krusell 2004: 1).

Kõige enam hoidis selles vanuses lapsi ema või isa (85%), üsna palju kasutati ka sugulaste abi (54%), järgnesid lasteaed (25%), lapsehoidja (10%) ja muud võimalused (4%). Põhjendustena ühe või teise lapsehoiuviisi eelistamisel toodi näiteks kodushoidmise puhul odavust, eakohasust, aga märgiti ka turvalisust. Kui sugulaste teenete kasutamise motiivid olid praktiliselt samad, siis lasteaia puhul peeti tähtsaimaks hoopis asjaolu, et laps saab teiste lastega suhelda ja ka odavust. Lapsehoidja ja muude päevahoiuvõimaluste puhul paigutati esikohale turvalisus. Lastehoiuvõimaluste eelistuse kohapealt jääb 47% vastanutest truuks tavalasteaiale, ülejäänud eelistaksid alternatiivset teenust – 20% kasutaks lapsehoidjat, nimetati veel eralasteaeda, perepäevahoidu ja lühiajalist hoidu (Unt, Krusell 2004: 5-8).

Rahulolu lastehoiuteenusega sõltub eelkõige lapse vanusest ja sellest, kas lapsevanem soovib lapsega kodus olla või tööle asuda. Kõige rahulolematud praeguse päevahoiu korraldusega on need vanemad, kes sooviksid tööle naasta ehk 2-3 aastaste laste vanemad. Peamistena toodi välja järgmised probleemid:

- lastehoiuteenuste vähene kättesaadavus kuni 3 aastastele lastele;
- väikelastele lasteaedades ebapiisavalt kohti;
- alternatiivsed lastehoiuviisid on liiga kallid;
- vajadus lastele individuaalse lähenemise järele.

Vaadates kulutusi, mis lastehoiuteenusele tehakse, torkab silma, et keskmisest märksa suuremaid väljaminekuid nõuavad 1 aastaste laste tasulised päevahoiuteenused. Üldiselt kehtib reegel, et mida väiksem laps, seda kulukam on tema hoidmisteenuse sisseostmine. Selle põhjuseks on asjaolu, mille ka küsitlusele vastanud välja tõid: kõige kallim avalik lastehoiuteenus on lapsehoidja ja kõige odavam on lasteaed (Unt, Krusell 2004: 9-14).

Kokkuvõtteks võib öelda, et kuigi seaduse järgi on omavalitsused alates 01.07.2002 kohustatud tagama oma teeninduspiirkonnas elavatele 1-7 aastastele lastele päevahoiuteenuse kättesaadavuse, ei tähenda see sugugi, et teenus oleks probleemideta kättesaadav. Üha kasvavaks probleemiks just maapiirkondades on **järjekorrad**, mis ei võimalda vanemal last vastavalt soovile lasteaeda panna. Teiseks suureks probleemiks maal on lasteaiateenuse **hinna** suured kõikumised piirkonniti, samuti maksumuse sõltumine turu nõudmisest-pakkumisest: mida suurem on nõudlus, seda kõrgemaks kipub kerkima ka hind. Siia juurde võib veel lisada vanemate endi arvamused lapsehoiuvõimaluste kohta, kus peamiste probleemidena tuuakse välja **alla 3-aastastele** mõeldud lastehoiuvõimaluste **kättesaamatus ja nappus** ning asjaolu, et alternatiivi lasteaiale tegelikkuses pole: alternatiivseid võimalusi on väga vähe või on need väga kallid.

5.6 Põllumajanduspoliitika

Maaelu edendamise ja põllumajanduspoliitikate väljatöötamisega tegeletakse

Põllumajandusministeeriumi haldusalas, koostöös teiste ministeeriumitega.

Põllumajanduspoliitika väljatöötamise aluseks on **Maaelu arengukava 2004-2006**.

Väljatöötamisel on uus maaelu arengu strateegia ja arengukava järgmiseks

programmeerimisperiodiks (2007-2013). MAKi koostamise üldeesmärgiks on tagada EL Ühise

Põllumajanduspoliitikaga kaasnevate meetmete kaudu maapiirkondade tasakaalustatud ja

jätksuutlik areng. Alaeesmärkide hulgas on kavandatud mitmeid EL liitumisega kaasnevate

nõuete täitmise ja nendest nõuetest tulenevate ebasoodsate tagajärgede tasandamisega seotud tegevusi.

Põllumajandustegevuse osakaal Eesti maapiirkondades on alates 1990-ndate aastate algusest langenud ligikaudu kolm korda. Siiski on maaettevõtluse eripäraks jäänud (ja jääb ka tulevikus) põllumajanduslik iseloom, kõigis maakondades va. Tartu-, Rapla- ja Harjumaa moodustavad põllumajandusettevõtted üle poole ettevõtete koguarvust.¹⁸ Lisaks sellele on põllumajandusega seotud ka suur osa teiste sektorite ettevõtlusest, toetavate või teiseste tegevuste kaudu. Samuti on maaettevõtlus väljunud kitsalt põllumajanduse piiridest ja leidnud mitmesuguseid alternatiivseid tegevusvaldkondi.

Ettevõtete suurus maal vaadates peab märkima, et nagu Eestis keskmiselt on tegemist suures osas väikeste tootmisüksuste või taludega, suuri farmitüüpi ettevõtteid on vähe. Ettevõtte toimetulek põllumajandusliku tootmise puhul sõltub suurel määral selle suurusest, väikeettevõtte ei suuda pakkuda toodangut määral nagu on selle tarbijate - kaubandus- ja toitlustussektori - vajadus. Siinkohal tulebki märkida peamist vahet suur- ja väiketootjate vahel, mida ka põllumajanduspoliitika kujundamisel arvestatakse: suurtootjate konkurentsivõimelisuse tagamine on suunatud mahupõhisele tootmisele, väikeettevõtjate puhul nähakse vajadust spetsialiseerumisele või alternatiivse maaettevõtluse (maaturism, lisandväärtuse andmine, keskkonna kasutamine, mittetraditsiooniline tootmine) poole suundumisele (MAK: 2004, 39).

Maaelu arengu ja põllumajandustoetuste jaotamisega tegeleb Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet (PRIA), lisaks toetab Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES) põllumajandustootajaid ja maaelu edendajaid erinevate laenude ja garantiidega. Mittepõllumajandusliku ettevõtluse toetamisega tegeleb Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS). Ettevõtlustoetuste süsteem on Eestis diferentseeritud erinevate rakendusüksuste vahel, mistõttu on toetuste süsteemis küllalt palju segadust ja ebakorrapärasust, ettevõtjatel on sageli keeruline oma tegemisi jagada põllumajanduslikuks ja mittepõllumajanduslikuks, selles mõttes tuleks ka maaettevõtluse edasisele mitmekesistamisele kasuks erinevate toetuste suurem ühildatavus.

Uues, aastateks 2007-2013 koostatavas MAKi eelnõus toodud suuniste hulgas on ettevõtluse edendamine ja mitmekesistamine maapiirkondades tähtsal kohal. Eelkõige peetakse vajalikuks mikroettevõtete tegevuse mitmekesistamist ja põllumajandussektoris tegutsevate ettevõtete tegevussuundade laiendamist. Suurt tähelepanu on pööratud kohaliku algatuse initsieerimisele LEADER programmi kaudu.¹⁹

Põllumajanduspoliitikas väljendatud vajadus toetada alternatiivseid väikeettevõtteid maal on positiivne näisettevõtluse seisukohast, kuna naiste loodud ettevõtted on valdavalt väikesed ja oma arengus pigem suunatud spetsialiseerumisele kui kasvule. Samuti on koostatavas arengukavas oluline koht kohaliku algatuse ja koostöö arendamisel, mis samuti soosib naisettevõtjate võimalikku ühistegevust maapiirkondades (võrgustiku- ja klastripõhist tegevust näiteks turismiettevõtluses või mõnes muus valdkonnas).

5.7 Maksupoliitika

Eestis alates 1994. aastast toimiva maksusüsteemi eesmärk on olnud motiveerida ettevõtlust ja ettevõtlikkust ning maksustada enam tarbimist ja vähem teenimist. Eesti majanduskasvu ja

¹⁸ *Maaettevõtlus Eestis*, Põllumajandusministeerium, Maaelu poliitika büroo, <http://www.agri.ee/index.php/14596/>

¹⁹ *Eesti Maaelu arengu strateegia*, eelnõu seisuga märts 2006, <http://www.agri.ee/MAS>

tööhõive tegevuskavas 2005-2007 väidetakse, et viimase aja arengute taustal rahvusvahelises maksupoliitikas on Eesti tööjõud liiga kõrgelt maksustatud, mistõttu peetakse vajalikuks tööjõuga seotud maksude vähendamist. Samas ei peeta otstarbekaks maksusoodustuste kehtestamist, kuna need on riigile kallid ja ebaefektiivsed ning ei saavuta tegelikkuses soovitud mõju (MKTHTK 2005: 9-10).

Suureks probleemiks ka naisettevõtlaste seisukohast lähtuvalt on FIEde maksukoormuse tõus. Avansilise sotsiaalmaksu koormus tõusis 2006. aasta märtsist 700 kroonilt 1386 kroonile kvartalis. Võimalikku edasist tõusu planeeritakse. Seega on paljud FIEd sunnitud oma tegevuse lõpetama või end ümber registreerima teistesse ettevõtlusvormidesse. Paraku nõuavad mitmed teised ettevõtlusvormid ettevõtte loomisel algkapitali, mida alustaval ettevõtjal on samuti keeruline leida. FIEde suurem maksustamine pole mitte ainult hoop väikeettevõtlusele üldiselt, vaid ka naisettevõtjatele (enamik naisettevõtjatest on FIEd), kes ei soovi kasvada ega üle minna muudele ettevõtlusvormidele ja on leidnud just FIEks olemises sobiva viisi ettevõtlusega tegelemiseks ja äraelamiseks.

Maksuseadused muutuvad kiiresti ja ettevõtjatel on muutuvates nõuetes keeruline orienteeruda. Alati pole võimalik saada ka asjatundlikku konsultatsiooni. Küll pakuvad Maksu- ja Tolliameti töötajad ning teiste ametite inimesed seadusemuudatuste eelselt ja järgselt tasuta koolitusi uuenduste selgitamiseks. Ettevõtjad kurdavad ka, et maksuseaduste tõlgendusi ei ole võimalik saada enne kui kohtulahenditega. Maksuamet ei vasta ettevõtjate tõlgendamisküsimustele või teeb seda väga uduselt. Samuti on probleemid maksuseaduste üldsõnalisusega ja mitmetimõistetavusega. Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoja esimees Toomas Luman juhib selle probleemile tähelepanu järgnevalt: *Osa seaduste loendeid lõpeb kummaliste väljenditega, nagu näiteks "ja muud sarnased tehingud", millel puudub sisustatud mõiste* (Luman 2003).

6 Naisettevõtluse arengu valdkonnad

6.1 Naisettevõtja nõustamissüsteem

Valdkonna kirjeldus

Praeguse ettevõtluse tugistruktuuri poolt pakutav nõustamisteenus ei taga alati õiget ja ajakohast informatsiooni või pole see piisavalt kättesaadav. Takistuseks võib saada konsultandi asukoht ja kaugus kodust ning tasuliste teenuste kõrge hind. Samuti tunnetatakse, eriti alustavate ettevõtjate poolt, et ei saada piisavalt toetust ja mõistmist ettevõtluskonsultantide poolt oma idee elluviimiseks, potentsiaalsed ettevõtjad tunnevad, et neil ei ole kusagile pöörduda tärkava äriideega, et saada julgust oma ideega edasiminemiseks (sageli ei ole nad valmis veel oma ettevõtet looma, nad vajavad tuge ja kasvamist, et tulevikus ettevõtlusega alustada). Suureks probleemiks on põllumajandus- ja mittepõllumajandus-ettevõtete nõustamisteenuse killustatus.

Nõustamise valdkonnas on oluline edasi arendada olemasolevat nõustamissüsteemi. Põhitähelepanu on suunatud mobiilsele, toetavale ja personaalsele nõustamisele, mille kaudu ettevõtja vajadused ja probleemid on kõige paremini mõistetud ja toetatud.

Eesmärk: personaalne, toetav, kompetentne ja sihtrühmade erinevatele vajadustele vastav nõustamissüsteem naisettevõtjale

Tegevussuunad ja tegevused

1. Potentsiaalsete naisettevõtjate nõustamine (*wake up*).

Sihtrühm: töötud või olemasoleva töökohaga rahulolematud naised, lastega kodus olevad emad, kutse- ja kõrgkoolides õppivad noored naised

- toetav nõustamine, enesekindluse arendamine, psühholoogilise valmisoleku arendamine, toetus ja julgustamine;
- müütide lõhkumine, ettevõtlusega seotud ohtudest ja võimalustest teavitamine, riskianalüüs;
- ettevõtluse alase info jagamine;
- ettevõtluskarjääri alane nõustamine, ettevõtjaks sobivuse analüüs;
- ettevõtte loomise ABC: milliseid dokumente on vaja, milliseid ametiasutusi on vaja külastada ettevõtte registreerimiseks;
- **idee “küpsetamine”**, turu analüüs, toote või teenuse analüüs.

2. Alustavate naisettevõtjate nõustamine (*start up*).

Sihtrühm: ettevõtte alustamise kavatsusega naised, äsja ettevõtte loonud naised

- enesekindluse arendamine, psühholoogilise valmisoleku arendamine, toetus ja julgustamine;
- ettevõtluskarjääri alane nõustamine, tegevusala sobivuse analüüs;
- ettevõtluse alase info jagamine;
- info finantseerimise võimaluste kohta;
- info koolituste ja infopäevade kohta, abi vajaliku väljaselekteerimisel;
- ettevõtte loomise ABC: milliseid dokumente on vaja, milliseid ametiasutusi on vaja külastada ettevõtte registreerimiseks;

- **idee “kinnistamine”**, finantsanalüüs, äriplaani koostamine.

3. Arendavate naisettevõtjate nõustamine (*follow up*)

Sihtrühm: ettevõtte arendajad ja laiendajad

- enesekindluse arendamine, psühholoogilise valmisoleku arendamine, toetus ja julgustamine;
- ettevõtluskarjääri alane nõustamine, tegevusala sobivuse analüüs;
- ettevõtluse alase info jagamine;
- info finantseerimise võimaluste kohta;
- info koolituste ja infopäevade kohta, abi vajaliku väljaselekteerimisel;
- ideede paljususe, sobiva **idee “väljasõelumine”**, turu analüüs, toote või teenuse analüüs, äriplaani;
- innovatsiooni ja koostöö nõustamine.

4. Tugiinstitutsioonide loomine

Teabekeskuste süsteemi väljaarendamine

Naisettevõtjate Teabekeskused:

- on ideede ja informatsiooni keskused;
- on keskused, kus pakutakse spetsiaalse iseloomuga teenuseid naistele ettevõtluse arendamiseks
 - töö ja tugi
 - uue ettevõtte alustamine
 - koostöövõrgustike käivitamine ja arendamine
 - rahvusvaheliste kontaktide ja uute turgude leidmine ettevõtjatele
 - juhtimisoskuste arendamine
 - pädevuse täiustamine: IT, turismi, tervise, sotsiaalne planeerimine jms lähtudes naiste perspektiivist
 - kohalike arendusprojektide algatamine, uuenduslik mõtlemine ja rahvusvaheline koostöö – kasutades selleks efektiivseid meetodeid
- koondavad ja pakuvad tuge vabatahtlikele tugiisikutele ja mentoritele;
- ei konkureeri teiste ettevõtluse tugiorganisatsioonidega, pigem täiendavad nende tegevust;
- arvestavad piirkonna iseloomu ja töötavad rohujuure tasandil;
- on konsultatsiooni ja aktiveerimise tugiraamistikud edendades võrdseid võimalusi;
- kuuluvad Balti mere regioonis tegutsevate (BSR) teabekeskuste koostöövõrgustikku;
- tegutsevad kohalikul, regionaalsel ja Euroopa tasandil.

Teabekeskustel on oluline roll tugevdamaks naiste positsiooni ühiskonnas, kohalikus ja regionaalses arengus.

Naisettevõtjate Teabekeskuses on olemas:

- telefoni, arvuti ja interneti kasutamise võimalus;
- tugiisik - koordinaator, kes korraldab teabekeskuse igapäevast tegevust;
- infobaas naisettevõtluse arendamiseks vajalike ekspertide ja institutsioonide kohta;
- tegevuse toetus kohalikelt ja regionaalsetelt ametivõimudelt;
- teenuse kasutajateks kohalikud naised ja nende võrgustikud;
- käivitatud koostöö organisatsioonidega kohalikul ja regionaalsel tasandil, kes tegelevad töötusega ja/või ettevõtluse arendamise ja/või toetamisega (ka pankadega).

Tugiisikute võrgustiku väljaarendamine

Tugiisikute ülesandeks on ettevõtjate toetamine ja nõustamine vastavalt ettevõtja vajadustele, mis olenevad tema ettevõtluskarjääri pikkusest, piirkonnast ja valdkonnast, kus ta tegutseb. Tugiisiku töö on vabatahtlik. Tugiisiku töö põhimõtteks on personaalne lähenemine – ettevõtjal on teada inimene, kelle poole pöörduda. Tugiisik teab ja tunneb ettevõtluse tugivõrgustikku, et vajadusel ettevõtjat abi järele suunata.

Tugiisiku roll:

- olemasoleva kasutamata tööjõu oskuste, töötahte ja konkurentsivõime taastamise või säilitamise toetamine;
- maanaiste eneseteadvuse, toimetulekusoovi ja konkurentsivõime tõstmine, koolituste korraldamine;
- positiivse mõttelaadi propageerimine;
- kontakti otsimine potentsiaalsete ja alustavate ettevõtjatega;
- ettevõtjate ärakuulamine, toetamine ja nõu andmine;
- ideede hindamine ja abi nende arendamisel, vastava ekspertabi koordineerimine;
- ettevõtluse finantseerimisvõimaluste toetamine ja vastava ekspertabi koordineerimine;
- projektide kirjutamine;
- psühholoogiline ja sotsiaalne toetus;
- koostöö korraldamine ettevõtluskeskuste ja teabekeskustega Eestis ja partneritega teistes regioonides;
- majandus-, maksundus- ja õigusosalase teabe leidmine või vahendamine;
- piirkonna ettevõtjatele infopäevade, seminaride korraldamine;
- toetamine koostööpartnerite leidmisel ja koostöö korraldamine nii sise- kui välisturu otsinguil;
- ettevõtjate vahelise koostöö ärgitamine, võrgustikutöö ja tegevuste koordineerimine.

Mentorluse põhimõttel tuginev nõustamine

Mentorlus on ettevõtja nõustamismeetod, kus mentori ehk nõustaja rollis on juhtimises kogenum ning nõustatavaks ettevõtluskarjääri redelil esimeste sammude tegija. Tegemist on kogemusel põhineva nõustamisega, mis annab seesugusele nõustamisviisile suure lisandväärtuse.

Mentorlus kui juhtimismeetod loob uusi võimalusi nii personaalseks kui professionaalseks arenguks, laiendab suhtevõrgustikke ja julgustab karjääri alustavaid naisi võtma juhivastutust. Mentorluse kaudu tekib õpiolukord, mis sageli toob kaasa ka arengu organisatsiooni tasandil. Mentoritele ja mentiidele (nõustatavatele) korraldatakse koolituspäevad, kus tutvustatakse põhjalikumalt mentorluse võimalusi ja luuakse realistlikum pilt omavahelisest suhtlemisest, lepatakse kokku sihtides ja eesmärkides, pannakse paika tegevusplaan ja ajakava. Mentiid mõtlevad läbi, milliseid valdkondi nad eneses soovivad arendada ja sõnastavad isikliku arenguplaani. Paarid lepivad kokku kohtumise sagedused (mitte vähem kui korra kuus) ja sobivad kommunikatsioonikanalid. Kohtumiste tulemused fikseeritakse kirjalikult. Mentorlus on väga vajalik, kuna ettevõtja vajab tuge ja teadmist, et ta teeb õiget asja, vajatakse väljastpoolt inimest, kes fikseerib olukorra, väga kasulik õppetund ettevõtjale. Mentorluse baasil kujuneb välja kontaktoõrgustik edaspidiseks koostööks.

Paarimentorluse eeliseks on inimene-inimesega suhe mentori ja mentii vahel, mis erineb grupisuhtest. See sobib ettevõtjale, kes eelistab privaatsemat suhtlemist ja kes ei soovi grupis end avada. Samuti on paarimentorluse eeliseks kommunikatsiooni selgus, sest inimestevaheliste suhete hulk on väike. Paarimentorlus on ka mentorile koormusena piisav, sest mentorid on ise ettevõtjad ja nõustamine toimub nende põhitöö kõrvalt. Silmas tuleb pidada, et suhtega rahulolu

peab olema mõlemapoolne. Paarimentorluse puhul on oluline toetada ettevõtete ellujäämisemäära ja „müüa“ tasuta abi ehk mentorluse põhimõtet.

Grupimentorluse eeliseks on sünergia tekkimine grupi sees ehk põhimõte, et sõnastatud mõtted annavad vestluses lahendusi. Eesti ettevõtjatel puudub valmisolek rääkida ebaedust ehk miks asjad ebaõnnestuvad, teades aga õigeid vastuseid, jääksid ära valed otsused. Siiski on inimesi, kellele ei sobi grupis mõtete vahetamine, seetõttu on rühmas osalejatel alati võimalus ka individuaalsuhteks mentoriga.

6.2 Naisettevõtja koolitussüsteem

Valdkonna kirjeldus

Valmidus end koolitada on naiste puhul väga kõrge. Sageli koolitatakse end valimatult, puudub järjepidevus ja sihtrühmadel põhinev lähenemine. Seetõttu on probleemiks koolituste efektiivsus ja asjakohasus. Suurt rõhku tuleb panna koolitusvajaduse väljaselgitamisele ja koolituspakettide kokkupanemisele vastavalt vajadustele.

Ettevõtlikkoolituse põhimõtteks on lause “Ettevõtlikkus on elustiil” ning see peab olema jagatud erinevatele tasanditele. Koolituste korraldamisel tuleb järgida jätkusuutlikkuse põhimõtet. Lisaks ettevõtlikkuse alastele koolitustele, tuleb läbi viia ka psühholoogilisi koolitusi ja arengu- ja koostöökoolitusi.

Eraldi programmid on kavas välja töötada nõustajate, mentorite, tugiisikute ja teabekeskuste juhtide ehk ettevõtjatega otseselt tegelevate inimeste koolitamiseks. Lisaks ettevõtlikkoolitustele on neile vajalik nõustamise- ja grupitöö tehnikate ning juhtimise põhimõtete tundmine.

Eesmärk: ajakohased, kättesaadavad ja naisettevõtjate vajadustele vastavad koolitusvõimalused

Tegevussuunad ja tegevused

1. Koolituste ettevalmistamine
 - naisettevõtjate koolitusvajaduste kaardistamine;
 - koolitusprogrammide koostamine vastavalt vajadustele ja naisettevõtja tegutsemise tasandile, jätkukoolituste süsteemi edasiarendus;
 - koolitajate leidmine;
 - toimivatele koolitustele etteatamisaeg – info distantsti piisavus
 - koolituste läbiviimine kohapeal, väikesed grupid, individuaalne lähenemine

2. Potentsiaalsete naisettevõtjate koolitamine (*wake up*).

Sihtrühm: töötud või olemasoleva töökohaga rahulolematud naised, lastega kodus olevad emad, kutse- ja kõrgkoolides õppivad noored naised

- psühholoogiline, isiksust arendav koolitus;
- koostöökoolitus;
- kogemuskoolitus – õppe- ja ideereisid ettevõtjate juurde;
- seminarid ja infopäevad kohalikes õpiringides ja koolides, interaktiivne, esitlused nii teoreetilised kui praktilised (tegutsevad ettevõtjad);

- **ettevõtluskoolitus (I tasand) – ettevõtlikkuse arendamine:** ettevõtlusega alustamine, ettevõtte loomine, seadusandlus, turundus, koolitused kombineeritud ettevõtluskarjääri alase nõustamisega.
- IT koolitused;
- perekoolitused (infopäevad), koolitusele tullaakse koos perega ja tutvustatakse oma tegemisi, vahetatakse kontakte ja ideid.

3. Alustavate naisettevõtjate koolitamine (*start up*).

Sihtrühm: ettevõtte alustamise kavatsusega naised, äsja ettevõtte loonud naised

- psühholoogiline, isiksust arendav koolitus;
- koostöökoolitus;
- kogemuskoolitus – õppe- ja ideereisid ettevõtjate juurde;
- **ettevõtluskoolitus (II tasand) – ettevõtja arendamine:** ettevõtte loomine ja asutamine, seadusandlus, turundus, raamatupidamine (ka arvutil), personali valik ja motiveerimine, tööhutus ja esmaabi, kultuuride tundmaõppimine, keeleõpe
- tootekoolitus: tootearendus, hinnakujundus, pakendamine, reklaam;
- äriplaani ja finantsanalüüsi koostamine;
- projektide kirjutamine ja juhtimine;
- reklaam ja suhtekorraldus: erinevate reklaamikanalite analüüs, suhtlemine meedia ja teiste väliste huvigruppidega;
- IT koolitused;
- perekoolitused (infopäevad), koolitusele tullaakse koos perega ja tutvustatakse oma tegemisi, vahetatakse kontakte ja ideid.

4. Arendavate naisettevõtjate koolitamine (*follow up*)

Sihtrühm: ettevõtte arendajad ja laiendajad

- psühholoogiline koolitus, isiksust arendav koolitus;
- koostöökoolitus;
- kogemuskoolitus – õppe- ja ideereisid ettevõtjate juurde;
- **ettevõtluskoolitus (III tasand) – arengu toetamine:** seadusandlus, turundus, raamatupidamine (ka arvutil), personali valik ja motiveerimine, tööhutus ja esmaabi, strateegiline juhtimine;
- **ettevõtluskoolitus (IV tasand) – rahvusvahelistumine:** kogemuskoolitus, e-kommertsi ja interneti võimaluste kasutamine, tootearendus (tootenäidiste koostamine, pakendamine, reklaam), välisüritustel osalemine, kultuuride tundmaõppimine, võõrkeeled;
- tootekoolitus: tootearendus, hinnakujundus, pakendamine ja reklaam;
- projektide kirjutamine ja juhtimine;
- reklaam ja suhtekorraldus: erinevate reklaamikanalite analüüs, suhtlemine meedia ja teiste väliste huvigruppidega;
- IT koolitused;
- perekoolitused (infopäevad), koolitusele tullaakse koos perega ja tutvustatakse oma tegemisi, vahetatakse kontakte ja ideid.

6.3 Naisettevõtja finantseerimise süsteem

Valdkonna kirjeldus

Uuringud on näidanud, et naisettevõtjate ligipääs finantsressurssidele oma ettevõtte loomiseks ja arendamiseks on kehvem kui meestel. Naiste riskivalmidus ettevõtjana on madalam ja neil on raskem saada ettevõtlastoetusi ja pangast laenu, kuna nad tegutsevad suure konkurentsiga ja vähe kasumit toovatel aladel (teenindus). Seetõttu peab suuremat tähelepanu pöörama naisettevõtjate toetussüsteemi väljatöötamisele ja senisest kättesaadavamate laenuvõimaluste pakkumisele.

Eesmärk: toetused naisettevõtjale, paindlike tagatisenõuete ja tagasimaksetingimustega laenuooted.

Tegevussuunad ja tegevused

1. Mikrokrediidi võimaluste väljaarendamine

Maanaiste võrgustikulaenu programm aitab maapiirkondades elavatel naistel alustada iseseisvate ettevõtjatena või arendada edasi oma ettevõtteid, kasutades vahenditena koostööd, koolitust ja laenu. Programmis osaleda soovivad naised moodustavad 5-7 liikmelised grupid, sõlmivad koostöölepingu ja esitavad taotluse võrgustikulaenu programmist raha saamiseks.

Programmist:

- määratakse grupele 2 aastaks protsessijuht, kes on saanud võrgustikulaenu alase koolituse ja tunneb ettevõtlust;
- eraldatakse grupele laenuressurss, mida grupiliikmetel on võimalus koostöötingimuste alusel laenata oma ettevõtte käivitamiseks või edasi arendamiseks;
- nähakse ette iga-aastane koolitusraha 2 aastaks, mida kasutada koolitusteks oma ettevõtlusalaste teadmiste suurendamiseks või uuendamiseks;
- lisaks laenuandmisele avatakse grupis "säästuhoius", kuhu iga grupi liige panustab, kogutud raha on tal võimalik endale sobival viisil kasutada näiteks koolituste eest tasumiseks, laenumaksete tasumiseks vms.

Programm on käivitatud määramata ajaks.

Naisettevõtjate Hoiu- ja Laenuühistu (Naistepank) loomise aluseks on arendada edasi väikelaenugruppide põhise finantseerimise ideed ja luua keskne asutus naisettevõtjate tegevuse toetamiseks. Selleks moodustatakse fond, kus liikmed saavad raha hoiustada kõrgema protsendiga kui pangas, kogunenud kapitali baasil antakse välja laene, laenamisel järgitakse paindlikke tagatise ja tagasimaksenõudeid. Kasumi reinvesteeringimine võimaldab luua võimalusi erinevate finantstoodete väljaarendamiseks ja teha need kättesaadavaks võimalikult laiale sihtgrupile.

6.4 Naisettevõtjate võrgustumine ja koostöö

Valdkonna kirjeldus

Uuringud on näidanud, et naistel on vähem ettevõtlusega tegelemiseks vajalikke võrgustikke. Kontaktid ja teadmised on aga eduka äritegevuse võtmeteguriteks. Seetõttu peab senisest rohkem tähelepanu pöörama nii ettevõtjate omavahelisele koostööle, kui ka suuremale kaasatusele avaliku, era- ja mittetulundussektori vahel.

Eesmärk: toimivad koostöövõrgustikud (nais)ettevõtjate, kohalike omavalitsuste ja mittetulundussektori vahel

Tegevussuunad ja tegevused:

1. Võrgustike loomine potentsiaalsete naisettevõtjate tasandil (*wake up*).

Sihtrühm: töötud või olemasoleva töökohaga rahulolematud naised, lastega kodus olevad emad, kutse- ja kõrgkoolides õppivad noored naised

- noorte praktikabaaside loomine koostöös ettevõtjatega, töökasvatus, ettevõtluslaagrid;
- võrgustike loomine, tugigrupid vastava tasandi või valdkonna naisettevõtjatele, info kontsentratsioon ja liikumine, sõnastatud mõtted annavad vestluses lahendusi, lisatoetus ja teave idee kujunemiseks;
- koostöö kohalike omavalitsustega, kohalikest arengukavadest lähtuvad vajadused kui võimalus äriidee kujundamiseks;
- koostöö teadusasutustega, teadus-arendustegevus kui võimalus äriidee kujundamiseks.

2. Võrgustike loomine alustavate naisettevõtjate tasandil (*start up*).

Sihtrühm: ettevõtte alustamise kavatsusega naised, äsja ettevõtte loonud naised

- võrgustike loomine, tugigrupid vastava tasandi või valdkonna naisettevõtjatele, info kontsentratsioon ja liikumine, sõnastatud mõtted annavad vestluses lahendusi, lisatoetus ja teave idee rakendamiseks;
- koostöö teiste naisettevõtjatega, edulood, nii positiivsed kui negatiivsed kogemused;
- koostöö samas piirkonnas või valdkonnas toodete ja teenuste (nii erinevuste kui sarnasuste rõhutamine) turustamiseks, reklaamiks;
- koostöö ühisteenuste arendamisel: lapsehoid, koduteenused, raamatupidamine, transporditeenused, toote viimine tarbijani;
- koostöö kaugtöö võimaluste loomiseks.

3. Võrgustike loomine arendavate naisettevõtjate tasandil (*follow up*)

Sihtrühm: ettevõtte arendajad ja laiendajad

- naisettevõtjate võrgustike loomine, tugigrupid vastava tasandi või valdkonna naisettevõtjatele, info kontsentratsioon ja liikumine, sõnastatud mõtted annavad vestluses lahendusi, lisatoetus ja teave idee rakendamiseks;
- koostöö teiste naisettevõtjatega, edulood, nii positiivsed kui negatiivsed kogemused;
- koostöö teiste naisettevõtjatega, rahvusvahelistel kontaktüritustel kooskäimine;
- koostöö samas piirkonnas või valdkonnas toodete ja teenuste (nii erinevuste kui sarnasuste rõhutamine) turustamiseks, reklaamiks;
- koostöö ühisteenuste arendamisel: lapsehoid, koduteenused, raamatupidamine, transporditeenused, toote viimine tarbijani;
- koostöö kaugtöö võimaluste loomiseks;
- koostöö koolitusasutustega töötajate oskus- ja tasemekoolituseks, õppe-praktikabaaside rajamine.