



„Ühise põllumajanduspoliitika strateegiakava 2021–2027“ maapiirkonna ettevõtluse töögrupi I kohtumise memo

I kohtumine toimus 15. jaanuaril 2020 Maaeluministeeriumi suures saalis kell 10.00–17.00.

Osalejad

Kohtumisest võtsid osa Eesti Väike- ja Keskliste Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda, Kodukant, Eesti Leader Liit, Eesti Lamba- ja kitsekasvatajate Liit, Taluliit, Eesti Metsataim OÜ, Setomaa Liit, Mesinduse Koostöökogu, Keskkonnaministeerium, Rahandusministeerium, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Maakondlike Arenduskeskuste võrgustik, Ettevõtluse Edendamise Sihtasutus, Järvamaa Arenduskeskus, Valgamaa Põllumeeste Liit, Maaelu Edendamise Sihtasutus, Põllumajandusuuringute Keskus, Maaeluministeerium

Taust

Maaeluministeerium on alustanud Euroopa Liidu ühise põllumajanduspoliitika (ÜPP) strateegiakava 2021–2027 koostamisega. Strateegiakava koostamise eesmärk on parandada põllumajandustootmise, toiduainete tootmise ja maapiirkondade säästvat arengut.

Euroopa Komisjon esitas 1. juunil 2018 seadusandlikud ettepanekud 2020. aasta järgse ÜPP kohta. Ettepanekute eesmärgiks on tagada, et ÜPP vastaks paremini praegustele ja tulevastele väljakutsetele, toetades samal ajal jätkuvalt Euroopa Liidu põllumajandustootjaid jätkusuutliku ja konkurentsivõimelise põllumajandussektori kujundamisel. ÜPP rakendamiseks perioodil 2021–2027 tuleb igal liikmesriigil koostada ÜPP strateegiakava, mis hakkab hõlmama nii põllumajanduse otsetoetusi, seni maaelu arengukavade alusel rakendatud maaelu arengu toetusi kui ka põllumajanduse ühise turukorralduse teatud sektoripõhiseid programme.

Arengukava koostamist puudutav info ja toimunud töögruppide materjalid asuvad Maaeluministeeriumi kodulehel: <https://www.agri.ee/et/upp-strateegiakava-2021-2027>

Päevakava

- 10.00 ÜPP strateegiakava, SWOT – Olavi Petron
- 10.25 Maapiirkonna ettevõtete uuringu tulemused – Mati Mõtte
- 10.45 OECD ja maaeluvõrgustiku materjalid – Allar Korjas

- 11.00 MKM-i toetused maapiirkonnaga seoses – Kaarel Lehtsalu
- 11.25 RAM-i toetused maapiirkonnaga seoses – Tea Treufeldt
- 11.45 Arenduskeskuste teenused maapiirkonna ettevõtetele – Kaarel Lehtsalu
- 12.20 Lõuna
- 13.10 ÜPP strateegiakava raamid uute sekkumiste väljatöötamisel – Allar Korjas
- 13.30 Osalejate seisukohad ja ettepanekud uute sekkumiste osas – kõik osalejad
- 16.30 Päeva kokkuvõte

Sissejuhatus, ettekanded

Töögrupi kohtumise juhatas sisse maaelupoliitika ja analüüsi osakonna juhataja Olavi Petron, kes tutvustas strateegiakava 2021–2027 koostamise hetkeseisu. Töögrupi tööd juhatas maapiirkonna ettevõtluse töögrupi juht Allar Korjas.

Töögrupi võttis endale eesmärgiks jõuda ühisele arusaamisele maapiirkonnas ettevõtluse arengule suunatud uute sekkumiste eesmärgi, prioriteetide ja rakendamise osas.

Tegemist oli töögrupi esimese kohtumisega. Kokku on planeeritud kolm kohtumist.

Päeva esimesel poolel toimus info jagamine maapiirkonna ettevõtluse olukorra ja erinevate institutsioonide poolt maapiirkonna ettevõtetele pakutavate toetuste ning teenuste kohta.

Ettekannetega esinesid Mati Mõtte Põllumajandusuuringute Keskusest, Kaarel Lehtsalu Majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi majandusarengu osakonnast, Tea Treufeldt Rahandusministeeriumi regionaalarengu osakonnast.

Päeva teisel poolel vaadati üle uute sekkumiste väljatöötamise raamistik, asjakohased eesmärgid ja sekkumiste liigid. Järgnes ühine arutelu, mis keskendus järgmistele küsimustele:

- Mis on hea palgaga kestlike töökohtade tekkimise eeldus?
- Milline osa sihtrühmast kõige tõenäolisemalt häid töökohti loob?
- Kuidas suurendada maapiirkonnas ettevõtete konkurentsivõimet?
- Mis motiveerib ettevõtet arenema, et häid töökohti tekiks?
- Millised investeeringud aitavad enim konkurentsivõimet kasvatada?
- Mida teha ettevõtlikkust soodustava keskkonna loomiseks maal?

Arutelude tulemused

Arutelu käigus esitati järgmisi seisukohti ja ettepanekuid.

Mis on hea palgaga kestlike töökohtade tekkimise eeldus?

Seisukohad selles, mis iseloomustab töökohti loovaid ettevõtteid

Hea palgaga töökohti loovad konkurentsivõimelised kasvavad ettevõtted.

Ettevõttes loodav lisandväärtus peab olema piisavalt suur, et tekiks raha palkade maksmiseks. Kõrgem palgatase on ettevõtetes, mis rakendab rohkem teadmisi ja oskusi.

Eelduseks on kvalifitseeritud tööjõud, mis annab võimaluse tõsta ettevõtte tootlikkust.

Töökohti loovad need ettevõtted, kellel on tekkinud selleks piisav võimekus. Oluline on ettevõtte konkurentsivõime.

Seisukohad selles, et kvaliteet on mõnikord olulisem kvantiteedist töökohtade juures

Investeering ei pruugi alati töökohtade arvu suurendada. Automatiseerimisse suunatud investeeringu tulemusel võib esialgu töökohtade arv hoopis väheneda. Küll aga kasvab tootlikkus, mis loob eelduse ettevõtte kasvuks ja uute töökohtade lisandumiseks edaspidi.

Uued töökohad ettevõttes ei peaks olema seotud konkreetse investeeringuga, kuna uus tootmisliin võib hoopis vähendada vajadust liinitöötajate järgi. Uued töökohad võivad olla seotud ka mõne teise valdkonnaga samas ettevõttes.

Seisukohad selles, kas töökohad on asjakohane eesmärk

Üks osaleja väljendas seisukohta, et ettevõtlustoetuste eesmärk ei peaks olema uute töökohtade juurde tekitamine, vaid ettevõtja kasumi kasvatamine. Investeeringud peaksid olema suunatud sellele, et väheneks palgakulu ettevõttele. Seejuures võib kasvada alles jäävate töökohtade palgatase. Tuleks keskenduda ettevõtjate toetamisele. Palgatöötajatel on niigi paremad tingimused kui ettevõtjatel. Ettevõtlus tekib siis, kui ei ole võimalik elada turvalist elu läbi palgatöö.

Teine seisukoht samas küsimuses. Inimesed lahkuvad paljudest piirkondadest linnadesse. Eriti noored. Põhjuseks hea palgaga töökohtade puudus maapiirkonnas. Head töökohad on olulised.

Täiendav seisukoht selles küsimuses. Ettevõtjatel on raske leida vajalike oskustega spetsialiste. Et oskustega inimesed tuleks perega maale elama, tuleks saavutada olukord, kus kõigil pereliikmetel oleks maal elades võimalik tööd leida. Hea palgaga töökohade lisandumine maapiirkonnas on kriitilise tähtsusega.

Milline osa sihtrühmast kõige tõenäolisemalt loob häid töökohti?

Seisukohad, milline osa sihtrühmast on suurema tõenäosusega töökohtade looja

Hea palgaga töökohtade loojad on pigem väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted.

Võimekus hea palgaga töökohti luua on ettevõtetel töötajate arvuga 10+ .

Suurema tõenäosusega loovad töökohti juurde ettevõtted, kus on juba 5+ töötajat.

Eksportima hakanud ettevõtted loovad rohkem ja kõrgema palgaga töökohti.

Sekundaarsektor on suurema tõenäosusega töökohtade looja.

Tootmine ja töötlemine kindlasti võimaldab parema palgaga töökohti.

Järvamaa kogemus näitab, et teenusepakkujatel on sageli suurem loodav lisandväärtus, kui tootmisettevõtetel. Nad suudavad tihti luua paremini tasustatud töökoha. Sõltub see teenusepakkujate konkurentsivõimest ja teenuse vastavusest turunõudlusele. Edukad on need teenusepakkujad, kes otsivad kliente kaugemalt.

Töökohtade tekkimiseks on oluline, et maapiirkonnas oleks inimesi, kes tahavad ettevõtlusega tegeleda ja kellel on kirge, julgust ning selge visioon.

Seisukohad sihtrühma osas, kus iseendale töö antakse

Hea sissetuleku võib tagada ka iseendale töö andmine. Need on need inimesed, kes tegelevad oma teadmiste ja oskuste müümisega, näiteks infotehnoloogia, loometegevus jne valdkonnas.

Maapiirkonda uute inimeste ja uute ettevõtete toomisel ei tohiks toetusmeetme juures üle reguleerida töökohtade loomise nõuet. Näiteks noored soovivad sageli olla iseenda tööandjad ning tööleping ei ole enam kõige eelistatum vorm.

Setomaal on seatud sihiks, et iga pere toidaks enda ära ja saaks ise hakkama. Sellised ettevõtjad loovad töökohti peamiselt endale ja oma pere liikmetele.

Tuleks silmas pidada ka neid, kes tahavad maapiirkonnas elades endale ise tööd andes hea elatustaseme tagada. Täiendava töökohta loomise nõuet poleks vaja neile esitada, küll peaks toetatud investering aitama kaasa arengule, tootlikkuse kasvule ja müügitulu suurenemisele.

Kuidas suurendada ettevõtete konkurentsivõimet?

Seisukohad, mis olid seotud toote või teenusega

Tuleb toota selliseid teenuseid ja tooteid, mida suudetakse kasumlikult klientidele müüa.

Palju oleneb tootest või teenusest. Oluline on pakkuda kasumlikke, innovaatilised tooted, mida inimesed on nõus ostma.

Hea palk ja kestlik töökoht ei sõltu ettevõtte suurusest ega asukohast, vaid sellest, kas teenus või toode on elujõuline ja kas ta omab kasvupotentsiaali. Ka maal saab edukalt tegutseda.

Konkurentsivõime on kõrgem ettevõtetes, kus peetakse oluliseks teadmiste, oskuste ja infotehnoloogia rakendamist.

Seisukohad, mis veel mõjutavad konkurentsivõimet

Konkurentsivõime oleneb vähe asukohast. Rohkem sõltub sellest, kui ettevõtlik on inimene ja mis ressursid on tal kasutada.

Ettevõtja äriplaan ei sõltu palju sellest, kus ta tegutseb. Cleveroni näide Viljandimaalt. Edukas ettevõtja on edukas üldjuhul sõltumata sellest, kus ta geograafiliselt toimetab. Edu eeldus on see, et ettevõtja on loonud endale konkurentsieelise. Oluline on tootearendus.

Oluline on ettevõtja tahe ettevõtet arendada ja kasvatada.

Konkurentsivõime tagab ettevõtja teadmine sellest, mida ta teeb, tema juhtimisoskus ning ettevõtte ärikultuur. Oluline on selge pilt finantsidest, kommunikatsioonist ja infotehnoloogia rakendamise võimalustest. Tuleb üle minna tootmise keskselt suhtumiselt tarbijakesksele ettevõtlusele. Palgata haritud spetsialiste.

Maapiirkonnas täna tegutsevad kohalikule turule orienteerunud ettevõtted peaksid olema valmis viima teenuse kliendini ja mitte eeldama, et klient tuleb nende juurde teenust otsima. Suhtumise muutust on vaja sihtrühmas esile kutsuda.

Investeerida tuleks teadlikkuse tõstmisse. Tuleb innustada ettevõtjaid olema uudishimulik, julgustame neid uurimaa mis mujal toimub ja minema kohapeale vaatama! Ka minema kliendi juurde kaugemale turule.

Mikroettevõtetele on väga oluline oma olemasoleva ja potentsiaalse turu tundmine.

Oluline on omandada oskused turul edukalt tegutseda. Seda nii üksi kui koostöös.

Oluline on turu olemasolu ja turu võimaluste tajumine. Siis tead, kuhu minna midagi pakkuma.

Oluline on aidata väga väikestel ettevõtetel teha targemini turundus- ja müügitööd. Tihti on sellealased teadmised, praktilised oskused ja uued ärikontaktid olulisemad, kui investering uude masinasse või asfaltplatsi.

Mis motiveerib ettevõtet arendama, et häid töökohti tekiks?

Kõige olulisem on ettevõtja tahe ettevõtet arendada ja kasvatada.

Ettevõtjana tegutsemiseks on vaja ambitsiooni, võimekust ja vajadust.

Peamine on ettevõtja motivatsioon, soov innovaatilisi ideid realiseerida.

Kui miinimumpalk oleks 1000 eurot, siis kaoksid turult madala tootlikkusega ettevõtted, kelle peamiseks konkurentsieeliseks on võimalus maksta väikest palka ning mitte investeerida tootearendusse ja tootlikust tõstvatesse seadmetesse.

Millised investeringud aitavad enim konkurentsivõimet kasvatada?

Heade palkade eelduseks on see, et investeerimistoetuste poliitika toetaks eelkõige uusi, perspektiivseid ja innovaatilisi ettevõtmisi.

Tuleks motiveerida ettevõtjaid, et leitaks kasvuks uusi ideid, et hakataks suuremalt mõtlema. Investeeringu toetamine võib olla sealjuures oluline motivaator.

Oluline on ära tunda need ettevõtted, kes tahavad päriselt ka areneda ja kasvada.

Süsteem peab olema paindlik. Investeeringu toetamisel tuleb vaadata esmajoones äriidee sisu ja teostatavust antud meeskonna poolt.

Kui alustame võimalikult rohkete uute ettevõtetega, siis seda suurem on tõenäosus, et sealt koorub palju jätkusuutlikke ettevõtteid. Tuleks kaaluda etapiviisilist sekkumist. MKM-i mitmeetapiline investeeringute toetus Ettevõtete arenguprogrammi raames on üks näide.

Tootearendus on ettevõtetes nõrk. Konkurentsivõime parandamiseks tuleks võtta välismaised teadmised appi, vajadusel osta teadmist ja võimekust sisse. Investeerida tootearendusse.

Oleks vaja, et teadusasutused tegeleksid spetsiifilisemalt ettevõtjate probleemidega, näiteks kuidas efektiivsemalt toota. Uus tarkus on oluline. Tuleks investeerida koostöösse teadusasutustega.

Kaasaegsetesse seadmetesse tuleb investeerida eelkõige. Investeerimise tulemuseks peaks olema konkurentsivõime kasv.

Investeeringute toetamisel tuleks tagada ka vajalike teadmiste ja oskuste olemasolu ettevõttes.

On tootjaid, kes on rahul sellega, kuidas ja mida nad toodavad ja kes rohkemat ei soovigi. Teisalt on ettevõtjad, kes vajavad vaid veidi toetust, võimalust olulise ärikontakti tekkimiseks jms, et mõne uudse ideega edasi minna. Tuleb teha selged valikud, milliseid projekte toetada.

Koolitused, infopäevad ja mentorlus suurendavad konkurentsivõimet. See kõik aitab ettevõtetel mõelda uutele suundadele, uuendustele vms. Sektoripõhised õppereisid parimate praktikatega tutvumiseks või välismessi külastamiseks on arvatust kasulikud.

Väikeste ettevõtete puhul aitab ühistus koos tegutsemine tõsta nii turundusvõimekust, teadmiste taset kui investeerimisvõimet. Setomaa näide.

Piirkonnad on erinevad, oleks vaja diferentseerimist.

Mida teha ettevõtlikkust soodustava keskkonna loomiseks maal?

Seisukohad, mis olid seotud ettevõtluskeskkonna tunnetatud kvaliteediga

Paljudel ettevõtjatel on suhtumine, et maapiirkonnas ongi loomulik maksta madalamat palka. See on kujundanud maapiirkonna mainet inimeste silmis. Tulemuseks on, et spetsialistid oma perega ei tule maale elama, sest pakutav pole konkurentsivõimeline. Spetsialistide puudus on aga enamuse ettevõtete sõnul üks suuremaid kitsaskohti maapiirkonnas.

Töökohtade valiku mitmekesisus antud piirkonnas, mitte tooks sinna rohkem spetsialiste.

Oluline on KOV-ide roll hea ettevõtluskeskkonna loomisel. Vajalikud infrastruktuuriinvesteeringud on need, mis loovad hea keskkonna. Haridusega seotud on väga oluline.

KOV võiks investeerida keskkonda, mis on kõigile kasutada. Ettevõtjatele jäävad teha investeeringud tootmisvahenditesse, et ise areneda ja kasvada.

Pisikeste ettevõtete puhul ei pruugigi olla suuri investeerimisvajadusi. Ettevõtjad tulevad maale, sest tahavad seal elada. Küsimus on ettevõtluskeskkonna tunnetatud kvaliteedis.

Seisukohad, mis olid seotud koostöötamise keskustega

Tuleks luua koostöötamise keskuseid kohalikesse tõmbekeskustesse. See annaks piirkonna mikroettevõtetele võimaluse koostööst kasu saada, kogemusi vahetada, arenguga kaasas käia. Tähtis on lairiba interneti olemasolu, et oleks võimalik kaasaegseid tehnoloogilisi võimalusi oma äri jaoks rakendada.

Ettevõtluskeskkonna loomiseks tuleks tekitada koostöötamise keskuseid regioonidesse. Mitte ainult kinnisvara ja IT tehnoloogia, vaid tingimata ka kompetentsed tugiisikud neis kohtades.

Kui mikroettevõtte investeerib, siis on üldjuhul tarvis asjatundja abi nii planeerimisel kui ka hiljem. Koostöökeskuste loomine on hädavajalik – selle kaudu saaksid ettevõtted valdkondlike spetsialistidega ühendust võtta ja äris kogenud inimestega oma plaanid läbi arutada.

Maapiirkonna ettevõtjat aitab see, kui sul ei ole vaja igakord Tallinnasse või Tartusse sõita. See kulutab raha ja energiat, et saada ärijutud ära räägitud. Tuleks välja arendada võimalused, et saaks pidada üle interneti koosolekuid äripartneritega ilma kohale minemata. Paljudes KOVides on võimalused selleks olemas aga pole kasutusele võetud. Eestvedajatest on puudus.

Seisukohad, mis olid seotud tömbekeskuste võimaluste ära kasutamisega

Rohkem tähtsustada tömbekeskuse ja teda ümbritseva piirkonna koos toimimist. Viljandi suurettevõtte puhul on töötajad just ümbruskonna väikeküladest. Suuremate ettevõtete teke kohalikes tömbekeskustes koondab maapiirkonna inimesed sinna tööle. Samas tekib kohe ka nõudlus neile inimestele vajalike teenuste osas, mis tekitab täiendavaid võimalusi kohalikele teenusepakkujatele.

Maapiirkonnas tegutsevatele väikestele ettevõtetele on regiooni tömbekeskused turuks. Tömbekeskuste tugevnedes tekivad paremad ärivõimalused ümbruskonna ettevõtetele. Tuleb soosida olukorda, kus ettevõtlik inimene elab maal ja toimetab tömbekeskuses.

Seisukohad, mis olid seotud teenuste kättesaadavusega ettevõtetele

Väikeste ettevõtete ekspordivõimekuse kasvatamine maapiirkonnas on tõenäolisem läbi ühiste turundustegevuste. Siin ei tohiks olla välistusi tulenevalt sellest, kas ettevõtte on põllumajandustootja või mingis muus valdkonnas tegutsev.

MES-i nõuandesüsteem peaks olema paindlikum.

Ettevõtja seisukohast on killustatud ettevõtetele pakutavate teenuste kättesaadavus. Põllumajandusega tegelevad ettevõtted ei saa kasutada maakondlike arenduskeskuste poolt ettevõtetele pakutavaid teenuseid. Maaelu edendamise sihtasutuse poolt ettevõtetele pakutavate teenuste kasutajaskond on jälle omal moel piiratud. Maapiirkonnas tegutseval ettevõttel peaks olema juurdepääs kõigile talle vajalikele teenustele.

Täiendavad materjalid

- Komisjoni määrus riiklike strateegiakavade toetamise kohta (artiklid 6, 64, 68, 97, 99)
- Sekkumisstrateegia [materjalid MEM kodulehel](#)
- [Sekkumisstrateegia](#) (erieesmärgid ja sekkumised)
- [Re-imagining Rural Business Opportunities](#) (soovitused uueks perioodiks, lk 26-27, 16-18)

Edasised tegevused

Järgmine töögrupi kohtumine toimub Maaeluministeriumis 11. veebruaril 2020.

Kokkuvõtte koostas Allar Korjas.