



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

**II kohtumine toimus 11. veebruaril 2020 Maaeluministeeriumi suures saalis kell 10.00–17.00.**

## Osalejad

Kohtumisest võtsid osa Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon, Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda, Maaelu Edendamise Sihtasutus, Põllumajandusuuringute Keskus, Rahandusministeerium, Leader Liit, PRIA, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Mesinduse Koostöökogu, Taluliit, Eesti Lamba- ja Kitsekasvatajate Liit, Keskkonnaministeerium, Järvamaa Arenduskeskus, MTÜ Ühinenud Eesti Metsataimetootjad, MTÜ Kodukant, 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 turukorraldusega 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 Päeva sissejuhatus – Allar Korjas
- 10.15 Sekkumise „8.1 Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ arutelu
- 12.30 Lõuna
- 13.10 Sekkumise „8.2 Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ arutelu

- 14.00 Finantsinstrumentide rakendamine sekkumiste raames – Kai Kalmann
- 15.00 Päeva kokkuvõte

## Sissejuhatus, ettekanded

Töögrupi teise kohtumise juhatas sisse maapiirkonna ettevõtluse töögrupi juht Allar Korjas.

Töögrupi esimesel kokkusaamisel kujundati ühine arusaamine maapiirkonnas ettevõtluse arengule suunatud uute sekkumiste eesmärkide ja prioriteetide osas. Töögrupi teisel kohtumise eesmärk oli arutada läbi sekkumiste rakenduslikud küsimused.

Arutelu teemad olid jagatud nelja ploki. Esimeses plokis kaaluti maapiirkonna määratlemise erinevaid võimalusi, teises plokis keskenduti sekkumise „8.1 Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ rakenduslikele küsimustele ja kolmandas plokis vastavalt sekkumise „8.2 Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ teemadele. Neljandas plokis tegi maamajanduse ja konkurentsipoliitika büroo juhataja Kai Kalmann ettekande finantsinstrumentide rakendamise teemal. Järgnes arutelu ettekande põhjal.

## Arutelude tulemused

### Kuidas piiritleda maapiirkond?

Millest lähtuti arutelu käigus:

- maapiirkonna määratlus on kooskõlas strateegiakava eesmärkidega
- maapiirkonda on võimalik üheselt määratleda
- maapiirkonna kohta on võimalik statistikat koguda
- maapiirkonna määratlus tugineb laiemalt kasutatavale standardile

### *Seisukohad maapiirkonna määratlemise osas*

**Maapiirkond peaks olema ühetaoliselt määratletud kõigi sekkumiste lõikes**, sealhulgas ka Leader lähenemise rakendamisel võiks võimalusel kasutada ühtset lähenemist. Sellega olid nõus kõik osalejad.

Lisaks tehti ettepanek, et maapiirkond peaks olema ühetaoliselt määratletud ministeeriumite üleselt erinevate meetmete lõikes. Ettepanek leidis toetust kõigi osalejate poolt.

Rahandusministeeriumi esindaja tutvustas lühidalt, millised on hetkel kujunenud seisukohad regionaalarengu meetmete väljatöötamisel linnapiirkonna ja maapiirkonna määratlemisel. Jõuti ühisele seisukohale, et ühetaoline lähenemine horisontaalselt on vajalik ja võimalik.

Tehti ettepanek võtta maapiirkonna määratlemisel aluseks Statistikaameti poolt välja töötatud linnalise, väikelinnalise ja maalise asustuspiirkonna tüübi määramise [metoodika](#).

Kas väikelinnaline asustuspiirkond lugeda maapiirkonnaks või mitte? Leader lähenemise puhul on plaan väikelinnalised piirkonnad lugeda maapiirkonna hulka kuuluvaks. Rahandusministeeriumi regionaalarengu meetmete puhul on kujunenud välja sama seisukoht. Vajadusel on võimalik meetmepõhiselt teha täiendavaid kitsendusi välistuste või hindamismetoodika kaudu.

Töögrupp jõudis üksmeelele, et maapiirkond on piirkond, mis vastab Statistikaameti metoodika alusel maalisele ja väikelinnalisele asustuspiirkonnale<sup>1</sup>.

Tõstatus küsimus, kas maapiirkonna piirid võivad muutuda, kui demograafiline olukord Eesti muutub. Pole välistatud, et Statistikaamet vaatab mingil hetkel olukorra üle, kuid täna teadaolevalt on Statistikaamet huvitatud just paika saadud asustuspiirkonna jaotuse võimalikult pikaajalisest kestvusest.

## **Sekkumise „8.1. Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ arutelu**

### *Seisukohad selles, kas on põhjust regionaalselt diferentseerida sekkumise tingimusi*

Diferentseerida tuleb. See peab olema üleriigiline otsus, mis tuleneb regionaalstrateegiast. Võiksime panustada kindlasti Ida-Virusse ja ka Lääne-Virusse. Peaks vaatama regioonide palgataset. PMK poolt tehtud toetusvajaduse uuring peaks näitama regioonide erinevusi.

Diferentseerida toetusmääraga pole vaja. Eelistame olulisi piirkondi hindamismetoodika kaudu. Diferentseerimise kasuks räägib kapitali kättesaadavuse erinevus piirkonniti. Kui rääkida Kagu-Eestist või Ida-Virumaast, siis kapitali kättesaadavus on seotud kinnisvara tagatisväärtusega. Tagatis loob võimaluse kapitalile juurdepääsuks. Kui tahame teha kapitalisüsti, siis see peab olema turutõrke põhine ning turutõrge on likviidse tagatisvara puudumine praegu. Mõnes piirkonnas on see oluliselt suurem võrreldes teistega.

Arvamusi oli erinevaid, kuid enamus osalejatest asus seisukohale, et **regionaalselt tuleb diferentseerida** toetusmäära. Eesmärk on luua ettevõtjatele suurem motivatsioon investeeringute tegemiseks piirkondades, kus elatustase on suhteliselt madal ja kus hea palgaga atraktiivseid töökohti napib, mistõttu haritud ja oskajad inimesed pigem ei tule sinna ja noored kipuvad lahkuma sealt.

Regionaalarengu strateegia **prioriteediks on Kagu-Eesti ja Ida-Virumaa**. Kõrgem toetusmäär on põhjendatud nendes regioonides.

Osalejad tõid välja, et on veel maakondi, millele tuleks tähelepanu pöörata. Näiteks Jõgevamaa, Järvamaa, Läänemaa, Hiiumaa jne. Neil võiksid ka oma regionaalarengu programmid olla.

Palju on kaugemaid nurki iga maakonna ja ka paljude valdade sees, mida tuleks eelisarendada. Samas on kohalikel omavalitsustel võimalik oma strateegiates neid vajadusi adresseerida.

Ida-Virumaa ettevõtlusaktiivsus oli uuringu järgi madal. Peaksime aitama seal uusi ettevõtteid käivitada. Ida-Virumaa puhul on suurte ettevõtete osakaal kõrge, mistõttu madalam ettevõtlusaktiivsus on igati loogiline. Iseasi mis saab siis, kui mõni suur ettevõte oma tegevuse lõpetab. See oht on reaalne põlevkiviga seotud tegevusvaldkondades.

MKM-i esindaja andis teada, et uurides, mis on alustavate ettevõtete nõustamise seis, selgus, et Ida-Virumaal oli vaadeldaval perioodil 800 nõustamisjuhtumit, millest 400 on seotud töötukassaga.

Tõdeti, et ettevõtlusega alustamise toetused on olemas nii MKM-i kui Töötukassa poolt. Toimuvad alustavate ettevõtjate koolitused. Toimib alustavate ettevõtjate nõustamine.

<sup>1</sup> [http://metaweb.stat.ee/get\\_classifier\\_file.htm?id=4601339&siteLanguage=ee](http://metaweb.stat.ee/get_classifier_file.htm?id=4601339&siteLanguage=ee)

Nõustuti, et probleemiks pole ettevõtete vähesus, sest ettevõtete arvult 1000 elaniku kohta oleme üsna kõrgel positsioonil. Suurim **probleem maapiirkonnas on olemasolevate ettevõtete jätkusuutlikkus, lisandväärtus töötaja kohta, konkurentsivõime ja kasvuambitsioon.**

### **Seisukohad selles, kuidas suhtuda Harjumaasse selle sekkumise raames**

Tallinnaga piirnevad vallad võiksid välja jääda. Kui rääkida ettevõtlusest ja kasumi taotlemisest, siis ilmselgelt on Tallinnaga piirnevatel valdadel logistilised ja tööjõu eelised. Kindlasti ei tohiks kogu Harjumaad tervena välja jätta. Nt Loksa, Kuusalu teatud osa on juba täiesti maapiirkond.

Kui jõuda Lääne-Harju läänepoolsesse otsa, siis on ettevõtlus- ja elukeskkond teistsugune. See ongi põhjus, miks kohapeal otsustamine hea on. Valla erinevad osad on erinevate tingimustega.

Valla sees tasakaalustatud arengu saavutamine on kohaliku omavalituse üks ülesannetest. Riiklike meetmete väljatöötamisel vallasiseste erisuste tasakaalustamist eesmärgiks seades peab sellele olema väga hea põhjendus. Pigem tuleks sel puhul lähtuda üleriigilistest strateegiatest ja mitte keskenduda Tallinna lähiümbruse omavalitsuste individuaalsetele eripäradele.

Antud sekkumise raames tuleks Tallinnaga piirnevad vallad välja jätta. Nendes valdades saab Leader kohapeal tegutsedes oma toetusmeetmeid rakendades ise abiks olla.

Oli ka ettepanek, et Harjumaal võiks välistada ainult väikelinnalise piirkonna.

Üks osaleja pakkus välja tõmmata kaardile joon, millest pealinnale lähemale jääval alal tegutsevatele ettevõtetele toetust ei anta. Joont on kerge tõmmata, kuid raske põhjendada.

Enamuse seisukoht oli, et **Harjumaal puhul pole põhjust rakendada madalamat toetusmäära, küll aga tuleks välistada investeringute toetamine Tallinnaga piirnevates valdades antud sekkumise raames.**

### **Arvamused selles, mis sihtrühma osas oleks sekkumise mõju kõige suurem**

Toetada tuleks eelkõige tootmisettevõtteid.

Peaksime rohkem tähelepanu pöörama teenustele, mis on kasvav ja arenev sektor. Maapiirkonnas on see juba domineeriv sektor varsti. Peaks olema nii teenus kui ka tööstus. Teenuste osas peaks senised välistused ära jätma (nt haldusteenused, hooldus jne).

Kas seni toetatud projektide juures on toetuse määramisel vaadatud investeringu majanduslikku mõistlikkust? See on kindlasti see, mida tuleks teha.

Peaks kindlasti olema vähemalt nii suure käibega ettevõtted, kes on võimelised maapiirkonda looma vähemalt ühe uue aastaringse täistööajaga hea palgaga töökoha.

Uuringus toodi välja, et ühe täiendava töökoha on võimeline looma ettevõtte, kelle käive jääb vahemikku 70 000-140 000€.

Alumist müügitulu piiri ei tohiks seada. Välistame sellega paljud nutikaid kasvupotentsiaaliga väikesed ettevõtjad. Alustavad ettevõtjad peaksid olema teretulnud.

See sekkumine peaks keskenduma VKE-dele, kes suudavad eksportida ja luua töökohti juurde.

**Sekkumise sihtgrupp peaks olema VKE-d tervikuna.**

Leader võiks adresseerida oma toetused eelkõige mikroettevõtetele.

Leader Liit tegi ettepaneku, et võiks olla kaks suunda – väiksemaid investeeringuid toetataks Leader meetme kaudu ja suuremaid investeeringud antud sekkumise kaudu või mujalt.

Üks osaleja soovitas, et põllumeestel võiks olla eraldi oma eelarve ja ka kõrgem toetusmäär, sest nii on seni olnud. Põllumajandusvaldkonnas tegutsevatel ettevõtjatel võiksid jätkuvalt olla eelised teiste maapiirkonnas tegutsevate ettevõtjatega võrreldes.

Põllumajandustootja sissetulek sõltub aastast. Oleks hea, kui ta arendaks mingit kõrvaltegevust, et hajutada põllumajandustootmise eripärast tulenevaid riske. Toetus looks motivatsiooni ja oleks abiks mingi kõrvaltegevuse arendamisel.

Osaleja oli seisukohal, et kuna väga väikeseid mikroettevõtteid on väga palju ja nende majandusnäitajad on üldjuhul ka väga tagasihoidlikud, siis tuleks toetused just sellele sihtrühmale suunata, et neil aidata hakkama saada. See, kas luua töökoht juurde või maksta rohkem palka endale, pole nii tähtis kui see, et „suits endiselt korstnas oleks“. Me ei peaks ootame toetatud projektidest tulemusi. Toetus peaks aitama mikroettevõtetel oma senist tegevust harjumuspärasel moel jätkata. Kui hakkame kümne ja enama töötajaga ettevõtete arengut toetame, siis see pole enam see meede, millega me seni harjunud oleme.

Teine osaleja väitis vastu, et kui toetame ainult mikroettevõtteid, siis kuidas arenguhüpe tuleb? Kuidas me maapiirkonnas majanduskasvu saavutame?

Kolmas osaleja soovitas keskenduda sihtrühmale, kel on ambitsiooni kasvada ja areneda. Elustiiliettevõtjaid, kes pole valmis oma ärimudelit selles suuna arendama, et nende müügitulu ja kasum kasvama hakkaks, ei peaks sihtrühma hulka lugema.

Ka teistes valdkondades tegutsevad ettevõtted on silmitsi sesoonsusega. Näiteks turiste teenindavad ettevõtted. Toetusvajaduse uuringust selgub, et ettevõtted näevad siin lahendust pigem konkurentsivõime tõstmises läbi peamise tegevusvaldkonna arendamise ja laiendamise.

Ettevõtjana tõi üks osaleja välja probleemi, et maal ei leia töötajaid. Ettevõtjad, kes ei suuda maksta väarikat palka, konkureerivad sotsiaaltoetustega. Kuni ettevõtja poolt pakutav palgatase ja sotsiaaltoetused on suhteliselt sarnased, valitakse pigem sotsiaaltoetus. Kui inimesed, kes hetkel sotsiaaltoetustest elavad, tööle läheksid, oleks see riigile suur rahaline võit.

Tuleks mõõta loodud töökohtade palgataset. Madalalpalgaliste töökohtade loomist pole mõtet stimuleerida. **Toetada tuleb ettevõtteid, kes loovad konkurentsivõimelise palgaga töökohti**, mis inimesi perega maale elama meelitab.

Lähtume sekkumise eesmärgist ja keskendumise suurema mõjuga segmendile, milleks on **suuremat lisandväärtust luua suutvad ettevõtted, kes on kasvule ja arengule orienteeritud**.

### **Arvamused selles, milline võiks olla mõju loov investeering**

Toetatava investeeringu suurus võiks olla vahemikus 100 000 – 500 000 €, millest osa kaetakse toetusega. Selline investeering omab juba majanduslikku mõju ja tekivad uued töökohad.

Ühe töökoha lisandumiseks vajalik investeering on umbes 100 000 €. Investeeringu ülemine piir 300 000 € oleks mõistlik.

Palju on tegelikult teenuste pakkumiseks vajalikke erinevaid tarvikuid, mis hetkel ei ole abikõlblikud. Investeeringuna peaks olema abikõlblik põhivara ja ka teenuse osutamiseks vajalikud vahendid, mida saame põhivarana arvele võtta kas üksikutena või komplektis.

Peaksid olema abikõlblikud ka liikuvad ja kantavad seadmed.

Maapiirkonnast teenuse müümine linna peaks olema sobilik. Seda tuleks stimuleerida. Hetkel ei tohi toetuse eest soetatud kánnufreesiga mujal teenust osutada, kui ainult oma krundil. Peaksime looma eeldused, et inimesed elaksid maapiirkonnas ja teenindaksid kliente mitte ainult oma külas või maakonnakeskuses vaid teeniksid üha rohkem ka eksporditulu.

Paljud ettevõtjad toimivad rendipinnal. Remonditööd võiksid olla abikõlblikud ka rendipinnal. Rendileping peaks olema piisav parendustööde tegemiseks.

Tehnovõrgud peaksid olema abikõlblikud. Täna toetatakse ainult juurdepääsuteid ja parkimisplatse. Vesi, reovesi, elekter, gaas, side on sama olulised teenuse osutamiseks ja tootmise käivitamiseks.

### **Arvamused selles, mis vahemikus võiks olla toetussummad**

Toetussummad võiksid jääda 30 000 € ja 250 000 € vahele.

Maksimaalset toetussummat ära ei piiraks. Siis tekib kiusatus teha teine ettevõtte kõrvale ja küsida vajalik summa läbi mitme ettevõtte. Soosiksime sellega kunstlike juriidiliste kehade vormistamist. Võiks olla pigem kõrge ülemine piir, et saaks investeeringu teha ühe ettevõtte alt. PRIA töö on sisuliselt hinnata, kas küsitud toetussumma eest piisavalt palju tulemust vastu saame.

Alla 5000 € suurust toetust pole mõtet menetleda. Maksimum toetus vähemalt 150 000 €. Sellega saab juba midagi ära teha.

Investeeringutoetuse miinimumsumma peaks kindlasti olema kõrgem, kui starditoetuse maksimum, mis on 15 000 €.

Kuna Leader tegevusgrupid teevad mikroettevõtetega nii head tööd kohapeal oma meetmete raames, siis me ei peaks investeeringumeetmega sama sihtrühma samu vajadusi katma.

### **Arvamused selles, kui suur toetusmäär on ergutava mõjuga**

Toetuse osakaal võiks olla 30-50%, mis on piisavalt suur. Toetuse osakaal võiks jääda alla 50%.

### **Arvamused selles, millal on toetus majanduslikult mõistlik. ROI (return on investment) toetuse puhul**

Oluline pole mitte ainult uute loodud **töökohtade arv**, vaid ka **palgatase**. Toetan mõtet, et **hinnata tuleb projektide majanduslikkuse mõistlikkust**.

Hinnata olemasolevate **töökohtade kvaliteedi tõusu** samaväärselt uute töökohtade loomisega.

**Loodud töökohad peavad olema kestlikud**. Muidu on nii, toetuse saamiseks lubati luua täistööajaga aastaringne töökoht aga kas tegelikult ka loodi? Või kontrolli hetkeks võeti inimene tööle ja pärast koondati kohe ära.

Määruse tingimuste kohaselt PRIA kontrollib, kuidas ettevõttes töötajate arv on muutunud võrreldes taotluse esitamisele eelneva ajaga. Töökohad peavad olema alles ka kolm aasta pärast viimase

väljamakse tegemist PRIA poolt. Palume PRIA-l anda ülevaate mitmekesistamise toetusmeetmes taotlustes lubatud ja tegelikult loodud töökohtadest.

### **Arvamus selles, kuidas mõõdame sekkumise tulemust**

Euroopa raha tuleb töökohtade nõudega. Saame seda mida mõõdame. **Loodud töökohad.** Küsimus on, et mida see meile tähendab. Kas sellest meile piisab.

Tuleks mõõta **loodavate töökohtade palgataset**, madalapalgalisi töökohti luua ei ole mõtet.

Loodud töökohtade kokku lugemine on kohustuslik. Võiksime siin kõrval keskenduda ka sellele, kuidas toetatud projektides on **kasvanud olemasolevate töötajate sissetulekuid.**

Uued töökohad meetme ainsa eesmärgina ei ole kindlasti hea. Me toetame investeeringuid uutesse seadmetesse, mis eeldatavasti peaksid tootlikkust tõstma. Siis oleks parem mõõdik kui palju kasvas **lisandväärtus töötaja kohta.**

Täna meie valdkonnas olemasolevatele töökohtadele inimesi maal võtta ei ole. Võiks seada eesmärgiks töökohtade loomise asemel **tootlikkuse suurendamine.**

Kui ettevõtte konkurentsivõime on hea, ta kasvab ja areneb, siis tekivad töökohad isenesest. Riik peaks aitama investeeringute toetamise teel kaasa eelkõige ettevõtte **konkurentsivõime** kasvule.

Ettevõtte võiks saada toetuse taotlemisel ise otsustada, kas ta võtab rohkem inimesi tööle või maksab olemasolevatele rohkem palka või kasvatab lisandväärtust töötaja kohta.

Tulemuse osas kindlasti ei tohiks töökohtade loomine olla peamine, lisandväärtus töötaja kohta on väga hea aga kuna põllumajandussektor on väga erinev teistest ja põllumajandusvaldkonnas tegutsevate ettevõtete jaoks on aastad väga erinevad, siis pole ka see hea mõõdik üksikute aastate lõikes tulemuste mõõtmisel.

### **Arvamus selles, kuidas tagada toetatud investeeringute tulemuslikkus**

Mida näeme on see, et toetuse määramisel ei vaadata ei müügitulu, kasumi ega rahavoogude prognoose. **Kuidas siis hinnatakse, kas üldse on reaalne prognoositud arvul töökohti luua?**

Taotlejalt tuleb tingimata **küsida äriplaani koos finantsprognoosiga**, kus on prognoositud kõik kulud ja tulud, seal hulgas ka loodavate töökohtadega seotud jooksvad kulud.

**Tuleb nõuda äriplaani**, kuid selle ise koostamine peab olema ettevõtjale jõukohane. Vältida tuleb seda, et äriplaani hakatakse raha eest konsultantidelt ostma.

Rakendusüksus peab **sisuliselt hindama ettevõtte plaane ja võimekust plaane ellu viia.**

Vaja on **vaadata finantsprognoose, tegevusplaane ja ka inimeste võimekust** projekt ellu viia. Mis on tabavus, s.t. palju esitatud taotlustest tegelikult positiivse rahastamisotsuse saab? Kuidas sel perioodil tabavus on olnud? Kuidas tõsta tabavust? Kuidas vähendada nii PRIA inimeste kui taotlejate asjatut tööd mittevastavaks tunnustatud taotlustega seoses?

PRIA esindaja oli nõus, et töömaht nõetele vastavuse kontrolliga seoses on suur.

PRIA esindaja vastas eelnevate küsimuste esitajale, et kõige suurem murekoht on selles, et paljud algselt positiivse rahastamisotsuse saanud projektid ei käivitugi või käivituvad, kuid lõppevad prognoositust oluliselt väiksemas rahalises mahus.

PRIA esindaja tõi välja ka teise probleemi, milleks on taotluses lubatud eesmärkide saavutamine. Küsimus on seotud taotlemisel lubatud arvu uute töökohtade loomisega. Mida PRIA peaks tegema, kui lubatud töökohti ettevõttes tegelikult ei teki? Reeglite järgi peab PRIA sellisel juhul toetuse tagasi nõudma. Kui toetus tagasi nõuda, siis võib see ettevõttele kaasa tuua kestva maksejõuetuse, sest tõenäoliselt pole tal võimalik toetust tagasi maksta.

Näeme, et projekt on ellu viidud, asjad on ostetud, toetus on ära kulutatud, aga töökohti pole juurde tulnud. Oleme nõus, et **tuleb hakata taotlusi sisuliselt hindama**, et toetus määrataks eelkõige just neile ettevõtetele, kes suudavad investeringu ellu viia, lubatud eesmärgid saavutada ja kes osutuvad piisavalt konkurentsivõimeliseks, et ellu jääda.

Leader Liidu esindaja pakkus, et kuna igas piirkonnas on neil oma ettevõtlusmeede olemas, kus toetussummad on 5000 – 60 000 € ja Leader tegevusgrupid on võimelised taotlusi sisuliselt hindama ja vajadusel aitama ka elluviimise etapis, siis võiks PRIA anda väiksemate toetussummadega projektid Leader tegevusgruppidele hinnata. Kohapeal teatakse olusid paremini, teatakse ka taotleja tausta ja teatakse ettevõtte võimekust plaanid ellu viia.

Ettevõtete esindaja juhtis tähelepanu sellele, et äriplaani viivad ellu inimesed, mitte paber. Tihti on lastud paber mõnel konsultandil raha eest kokku kirjutada. **Menetlejad peaksid suhtlema otse ettevõtte juhi ja inimestega ettevõttes, kes projekti ellu hakkavad viima.** Siis tekib arusaamine, kas need inimesed on pühendunud, kas neil silmad säravad, kas nad teavad mida teevad. Ja siis on võimalik ka ettevõtmise realistlikkust hinnata.

Enne toetuse määramist tuleks vaadata ettevõtte omanikule ja tegevjuhile otsa, et kas nad on pädevad ja asjakohased seda projekti ellu viima.

Üks osaleja väitis, et ettevõttel ongi tähtaegadest raske kinni pidada, eriti kui ta näiteks tahab midagi ehitada. Seega kas peakski nii rangelt tähtaegadest kinnipidamist PRIA poolt nõudma.

Leader tegevusgrupid soovivad nõuavad, et 33% projektist peab 9 kuuga olema tehtud ja seda võetakse väga tõsiselt, sest see tõstab oluliselt projekti eduka lõpulejõudmise tõenäosust.

Leader tagab **läbi aktiivse kliendihalduse**, et projekti elluviimise eest vastutavad inimesed ettevõttes oleks **vajalikul määral pühendunud**. Seda kogu projekti elluviimise aja kestel.

Kindlasti peab PRIA leidma võimaluse hoida silma peal projekti elluviimisel ja võtma kliendiga ühendust, kui projektiplaanis kirjas olevate tegevuste elluviimine on graafikust maha jäämas. Oluline on tagada, et kõik planeeritud tegevused saaksid planeeritud mahus planeeritud tähtjaks tehtud. Tuleb toimiv **kliendihaldus** tagada.

### **Arvamused selles, kas äriplaani ja finantsprognoosi investeringu tegemisel vajalikud**

Kerkis üles haldusmenetluse teema. Sisulise hindamise rakendamisel tuleb tagada haldusmenetlusest tulenevalt hindamise läbipaistvus ja haldusotsuse põhjendatus.

Üks osaleja meenutas, et taotlustele lisatud äriplaanide hindamine pole eelnevatel perioodidel kunagi õnnestunud. Taotlejatel on olnud võimalus osta konsultantidelt sobivalt kokku kirjutatud äriplaani. Kuna



seni on hindamismetoodika põhinenud pigem vastavuskriteeriumitel, siis oskasid konsultandid äriplaani nii koostada, et hindamisel saaks taotlus igal juhul kõrge hinde. Teiseks pole teada, kas PRIA-s on inimesi, kes oskaksid ettevõtte finantsprognosidest aru saada ja esitatud äriplaani realistlikkust hinnata.

Esitati ka arvamusi, et äriplaanide sisuline hindamine on väga subjektiivne ja PRIA-le väga raske. Prooviks parem leida mingeid objektiivseid vastavuskontrolli kriteeriumeid, sest vastavuskontrolli teostamisega saab PRIA väga hästi hakkama. Arvamuse esitaja oli veendunud, et taotlemise hetkel pole võimalik hinnata, kas esitatud äriplaan on realistlik.

Osalejad juhtisid eelneva väite osas tähelepanu asjaolule, et teistes rakendusüksustes kuidagimoodi ikkagi hinnatakse taotluses esitatud äriplaanide realistlikkust. Ja tõenäoliselt on ka PRIA-s inimesi, kes sellega hästi hakkama saaksid. Seni pole selleks olnud lihtsalt vajadust.

PRIA-s kardame, et taotluste vastavuskontrolli asemel projektide äriplaanide sisuliselt hindama hakates saame väga palju vaideid, kuna sisuline hindamine on subjektiivne.

MKM-il on aastaid kasutusel olnud starditoetuse meede, kus toetussumma on 15 000 eurot. Ja toimub sisuline hindamine. Kohustuslik on esitada äriplaan koos finantsprognosidega. Ettevõtetele on abiks äriplaani koostamise juhised ja finantsprognoside koostamiseks on olemas lihtsalt kasutatav tabeli põhi Exceli baasil. Seni on kõik alustavad ettevõtjad oma äriplaani läbimõtlema ja finantsprognoside tabelisse panemisega hakkama saanud. Selles sekkumises me räägime aga kogenud ettevõtjatest ja kümme korda suurematest summadest.

Lisaks kõigile MKM-i starditoetuse taotlejatele pakutakse nõustamistuge ja võimalust osaleda alustava ettevõtja koolitustel, kus õpetatakse ka äriplaani ja finantsprognoside koostamist. Kui äriplaan on tehtud, siis vähemalt on ettevõtte selle ise läbi mõelnud. Ja tulemus on näha – starditoetust kasutanud ettevõtete ellujäämise määr on olnud oluliselt kõrgem võrreldes teiste samal ajal alustanud ettevõtetega.

**Äriplaani, finantsprognoside ja neid toetavate põhjenduste kirja panemine on ettevõtjale endale vajalik, et tõsta edu tõenäosust.**

Kui inimene esitab taotluse eesmärgiga lihtsalt raha saada mõtlemata läbi, mis on tegevusplaan ja mis on realistlikud prognoosid, on ebaõnnestumise tõenäosus väga suur.

Äriplaani ja finantsprognoside nõudmine PRIA poolt sunniks taotlejat oma plaane põhjalikumalt läbi mõtlema enne taotluse esitamist.

Taotlejalt **tingimata tuleb küsida äriplaani koos finantsprognosiga**, kus on prognoositud kõik kulud ja tulud, sealhulgas ka loodavate töökohtade palgakulu.

Üldine seisukoht oli, et **äriplaan ja finantsprognosid on vältimatult vajalikud** hindamiseks, kas üldse on põhjust antud projekti toetada.

**Arvamused selles, mis tugi oleks oluline investeringu elluviimise faasis (pärast rahastamisotsust)**

Taotlejate poolt vaadatuna jäävad projektid realiseerimata esiteks seetõttu, et taotluste menetlemine kestab kuni 5 kuud ja selle aja jooksul juba ettevõtte elu muutub. Teiseks see, et kui ettevõtja on toetusemääramise otsuse saanud, siis ettemaksu PRIA ei võimalda. Enamusel toetuse saajatest on vaja sildfinantseeringut omaosalus katmiseks. Abiks on MES-i meetmed, kuid mitte alati. Tuleks lahendada sildfinantseerimise teema.

Võiks rakendada osaliselt tasutud kuludokumentide alusel toetuse väljamaksmist.

90 tööpäeva väljamaksete tegemiseks on arusaamatult pikk aeg. Teised rakendusüksused saavad vähem kui kuu ajaga hakkama.

PRIA esindaja selgitas, et realselt on otsused tehtud kiiremini ja nähakse vaeva ka selles osas, et need kiiremini saaks tehtud. Tihtipeale on probleem vajalike dokumentide puudumises. Kindlasti on üksikuid juhtumeid, kus väljamakse tegemine pikaks ajaks seisma jääb, kuid enamjaolt on see taotleja poolt esitamata dokumendi, näiteks kasutusloa, taga.

Kasutusloa saamine võib võtta väga palju aega. Tuleks kaaluda, kas selle nõudmine projekti lõpuks on põhjendatud. Võiks võimaldada kasutusloa esitamist ka hiljem.

Investeeringute puhul peaks olema võimalik toetus välja maksta kaetud tööde aktide alusel. Näiteks ehituse puhul. PRIA saab vajadusel kohapeal kontrollida, kas akt vastab tegelikkusele. See aitab ettevõtjal rahavooge optimaalsemalt planeerida ja projekt on võimalik ellu viia ka ilma sildfinantseerimiseta üldjuhul.

PRIA peab leidma võimaluse hoida silma peal projekti elluviimisel ja võtma kliendiga ühendust, kui projektiplaanis kirjas olevate tegevuste elluviimine on graafikust maha jäämas. Oluline on tagada, et kõik planeeritud tegevused saaksid planeeritud mahus planeeritud tähtajaks tehtud. **Tuleb kliendihaldus korraldada.**

Leader tegevusgrupid näiteks jälgivad projektide elluviimist teraselt. Suheldakse regulaarselt, küsitakse kaugel ollakse projektiplaanis olevate asjadega ja kas on näha ette probleeme. Toetuse saaja peab 9 kuuga kolmandiku projektist suutma ellu viia. Võiks luua Leader meetmete ja PRIA meetmete puhul ühtsed kvaliteedistandardid (sh. kliendihalduse standardid). Leader tegevusgrupid pakuvad, et nemad võivad täita kohapeal PRIA jaoks kliendihalduri rolli.

## Sekkumise „8.2. Investeeringud maapiirkonna ettevõtete arendamiseks“ arutelu

- Mis investeeringud aitaksid ettevõtetel kasvada, et tekiks hästi tasustatud töökohti juurde?
- Kes oleks toetuse saajad?
- Investeeringute maksumuste vahemik?
- Mis võiks motiveeriv toetusmäär olla?
- Kuidas mõödame tulemusi lõpus?
- Kuidas tagada toetatud projektide tulemuslikkus?

Rahandusministeeriumi esindaja informeeris, et regionaalsetes meetmetes on olnud ka mingis osas ettevõtluskeskkonna investeeringuid. Uueks perioodiks on seatud eesmärgiks eelkõige juba tehtud investeeringuid võimendada pehmete tegevuste kaudu. Summad on olnud seni suhteliselt suured. Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise programmist (PKT) on läinud 24% ettevõtluskeskkonna arendamisele (tööstusalad, inkubaatorid jne). PKT programm lõpeb 2023. aastal. Uuel perioodil keskendutakse seniste projektide mõju kasvatamisele.

Regioonidest on tulnud ettepanekuid toetada „koostöötamise keskuste“ või „kaugtöökeskuste“ või „digital hubs“ loomist kohalikul algatusel. Seda just maakonnakeskustest eemale jäävates väiksemates tõmbekeskustes.

Riik on loonud mitmeid tehnoloogia arenduskeskuseid, kes koostöös ülikoolidega ettevõtetele teenuskorras arendustööd teevad. Lisaks on olemas regionaalsed kompetentsikeskused (5 tk), mis

kuuluvad ülikoolide juurde ja mille eesmärk on teadusarenduse siirdamine ettevõtlusesse. Võiks toetada kohalikul algatusel tekkivaid ettevõtmisi kohalikes tömbekeskustes, mis aitaksid maapiirkonna ettevõtteid tootearenduse juures nii seadmete, kompetentsi kui kontaktidega.

Teadus- ja arendustegevuse, innovatsiooni ja ettevõtluse (TAIE) strateegias on hetkel ettevõtluse kohta ainult väike peatükk. Jätaks teadusarendustegevuse ja tehnoloogiasirde teadusarendusmeetmete juurde. Keskenduks areneda soovivate ettevõtete praktiliste kitsakohtade lahendamisele.

Võiks siiski vaadata, kuidas maapiirkonnas ettevõtete tootearendusele hoo sisse saaks. Ettevõtluskeskkonnaga seostuvad transpordiühendused. Kui tahame tegusamat ettevõtlust maapiirkonda, siis peab ka tööjõu mobiilsust parandama. Kui tahame kohaturundust teha, siis tuleb lahendada ära ligipääsetavuse küsimused (ka klientide vaatest).

Elektrivarustus on oluline teema ja kui praegu mõni ettevõtja sooviks energiamahukat asja püsti panna, siis Eesti Energia esitab väga suure arve. Liitumistasu on väga suur investeering. Samas EAS-il on vastav toetusmeede olemas juba. See on võrkudega liitumise programm, kus taotlusi saab esitada jooksvalt.

Ühisturundus on oluline. Taotlejateks võiksid olla ettevõtjate ühendused.

Ettevõtlikkuse suurendamise seisukohast maapiirkonnas on kriitilise tähtsusega kohapeal sädeinimeste, projektide eestvedajate jne olemasolu. Nende rahastamine vajab lahendust.

Alati ei pea ostma põhivara, võib ka rentida. See sekkumine võimaldab ainult ostmist toetada? Pigem investeerida tegevustesse ja inimressurssi. Maapiirkonnas pole eest vedavaid inimesi.

Ettevõtluskeskkonna parandamisel on oluline just inimressurss. Investeeringud loovad väärtust siis, kui on inimesi, kes selle põhivaraga midagi kasulikku korda saadavad. **Sekkumises peaks olema lisaks ka „pehme pool“** ehk inimestega seotud kulude toetamine.

Üks osaleja tegi ettepaneku, et toetuse saajatena võiks välistada KOV-id ja sihtasutused, kus on riigiasutus sees. Neile peaks olema teised meetmeid. Pigem võiks ettevõtjatel olla moodustatud ühistu, mida saaksid ise hallata, et siis vajadusel need investeeringud ära teha.

Ei paista probleemi olevat ettevõtluskeskkonnaga seoses. Betooni, asfaldi ja hooneid on, aga mida ei ole, on inimesed. Seega, kas meil on sellist meedet üldse vaja? Ehk oleks vaja hoopis meedet, mis panustab inimestesse.

## Finantsinstrumendid

### *Arvamused finantsinstrumentide rakendamisega seoses*

Mida rohkem on võimalusi, seda parem on alustajate jaoks. Kredex'il on ka teatud mõtted, mida hakatakse alles arutama.

Teadaolevalt on maapiirkonnas probleem see, et pole tagatisi.

MES'i esindaja sõnul on laenuid on disainitud selleks, mida pangad ei paku.

Tuleks minimeerida pankade rolli väärtusahelas. MES võiks teha oma otsuse enne panku.

Täna MES ei aktsepteeri kommertsandina seadmeid, mida ettevõtte soovib soetada. Ta peab seadme välja ostma ja siis saab laenu ning tagatise sellele. Siis pole ju mõtet enam teenusel. Samas pantida ei saa vara, mida pole veel olemas.

Riskide maandamine on ettevõtjale oluline.

Kas sihtgruppi kitsendada ja jätta keskmise suurusega ettevõtetele vaid käendused?

Alustavatele põllumajandussektori ettevõtetele võiks olla lahendus, et alustatakse toetusega ja siis võetakse stardilaenu. Disainida nii, et raha oleks kättesaadav ja saaks kohe äri tööle.

Noorte põllumajandustootjate starditoetus on plaanis.

Meil on MES-is mõte, et anname ettevõtetele laenu, mille hiljem ära kustutame – nõ hübriidlaen. Siis ei tule raha küsima selliseid ettevõtteid, keda ainult toetus motiveerib ettevõtet arendama. Tahaksime anda toetust neile, kes peale laenu võtmist on jõudnud edukalt oma äriplaani edendamisele I arenguetapi lõppu ning vajaksid kapitalisüsti II arenguetapi tarvis. Eesmärk on toetusega kiirendada arengute saavutamist. Oleme arvamisel, et see teeb neid finantsiliselt tugevamaks, kui nad ei pea enam laenu tagasi maksma. Ja loob paremad eeldused uute investeeringute tegemiseks.

Kas te tahate kustutada laenu nendel, kes saavad hakkama või nendel, kellel ei läinud äriplaani elluviimine nii hästi?

Nendel, kellel tegevused on läinud plaanipäraselt. Tahame luua paremad eeldused kasvuks neile ettevõtetele, kes saavad hästi hakkama.

## Täiendavad materjalid (lingid lisatud)

- [Komisjoni määrus](#) riiklike strateegiakavade toetamise kohta (artiklid 6, 64, 68, 97, 99)
- [Sekkumisstrateegia](#) (erieesmärgid ja sekkumised)
- Strateegiakava [materjalid Maaeluministeeriumi kodulehel](#)
- [Re-imagining Rural Business Opportunities](#) (ettevõtluskeskkond, „rural digital hubs“, lk 17-24)
- [Linnalise, väikelinnalise ja maalise asustuspõlve tüübi määramise meetodika](#) (Statistikaamet)

## Edasised tegevused

Järgmine töögrupi kohtumine toimub Maaeluministeeriumis 24. märtsil 2020

Kokkuvõtte koostas Allar Korjas