



www.emu.ee
Eesti Maaülikool
Estonian University of Life Sciences
Majandus- ja sotsiaalinstituut
Institute of Economics and Social Sciences

Maapiirkonna ettevõtluse arenguvajadused ja -takistused Läänemaal ja Valgemaal

Uuringu lõpparuanne

Majandus- ja sotsiaalinstituut

Eesti Maaülikool

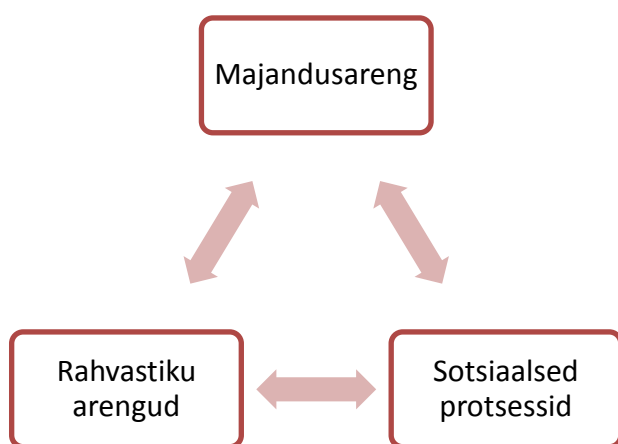
Tartu, oktoober 2012

Sisukord

Sissejuhatus	3
Üldmetoodika	5
Ülevaade Läänemaa ja Valgamaa maarahvastikust ja maaettevõtete arvust	7
Ettevõtjate ankeetküsitluse tulemused.....	15
Vastajate iseloomustus	15
Ettevõtluskeskkond	16
Ettevõtete tegevusplaanid.....	22
Investeeringud	26
Toetused	31
Koostöö ja väärtushinnangud	34
Vallavanemate intervjuud	37
Metoodika.....	37
Intervjuude tulemused	37
Ettevõtjate fookusgrupid	49
Metoodika.....	49
Fookusgruppide tulemused	49
KOKKUVÕTE.....	59
Kasutatud kirjandus.....	63
Lisa 1. Intervjuu küsimustik.....	64
Lisa 2. Fookusgrupi intervjuu kava.....	66

Sissejuhatus

Regionaalselt ebaühtlane areng – jätkuvalt kiirete lahendusteta probleem kogu Eestile. Rahvastiku ja majandustegevuse koondumine pealinna ja selle tagamaale on mõnevõrra aeglustunud, kuid siiski jätkumas. Maa-asulaid iseloomustab jätkuvalt suurem mitteaktiivsuse määr, madalamad sissetulekud ja ettevõtlusaktiivsus (Värnik *et al* 2011, Põder 2012). Võttes arvesse, et demograafilised, majanduslikud ja sotsiaalsed protsessid on omavahelises vastastikmõjus moodustades keerulise, pidevat tagasisidet andva süsteemi (Alonso 1980), omab regionaalne areng laiemat kõlapinda kogu ühiskonna jaoks. Maapiirkondade areng mõjutab otseselt ka iga linnaelaniku heaolu läbi tööhõive, konkurentsi nii töajuturul kui ettevõtete vahel, maksuvõimeliste klientide olemasolu, riigirahanduses maksumulude ümberjagamise, sest ühe piirkonna sotsiaalne mahajäämus mõjutab ka teisi piirkondi olulisel määral läbi selle, et nõ „võitjad“ peavad maksma „kaotajate“ eest (Hanson *et al* 1983).



Joonis 1. Protsesside omavaheline mõjutsüklil piirkonna arengule

Toimunud regionaalsed arengud pole Eestile ainuomane probleem, samade väljakutsetega tegelevad nii kõrgema elatustasemega Lääne- ja Põhja-Euroopa kui ka Ida-Euroopa riigid (nt North, Smallbone 2006; Agarwal *et al* 2009; Kalantaridis 2010; Skuras *et al* 2005; Terluin 2003). Globaliseerivas, teadmistepõhises ja suure konkurentsiga majanduses on hästi kohanenud dunaamilised majandusarengu piirkonnad eelkõige erand, mitte reegel (Pike *et al* 2006). Tüüpiliste probleemidena kohanemiskulude väljendumises on noorte lahkumine, maaelanike vananemine, ebaühtlased sissetulekud, madal ettevõtlusaktiivsus jms. Dunaamilised arenevad piirkonnad ei soodusta mitte ainult oma olemasoleva rahvastiku kohapeale jäämist, vaid on atraktiivsed ka uutele, noortele ja aktiivsetele sisse­rändajatele.

Ettevõtluse areng on üks olulisemaid piirkonna majandusliku ja sotsiaalse arengu mõjutajaid, läbi selle toimub piirkonnas ettevõtete ja töökohtade loomine, majanduskasv, innovatsioon (Fayolle 2007). Ettevõtete loomist mõjutavad nii potentsiaalsete ettevõtjate isiksuslikud omadused (Vesper 1990; Koh 1996), kultuur (Mueller, Thomas 2001; Pillis, Reardon 2007), keskkond (Vesper 1990; Minguzzi, Passaro 2000; Lu, Tao 2010 jne). Ettevõtluskeskkond ongi kombinatsioon erinevatest faktoritest: üleüldistest majanduslikest, sotsiaalkultuurilistest ja poliitilistest faktoritest, mis mõjutavad inimeste valmisolekut ja võimet ettevõtlustegevusega tegeleda ning toetus­süsteemi ja teenuste olemasolust, mis aitavad kaasa ettevõtte loomise protsessile (Gnyawali ja Fogel 1994). Maapiirkondades tegutsevad ettevõtted seisavad teatud eriomaste probleemide ees. Tüüpiliselt iseloomustab maapiirkondi väike, spetsialiseerunud majandustegevus, kus toodetakse ainult väike osa tooteid ja

teenuseid, mida nende piirkondade elanikud soovivad (Rizovi 2006). Üheks maaettevõtlust piiravaks teguriks on ka see, et piirkonna suurus ja kaugus piirab ettevõtjate võimalusi saada ressursse, mis on vajalikud ettevõtte kiireks arenguks (Henderson 2002). Seega on keskne väljakutse, kuidas ületada distantse ressursideni ning ära kasutada konkreetsele piirkonnale eriomaseid ressursse, et saavutada konkurentsieelised.

Käesoleva uuringu põhifookuseks oli arenguvajaduste ja takistuste uurimine maapiirkonnas ja uuringuobjektideks oli kahe Eesti maakonna – Valgamaa ja Läänemaa – ettevõtted.

Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituudi poolt läbi viidavale uuringule seati kaks põhilist eesmärki:

1. Analüüsida maapiirkonna ettevõtjate probleeme ning nende tegevust mõjutavaid tegureid ja ettevõtluskeskkonda.
2. Uurida maaelupoliitika kujundamise tegureid tuleviku toetusvajadusest lähtuvalt.

Uuringuga koguti ettevõtjatelt andmeid, mis iseloomustavad maapiirkonna ettevõtjate ettevõtlus- ja elukeskkonda, kuid ei ole kättesaadavad olemasolevatest registritest, sh uuriti ettevõtjate hinnanguid oma probleemidele, oma ettevõttele ja maapiirkonna ettevõtluse arengule tervikuna, nende ootusi riigi suhtes, tegevusplaane, investeringu- ja arenguvajadusi.

Valiku tegemisel Valgamaa ja Läänemaa uurimiseks oli põhjuseks asjaolu, et neid mõlemaid saab käsitleda Eesti mõistes ääremaana. Kahel maakonnal on võrdlemiseks mitmed sarnasused, sh elanike arv, Eesti keskmisest madalam tööealiste majanduslik aktiivsus, keskmisest madalam brutokuupalk, Eesti valdade keskmisest madalam asustustihedus, samas aga ka mitmeid erinevusi, nt võrreldes Valgamaaga on mitmed Läänemaa sotsiaalmajanduslikud näitajad oluliselt paremad (tööjõus osalemise määr, tööhõive määr, keskmine kuupalk, ettevõtlusaktiivsus), kuigi jäävad siiski alla Eesti maa-asulate keskmisele. Üheks oluliseks erinevuseks on ka Läänemaa suurem lähedus suurema mõjuga tõmbekeskusele.

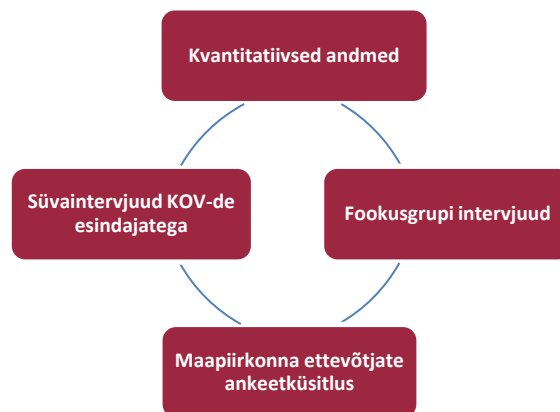
Alljärgnevas aruandes on lühidalt kirjeldatud metoodikat ja uurimistulemused on esitatud uuringu alaosade kaupa.

Üldmetoodika

Maapiirkonna ettevõtjateks loeti käesolevas uuringus valdades ning alla 4000 elanikuga väikelinnades asuvad äriühingud ja FIE-d, st Valgamaa puhul võeti analüüsi alla ka Tõrva linna ettevõtted.

Uuring viidi läbi vahemikus märts 2012 - september 2012.

Uuringu läbiviimisel kombineeriti kvantitatiivsete andmete kogumist kvalitatiivsete andmetega (joonis 2).



Joonis 2. Uuringu metoodika

Uuringus rakendati järgnevaid meetodeid:

- 1) **Statistiliste taustandmete analüüs** (majanduslikult aktiivsed ettevõtted uurimispiirkonnas, ettevõtete jagunemine sektorite järgi, elanike arv ja selle muutus piirkonnas, ettevõtlusaktiivsus 1000 elaniku kohta jne) – kasutades olemasolevaid statistilisi andmeid oli analüüsi eesmärgiks anda ülevaade kahe piirkonna sotsiaalmajanduslikust arengust, et kirjeldada keskkonda, kus valitud piirkonna ettevõtjad tegutsevad.
- 2) **Maaetevõtjate ankeetküsitlus.** Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut viis 2011-2012 läbi Põllumajandusministeeriumi tellimusel ka ülevabariigilist maaetevõtluse uuringut „Maapiirkonna ettevõtjate olukord, arengutrendid ning toetusvajadus”, mistõttu kombineeriti kahes uuringus ettevõtjate ankeetküsitluse läbiviimine. Ankeetküsitluses oli põhirõhk ettevõtjate hinnangute uurimisel ettevõtluskeskkonna, maapiirkonna kui elukeskkonna, ettevõtlust mõjutavate tegurite, probleemide, plaanide ja toetuste kohta. Ankeetküsitluse läbiviimisel kasutati majandus- ja sotsiaalinstituudi poolt Statistikaametist tellitud piirkonna majanduslikult aktiivsete ettevõtete kontaktandmeid, mida täiendati Äriregistri andmetega. Ettevõtetele, kelle kohta oli Äriregistris olemas e-posti aadress, saadeti e-kiri, mis tutvustas uuringut ja sisaldas internetiaadressi, kus asus ankeet. Ettevõtetele, kellel e-posti aadress puudus või oli ebakorrektne, saadeti ankeet posti teel.
- 3) **Poolstruktureeritud intervjuud** vallavanematega: mõlemas maakonnas viidi läbi 3 intervjuud, kokku 6 intervjuud vallavanematega. Eesmärgiks oli koguda andmeid vallavanematelt, kes omavad teistsugust ülevaadet piirkonna ettevõtlusest ja probleemidest kui kohalikud ettevõtjad. Intervjuudega kogutud andmete ülesandeks oli

täiendada ettevõtjate ankeetküsitlusega ja fookusgrupiintervjuudes kogutud infot kohalike omavalitsuste seisukohtadega. Põhilises fookuses olid küsimused: milline on KOV-i hinnang oma piirkonna ettevõtlusele ja ettevõtluskeskkonnale; mis on piirkonna ettevõtluses toimunud; kuidas KOV-d ettevõtlust toetavad ja milliseid võimalusi nähakse ettevõtluse arendamiseks.

- 4) **Fookusgrupi intervjuud maakonna ettevõtjatega:** mõlemas maakonnas viidi läbi fookusgrupi küsitlus kohalike ettevõtjatega, et koguda kvantitatiivseid andmeid täiendavaid ja illustreerivaid kvalitatiivseid andmeid. Põhirõhk oli suunatud küsimustele: millised muutused ettevõtluses on piirkonnas toimunud; mis on ettevõtete probleemid; milliseid toetusi oleks vaja; uurimise all oli piirkond kui ettevõtluskeskkond. Fookusgruppide küsitluse läbiviimisel kasutati Valgamaa Äriklubi ja Läänemaa Arenduskeskuse abi.

Järgnevalt on toodud tulemuste osas üksikasjalikumalt kirjeldatud uuringu alaosade läbiviimise metoodikat.

Ülevaade Läänemaa ja Valgamaa maarahvastikust ja maaettevõtete arvust

Käesolevas alaosas on Statistikaameti andmete alusel välja toodud ülevaade kahe maakonna põhilistest näitajatest, iseloomustamaks maakondade sotsiaalmajanduslikku olukorda.



Joonis 3. Läänemaa ja Valgamaa KOV-id

Allikas: Statistikaamet 2012

Rahvastiku arvu alusel on Valgamaa ja Läänemaa vallad hästi võrreldavad (tabel 1). 2012. a alguses elas Läänemaa valdades (ilma Haapsaluta) kokku 14 437 inimest, mis moodustab kogu Eesti rahvastikust 1,1%. Valgamaa valdades (ilma Tõrva linnata) elas ametlikult 15 958 elanikku, kes moodustasid 1,2% kogu Eesti rahvastikust. Läänemaa rahvastikutihedus on mõnevõrra väiksem kui Valgamaal.

Tabel 1. Uuritavate maakondade rahvastik 2012. a alguses

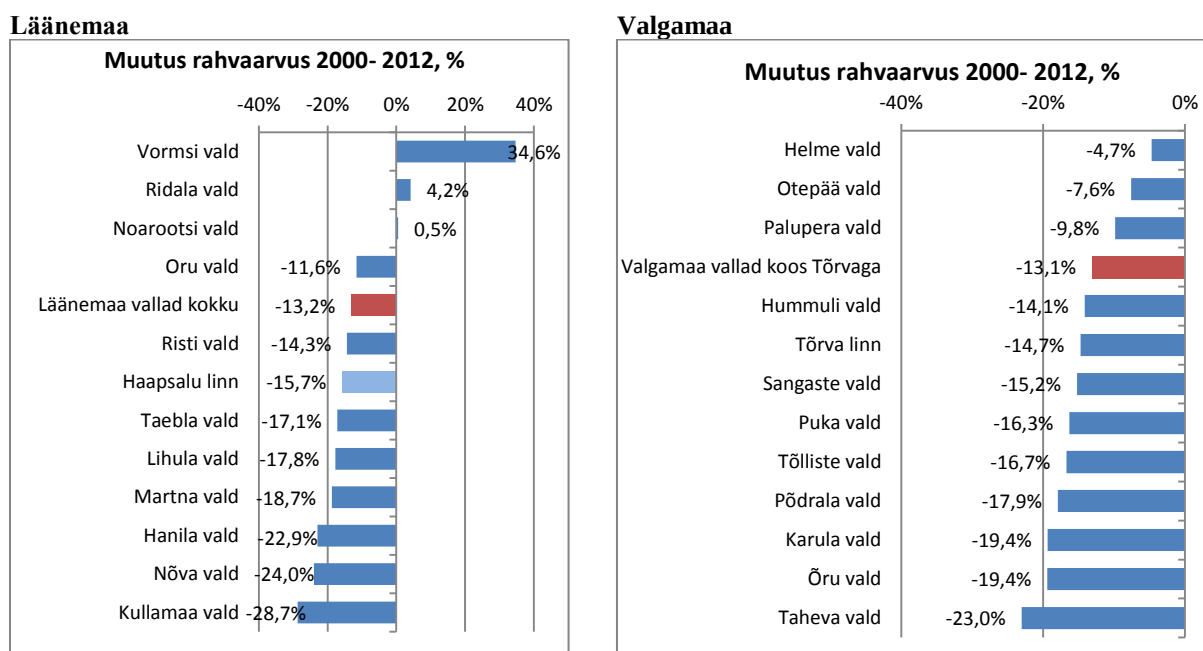
	Läänemaa	Valgamaa
KOV-de arv	1 linn, 11 valda	2 linna, 11 valda
Valdade rahvaarv 2012 (arvestades rännet)	14 437	15 958; lisaks Tõrvas 2 736
Osakaal Eesti rahvastikust	1,1%	1,2%; koos Tõrvaga 1,4%
Osakaal Eesti valdade rahvastikust	3,0%	3,3%
Suurimad vallad	Ridala (3186 in.), Taebla (2427 in.)	Otepää (3900 in.), Helme (2440 in.)
Väiksemad vallad	Vormsi (342 in.), Nõva (382 in.)	Õru (486 in.), Põdrala (783 in.)
Keskmine valdade rahvastiku tihedus	6,6 in/km ²	8,5 in/km ² .

Allikas: Statistikaamet 2012

2000. aastate algusest on mõlema maakonna maapiirkonnad kaotanud võrdset rahvastikku: Läänemaa valdade (ilma Haapsaluta) rahvaarv oli 1. jaanuaril 2012. a 13,2% võrra väiksem kui 2000. aastal, Valgamaa valdades koos Tõrvaga 13,1% võrra väiksem (joonis 4). Samal perioodil vähenes Eesti rahvastik 4% võrra, sh Eesti valdade rahvastik 0,9% võrra. Seega on keskmiselt rahvastiku kaotus kahe maakonna maapiirkondades olnud Eesti keskmisest oluliselt suurem.

Läänemaa valdade vahel olid rahvastiku muutustes suuremad erinevused kui Valgamaal, sest Läänemaal on kolm valda, kus rahvaarv on suurenenud või jäänud samaks, samas on kõige rohkem rahvastikku kaotanud valdades rahvaarvu kahanemine olnud suurem kui Valgamaal kõige rohkem rahvastikku kaotanud valdades. Mõlemas maakonnas on rahvastiku kaotus olnud suurim just väiksema elanike arvuga valdades, mis viitab probleemile nende jätkusuutlikkusega.

Läänemaa puhul peab eraldi välja tooma, et problemaatiline on Vormsi rahvaarvu hindamine: 2009. a (kohalike omavalitsuste valimise aastal) registreeriti Vormsi elanikuks juurde üle 70 inimese. Sellega tõusis elanike arv, mis oli stabiilselt olnud 260 ringis 340-ni. Samas on küsitav, kas neist keegi üldse piirkonnas elab ja jääb selgusetuks, kuivõrd on tegelik rahvastik ja ettevõtlusaktiivsus vallas muutunud.

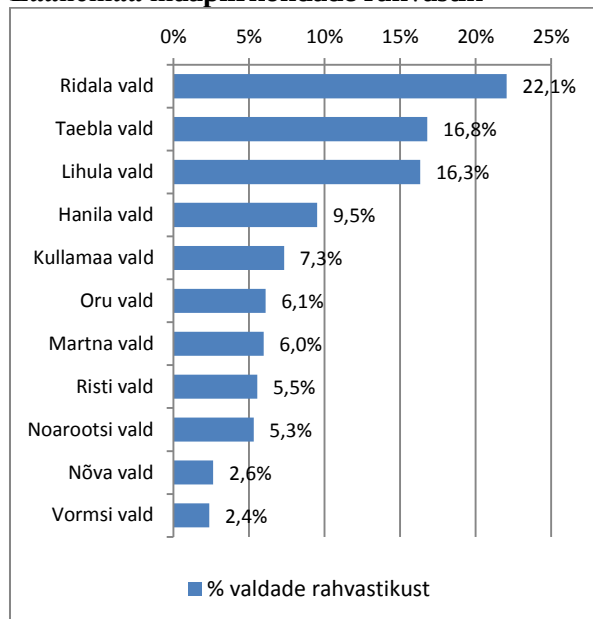


Joonis 4. Rahvastiku muutus Läänemaa ja Valgamaal KOV-ides

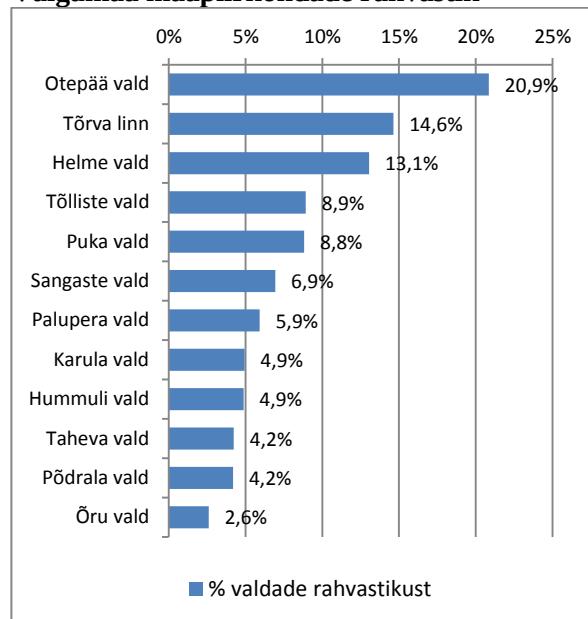
Allikas: Statistikaamet 2012

Kui vaadelda, kuidas Läänemaa ja Valgamaa valdade rahvastik jaotus erinevate valdade vahel (joonis 5), siis Läänemaa maapiirkonna rahvastikust elab rohkem kui pool kolmes vallas: Ridalas, Taeblas ja Lihulas. Läänemaal on maarahvastiku kontsentratsioon suurem kahes piirkonnas: Ridala ja Taebla, mis on Haapsalu tagamaaks ja Lihula ümbruses. Valgamaa maarahvastikust on ligi pooled kontsentreerunud kahte piirkonda: Otepääle ja Helme koos Tõrvaga. Mõlemas maakonnas on väga väikese rahvaarvuga (mõnisada inimest) omavalitsusi.

Läänemaa maapiirkondade rahvastik

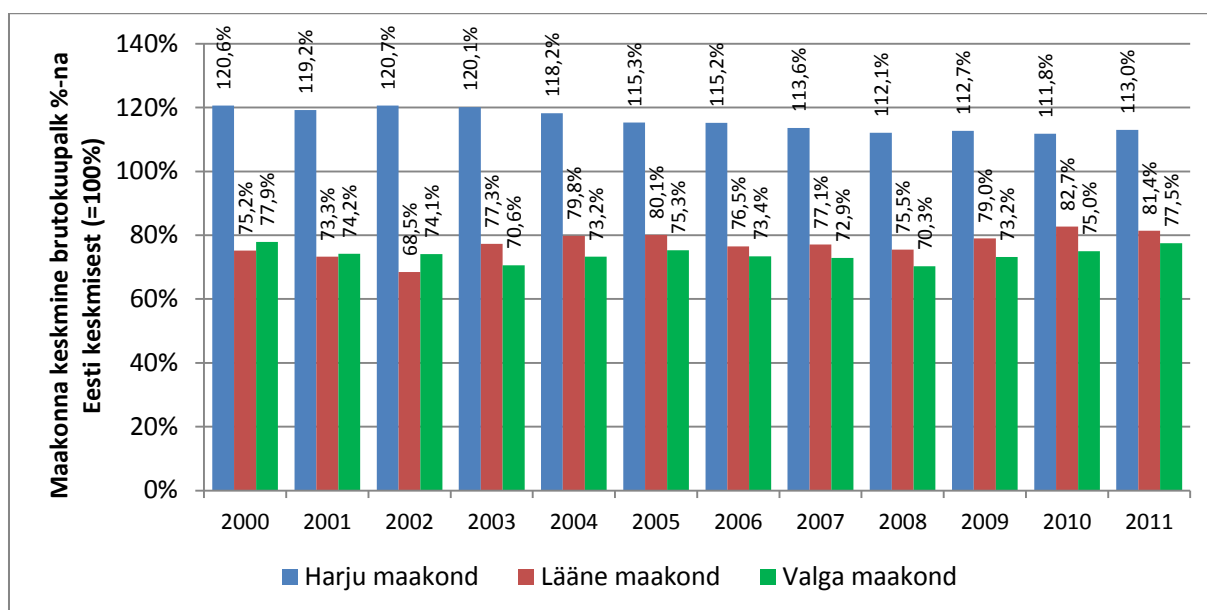


Valgamaa maapiirkondade rahvastik



Joonis 5. Maapiirkonna rahvastiku jaotus KOV-de vahel

Allikas: Statistikaamet 2012

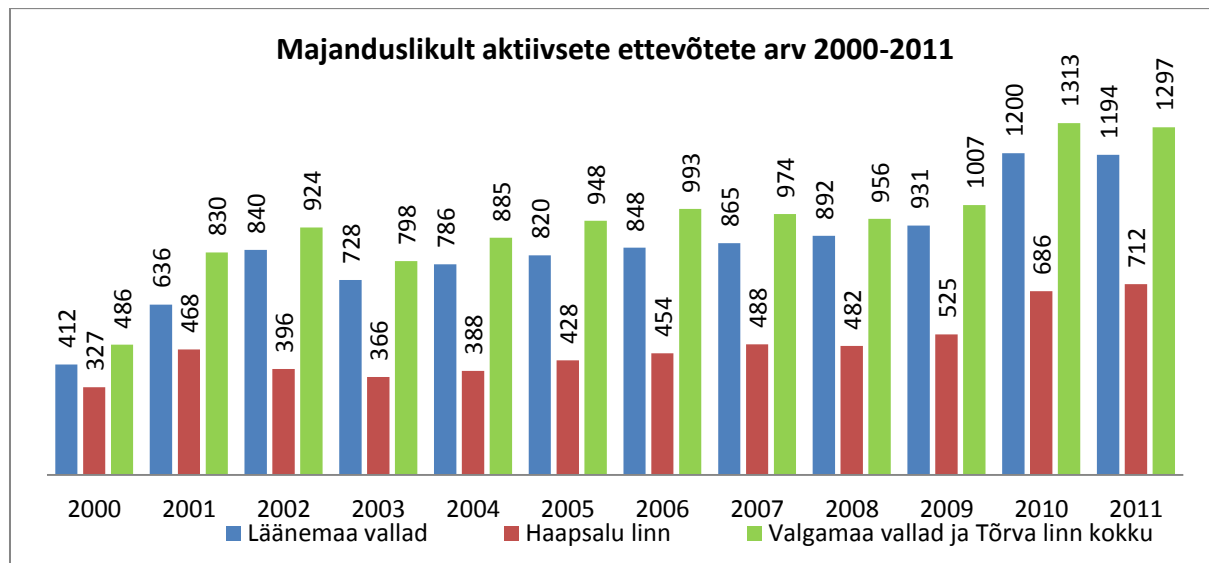


Joonis 6. Brutokuupalk maakonnas võrreldes Eesti keskmisega ja Harju maakonnaga (%)

Allikas: Statistikaamet 2012

Kahe uuritava maakonna sotsiaalmajanduslikku olukorda kirjeldab hästi keskmine kuupalk võrrelduna Eesti keskmisega. Mõlemas maakonnas jääb keskmine kuupalk oluliselt alla Eesti keskmisele: 2011. a oli Läänemaa keskmine kuupalk 683 eurot ehk 81,4% Eesti keskmisest ja Valgamaal 650 eurot ehk 77,5% Eesti keskmisest (s.o 839 eurot). Suur vahe on Harjumaa keskmise palgatasemega, mis on Eesti keskmisest oluliselt kõrgem: 2011. a oli see 948 eurot ehk 113% kogu Eesti keskmisest. Kui vaadelda muutusi viimase 10 aasta lõikes, on vahe Harjumaa ja Eesti keskmisega mõningal määral vähenenud (võrreldes 2000. aastate algusega). Üheks muutuseks on, et Läänemaa olukord on paranenud: kui 2000. aastal oli keskmine palk Läänemaal 75,2% Eesti keskmisest, olles madalam ka Valgamaast, kus see oli

77,9% Eesti keskmisest, siis 2000. aastate keskpaigas Läänemaa palgatase tõusis, Valgamaal aga kahanes võrrelduna Eesti keskmisega ning Läänemaa keskmine palgatase möödus Valgamaa omast. Seega on Läänemaa olukord mõnevõrra paranenud.

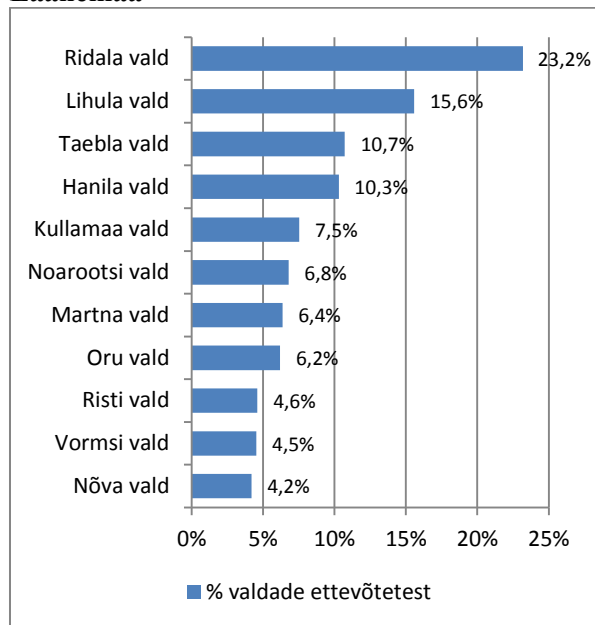


Joonis 6. Majanduslikult aktiivsete ettevõtete arvu muutus Läänemaa ja Valgamaa maapiirkonnas
Allikas: Statistikaamet 2012

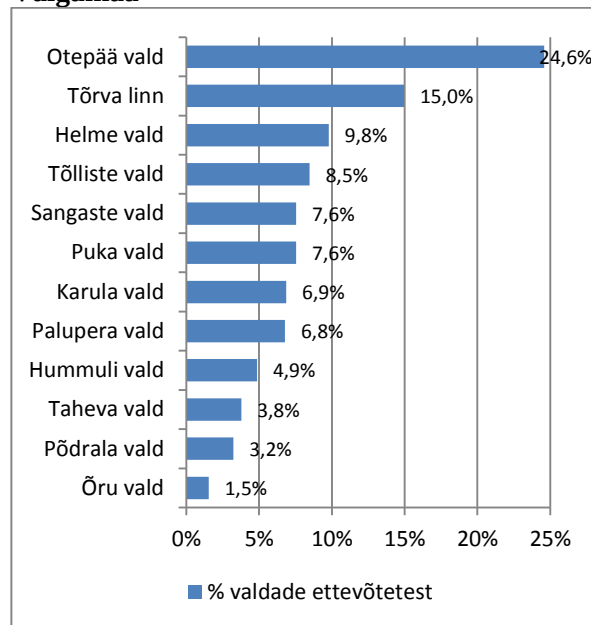
Majanduslikult aktiivsete ettevõtete arv (äriühingud ja FIE-d) on kogu Eestis ja uuritavates maakondades järjekindlalt tõusnud (joonis 6). Teatud määral mõjutab statistikat 2009. a toimunud muutus FIE-de registreerimise korras (st toimus FIE-de, kes varasemalt olid ainult maksukohustuslaste registris, ümberregistreerimine Äriregistrisse). Läänemaa valdade ettevõtete arv on 2011. a tõusnud ca 1200-ni. Joonisel 6 on Läänemaa puhul lisaks valdadele toodud võrdluseks ka Haapsalus registreeritud ettevõtete arvu muutus. Kogu Läänemaa ettevõtetest oli Läänemaa valdadesse registreeritud 62,6% (Haapsalusse 37,4%). Kui Valgamaa puhul arvesse võtta ka Valga linnas registreeritud ettevõtete arv (559 ettevõtet 2011. a ehk 30,1% kogu Valgamaa ettevõtetest), siis Valgamaal oli valdadesse ja Tõrva linna kokku registreeritud 69,9% maakonna ettevõtetest.

Võttes arvesse ainult maapiirkonna ettevõtteid (Valgamaa puhul Tõrva linn kaasa arvatud), siis on mõlemas maakonnas ligi veerand maaetevõtetest registreeritud suurima elanike arvuga valda (joonis 7). Mõlemas maakonnas suhteliselt suure rahvaarvuga Taebla ja Helme vald paistavad silma sellega, et ettevõtlusaktiivsus on neis madalam. Näiteks elas Taebblas 16,8% Läänemaa valdade rahvastikust, aga sinna on registreeritud 10,7% maakonna maaetevõtetest. Helmes elas 13,1% Valgamaa valdade rahvastikust ja seal paiknes 9,8% ettevõtetest. Valgamaa erineb Läänemaast ka selle poolest, et Valga linna mõju sellega piirnevatele valdadele on nõrgem. Näiteks Tõllistesse ja Karulasse rahvastiku ja ettevõtete koondumine on oluliselt väiksem kui Haapsalu linnaga piirnevasse Ridalasse või läheduses asuvasse Taeblasse.

Läänemaa



Valgamaa

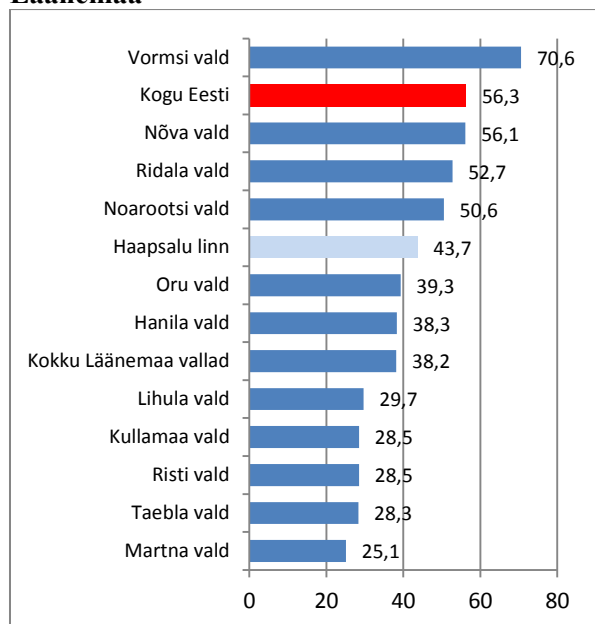


Joonis 7. Maapiirkonna ettevõtete jagunemine KOV-de järgi

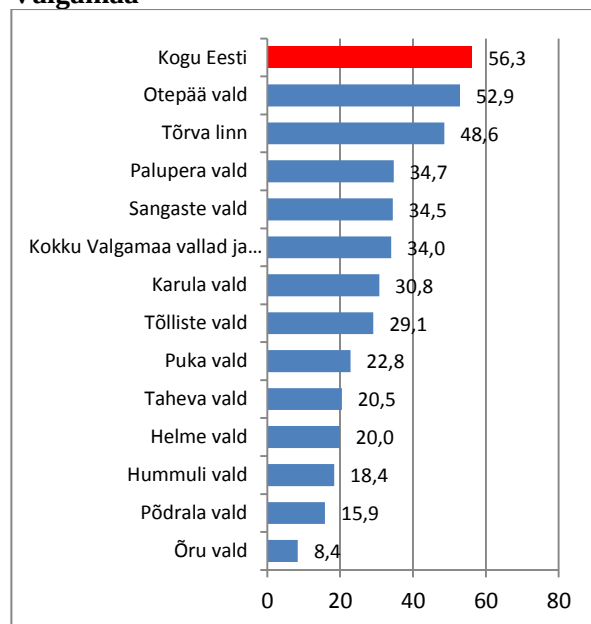
Allikas: Statistikaamet 2012

Ettevõtlusaktiivsuse võrdlemiseks KOV-ide kaupa on eraldi analüüsitud äriühingute (osaühing, aktsiaselts, täisühing, usaldusühing, tulundusühistu jne) ja FIE-de arvu 1000 elaniku kohta (joonised 8 ja 9).

Läänemaa



Valgamaa



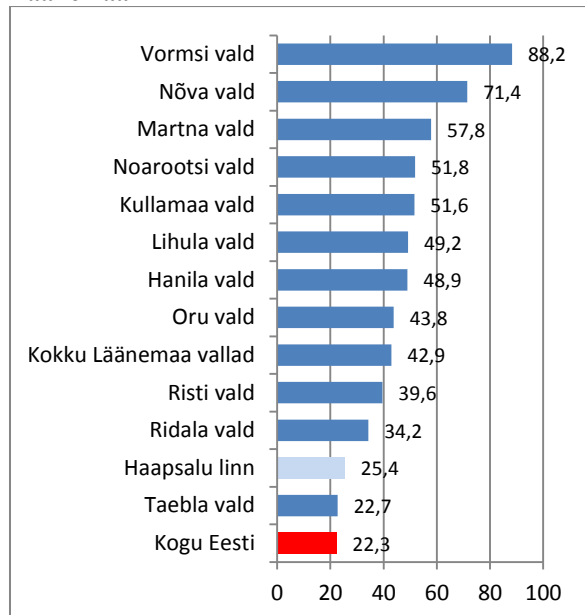
Joonis 8. Äriühingute arv 1000 elaniku kohta 2011. a.

Allikas: Statistikaamet 2012

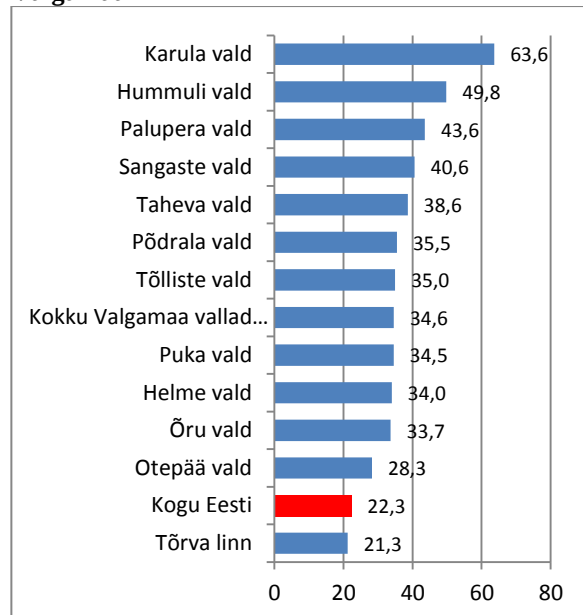
Mõlemas maakonnas on keskmine äriühingute arv Eesti keskmisest madalam, Läänemaal on ainult Vormsi vallas äriühingute arv Eesti keskmisest suurem. Läänemaa valdades on ettevõtlusaktiivsus suurem kui Valgamaal. Eriti silmatorkav on, et Läänemaa kõige väiksemates valdades (Nõva, Vormsi, Noarootsi) on ettevõtlusaktiivsus oluliselt suurem kui

Valgamaa kõige väiksemates valdades (Õru, Põdrala), kus äriühingute arv 1000 elaniku kohta on erakordselt madal. Viimati nimetatud valdades pole ka FIE-de arv 1000 elaniku kohta teiste valdadega võrreldes oluliselt suurem. Samas on Läänemaa väiksemates valdades ka FIE-de arv elanike kohta suurem, näidates oluliselt suuremat ettevõtlusaktiivsust. Läänemaal on ka keskmine FIE-de arv maapiirkonnas suurem kui Valgamaal (joonis 9).

Läänemaa



Valgamaa

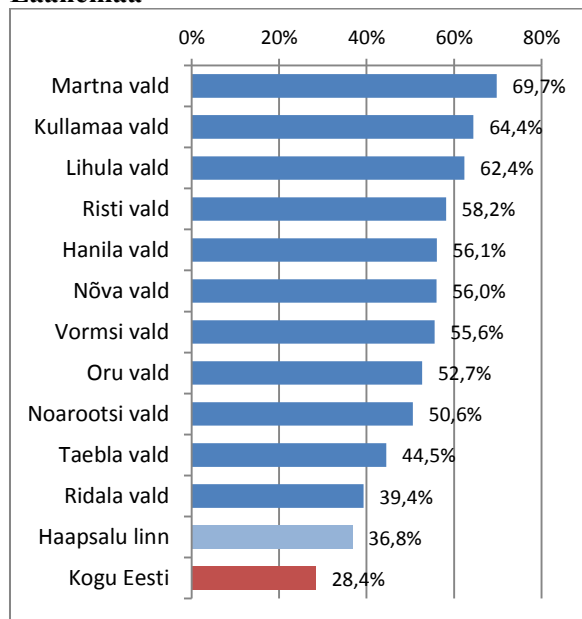


Joonis 9. FIE-de arv 1000 elaniku kohta 2011. a.

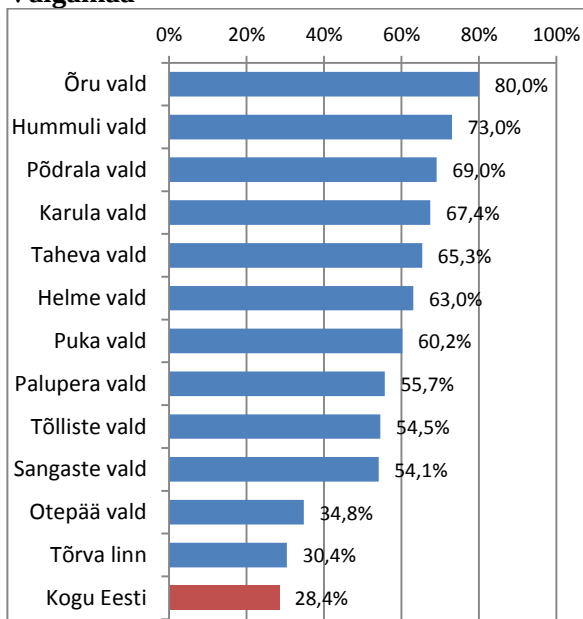
Allikas: Statistikaamet 2012

Mida väiksema rahvaarvuga vald, seda suurem on FIE-de osakaal (joonis 10) ettevõtete koguarvus. Kõige madalama ettevõtlusaktiivsusega vallas Õrus Valgamaal, moodustasid FIE-d 80% kõigist registreeritud ettevõtetest. Võrdluses Läänemaaga on Valgamaa KOV-des FIE-de osakaal keskmiselt suurem.

Läänemaa



Valgamaa

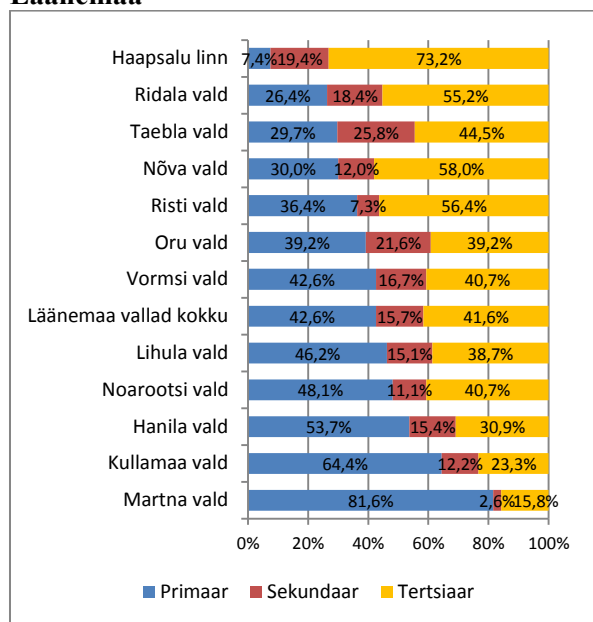


Joonis 10. FIE-de osakaal 2011. a.

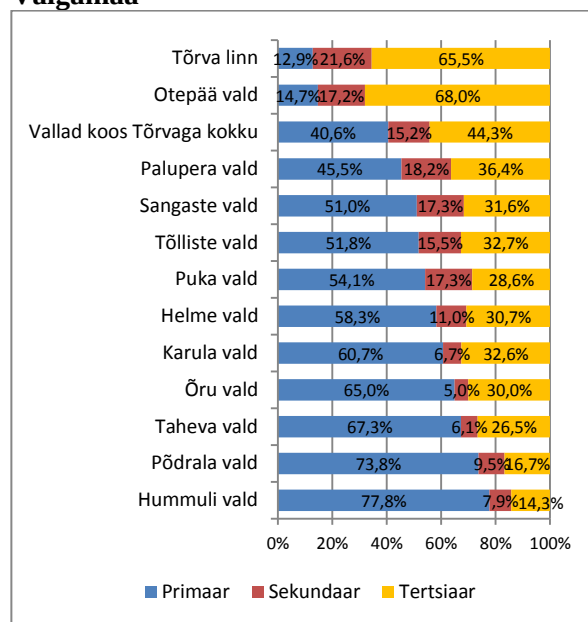
Allikas: Statistikaamet 2012

Ettevõtete tegevusala majandussektorite lõikes on kahe maakonna maapiirkondade ettevõtete üldjaotus sarnane: kõikidest Läänemaa valdade ettevõtetest 42,6% tegutseb primaarsektoris, 15,7% sekundaarsektoris, 41,6% tertsiaarsektoris; Valgamaa valdade ja Tõrva linna ettevõtete puhul on need osakaalud vastavalt 40,6%, 15,2% ja 44,3% (joonis 11). Samas on KOV-de omavahelises võrdluses näha väga suuri erinevusi. Läänemaal oli primaarsektori ettevõtete osakaal suurem kui pool ainult 3 vallas; Valgamaal domineerisid rohkem kui pooltes valdades primaarsektori ettevõtted. Läänemaa valdadest tõusevad tööstussektori suurema tähtsusega esile Taebla, Oru ja Ridala, Valgamaal aga Tõrva linn ja Palupera vald.

Läänemaa



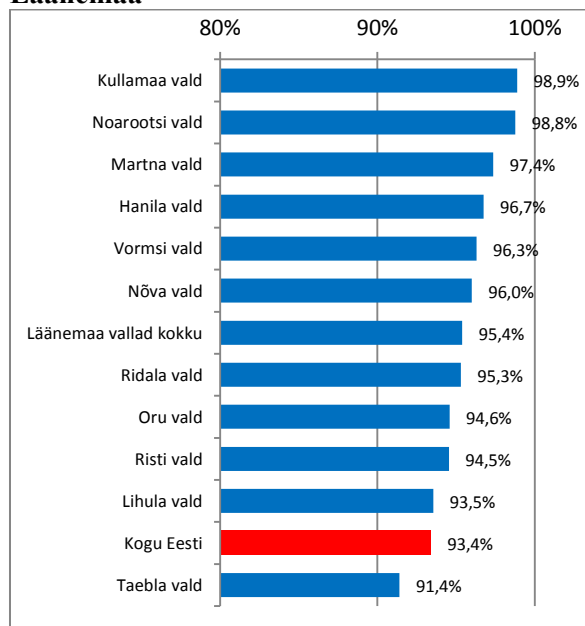
Valgamaa



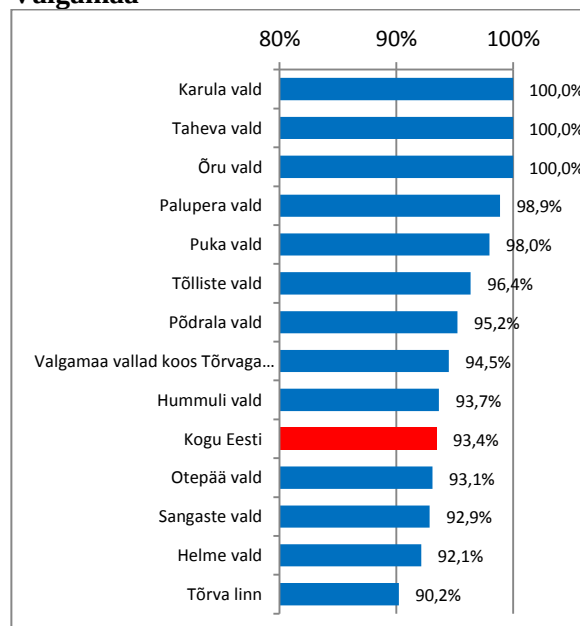
Joonis 11. Erinevate sektorite ettevõtete osakaal 2011. a.

Allikas: Statistikaamet 2012

Läänemaa



Valgamaa



Joonis 12. Mikroettevõtete osakaal 2011. a.

Allikas: Statistikaamet 2012

Valgamaa valdades, kus oli tööstusettevõtete osakaal suurem, olid ka ettevõtted keskmiselt mõnevõrra suuremad – mikroettevõtete osakaal oli väiksem (joonis 12). Läänemaal oli Eesti keskmisest vähem mikroettevõtteid Taebla vallas, kuhu on kontsentreerunud tööstusettevõtted. Valgamaa KOV-ide lõikes olid aga erinevused ka suuremad – kolmes vallas (Õru, Taheva, Karula) polnud ühtegi ettevõtet, millel oleks rohkem kui 9 töötajat.

Kokkuvõttes võib Läänemaa ja Valgamaa rahvastikku ja ettevõtete arvu analüüsides välja tuua, et Läänemaa paistab silma suurema ettevõtlusaktiivsusega ja viimasel kümnel aastal on kõige edukamad olnud Haapsalu lähiümbruse vallad, kuhu on kontsentreerunud arvestatav osa maakonna maarahvastikust ja ettevõtetest. Valgamaa on Läänemaast mõnede näitajate alusel 10 aasta jooksul aeglasemalt arenenud. Väga suureks probleemiks Valgamaal on kõige väiksemad (elanike arvu alusel) vallad, mis paistavad silma ka erakordselt madala ettevõtlusaktiivsusega.

Ettevõtjate ankeetküsitluse tulemused

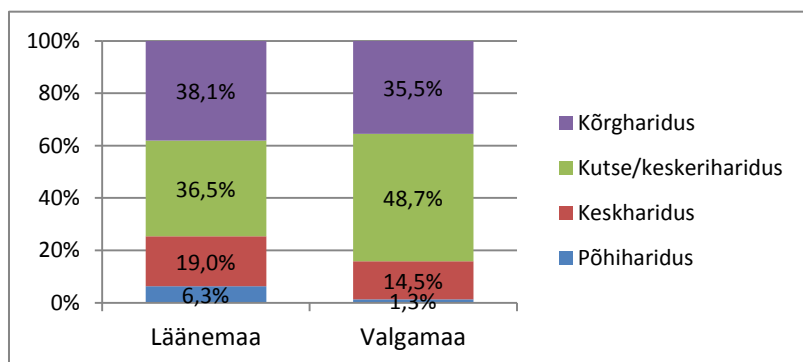
Valdava osa infokogumisel kahe uuritava maakonna ettevõtete probleemide ja arenguvajaduste kohta moodustas neis maapiirkonnas registreeritud ettevõtete ankeetküsitlus, millega koguti hinnanguid ettevõtlus- ja elukeskkonnale, tootmissuundadele, tootmismahtudele, investeeringutele, toetusvajadusele, koostööle ja väärtushinnangutele.

Küsitlus viidi läbi 2011. a käesoleva uuringu mõistes maapiirkonnas registreeritud majanduslikult aktiivsete äriühingute ja FIE-de seas (alljärgnevalt viidatakse neile kui ettevõtetele või ettevõtjatele). Ettevõtete kontaktandmed telliti Statistikaametist ja neid täiendati Äriregistrist tehtud e-postiaadresside päringu andmetega. Ettevõtetele, kelle kontaktandmetes oli e-posti aadress, saadeti e-kiri uuringu tutvustusega ja lingiga ankeedile <https://www.surveymonkey.com/s/maaettevotlus>. Ettevõtete poolt sisestatud andmetele oli ligipääs ainult uuringu läbiviijal. Ettevõtetel, kellel e-posti aadress puudus, saadeti ankeet tavaposti teel.

Küsitlus toimus vahemikus märts – mai 2012. Kahe maakonna peale oli valimis kokku 453 ettevõtet. Küsitlusele vastas 142 ettevõtet – 65 Läänemaa ja 77 Valgamaalt. Kokku oli küsitlusele vastamise protsent 31,3%.

Vastajate iseloomustus

Läänemaa vastajate keskmine vanus oli 48,5 aastat (neist noorim 23 ja vanim 75 aastane), Valgamaa vastajate keskmine vanus oli mõnevõrra väiksem – 45,9 aastat (noorim 22 ja vanim 74 a). Vastajate hulgas oli mehed kerges ülekaalus, moodustades Läänemaa vastajatest 50,8% ja Valgamaa vastajatest 57,1%.



Joonis 13. Vastajate haridustase (%)

Kahe maakonna vastajad erinesid ka haridustaseme poolest: Valgamaa vastajatest suurima osa moodustasid kutse- ja keskeriharidusega vastajad, Läänemaal oli aga rohkem kõrgharidusega vastajaid (joonis 13).

Tegevusala alusel oli Läänemaa vastajate hulgast FIE-d 43,1%, OÜ-d 50,8%, AS-d 6,2%; Valgamaa vastajate hulgast aga FIE-d 36,4%, OÜ-d 55,8% ja AS-d 7,8%.

Keskmine töötajate arv vastaja kohta Läänemaal oli 4,4 täiskohaga töötajat, Valgamaal aga 8,4. Sellise tulemuse üheks põhjuseks oli asjaolu, et vastajate hulgas oli Valgamaal üks

ettevõtte, mis nimetas, et neil on 185 täiskohaga töötajat. Siit ka nii kõrge keskmine. Läänemaa ettevõtjatest oli suurima töötajate arvuga ettevõttes 67 täiskohaga töötajat. Keskmine osalise tööajaga töötajate arv ettevõtte kohta oli suurem Läänemaal - 0,69 töötajat, Valgamaal oli sama näitaja 0,58.

Läänemaa ettevõtjad jagunesid tegevusala sektori järgi järgnevalt: primaarsektori ettevõtjaid oli 35,4%, sekundaarsektorist 33,8% ja tertsiaarsektorist 30,8%. Valgamaal olid erinevate sektorite osakaalud: 37,7% primaarsektorist, 32,5% sekundaar- ja 29,9% tertsiaarsektorist.

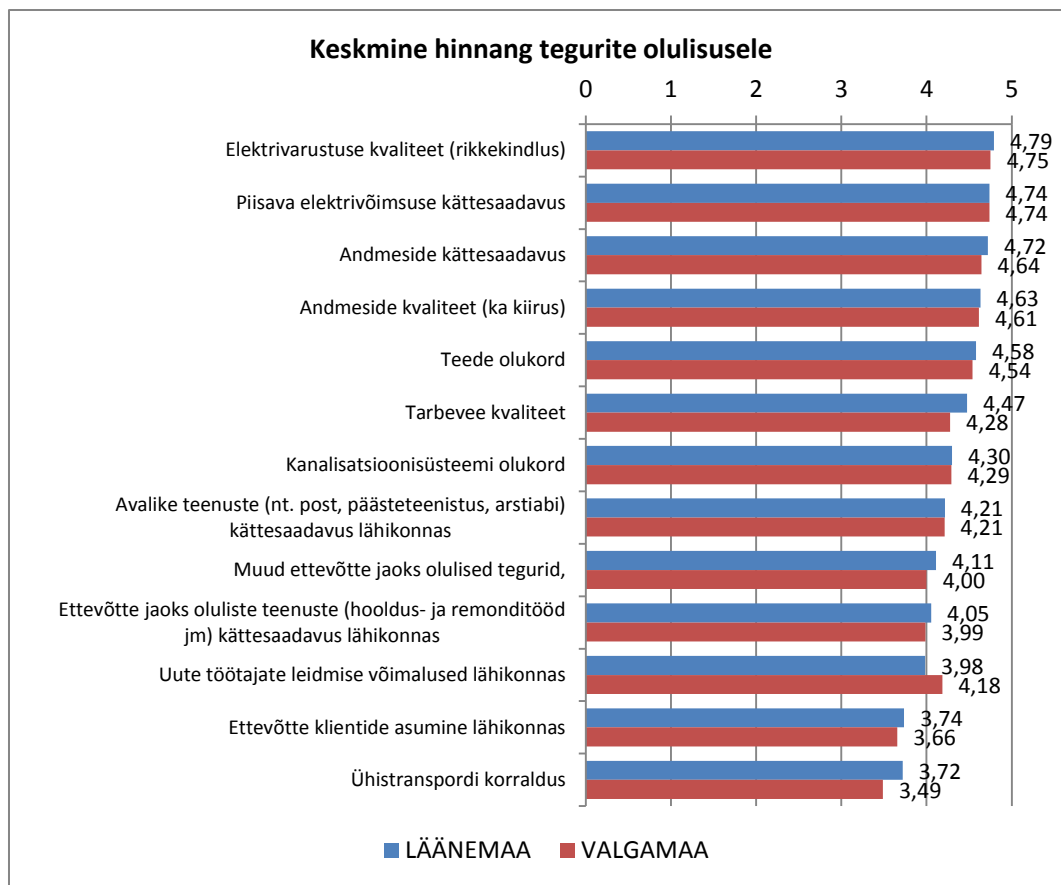
Läänemaa ettevõtjatest vastas 83%-l ja Valgamaa puhul 81,8%-l ankeedile ettevõtte omanik/FIE ise. Küsimusele „mitu aastat on vastaja ettevõttega seotud olnud“, oli Valgamaal keskmine vastus 8,7 aastat, Läänemaal aga 11 aastat.

Läänemaa vastajatest 18,5% märkis, et neile kuulub peale selle ettevõtte/FIE veel mõni muu ettevõtte, Valgamaa vastajate hulgas oli nende osakaal aga veelgi suurem - 25,9%. Läänemaa vastajatest 27,7% ja Valgamaa vastajatest 25,3% nimetas, et neil on ka palgaline töökoht väljaspool seda ettevõtet.

Küsimusele „kas vastaja elab ise ka maapiirkonnas“, vastas Läänemaal 86,1% ja Valgamaal 78,6% jaatavalt.

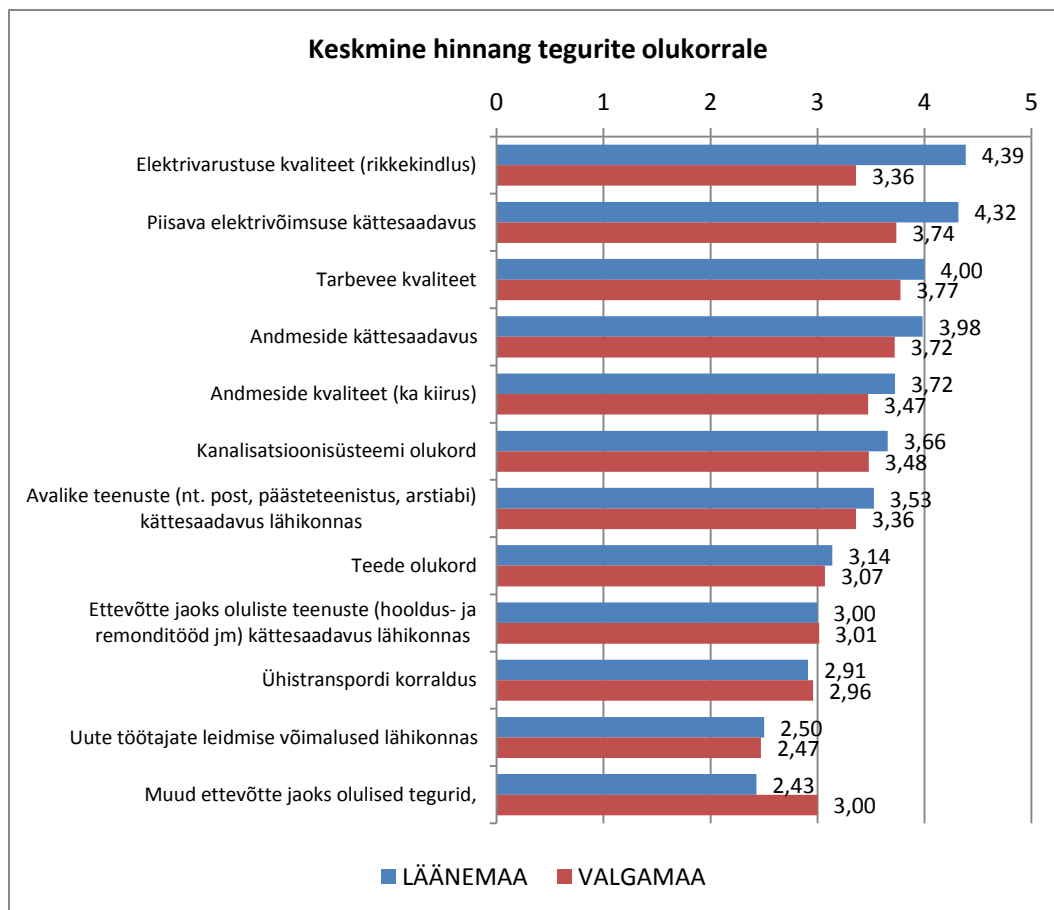
Ettevõtluskeskkond

Uuringu üheks keskseks fookuseks oli ettevõtjate hinnangud ettevõtluskeskkonnale, kus nad tegutsevad. Maapiirkonnas tegutsemisega seotud probleemide ja väljakutsete uurimiseks paluti uuringus osalejatel hinnata erinevaid tegureid: füüsilist infrastruktuuri, teenuste kättesaadavust jms, mille alusel saaks hinnata, mis probleemidega ettevõtjad vastamisi seisavad. Küsitletud ettevõtetel paluti hinnata etteantud tegureid kahest aspektist: kõigepealt seda, kui võrd olulised on need tegurid ettevõttele (5-sel skaalal: 5 - „väga oluline“ ... 1 - „mitte üldse oluline“), ja teiseks, milline on nende olukord ettevõtte tegevuspiirkonnas (5-sel skaalal: 5 - „väga hea“ ... 1 - „väga halb“). Joonistel 14 ja 15 on toodud kahe maakonna ettevõtjate keskmised vastused.



Joonis 14. Ettevõtluskeskkonna tegurite olulisus (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Keskmsed hinnangud etteantud tegurite olulisusele olid kõrged, sest enamus vastajaid mõlemas maakonnas hindas neid väga oluliseks või siis pigem oluliseks (skaalal 4). Kui võrrelda tegurite jaotust keskmise hinnangu alusel, siis järjestus on mõlemas maakonnas sama, välja arvatud üks erand – hinnang uute töötajate leidmise võimalustele lähikonnas, kus Valgamaa ettevõtjad on seda olulisel määral olulisemaks hinnanud (keskmine 4,18) kui Läänemaa ettevõtjad (keskmine hinnang 3,98). Kahe maakonna hinnanguid võrreldes paistab silma, et Läänemaa ettevõtjad on kõiki ülejäänud tegureid vähesel määral olulisemaks hinnanud. Enamusel juhtudel pole kahe maakonna keskmised hinnangud oluliselt erinevad, eranditeks on peale tööjõu kättesaadavuse tähtsustamisele hinnangud tarbevee kvaliteedile, muude teguritele, klientide asumisele lähikonnas ja ühistranspordi korraldusele, mille puhul on Valgamaa ettevõtjad nende olulisust hinnanud Läänemaa omadest madalamalt.



Joonis 15. Ettevõtluskeskkonna tegurite olukord (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

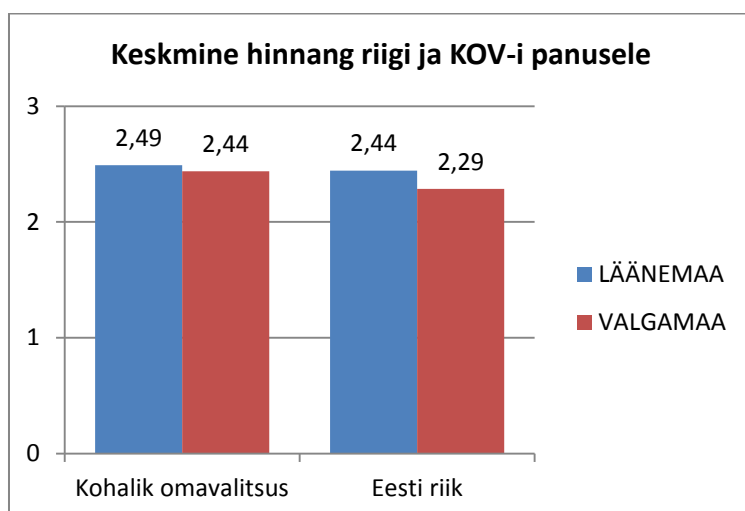
Võrreldes hinnangutega tegurite olulisusele, on hinnangud olukorrale arvestatavalt madalamad ja kahe maakonna vahelistes hinnangutes tuleb välja olulisi erinevusi. Valgamaa ettevõtjad on ka tegurite olukorda hinnanud keskmiselt madalamalt kui Läänemaa vastajad. Eriti suur on vahe hinnangutes elektrivarustuse kvaliteedile, mis oli probleem ligi kolmandikule Valgamaa ettevõtjatest, kes hindasid selle olukorda väga halvaks või pigem halvaks. Ka piisava elektrivõimsuse kättesaadavus on Valgamaal võrreldes Läänemaaga suurem probleem. Mõlema maakonna ettevõtjad hindasid kõige kehvemaks ühistransporti, uute töötajate leidmist lähikonnast ja muid tegureid.

Kui paigaldada hinnangud ettevõtluskeskkonna tegurite olulisusele ja olukorrale maatriksisse (joonis 16) selle alusel, kas keskmine hinnang oli üldisest keskmisest kõrgem või madalam, saab kõige problemaatilisemaks pidada teede olukorda, mille tähtsust mõlema maakonna lõikes hindasid ettevõtjad erinevate tegurite võrdluses keskmisest olulisemaks, samas nende olukorda hinnati keskmisest madalamaks.

		Olulisus	
		Keskmisest madalam	Keskmisest kõrgem
Olukord	Keskmisest parem	Kanalisatsioonisüsteemi olukord	Elektrivarustuse kvaliteet (rikkekindlus) Piisava elektrivõimsuse kättesaadavus Andmeside kättesaadavus Andmeside kvaliteet Tarbevee kvaliteet
	Keskmisest halvem	Avalike teenuste kättesaadavus lähikonnas Ettevõtte jaoks oluliste teenuste (hooldus- ja remonditööd jm) kättesaadavus lähikonnas Uute töötajate leidmise võimalused lähikonnas Ühistranspordi korraldus	Teede olukord

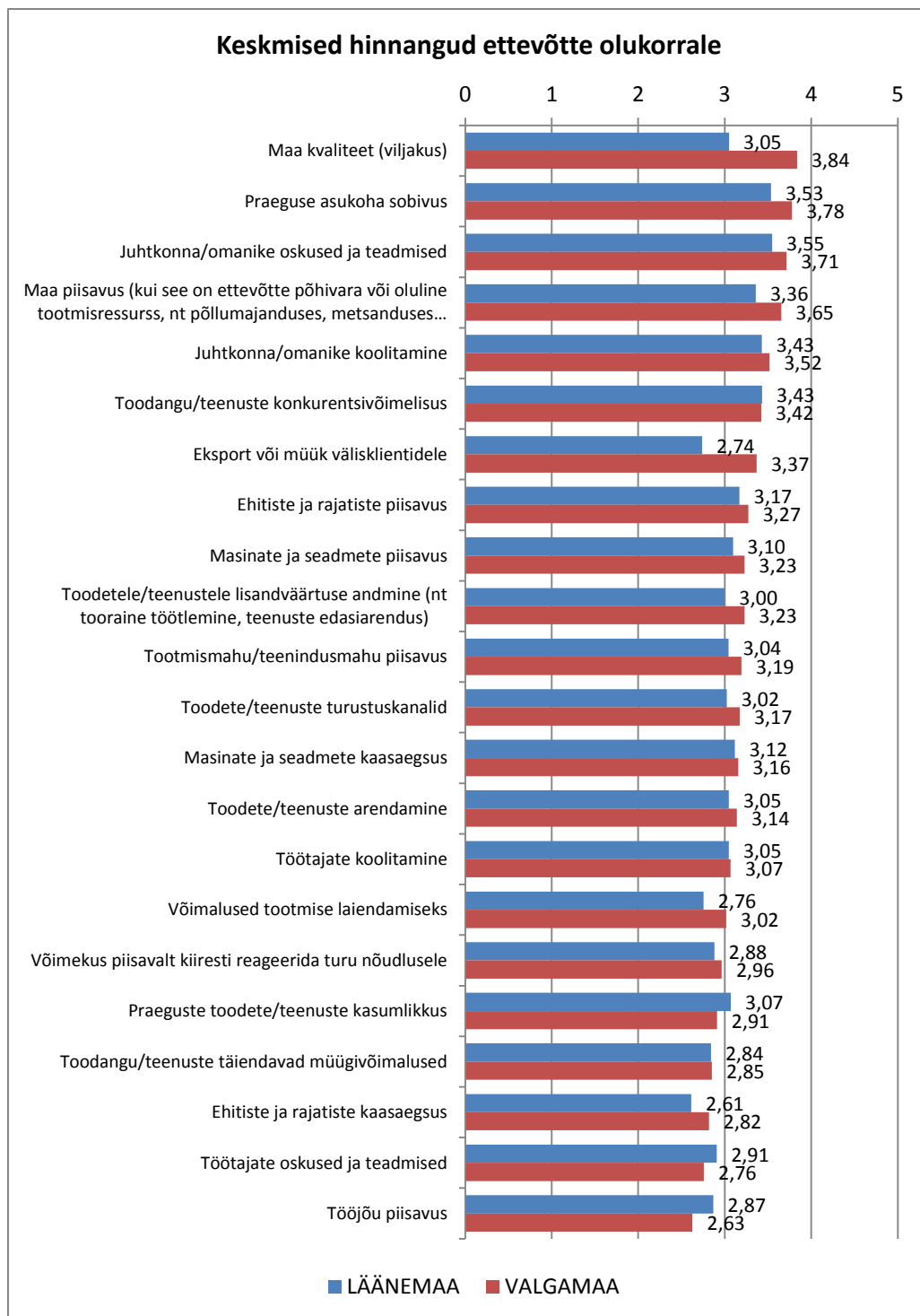
Joonis 16. Ettevõtluskeskkonna tegurite olulisuse ja olukorra maatriks.

Hinnanguid küsimusele Eesti riigi ja kohaliku omavalitsuse panusest maaettevõtluse arendamisse paluti anda 5-sel skaalal (5 - „täiesti piisav“ ... 1 - „täiesti ebapiisav“). Mõlemas maakonnas hindasid vastajad nende panust valdavalt ebapiisavaks, keskmised hinnangud olid madalad. Maakondade vaheline erinevus tuleb välja keskmistes hinnangutes riigi tegevusele, mis oli Valgamaa vastajate seas oluliselt madalam, viidates suuremale rahulolematusele ja probleemidele piirkonnas.



Joonis 17. Milline on olnud KOV-i ja Eesti riigi panus maaettevõtluse arendamisesse? (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Ettevõtete probleemide uurimiseks paluti vastajatel hinnata oma ettevõtte erinevaid aspekte ja probleeme sarnasel 5-sel skaalal (5 - „väga hea“ ... 1 - „väga halb“). Maakondade võrdluses esineb hinnangutes olulisi erinevusi (joonis 18). Kui ettevõtluskeskkonna tegurite puhul hindasid Läänemaa ettevõtjad keskmiselt neid olulisemaks ja paremaks, siis oma ettevõtte olukorda hinnates, vastupidiselt, andsid Valgamaa ettevõtjad kõrgemaid hinnanguid. Kõige suurem on vahe hinnangutes maa kvaliteedile (vastajatel paluti seda hinnata juhul, kui see on nende ettevõtte tegevusalast tulenevalt oluline), mida Valgamaa ettevõtjad hindavad oluliselt paremaks, ning ka maa piisavusele. See on ootuspärane tulemus võttes arvesse asjaolu, et näiteks põllumaa kvaliteet on Läänemaal kehvem.



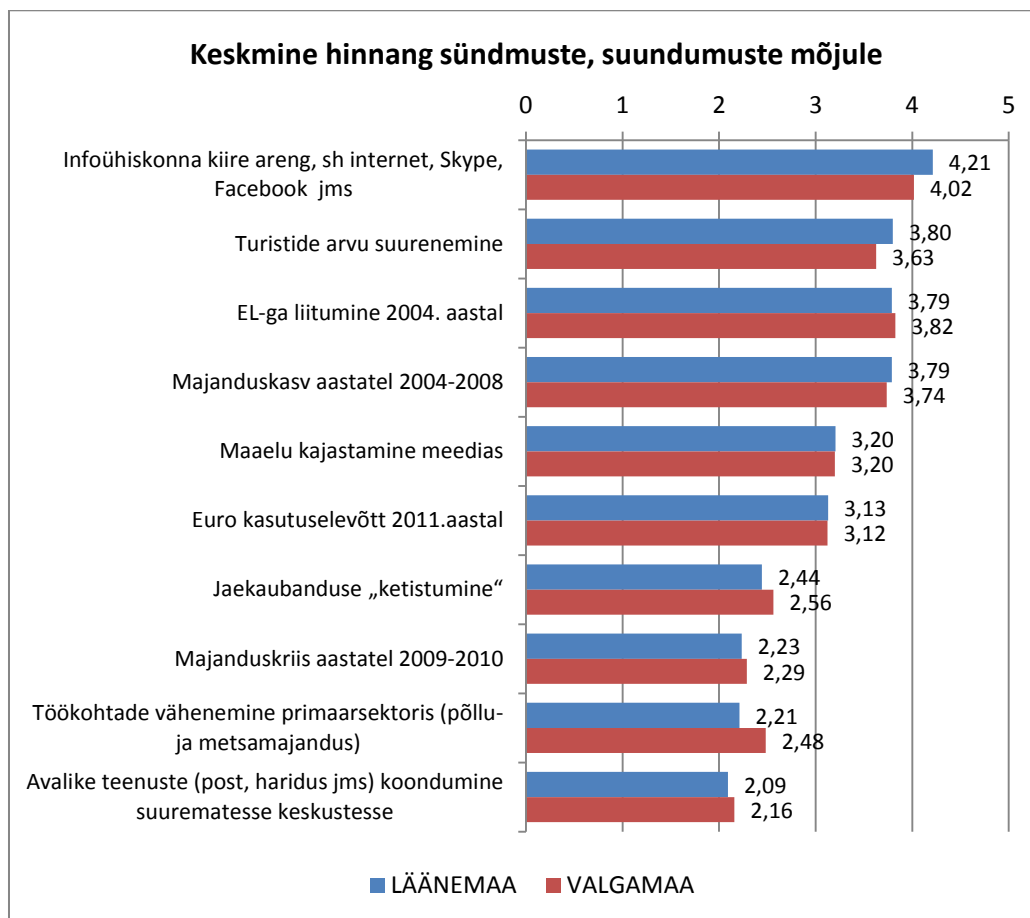
Joonis 18. Hinnangud ettevõtte olukorrale ja probleemidele (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Suureks erinevuseks on ka ekspordile antud hinnangud, mille puhul Valgamaa ettevõtete asukoht on ilmselt üheks põhjuseks, mis seda rohkem soosib. Samas on aga Valgamaa ettevõtete hulgas suuri erinevusi, sest ligi kolmandik hindas oma ekspordi või müüki välisklientidele väheseks.

Mõlemas uuritavas maakonnas hindasid ettevõtjad kõrgelt juhtkonna oskusi ja teadmisi, oma asukoha sobivust, juhtkonna koolitust, mille puhul enamus vastajaid hindas selle heaks.

Ettevõtte töötajate oskusi ja teadmisi hindasid vastajad keskmisest madalamaks. Hästi hinnati oma toodete, teenuste konkurentsivõimelisust (5-sel skaalal 3,42), kuid samas toodangu täiendavaid müügivõimalusi ja võimekust reageerida kiiresti turu nõudlusele, hinnati sellest oluliselt madalamaks, viidates probleemidele toodangu turustamisel.

Lääne maakonna ettevõtjad hindasid etteantud teguritest kõige madalamalt oma ehitiste ja rajatiste kaasaegsust, ekspordi, võimalusi tootmise laiendamiseks, toodangu ja teenuste täiendavaid müügivõimalusi ja tööjõu piisavust. Ka Valgamaa vastajatele oli ehitiste ja rajatiste kaasaegsus probleemiks, aga sellest keerulisem küsimus oli tööjõu piisavus ja sellega seotult töötajate oskused ja teadmised, mis said keskmiselt kõige madalamad hinnangud. Võrreldes Läänemaa vastajatega hinnati madalamaks praeguste toodete ja teenuste kasumlikkust (keskmine hinnang 2,91 võrreldes 3,07-ga Läänemaal).



Joonis 19. Hinnangud eelmisel kümnendil (2001-2010) toimunud sündmuste ja suundumuste mõjule maaettevõtlusele (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Ettevõtluskeskkonna teemaga seoses uuriti ettevõtjatelt, kuidas viimase kümne aasta jooksul toimunud sündmused ja suundumused on nende arvates mõjunud maaettevõtlusele (5-sel skaalal 5 - „väga positiivselt“ ... 1 - „väga negatiivselt“). Ülekaalukalt hinnati kõige positiivsemaks IT ja infoühiskonna arengut (joonis 19), mida nägid väga või pigem positiivsena rohkem kui kolmveerand vastajatest. Maakondade võrdluses väärrib tähelepanu, et Läänemaa ettevõtjate hinnang sellele oli kõrgem. Üheks põhjuseks siin võib pidada seda, et andmeside kättesaadavusega ja kvaliteediga on Valgamaal suuremaid probleeme, nagu näitasid vastused nendele teguritele ettevõtluskeskkonna blokis. Turistide arvu suurenemist hindasid Läänemaa ettevõtjad positiivsemalt, kuigi ka Valgamaal, eriti Otepää piirkonnas, on

turismil oluline roll piirkonna arengus. Nii EL-iga liitumist kui majanduskasvu hindasid mõlema piirkonna ettevõtjad väga positiivselt, maaelu kajastuse ja euro kasutuselevõtu suhtes varieerusid ettevõtjate arvamused rohkem, mistõttu ka keskmine hinnang nendele küsimustele on madalam, kuid kokkuvõttes ikkagi positiivne (vastavalt 3,2 ja 3,13 5-sel skaalal).

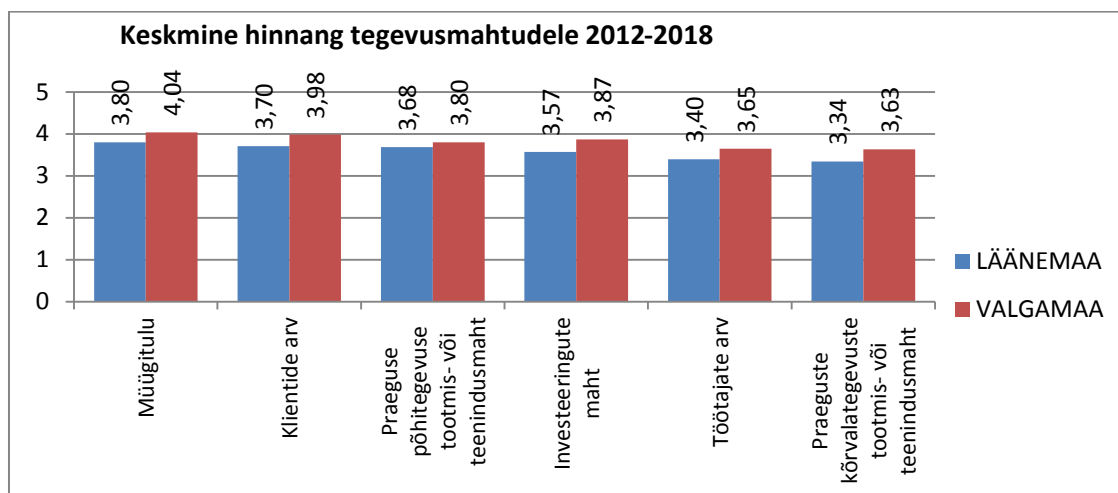
Kõige negatiivsemaks hinnati avalike teenuste koondumist suurematesse keskustesse, majanduskriisi, kuid ka töökohtade vähenemist primaarsektoris, mille puhul aga maakondade lõikes keskmised hinnangud erinesid. Sest kuigi mõlemas maakonnas hinnati valdavalt selle mõju väga negatiivseks või pigem negatiivseks, nägid Läänemaa vastajad seda suurema probleemina kui Valgamaa ettevõtjad.

Kahe maakonna ettevõtluskeskkonnale antud vastuste põhjal saab välja tuua, et kuigi põhiprobleemid on samad, esineb kahe maakonna vahel ka olulisi erinevusi. Tööjõu probleem on mõlemas maakonnas jätkuvalt kõige kriitilisem, kuid võrreldes Läänemaaga on Valgamaa ettevõtetele see suurem probleem. Üheks põhjuseks võib pidada Valgamaa asukohast tulenevat suuremat kaugust, mis omakorda võimendab tööjõu kättesaadavuse probleemi.

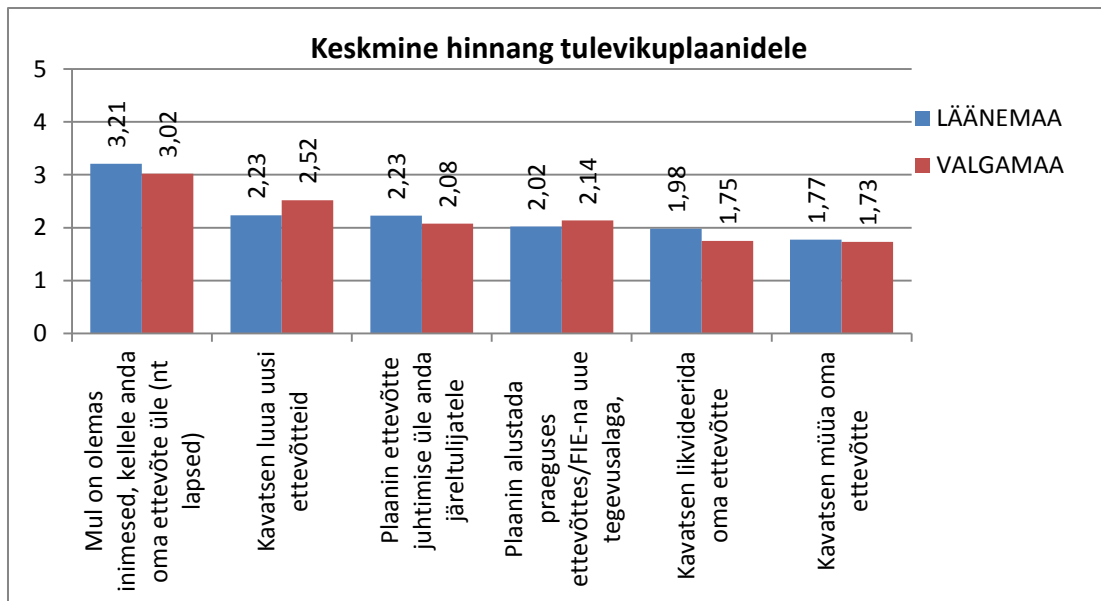
Erinevad asukohad pakuvad ettevõtetele ka erinevaid võimalusi. Valgamaa ettevõtetele on eelis lähivälismaale eksportimisel, samuti primaarsektoris on piirkonna maa kvaliteet oluline kohapealne ressurss.

Ettevõtete tegevusplaanid

Vastajate plaanide uurimiseks paluti hinnata tegevusmahu, müügitulu, klientide ja töötajate arvu 5-sel skaalal (joonis 20), kus hinnang 5 tähistas, et neid plaanitakse järgneval 7 aastal kindlasti suurendada, 4 - pigem suurendada, 3 - jätkata samas mahu, 2 - pigem vähendada, 1 - kindlasti vähendada. Kahe maakonna hinnanguid võrreldes paistab välja, et Läänemaa ettevõtjad hindasid on tulevikuplaane konservatiivsemalt, sest võrreldes Valgamaa ettevõtjatega olid nende keskmised hinnangud kõikide küsimuste puhul madalamad. Kõige suurem erinevus oli hinnangutes investeeringute mahule, mille puhul Läänemaal oli praeguse mahu jätkajaid keskmiselt rohkem. Vaatamata maakondade vahelistele erinevustele on keskmised hinnangud kõrged kõikide näitajate puhul, viidates plaanidele oma tegevust laiendada.

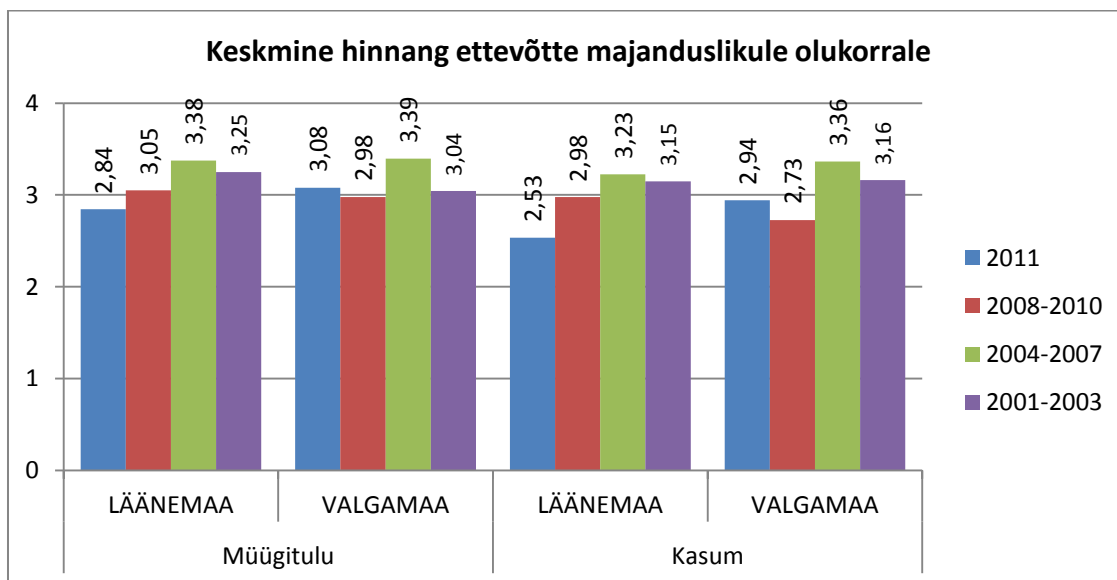


Joonis 20. Hinnang ettevõtte plaanidele 2012-2018 tegevust suurendada või vähendada (keskmine hinnang 5-sel skaalal)



Joonis 21. Hinnang tulevikuplaanidele ettevõtte suhtes (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Lisaks tegevusmahtude hindamisele küsiti vastajatelt, mida nad plaanivad teha oma ettevõttega tulevikus (joonis 21). Sarnaselt varasematele küsimustele paluti hinnata väiteid 5-sel skaalal (5 - „kindlasti jah“ ... 1 - „kindlasti ei“). Võrreldes teiste küsimustega oli ettevõtjatel tulevikuplaanide hindamine keerulisem. Keskmiselt kõige kõrgema hinnangu sai väide, et ettevõtjal on olemas järeltulijad, kellele ettevõtte üle anda. Samas varieerusid ettevõtete vastused oluliselt. Ülejäänud väidete keskmised hinnangud on väga madalad. Kõige vähem tõenäoliseks peeti ettevõtte müümist ja likvideerimist. Samas hinnati ebatõenäoliseks ka uute tegevusaladega alustamist.

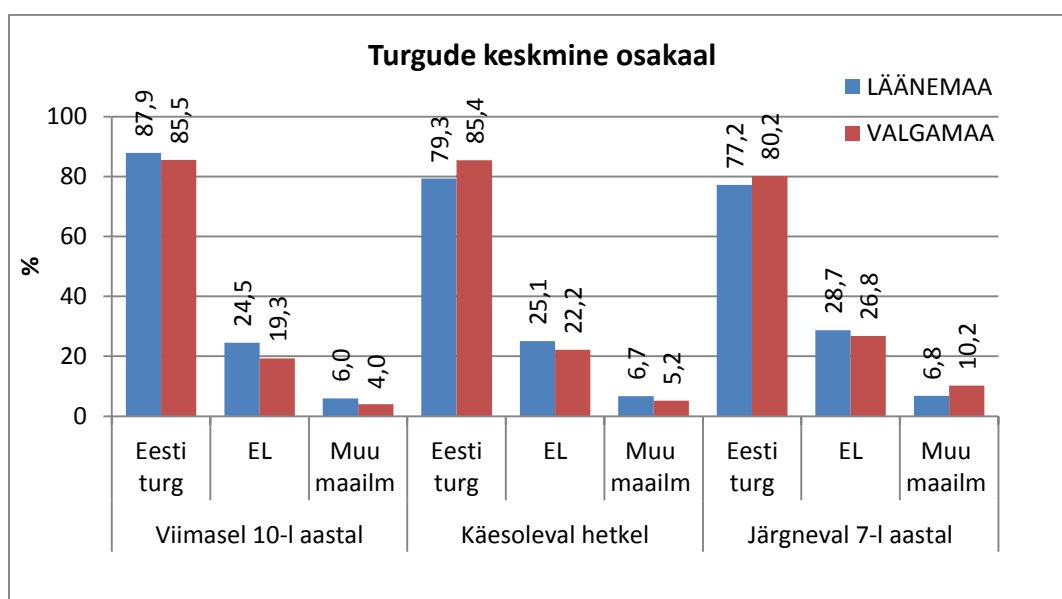


Joonis 22. Hinnang ettevõtte majanduslikule olukorrale 2001-2011 (keskmine hinnang 5-sel skaala)

Tulevikuplaanide kõrval paluti vastajatel hinnata ka oma ettevõtte olukorda tagasivaatavalt viimasele 10-le aastale (skaala vahemik: 5 - „väga hea“ ... 1 - „väga halb“). Juhul, kui ettevõtte veel ei tegutsenud sel perioodil, paluti anda hinnang alates perioodist, millal ettevõtte asutati. Mõlemas maakonnas on nii müügitulu kui kasumi hinnangutes

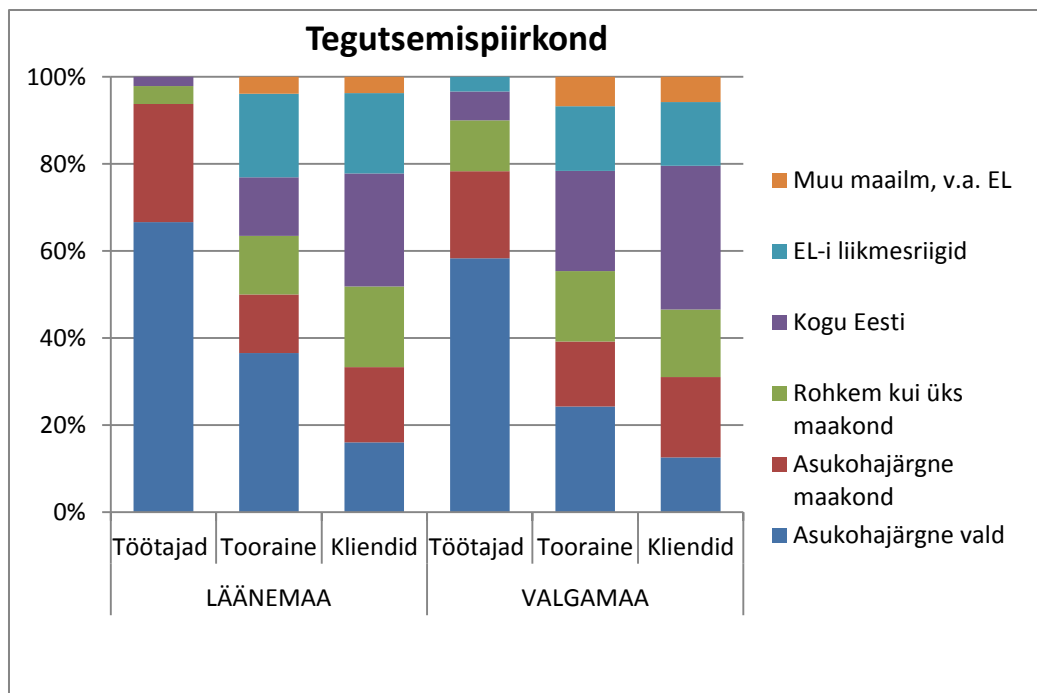
majandussurutise perioodil olnud oluline langus (joonis 22). 2011. a on olukord paranenud. Maakondade lõikes on kahe grupi hinnangutes olulisi erinevusi. Läänemaa ettevõtjate keskmised hinnangud müügitulule ja kasumile 2011. a on madalamad perioodist 2008-2010, Valgamaa ettevõtjate hinnangud aga on kõrgemad majanduskriisi perioodiga võrreldes ja müügitulule antud keskmine hinnang ületab 2011. aastal juba perioodi 2001-2003 keskmist hinnangut. Samuti hindavad Valgamaa ettevõtjad oma eelmise aasta kasumit ja müügitulu Läänemaa ettevõtjatest oluliselt kõrgemaks.

Võrreldes keskmisi hinnanguid erinevate turgude osakaalule ettevõtte toodangu ja teenuste müügis on näha välismaiste turgude osakaalu kasvu: nii Valgamaa kui Läänemaa ettevõtjad märkisid EL-i ja muu maailma osakaalu suurenemist võrreldes eelneva 10 aastaga ja samuti prognoositi selle trendi jätkumist järgneval seitsmel aastal (joonis 23). Läänemaa ettevõtjad hindasid välismaiste turgude osakaalu käesoleval hetkel keskmiselt suuremaks kui Valgamaa ettevõtjad.



Joonis 23. Hinnang erinevate turgude osakaalule ettevõtte toodangu/teenuste müügis (keskmine %)

Ettevõtte tegutsemispiirkonna uurimiseks paluti vastata ankeedis küsimusele, kust on pärit ettevõtte töötajad, kust on pärit tooraine ja kus asuvad ettevõtte kliendid (joonis 24). Vastuste järgi saab hinnata, et töötajad on reeglina pärit samast piirkonnast: Läänemaa puhul märkis üle 90% vastajatest, et nende töötajad on samast maakonnast, sh 2/3, et nad on samast vallast. Valgamaa ettevõtete hinnangutes on Valga maakonnast pärit töötajate osakaal väiksem, jäädes alla 80%. Võrreldes töötajatega on tooraine pärit laiemast piirkonnast ja ka kliendid on reeglina laiemast piirkonnast kui ainult ettevõtte asukohamaakond.



Joonis 24. Ettevõtte tegevuspiirkond: kust on pärit töötajad, tooraine ja kus asuvad kliendid

Tõmbekeskuste uurimiseks küsiti ettevõtjatelt, mis on nende tegevuse jaoks kõige olulisemad keskused ja kui kaugel need asuvad ettevõttest. Tabelis 2 on toodud mõlema maakonna vastajate poolt välja toodud kolm olulisemat keskust. Läänemaa vastajate jaoks omab maakonnakeskus suuremat tähtsust, seda on kõige rohkem nimetatud olulisima keskusena ning kolmest enim nimetatud keskusest asub see ka lähemal. Valgamaal on aga näha, et Valga linn, mis on maakonna piiril lõunas, asub tunduvalt ebasobivamas asukohas, mida näitab see, et lisaks Tartule kui tõmbekeskusele on suur mõju ka oluliselt väiksemal Otepääl. Näiteks Lihula kui tõmbekeskuse mõju nimetasid Läänemaa ettevõtjad vähe (4 korda), samas keskmiselt oluliselt kaugemal Pärnul on tugevam majanduslik tähtsus piirkonna ettevõtlusele.

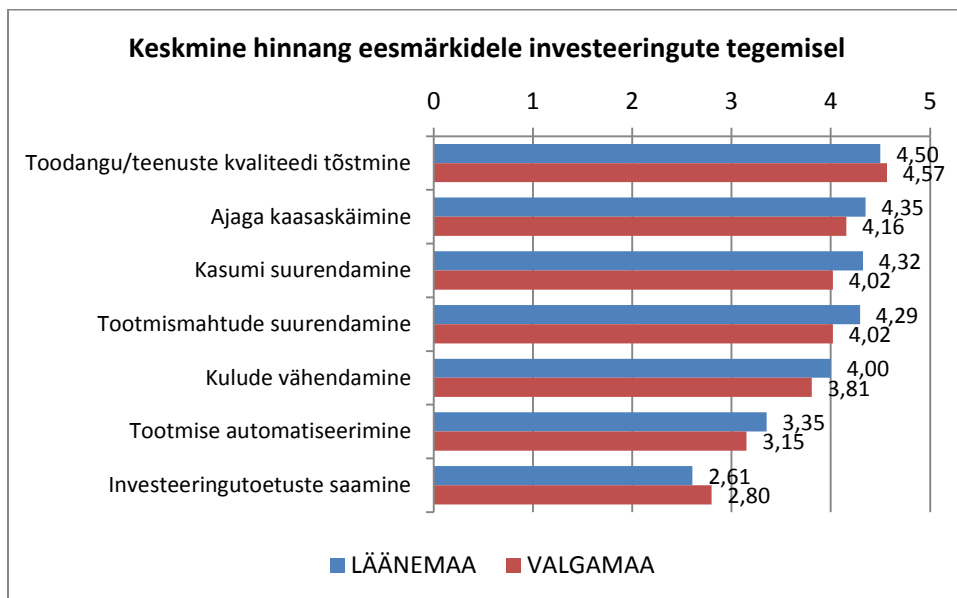
Tabel 2. Ettevõtte/FIE tegevuse jaoks kõige olulisemad keskused

	3 olulisemat keskust	Vastajate arv	Keskmine kaugus, km
Läänemaa	Haapsalu	31	28,3
	Tallinn	26	91,0
	Pärnu	9	84,0
Valgamaa	Tartu	34	63,7
	Valga	26	30,5
	Otepää	14	13,1

Kui vastaja oli FIE, paluti tal ankeedis vastata ka küsimusele, kas tal on kõrvaltegevusalasid. Läänemaa FIE-dest 40% ja Valgamaa omadest 37% nimetas, et neil on kõrvaltegevusala. Keskmine kõrvaltegevuse osakaal müügitulust oli 25%. Kõrvaltegevusaladena nimetati kõige enam põllumajandust (8), puidutöötlemist (3), metsamajandust (3), turismi (2), haridust, koolitust (2), tootlust (1), muid teenusteid (1), tööstust (1), nõustamist (1 kord).

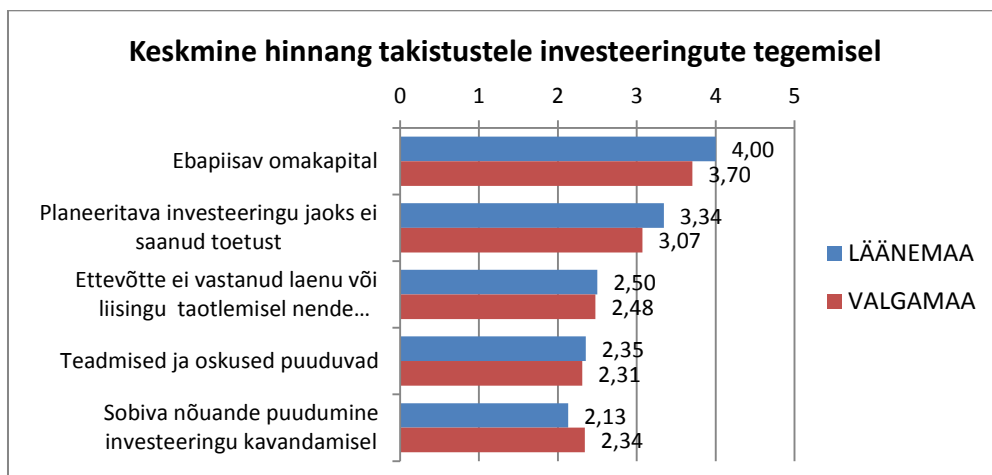
Investeeringud

46,2% Läänemaa ettevõtjatest nimetas, et nad tegid 2011. a investeeringuid, varasemal perioodil (2008-2010) olid investeeringuid teinud pooled Läänemaa ettevõtjatest. Valgamaa ettevõtjatest oli 2011. a investeeringuid teinud ettevõtjaid peaaegu sama palju – 45,5% nimetas eelmisel aastal tehtud investeeringuid. Võrreldes Läänemaa ettevõtjatega oli aga investeerimisaktiivsus 2008-2010 perioodil madalam: investeeringute tegemist nimetas 40,3%.

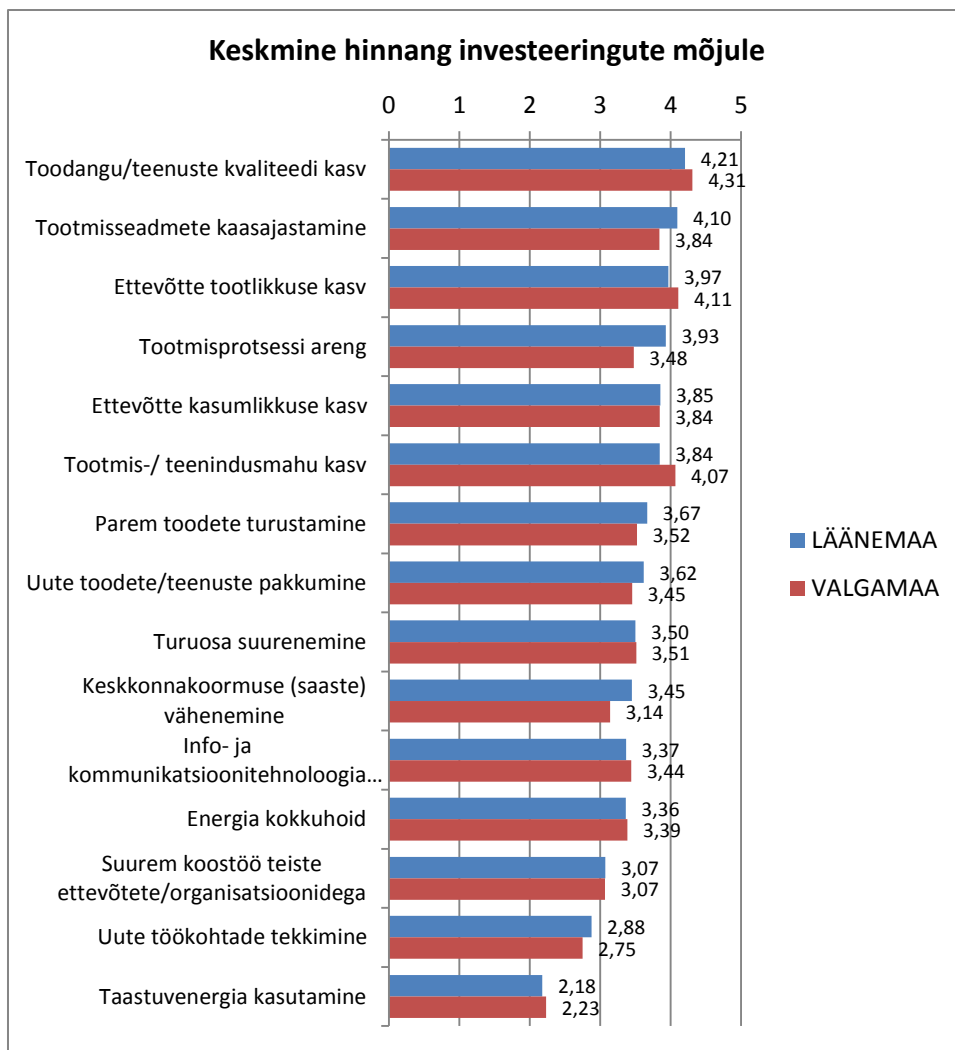


Joonis 25. Hinnang eesmärkidele investeeringute tegemisel (keskmine 5-sel skaalal)

Põhiliseks eesmärgiks investeeringute tegemisel oli ettevõtte toodangu või teenuse kvaliteedi tõstmine (5-sel skaalal: 5 - „kindlasti jah“ ... 1 - „kindlasti ei“). Kõrgelt hinnati ka ajaga kaasaskäimist, kasumi ja tootmismahutude suurendamist ning kulude vähendamist (joonis 25). Investeeringutoetuste saamine polnud enamikule ettevõtjatest eesmärk iseeneses, kuigi kolmandik nimetas toetuse mitta saamist kui üht takistust (joonis 26). Põhilise takistusena investeeringute tegemisel toodi ülekaalukalt välja ebapiisav omakapital.

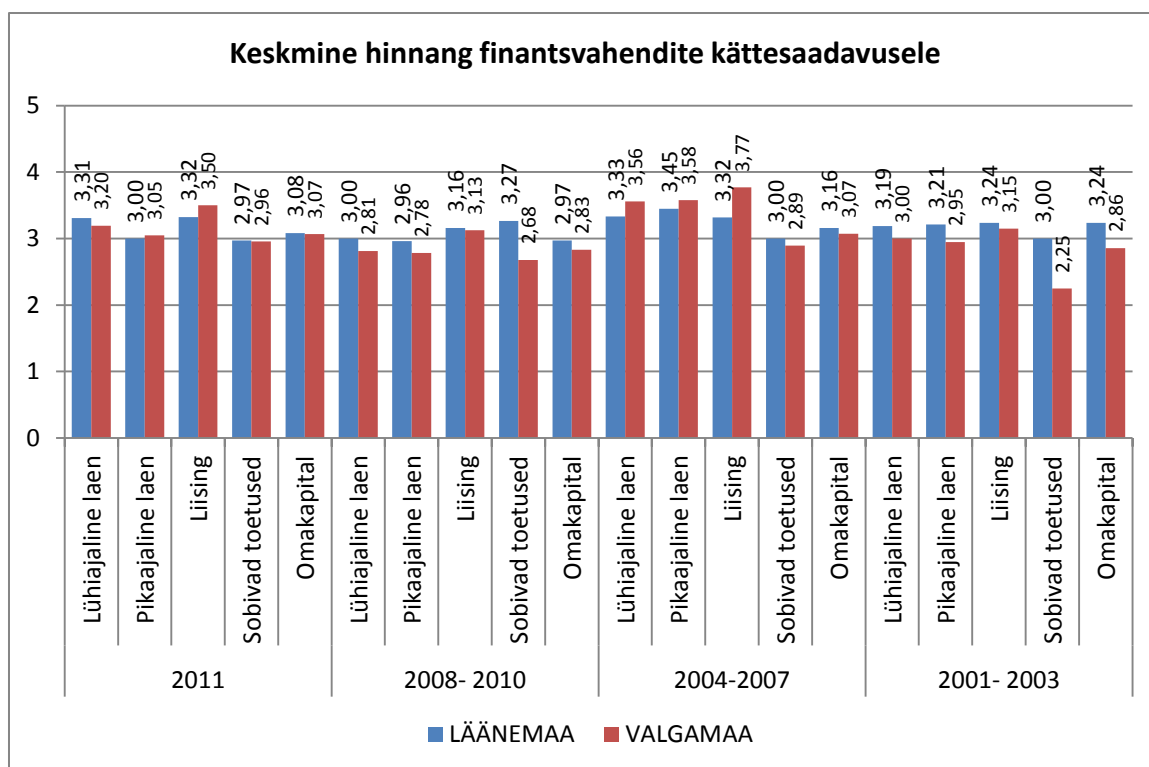


Joonis 26. Hinnangud takistustele investeeringute tegemisel (keskmine hinnang 5-sel skaalal)



Joonis 27. Investeeringute mõju ettevõttele (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Lähtudes asjaolust, et üks peamisi eesmärke investeeringute tegemisel oli toodangu ja teenuste kvaliteedi parandamine, oli ka eeldatav, et seda hinnati peamiseks mõjuks, mida tehtud investeering ettevõttes avaldas (joonis 27). Oluliseks väljundiks olid nii tootmisseadmete kaasajastamine kui tootlikkuse kasv. Võrreldes Valgamaa ettevõtjatega hindasid Läänemaa vastajad kõrgemalt tootmisprotsessi arengut (keskmine hinnang 3,93 võrreldes 3,48-ga Valgamaa vastajate puhul). Samas andsid Valgamaa ettevõtjad kõrgema hinnangud tootmise ja teenindusmahu kasvule kui ühele väljundile. Kõige madalama hinnangu sai taastuvenergia kasutamine, kuigi näiteks keskkonnasaaste vähendamine oli üheks oluliseks investeeringute väljundiks. Enamusel juhtudel investeeringute tulemusena uusi töökohti ei loodud.



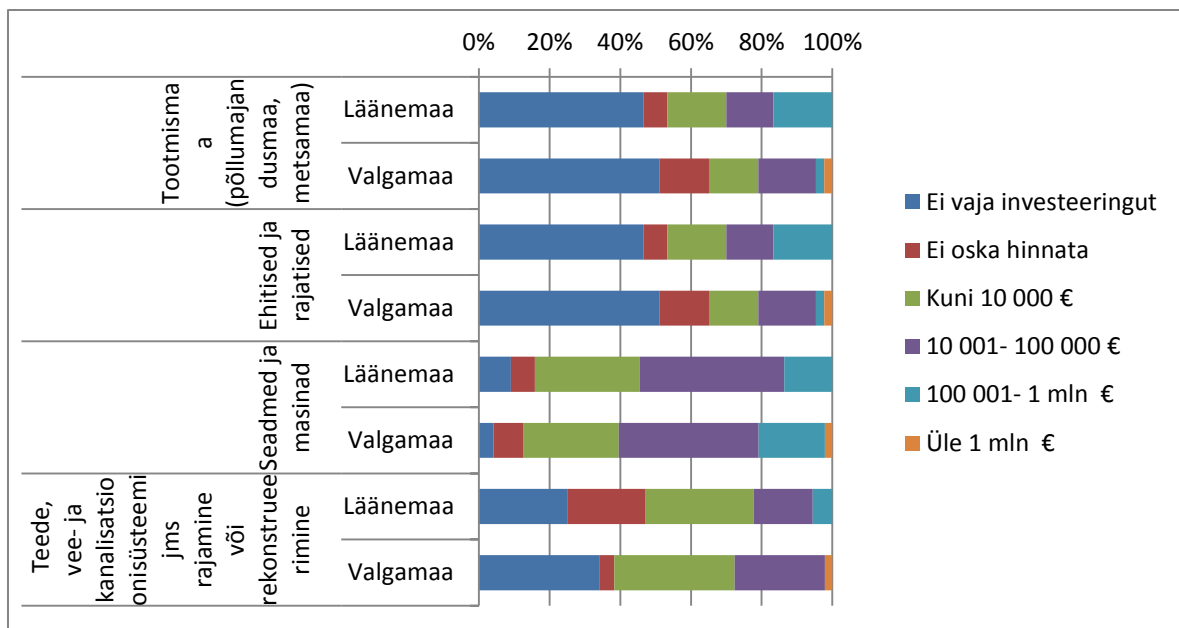
Joonis 28. Finantsvahendite kättesaadavus (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Ebapiisavat omakapitali nimetati peamise põhjusena, mis takistab investeeringute tegemist. Võrreldes 2011. aastat perioodiga 2008-2010 paranes vastajate hinnangul erinevate finantsvahendite kättesaadavus, kuid see jäi alla majanduskasvu perioodile (joonis 28). Erinevate finantsvahendite kättesaadavusest hinnati kõige paremaks 2011. a liisinguid ja lühiajalisi laene. Kõige madalama hinnangu sai sobivate toetuste olemasolu. Väga oluline muutus on aga toimunud võrreldes perioodiga 2001-2003, mil Valgamaa ettevõtjad hindasid sobivate toetuste olemasolu oluliselt madalamaks. Pärast EL-iga liitumist on aga olukord paranenud.

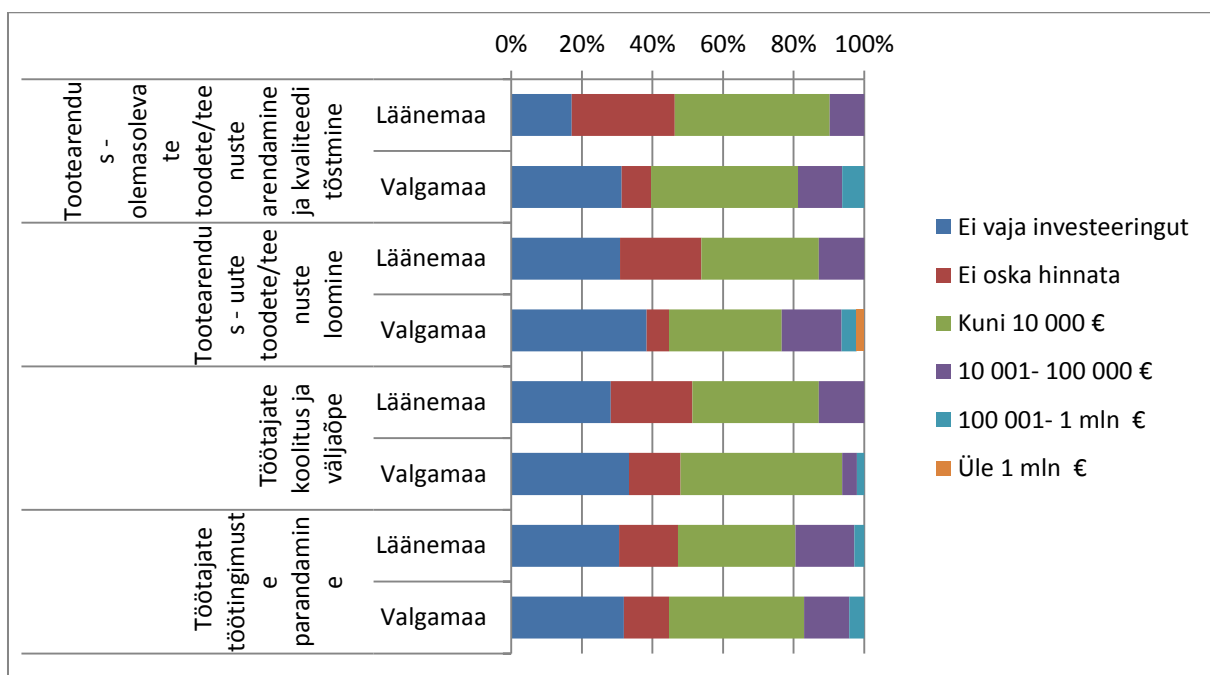
Uurimaks, kuhu ettevõtjad plaanivad investeerida, paluti neil märkida, mis valdkonda nad investeeringuid vajavad ja kui suur peaks see investeeringu maht olema järgmisel 7 aastal (joonised 29-31).

Põhilise investeeringuobjektina nimetati seadmeid ja masinaid, nendesse plaanis lähiaastatel investeerida üle 90% Läänemaa ja 96% Valgamaa ettevõtjatest. Põhiline planeeritav investeerimissumma jäi vahemikku 10 000-100 000 või siis kuni 10 000 eurot. Summad varieerusid. Näiteks 8,3% Valgamaa ettevõtjatest märkis, et nad plaanivad seadmetesse ja masinatesse investeerida järgneval 7 aastal üle 1 miljoni euro. Sellele järgnesid investeeringud teede, vee- ja kanalisatsioonisüsteemi, mida nimetasid 75% Läänemaa ja 66% Valgamaa ettevõtjatest. Maasse ning ehistesse ja rajatistesse plaanisid investeerida pooled vastajatest (joonis 29).

Tootearendusse tehtavad investeeringuplaanid puudutasid rohkem olemasolevate toodete kvaliteedi tõstmist (üle 80% Läänemaa ja 70% Valgamaa ettevõtjatest), kuid ka uute toodete/teenuste loomist (joonis 30). Töötajate koolitust ja töötingimuste parandamist plaanis üle 70% ettevõtjatest, nendeks ja tootearenduseks plaaniti investeerida põhiliselt kuni 10 000 eurot.



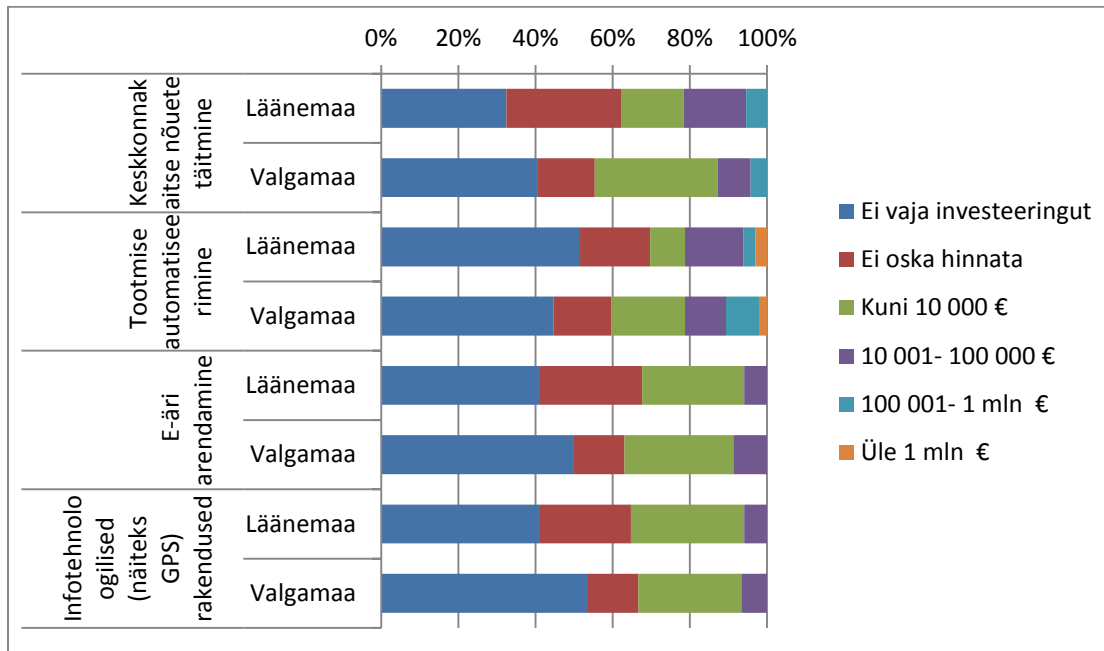
Joonis 29. Kui palju oleks ettevõttel vaja investeerida järgmisel 7 aastal tootmismaasse, ehitistesse ja rajatistesse, seadmetesse ja masinatesse, teede-, vee- ja kanalisatsioonisüsteemi rajamisse (%)



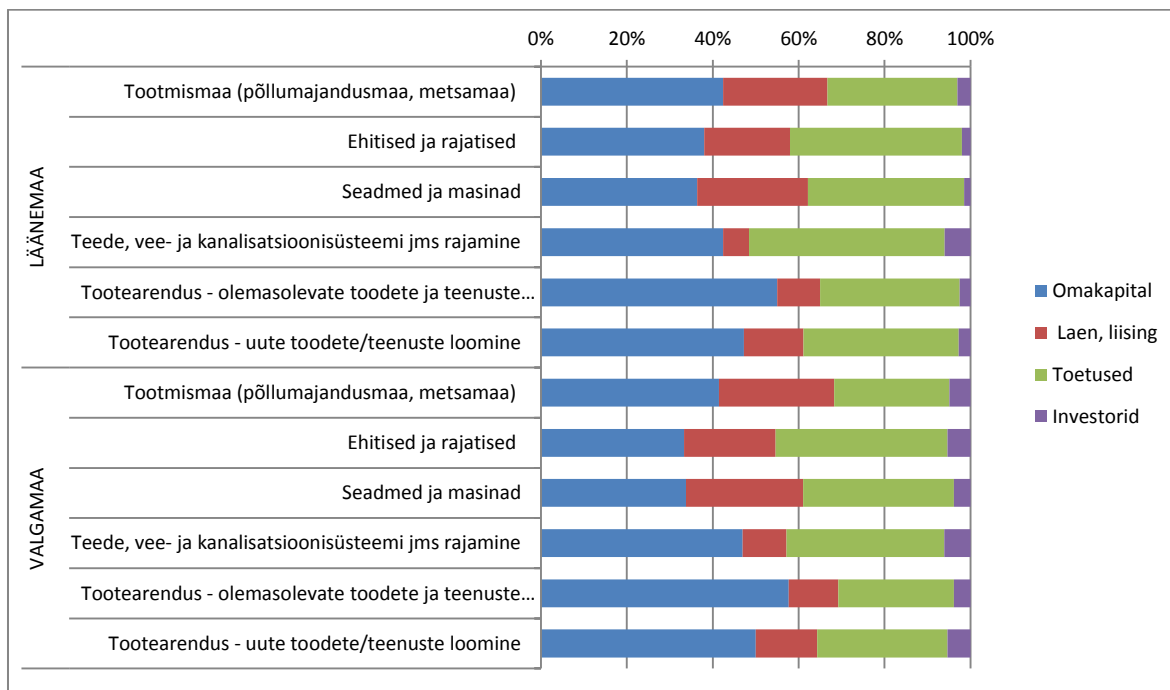
Joonis 30. Kui palju oleks ettevõttel vaja investeerida järgmisel 7 aastal tootearendusse, töötajate koolitusse ja töötingimuste parandamisse (%)

Tootmise automatiseerimist, e-äri ja infotehnoloogilisi rakendusi investeringuobjektina nimetasid alla poolte ettevõtjatest (joonis 31). Nende puhul oli vastajatel keerulisem ka

hinnata, kui palju neil oleks vaja investeerida. Samas oli ka vastajaid, kes nimetasid suuri investeeringuplaane nendes valdkondades – näiteks tootmise automatiseerimisse plaanis investeerida üle miljoni euro 3% Läänemaa ja 2% Valgamaa vastajatest. Keskkonnanõuete täitmisega seoses plaanis investeeringuid 70% Läänemaa ettevõtjatest (ligi 60% Valgamaal), kui palju aga neil oleks vaja investeerida, ei osanud üle veerandi vastajatest nimetada.

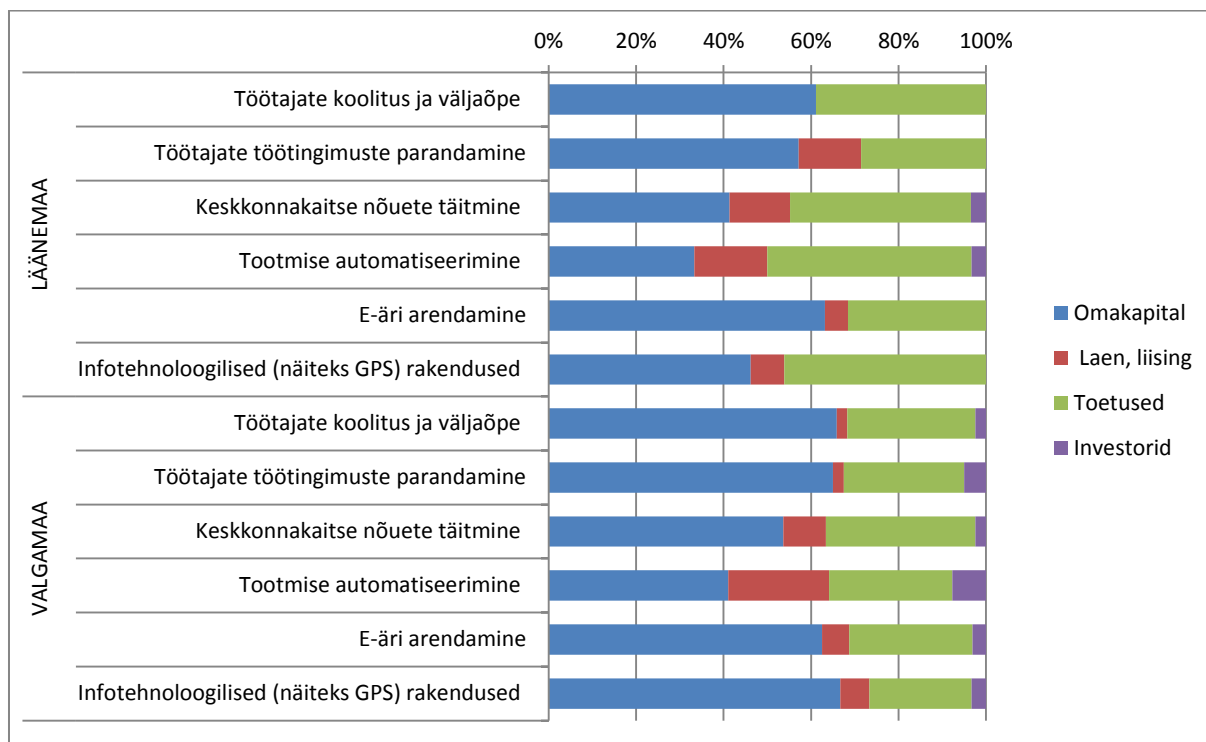


Joonis 31. Kui palju oleks ettevõttel vaja investeerida järgmisel 7 aastal IT-rakendustesse, e-ärisse, tootmise automatiseerimisse, keskkonnanõuete täitmisesse (%)



Joonis 32. Millistest allikatest finantseeritakse plaanitavaid investeeringuid maasse, ehitistesse ja rajatistesse, seadmetesse ja masinatesse, teede, vee- ja kanalisatsioonisüsteemi ja tootearendusse (%)

Kaks põhilist allikat, millega kavatseti finantseerida investeeringud maasse, ehitistesse ja rajatistesse, seadmetesse ja masinatesse, teede, vee- ja kanalisatsioonisüsteemi ja tootearendusse, on omakapital ning toetused (joonis 32). Toetustel on suurim tähtsus infrastruktuuri (teed, veesüsteem jms) rajamisel ning ehitiste ja rajatiste finantseerimisel mõlemas maakonnas. Laenu ja liisingu tähtsus on mõnevõrra suurem seadmete ostu korral, kuid põhilise allikana nähakse ikkagi omakapitali.



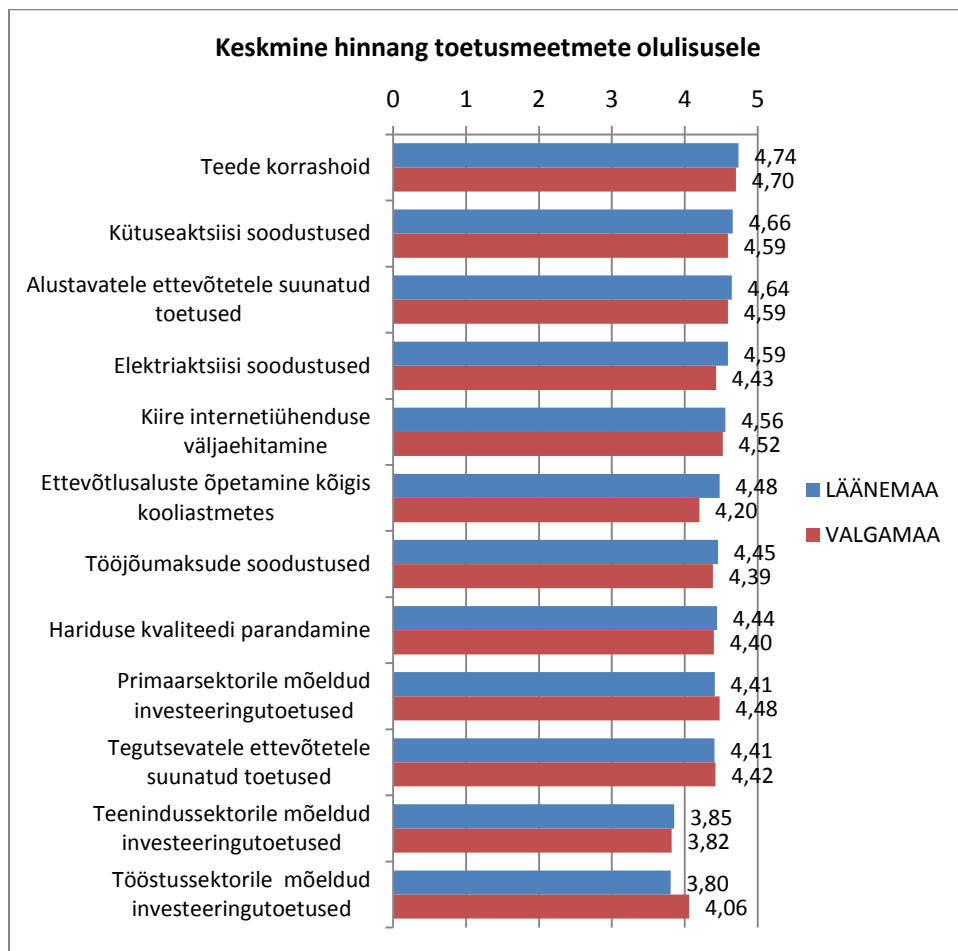
Joonis 33. Millistest allikatest finantseeritakse plaanitavaid investeeringuid töötajate koolitusse, töötingimuste parandamisse, keskkonnakaitse nõuete täitmisse, tootmise automatiseerimisse, e-äri laiendamisse, IT-rakendustesse (%)

Ka joonisel 33 toodud valdkondade investeeringute põhiliseks rahastamise allikaks nimetati valdavalt omakapitali ja toetusi. Tootmise automatiseerimine oli üks valdkond, kus teistest rohkem sooviti kasutada laenu, liisingut, kuid ka investoreid. Toetusi plaaniti taotleda tootmise automatiseerimiseks, osaliselt keskkonnakaitse nõuete täitmises jms.

Toetused

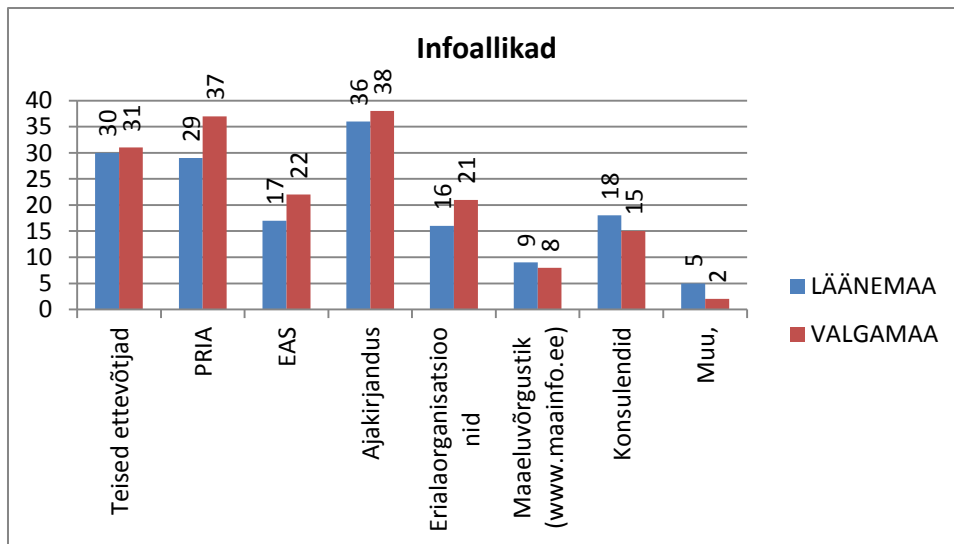
Toetusvajaduse kohta arvamuste uurimiseks paluti ettevõtjatel hinnata nimekirja võimalikest toetusmeetmetest ja seda, kui võrd olulised need oleks vastajate arvates maaettevõtlusele (5-sel skaalal: 5 - „väga oluline“ ... 1 - „täiesti ebaoluline“). Sarnane küsimus esitati uuringus ka vallavanemate intervjuude käigus. Keskmiselt hindasid ettevõtjad kõiki pakutud meetmeid väga oluliseks (joonis 34). Kõige tähtsamaks peeti teede korrashoidu. Teede küsimus oli üks olulisi probleeme ka ettevõtluskeskkonna hinnangutes. Aktsiiside alandamine oli üks kommentaar, mida ettevõtjad ankeedis arvamust avaldades palju välja tõid, selle teema aktuaalsust ettevõtjatele näitab ka toetusvajaduste juures nii kütuseaktsiisi ja elektriaktsiisi võimaliku soodustuse teema käsitus. Võrreldes teiste meetmetega hinnati mõnevõrra madalamalt teenindussektorile ja tööstussektorile mõeldud investeeringutoetuste olulisust. Viimase puhul ilmnis maakondade lõikes oluline erinevus – Valgamaa ettevõtjad hindasid

viimast Läänemaa ettevõtetest olulisemaks. Sellise hinnangu võimalikuks põhjuseks võib pidada tööstusettevõtete suurt rolli seal piirkonnas.



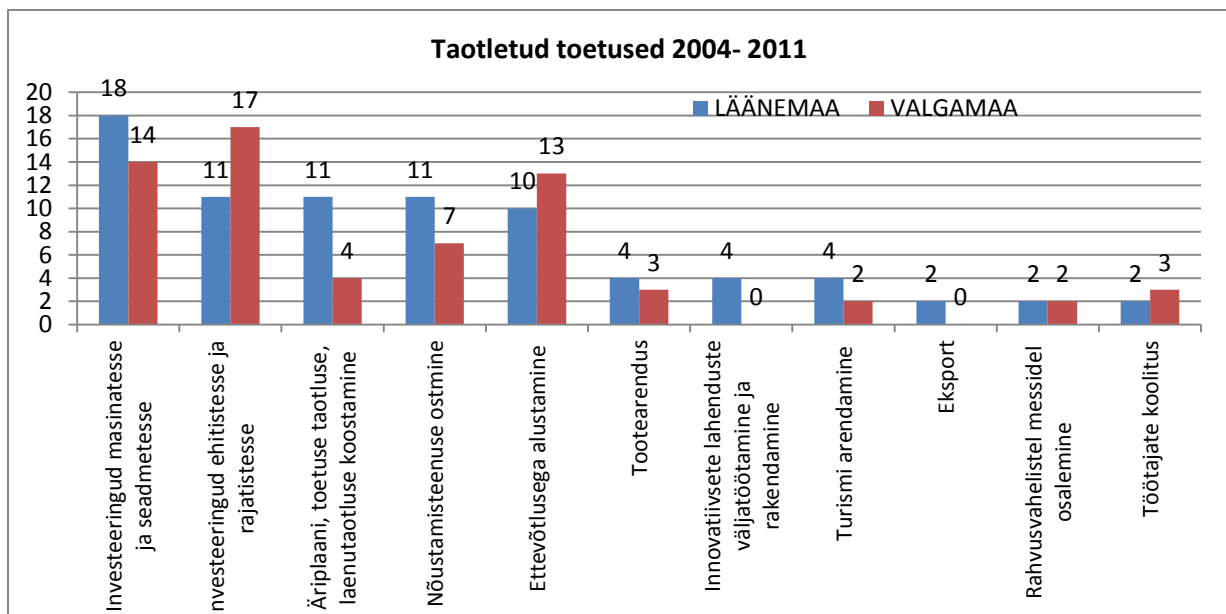
Joonis 34. Hinnang erinevate poliitikameetmete olulisusele maaettevõtluse toetamisel (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Küsimusele, kui heaks hindasid vastajad oma teadlikkust Maaelu Arengukava 2007- 2013 toetusmeetmetest, andsid ettevõtjad valdavalt vastuseid „nii ja naa“. Läänemaa ettevõtjad hindasid oma teadlikkust oluliselt madalamalt: keskmine hinnang 5-sel skaalal (5 - „väga hea“ ... 1 - „väga halb“) oli neil 2,91, samas Valgamaa vastajatel oli see 3,12.



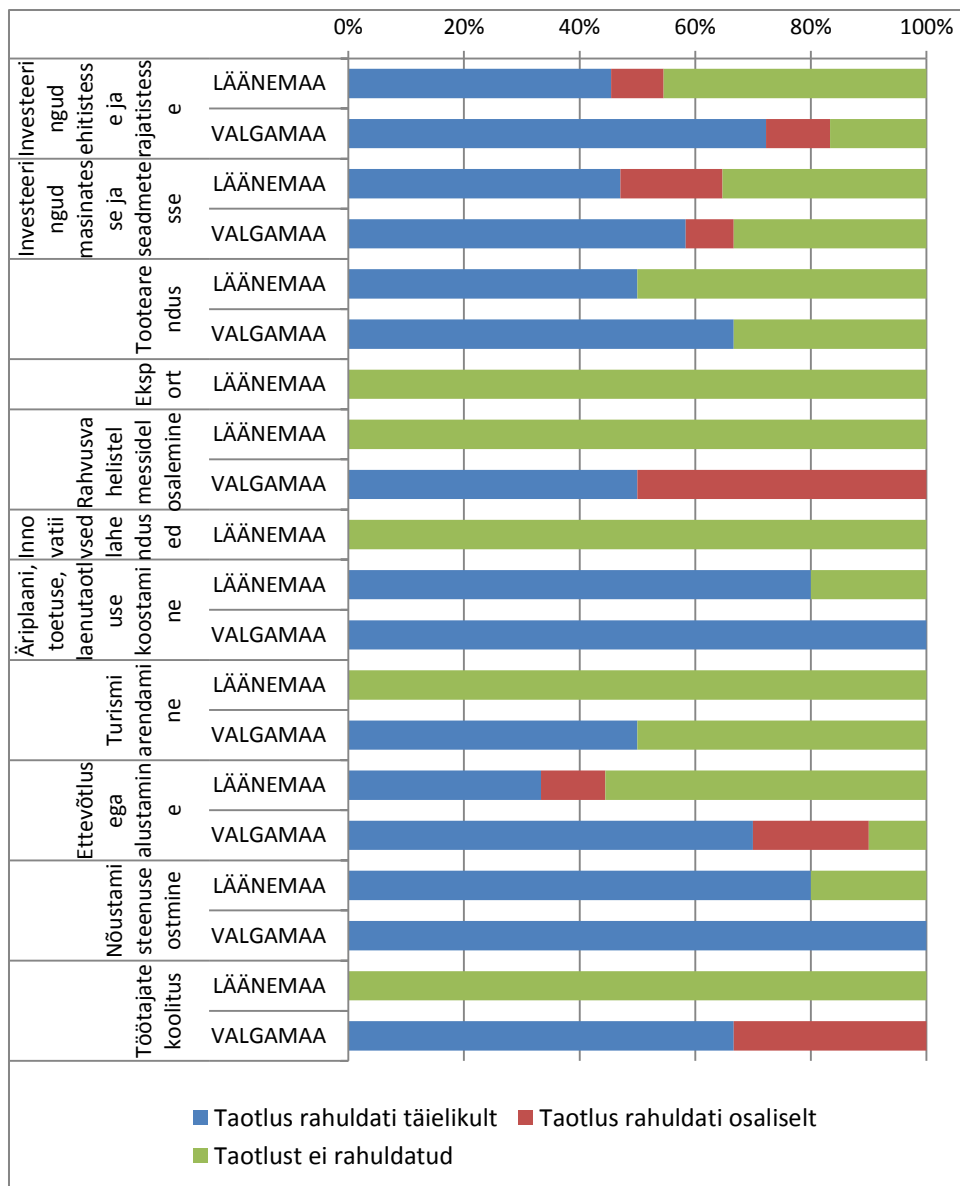
Joonis 35. Mis allikatest on saadud infot toetusmeetmete kohta (vastajate arv)

Peamiste infoallikatena nimetati mõlemas maakonnas ajakirjandust, sellele järgnes PRIA, mille tähtsus oli mõnevõrra suurem Valgamaal (37 vastajat) ja teised ettevõtjad (joonis 35). Konsulente olid kasutanud alla viiendiku vastajatest.



Joonis 36. Vastajate poolt taotletud toetused (vastajate arv)

Küsitlusele vastanud ettevõtjad nimetasid kõige enam masinatesse ja seadmetesse (32 vastajat) ning ehitistesse ja rajatistesse (28 vastajat) tehtavate investeeringutoetuste taotlemist perioodil 2004–2011 (joonis 36). 13 Valgamaa ettevõtjat ja 10 Läänemaa ettevõtjat nimetasid ettevõtluse alustamise toetuse taotlemist. Nõustamisteenus ostmise toetuse võimalus on eelkõige primaarsektori ettevõtjatel ning selle võimaluse kasutamist nimetas kokku 18 vastajat. Ülejäänud toetuste taotlejaid oli üksikuid ja mitmel juhul taotlusi ei rahuldatud. Näiteks ekspordi jaoks ja innovaatiliste lahenduste väljatöötamise ja rakendamise jaoks oli küsitluses osalenud ettevõtetest taotlusi esitanud vastavalt kaks ja neli Läänemaa ettevõtet, kuid nende taotlusi ei rahuldatud (joonis 37).



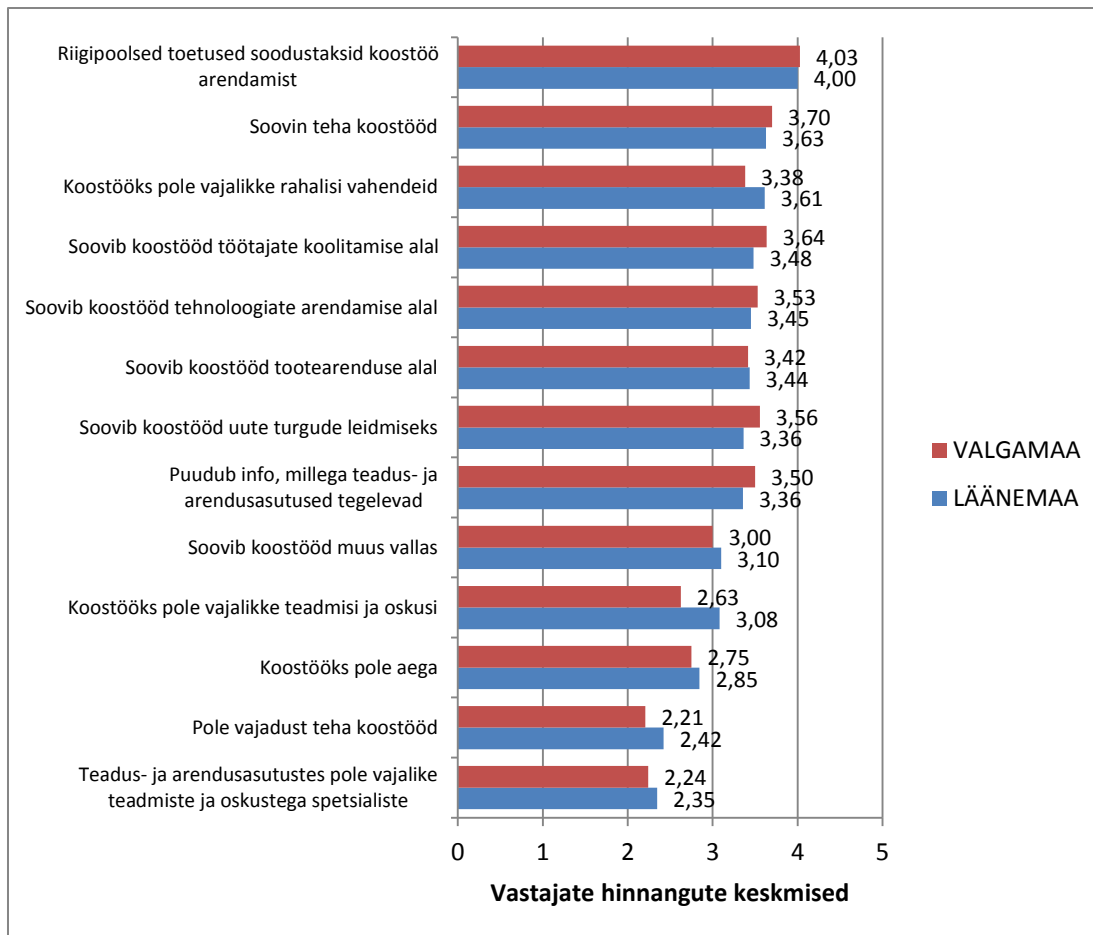
Joonis 37. Taotletud toetuste rahuldamine

Taotletud toetustest rahuldati kõige rohkem neid, mis olid suunatud äriplaani, toetuse ja laenukoostamise, nõustamisteenus ostmiseks, ehitistesse ja rajatistesse, masinate ja seadmetesse investeerimiseks.

Koostöö ja väärtushinnangud

16,9% Läänemaa ja 20,8% Valgamaa vastajatest nimetas, et nad kuuluvad mõnda erialaliitu. Keskmise hinnangu küsimusele, kas nad on ka sellest kasu saanud, oli kõrge (5-sel skaalal) - 4,33 Valgamaa ja 4,10 Läänemaa ettevõtjate hulgas, kus enamus neist hindas, et nad on kindlasti või pigem saanud sellest kasu. Põhiliseks kasuteguriks nimetati teabe saamist.

Vastajatel paluti hinnata 5-sel skaalal ka väiteid selle kohta, kuivõrd huvitatud nad oleks koostööst teadus- ja arendusasutustega ja mis valdkonnas.



Joonis 38. Ettevõtjate hinnangud teadus- ja arendusasutustega koostöö tegemise kohta (keskmised hinnangud 5-sel skaalal)

Kõige kõrgemalt hindasid ettevõtjad väidet, et riigipoolsed toetused soodustaksid koostööd teadus- ja arendusasutustega (joonis 38). Ka üldisele koostöö soovile anti kõrgeid hinnanguid. Samas näitab kõrge keskmine hinnang, et probleemiks on ka rahaliste vahendite nappus, mida hinnati suuremaks taksituseks kui teadmiste või oskuste puudust. Kõige suurem oli huvi teha koostööd töötajate koolitamise ja tehnoloogiate arendamise alal. Maakondade lõikes oli hinnangutes suuremaid erinevusi väidetes rahaliste vahendite puudumise kohta, mis oli suurem probleem Läänemaa ettevõtjatele. Valgamaa ettevõtjad olid rohkem huvitatud uute turgude leidmisest, samas oli neile aga suuremaks probleemiks ka infopuudus.

Ankeedi lõpus esitati vastajatele nende üldiseid väärtushinnanguid puudutavad küsimused. Vastajatel paluti hinnata oma tegevust läbi selle, kuivõrd iseloomulikud nimetatud väited neile on. Vastajatele anti 5 väidet, kus paluti ennast paigutada 5-sele skaalale kahe kirjeldatud äärmuse vahel:

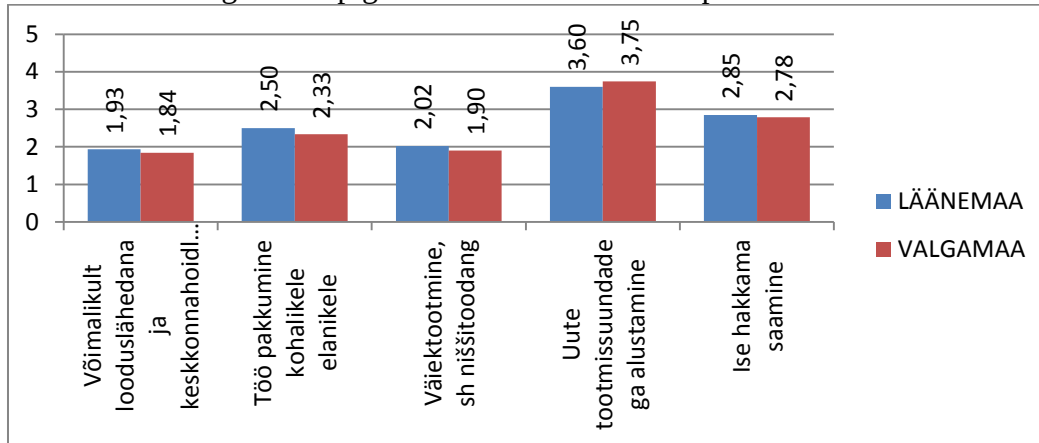
1) Üks äärmus (1) on võimalikult looduslähedane ja keskkonnahoidlik tootmine, teine äärmus (5) toodangu suurendamine võimalikult intensiivse tootmisega – keskmised hinnangud (1,93 ja 1,84) kaldusid tugevalt loodusläheduse ja keskkonnahoidlikkuse poole.

2) Üks äärmus (1) on töö pakkumine kohalikele elanikele, teine äärmus (5) tootmise mehhaniseerimine ja automatiseerimine – pigem kalduti töö pakkumise poole kohalikele elanikele, aga esines ka suuri erinevusi.

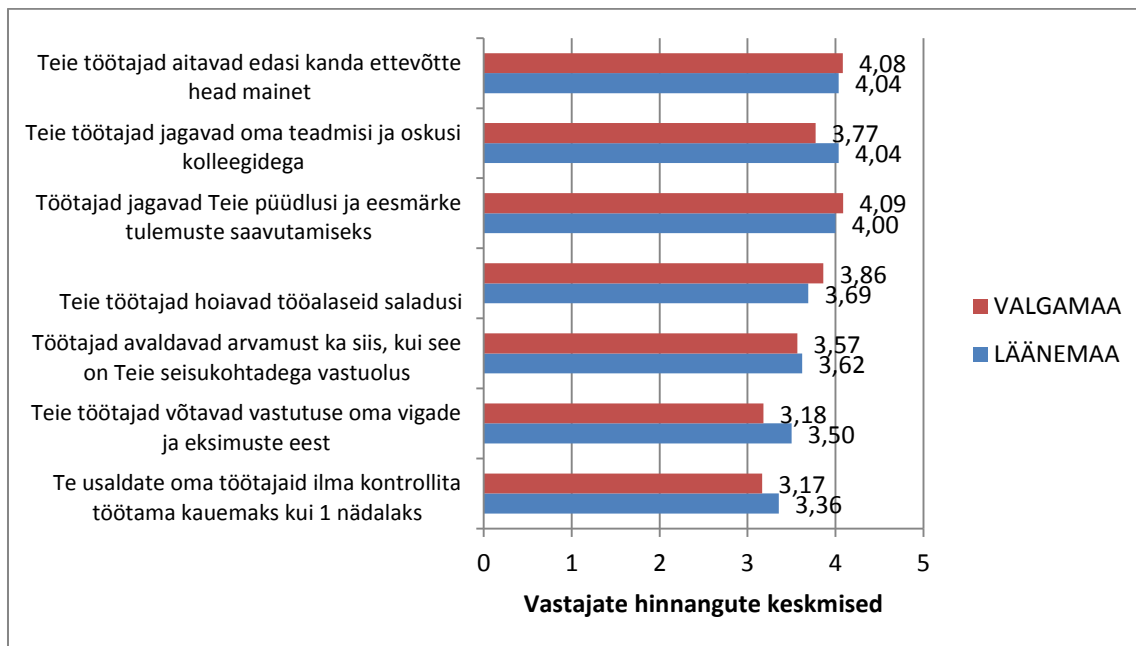
3) Üks äärmus (1) on väiketootmine, sh nišitoodang, teine äärmus (5) suurtootmine, sh masstoodang – keskmised 2,02 Läänemaal ja 1,90 Valgamaal viitavad väiketootmisele.

4) Üks äärmus (1) on uute tootmissuundadega alustamine, teine äärmus (5) olemasoleva tootmissuuna säilitamine ja arendamine – valdav arvamus oli, et ettevõtjatele on iseloomulik olemasoleva tootmissuuna säilitamine, mitte uutega alustamine.

5) Üks äärmus (1) on ise hakkama saamine, teine äärmus (5) koostöö teiste tootjatega – keskmine hinnang kaldus pigem ise hakkama saamise poole.



Joonis 39. Ettevõtjate hinnangud väidetele oma väärtushinnangute kohta



Joonis 40. Ettevõtjate hinnangud töötajate usaldusväärsusele (keskmine hinnang 5-sel skaalal)

Lisaküsimusena paluti vastajatel hinnata oma ettevõtte töötajate usaldusväärsust (kui ettevõttel on töötajaid). Kõige rohkem nõustuti väidetega, et töötajad aitavad edasi kanda ettevõtte mainet ning et nad jagavad ettevõtja püüdlusi ja eesmäärke. Keskmised hinnangud kõikidele väidetele olid kõrged, aga kõige vähem usaldati töötajaid ilma kontrollita töötama.

Vallavanemate intervjuud

Metoodika

Mõlemas maakonnas viidi läbi poolstruktureeritud intervjuud 3 KOV-i juhiga. Valgamaal viidi intervjuud läbi Õrus, Paluperas ja Tõrvas ning Läänemaal Taebblas, Kullamaal ja Lihulas. Valdade valikul lähtuti sellest, et need esindaks erineva suurusega ja ettevõtlusega omavalitsusi.

Intervjuudega koguti maapiirkondade KOV juhtide arvamusi oma valla ja maaettevõtluse olukorra, probleemide, arengutrendide ja vajaduste kohta. Intervjuud toimusid vahemikus mai-august 2012.

Käesolevas intervjuude analüüsis keskenduti järgmistele teemadele:

- KOV-i ettevõtluse iseloomustus
- Ettevõtluse arengud viimastel aastatel
- Ettevõtete probleemid
- Ettevõtluse toetamine KOV-de poolt
- Ettepanekud ettevõtete toetussüsteemi muutmiseks

Intervjuude läbiviimiseks koostati poolstruktureeritud küsimustik, mis on esitatud lisas.

Kõik intervjuud salvestati ja transkribeeriti, tekstid kodeeriti ja viidi läbi temaatiline sisuanalüüs.

Alljärgnevalt esitatud analüüsis on kokku võetud põhilised arvamused teemade kaupa, mida on illustreeritud tsitaatidega, mis on kaldkirjas. Intervjueeritavate arvamused on esitatud anonüümsetena; KOV-d on tähistatud K1 - K6; tsitaadis sulgudes esitatud märksõna on intervjuude toimetaja poolt lisatud täpsustus. (...) tähistab tsitaadis vahele jäetud lauset.

Intervjuude tulemused

KOV-ide ettevõtlus

Ettevõtluse olukord KOV-de lõikes erines oluliselt, erinevates omavalitsustes domineerisid erinevad majandussektorid.

K1 puhul oli tegemist heade ühendusteedega ja hästi arenenud tööstuse ja põllumajandusega valdadege: „*Vaieldamatult on meil üsna palju ettevõtlust, mis on igati abiks. Meil on, ma võin vastuses arvu poolest võlgu jääda, aga päris ettevõtlust, et klassikalises mõttes tootmine, teenindus, põllumajandus – meil on ikka üle 20 ettevõtte. Et see on kindlasti asjaolu, mis toetab siin elamist.*“ (K1) Valla suurim ettevõtte pakkus tööd 160 töötajale, kellest pooled olid vallas, lisaks sellele nimetati veel keskmise suurusega tööstusettevõtteid, põllumajandusühistuid jms. Samas polnud teenindussektor eriti mitmekesine, kuigi näiteks mitmed ettevõtjad olid aastate jooksul proovinud alustada erinevate isikuteenuste pakkumisega, aga ebaõnnestusid, sest kliente jäi ikkagi liiga väheks teatud teenustele: „*No kui ma mõtlen seda teenindussektorit, siis ega siin on üks ja teine ka proovinud seda iluteenust, juuksurit. No meil on kindlasti, et turgu pole kohapealt. Ühelt poolt kindlasti elanikke pole liiga palju ja teiselt poolt on see, et väga lähedal on konkureerivad teenused, konkureerivad*

turud, see on meie valla kontekstis kindlasti üks põhjus. Aga teine põhjus on Läänemaa inimese maksejõulisus, et need inimesed, kes siin on, peavad ikka väga mõtlema, et mis nad endale lubada saavad, ja tulla siia mingeid heaoluteenuseid või meelelahutusteenuseid pakkuma, siis inimesed lihtsalt ei saa endale lubada seda.“ (K1)

K2 puhul oli omavalitsuses kõige suurem töandaja avalik sektor, samas valla keskuses oli arenenud ettevõtlus *„on praktiliselt sellise teenindava iseloomuga, tähendab et siis sisse mahub, kaubandus, ehitus, veondus, majutust ei ole tõesti tükk aega olnud.“* Keskuses paikneb töötlev tööstus, ümberringi on põllumajandus, sh ka maakonna üks suurim põllumajandusettevõtte ja väiksemad osühinguid.

K3 iseloomustas primaarsektori suur tähtsus, põhiline oli põllumajandus ja metsandustegevus, selle kõrval nimetas intervjuueritav ka turismitalusid, toitlustust, käsitööd. Oluliseks töandjaks oli vald, kool, hooldekodu jms.

K4 intervjuus nimetati kõige olulisemana tööstust: *„No üks ikka see sama tööstusvaldkond, mis meil on seotud puiduga. Puit, tema eriharudena mööblitööstus ja saematerjal ja kõik sellised asjad, mis on seotud. Vaieldamatult on number üks puit.“* (K4) Samas on võrreldes ümbritseva piirkonnaga oluliselt suurem teenindussektori tähtsus, omavalitsus ise andis tööd ca 200-le inimesele.

K5 puhul oli üks olulisemaid sektoreid teenindus, täpsemalt hooldekeskus, mis andis tööd ca 80 inimesele. Alles on jäänud põllumajandustootjaid, puidutööstusfirma ja vallas on mitu tuntud turismiettevõtjat, kes kasutavad kohapealset ilusat loodust, samas tööhõivet arvestatavalt ei paku.

K6 puhul oli tegemist heade ühendusteedega ajaloolise põllumajanduspiirkonnaga, kus hetkel peeti oluliseks tööstust, kuid üldine ettevõtlusaktiivsus oli madal. *„Olulisi muutusi pole ettevõtluses toimunud 10-l aastal. Need samad ettevõtted, kes siin olid ja tegutsesid, need tegutsevad tänaseni ja põhimõtteliselt on meil põllumajandusettevõtted.“* (K6)

Ettevõtluse arengud

Käesolevalt on lühidalt kokku võetud intervjuueritavate arvamused ettevõtluse arengute kohta nende omavalitsuses ja samuti üldise ettevõtluskeskkonna olukorra kohta.

Vastused intervjuu küsimusele selle kohta, mis muutused on KOV-i ettevõtluses viimastel aastatel toimunud, puudutasid enam majanduslanguse mõju. Majanduslanguse mõju valdade ettevõtlusele oli märgatav. *„Eks valla kontekstis me kohe nägime, kui majanduslanguse periood algas. Siis ikka kohe algas töökohtade optimeerimine, palga või palgakujunduse optimeerimine, et see selgelt kajastus ju meie tulumaksu laekumises, töötute arvu kasvus, et sellised üldised majandusmuudatused, et need kohe peegelduvad.“* (K1) *„Et väga paljud need ettevõtted on pidanud ju hingusele minema ja lõpetanud tegevuse. Paljude puhul on toimunud selline saneerimine, kus firma on muutnud oma nime ja on pankrotihaldur käinud. Paljud jätkavad, aga paljud on lõpetanud ka, et ega sügavalt jälg on jäänud ja pole olnud lihtne nendel ettevõtetel sugugi.“* (K4)

Suurem majanduslangus on möödas: „No ütleme, et selline pisuke kasv on nüüd olemas. Ja kui rääkides nüüd ka ettevõtjatega, kui siin võimalus tekib, siis enamus ütleb, et neil on tugevasti jalad põhjas ja loodavad siis lähiajal inimesi juurde võtta ja mõned ütlevad, et palgakasv on juba kas olnud või siis lähiajal tulemas. Nii, et hetkel mulle tundub küll, et hullem on möödas. Aga näha on seda, et kõik on ettevaatlikud ja sellist suurejoonelist lisatasude süsteemi või premeerimist, mis siin mõned aastad tagasi oli, seda küll ei paista.“ (K1)

Langus mõjutas erinevaid tegevusalasid erineval määral, näiteks: „Kõige suurema tagasilöögi masu aegadel on saanud õmblusettevõtted, neid oli siin suhteliselt palju. Kõik nad said, minu teada ainult üksikud pidasid masu perioodi vastu ja on siamaani toimivad, aga paljud lõpetasid tegevuse ja on ka selliseid, kus on töötajate arv kordades vähenenud.“ (K4)

Praeguseks on aga majanduskeskkonnas märgata teatud paranemist: „Tegelikult üks selline hea üllatus on see, et kohalikud tegijad, kes võtsid algust väga tõsiselt, kes võibolla raskustes jäid esimesel hetkel nagu püsima, on hetkel ennast väga hästi kindlustanud. Tähendab et neil on ressurssi, neil baasi ja neil on ka ütleme inimeste poolt usaldus.“ (K2) Samuti kirjeldas ka teine intervjuueeritav: „No mina hindan kõige rohkem seda, et vaatamata kõigile on töökohtade arv piirkonnas, ma ei tea, kuidas me seda nüüd ütlen, et ta küll vahepeal kukkus, aga siiski piisavalt suur ja ju see tähendab seda, et meie ettevõtlus on piisavalt toimetulev ja ma arvan, et see on praeguses majanduses hea märk. Et meil sellist nagu pankrotilainet ei olnud ja päris mitmed ettevõtted omavad krediidiireitingute tabelites päris häid kohti AAA-ga ja AA-ga ja mina hindan seda samamoodi.“ (K1) Majanduskeskkond on stabiilsemaks muutunud ja see avaldud ka inimeste liikumises: „Et kindlasti on siit ka selliseid hea õnne otsijaid ka väga palju välja läinud, aga samas on rida inimesi just sellise rändega tagasi tulnud ja läinud sellise stabiilse keskkonna peale.“ (K2)

Ettevõtluse arengut määravaks mõjuriks on kohapealne inimressurss, kes oleks võimeline ettevõtlusega tegelema – mainiti, et uusi ettevõtjaid on vähe juurde tulnud, valdavalt on aktiivsed ja tegutsevad ettevõtluses ühed ja samad inimesed. See tähendab ka seda, et KOV volikogus on reeglina ka ettevõtjad esindatud, sest „Kindlasti sellises väikeses keskkonnas on paratamatus, et ettevõtjad on ka volikogu liikmed, me kaasame neid valla komisjonidesse, nii eelarvesse kui oluliste planeeringutesse. Teenuseid me tellime paratamatult valla ettevõtjatelt.“ (K2) Intervjuudes toodud arvamuste alusel võib järeldada, et üldiselt on KOV-del ülevaade oma ettevõtjatest olemas.

Ettevõtete probleemid

Ettevõtluskeskkond on üks tegureid, mis määrab selle, kas ettevõtet soovitakse mingis piirkonnas luua ja arendada.

Ettevõtete loomisel KOV-i mängivad reeglina rolli ajaloolised põhjused, sh ettevõtja varasem side piirkonnaga. Küsimuse puhul, miks nad tegutsevad oma asukohas ütles enamus, „et mingitel ajaloolistel põhjustel, et kas nad on jätkuvalt alles ja nad ongi siin ja toimub elu“ (K1) või näiteks, et „Nad (ettevõtjad) on pärit siit. See on valdavas enamuses ja siis on ka kindlasti selliseid ettevõtteid, kellel on mingisugune seos siin abielludes või näiteks. Aga ikkagi on mingisugune esivanemate päritolu või siis perekondlik seis ja need on valdavas enamuses. Aga kindlasti on ka näiteid, kus siin ettevõtja on sattunud ja kuidagi juhuslikult hakanud siin kanda kinnitama.“ (K4) Ettevõtluskeskkonna seisukohast on oluline piirkonna

atraktiivsus ka nendele, kellel puuduvad varasemad sidemed selle piirkonnaga. „Ja teine põhjus on, et mingil hetkel nad leidsid siin sobiva võimaluse investeerida (...) Ja mingitel asjaoludel jäi neil siin ette või nad said info sellest vabast pinnast ja siis nad said aru, et see on neile sobiv koht ja siin nad nüüd kasvavad ja arenevad.“ (K1)

Läänemaa asukoht ja selle kaugus ikkagi ka juba arvestatav probleem selle ettevõtetele, nagu kirjeldab üks vallavanem: „(Ettevõttes) nemad küll ütlevad, et neil on väga raske, sest turul on konkurents väga tihe, ja logistiliselt ei ole nad kõige paremas asukohas, sest siin ei ole metsapiirkond, tooraine kontekstis ja teiselt poolt nende turg on mujal, et transpordi peale kulub ebamõistlikult raha. Et kuigi me mõtleme, et mis see on, et Tallinnast on (ettevõtte) 80 km, siis aga kui Tallinna ümbruses tulevad konkureerivad tööstuskülad, piirkonnad või alad või mis nimega nad on, siis nad on ikka väga teravas konkurentsisis.“ (K1)

Sobiva infrastruktuuri olemasolu iseenesest pole piisav, sest konkurents piirkondade vahel on tihe. Näiteks rõhutas üks intervjuueeritav: „Meil on siin olemas kõik kommunikatsioonid, teedevõrk, siin on tööhõiveprobleemi sutsu parem isegi lahendatud; siin on rida krunte, kus on kergesti võimalik saada liitumine, siis puurkaev või mõni muu ettevõtluse alustamiseks väga tähtis teema. Et päris metsa või kaugema koha peale teda ei ole. Aga negatiivne üllatus on see, et samalaadseid pakkumisi on ääretult palju ja nendest pakkumistest meid üles leida, kui sa oled juba 120 km Tallinnast, on päris keeruline.“ (K2)

Valgamaa omavalitsuste kaugus on veel suurem probleem ettevõtjate jaoks, mis oluliselt tõstab ta kulusid ja toodangu hinda vähendades konkurentsivõimet – „Kui me hakkame seda maksupoliitikat lahkama, et kui suure osa moodustab meie piirkonna inimesel transporditasu, siis kui ta teeb ühe korraliku koorma mööblit ja peab selle tarnima Tallinnasse või Pärnu, siis see maksab ju tunduvalt rohkem kui Tallinna külje all see sama toodang. Just kiitusehind paneb ääremaa del selle viimase punkti hinnamehhanismis.“ (K4) Intervjuueeritav jätkab: „Et kahjuks sellised väikesed asjad ja selle energia kallinemine praegu— see just mõjutab äärealade ettevõtjate elu-olu. Toodangu omahind, et konkurentsisis püsida, on sõltuv sellest energiahinnast, sest kulutused sellele energiale on palju suuremad, kui logistiliselt seal kuskil sadamapiirkonnas töötavale ettevõttele, et need asjad mõjutavad ettevõtteid kindlasti kohe.“ (K4)

Kõige suuremaks probleemiks ettevõtjatele oli tööjõud. See probleem leidis käsitlust kõigis intervjuudes. KOV-de elanikkonna väiksus ja inimeste lahkumine välismaale ja spetsiaalsete oskustega tööjõu kättesaadavuse piiratus on kõikide ettevõtete suurim probleem, samas selle probleemi põhjuseks on madal palgatase, mis ei rahulda töövõtjaid, mistõttu kõik intervjuueeritavad mainisid, et piirkonnas kõige rohkem kättesaadav tööjõud on reeglina väheste oskustega.

Tugevate tööstusettevõtetega KOV-i ühe suurima tööandjana märkis „(Ettevõtja) ütles küll, et neil on tootmises hästi palju liinitööd ja sa pead olema väga teatud tüüpi inimene, kes talub rutiini ja samas on see füüsiliselt piisavalt raske, sest neil on jahedas ruumis töö ja kõik sellised asjad. Kui see lihtsalt ei sobi igale inimesele ja kui piirkonnas ei ole ka piisavalt elanikke, siis ta arvas, et sellised inimesed, kes sobivad sellisele tööle on isikuomaduste ja tervise poolest, on töökoha saanud, siis teised lihtsalt ei ole erinevatel põhjustel valmis selliseks rutiiniks, et vara tõusta ja vahetustega töö ja kellel on lapsed majas, siis on kohe üks küsimärk, et kas sa suudad elu ära korraldada, et see on üks põhjus.“ (K1) See on peamine põhjus, miks piirkond pole investeringute jaoks atraktiivne. „Probleem on kindlasti ettevõtjatel see, et keegi kuskilt tuleks või tahaks siin midagi sutsu rohkem arendada, siis vaba tööjõudu või vaba tööjõu siia tagasimeelitamine on üks põhilisemaid küsimusi, mida enne

tegutsema asumist üldse hakatakse lahendama. Meil on siin jah 100 ja natuke enam töötut, aga neid järsku rakendada, nende peale mingi ettevõtlusvaldkonnas kindel olla, on väga riskantne.“ (K2) Ka teine intervjuueeritav kirjeldab, et „Siin ei tule ju neid ettevõtteid. Siin 20 aasta jooksul ei ole midagi suurt toimunud ja siis ka see, et kunagi öeldi ka see välja, et isegi kui Valka teha üks ettevõtte, kuhu oleks vaja 400 inimest tööle panna, siis teil ei ole ju neid inimesi. Siia ei ole mõtet ehitada sellist ettevõtet.“ (K6)

Probleemi on tekitanud ettevõtjate endi vähesed investeeringud tööjõudu. „Aga inimesed on muidugi omaltpoolt öelnud, et neist pigistatakse nii palju välja kui võimalik, aga teiselt poolt see töötasu pole üldse selline, mis motiveeriks. No, et klassikaline vastuolu küsimus. Ja mis puudutab kõrgharidusega inimest, kes on sellise kvalifikatsiooniga, siis nende puhul on, et kas selliseid töökohti on siin piirkonnas vähe või ei ole üldse – see on kindlasti inimese poolt vaadatuna.“ (K1) „Tänapäeva süsteem on ikka see, sellepärast on palju töötuid, mitte et nüüd töökohtasid ei ole, vaid et ta ei taha seda tööd, mis talle ei sobi“ (K3)

Kvalifitseeritud tööjõu leidmiseks peab suutma pakkuda ka kvalifikatsioonile vastavat tasu. Probleem, et „ikka Eestis räägime ikkagi valdavas enamuses miinimumpalgast.“ (K4) „Loomulikult on küsimus selle kvalifitseeritud tööjõu olemasolus, seda oleks rohkem vaja, aga selle lahenduseks on ainult korralik palgatõus“ (K3) Nagu ka arutleb teine intervjuueeritav: „See on läbi nende aegade vaieldamatult kõige suurem probleem olnud. Eks nende võimalused korralikule töömehele maksta, mida mina alati oponeerides ütlen, et „Makske mehed“, siis on teil alati ju kvalifitseeritud tööjõud olemas, aga nende seisukoht ikka on, et meil ei ole neid inimesi kohapeal, kellele seda palka maksta. Nii, et see on nakk kinni, saba lahti, selline väike pingpalli veeretamine käib.“ (K4)

Üks intervjuueeritav pakkus selget lahendust, et tööjõu probleemi lahendamiseks peaks tööandjad ise oma tööjõudu aktiivselt välja õpetama, piisavalt tasustama ja väärtustama: „Mina jälle viskaks selle jälle ettevõtjatele tagasi selles mõttes, et see on ju täiesti loomulik, et sa pead oma tööjõu välja õpetama. Kas tõesti on lihtsam maadelda sellega, kes on sul läbijooksik, kes on võibolla alkoholi veaga, 9 klassi haridust, et maksta talle seda äput miinimumpalka?“ (K5) Samas intervjuueeritav tõi näite töötute koolituse kohta, et „Jälle oleme teinud koolituse, aga tegelikult tulemusi ei ole – ei kasuta meie tööandjad ka seda abikätt, et kasutada Tööhõiveametit, et ka neid rahasid, eks ole, sealsamas viitsitakse jännata nende, nagu ma ütlesin nende võibolla alkoholi probleemi ja hariduseta inimestega, viitsitakse nendega jännata, aga ei viitsita selliste asjadega (koolitusega) jännata. Et ega töötute nimekirjas ei ole siis nüüd kõik sellised, kes nagunii tööle ei lähe. On muidugi, palju on nendest sellised, kellest sa võid mitu präänikut talle ette tuua, ega tast nagunii enam tegijat ei saa. Aga on ka selliseid ja meil on seal töötute nimekirjas ka noori, kellest ka tegelikult ju isegi see ettevõtja kasu saaks, aga ta nagu kuulab ära, ta kuulab isegi ära ja temale pakutavad võimalused, ja see isegi annaks talle rahaliselt kasu, aga nagu ei viitsita tegeleda – vot selline tunne jääb.“ (K5)

Üheks põhjuseks võib olla see, et ei soovita tegeleda asjaajamisega: „Selline tegus ettevõtte, kes see midagi toodab, nende jaoks on üldse hästi suur miinuspool paberimajandus ja asjaajamine ja minimaalselt viimasel minutil tegeletakse nendega, et see on see on niisugune asi. Ja sealsamas ei suudeta ka palgata neid inimesi tööle“ (K5).

Muudest probleemidest toodi näiteks ühes intervjuus välja toetuste kui ettevõtte tegevuse projektipõhisus kui probleem: „Kui rääkida siin teenindus- ja teenusettevõtetest, konkreetselt maaparandus ja nendel on probleemiks see, et on hästi palju sellist bürokraatlikku tasandit, et tore kui sa oled suutnud nn projektimajandamisega ennast sisse panna ja sealt endale

käibed tagada. Aga kui projektid ei lõpe õigeaegselt ära, nii lõpparuande esitamiste ja igasugu muude sellise esmapilgul ehk sellise mõttetute nõudmiste pärast, selgub see, et rahavood liikatakse natuke edasi, siis tekib probleem.“ (K2) Mitte ainult projektide aruandlust ei nähtud probleemina, vaid üldist aruandlust, mida ettevõtte peab riigile esitama. Nagu vallajuht kirjeldab – „Need asjaajamised nii maal kui linnas peaks ettevõtjatele ikka oluliselt mõistlikumad olema. Et hiljaaegu ma sattusin lugema ühte artiklit, kus ettevõtja kirjutas, et kui palju statistikaaruandeid peab ta aastas täitma, kui palju see rahas ja kui palju aega ja mitu töökohta see tema jaoks on, ja meil on nagu e-riik, ja siis loed ja imestad küll. Eks me omavalitsuse mätta otsast näeme küll, et me anname riigile aruandlust, aga meilt ikka veel küsitakse – et palun võtke sealt aruandest, mille te juba esitasite“ (K1)

Ettevõtete vahelise koostöö küsimused toodi välja 3-s intervjuus. Nagu rõhutas üks vallavanem, et koostööd ei saa sundida või teha koostööd koostöö enda pärast: „Selles mõttes on ettevõtjate vaheline koostöö selline, et kui tal on mingi reaalne vajadus, siis tekib see koostöö suhteliselt ruttu. Ja siis on jälle üks hea näide siin endise EPT territooriumil, kus tänaseks on mitu uut ettevõtet, et üks ettevõtte – see sama (ettevõtte nimi), temal on plastmassivalu, siis ta kasutab kohe ära kõrval olevat tugevat transpordiettevõtet, mis iganes mis sõitudeks. Siis on seal kõrval kohe metallifirma, kes teeb mõned lihtsamad tööd või siis sellised, mis selle firma teemaga haakuvad, tellitakse sealt kõrvalt kohe. Et selles mõttes, siis seal kõrval on kohe üks ettevõtte, mis teeb kanuusiid ja igatahes mingid asjad, mis vee peal sõidavad, siis nemad kohe kasutavad seda transporti. Et selles mõttes nad teevad vägagi koostööd, kui need asjad haakuvad. See koostöö ei saa olla selline, et ma ütlen, et tulge täna kõik siia ja me teeme kõik seda. Vot selliselt ma ei saa aru, mis teema see peaks olema.“ (K1)

Koostöö probleem on ikka ja jälle esile kerkinud, kuigi ühistegevuse tähtsust mõistetakse, pole suudetud seda laiaulatuslikult ellu viia, muuhulgas ka seetõttu, et usaldusväärsusel on väga suur roll. Nagu üks intervjuueeritavatest kirjeldab, et „Eestlane ei taha (koostööd) teha, ja mille poolest ütleme see esimene Eesti Vabariik, kui me nii nimetame, oli ilmselt paremal järjel. Ta ei taha koostööd teha, (...) tead igati on nii omaette tead. Me oleme saanud selle liikuma, meil on ütleme kõigepealt siin on metsaühistu, (...) kus kõik peaaegu metsaomanikud on siis koos. Aga noh seal on ka rehepappe tead sees, kes ikkagi püüavad sealt mingit kasu lõigata (...) Meil on veel sisemiselt ikkagi, tead keegi vaatab, et saaks nagu kedagi tõmmata natukene ja siis ta kaotab usaldusväärsuse.“ (K3) Koostööprojektidele pakutakse ka mitmeid rahastuvõimalusi, kuid tihti jäävad need kasutamata. Ka teine vallavanem kirjeldab olukorda: „Et võiksid teha rohkem koostööd ja sellega ka üksteist aidata ja mitte nüüd selline väike koostöö, et mis võibolla ütleme et kõrvaltaatajale ei hakkagi võibolla silma, (...) Tehke koostööd ja avage näiteks turg või mingi kauplus või müügipunkt või nüüd hiljuti oli see teeninduskeskuste projekt. Küll me siis mõtlesime ja rääkisime ja no ei saanud asjast asja ja sellist koostööd. On jah maaparandusühistu, järgmine näide. Oli meil ka kunagi kolhoosi ja kolhoos lõppes, siis maaparandusühistu tekkis: mõtted ideaalsed, rahastatakse, maaparandusobjektid, rekonstrueerimisi – ju kõik võimalused on olemas, aga jälle ei tehta seda koostööd. Kõigil on kuidagi kiire, ei ole aega. See on jälle see iseenda vee peal püsimine, ei nähta nagu laiemalt ja suuremalt. See puudujääk. Et kohaliku omavalitsuse poole pealt me oleme teinud siin mõned projektid ja neid koolitanud. Alates sellest, et teha meeskonnatööd ja enesearengut ja psühholoogilist poolt, et mitte läbi põleda, alates nendest koolitustest kuni just selleni, et mõtleme koos ja vaatame koos ja eelmine aasta lõpus valmis meil uus valla üldplaneering. Me tegime seda üldplaneeringut 2 aastat ja väga palju koosolekuid, arutelusid oli ja ausalt öeldes üllatavalt palju ka osalisi oli, sealhulgas ka tõesti selliseid inimesi, kes mõtlevad laiemalt ja on ettevõtjad ja ma nii lootsin, et sealt ma lootsin teist tulemust ettevõtjate poole pealt, et äkki areneb midagi välja. Siis muidugi on veel

ettevõtjatel ka igasugu erinevaid liitusid, alates Taluliitudest, mingid põllumajandus, kõik mis liidud need on (...) Meie ettevõtjad arvasid Kevili, et see on kaugel, see on Tallinn, see on suurtele, see on kaugel. Meil ei ole mõtet sinna minna, liikmemaksu maksta, see jääb meile kaugeks. No hea küll, kaugus kaugeks, aga no tehke siis ise, võtke siin koos kokku, võtke siis oma vallas või Otepää piirkonnas või. No vot ei tule, ei tule seda koostööd.“ (K5)

Kuuest intervjuust neljas leidis käsitlust turismi teema ja seda nii seoses ärakasutamata potentsiaaliga kui hinnangutega, et turismi arendamise üleforsseerimine pole lahendus maapiirkondade ettevõtluse arenguks. Nagu kirjeldab üks intervjuueeritust: „Kõigil oli suur hoog sees 90-ndate aastate keskel veel ja sajandi vahetusel veel ja kõik hakkasidki mõtlema, et me oleme turismimaa, aga tegelikult me ei olnud käinud veel ja ei olnud midagi näinud. Kui me oleme korra Itaalias käinud ja korra Norras käinud, siis me saame ju aru, et sõna otseses mõttes me ei ole nii atraktiivne turismimaa kui me tahaksime ja kui meile on külge poogitud ja kui meil on seda lobbitööd tehtud.“ (K4) Sellega on seotud pakutavate teenuste tase ja valik. Näiteks: „See turismindus – seda on ju Eestimaal ka nii palju räägitud, kelle peale me siin mängime – küll lätlaste peale ja venelaste peale ja soomlaste peale ja noh ei ole ta ka nii roosa mannat ega kunagi sealt taevast alla toonud. See välismaalane üldiselt tahab ka ikka kompleks teenust saada ja vot lähebki sinna Pühajärve spaasse ja kus ta saab kõik tõesti need juuksurid ja maniküürid ja pediküürid ja hambaarstid ja kõik need silmaarstid, mis iganes on, saab ujuda. Valdades tegutsevad ettevõtjad on ikkagi sellised, et orienteeritud rohkem pulmapidudele ja sünnipäevadele ja sihukestele ühekordsetele kultuurietendustele ja mängivad selle peale.“ (K5)

„Ja üks üksik klient ongi Eestis, et meie turismis ta pole kunagi oodatud ei kodumajutusse ega turismitaludesse, et selline jalgrattaga ükski uitav inimene või kahekesi või kolmekesi – et teda tegelikult ei soovita, sest ta on tülikas. Et need majutused olid ikka sellepeale spetsialiseerunud, et kui on mingi seminar, on pulmad, koolitus, matus, mida iganes, et kus mastaabid on suured, siis müüdi seda. Ja see, et kui sinna keegi tuleb nüüd jalgrattaga või kahekesi, et tegemist on siis ju sellise väga kuluka tegevusega, et ta ei ole nagu oodatud. Et see on meie turismimajanduse väga suur möödalaskmine. Ja kui see masu tuli, siis järjest need sellised võimalused muutusid ahtamaks, et see toitlustuse kvaliteedid langesid, väga palju toitlustusettevõtteid pandi kinni siin piirkonnas.“ (K4)

See on ärakasutamata võimalus, näiteks ühes KOV-is näeb vallajuht äriideed: „Üks võimalus on, et teha selline väike majutusasutus. Siis me vaatame, et väga palju rekkaid seisab siin meil alevikus või ööbivad, et järelikult on ta selline mingi koht, kus aeg saab otsa ja ta edasi sõita ei saa, ja selle saaks rekkameestele pakkuda sellist ööbimisvõimalust koos kostitamisega ja pesemisvõimalustega. Selline võimalus oleks kindlasti üks. Ja teine selline võimalus oleks kindlasti väike selline turismindus, turismitalu selline, aga paraku meil neid ei ole ka.“ (K6)

Turismi teemaga seoses mainiti ühes intervjuus looduskaitsealaseid piiranguid, millega vallajuhi arvates on liiga kaugale mindud. „See Läänemaa on ju 40% looduskaitse all ja need looduskaitsejad (...) ei usalda ei talumeest, ei mitte kedagi. (...) Siin on mindud sellega nagu täiesti, minu meelest, üle võlli ja seal ongi teatud ametkond on ennast paisutanud nii suureks.“ (K3) Konkreetseks näiteks oli varasem Marimetsa matkarada, mis sisuliselt enam ei toimi peale seda, kui see osaliselt linnukaitse alaks suleti.

Maapiirkondade ettevõtlust mõjutab FIE-dega seotud seadusandlus eriti seetõttu, et nende osakaal on suurem, sest paljud inimesed on sunnitud ise endale tööd pakkuma. Sellega seoses tõstatatakse üks intervjuueeritav küsimus FIE-de kohustustest: „Meie riigi üks valus koht on (...), et FIE-dele tehakse see elu väga raskeks läbi maksude. Tema maksukohustused, vastutus on

praktiliselt kogu oma varaga, maise varaga, tähendab olles osatühingus või aktsiaseltsis selliseid vastutusalasid ei ole, et sellel üksikettevõtjal FIE-l on vastutusala tegelikult kõige suurem. See on tegelikult väga kurb ja riigi poolt reglementeerimata või reguleerimata, et tegelikult see peaks olema või andma just võimaluse, et ka riskida, sest ega see üksikinimene ka eksib. Ja seega tema maksukoormus on ka pigem suurem, et kui vaadates neid osatühinguid, kus on võimalik ka kulutusi kanda, siis temal on näiteks avansiline sotsiaalmaks ja mida iganes, et selle FIE kohapealt see riigipoolne toetus on suhteliselt tagasihoidlik.“(K4)

Üheks probleemiks, mida KOV peab ettevõtluse arendamisel lahendama, on ettevõtete ja elanike huvide konflikt, mis tüüpiliselt kerkib esile planeeringutel. „Meil tehti üldplaneeringud ja meil ei tulnud seda, mida ma lootsin, et see oli selle selles mõttes öeldud, et meie inimesed tahavad küll väga, et meie rahvas oleks jõukam ja et meie rahval oleks tööd ja aga sealsamas ei taha nad siia ettevõtteid. Nad ei taha ettevõtteid, kes tekitavad probleeme. Needsamad probleemid, haisud, vibrad, mürad, nad ei taha neid.“(K5) KOV-i ülesanne on leida kompromiss huvide vahel, aga paratamatult igasugune ettevõtlustegevus mõjutab mingil määral kohalikke elanikke.

Ettevõtluse toetamine

Ettevõtluskeskkonna arendamine pole otseselt KOV-de ülesanne, kuid kõik KOV-d kirjeldasid erinevaid viise, kuidas nad on toetanud ettevõtlust piirkonnas.

Probleemina nimetati, et KOV-del pole eraldi ressursse, mida nad saaks otseselt kasutada ettevõtluse arendamiseks. Näiteks toodi välja: „Mitte mingisuguseid materiaalseid ressursse meil ei ole ja ilmselt lähapäevil või lähiaastatel, kui poliitikat vaadata, ei tulegi.“ (K6) Samas ühes KOV-s andis omavalitsus noortele alustatavatele ettevõtjatele 1000 eurot ühekordse rahalise toetusena.

Valdavalt toodi näiteid, kuidas igal võimalusel proovitakse ettevõtjaid erinevatel viisidel aidata. „Me kasutame või üritame ära kasutada kõike, mis on meie ümber juba loodud, aga et siit valla eelarvest või me ei tunne, et me vallaga saaks isiklikult midagi ära teha. Aga muidugi alati, kui neil on mingi probleem, selles mõttes on asi paigas, et nad tulevad siit uksest sisse ja räägivad asja ära ja me tegutseme juhtumine põhiselt, et hakkame siis koos vaatama, et kuidas saaks.“ (K1) Näiteks on infrastruktuuri arendused: „Me saime KIK-st raha, et ehitada see veetrass ära. Ja selle lihtsalt KIK-i toel ja siis valla omaosalusega, siis me tegime selle veetrassi ära selle puidufirmani ja need teised firmad, kes seal on, need said endale ka tänu sellele uued veetorud juurde.“ (K6)

KOV-de põhiline roll on olnud info jagamine ettevõtjatele ja nende julgustamine: „Et samas oleme ärgitanud sellises kitsamas ringis kohalikele ettevõtjatele, tegijatele tutvustada kõike neid meetmeid, neid võimalusi mis hetkel välja pakutakse ja sinna tegelikult on tulnud kogu aeg nn traditsioonilised tegijad, et uusi on suhteliselt vähe aga mõni üksik ikka on sinna vaatama tulnud.“ (K2) Ka teine vallajuht kirjeldab: „Meie vallas oleme püüdnud tekitada sellise situatsiooni, et meie käest saab vähemalt informatsiooni ja me osa oskame suunata ja anname kogu info, sest valda laekub väga palju infot, kus on tasuta koolitusi, kus on tasulised koolitused ja meie praktika on selline, et me suuname selle informatsiooni kõik edasi läbi meie. Meil on nn projektinõunik, kes hoiab seda pilku peal nii valla projektidel kui ja ka nendel projektidel, mis üldse vallas toimub, tema käest saab alati seda informatsiooni ja loomulikult on siin tähtis ka tagasiside.“ (K3) Ka ettevõtete tunnustamine läbi äramärkimise on viis neid julgustada ja toetada: „Meil on ka väga pikk traditsioon, ja ma olen väga palju

tagasisidet saanud, et vabariigi aastapäeva me kiidame ja tunnustame erinevaid ettevõtmisi, inimesi, tegusid või mis iganes. Et me alati oleme vähem või rohkem ka ettevõtjad tunnustanud.“ (K1) Ettevõtluse arendamise viisiks on ka inimeste harimine: „Sellise avatud konkurentsi puhul ei oskagi muud öelda, kui püüda kasvatada inimeste teadlikkust, sutsu riskijulgust ka ja teinekord ei pea selliste ülikasumlike asjade peale kohe mõtlema, pigem vastupidi. Mõtlemine selle peale, et mida on mul võimalik siin piirkonnas kõige lihtsamini teha ja toota ja täpselt samuti, et kes see siis võiks see sama tarbija olla. Et neid asju võiks kas siis läbi avaliku meedia, mingite õppepäevade, vihikute ja muude.“ (K2)

Intervjuudest tuli välja mitmeid näiteid sellest, et KOV-d on võtnud endale vahendaja rolli, kes aitab lahendada probleeme nii ettevõtjate endi vahel kui ka vahendab suhtlust riigi institutsioonidega. Näitena rõhutas üks intervjuueeritud KOV-i juht, et „Me oleme siin olnud ka sellised, et kui on olnud konflikte, siis me oleme püüdnud neid lepitada“ (K4).

Kahes intervjuus toodi välja, et nad üritavad erinevate ettevõtlusele toetust pakkuvate osapooltega koostööd saavutada: „Ja kui me suudame Töötukassa pakkumiste ja teiste meetmetega sellise ühise sõna või sammu leida, siis äkki läheb nii mõnigi asi õnneks. Hetkel me oleme 1-2 asja katsetamas.“ (K2) „Meil on küll siin olnud Töötukassaga mõned koostööprojektid nii ettevõtjatele kui ka siis töötutele, just siis kas sellist ümarlauda või töötutele pikem koolitus. Siis Läänemaa Arenduskeskus on selline, kus on nii ettevõtluse konsultant, MTÜ konsultant kui omavalituse konsultant, et me teeme vähem või rohkem riigiga koostööd, et võiks öelda.“ (K1) Töötukassast ettevõtluse alustamiseks toetust taotlevad inimesed peavad saama oma äriprojektile heakskiidu KOV-st, seetõttu on omavalitsustel mingi ülevaade, mis tegevustega soovitakse alustada. Nagu kirjeldab üks vallajuht: „Sest vallavalitsus ja siit peame andma ka nendele heakskiidu või soovitus. Väikesed ettevõtted ja konkreetselt teenindussfäär ja autoteeninduse peale on olnud, ehituse on peale, isegi põllumajanduse ja töötlevasse on selliseid väiksemaid projekte tegelikult tehtud, sõltuvalt Töötukassa vahendamisest ja projektimajandamisest.“ (K2)

Ettevõtetele makstavaid toetusi ja toetusvõimalusi tähtsustasid kõik intervjuueeritavad. Näiteks toetuste saamine paistab välja ka valla välisilmes: „No paljudes kohtades paistab kohe välja. Noh see sama põllumajandus, metsandus, kalandus. Read ettevõtjad on ennast väga ilusti ära arendanud kuni selleni et on visuaalselt näha ja kuni töötingimusteni välja.“ (K2) Toetusmehhanismides ettevõtlusele senisest rohkem tähelepanu pööramine oli samas ka soovitus, näiteks „Võiks ettevõtlust toetada, sest me oleme neid kiigeplatse ja lõkkeplatse piisavalt juba teinud ja piisava aja teinud, et nagu LEADER-i programmi rahadega nagu sai palju rohkem teha, suuremad asjad ära teha, aga neid on ka ennem tehtud ja on kohaliku omavalitsuse programmid, millest neid on tehtud, ja minu arust on esimesed kiiged juba ammu ära mädanenud ja nüüd nende taastamine ei ole vast õige enam nende rahadega ja võiks küll ettevõtlusega rohkem tegeleda.“ (K6)

Toetuse taotlemisel peab arvestama ka nende kasutegurit ja kaasnevaid kohustusi. Üks intervjuueeritav seletab, et „Püütakse võimalikult palju neid kasutada ja püütakse haarata informatsiooni, kätte saada, ja siis kuskil see reaalsuse hetk saabub, kui toimub selline kalkuleerimine, et teadmine selles suhtes, et kas tuleb odavam ise pürgides, ehitades, rajades, luues või kasutada seda ettevõtluse abi, sest tegemist on abiga, kus pole kaetud 100% kulutusi, vaid 50% võõrast raha, millel on ju väga suured kontrollhoovad ja mitte, et peaks seadust rikkuma, vaid et neid ametnikke hakkab käima uksest ja aknast sisse. Et see ettevõtjale – no kui käib üks kontroll, on normaalne, aga kui neid ikkagi nagu EAS-i puhul käib, siis käib ju 4 kontrolli ja 5-s on ju veel audit ja neid on küll, ja siis lõpuks leitakse, et

kõik on kontrollitud ju ja leitakse, et on tehtud vigu. No suhteliselt palju on ju ettevõtjaid, kes on loobunud nendest asjadest ja nad on läinud omapäi edasi, ja neile arvestades, et see 50% pole väike raha, mis ta peab ise maksma, et see 50%, mis ta saab, see ajafaktor mängib ka rolli. Kui see aeg oleks piisavalt lühike, siis ta suudaks võib-olla kontsentreeruda ja palgata endale ka abilised või projektijuhid. Aga kui ajafaktor on sellele ettevõtjale üks olulisemaid asju, siis tema püüab kalkuleerida selle aja rahaks ja tulemus ongi niimoodi, et pluss need kulutused, mis veel tekivad, et ta tegelikult ju kaotab isegi. Nii, et see süsteem oleks kiireloomulisem.“ (K4)

Toetuse menetlusaja pikkust nähti mitmes intervjuus probleemina. Näiteks pakkus üks vallajuht, et uus tootmisettevõtte võiks kasutada seadmete ostmiseks LEADER tegevusgrupi meedet, kuid „siis nad küsisid, et millal see taotlusvoor on ja sinna oli vist 3-4 kuud aega ja see menetlusaeg ka seal 3 kuud ja nad „Oi, see läheb nii kaua ja meile see ei sobi“. (K6)

Ettepanekud ettevõtluse toetamiseks

Intervjuude käigus toodi väga erinevaid ettepanekuid ettevõtluse toetamiseks.

Viies KOV-i intervjuus leidsid mainimist maksusoodustused, mille rakendamist teatud regioonidele peaks kaaluma või senisest enam regionaalpoliitilise küsimuse sissetoomine majandus- ja ettevõtluspoliitikasse. „Kui maksupoliitikat just regionaalselt muuta just selle mahajäänud piirkonna sõbralikumaks. Näiteks kui ettevõtja loob ettevõtte siin Kagu-Eestis, siis olgu ta Tõrva või Antsla, et ta saab siis maksusoodustusi, näiteks töötajate pealt see sotsiaalmaks ei oleks 33% ja mida iganes.“ (K4) Teine vallajuht tegi ettepaneku: „Pigem toetaksin tööjõu maksude soodustamist, et kui nüüd tuleb ütlemine inimesele sulle tööle, sest need on küllalt suured, et mingis pisikeses algavas turismiettevõttes seal korralikult tööjõudu hoida, aga kui seda on niimoodi soodustatud, siis see inimene elab sinna sisse ja hakkab toimima ja tema selline efektiivsus on välja arvestatav ütlemine aasta paari pärast ja siis võiks ta nagu ära kaduda, aga mitte niimoodi, et kohe põmm, tuleb tööle, sa õpetasid küll teda, siis said soodustust, aga kohe peab nagu nii kõvasti tootma hakkama, et enda kulud tasa teha.“ (K3). Regionaalpoliitika peaks haarama erinevaid riiklikke poliitikaid. „Võib-olla peaks mõtlema sellise ettevõtluskliima teraviku arendamiseks maale, et mida riik saaks teha, et välja tuua seda regionaalset aspekti üldse sutsu rohkem kui hetkel.“ (K2) Ka teine KOV-i juht Valgamaalt rõhutas vajadust rohkem seda arvesse võtta: „Et ka nendel (rakendusüksustel) tuleks hakata sõna otseses mõttes tegelema regionaalpoliitikaga. Kuna viimane meede, mida siin aasta tagasi jagati, siis see oli konkurentsivõime tõstmine mahajäänud piirkondades, siis Valgamaa kirjutas 9 projekti ja mitte ükski ei saanud rahastamist ja kogu Eestis sai ainult 7 rahastamist. Need läksid kõik sinna Pärnu ja ranniku alale.“ (K4)

Neljas intervjuus rõhutati, et tähtis on tegutsevaid ettevõtteid mitte ära unustada, kuid oluline on võtta arvesse kasu, mida taotlusel olevast projektist sisuliselt saadaks. „Tegutsevatele ettevõtetele suunatud toetus on ka kindlasti vajalik, aga seal peaks olema ka väga tõsine analüüs, et kui palju ja milleks nagu see, mitte ainult nii, et sa teed oma projekti ja kogu lugu, vaid seal peaks olema ikkagi niimoodi ka pikema aja ajaline ekspertiis kõrval. Praegusel juhul on tihtilugu nii, et toetuse saavad need, kellel on hea projekti kirjutaja ja ülejäänud ei huvita enam mitte kedagi, aruanne peab ka olema olemas ja kogu lugu.“ (K3) Teine vallajuht tõi välja „Minu silmis oleks väga oluline, et toetada neid ettevõtteid, kes täna on juba olemas. Ta on üks kuskil, see meie sama (nimetab ettevõtte) näide, ta on (nimetab küla) külas, ta on

hajaasutuses, ta on tubli ja tugev ettevõtte ja on ise väga palju arendanud, aga ta ei sobi kuhugi meetmesse, ja miks ma pean talle ütleme, et mine tööstuskülla, kui tal on siin 160 toimivat normaalset töökohta ja kõik on üles ehitatud. No see oleks väga jabur minu meelest.“ (K1)

Kolmes intervjuus toodi välja, et kas toetuste taotlemisel või näiteks riigihangetel osalemisel võiks teatud piirkonna ettevõtjad saada nõu lisapunkte. Näiteks: „Ma olen igal pool seda öelnud, et (riigihangetel) anda hinnete punktide alusel, nagu teie siin praegu teete, et anda mingisugune sooduspunkt sellele kohapealsele ettevõtjale. Just, et tema kandideerib, ja kui tema võib selle objekti, siis tekib ju võimalus, et tema töötajad saavad tööd, eks ju, ja perel on leib laual, mida iganes, see ju seob neid inimesi selle kohaga täiendavalt. See on üks aspekt. Teine aspekt on, et see ettevõtja ei saa siin teha väga mittekvaliteetset tööd, kuna kogukond teda tunneb, kogukond mõistab ka hukka.“ (K4) Seega on sotsiaalne kontroll ka suurem ettevõtja tegevuse üle. „Et tal mingil hinneteskaalal on võimalik saada mingi toetuskoeffitsient või toetuspunktid selle eest, et ta on kohapealne tööandja ja annab nii paljudele inimestele tööd. Ja see tähendab meile ju regionaalselt ääretult tugevat võimalust siin kohapeal hoida seda ettevõtjat. Samaaegselt need ettevõtjad ju, näited, mida ma praegu räägin, need ettevõtjad on ju üle Eesti ahmivad, otsivad endale objekte ju, konkureerivad igal pool mujal ju, no miks ei võiks siin kodu lähedal neid töid teostada ju. See probleem on väga valuline, et sellele kohapealsele ettevõtjale anda eeliseid. Selle peaks kuidagi seadustama ja kajastame, selle annaks kuidagi tugeva, sellise positiivse impulssi nii piirkonna arengule kui piirkonna ettevõtjale kui töövõtjale kui ka omavalitsusele tervikuna.“ (K4) Üks intervjuueeritavatest mainis, et selline võimalus oli varem olemas: „See asi töötas aastaid tagasi. Aga tänaseks päevaks on kahjuks kohalikul omavalitsusel praktiliselt need võimalused kõik ära võetud. Meil on riigihangete seadus. Meil on tohutu korruptsiooni oht. Meil on oma lisaks riigihangete seadusele oma hangete kord. Ja kui sa seda kõike ei järgi, siis ei saa sa kuidagi reastada pakkujat, pakub ta siis, ma ei tea, kartulit, lume lükkamise teenust või katuse vahetuse teenust, mitte kuidagi sellepärast sellega reastada, et ta on meie ettevõtte“ (K5)

Olulise teemana tõstatus küsimus nõuandja olemasolust ettevõtetele, näiteks konkreetne ettepanek oli, et alustaval ettevõtjal oleks võimalus saada nõu pikema aja jooksul kui praegu: „Alustavatele ettevõtetele suunatud toetused peaksid olema veel suuremad ja paremad, nii läbi mõeldud ja läbi mõeldud just selles suunas, et see alustav ettevõtte ei saaks ise niimoodi mõelda, et konsultame selle toetuse välja ja siis vaatame, et mis edasi saab, vaid tegelikult peaks olema paar-kolm aastat kõrval siis ka nõustaja, kes jälgib selle ettevõtte käekäiku, kes aitab, mitte ei ole kontrollija.“ (K3) Ka teises KOV-s rõhutati ettevõtetele nõuande kättesaadavuse tagamist: „Ettevõtjatel võibolla siis keegi aitaks nagu kätt pulsil hoida, et mis toimub.“ (K5) Ettepanekuna esitati, et „võiks olla selline nõustaja, kes neid siis nõustaks ja aitaks projekte kirjutada, kes hoiaks neid selles kalenderplaanis, et nüüd on see ja nüüd on see võimalus ja nüüd on too, et kuule näed, sina asud Natura alal ja vaata sina oled seal ja seal ja sul on selline võimalus. Võibolla on ka palju selles infopuuduses, ikkagi võibolla ei teata kõike ja ei kasutata kõiki võimalusi.“ K5

Infrastruktuuride olemasolu oli põhiline teema, mis leidis käitlust nii elukeskkonna kui ettevõtluskeskkonna juures. Üheks ettepanekuks oligi, et toetussüsteemis võiks olla meetmed, mis ongi konkreetset suunatud sellise infrastruktuuri loomisele, mida ettevõtetel selles piirkonnas on vaja. „Need samad tüüpilised vee- ja kanalisatsioonitrassid ja soojatrasside renoveerimised, mis üle Eesti käivad, eks kui need asjad korras on, siis on neist ka ettevõtlusele abi ja neid me teeme.“ (K1). Oluline oleks, et „selline meede, mis aitaks ettevõttel tuua temale vajalikud kommunikatsioonid vajalikus võimsuses ütleme et vähemalt

ukseni“ (K1). Andmeside kättesaadavus on oluliselt paranenud, aga probleemiks on kvaliteet. Lisaks sellele peake olema võimalus ka muu infrastruktuuri parandamiseks toetusi taotleda. „Ja see sama infrastruktuuri viimine ukseni: tee, vesi, elekter, kanal. Et ettevõtja ei peaks ise, ma ei ütle, et ettevõtte ise ei peaks üldse investeerimisega vaeva nägema, vaid et ta ei peaks selle investeeringuga hakkama tegelema mingi 10 km kauguselt, no kui me räägime elektriliinist, siis mõnel pool võib see vahemaa olla veel kaugem.“ (K1)

Kahes intervjuus tehti ettepanek toetuste taotlemisel ettevõtjate omaosalusmäära muutmiseks: „Eks ikka see omaosalus võiks olla ettevõtjale natuke madalam, et ma arvan siin. Ma ei mõtle, et ta 0-ni oleks siin või 10%, vaid vähemalt 25% võiks olla see omaosalus, et sest need, kui korrektselt on ettevõtja käitunud, siis ei ole vahet ju kas see on 50 või 25 – ta on oma asjad ju korrektselt teinud ja see annaks kindlasti ka talle mingi stiimuli selles osas.“ (K4)

Riigimaa kasutamise võimalus oli üks murepunkt, mis takistas kahes KOV-s planeeringuid. „Siis kindlasti, et bürokraatlikud ahelad oleks natuke leebemad: näiteks selle maa kättesaamine riigi käest, millest me rääkisime, ja et selle tööstusmaa alune osa, kuhu ta mingi ettevõtte püsti paneb, et see oleks suhteliselt lihtsamalt kättesaadavad ja kindlasti siin võiks olla muid mehhanisme.“ (K4)

Toetusvaldkondade laiendamise küsimuse tõstatas vallavanem, kes rõhutas, et erinevate teenuste piirkonnas alalhoiuks võiks olla suuremad võimalused ka teenindussektoril toetuste taotlemiseks – „No üks on see, et need ettevõtjate toetused või meetmed, mis täna olemas on, need on kuidagi kaldu ehk on valdkondi, kus ettevõtjad ütlevad järjest, et nende jaoks ei ole midagi, aga samas on nad maapiirkonnas olulised. Me enne rääkisime, et ka transport, ka kaubandus, teenindus, et kindlasti võiks ka sedapidi mõelda“ (K1) Intervjueeritav jätkas: „Teenindussektorile mõeldud investeeringutoetused – väga oluline maapiirkonnas just, et ei hakkaks ära kaduma need viimased asjad siin, mis veel elus püsivad, ühelt poolt, ja teiselt poolt, et need piirkonnas, kus nad on juba ära kadunud, et nad leiaksid lahenduse, et ka maainimene saaks oma teenuse kätte mõistlikult.“ (K1)

Bürokraatia ja aruandluse vähendamine oli üks soovitus: „Teine, mida ettevõtjad on öelnud, et see asjaajamine ja korraldamine, et liiga palju bürokraatiat on seal. See sama, et tulles tagasi, et meil on e-riik, aga mõttetult palju statistilisi aruandeid.“ (K1) „Muidugi siit Euroopa struktuurfondidest, ühtekuuluvusfondidest – nende projektide puhul ettevõtjatel omaosalus on 50% ju, et see ei ole ka väike osa. Kusjuures seal hakkavad juba teised reeglid, see kadalipp, et kõigepealt, kas sa saad raha, ja kui sa saad raha, siis millise ajanivoo jooksul sa selle raha saad, et millal sa saad selle ettevõtte üles ehitada ja millal sa saad esimese toodangu – need bürokraatlikud asjaajamised võtavad nii meeletu aja, et nad pigem loobuvad.“ (K4) Seetõttu ka menetluste kiirendamise oli mitmeid kordi mainitud ettepanek. Näiteks: „Kui ma nüüd PRIA-st räägin, siis minu arust on täiesti lubamatu, kui niivõrd pikad tähtajad on läbivaatamisel ja siis pikendatakse neid veel. Et see tuleb küll paremini läbi mõelda. Ja vastus on, et on erakorralised asjaolud. Me tegime siin üleeile järelepärimise ja ma ei saa aru, et kui me teame, millised meetmed lahti lähevad ja millises meetmes on kui palju taotlusi oodata, et me planeerimine oma maja asjaajamise selle järgi ja see ei ole midagi erakorralist, kui plaaniline meede läheb lahti. Just seda eurorahade menetlemist, see otsuste kiirus ja töökorraldus.“ (K1)

Ettevõtjate fookusgrupid

Metoodika

Mõlemas maakonnas viidi läbi fookusgrupi küsitlus kohalike ettevõtjatega (3.sept. Valgamaal ja 13.sept. Läänemaal), et koguda kvalitatiivseid lisaandmeid ettevõtjatelt. Fookusgruppide läbiviimisel kombineeriti küsitluslehtede kasutamine ja grupivestlus, mis salvestati.

Fookusgruppide eesmärgiks seati koguda andmeid ettevõtluses toimunud muutuste, ettevõtete probleemide, sh ettevõtete toimetuleku kohta majanduskriisis, ning ootuse ja ideede kohta ettevõtluse toetuste suhtes ettevõtete endi hinnangul, kes tegutsevad Eesti mõistes ääremaal. Fookusgruppidega koguti ettevõtjate küsitluse käigus saadud standardiseeritud kvantitatiivseid andmeid täiendavaid ja seletavaid kvalitatiivseid andmeid.

Fookusgrupid keskendusid järgnevatele küsimustele:

- Mis muutused on toimunud ettevõttega, ettevõtluses piirkonnas?
- Mis on ettevõtete suurimad probleemid ja kuidas need takistavad ettevõtet?
- Kas ja mis toetusi on taotletud? Mis probleeme on esinenud taotlemisel?
- Kuidas peaks ettevõtlust toetama?
- Miks ettevõtte asub selles piirkonnas? Kas ettevõtja alustaks uuesti tegevust samas piirkonnas?

Läänemaal organiseeris fookusgrupi Läänemaa Arenduskeskus, osales 5 ettevõtjat. Valgamaal aitas Valgamaa Äriklubi korraldada ettevõtjate küsitlust. Valgamaal läbiviidud fookusgrupi korralduses esines üks erinevus: andmeid koguti Äriklubi kokkusaamisel, kus olid ka Valga linna ettevõtjad ja kus osalenud ettevõtjate arv oli liiga suur ühe grupidiskussiooni läbiviimiseks (42 inimest). Seetõttu jagati kogu grupile küsitluslehed laiali, millele ettevõtjad vastasid vabas vormis avatud küsimusele, ning lisaks sellele salvestati individuaalsete ettevõtjate juures käies nende arvamusi erinevatele küsimustele. Valgamaa ettevõtjate analüüsist on välja jäetud Valga linna ettevõtjate arvamused ja kokkuvõttes on esitatud ainult Valgamaal paiknevate ettevõtete (24 ettevõtet) arvamusi.

Fookusgruppide kogutud töölehtede ja salvestuse transkriptsioonide alusel viidi läbi sisuanalüüs.

Fookusgruppide tulemused

Alljärgnevalt esitatud analüüsis on kokku võetud põhilised arvamused teemade kaupa, mida on illustreeritud ettevõtjate tsitaatidega. Osade teemade puhul on eristatud kahe maakonna ettevõtjate arvamusi. Intervjueeritavate arvamused on esitatud anonüümsetena; tsitaadis sulgudes esitatud märksõna on intervjuude toimetaja poolt lisatud täpsustus, tähistused R1, R2 jne viitavad vastaja koodidele analüüsis.

Ettevõtluses toimunud muutused

Ettevõtluses toimunud muutuste arutluses alustati mõlemas grupis küsimusega, mis on ettevõttes endas toimunud viimastel aastatel. Läänemaa ettevõtjatest 3 tõid välja kasvu, mis on seisnenud eelkõige käibe kasvus, üks vastaja hindas, et nende tegevusmaht on jäänud samaks ja üks, et ta tegevus on vähenenud ja oluliselt rohkem killustunud.

Kasv on tulnud suurema efektiivsuse arvelt, sh töötajate arvu vähendamisest: „Me oleme efektiivsemaks muutunud. Eelmise aastaga on meil töötajate arv vähenenud, aga käive on seal samas. Kaks aasta tagasi ja eelmine aasta me kasvasime. Eelmine aasta oli töötajaid rohkem, see aasta aga vähem, aga oleme kasvanud. Hoiame eelmise aasta taset vähema töötajate arvuga.“ (R3)

Valgamaal osalenud ettevõtjatest pooled märkisid, et hindaksid ettevõtte arengut rahuldavaks. Võrdselt oli aga neid (mõlemal juhul 8), kes töölehtedel hindasid oma ettevõtte arengut heaks kui ka neid, kes hindasid seda halvaks. Ettevõtted, kes kasvasid, laiendasid oma tegevuspiirkonda „Laiendasin ettevõtte tegevuspiirkonda naaberomavalitsustesse“ (R22) kui ka investeerisid tootmisesse: „Meie ettevõtte on läinud edukalt: ehitasime uue lüpsifarmi 1000 lehmale ja rekonstrueerisime noorkarjalauda. Piimatoodang on tõusnud 8 tonnilt 12-le, oleme olnud stabiilsed, kuigi vahetevahel on keeruline toime tulla, kuna investeringutoetusi ei anta, kuna pole mikroettevõtte.“ (R15)

Veerand Valgamaal vastanud ettevõtetest nimetas tegevuse vähendamist: „Käive kukkus järsult, mis taastub tasapisi“ (R12), „Masu aastad mõjusid ettevõtte tegevusele negatiivselt, käive vähenes“ (R13); need, kes oma tegevusmahtusid vähendasid, pole suutnud majanduskriisi eelsele tasemele tagasi jõuda: „Masu ajast on üle saadud, kuid võrreldes masu eelse ajaga pole enam olukord endine“ (R10). Ettevõttes toimunud negatiivseid muutusi kirjeldades toodi ka välja, et on „tegemata või peatunud investeeringud tootmisesse“ (R24); „kõik negatiivsed muutused majanduskeskkonnas mõjutasid ettevõtet“ (R29); uute klientide arv on vähenenud ja probleemiks on jätkuvalt madal nõudlus mitmes sektoris (nt turisminõudlus), tooraine hinnatõusud pärsivad tegevust „Arengut pärsib tooraine ja materjali hinnatõus, mis sunnib enda ettevõtet hindu tõstma“ (R10) „Väikeettevõtet mõjutavadki igagi suurem muutus ning eriti tootmissisendite hinnatõusu osas“ (R14) jms.

Arutledes maakonnas laiemalt toimunud muutusi, toodi Läänemaa kohta välja arvamusi selle kohta, et üldiseid muutusi kohalikus majanduses iseloomustab sekundaarsektori vähenemine ja jaekaubandusettevõtete arvu suurenemine. „Tootmisettevõtteid on vähemaks jäänud. Poodisid on juurde tulnud.“ (R3) „Vähenenud veneaegse tehnoloogiaga ettevõtted, kes ei uuendanud“ (R4). Jaekaubanduses on konkurents suurenenud, problemaatiline on aga küsimus, kui palju neile kliente jätkub, eriti arvestades, et mõlemad maakonnad on rahvastikku kaotanud. „Kui me vaatame, et mis 5 aasta jooksul Läänemaa kaubanduses on toimunud, siis siin on üks kett teise järel. Kolm ketti on selle pisku inimeste peale, kelle arv kogu aeg väheneb, juurde tulnud. (R5) Uute ettevõtete olulist juurde tulekut piirkondades pole märgatud: „Suurettevõtted on samaks jäänud, need kes on olnud, on ikka veel“. (R4) Sama arvamust toodi välja ka Valgamaal – „uusi ettevõtteid oluliselt pole märgata“ (R10), „uusi innovatiivseid ettevõtteid ei ole juurde tulnud“ (R11) ja tootmisettevõtete juurdekasvu ei peetud eriti tõenäoliseks: „Ma ei näe uute tootmisettevõtete tekkimist Valgamaal“ (R12).

Viimastel aastatel toimunud ettevõtluse arengut hinnati valdavalt rahuldavaks või pigem halvemaks ja aeglaseks: „Areng toimub, kuid kiirus madal“ (R24). „Valgamaa ettevõtluse areng on masu järgselt jäänudki peamiselt samale tasemele, toimus osaline muutus kuluefektiivsuse osas, kuid samas areng on peatunud.“ (R10).

Valga maakonna ettevõtluskeskkonna kirjeldamisel oli ülekaalus arvamus, et „Valga maakonnas tervikuna pigem halb“ (R11), kuigi eraldi leidis mainimist, et esineb piirkondlikke erinevusi, nt 2 vastajat nimetas, et Otepää ettevõtluskeskkonna areng on olnud hea. Üksikud ettevõtjad esitasid ka positiivsemaid arvamusi piirkonna ettevõtluse arengu kohta: „Valgamaa

on jätkusuutlik tänu tegusatele inimestele“ (R22), „maakonna tehniline infrastruktuur on oluliselt paranenud“ (R14) jms.

Kokkuvõtvalt, rõhutati põhiliste probleemidena maailmamajanduses toimunud muutusi, mille mõjul ettevõtted pidid tegema olulisi ümberkorraldusi, koondama töötajaid, vähendama tootmiskahte, samuti probleeme kohustuste täitmisega, sh riigi ees võlgnevuste tekkimist. Laiemate probleemidena leidis käsitlust töötuse kasv, samas ka tööjõu puudus, mille põhjuseks on elanike arvu vähenemine. Ka Läänemaa ettevõtjad nimetasid samu probleeme: et majandussurutisel on ikka veel oluline mõju ja tööjõud on vähenenud, samas aga ka konkurents kasvanud. Mõlemas maakonnas nimetati klientide arvu vähenemist, mis on iseloomustanud viimaseid aastaid.

Probleemid ja takistused ettevõtluses

Fookusgrupi intervjuudes oli põhifookuses ettevõtete probleemid, kuidas need takistavad ettevõtte arengut ja piirkonna arengut ning kuidas neid oleks võimalik lahendada.

Ülekaalukamalt kõige suurem probleem on jätkuvalt sobiva tööjõu leidmine, mida mõjutab väga oluliselt kohaliku piirkonna kui elukeskkonna atraktiivsus ja väljavaated. Nagu sõnastas üks Valgamaa ettevõtja: „*Raske on haritud inimest hoida piirkonnas, kui sa ei näe perspektiivi.*“ (R7). Mõlema maakonna rahvastik on vähenenud, tööjõupuudust suurendab elanike lahkumine ja vajadus konkureerida välismaiste ettevõtetega. „*Läänemaal pole tööjõudu. Kõigil on tööjõu probleem. Kui sa oled 200+-ga ettevõtte, siis sul on konstantselt see tööjõu probleem. Aga väiksem ettevõtte võib-olla veel leiab üks-kaks meest.*“ (R2)

Tööpuuduse tegeliku vähenemise põhjus on olnud lahkumine. „*Kui tööpuudus on suhteliselt madal, siis vaadates viimase aasta trendi noorte seas, siis kui see on vähenenud kaks korda noorte seas. Kui keegi tark mõtleb, et kuidas see on väheneda saanud, siis selge on, et Austraalia, Soome. Eestis noorte hulgas tööpuudus väheneb, sellepärast, et nad lähevad minema, mitte et keegi loob rohkem töökohti või õpetab neid välja.*“ (R4)

Hetkel kättesaadava tööjõu suurim probleem mõlemas piirkonnas on selle kvaliteet. „*See tööjõud, mis meil kasutada on teenindajaks – kui vanasti õpetasid ametikoolid, siis nüüd nad kõik hakkavad vanaks saama ja praegu, kes sisuliselt tulevad ennast tööle pakkuma, on algharidusega. Ja seda tuleb A-st ja B-st hakkama õpetama, mis on päris keeruline.*“ (R5) Kättesaadava tööjõu kvaliteedi tõttu on oluline kaaluda, kas neid inimesi tööle võtta: „*Praegu on tööpuudus alla 10%, mis tähendab, et tööl on ka need, kes ei viitsi tööd teha. Kui on 5% alla selle, siis hakkavad tulema need, kes on ettevõttele kahjulikud ... pead hakkama valvama, et nad miskeid sigadusi korda ei saadaks.*“ (R4)

„*Samas sellisest illusioonist olen ma ammu loobunud, et inimest võtta tööle oskuste järgi, sest oskus on selline, mida sa saad alati õpetada, aga asi mida mina ei oska õpetada, on töötahe. Kui seda inimesel pole, siis on päris lootusetu ja need oskused on mõttetud inimese juures.*“ (R3)

Üheks rahulolematuse põhjuseks oli see, et kohapealne kutseharidus ei valmista ette ettevõtetele vajalikke spetsialiste. „*(Me) ei saa kvalifitseeritud tööjõudu, ei koolitata. Meil kutsehariduskeskus on, aga kas ja mida ta koolitab: sealt saavad ainult teatud sektorid seda koolitust, hulk rahvast sealt ei saa. Siis tekibki küsimus, et need ülejäänud ettevõtjad on raskemas seisus. ... Minu jaoks oli väga kummaline see, et me koolitame ehitajaid. See on kogu aeg teada, et ega ta väga kodukeskne pole oma töökoha suhtes. Tehakse kõik, et see rahvas välja läheks, mitte ei tuleks sisse.*“ (R3)

Noorte piirkonnast lahkumise küsimuse arutluses toodi välja, et see on paratamatu, küsimus tekib sellest, et kuidas neid tagasi tuua. „Praegu noortega on niimoodi, et erksamad kaovad ära. Ma mäletan, et need, kes mul 10 aastat tagasi käisid muru niitmas, nad on nüüd mingid spetsialistid juba mujal“ (R4). „Seda protsessi pole võimalik peatada ja seda pole ka ilmselt mõistlik peatada. Küsimus on see, et kuidas see teine ring tagasi hakkab tulema.“ (R2) Samas paratamatult toob ka uuesti väljaõpe ettevõttele kulusid. „Teinekord on nii, et ta (töötaja) ütleb, et homme läheb (välismaale). Ta käib ära ja siis tuleb tagasi, aga tagasi sa juba enam seda inimest ei võta. Sa pead selle inimese uuesti välja koolitama ja see koolitus käib praktiliselt koha peal.“ (R3)

Noorte spetsialistide leidmist ja oma piirkonda toomise probleemi nimetasid kõige enam tootmisettevõtted. „Erakordselt palju on meil uusi tooteid, me arendaksime veel, kui meil oleks tööjõudu, kes seda arendaks. Meil seal Tehnikaülikooli stendi peal, ei tea kui kaua rippus, et kes tahaks. ... Probleem on see, et me oleme Läänemaal. Teised on ka samamoodi otsinud ja see pole enam nii, et teisel kursusel, vaid vaatad esimesel kursusel juba, et kes sisse astub ja kui nad on Läänemaalt, siis teed endale selgeks, et missugune võimalus sulle sealt saada on, aga sellegi poolest ta sulle ei tule.“ (R3)

Küsimuse arutlusel, kas on võimalik leida noori spetsialiste läbi nende õpingute toetamise või väljaõppe ja selle eest panna neile kohutus teatud aeg ettevõttes töötada või need kulutused kompenseerida, olid ettevõtjad skeptilised: „Need lepingud ei tööta. Juriidiliselt pole võimalik, sa võid ükskõik millise juristiga rääkida ja nad naeravad su välja.“ (R3).

Vajalike spetsialistide ettevõttesse saamine käib peamiselt teistest ettevõtetest spetsialistide üle meelitamisega: „Mul oli CV-onlines (kuulutus) ka üleval, aga töötuid pole inseneride hulgas, ma pean nad üle maksma.“ (R3), probleem on kõige suurem erialadega, millel on tööjõupuudus ka Skandinaavias, Lääne-Euroopas. „Nagu meie ka siin oleme otsinud, siis lugu on selles, et ka Skandinaavias, Saksamaal on inseneride põud. ... Inseneri ei tule piisavalt“ (R2). „Puudu olevate inimeste turg reguleeritakse sellega, et makstase rohkem.“ (R3)

Tööjõupuudusega seotud on ka tootearenduse ja innovatsiooni probleemid. Tootmisettevõtted nimetasid vajadust kvalifitseeritud spetsialistide järgi, kes suudaks nende tootearendust edasi viia. „Enda mõistusest jääb puudu, tegelikult oleks tarku inimesi vaja“ (R4) – suure takistusena toodi välja ideede puudust. „Kõige suurem probleem, et me pole suutelised ennast arendama, et kui sa tahad mingit uut toodet tuua või et oleks natuke erinev, et ... et kui minna midagi tegema, mida sa eriti ei tea ega tunne. See on eriti suur probleem, et kuidas ma sinna jõuan. Mul on olemas mingi asi, mis toimib, aga on vaja, et keegi arendaks. Sa võib-olla ei suuda finantseerida, et sa ostad selle inimese sisse, et kes hakkaks midagi tegema.“ (R4).

Paindlikkus on vajalik kõikides sektorites: „Kaubanduse seisukohast koguaeg niimoodi on, et me peame kogu aeg mõtlema, muidu me oleks ammu surnud. Me kogu aeg mõtleme, et kuidas me saame teistmoodi teha, kui teevad need suured ketid.“ (R5) Nišši leidmise vajadust toodi arutluses mitmeid kordi välja: „Meie oleme nii pisikesed, et kui vaatame kogu Eestit, siis me oleme nii pisikesed ja meie võti saabki ainult olla paindlikkus ... (Kui ettevõtja) teeb selle rätsepaülikonna, sest seda sa ju Hiinast ei osta ja nii kaua kui sa seda müüa suudad, on kõik korras. Aga kui sa mõtled seda, et sa hakkad hiinlastega võitlema, siis see ei ole kõige targem.“ (R2)

Innovatsiooniga seoses mainisid kaks tootmisettevõtet innovatsiooniosaku meedet. Probleemina kirjeldati, et selliste väljastpoolt rahastatud projektide puhul pärsivad

tulemuslikkust osapoolte erinevad huvid, sest ühe ettevõtja arvamuse järgi on see projekt tihti mõnele osapoolle „üks lisaraha teenimise võimalus“, mitte tegelik huvi, mistõttu ka ettevõtja jaoks on tegelik kasu väiksem kui arvatud. Näitena kirjeldas üks osalejatest, et ta ettevõtte on üritanud teadusasutustega koostööd teha – ettevõtte andis oma teadmisi ja materjale, mille abil õppejõud koos üliõpilastega lahendas ettevõtte probleemi, samuti andis ettevõtte materjale üliõpilasele lõputööks – kuid peale esmast suhtlust pole ülikooli poolt enam ettevõttega kontakti võetud. Selle põhjuseks arvati olevat teise osapoolte vähene huvi, et peale oma vajaduste rahuldamist, nt materjalide saamist, ettevõttele ka tegeliku sisendi andmisega tegelda.

Sellised küsimused viitavad probleemidele suhtluskultuuris; raskusi ei esine niivõrd koostöö algatamisega, vaid selle alalhoidmisega. Selle hea näitena toodi välja ettevõtete vahelise koostöö ja ühistegevusega seotud probleeme. Ühistegevuses on keskne roll usaldusväärsusel, osapooled peavad oma kokkulepetest kinni pidama ja väärtustama pikaaegseid suhteid. „Eks selle tootjaorganisatsiooni (kes organiseeriks ühisturunduse) poolt ole, et ma võin kalanduse kohta öelda, et kus on sellised väiksed tegijad, siis seal on väga raske see. Üks maksab pool eurot rohkem ja kõik lepingud tühistatakse ja müüakse sinna. Ja väga hea on siis öelda, et ma sain sealt natuke rohkem, pool eurot rohkem, aga ei täitnud kokkulepet. ... Inimesed ei näe nagu pikemalt perspektiivi või ei ole neil kindlust.“ (R1) Sama olukorda kirjeldas ka teine intervjuus osaleja, kes olid andnud võimaluse väiketootjale läbi enda ettevõtte toodangut turustada: „Me lootsime teha ühe kalamehega koostööd ja esialgu, kui tal oli raskusi turustamisega, siis ta tõi meile kala, aga ühel päeval ei toonud. Ja kui ma helistasin, et miks sa ei toonud kala, siis ta ütles, et ah mingid mehed tulid ja ostsid mul kõik paadist ära.“ (R5) Usalduse kaotuse tõttu ettevõtte lõpetas koostöö selle partneriga, kes kokkulepetest kinni ei pea, mis viitab kehvale ettevõtluskultuurile. „Me saame oma kauplustesse osta otse talunikult, kui see talunik on piisavalt kindel partner, et ta tõesti tuleb ja toob. Kui ta alt veab ja ette ei ütle, siis me ei saa koostööd teha. Kui talumees arvab lihtsalt, et ta üks päev meile kartulit ei too ja meil poes kartulit pole, siis me ei saa koostööd teha. Aga meil on ikka täiesti kindlalt omad inimesed, kes toovad maasikat või rabarberit. Kui see talumees on vaeva näinud ja oma paberid korda teinud, oma analüüsid ära teinud, et ta võib müüa, siis võtame ta kaupa.“ (R5)

Toodangu turustusprobleemid puudutasid mitte ainult primaarsektorit, vaid ka tööstussektori ettevõtjaid, kes kirjeldasid oma toodangu jaotuskanali pikenemist vahendajate lisandumise tõttu. Näiteks, kui varem oli võimalus oma toodangut müüa otse jaekauplustele, siis nüüd on ettevõtte sunnitud müüma hulgikauplusele, kus dikteeritakse ettevõttele hind. „Midagi on muutunud, et kui vanasti viisid rekkaga seal, siis nüüd kuidagi käruga seal kaupa tõstad. Mis nagu toimub, et kui kunagi müüsid koorma kaupa, siis nüüd on niimoodi, et see kett: kuskil Tallinnas on hulgifirma ja siis on pood ja ettevõtte. Tasuv töökoht on kuskil seal. Ma pean sealt läbi murdma ja hinnaumber öeldakse sulle sealt ette“ (R4) Probleem on sellesse tarneahelasse sisse saamine: „(Hulgifirma) kirjutab sulle nurga peale selle numbri. ... Kui inimesed tellivad (otse) meie käest, siis me viime talle ka kohale. Müüjaid on nii palju, kes tahavad matti võtta. See on nagu põllumeestel sama lugu, et tahavad oma turgu teha ... Tegelikult seal tekivad sellised klannid, et sulle- mulle ja siis sa ei murragi kuskile sisse. Ma ei saa aru, et kuidas hulgimüüki oma kaupa pakkuda, et mida ma pean kaasa võtma või kui tihedalt seal sellise kotiga käia.“ (R4) Hinda dikteeritakse ka alltöövõtu puhul: „Siin turismindusega sama. Näiteks alltöövõttu tegin ma väga palju, aga nüüd ei saa enam teha. Sest need, kellega koostööd tegin, nad ütlevad, et nad ei saa sulle sellist raha enam maksta, ja neid (alltöövõttu) teha ei tasu enam.“ (R1) „Meie üks klient on (nimetab suurettevõtte), tema ostab kõiki hulgimüüjatelt. Sa ei pääsegi sinna ligi, otse ei saa müüa. Ja siis ta kasutab sind ära. Aga selleks, et midagi müüa, sa pead sinna kotiga minema.“ (R4)

Valgamaa ettevõtjate arvamustes toodi eraldi probleemina välja ka asjaolu, et liiga vähe kasutakse ära lähivälismaad, ei mõelda välismaisele turule minekule või piiriülese koostöö tegemisele, kuigi Läti lähedus võiks pakkuda võimalusi. „*Toodang on, aga see müüakse kogu aeg oma maal maha, aga üle piiri ei lähe ehkki see on võib-olla 10 km kaugusel. Ta lihtsalt ei lähe sinna ja tegelikult see ettevõtte ei vaata ka sinna üle piiri. Kes seal on piisavalt karm, võib tulla ka siia, et teha mingeid piiriüleseid asju ja mitte ainult Valgamaal.*“ (R8) Koostöö arendamise üheks suurimaks takistuseks on olnud keeleprobleem: „*Vanemad inimesed oskavad vene keelt, nooremad inglise keelt, aga noor vanaga teisel pool piiri ühist keelt ei leia.*“ (R8).

Ettevõtte arengutakistustest rääkides nimetas üks vastaja probleemi, et teatud teenuseid pakkuvaid ettevõtteid on piirkonnas vähe ja pole tegelikku konkurentsi, mis mõjutab pakutavate teenuste kvaliteeti. Näiteks küsimus IT-teenustega: „*Millest on puudus, et kui sul on nagu mingi IT-probleem, siis kui sul on ikka siin üks firma ja ta ütleb, et (ettevõtte asukoht) on kaugel ... Kui aparaat läheb katki, siis kohe kaenlasse ja siia*“ (R4).

Erinevad looduskaitse nõuded on samuti oluline tegur, mida Läänemaal tegutsevad ettevõtjad piiranguks nimetasid: „*Rahvuspark näiteks. Turisminduse seisukohast on väga suur piirang. Teatud tegevusi lubatakse, teatud tegevusi ei lubada*“ (R1). Diskussioonis kerkis küsimus, et kas sellega mitte liiale pole mindud: „*Üks probleem minu arvates tekitati ka sellega, et meil kaitsti kõik asjad igat pidi ära. See on üks osa probleemist. Küll meil on looduskaitsealad ja ma mingisugusel koosviibimisel üllatusin ka, et kui palju seda oli. Seda oli üle 50% pindalast, mis on ära kaitstud, kus sa midagi teha ei tohi. Sa võidki ainult linde vaadata.. Kui sa ikka hakkad ümberringi vaatama, et sul on kõik ära kaitstud- no võiks ikka ka mingit tööstust arendada.*“ (R2)

Ettevõtluse reguleerimise probleemidest nimetati seadusrikkujate karistamist, millega ettevõtjad väga rahulolematud olid. Riigi senine vähene tegevus tahtlikult seadusi rikkuvate ettevõtjate karistamisel, mis lubab petturitel ilma probleemideta tegutseda, riivas ettevõtjate õiglustunnet. Näiteks küsis üks osaleja: „*Miks need pätid saavad tegutseda? See Facio fenomen. ... Kõik vallad on hädas Facioga ... Sihukesi asju võiks reguleerida, see on elementaarne, et pätid võetaks kinni. Aga sa saad pätt olla ja jälle teha ja jälle teha*“ (R4). Teine intervjuus osaleja kirjeldas oma kogemust: „*Ma võin siin oma sektoris öelda, et see väike konkurent, kes meil oli. See firma oli pankrotis ja me olime valmis selle ära ostma, pankrotivara ja kõik. Aga tegelikult seal käis koostöös pangaga, kes oli laenuandja, koostöös kanditi sealt kehast tegelikult kõik ära. Alles jäi tühi kest ja võlad. Me olime valmis need võlad üles ostma. Tegelikult on need, kes likvideerivad ettevõtteid, ja riik näed ja teab seda, likvideeritakse need kehad ära ja siis hakkab see sama seltskond ilma võlgadeta pihta.*“ (R3)

Asukohta nimetati ka olulise takistusena: „*Takistuseks on ettevõtte paiknemine Valgamaal*“ (R12) – eriti problemaatiline on see siis, kui ettevõtte ei paku väga spetsiifilist teenust, millest tulenevalt oleks tal konkurentsieelis ka ebasobivas piirkonnas paiknemisel.

Taotletud toetused ja nendega seotud probleemid

Ettevõtjatest, kes intervjuus osalesid, nimetasid ligi kolmandik erinevaid toetusi, sh põhiliselt MAK-i toetusi. Üks osaleja oli taotlenud kalanduseks toetusi kirjeldades, et „*See on suhteliselt keeruline, üsna palju paberimajandust ja pigem on see, et toetustega pole probleemi, on probleem omaosalusega.*“ (R1) rõhutades, et toetustel oli suur roll

väikeettevõtjale, kelle plaanitud tegevuse jaoks omakapitali leidmisega oli raskusi. Teine osaleja, tööstusettevõtte, kelle taotlus algselt heaks kiideti, loobus sellest hiljem suure paberimajanduse tõttu: „: Taotlesime küll PRIA kaudu ja saime ka, aga lõpuks, et see hoone, mida teha, seal ei olnud paberid korras ja siis selle taha või ühesõnaga läks kontrolli alt välja“ (R4).

Põhiliselt taotleti toetusi erinevate seadmete ja masinate ning ehitiste ja rajatiste investeringute jaoks.

Toetuste taotlemise korralduse arutlusel tõi üks ettevõtja välja, et oluline on spetsialisti nõuande kättesaadavus: „Meil on ka siin eriline määrus, mille alusel vaja teha, ja siis on vaja, et sul on olemas inimene, kes seda loeb koguaeg, palgaline.“ (R1) Samas taotlusprotsessi hinnati iseenesest arusaadavaks ja toodi välja, et selle teemalisi koolitusi on ka taotlejatele tehtud. „Meil on suured koolitused käidud ja ikka midagi külge jäi. Nooremate sugulaste abiga saame need ikka kirjutada valmis ja midagi ikka saad aru ka. Tehti ikka pikalt ka ette ja punaseks.“ (R1)

Üheks kriitika objektiks oli ettevõtluse toetuste taotluste hindamisprotsess. „Põllumajandusministeeriumi poolt antavad meetmed on selgemad, seal on selgemad kriteeriumid, seal on sellist vähem ametkondlikku otsustust, sest kriteeriumid on otsustustes paika pandud, et sa kas vastad selle lävendile või mitte ja siis sa saad selle projekti rahastatud. Aga muud asutused, EAS jne – on üks subjektiivsuse tippsaavutus, kus hea tehakse halvaks ja halb tehakse heaks, täiesti suvaliselt vastavalt poliitikute tahtele käib see niimoodi ja see on ilmselge. Selles mõttes PRIA on hea rakendusasutus, kust tegelikult on võimalik saada.“ (R7)

Ettevõtete toetamisvajadus ja -võimalused

Ettevõtluse toetamise vajaduse laiemas arutluses esitati vastakaid seisukohti. Ühe poole argument oli, et „Igasugused toetused ja asjad, nad on muidugi head, aga nad ikka tegelikult rikuvad inimesed ära ka. Kui on kuskil keegi kes jagab, see on muidugi hea ja taotleb õiget asja, aga siin väike oht on – parem oleks ikka jõuda selleni, et ettevõtjad ja inimesed ise saaksid oma asjadega hakkama ilma, et nad peaks pöörduma selliste toetuste poole.“ (R8) Teiselt poolt toodi välja toetuste tähtsust, et maapiirkondades elu areneks. Näiteks: „Toetusvõimaluse lisandumine annaks võimaluse kõrgemalt mõelda, seni on tehtud investeringud omavahendite arvelt; muid takistusi investeringute tegemisel ei ole“ (R21).

Arutelus tõstatus küsimus ka sellest, kas üle vaadata toetuskõlblikud piirkonnad, sh Tallinna lähivaldade toetuskõlblikkus MAK-i meetmetes. Näiteks Valga linn: „Sest kui Valga linn annab töökohti, siis ka lähivaldadest tulevatele inimestele, siis ka lähivallad, kust tuleb maksutulu, elavad ka natuke paremini ja kuskilt mõttes on suur ebaõiglus, et need Tallinna lähivallad Viimsi ja Rae vald on abikõlblikud, aga samas siin Valga linn, kus siin kõigega allamäge läheb siin majandusega, et teda ei peeta vääriliseks või ei peeta kehvemaks, et siin on suur vastuolu.“ (R7) Tähtis on „Valgamaa kui ääremaa toetuste ühtlustamine, et laieneks toetusskeemid ka maakonnakeskusele, praegu toetatakse Tallinna lähivaldasid aga mitte Valgamaad tervikuna“ (R20). „Valgamaa kui ametlikult väljakuulutatud perifeeria vajaks eraldi regionaalpoliitilist lähenemist, meetmeteks võivad olla tööjõumaksude alandamine, täiendavate toetusskeemide loomine või toetatavate tegevuste lisandumine koos Valga linnaga“ (R11).

Ettevõtluse arendamise võimaluste arutluse käigus kerkis esile küsimus, milline on KOV-i roll maapiirkonnas ettevõtluse arendamisel. Erinevate arvamuste hulgas tehti ka ettepanek, et peaks tekitama huvi, et KOV-d tahaksid ettevõtlusega tegelda. Üheks lahenduseks oleks see, et mingi osa oma tuludest saavad nad ettevõtlusest laekuvatest maksudest. Näiteks toodi välja: „Täna sel päeval on nii, et keegi ei ole huvitatud tegema prügilaid jms ebapopulaarseid otsuseid. Kui kohalik omavalitsus saaks mingisuguse osa sellest, siis ta hakkaks mõtlema sellele.“ (R2) „Täna sel päeva maksusüsteem soosib seda, et sul peaks olema nagu magala. See on kõige kasulikum teema.“ (R3) „KOV-il pole mingit huvi (ettevõtluse tegeleda), ma räägin, et tema huvi on ainult see, et saada ainult maksu, aga iga ettevõtte tekitab ju omavalitsusele mingi hulga mingisuguseid probleeme. Kohustusi, jamasid, sa pead vaatama, mis seal kohapeal toimub. Aga milleks? Mul on ju lihtsam teha nii, et elu oleks mulle lihtsam seal oma toreda tooli peal.“ (R2)

Põhilisi ettepanekuid regionaalpoliitika vallas oli lisaks toetustele ka piirkondlike maksuerisuste rakendamine, sest „maksusoodustused muudaksid piirkonna investoritele atraktiivseks“ (R17), „täiendavad toetused meelitaksid uusi investoreid“ (R20), sest „regionaalpoliitika ongi erandite tegemine, mille hulka kuuluvad maksusoodustused“ (R12). Põhiliste maksudena, milles soodustusi peaks tegema, nimetati tööjõumakse. Näiteks: „Maksusoodustuste korral palkaks vähe kvalifitseeritud tööjõudu, mida piirkonnas on palju üle ja kes muidu on nii KOV kui riigile täiendavaks finantskoormaks“ (R14).

„Võib-olla siin võiks maksutemaatika välja tulla: maksudega võiks küll erandeid teha. Kunagi see oli. Hummuli vallas olid ettevõtted registreeritud. Aga jälle läks asi selle peale, et oli Hummuli vallas registreeritud küll, aga kui palju Hummuli valla inimesi seal tööd said, see oli hoopis teine küsimus.“ (R8) Samas on vajalik arvesse võtta, kuidas seda saaks rakendada nii, et saavutada see, mida soovitakse. Põhiline küsimus seostus sellega, mis vahendite arvelt need maksusoodustused kaetakse. „Mehhanism peaks olema niimoodi loodud, et mitte maksusid ei maksta vähem, vaid et riik subsideerib seda osa, mis puudu jääb. (Kui riik seda ei tee), siis absoluutselt on kõik vastu, sest sulle hakkab kohe pensionifondi vähem kogunema ja igat pidi. Seega ega töötajad ka ei taha seda ja keegi peab selle vahe katma. Aga võiks olla, et maksuerisused on selles piirkonnas, kus on töötajad, et see aitaks luua töökohti, et tullakse siia oma ettevõtlusega, et siin on maksuerisus, et annaks jälle tõuget arenguks.“ (R7) Piirkonna investeeringuteks atraktiivseks muutmine peab olema prioriteet. „Jälle oleks see millegi muutmine niimoodi, et see ettevõtja tuleks oma investeeringuga siia, sest töökohtade loomine on tegelikult just investeeringu tegevus, ja et ta just seda siin teeks. Ma arvan ikkagi, et see läheb kuidagi tööjõu harimise või niisuguste asjade peale, et see tõmbaks neid investeeringuid siia.“ (R8) Valgamaa ettevõtjate hulgast tuli veel mitmeid ettepanekuid energiahinna tõusu pidurdamiseks või siis „elektrihinna diferentseerimiseks piirkondade lõikes“ (R17), miks võiks olla üks soodustus.

Ühe ettepanekuna pakuti välja, et senisest enam toetada pereettevõtteid või ettevõtlust kui elulaadi: „Piirkonda tuleb toetada jah, nii nagu ma ütlesin, et MAK uued toetused jah, kuid keskmiselt ellujäämissüsteem peaks olema, et elulaadi ettevõtjad või pereettevõtjad, siis oleks huvitav. Praegu need vaadaku ise kuidas hakkama saavad, et niisugune tendents on.“ (R6).

Eraldi teemana toodi välja Läänemaal liigsete ootuste panemise turismile, sh loodusturismile. „Turismiga ma mäletan seda, et kui eelmist arengukava koostati, siis käisin siin ja vaidlesin sellel teemal ... ja siis väideti seda, et meil on hirmsasti vaja seda loodusturismi ja siis kui ma väitsin, et teate sõbrad, et enne kui te selle sinna sisse kirjutate, et tehke mõni arvutus. Et kui tekib see olukord, et te tahate loodusturismi valdavaks teha, siis arvestage, et kui palju iga

loodusturist raha siia jätab – see ei tohiks nii väga võimatu olla, ja kui te nüüd korruptate selle või leiate inimeste arvu, et kui palju see sissetulek peaks olema ja jagate selle uuesti maha, siis te peaksite saama selle turistide arvu, kes peaks siin käima. Ja siis tekib mul see küsimus, et kui te vaatate sellele arvule otsa, siis kas see ikka nii väga see loodusturism veel on, et kui seal sadade kaupa hakkab inimesi metsaradadel käima. Kas see ikka loodusturism veel on?” (R1)

„Loodusturismiga samamoodi nagu räägiti, et linnuvaatlejad tulevad, neil aparatuur on väga kallis, aga majutust nad ei taha, süüa ka ei taha. Loodusturismi saab teha vähesel viisil, aga siis ei tule sealt seda käivet ja seda kasumit ja ei teki seda investeeringuvõimet.“ (R1)

Rõhutati, et ettevõtluse toetamisel peab rohkem tähelepanu pöörama mitmekesistamisele, sh turismi asemel peaks rohkem rõhku panema tootmisele, sest heaks näiteks on, et „paar kuud halba suusailma, ja oled põhjas“ (R6). Mitmekesisem kohalik majandus arendab piirkonda ja ettevõtteid rohkem. „Kui sul on koha peal erinevaid asju, sa ei tea, mida elu toob, siis kui sul on vaja mingit disaini või midagi, siis sa saad kohapeal asja lahendada, sa tunned inimesi ja sa saad asjaga edasi. Siin kohapeal ei saa teine alt vedada, sest tuleb tänaval vastu“ (R3). Suurema konkurentsi tõuseb piirkonnas ka palgatase ja elatustase. Väikse elanike arvu tõttu nii Lääne- kui Valgamaal on avalike teenuste pakkumine eriti problemaatiline küsimus. Ka eraettevõtted ei suuda mitmeid teenuseid pakkuda nii väikese asustusega piirkondadele, mistõttu ainuke võimalus seal teatud teenuste pakkumiseks ongi toetusmehhanismid. „Mõned omavalitsused võiksid tunda puudust kaubandusest. Näiteks see Nõva kant. Aga teisest küljest, kui seal on nii vähe rahvast, siis meie ei suuda sinna minna. Meil pole sellist raha, et teha investeeringuid, mis iialgi tagasi ei too. Kui riigil oleks mingi regionaalpoliitika, siis ta võiks neid kaugemaid kante kasvõi selle kaubanduse ülevõlgimisega toetada. Kui KOV või riik tahaks, et inimesed oleks kaubaga varustatud, siis ta peaks tegema ka investeeringuid.“ (R5) Kuid need samad toetusmeetmed vajavad hoolikat analüüsi: „See enam ei tööta, et teeme maale kauplusi, teeme postkontoreid ja kõik asjad on olemas igas vanas kolhoosikeskuses. ... Väikesemates kohtades on vallal odavam panna need memmed bussi“ (R2).

Koolituste pakkumise küsimus leidis käsitlemist nii tööjõuga seotud probleemide kui ettevõtete toetuste juures. Intervjuudes osalejate hulgas oli ettevõtteid, kes olid saanud toetusi töötajate koolituseks kui ka neid, kes need kulud omavahenditest katsid. Probleemina toodi välja, et „koolitusi pakutakse igasuguseid“ (R3), väga suur on liiga üldiste koolituste pakkumine, mille puhul pole kindlust nende kvaliteedi kohta, mistõttu võivad need osutuda väga mõttetuks. Samuti on töötajate koolituseks, ümberõppeks reeglina vaja spetsiaalseid koolitusi. Koolitusturu reguleerimine ja kvaliteedi tagamine on üks teema, mille aktuaalsus uuringus välja tuli.

Ettevõtete tegutsemisasukoht

Mõlemas fookusgrupis paluti vastajatel hinnata, miks ettevõtte tegutseb oma praeguses asukohas ning vastata küsimusele, et kui ettevõtja alustaks uuesti ettevõtlusega, kas ta teeks seda Valgemaal või Läänemaal ja kas ta soovib oma lastele Läänemaale või Valgamaale tagasi tulla.

Põhiline põhjus, miks ettevõtte asus oma praeguses asukohas, oli ettevõtja päritolu piirkonnast või side piirkonnaga. „Tal peavad olema mingid juured siin. Paremal juhul võtab naise siit ja see on ainuke viis, kuidas see rahvas saaks suurendada siin. Aga praegu on trend vastupidine.“ (R3)

Mõlemas uuritavas maakonnas nähti positiivse tegurina teatud tegevusvabadust: „Siin on rohkem tegevusvabadust võrreldes sihukeste kohtadega, mis on pilgeni täis“ (R6), elukeskkonda, looduskeskkonda — „võib-olla kompenseerib loodussõbralikum keskkond“ (R8) — nende teguritena, mis peaks inimesi piirkonda tooma.

Piirkonna arenguks „põhiline asi Eestis ongi, et kuidas saavutada see palgataseme tõus võrreldes elukallidusega ... (kui ettevõttel) peaks paremini minema, siis tuleks ka palgakasv“ (R4). Aga küsimusele, kas ettevõtja alustaks uuesti samas piirkonnas ettevõtlusega, anti valdavalt negatiivseid vastuseid. Näiteks: „Mina ei (alustaks), kui mul poleks vara, kus kogu see ettevõtlus on ülesehitatud, siis ma ei elaks seda rasket elu. Mul on lapsed ja ma pean neid igapäev kooli ja tagasi vedama. Mul pole mingisugust ühistranspordi võimalust, ühel lõpevad tunnid ühel ajal, teisel ajal. Ainult taksot sõidangi ja kes mulle selle kompenseerib ajaliselt ja rahaliselt – mitte keegi.“ (R7)

Arutlustes selle üle, kas ettevõtja soovitaks järeltulijatel tagasi Läänemaa või Valgamaale tulla, jagunesid arvamused pooleks. Pooled vastajad arvasid, et nad soovitaksid, aga pooled arvasid, et mitte: „Kui inimesed vastavad, et kas ma tahan, et mu laps tuleks siia rasket elu elama, siis ma ei taha seda.“ (R7)

Soovituste andmisega seoses toodi ka välja asjaolu, et ettevõtja võib soovida laste tagasitulekut piirkonda, kuid lapsed ise ei taha: „Mina soovitan oma lastele (tagasi tulla), aga nad ei tule ükski kolkasse.“ (R8)

KOKKUVÕTE

Sotsiaalmajanduslike näitajate osas on Läänemaa mõnevõrra paremas olukorras võrreldes Valgamaaga, samas on KOV-ide vahelised erinevused suuremad elanike arvu muutuses, FIE-de osakaalus jms. Infrastruktuuri seisund Läänemaal on mõnevõrra parem, nt Valgamaal on suurim probleem andmeside kvaliteet ja kättesaadavus.

KOV-ide kui ettevõtjate poolt antud hinnangud viitavad sellele, et olulisi muutusi ettevõtlusaktiivsuses pole täheldatud. KOV-de hinnangul majanduslangus oli ka koheselt tuntav nende ettevõtluses, mitmeid näiteid toodi, et majanduslanguse ajal tööstusettevõtete arv vähesel määral langes või jäi samaks. Praegune ettevõtete arvu kasv on tulnud kaubandusettevõtete jms teenindustettevõtete arvu kasvust. Samas nende poolt loodavate töökohtade arv on väike ning oluliselt piirab nende arengut väike klientide arv mõlema maakonna KOV-des.

Uuringu käigus tõid ettevõtjad, KOV-de juhid välja mitmeid probleeme, mis on oluliseks arengutakistuseks. Näiteks üheks muutuseks on ettevõtluskeskkonnas tarneketi pikenemine, mida varem on eelkõige seostatud primaarsektori turustamisprobleemidega, aga mis nüüd puudutab oluliselt ka tööstust. Jaotuskanalis on üha rohkem vahendajaid, mis tähendab, et tootjad peavad müüma hulgi müüjale, kes omakorda müüb jaekaubandusele. Hinda dikteerivad hulgi müüjad ja võtavad ka põhilise kasumi.

KOV-ide intervjuudes kui ka fookusgruppides tõstati küsimus ühistegevuse arendamisest. Ühistegevuse vajalikkusest on aru saadud, kuid probleem on selle alal hoidmises. Koostööd ja ühistegevust pärsib vähene usaldusväärsus. Toodi mitmeid näiteid, kus koos alustatud ühistegevuse on lõpetanud see, et ei peeta kokkulepetest kinni: nt kaubandusettevõtte on andnud võimaluse tootjale turustada oma toodangut, aga kui mõni teine osapool pakub isegi vähesel määral kõrgemat hinda, siis müüakse oma toodang kohe talle, ilma varasemale koostööpartnerile ja pikemale perspektiivile mõtlemata. Kuna usaldus on kaotatud, siis koostöö lõpeb. See on üldise ärikultuuri probleem, mida saab lahendada vastava koolituse ja nõustamisega.

Ärikultuuriga seoses saab uuringust esile tuua ka, et ettevõtjad on rahulolematud sellega, kuidas seadusrikkumiste eest karistatakse. Inimeste ja ettevõtjate turvalisus- ja õiglustunnet riivab oluliselt see, kui nad tunnevad, et maksupettusi, pahatahtlikult ettevõtte pankrotistamist, riigihangetel teadlikke alapakkumisi, mis tulevad alltöövõtjatele tasumata jätmise arvelt jms tegevusi ei karistata või karistatakse liiga leebelt.

Mõlema piirkonna üheks arenguvõimaluseks on nimetatud turismi. Intervjuude tulemused näitasid, et selles valdkonnas on palju kasutamata võimalusi. Näiteks on uuringus kirjeldatud Läänemaa kui Valgamaa KOV-d, kus turismiettevõtteid pole, kuigi piirkonnad on atraktiivsed või on neil läheduses looduskaitseala vms, mille potentsiaali võiks kasutada. Probleem seisneb vajaliku teenustekompleksi arendamise võimekuses ja vajaduses praeguseid teenuseid oluliselt atraktiivsemaks muuta, eriti välituristidele.

Turismi suurenemist hinnati olulise võimalusena piirkonna ettevõtlust arendada, aga esitati mitmeid arvamusi, et arengukavad tähtsustavad üle turismi poolt pakutavat, võtmata arvesse, kui palju tegelikult see võib raha piirkonda tuua. Näiteks oli Läänemaa, kus loodusturismi on pakutud ühe arengu prioriteedina. Kuna arvestatav osa Läänemaa territooriumist on kaitse all ja erinevate piirangute tõttu on vähe võimalusi midagi seal arendada, siis loodusturismi rõhutatakse võimalusena. Turismiga tegelevate ettevõtjate sisuline kriitika oli, et loodusturismi arenguplaanide tegemisel ei võeta arvesse kogemusi, kui palju üks selline turist tegelikult raha piirkonda toob ja kui palju oleks vaja neid, et piirkonda majanduslikult toetada

– selleks, et teatud hulk piirkonna elanikke saaks loodusturistidele teenuste pakkumisest ära elatuda, on neid turiste vaja väga palju, mistõttu tekib vajadus massiturismi järele, mis aga vastandub looduskaitse kontseptsioonidele. See on ka üks põhjus, miks ettevõtjad rõhutasid toetuste planeerimisel ja arenguplaanide tegemisel oluliselt suurema rõhu panemist ettevõtluse mitmekesistamisele. Näiteks rõhutati ka tööstuse suurema toetamise vajadust, mis on eriti aktuaalne seoses selle suurima potentsiaaliga töökohtade loojana. Ka KOV-ide intervjuud rõhutasid mitmekesistamist läbi erinevate alternatiivsete ja uute tegevusalade suurema toetamise. Ettepanekuid tehti toetuskõlblike tegevusalade laiendamiseks, nt et ka mitmeid teenindussektori tegevusalasid saaks toetada (veondus, kaubandus jms), sest need mõjutavad väga olulisel määral piirkonna elanike elukvaliteeti.

Alustavatele ettevõtjatele peaks olema suurem tugi läbi nõuande, et ettevõtja, kes saab toetust, peaks tegema ka pikema aegseid plaane ja seda koostöös nõuandja/mentoriga. Siinjuures toodi esile idee, et mitmed ettevõtjad võiksid olla ise mentoriks alustavatele ettevõtjatele ja võimalus nõuannet saada võiks olla olemas pikema perioodi jooksul.

Ettevõtjate poolt jäi kõlama arvamus, et KOV-del pole küll kohustust ettevõtlusega tegeleda, aga oleks vaja mehhanismi, mis paneks KOV-id huvituma ettevõtlusest oma territooriumil. Praegune KOV-de rahastus süsteem soosib seda, et kõige edukamad on need KOV-d, kes on nõ magalad, mitte neid, kes ettevõtlust oma territooriumil arendavad. Igasugune ettevõtlus toob KOV-le mingit tööd juurde või probleeme: ettevõtlusel on vajadus infrastruktuuri ja avalike teenuste järgi; KOV peab omama sellest ülevaadet, vaja on järelevalvet, ettevõtlus mõjutab kohalikku elanikkonda ja KOV peab leidma kompromissi ettevõtluse vajaduste ja kohalikele elanikele kvaliteetse elukeskkonna loomise vahel jms põhjustel, mistõttu ettevõtlus ja eriti tööstus on väga tülikas KOV-dele. Kui KOV-ide rahastus süsteem oleks mingil printsiibil seotud tema ettevõtlusega, nt et nad saaks mingi osa oma tuludest ettevõtlusest, siis see motiveeriks neid ka tegelikult ettevõtlust arendama ja lahendama probleeme, mis tekivad nt tülika tööstuse vms objekti paiknemisega nende territooriumil.

Nii küsitluse kui intervjuude käigus rõhutati vajadust selge regionaalpoliitika formuleerimise järele, mis toetaks nõ ääremaade arengut mitte ainult läbi otseste toetuste, vaid haakuks riigi majandus-, sotsiaal- jt poliitikatega. Piirkondlikud maksuerisused on üks enim väljapakutud regionaalpoliitiline meede, mida nähakse võimalusena ääremaid arendada. Samas selle ettepanekuga on seotud oluline mure, et juhul, kui piirkondlikke maksusoodustusi rakendada, siis mille arvelt maksulaekumiste vähenemine kaetakse. Nii ettevõtjad kui KOV-ide esindajad rõhutasid, et tähtis on, et nende arvelt KOV-ide rahastus ei väheneks. Üheks regionaalpoliitiliseks ettepanekuks oli see, et toetuste taotlemisel ja riigihangetel võiks ääremaadel paiknevad ettevõtted saada hindamisel lisapunkti on asukoha eest, see oleks majajäänud piirkondade ettevõtlust toetav mehhanism.

Tööjõuprobleem on jätkuvalt kõige suurem väljakutse, millele aga häid lahendusi ei pakutud. Mõlemas piirkonnas on saadavaloleva tööjõu kvaliteet langenud, piirkondades on vabalt saadaval ainult kõige madalama haridusega tööjõud. Ettevõtjate poolt toodi välja, et keskne probleem pole oskustes, mida saab õpetada, vaid inimeste töökultuuris ja tööharjumustes. Samas, teised osapooled näevad tööjõupuuduse põhjust selles, et tööandjad ei soovi oma töötajatesse investeerida. Lisaks madalatele palkadele nimetasid KOV-ide juhid ka ettevõtjate poolset vähest soovi potentsiaalseid töötajaid välja õpetada. Ühe lahendusena pakuti arutlusel välja idee, et siduda töötaja väljaõpe finantskohustusega (väljaõppe eest kohustus mingi aeg töötada) – tööandjate esindajad pidasid selle õnnestumist ebatõenäoliseks. Ettevõtjad on spetsialiste üksteiselt üle otnud. Probleem on eriti terav nendel erialadel, kus lähivälismaal on ka spetsialistidest puudus (nt insenerid jm). Seetõttu keskmise suurusega ettevõtet arendada Läänemaal või Valgemaal on sisuliselt võimatu.

Üheks võimaluseks tööjõu piirkonda toomiseks, eriti juhul, kui keskmine palgatase on madal, on atraktiivse elukeskkonna pakkumine. Läänemaa ettevõtjad rõhutasid head elukvaliteeti, Valgamaal head looduskeskkonda kui põhilist tegurit, mis peaks piirkonna atraktiivseks muutma.

KOV-de arengut pärsib see, et inimressurss, kelle ettevõtlikkust nad võiksid arendada, on väga piiratud – valdavalt on väike ring samu inimesi, uusi ettevõtjaid sisuliselt juurde ei tule. Peamiseks põhjuseks, miks olemasolevad ettevõtted on maapiirkonda loodud, on ettevõtja mingi ajalooline side selle paigaga. Teiseks põhjuseks on piirkonna atraktiivsus investorile, kohapeal mingite kasutamata ressursside olemasolu, kuid nagu toodi mitu näidet, siis reeglina on selliseid piirkondi Eestis palju ja konkurents, et investorile silma paista, on suur.

Ettevõtete arenguks oluline on innovatsioon ja tootearendus. Mitmed ettevõtted kirjeldasid, et nad on sellega proovinud tegeleda, põhiline puudus on aga inimesest või inimestest, kes sellega süstemaatiliselt tegeleksid. Nimetati ka väljastpoolt rahastatud innovatsiooni projekte ja koostööd ülikoolidega. Aga probleemideks, miks see koostöö pole edukalt toiminud on asjaolu, et nende projektide väljatöötajatel on ka oma huvid ja teistele osapooltele (nt ülikoolide töötajad) on see mõnikord olnud eelkõige üks lisaraha teenimise võimalus, mitte võib-olla tegelik huvi. Seetõttu ei anna nad ettevõttele piisavalt sisendit või tähelepanu, et tegelikult probleeme lahendada või mingit tootearendust teha. Samuti toodi mitu näidet, kus ettevõtte on andnud oma materjale, aega jms õppejõududele ja üliõpilastele, et mingit probleemi lahendada ja teha koostööd, aga peale esmast suhtlust pole teiselt poolt enam mingeid kontakte. Üheks põhjuseks on kindlasti see, et üliõpilasi huvitab ainult mingi õppeaine sooritus, mitte tegelik koostöö ettevõttega ja probleemiks on ka suhtluskultuur (nt õppejõududega). Tootearenduse, rahvusvahelistumise jms jaoks olid uuritavatest ettevõtetest vähesed toetusi taotlenud ja valdavalt polnud neid toetusi saadud, küll on see aga valdkond, mille vastu oli suur huvi, mistõttu toetuste planeerimisel peaks kaaluma nende küsimustega seotud toetusvõimaluste ja taotlejate ringi laiendamist.

Ettevõtjate küsitluse andmed näitasid, et põhiline finantseerimisallikas on omakapital ja toetused. Mida halvem on selle kättesaadavus, seda rohkem loodetakse toetustele, samas aga on keeruline omaosaluse jaoks vahendeid leida. Selgelt eristuvad tööstusettevõtted, kellest tugevad ettevõtted reeglina pole toetusi taotlenud. Paljudel juhtudel neil pole võimalusi toetusi taotleda ja teiseks kui nad ise toime tulevad, siis toetus ise ei motiveeri neid piisavalt taotlemisega seotud asjaajamise, aruandluse, tähtaegadega jms tegelema. Oluline muutus on viimasel kümnel aastal olnud see, et toetused on andnud primaarsektorile olulise kindluse investeeringute tegemisel; majanduskriisi ajal on taganud ka keskmiselt parema välisvahendite kättesaadavuse. Tootmismaa, ehitised, seadmed ja masinad ning töötajate koolitus on põhilised investeerimisobjektid järgmistel aastatel.

Valgamaa puhul on oluline kasutamata võimalus Vene ja Läti turg, üheks põhjuseks on siin ka keeleprobleem. Koostöö arendamise projektides võiks sellele rohkem tähelepanu pöörata ja toetusmehhanisme luua, et suurendada piiriülest koostööd ja otsida võimalikke lahendusi keeleprobleemi lahendamiseks.

Arutlustel toodi välja probleem, et väga palju on erinevate koolituste pakkumisi, põhiliselt tehakse aga ka väga üldisi koolitusi ja problemaatiline on ka nende koolitajate kvaliteet, mis on väga varieeruv. Samas on vajadus just erialaste koolituste järele suur. Toetuste taotlemisel tekitab rahulolematust asjaajamise bürokraatia, liigne aruandlus, menetlusetähtaegade pikkus.

KOV-de seisukoht toetuste puhul on, et neil pole finantsvahendeid ettevõtluse toetamiseks, kuid kõik KOV-d on oma territooriumi ettevõtteid toetanud läbi informatsiooni jagamise,

infrastruktuuriprojektide, julgustamise, mõnel juhul ka läbi rahalise toetuse alustavale noorele ettevõtjale. KOV-de juhid rõhutasid, et nad otsivad igat pidi võimalusi ettevõtjate probleemide lahendamiseks.

KOV-ide poolt oli põhiline ettepanek, et peaks olema võimalusi saada toetust infrastruktuuri arendamiseks ettevõtte jaoks, nt ettevõtjatele vee- ja kanalisatsioonisüsteemi jms väljaehitamiseks. Veel ühe ettepanekuna esitati võimalus, kuidas saaks lihtsustada riigimaa kasutust arenduseks. Nt kui ettevõttel on piirkonnas laienemiseks maad vaja, et tal oleks siis võimalik riigimaad osta või kasutada.

Uuringu käigus toodi välja järgmised põhilised ettepanekud:

- KOV-del pole kohustust ettevõtlusega tegeleda, mistõttu peaks välja töötama mehhanismi, nt läbi KOV-ide rahastus süsteemi muutuse, mis paneks KOV-sid huvituma ettevõtlusest oma territooriumil. Kuna igasugune ettevõtlus toob KOV-le mingit lisatööd, siis peaks leidma viisi, kuidas neid motiveerida ettevõtlusega tegelema.
- Ettevõtlustoetused peaksid hõlmama toetusi ettevõtete jaoks infrastruktuuri rajamiseks KOV-i poolt.
- Laiendada oluliselt innovatsiooni ja rahvusvahelistumise meetmeid, et sealt oleks võimalik senisest enamatel tegevusaladel taotleda toetusi. Nt primaarsektori ettevõtetel on ka huvi nende vastu, aga keegi taotlejatest polnud sealt toetust saanud. Innovatsioon ja tootearendus on terav probleem, mida ettevõtjad on teadvustanud, mistõttu on ka suur huvi innovatsiooni ja tootearendusega seotud toetuste vastu.
- Kaaluda piirkondlike maksuerisuste kehtestamist, mis annaks ääremaael paiknevatele ettevõtetele maksusoodustusi ja/või lisapunkte või konkurentsieelise teatud taotlusvoorudes, hangetes jms osalusel.
- Sidusa regionaalpoliitika väljatöötamine, mida toetaks nii majanduspoliitika, sotsiaalpoliitika kui ka rakendusüksused (EAS, PRIA jms).

Kasutatud kirjandus

- Agarwal, S., Rahman, S., Errington, A. (2009). Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies*, 25 (3), pp. 309–321.
- Alonso, W. (1980) Population as a System of Regional Development. *American Economic Review*, 1980, 70 (2), pp. 405-09.
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and New Value Creation: The Dynamic of the Entrepreneurial Process*. 1st ed. Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press.
- Gnyawali, D.R., Fogel, D.S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18 (4), pp. 43- 62.
- Hanson, R. (ed) (1983) *Rethinking urban policy: urban development in an advanced economy*. Washington, DC: National Academy Press.
- Henderson, J. (2002). Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs. *Economic Review*, 87 (3), pp. 45- 70.
- Kalantaridis, C. (2010). In-migration, entrepreneurship and rural- urban interdependencies: The case of East Cleveland, North East England. *Journal of Rural Studies*, 26 (4), pp. 418- 427.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology* 11 (3), pp. 12–25.
- Lu, J., Tao, Z. (2010). Determinants of entrepreneurial activities in China. *Journal of Business Venturing* 25 (3), pp. 261–273.
- Minguzzi, A., Passaro, R. (2001). The network of relationships between the economic environment and the entrepreneurial culture in small firms. *Journal of Business Venturing* 16 (2), pp. 181–207.
- Mueller, S. L. , Thomas, A.S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing* 16 (1), pp. 51–55.
- North, D., Smallbone, D. (2006). Developing Entrepreneurship and Enterprise in Europe's Peripheral Rural Areas: Some Issues Facing Policy- makers. *European Planning Studies*, 14 (1), pp.41-60.
- Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney, J. (2006) *Local and Regional Development*. London and New York: Routledge.
- Pillis, E., Reardon, K.K. (2007): The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross-cultural comparison. *Career Development International* 12 (4), pp. 382–396.
- Põder, A. (2012). Entrepreneurial activity in Western Estonian rural municipalities in 2006 and 2010: a cluster analysis. *Economics and Rural Development Research Papers*, 8(1), pp. 32 - 42.
- Rizov, M. (2006). Rural Development Perspectives in Enlarging Europe: The Implications of CAP Reforms and Agricultural Transition in Accession Countries. *European Planning Studies*, 14 (2), pp. 219- 238.
- Skuras, D., Meccheri, N., Moreira, M.B, Rosell, J., Stathopoulou, S. (2005). Entrepreneurial human capital accumulation and the growth of rural businesses: a four-country survey in mountainous and lagging areas of the European union. *Journal of Rural Studies*, 21 (1), pp. 67- 79.
- Statistikaamet. Statistika andmebaas. www.stat.ee (15.09.2012)
- Terluin, I. (2003). Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories. *Journal of Rural Studies*, 19 (3), pp. 327- 344.
- Vesper, K. H. (1990). *New Venture Strategies*. Englewood Cliffs, N.J: Prentice Hall.
- Värnik, R.; Moor, A.; Sepp, V. Põder, A.; Prits, M.; Leetsar, J. (2011). Maa, maalisus ja maapiirkonnad. Värnik, R. (toim.). *Maaelu arengu aruanne*, lk. 11 - 38. Tartu: EMÜ Majandus- ja sotsiaalinstituut.

Lisa 1. Intervjuu küsimustik

PÕHIKÜSIMUSED	ABIKÜSIMUSED
I Soojendusküsimus/sissejuhatus	
1. 1. Palun rääkige oma vallast. Mille poolest on teie vald tore ja hea?	Miks teie vald on hea elamispaik?
II Milline on KOV teadlikkus ja hinnang maapiirkonna ettevõtluse arengust?	
2.1. Kus Teie valla inimesed tööl käivad?	Piirkonna, regiooni järgi
2.2. Millistest sektoritest peamiselt laekub teie valda tulumaks? Kasutada töölehel nr 1 oleva sektorite loetelu abimaterjalina.	
2.3. Millistes valdkondades peamiselt Teie valla ettevõtted täna tegutsevad? Kasutada töölehel nr 1 oleva sektorite loetelu abimaterjalina.	
2.4. Mis te arvate, millised muutused on valla ettevõtluses viimase 10 aasta jooksul toimunud?	Kuidas on viimase 10 aasta jooksul ettevõtete tegevusalad muutunud? Millise valdkonna ettevõtteid on 10 aasta jooksul juurde tulnud? Millise valdkonna ettevõtteid on 10 aasta jooksul vähemaks jäänud?
2.5. Mida on muutused tegevusalades endaga kaasa toonud?/ Mis on nende (välja toodud) muutuste tagajärg/tulemus?	Mida positiivset on need muutused endaga kaasa toonud? Mida negatiivset on need muutused endaga kaasa toonud?
III Milline on KOV teadlikkus ettevõtjate probleemidest?	
3.1. Millised on Teie valla ettevõtjate olulisemad kordaminekud viimase 5 aasta jooksul?	
3.2. Kuidas viimase 5 aasta kordaminekud on mõjutanud valla elu?	
3.3. Millised on Teie valla tegutsevate (olemasolevate) ettevõtjate probleemid hetkel?	Mis valmistab tänasel päeval Teie valla ettevõtjatele muret, probleeme? Märksõnad: finants, tööjõud, tööviljakus, haridus
3.4. Millised on Teie valla alustavate ettevõtjate probleemid?	
3.5. Kuidas need probleemid mõjutavad valla elu?	
IV Missugune on KOV hinnang maapiirkonna ettevõtlusele?	
4.1. Palun hinnake oma valla ettevõtluse hetke olukorda järgmistes sektorites: primaar- (põllumajandus jne), sekundaar- (töötlev) ja tertsiaar- (teenindav) sektoris hindega üks kuni viis (üks- väga halb, viis – väga hea). Palun põhjendage oma arvamust.	<i>Siin tuleb hinnangu andmise aluseks anda tööleht nr 1.</i>
V Missugune on KOV hinnang maapiirkonna ettevõtjate arenguks vajalike ressursside olemasolu ja vajaduse kohta?	
5.1. Hinnake, kuivõrd ettevõtlilikud on Teie valla elanikud?	Ettevõtja kui isik ja ettevõtlilik inimene.
5.2. Kui vaadata valla seisukohast, siis missuguseid ressursse on Teie vallas ettevõtjate (ettevõtlike inimeste) arenguks? Kuidas neid ressursse on kasutatud? Tooge näiteid.	Märksõnad: ettevõtja koolitus, infopäevad, võrgustike arendamine
5.3. Mida Teie vald saaks tulevikus teha ettevõtlike inimeste (potentsiaalsete ettevõtjate) arendamiseks?	Siin on oht, et jutt läheb ettevõtluskeskkonna arendamise peale... Seega küsida, mida tehakse inimeste arendamiseks
VI Missugune on KOV hinnang ettevõtluskeskkonna arenguks vajalike ressursside olemasolu ja vajadus? Sh hinnang ettevõtluskeskkonnale.	
6.1. Kuidas vald on arendanud oma valla ettevõtluskeskkonda? Missuguseid ressursse ettevõtluse arenguks on Teie vallas olemas? Kuidas neid ressursse on kasutatud?	Märksõnad: materiaalsed ja mittemateriaalsed ressursid
6.3. Missugused ressursid on ettevõtluse arenguks on olemas, kuid on alakasutatud või kasutamata?	
6.4. Millistest ressurssidest on puudus ettevõtlus- keskkonna arendamiseks?	Kui tuuakse välja, et puudu on “raha”, siis võiks küsida, et mida rahaga saaks teha kui raha oleks. Ettevõtluse toetamine läbi ettevõtluskeskkonna: moraalne toetus, infra, soodustused liitumisel, kiire asjaajamine

6.5. Kuidas Teie valla üld- ja detailplaneeringud toetavad ettevõtluse arengut?	Kuidas planeerimistegevus toetab ettevõtluskeskkonna arengut?
VII Maapiirkond kui ettevõtluskeskkond (kas nähakse võimalusi, kuidas motiveerida ettevõtjaid just nendesse piirkondadesse ettevõtteid ja töökohti looma).	
7.1. Mis te arvate, miks Teie valla ettevõtjad tegutsevad Teie vallas?	
7.2. Kuidas Teie vald motiveerib ettevõtjaid?	
7.3. Miks peaks tegutsevate ettevõtjate lapsed selles vallas ettevõtlusega jätkama?	Palun põhjendage enda arvamust. Märksõnad: toetused, inimesed, hooned, teed
7.4. Miks peaks uus ettevõtja oma ettevõtte looma/ asutama just Teie valda?	
7.5. Kuidas Teie arvates motiveerida ettevõtjaid looma ettevõtteid ja töökohti maapiirkonnas?	
VIII Missuguseid maapiirkonna ettevõtluse arengutrende ning võimalusi (võimalused küsimuse ressursside juures) näevad kohalikud omavalitsused?	
8.1. Mis te arvate, millises suunas teie valla ettevõtlus tulevikus areneb järgmise 5 aasta jooksul?	Palun tooge põhjendus: mille põhjal te nii arvate.
IX Koostöö: a) valla ettevõtjate vahel; b) KOV-i ja ettevõtjate vahel	
9.1. Milles teie arvates seisneb valla ettevõtjate omavaheline koostöö?	Missugust koostööd valla ettevõtjad teevad?
9.2. Kas ja kuidas ettevõtjate vaheline koostöö toetab ettevõtluse arengut vallas?	
9.3. Milles seisneb teie arvates valla ja ettevõtete vaheline koostöö?	Kuidas vald teeb koostööd ettevõtjatega? Millistes valdkondades vald teeb koostööd ettevõtjatega?
9.4. Mis te arvate, mida võiks teha, et valla elanikud ja ettevõtted tarbiksid enam kohalikku toodangut ja teenuseid, elavdades selle kaudu kohalikku ettevõtlust?	
9.5. Milliseid võimalusi te näete kohaliku ettevõtluse arendamiseks/elavdamiseks?	
X Millised peaksid olema ettevõtluskeskkonna arendamise osas rollide jaotused riigi, maakonna, kohaliku omavalituse vahel?	
10.1. Mida on seni hästi tehtud ja mida veel peaks Teie arvates ettevõtluse arendamiseks tegema: a) riik b) maavalitsus c) kohalik omavalitsus	Tööleht nr 2 KOV peaks siin vastama üldisemal tasandil. Siin paluge intervjuueeritava tuua näiteid, selgitusi.
XI Toetuste mõju ettevõtluse arengule	
11.1. Palun hinnake ettevõtluse toetusmeetmete olulisust. Mida Te arvate praegusest ettevõtlusele mõeldud toetustest?	Tööleht nr 3 Palun tooge näide, mis illustreeriks teie arvamust.
11.2. Missugust mõju on need toetused avaldanud valla ettevõtetele?	Mõju: sotsiaal-majanduslik
11.3. Milliseid ettevõtlust toetavaid meetmeid oleks Teie hinnangul tulevikus vaja või mida peaks muutma?	
XII Maapiirkond kui elukeskkond (kas nähakse võimalusi, kuidas motiveerida inimesi maale elama tulema).	
12.1. Mis motiveeriks Teie arvates noori inimesi Teie valda elama tulema?	Paluda selgitusi. Kas on veel midagi?
Lõpetuseks. Kas te soovite veel midagi lisada, täpsustada?	

Lisa 2. Fookusgrupi intervjuu kava

Uuringu üldeesmärgid: koostada analüüs, mis iseloomustaks maapiirkonna ettevõtjate probleeme, nende tegevust mõjutavaid tegureid ja ettevõtluskeskkonda üldiselt; uurida maaelupoliitika kujundamise tegureid tuleviku toetusvajadusest lähtuvalt.

Fookusgrupi eesmärk: koguda andmeid ettevõtluses toimunud muutuste, ettevõtete probleemide, sh ettevõtete toimetuleku kohta majanduskriisis, ning ootuse ja ideede kohta ettevõtluse toetuste suhtes ettevõtete endi hinnangul, kes tegutsevad Eesti mõistes ääremaal. Fookusgruppidega kogutakse küsitluse käigus saadud standardiseeritud kvantitatiivseid andmeid täiendavaid ja seletavaid kvalitatiivseid andmeid. Vajadus koguda ja töödelda suure andmehulki nõuab kvantitatiivse andmekogumisel standardiseerimist, mis viib aga teatud andmekaoni. Kvalitatiivne fookusgrupi meetodika võimaldab vähendada seda andmekadu uuritavaid teemasid sügavamalt käsitledes.

Põhilised uurimisteemad ja täpsustavad küsimused:

1. Sissejuhatus: ettevõtte taust.

- Mis valdkonnas ettevõtte tegutseb?
- Mis on tegevuspiirkond (kust on pärit kliendid, tarnijad, töötajad)?

2. Ettevõtluses toimunud muutused:

- Mis on ettevõtja ettevõttega toimunud viimasel 5-l aastal?
- Millised üldiseid/laiemad muutuseid on ettevõtjad näinud viimasel 5-l aastal Läänemaal?
- Milliseid ettevõtteid on juurde tulnud, vähemaks jäänud? Mis sektorid, mis piirkonnad?
- Kuidas on ettevõtete arvu muutus mõjutanud nende ettevõtet (suurem konkurents, väiksem konkurents; klientide, tarnijate kadu/juurde tulemine)?

3. Probleemid:

- Mis on ettevõtte suurimad probleemid?
- Kuivõrd need takistavad ettevõtte toimimist?
- Millised võiksid olla lahendused nendele probleemidele?
- Kuidas probleemid on muutunud viimasel 5-l aastal?

4. Toetused: saadud toetused ja ootused toetuste suhtes.

- Kas ettevõtte on erinevaid toetusi taotlenud viimasel 5-l aastal? Kui jah, siis mille jaoks?
- Kas ettevõtte on saanud taotletud toetusi?
- Mille jaoks saadud toetusi kasutati?
- Kas ettevõtte oleks saanud need asjad tehtud ka ilma saadud toetuseta?
- Kas toetuste abil loodi mõni töökoht juurde?
- Kas plaanitakse toetusi taotleda lähiaastatel? Kui jah, mille jaoks?
- Milliseid probleeme ja takistusi on esinenud toetuste taotlemisel?
- Kuivõrd vajalik on ettevõtluse toetamine läbi erinevate meetmete?
- Mis ettevõtteid, valdkondi peaks riik rohkem toetama?

5. Läänemaa kui ettevõtluskeskkond:

- Miks ettevõtja asub üldse Läänemaal?
- Asukoht Läänemaal: mis probleeme see tekitab? Mis võimalusi see pakub?
- Kui ettevõtja asutaks uuesti ettevõtte, kas ta alustaks oma ettevõtlustegevust uuesti Läänemaal?
- Kas ettevõtja soovitaks oma lastele/järeltulijatele jätkata ettevõtlusega Läänemaal?