

# Eesti maaelu arengukava 2014–2020 meetme 2 „Nõustamisteenused, põllumajandusettevõtte juhtimis- ja asendusteenused“ analüüs

## Aruanne

---

Aado Keskpaik  
Silja Lassur



Euroopa Maaelu Arengu  
Põllumajandusfond:  
Euroopa investeeringud  
maapiirkondadesse

Tallinn, 2018

## Sisukord

Sissejuhatus.....	3
1 Metoodika.....	4
1.1 Maamajandusettevõtjate küsitluse metoodika.....	4
1.2 Konsulentide küsitluse metoodika.....	5
1.3 Fookusgruppide metoodika.....	6
2 Maamajandusettevõtjate küsitlus.....	7
2.1 Vastajate profiil.....	7
2.2 Konsulenditeenuse tarbimine.....	9
2.3 Nõustamissüsteem.....	15
3 Konsulentide küsitlus.....	22
3.1 Vastajate profiil.....	22
3.2 Konsulenditeenuse osutamine.....	24
3.3 Nõustamissüsteem.....	32
3.4 Täienduskoolitus.....	41
4 Fookusgrupid.....	48
4.1 Tootjate ühenduste fookusgrupp.....	48
4.2 MESi konsulentide fookusgrupp.....	48
5 Analüüs ja järeldused.....	50
5.1 Maamajandusettevõtjate küsitlus.....	50
5.2 Konsulentide küsitlus.....	51
5.3 Fookusgrupid.....	52
5.4 Järeldused ja ettepanekud.....	53
Analysis of the Implementation of Measure 2 of the Estonian Rural Development Plan 2014-2020 “Advisory Services, Farm Management and Farm Relief Services”. Summary.....	54
Poll of entrepreneurs.....	54
Poll of advisers.....	55
Focus groups.....	56
Conclusions and recommendations.....	56
Lisad.....	58

## Sissejuhatus

1. juulil 2015. aastal allkirjastasid Eesti Põllumajandusministeerium ja Maaelu Edendamise Sihtasutus (edaspidi MES) käsunduslepingu, mille järgi on perioodil 2015-2021 toetatava nõuandeteenuse osutajaks MES. Toetatava nõustamise koondamine MESi aetas kogu põllumajandustootjatele mõeldud nõustamissüsteemi ja ka nõustamist vajavad ettevõtjad uude olukorda. Praeguseks ajaks on tekkinud vajadus nõustamise uutes tingimustes toimimist analüüsida. Käesolev uuring on läbi viidud Maaeluministeeriumi tellimusel rahastatuna Eesti maaelu arengukava 2014–2020 tehnilise abi vahenditest

Tellija poolt seatud eesmärk oli analüüsida nõustamissüsteemi, sealhulgas nõustamisteenuseid ja nõustajate koolitust. Vajadus oli mh selgitada nõustamisteenuse saajate rahulolu pakutava teenusega ja konsulentide rahulolu koolitustega.

Uuringu tulemusi soovitakse kasutada selleks, et kindlustada pakutava nõustamisteenuse hea kvaliteet, saavutada teenuse tarbijate rahulolu suurenemine ning teha ettevalmistusi uue maaelu arengukava perioodiks.

Vastavalt tellija poolt koostatud tehnilisele kirjeldusele tuli uuringu käigus küsitleda maapiirkondades tegutsevaid ettevõtjaid, maa valdajaid, organisatsioonide esindajaid, konsulente ja nõustajaid. Nii viidigi see läbi kahe üheaegse veebiküsitlusega, millest üks oli suunatud maaettevõtjatele ja teine konsulentidele. Lisaks küsitlustele viidi läbi kaks fookusgrupi intervjuud küsitluste tulemuste tõlgendamise ja järelduste tegemise hõlbustamiseks.

Järgnevas aruandes on esmalt kirjeldatud küsitluste ja fookusgruppide metoodikat. Seejärel on omaette peatükkides esitatud kummagi küsitluse ning fookusgruppide tulemused ja lõpuks on viiendas peatükis esitatud kokkuvõtte uuringu põhitulemustest ning järeldused.

Aruande lisad esitatakse eraldi dokumentidena.

.

# 1 Metoodika

Jättes kõrvale metsandusnõustamise, mis pole käesoleva uuringu objektiks, toimib Eestis konsulendinõustamise korraldus, mis koosneb MESi nõuandeteenistusest ning muudest konsulentidest. MESi konsulendid saavad pakkuda toetatud nõuannet. Muud konsulendid nõustavad turutingimustel või siis on põllumajanduse sisendeid müüvate ning toodangut kokku ostvate ettevõtete töötajad. Läbi viidud küsitlused pidasid silmas MESi ja muude konsulentide seisundi erinevust ning püüdsid selgitada selle mõjusid.

Uuring viidi läbi kahe üheaegse veebiküsitlusega – ettevõtjatele ja konsulentidele. Ankeetide esmaseid variante täiustati koostöös mõnede konsulentide ja tellijaga. Ankeetide lõplikud versioonid said tellija nõusoleku. Vastused koguti perioodil 28. novembrist 6. detsembrini 2017. a.

## 1.1 Maamajandusettevõtjate küsitluse metoodika

Ettevõtjate küsitlus sisaldas 21 küsimust konsulenditeenuste ning nõustamissüsteemi kohta ja 9 küsimust ettevõtja tausta kohta. Mitmete küsimuste vastuseid küsiti eraldi MESi konsulentide (kellel on võimalus pakkuda toetatud nõustamist<sup>1</sup>) ja muude konsulentide kohta. Küsimustiku koostamisel on eeskujuna kasutatud mitmeid Eesti maaelu arengukava 2007–2013 järelhindamise käigus kasutatud MAK 2007-2013 nõuandesüsteemi ja -teenuste toetamise meetme 1.3 toetuse saajate veebiküsitluse<sup>2</sup> ankeedi küsimusi.

Ettevõtjate küsitluse link edastati kõigile isikuile, kes olid kasutanud Maaelu Edendamise Sihtasutuse (edaspidi MESi) konsulenditeenust ja kelle meiliaadress oli teada. Ettevõtjate nimekirja ja meiliaadressid andis Maaeluministerium. Kokku oli teenusekasutajaid Maaeluministeriumi andmeil 977. Lisaks saadeti eraldi meil 31 metsaühistule, kellel paluti edastada see omakorda metsaomanikele, kes on konsulenditeenust kasutanud.

Vastati kõigist maakondadest. Vastajaid oli kokku 144.

Uuringu sihtgrupiks püüti saada toetatud konsulenditeenuse tarbijad. Küsitlusest selgus, et valimis oli 111 MESi klienti, ülejäänud olid tarbinud metsanduskonsulendi teenust, mis võib olla samuti toetatav. Valim ei pruugi olla esinduslik kõigi konsulenditeenuste tarbijate suhtes jättes hõlmamata need ettevõtjad, kes on kasutanud ainult muude kui MESi konsulentide abi. Eesti maaelu arengukava 2007–2013 järelhindamise käigus on aga näiteks leitud, et 78% toetatud nõuande kasutajatest oli kasutanud ka muid

---

<sup>1</sup> Toetatud nõustamist on võimalus pakkuda ka metsaühistute juures tegutsevatel metsanduskonsulentidel, kuid metsandusnõustamine pole käesolevas uuringus omaette uurimisobjekt.

<sup>2</sup> „Eesti maaelu arengukava 2007–2013“ järelhindamine. Lõpparuanne <https://www.agri.ee/sites/default/files/content/arengukavad/mak-2007/seire/mak-2007-jarelhindamine-aruanne.pdf> lk 490-493.

nõustajaid<sup>3</sup>, mistõttu toetatud nõustamise kasutajate käest saab teavet ka turutingimustel töötavate konsulentide ja nõustajate tegevuse kohta.

Küsimustikule laekunud vastuste analüüsil on lisaks üldjaotusele vaadeldud erisusi väiksemate ja suuremate ettevõtete vastuste struktuuri vahel. Suuruse indikaatorina on kasutati seejuures aasta müügitulu („kuni 25000 eurot aastas“ ning „üle 25000 euro aastas“). Selle käigus selgus aga, et enamiku küsimuste puhul ettevõtte suurus nõustamise tarbimist ei mõjuta.

## 1.2 Konsulentide küsitluse metoodika

Konsulentide küsitlus sisaldas 26 küsimust konsulenditeenuste, nõustamissüsteemi ja täienduskoolituse kohta ning 4 küsimust konsulendi tausta kohta.

Konsulentide küsitluse link edastati kõigile konsulentide andmebaasis olevatele konsulentidele. Konsulentide nimekirja ja meiliaadressid andis Maaeluministeerium. Kokku oli konsulente 192. Lisaks saadeti eraldi meil 31 ettevõttele, kes tegelevad maamajanduse sisendite müügi ja toodangu kokkuostuga, kus paluti edastada link oma töötajatele, kes tegelevad oma töö raames maaettevõtjate nõustamisega. Ühtlasi teatati, et antud küsitluse raames käsitletakse neid konsulentidena sõltumata sellest, kas neil on vastav kutsetunnistus.

Vastajaid oli kokku 70. Vastajatest oli 25 MESiga lepingulises suhtes konsulendid, 9 metsanduskonsulendid, 25 turupõhist teenust osutavat konsulendid, 6 põllumajandusele sisendeid pakkuva või kokkuostuga tegeleva ettevõtte nõustajat, ja 5 konsulenti, kes praegu sel alal ei tööta. Valimi esinduslikkust saab hinnata konsulentide üldnimekirjas ja küsimustiku vastustes märgitud kutsealade osakaalude järgi. Need osakaalud langevad üsna täpselt kokku, selgelt on valimis alaesindatud vaid metsanduse konsulendid. Seega on valim, mis suuruselt vastab 36%-le kutsega konsulentide koguhulgast, esinduslik.

Küsimustiku vastuste analüüsimisel on lisaks üldjaotusele vaadeldud erinevusi MESiga lepingulises suhtes töötavate ja muude konsulentide vastuste struktuuri vahel. Olulisemad selgunud erinevused on välja toodud tekstis.

---

<sup>3</sup> „Eesti maaelu arengukava 2007–2013“ järelhindamine. Lõpparuanne  
<https://www.agri.ee/sites/default/files/content/arengukavad/mak-2007/seire/mak-2007-jarelhindamine-aruanne.pdf>, lk 101.

### 1.3 Fookusgruppide metoodika

Sisendi saamiseks küsitluste tulemustest järelduste tegemisele viidi läbi kaks fookusgrupi intervjuud 2018. aasta jaanuaris. 16. jaanuaril toimus tootjate ühenduste esindajate fookusgrupp ja 17. jaanuaril 2018 MESi konsulentide fookusgrupp.

Fookusgrupis osalejatele saadeti tutvumiseks välja uuringu aruande versioon ilma küsitluste tulemuste üldise analüüsi osata. Fookusgrupi algul anti osalejatele veel kord lühiülevaade küsitluse tulemustest. Seejärel toimus arutelu kolme järgneva küsimuse alusel:

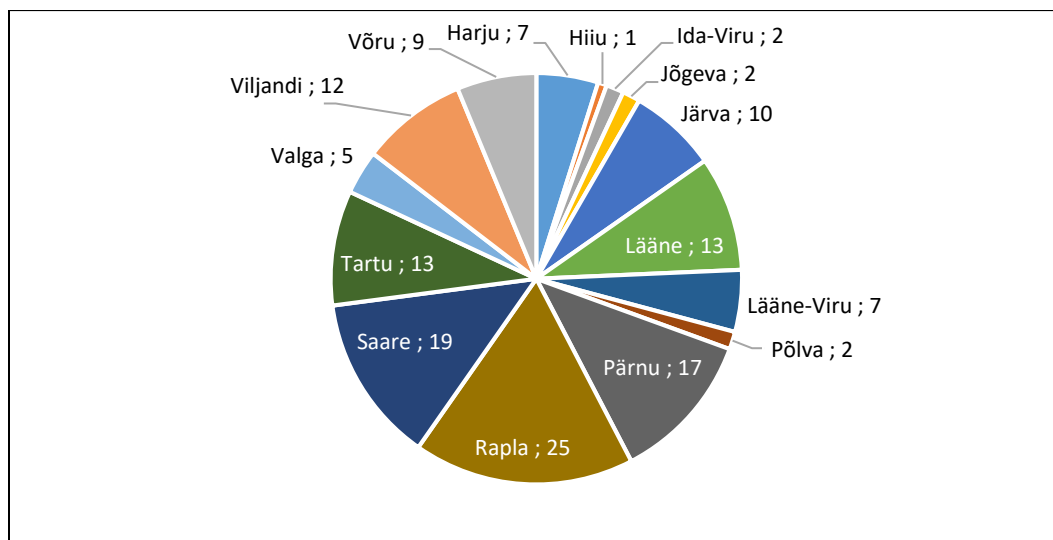
- Millist toetatud konsulendinõuannet Eesti maaettevõtjad vajavad?
- Milliste omadustega toetatud nõuande korraldus peaks olema?
- Ettepanekud Maaeluministeriumile toetatud nõuande korralduse küsimuse läbitöötamiseks.

Arutelul toetust leidnud peamised seisukohad sõnastati fookusgrupi korraldajate poolt peale fookusgrupi toimumist ja saadeti fookusgrupis osalenutele üle vaatamiseks.

## 2 Maamajandusettevõtjate küsitlus

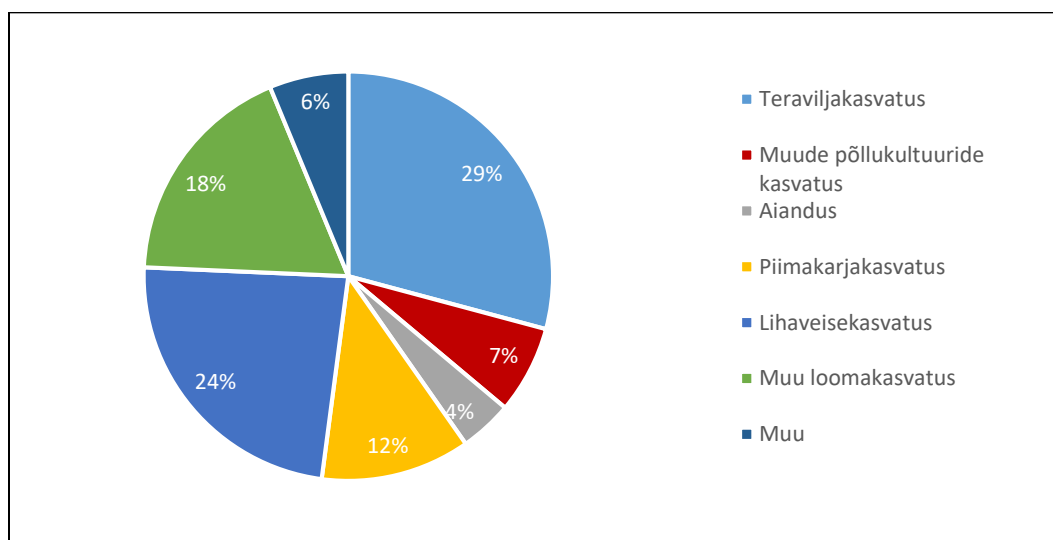
### 2.1 Vastajate profiil

Vastajate hulgas on ettevõtjaid kõigist **maakondadest**. 1-2 inimesega esindatud maakonnad on Põlva-, Jõgeva-, Ida-Viru- ja Hiiumaa (Joonis 1).



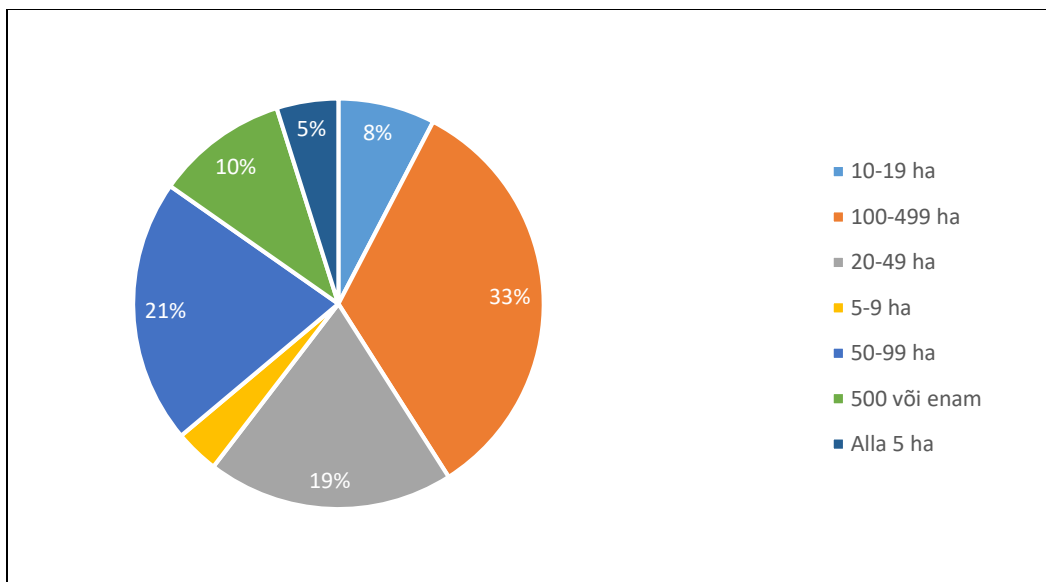
Joonis 1. Vastajate arvu jagunemine maakonniti (n=144)

**Ettevõtlusvormilt** oli 57% äriühingud, ülejäänud füüsilisest isikust ettevõtjad (FIE). Äriühingute puhul 126 juhul oli tegu ettevõtte omanikega, lisaks 12 ettevõtte juhti ja 6 muud töötajat.



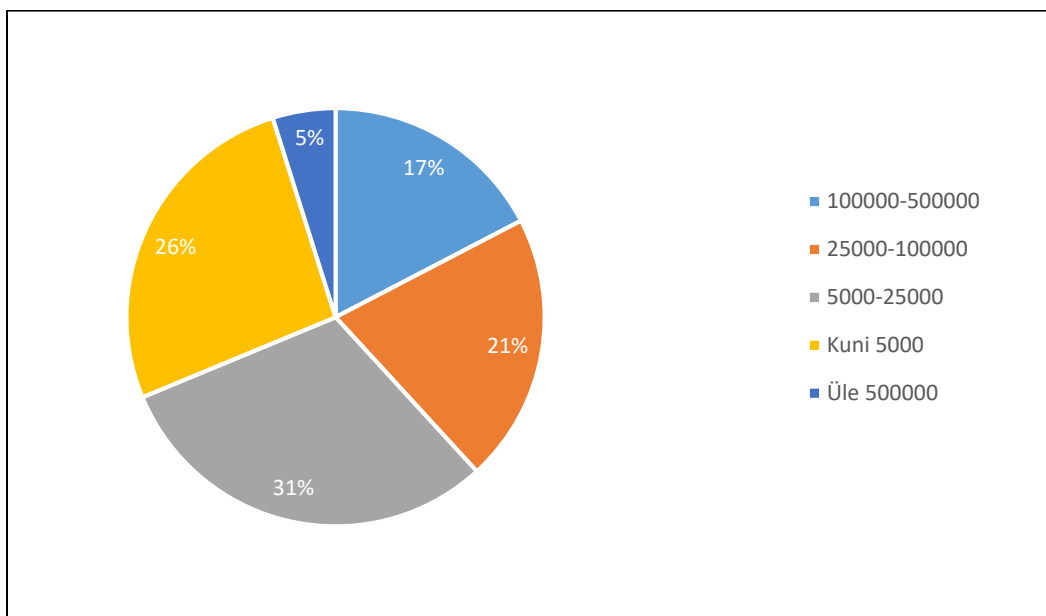
Joonis 2. Vastajate jagunemine ettevõtte peamise tegevusvaldkonna järgi (n=144), %

**Tegevusvaldkondadest** on esindatud enim teravilja-, lihaveise-, muu looma- ja piimakarjakasvatuskasvatus (Joonis 2).



**Joonis 3. Vastajate jagunemine kasutatava põllumajandusmaa suuruse järgi (n=144), %**

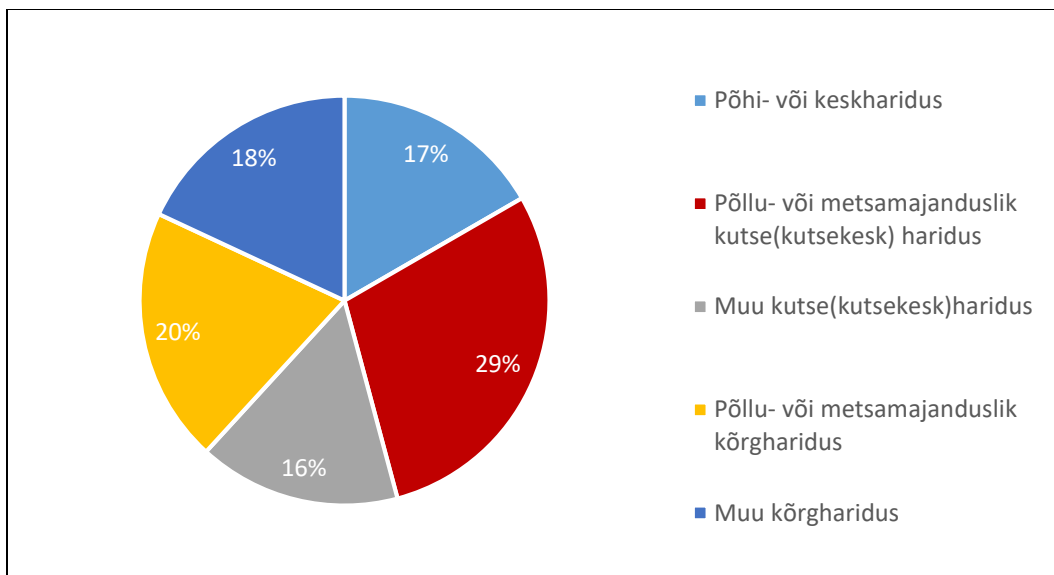
Kasutatava põllumajandusmaa suuruse järgi (Joonis 3) oli suurim vastajate grupp, 33%, 100-499 ha maa kasutajad. Veel suuremat maad – 500 või enam hektarit kasutas 10% vastajate ettevõttest. Alla 20 ha kasutajaid oli 16%.



**Joonis 4. Vastajate jagunemine 2016. a müügitulu järgi eurodes (n=144), %**

Müügitulude järgi on suurim grupp ettevõttest, 30%, tulude vahemikus 5000-25000 eurot (Joonis 4). Veidi vähem on nii väga väikeste tuludega kui 25 000-100 000 euro tuluga ettevõttest. 22% ettevõtete tulu on üle 100 000 euro.

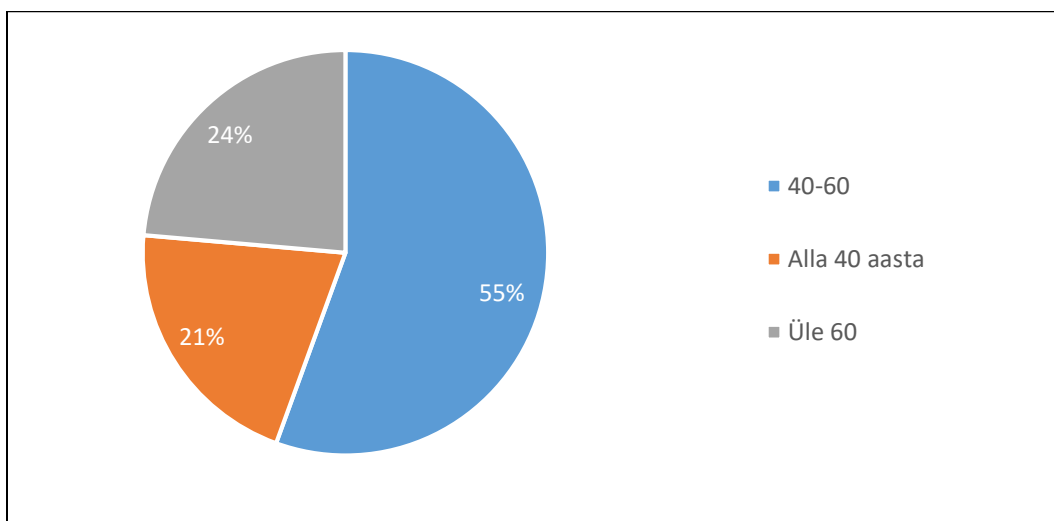




**Joonis 5. Vastajate jagunemine hariduse järgi (n=144), %**

Hariduse järgi on vastajatest 49% põllu- või metsamajanduslik kutse- või kõrgharidus. 18% muu kõrgharidus (Joonis 5).

Vanuse poolest on üle poole vastajatest 40-60 aastased. Ülejäänud vastajad jagunevad üsna võrdselt sellest vanuserühmast nooremateks ja vanemateks (Joonis 6).

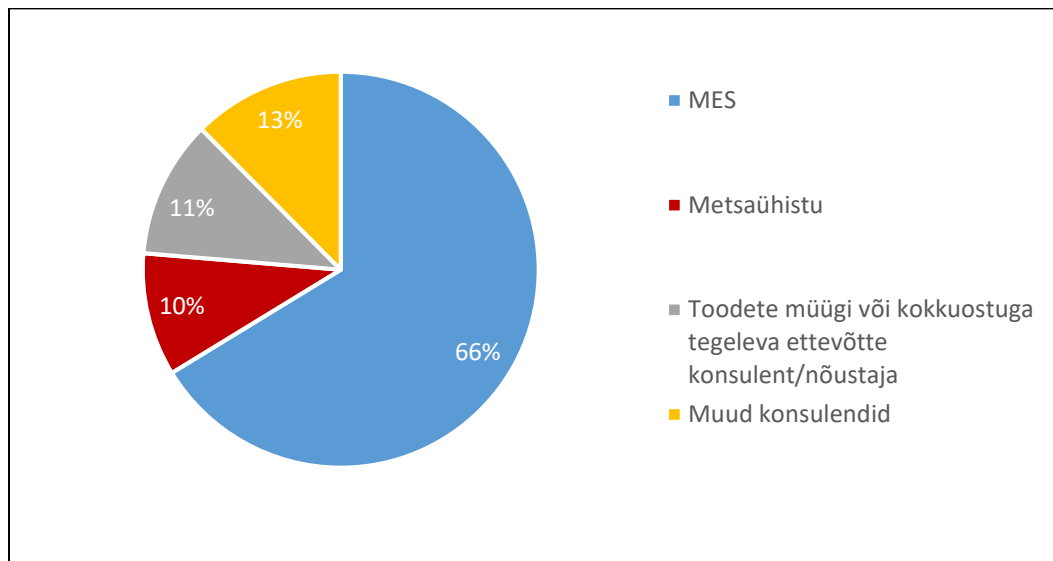


**Joonis 6. Vastajate jagunemine vanuse järgi (n=144), %**

## 2.2 Konsulenditeenuse tarbimine

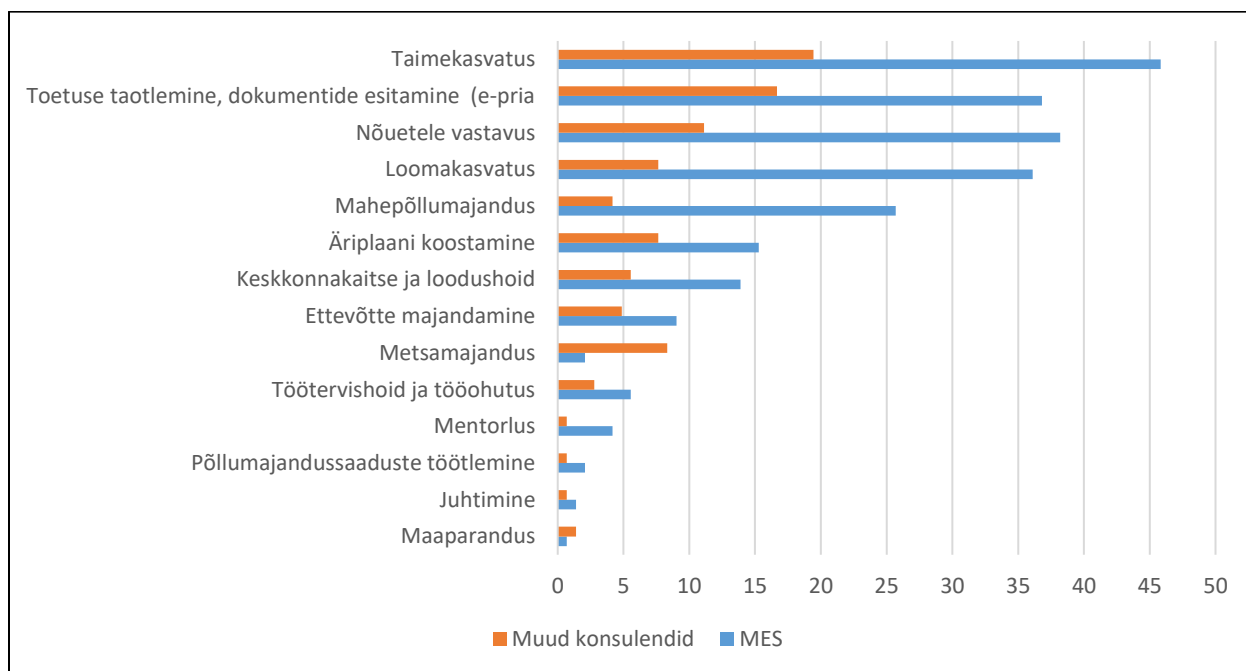
Esmalt selgitasime, **kelle konsulenditeenust on vastajad kasutanud**. Märkida võis mitu vastust, seega on tegu kliendisuhete loendiga, kus 144 vastaja vastuste koguarv on 169. Joonis 7 kujutab konsulendisuhete jaotumist. Tulenevalt juba küsitluse peamisest sihtrühmast, kelleks on MESi teenuse tarbijad, on enim kliendisuheteid selle asutusega.

Konsulendi valikule avaldab mõju ettevõtte majanduslik tugevus. Võrreldes vastuseid, mida on andnud aastase müügi käibega kuni 25 000 eurot ja üle 25 000 euro ettevõtete esindajad, ilmneb, et suuremad ettevõtted tarbivad mõnevõrra vähem MESi (seega toetatud) konsulenditeenust ja tunduvalt rohkem põllumajandusele sisendeid müüvate või toodangut kokku ostvate ettevõtete nõustajate teenust.



Joonis 7. Kelle konsulenditeenust on kasutatud perioodil 2015-2017 (n=144), %

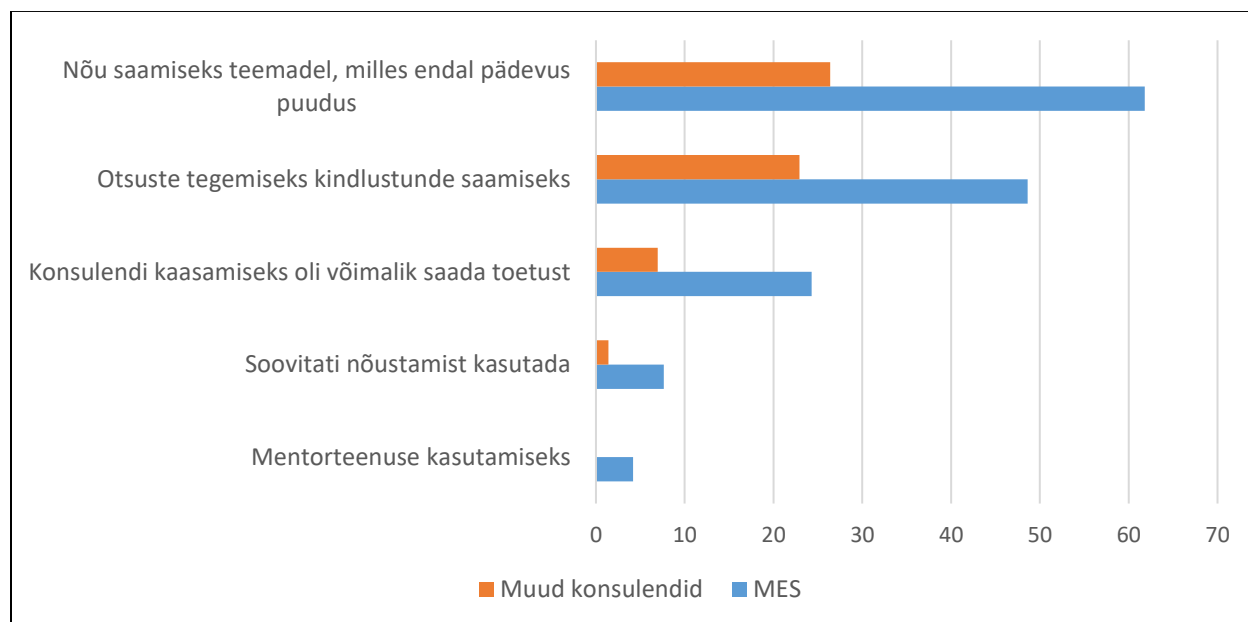
Teemad, mille osas nõustamist kasutati on esitatud joonisel 8. Iga vastaja võis valida mitu teemat, mistõttu joonis kujutab temaatiliste kliendisuhete sageduse jaotumist MESiga ja muude konsulentidega.



Joonis 8. Nõustamissuhete sageduse temaatiline jaotus (n=144), %

Jooniselt võib näha, et kõige sagedamini on nõustamist saadud taimekasvatuse teemal. Teisel ja kolmandal kohal nõustamise sageduselt on olnud nõuetele vastavuse ning toetuste taotlemise ja e-PRIA (seega EL toetustega seotud) teemad. Ilmneb ka, et teemade sagedusjärjestuse trendis pole MESi ja muude konsulentide teenuse kasutamises vahel silmatorkavat erinevust v.a metsamajandus, mida nõustatakse valdavalt väljaspool MESi töötavate konsulentide poolt.

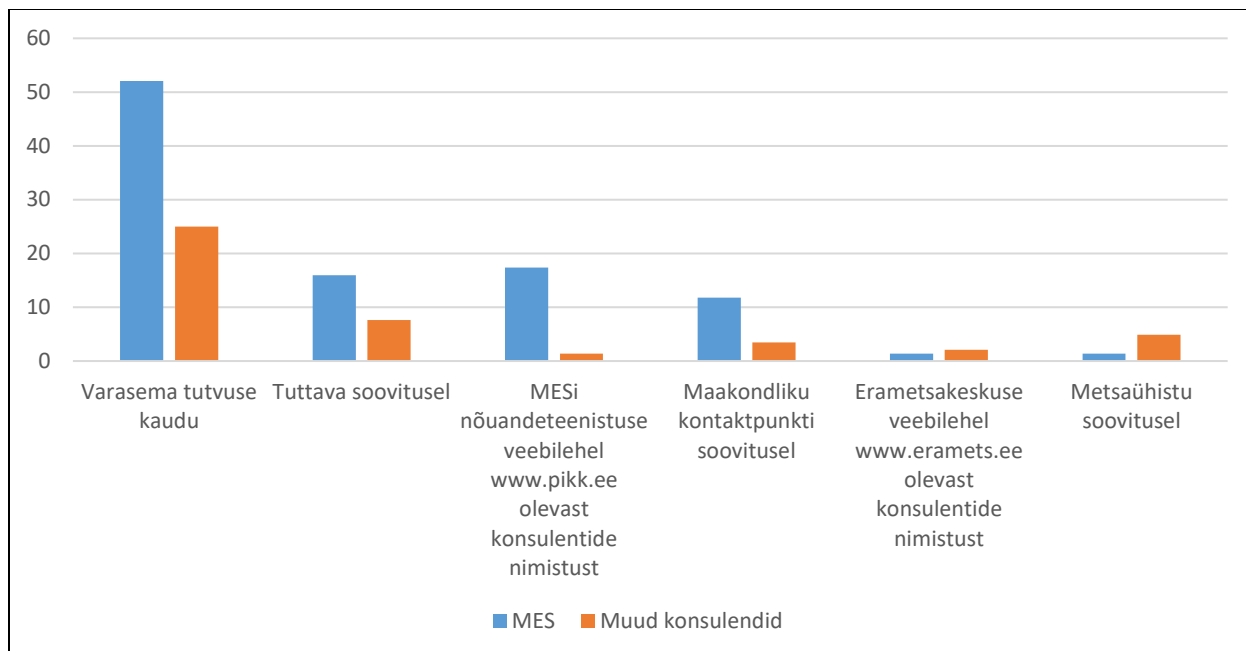
Peamised **põhjused konsulendi kaasamiseks** on esitatud joonisel 9. Iga vastaja võis valida kaks põhjust, kokku sai valikuid 317. Joonis esitab valikute sageduse jaotumist eraldi suhetes MESiga ja muude konsulentidega. Kõige sagedasemateks peamisteks põhjusteks on mõlemat liiki nõustamissuhetes nõu saamine teemadel, milles endal pädevus puudub ja otsuste tegemiseks kindlustunde puudumine.



**Joonis 9. Peamised põhjused konsulendi kaasamiseks (n=144), %**

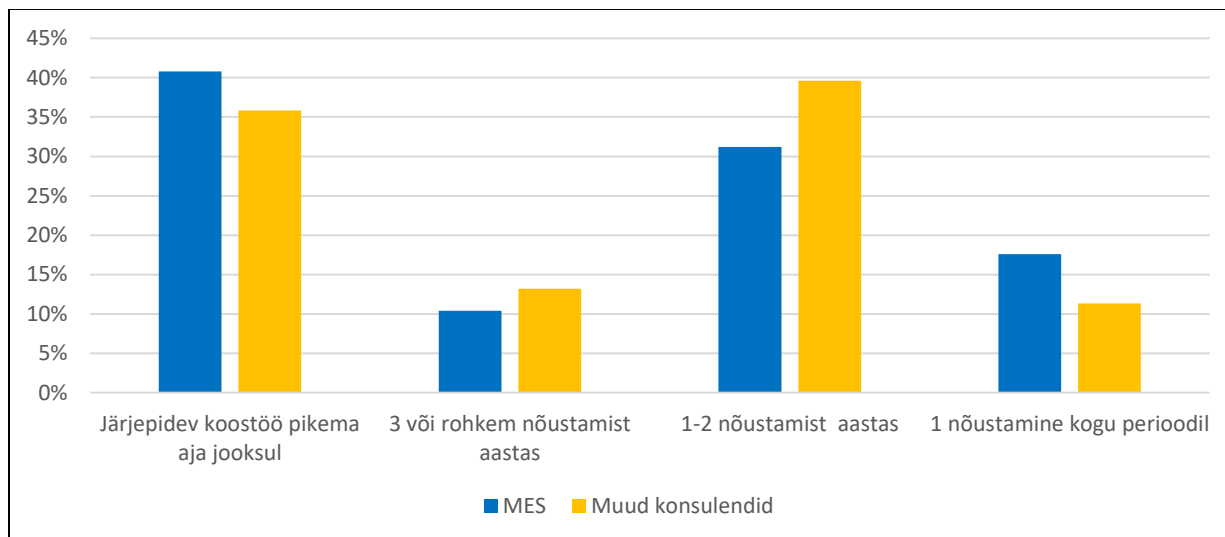
Seda, et konsulendi kaasamiseks oli võimalik saada toetust või et seda lihtsalt soovitati, on tunduvalt väiksema sagedusega peetud peamisteks põhjusteks. Tegu on ühe ja sama tähtsusejärjestusega nii pöördumiseks MESi kui muude konsulentide poole.

Sobiva **konsulendi leidmise viisi** osas on kõige sagedasem, nii MESi kui muude konsulentide puhul, varasema tutvuse kaudu pöördumine (Joonis 10). Tuttava soovitus, MESi veebileht või maakondliku kontaktpunkti soovitus on samuti märkimisväärsed, kuid märksa väiksema tähtsusega kontaktikanalid. Vähem sagedased konsulendi leidmise viisid on vastava nõustamisvaldkonnaga seotud asutuste ja organisatsioonide veebilehed ning soovitused.



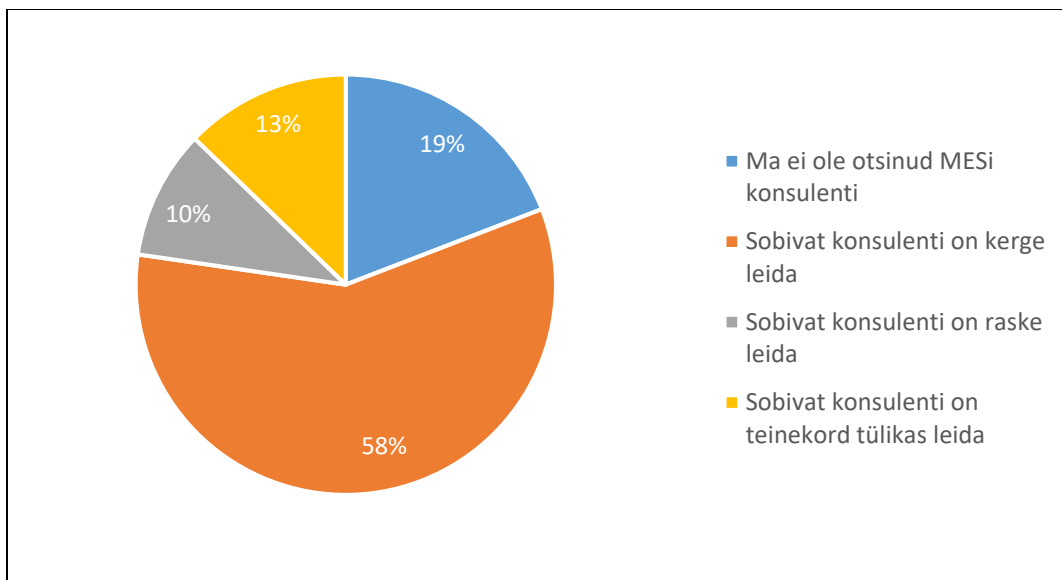
Joonis 10. Sobiva konsulendi leidmise viis (n=144), %

**Nõuande kasutamise sageduse** osas on kõige enam kasutatud, umbes 35-40%, variant „järjepidev koostöö pikema aja jooksul“. Sellele järgneb „üks-kaks nõustamist aastas“ (Joonis 11). Variandid „kolm või rohkem nõustamist aastas“ ja „üks kord kogu perioodi jooksul“ on vähem levinud. Sagedusvariantide vahel on ligikaudu sama nii MESi kui muude konsulentide puhul. Siiski võib jaotuse põhjal oletada, et Pikaajaline järjepidev koostöö on MESi konsulentidega teatud määral suurema tähtsusega kui muude konsulentidega.



Joonis 11. Nõuande kasutamise sagedus perioodil 2015-2017 (MES n= 125; Muud n= 53), %

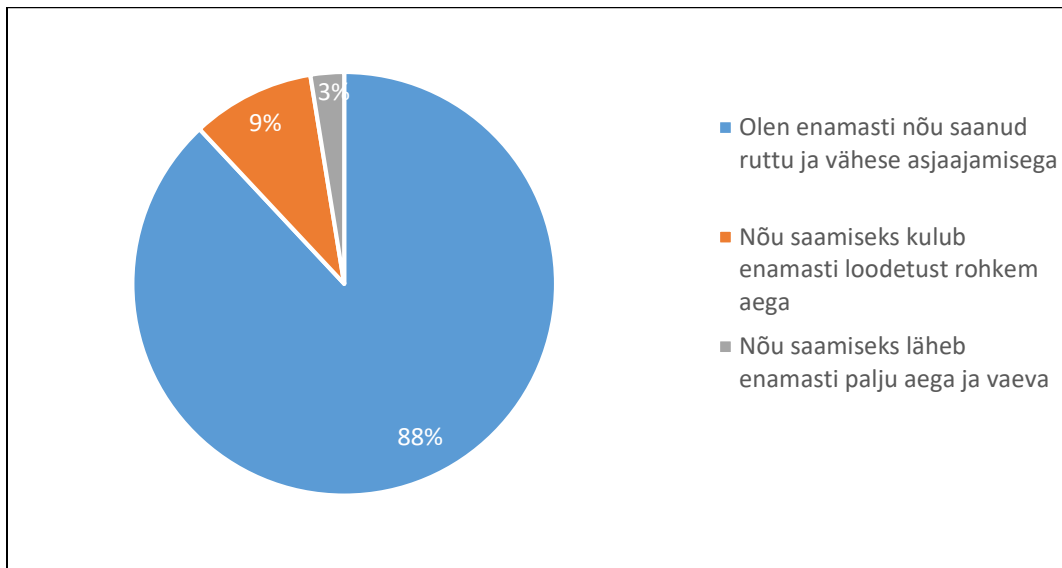
**MESI konsulentide teenuste kättesaadavuse** hinnangus domineerib vastusevariant „sobivat konsulenti on kerge leida“ (Joonis 12). Tülika või raske leidmise variandid on tunduvalt harvemad.



Joonis 12. MESi konsulenditeenuse kättesaadavus (n=141), %

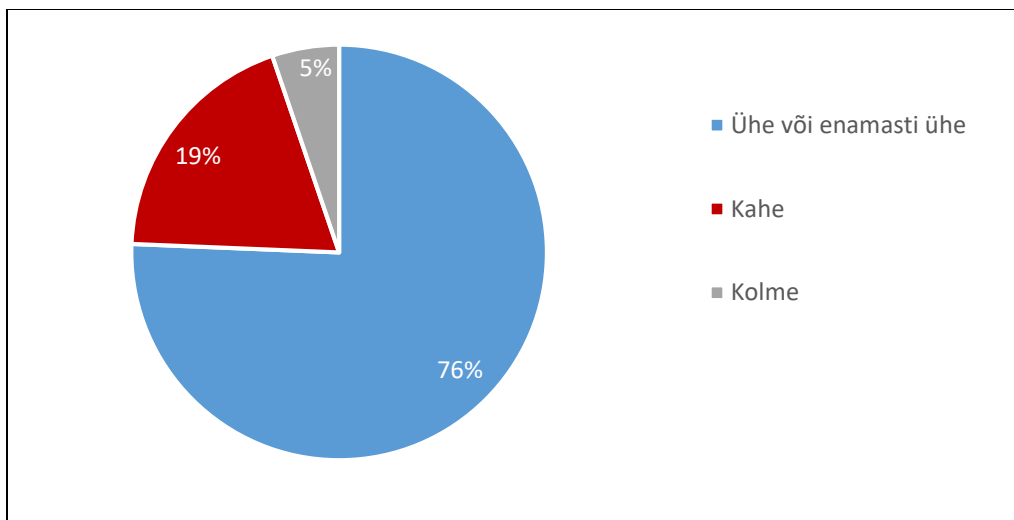
Konsulendi otsimisel **sobiva MESi nõustaja mitteleidmist** (n=134) väidab 16% vastajaist, seevastu 84% on otsides MESist ikka sobiva konsulendi leidnud.

MESi kogemusega vastajate hinnangul on **MESi nõuande saamise kiirus ja operatiivsus** enamasti hea. Ligi 90% juhtudel on nõu saadud ruttu ja vähese asjaajamisega (Joonis 13).



Joonis 13. MESi nõuande kiirus ja operatiivsus (n=117), %

**MESi konsulentide arvuks, kelle abi on kasutatud**, märkis 76 % vastajaist ühe või enamasti ühe (Joonis 14). Palju harvemini on kasutatud kahe või kolme konsulendi abi.

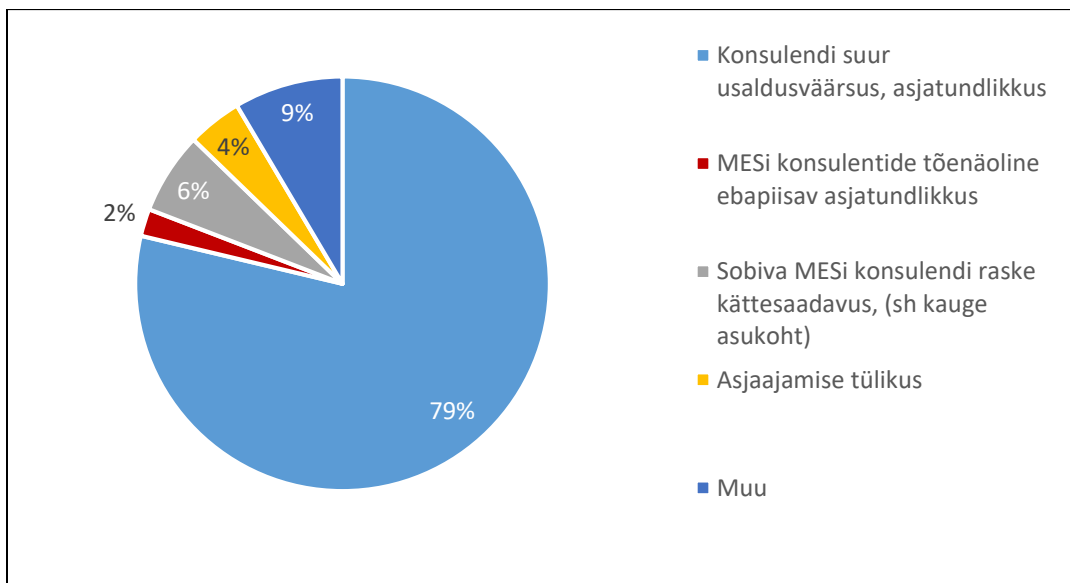


**Joonis 14. Kui mitme MESi konsulendi abi on klient kasutanud (n=115), %**

Põhjuseks, **miks on kasutatud mitme MESi konsulendi nõustamist (n=49)**, on 78% juhtudel „oli vajadus kasutada erinevate teadmistega konsulente“ . Põhjus, et esmaselt saadud konsulenditeenus ei vastanud ootustele, osutus üsna vähesel sagedusega mainituks - 7%. Lisaks esitati ka üksikuid muid põhjuste sõnastusi, nt:

- *Eri aastatel erinevad asjaolud.*
- *Polnud kedagi teist silmapiiril.*

Nendelt vastajatelt, kes olid kasutanud muude konsulentide nõuannet (mitte MESi), küsiti **miks nad valisid muu konsulendi**. Peamiseks vastusevariandiks, mida valiti, oli „konsulendi suur usaldusväarsus, asjatundlikkus“ (Joonis 15). Sobiva MESi konsultandi raske kättesaadavus või asjaajamise tülikus on ainsad muud üldse märkimist väärivad põhjused.

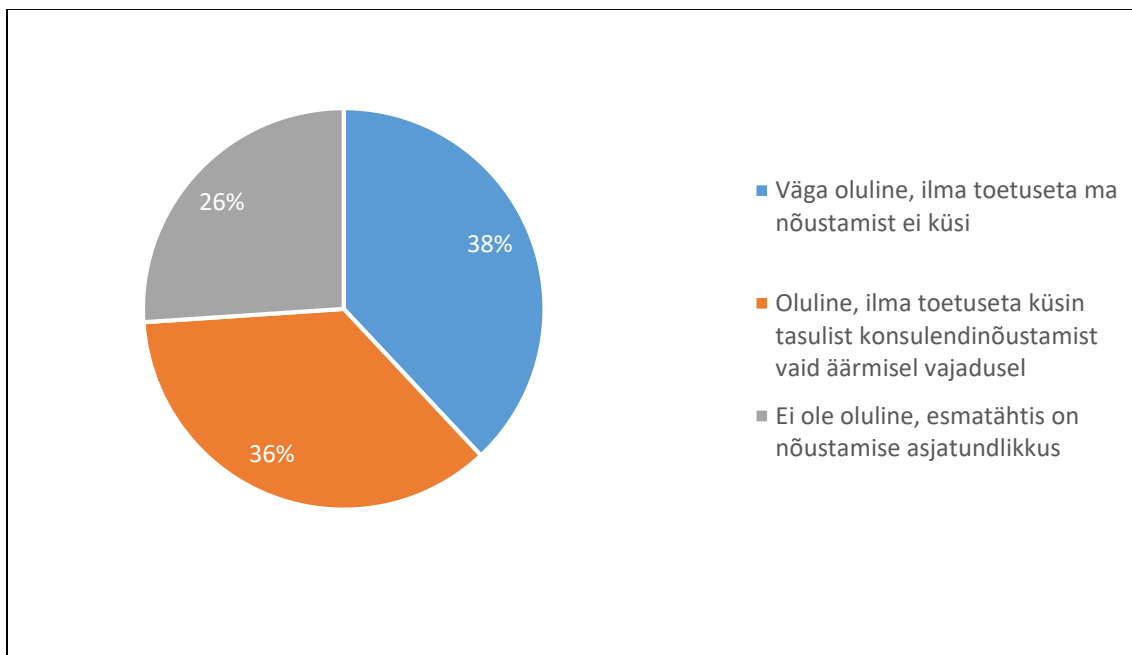


**Joonis 15. Põhjused, miks on valitud nõustajaks muu kui MESi konsulent (n=47), %**

### 2.3 Nõustamissüsteem

**Toetatud nõuande saamise olulisus** on konsulenditeenust, peamiselt MESi teenust kasutanud maaettevõtjate, kes on antud küsitluse sihtrühm, jaoks enamasti suur. 38% toetuseta nõustamist ei küsiks ja 36% küsiks toetuseta nõu vaid äärmisel vajadusel (Joonis 16).

Selle küsimuse vastuste analüüsil ilmneb lahkumine suuremate ja väiksemate ettevõtete vahel. Toetatud nõuande saamine on väga oluline ligi pooltele väiksematele ettevõtetele (aasta müügitulu kuni 25 000 eurot) kuid vaid umbes veerandile suurematele ettevõtetele. Toetatud nõustamine pole oluline umbes kolmandikule suurematest ettevõtetest, aga vaid alla viiendikule väiksematest ettevõtetest.



**Joonis 16. Toetatud nõustamise saamise olulisus (n=142), %**

**Küsimusele ettepanekute kohta nõustamissüsteemi toimimise parandamiseks** vastati 51 vastaja poolt. Arvestades, et suurem osa ankeedi täitjaist jättis sellele küsimusele vastamata, ning 22 vastajat ei osanud midagi pakkuda või väljendasid rahulolu praeguse süsteemiga on tarbijate poolt ilmselt toetus praegusele nõustamissüsteemile küllalt kõrge.

Suurim osa ettepanekuid puudutavad konsulentide vastutuse, kompetentsuse ja töö kvaliteediga seonduvat, nt:

- *Minu kogemus on, et konsulent tegeleb nn kliendiga vastavalt oma ajagraafikule ja suvale, jättes asjad viimasele minutile. Konsulendile peaks määrama ajalise nõude, kunas hiljemalt ta on kohustatud kliendile vastama (telefon, sms, e-mail)!*
- *Konsulendid võiks rohkem külastada ja avastada majandusüksuseid mida nõustatakse.*

- *Jube palju paberimajandust. Konsulentide teadmised pole suurem asi.*
- *Piirkondlikel koolitustel võiks päevakavas olla ka punktid, kus erinevate seotud valdkondade konsulendid ennast tutvustavad. Sealt tuleb esimene tõuge konsulendi valikul (kas ma usun, et konsulendil on mulle midagi lisaks õpetada ja kas ma tunnen, et selle inimesega tekib tööalane klapp). Pean väga tähtsaks teadmistepõhist põllumajandust.*
- *Vähendada bürokraatiat, suurendada paindlikkust.*
- *Pädevad inimesed tööle võtta.*
- *Sõltuvalt nõuande liigist (põllumajandus vs finantsmajandus) on soovitusel erinevad. Põllumajanduse valdkonnas on konsulentide pädevus nõrk ja soovitusel udused. Finantsmajanduse valdkonnas on probleemiks piirangud, et seda valdkonda, kus tegelikult nõuannet vajatakse, ei toetata piisavalt. Toetuse määr peab olema palju kõrgem, sest praeguse määra juures ei ole mõtet pabereid määrada.*
- *Agronoomia alaseid tiptasemel nõustajaid on vähe.*
- *Kiirendada toimingut.*
- *Rohkem infot avalikult jagada.*
- *Tundub, et tööd tehakse pealiskaudselt ja vigade eest vastutust ei võeta. Konsulent peaks oma töö eest ka vastutama.*
- *Paremad tutvustused nõustajate oskuste, teadmiste ja tegevuspiirkonna kohta, et oleks võimalik endale sobiv leida.*
- *Konsulent peaks vastutama oma nõustamise eest.*
- *Pädevaid ja motiveeritud konsulente on Eestis vähe ja info MESi toetuste kohta on puudulik.*
- *Parandada kättesaadavust Harjumaal.*
- *Paremad tutvustused nõustajate oskuste, teadmiste ja tegevuspiirkonna kohta, et oleks võimalik endale sobiv leida.*

Teine osa ettepanekuid puudutavad nõustamistoetust, nt:

- *Toetusi nõustamisele suurendada.*
- *Toetusega tundide arv peaks olema suurem.*
- *Toetus peaks olema nii suur, et ka mitte kõige edukam põllumees suudaks väga korralike tänapäevaste agronoomiateadmistega konsulenti motiveerida.*
- *Võib-olla võiks toetatud tegevusi olla senisest veelgi enam.*

Kolmas osa ettepanekuid soovitavad nõustamissüsteemi oluliselt muuta, nt:

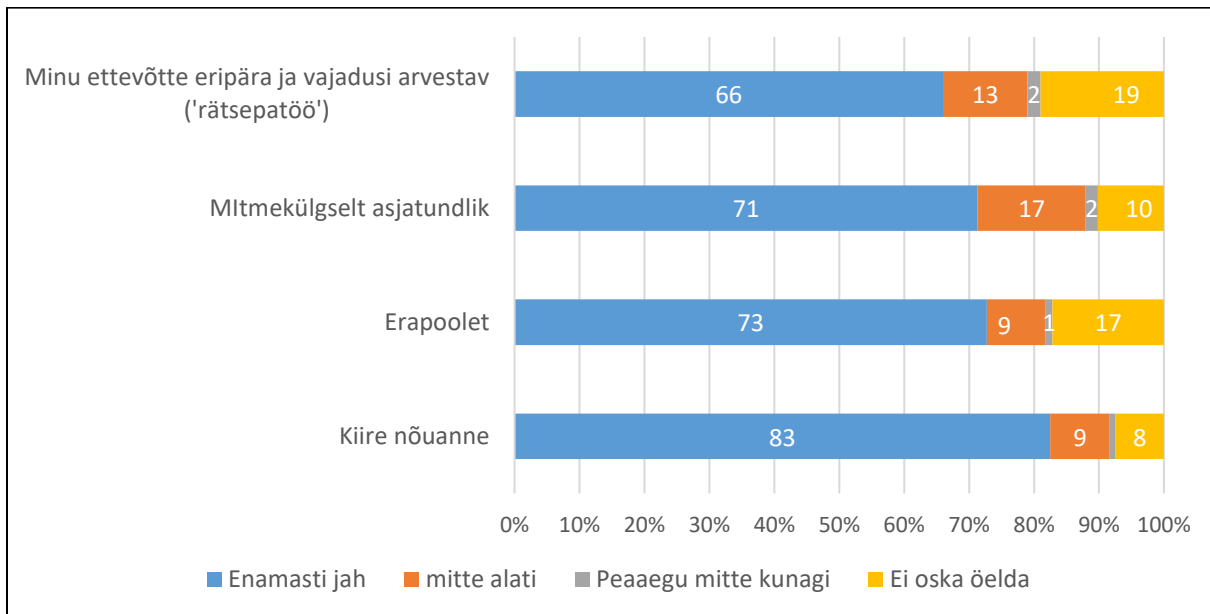
- *Erinevates piirkondades puudub MESi konsulent ning tootjatel on ajalooliselt oma nõustajad olemas, kes tunnevad ettevõtjat.*
- *Kaasata MESi süsteemi mittekuuluvaid konsulente mõistlikel tingimustel*
- *Taastada enne MESi olnud nõuandeteenistus.*
- *Sobis paremini eelmine süsteem kus ma sain iseendale sobiva nõustaja valida.*
- *Selge ülevaade, millised on nõustamise võimalused. Erametsaliidu konsulentide konsultatsiooni võimaldamine võrdselt nii ühistutesse kuuluvatele kui mitte kuuluvatele.*



- Nõustamine peaks oleme toetatud ka kohalikes taluliitudes. Paljudel on seal samas ka raamatupidamine ja siis on taotlusi lihtsam teha.
- Kohalikud nõuandekeskused oleks avatud.

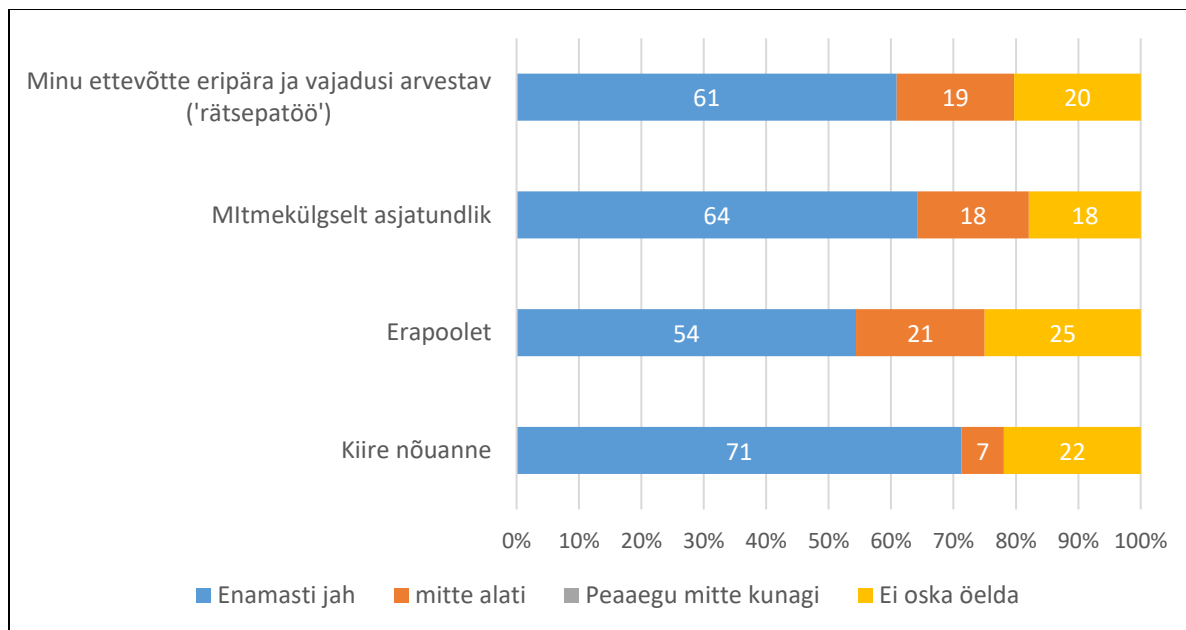
Ankeedis küsiti hinnangut MESi konsulenditeenusele ja muude konsulentide teenusele. Seejuures lähtuti neljast põllumajanduse nõustamisteenuse tunnusest, mis peaks olema tulevikus tagatud vastavalt EL Põllumajandusuuringute Alalise Komisjoni strateegilise töörühma arvamusele.<sup>4</sup> Need on kiirus/operatiivsus, erapooletus, asjatundlikkus ja nõustatava ettevõtte eripära arvestamine.

Hinnangud on kõigi tunnuste osas ülekaalukalt „enamasti jah“ nii MESi konsulentide kui muude konsulentide osas (Joonis 17 ja 18). Samuti on sarnane nõuande kiiruse ja asjatundlikkuse tunnustele antud kõrgem hinnang. Erinev on aga see, et muude konsulentide osas on iga tunnuse puhul kasutatud kuni viiendikul juhtudel vastust „mitte alati“, mis viib nende teenuse subjektiivse hinnangu vähem positiivseks – variandi „enamasti jah“ sagedus ei küüni ühegi tunnuse osas sama kõrgele kui MESil. Üheks oletatavaks põhjuseks taolisele erinevusele võib pidada muude konsulentide teenuse vähemat kasutamist vastajate poolt.



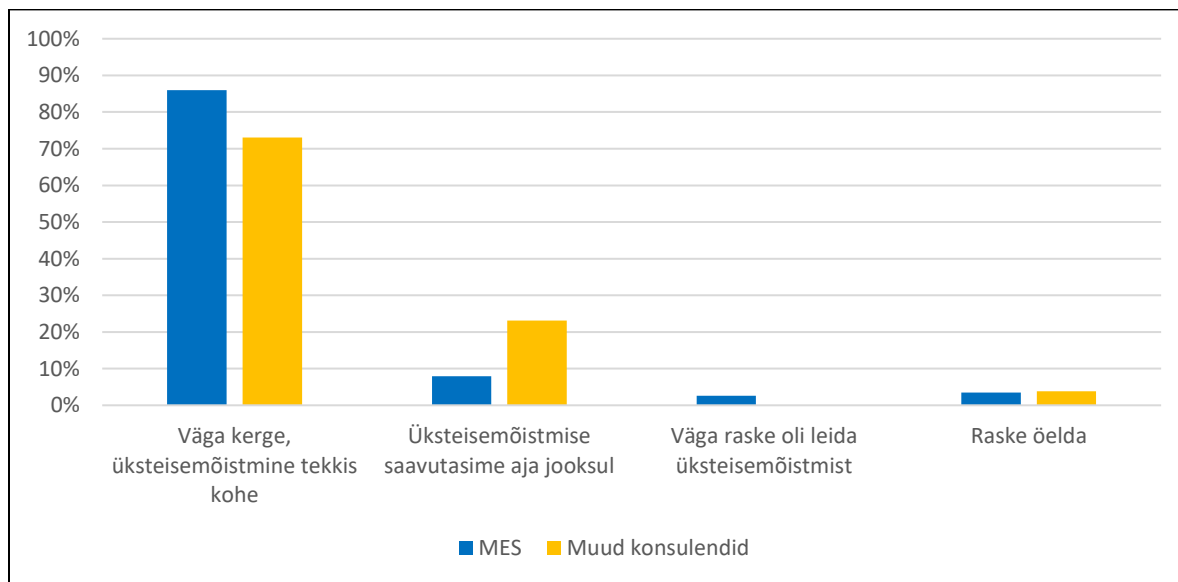
Joonis 17. MESi konsulenditeenuse hinnang (üksiktunnuse n=99-120), %.

<sup>4</sup> SWG SCAR-AKIS POLICY BRIEF ON THE FUTURE OF ADVISORY SERVICES - [http://www.eufra.eu/images/Community/policy\\_brief\\_on\\_the\\_future\\_of\\_advisory\\_services\\_scar\\_akis\\_06102017.pdf](http://www.eufra.eu/images/Community/policy_brief_on_the_future_of_advisory_services_scar_akis_06102017.pdf)



**Joonis 18. Muude konsulentide teenuse hinnang (üksiktunnuse n=64-73), %**

**Suhtlemise kergusele konsulentidega** antakse nii MESi kui muude konsulentide osas enamasti hinnang „väga kerge, üksteisemõistmine tekkis kohe“ (Joonis 19). Seejuures on eriti kõrge MESi konsulentidega suhtlemisele antud taolise hinnangu osakaal.



**Joonis 19. Hinnang suhtlemise kergusele konsulentidega (MES n= 114; Muud n= 52), %**

Küsimusele **nõustamises esinevate probleemide** kohta vastas 32 küsitletut. Neist 17 vastuses nenditi probleemide puudumist. Järgnevalt esmalt näiteid kirjeldatud probleemidest, mis seonduvad mõne konkreetse konsulendiga:

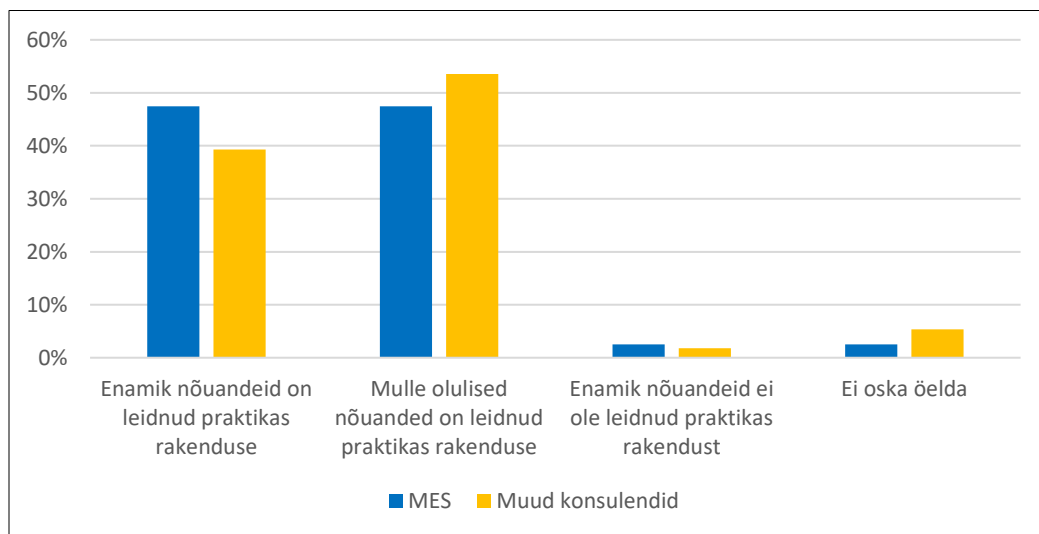
- *Konsulent jättis taotluse dokumentatsiooni selle esitamise päevaks üle vaatamata.*

- MESi konsulent jäi häтта agronoomia- alaste teadmistega.
- Asjaolude selgitamine MESi konsulendiga võttis aega.
- Esimesel küsimisel ei saanud usaldusväärseid vastuseid.
- Taotlusesse tehti mitmeid vigu, samuti ei räägitud olulisi punkte, mida oleks pidanud tegema aruandlusmaterjalide kogumiseks.
- MES mentorteenuse pakkuja nägi selles enda "äriprojekti"
- Vale õigusaktide tõlgendamine.

Üldisemate probleemide näiteid:

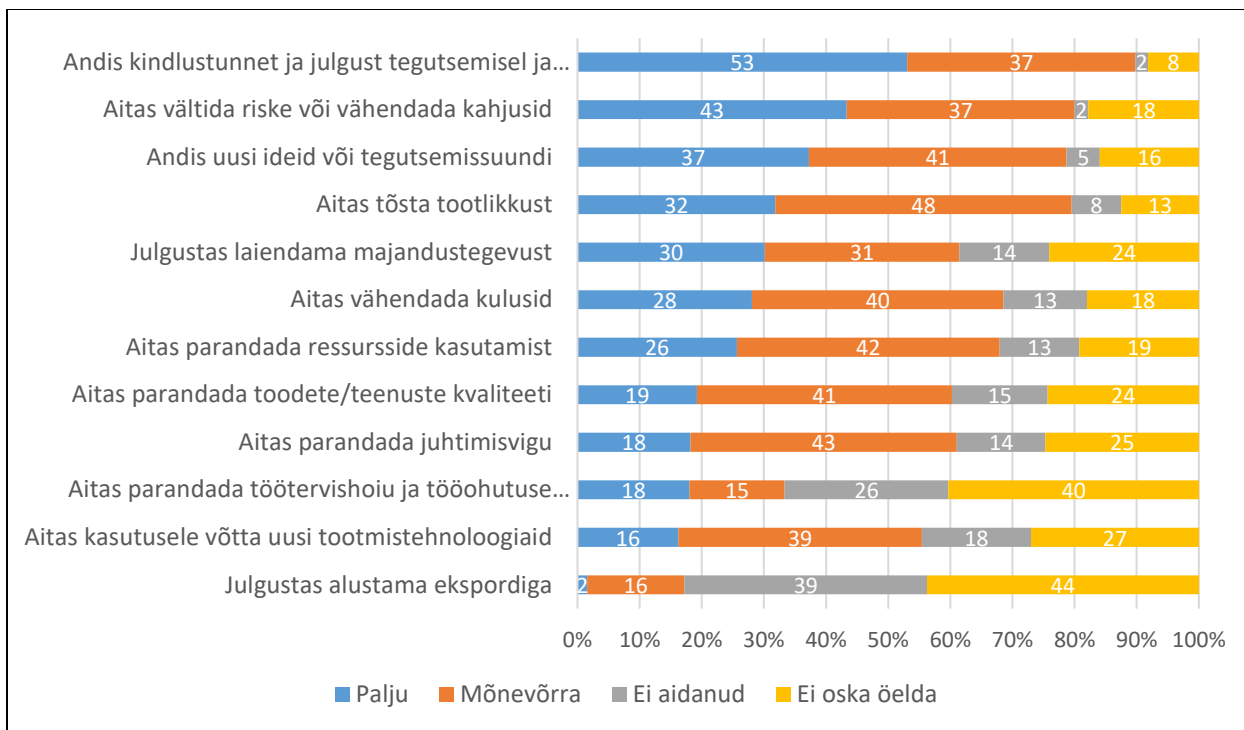
- Tihti on tekkinud hooletusvigu, mis ilmnevad hiljem.
- Enamasti peab klient ise teadma, mida tahab, siis kõik dokumendid välja otsima ja siis alles minema konsulendi juurde kinnitust saama.
- Konsulentide teadmised piirduvad mingi kitsa teemaga.
- Vastuvõtukohtades tehnilised probleemid suured.
- Tuleb arvestada, et konsulent elab kaugel. Kriisiolukorras ei pruugi kohe abi saada.
- Alati tekib küsimus, mis teenus maksab ja kui pärast saad teada, siis võib olla üllatus.

Saadud konsulentide nõuanded on praktikas rakendatavad küllaltki hästi. Ligi poolte klientide puhul on rakendamist leidnud enamik nõuanded ning umbes sama suure osa klientide puhul kõik neile olulised nõuanded (Joonis 20).

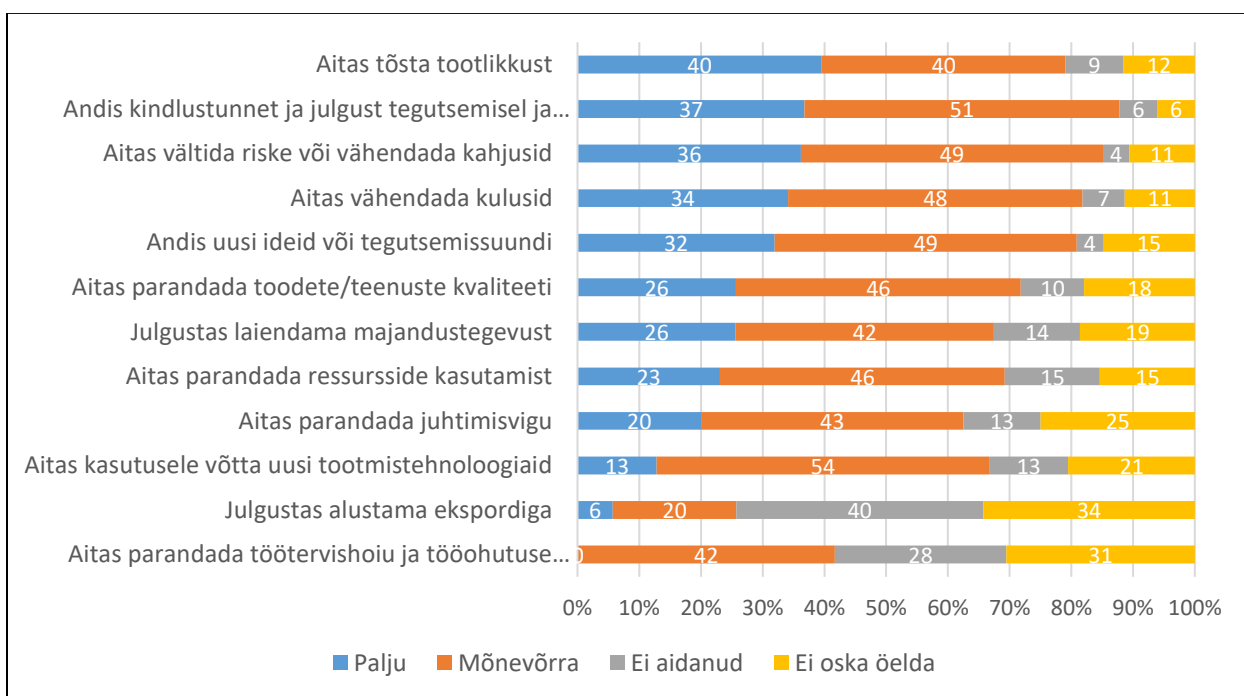


Joonis 20. Konsulentide nõuannete praktikasse rakendamine (MES n=118 ; Muud n=56) , %

Järgnevat küsimustes paluti hinnata, kuidas MESi ja muude konsulentide nõuannete rakendamine mõjutas ettevõtte tulemuslikkust. MESi nõuannete rakendamise mõju kõigi üksikute aspektide puhul v.a ekspordi alustamine on enamuses need ettevõtjad, kes väidavad olukorra paranemist. Madal on ka positiivse mõju sagedus töötervishoiule ja tööohutusele. Kõige sagedasem hinnang enamuse tulemuslikkuse aspektide puhul on „paranemine mõnevõrra“ (Joonis 21). Sarnase üldiseloomuga on ka muude konsulentide nõuannete rakendamise mõju hinnang (Joonis 22).



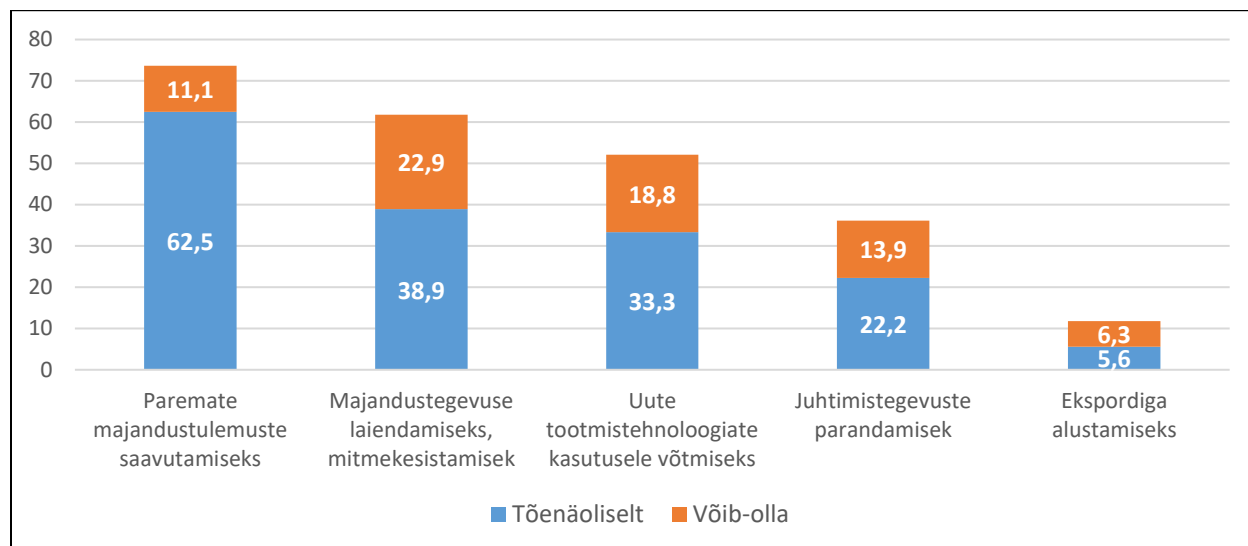
Joonis 21. MESi konsulentide nõuannete rakendamise mõju (üksiktunnuse n=64-98). %



Joonis 22. Muude konsulentide nõuannete rakendamise mõju (üksiktunnuse n=35-49), %

Edaspidi **kavatseb nõustamist kasutada** (n=138) kindlasti 69% ja pigem kavatseb 20% ettevõtjaid.

Tõenäolised ülesanded, mille lahendamisel **kavatsetakse nõustamist kasutada**, on paremate majandustulemuste saavutamine, majandustegevuse laiendamine ja mitmekesistamine, uute tootmistehnoloogiate kasutusele võtmine ning juhtimistegevuse parandamine (Joonis 23).



**Joonis 23. Ülesanded, mille jaoks kavatsetakse tulevikus nõustamist kasutada (n=144), %**

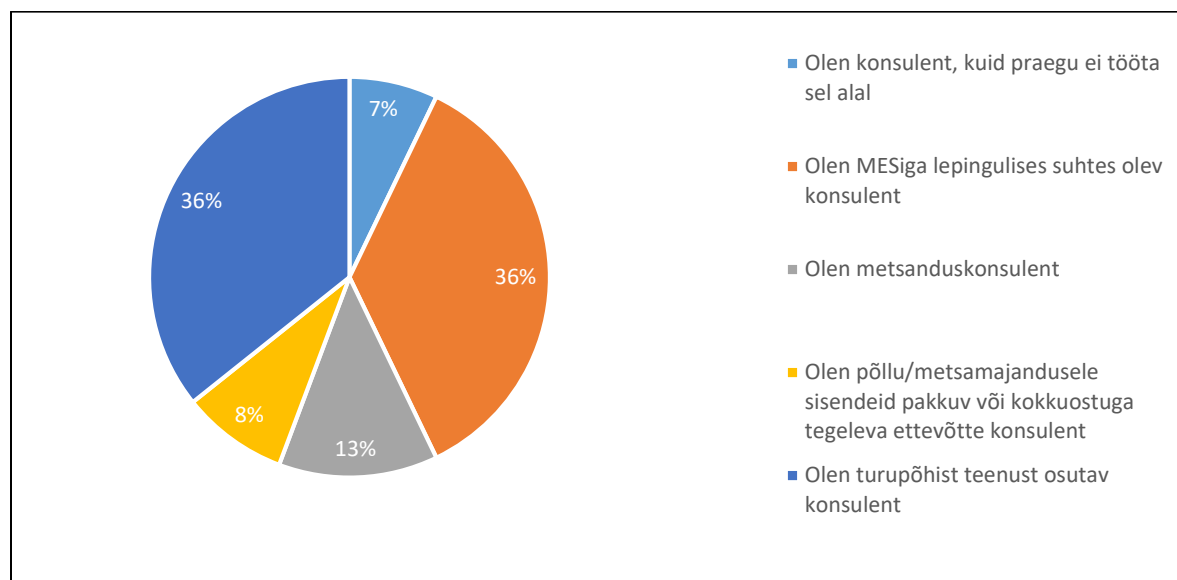
**Muude ülesannete seas, mille jaoks ettevõtjad vajavad edaspidi nõustamist, nimetati järgmisi asju:**

- *Toetuste taotlemisel ja äriplaanide koostamisel.*
- *Tunnen puudust abist ja toest, sest nii korralik "paberite" täitmine nagu nõutakse ja hing ikkab, võtab rohkem aega ja energiat kui põllumajandussaaduste tootmine.*
- *Pindala- ja põllutoetused.*
- *PRIA toetustaotlused on keerulised, et isegi heade majandusteadmistega talumees ei suuda taotlust ise täita. Seetõttu on kindlasti vaja konsulentide abi.*
- *Ekspordiga juba tegelen nagunii. Eelkõige vajan nõu agronoomia alal.*
- *PRIAga suhtlemine, erinevate taotluste täitmine ja/või üle kontrollimine. Ühe linnukese puudumine võib tähendada tuhandeid eurosid.*
- *Pigem ettevõtte hindamine, toetuste taotlemine/ nõuetele vastamine.*
- *Minu jaoks täiesti uude valdkonda sisse elamiseks.*
- *Pidevatest seaduse muudatustest ja PRIA poolt saadetud tihtipeale mõttetutest ja väga keerulistest teavitustest olulise (maakeeli) arusaadava info tõlgendamine. Minu meelest on see väga suur probleem PRIA süsteemis.*
- *Bürokraatiaga toime tulemiseks.*

### 3 Konsulentide küsitlus

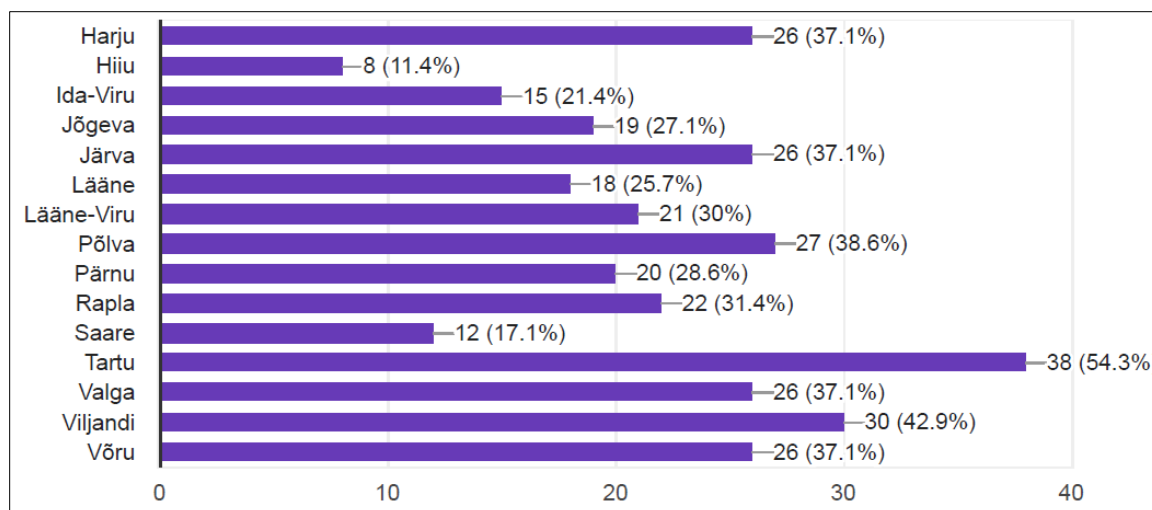
#### 3.1 Vastajate profiil

Käesoleva uuringu seisukohalt on oluline vastajate **seos MESiga**. Jooniselt 24 on näha, et 36% vastajaist on MESiga lepingulises suhtes (MESi konsulendid). Muudest konsulentidest moodustavad sama suure osakaaluga tüüpi turupõhist teenust osutavad konsulendid.



Joonis 24. Vastanud konsulentide jagunemine teenusepakkujate tüüpidesse (n=70), %

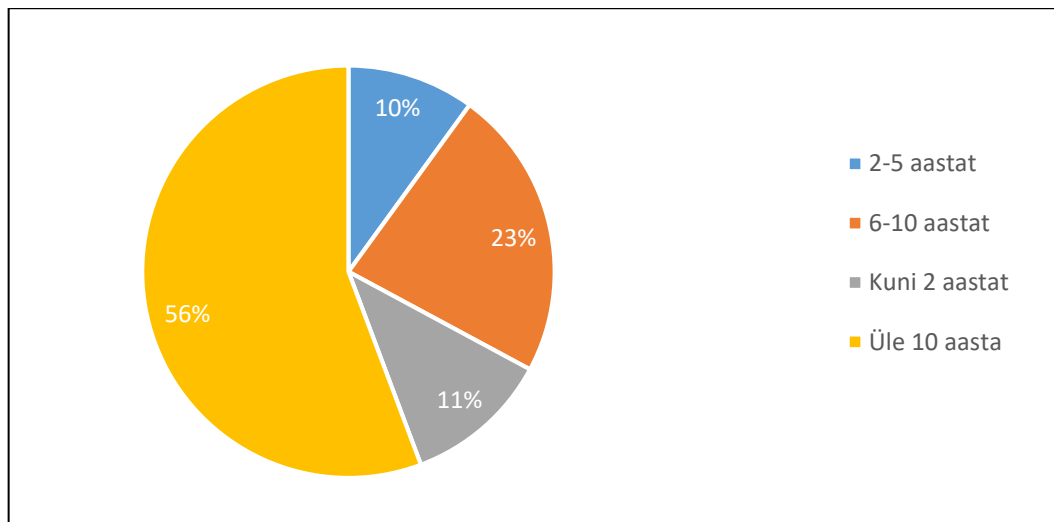
Vastanud konsulendid pakuvad teenuseid kõigi **maakondade** ettevõtjatele. Enamus konsulente teenindab reeglina rohkem kui üht maakonda. Kõige suurema arv nõustajaid tegeleb Tartu-, Harju- ja Viljandimaaga, vähim arv Hiiumaa, Saaremaa ja Ida-Virumaaga (Joonis 25).



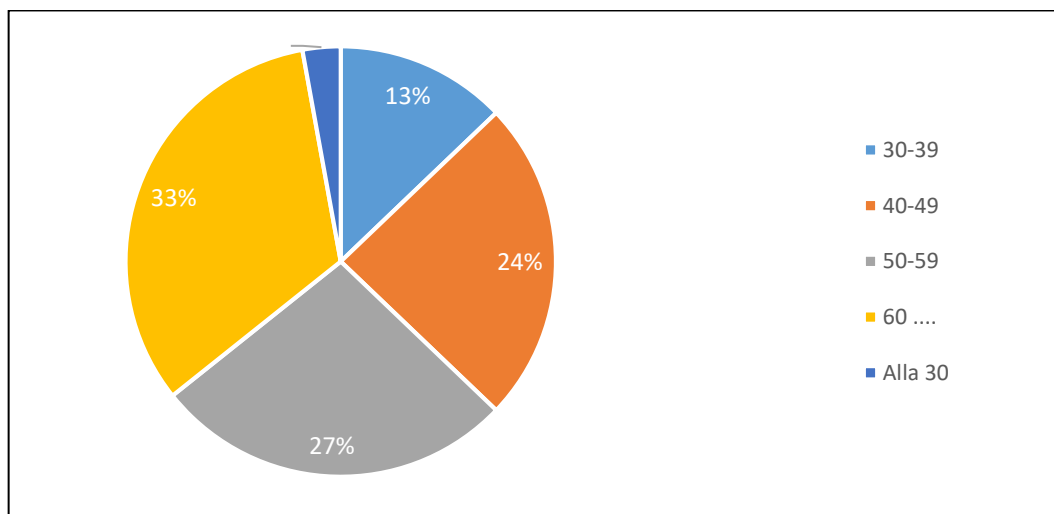
Joonis 25. Vastanud konsulendid, kes teenindavad antud maakondi, arv ja % vastanute koguhulgast

79 % vastanutest on **põllumajanduslik kõrg- või keskeriharidus (n=70)**, lisaks veel 14 % muu kõrgharidus. Vaid kaks vastanut on keskkaridusega.

Vastanutel on enamasti pikk **nõustajastaaž** (Joonis 26). Üle poole vastajatest on maaettevõtjaid nõustanud üle 10 aasta ning lisaks veel ligi veerand 6-10 aastat. Siiski on ka algajaid ja suhteliselt lühikese staažiga konsulente, kokku ca 1/5 vastajaist.



Joonis 26. Vastanud konsulentide jagunemine nõustajana tegutsemise kestuse järgi (n=70), %



Joonis 27. Vastanud konsulentide jagunemine vanuse järgi (n=70), %

Vastajate hulgas on ligi kolmandik **vanuses** üle 60 aasta ja lisaks 27% 50-59 aastaseid. Alla 40 aasta vanuseid on 16% (Joonis 27).

### 3.2 Konsulenditeenuse osutamine

Sageduselt **peamised kutsevaldkonnad** on konsulentidel maaettevõtlus ja finantsmajandus, taimekasvatus ja metsandus (Tabel 1). Kokku annavad need üle 60% konsulentide hõivest.

**Tabel 1. Sageduselt peamised konsulentide kutsevaldkonnad, %**

Kutsevaldkond	%
Maaettevõtlus ja finantsmajandus	23
Metsandus	19
Taimekasvatus	19
Aiandus	7
Maamajandus	6
Loomakasvatus	4
Lambakasvatus; kitsekasvatus	4
Veisekasvatus	4
Maaparandus	2
Aia-, põllu- ja metsasaaduste väiketöötlemine; piimatoodete väiketöötlemine	1
Keskkonnakaitse ja loodushoid	1
Kogukonna areng	1
Mesindus	1
Muud	8
<b>Kokku</b>	<b>100</b>

Siin ja edaspidi võrdleme lisaks üldisele vastuste jaotusele veel omavahel MESi ja muude konsulentide vastuste jaotumist, tuues seejuures ära vaid peamised erinevused.

Võrreldes peamisi tegevusalasid MESi ja muude konsulentide osas, siis torkab silma, et just muudel konsulentidel on selgelt esikohal maaettevõtlus ja finantsmajandus, mis annab üle 27% hõivest sellele vaatamata, et muude konsulentide hulka on arvatud ka kõik metsandusnõustajad, ning metsanduse nõustamine annab samuti veerandi hõivest. MESi konsulentide jaotus kutsevaldkonniti on tunduvalt ühtlasem.

Küsimusele, **miks ei ole muud konsulendid end MESiga sidunud**, on antud vabu vastuseid 32 konsulendi poolt. Toome mõned näited olukorra hinnangut sisuliselt kirjeldavatest vastustest.

Tervelt üle pooltel juhul ei olda rahul MESi poolt pakutavate lepingutingimustega, eeskätt tasustamisega.

- *Finantskonsulendil ei teki erilist kasu, mis tekitaks motivatsiooni. Paberite täitmist on rohkem kui saadav tulu.*
- *Paar aastat tagasi MES-is rakenduv süsteem ei sobinud. Bürokratia suur, kliendile kasu väike, konsulendile majanduslikult ebasobiv - töö tasustatakse n.ö palgana. MES-i poolt pakutavad töövahendid, töökoht pole sobiv. Pean kasutama oma ettevõtte vahendeid nõustamiseks. Samas*



ma pean eraisikuna isegi oma firmale töövahendite kasutamise kompenseerima, sest ma ei tohi seadusega pahuksisse minna. Seega jääb minu kättesaadav töötasu niivõrd väikseks, et see on isegi väiksem juba spetsialiseerimata tööjõu töötasust.

- Ei pea mõistlikuks 30% teenuse maksumusest MES-ile maksta, sisuliselt mitte millegi eest. Lisaks on raha laekumine toetatud nõustamissüsteemi kaudu aeglane.
- Tingimused ei vasta vajadustele!!! Juba see, et nõustamisega seotud kulud läheksid minu töötasust maha, mitte eraldi kuludeks, ... j n e.
- Kandideerimisprotseduur ei ole minu arust õiglane ja ratsionaalne.

Teine rühm vastuseid viitab sellele, et lepingutingimustes ei saanud ühel või teisel põhjusel kokkuleppele, nt:

- Töötasin. Koostöö lõppes, ei saanud kokkuleppele.
- MES polnud nõus mulle tööd pakkuma, oli isegi leping.
- Kuna täna kogukonna konsulentidele ei ole riikliku ega muud nõuande toetust, siis ei saa MES ka minuga lepingut sõlmida.
- Nõudlus konsulendina puudus.

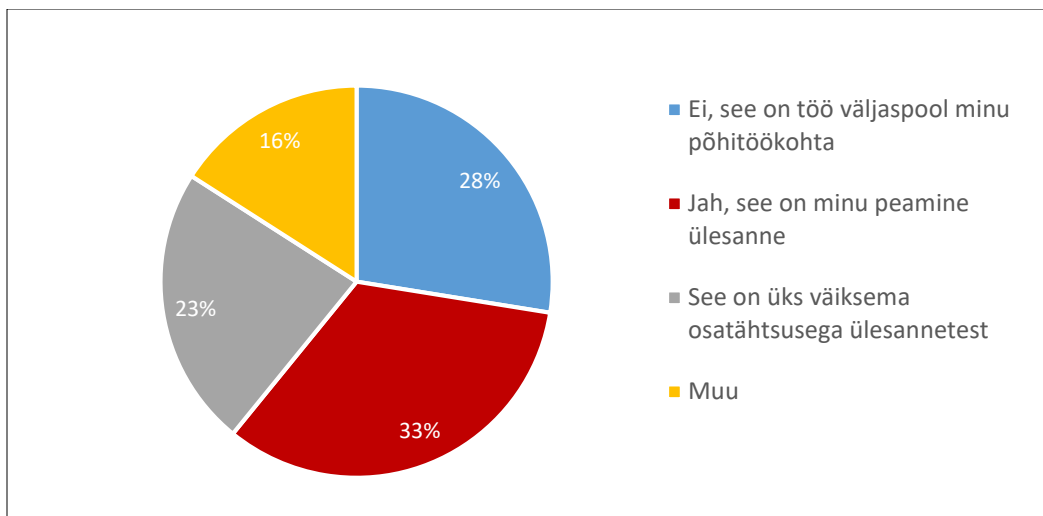
Kolmandatele ei meeldi MESi tööstiil, mis aga täpsemalt jääb sõnaliselt lahti seletamata, nt:

- Olen konsulent mitte konsultant. MESi töötingimused konsulendile ei ole sobivad.
- Olles konsulent on raske töötada konsultandina.
- Nõustamine ei ole plaanimajandusega paika pandud tegevus nagu MES seda praegu teeb. Nõustada saab siis kui on tootja kes soovib nõustamist.

Lõpuks on rida vastajaid, kes ei tunne MESi võimalusi või ootavad sealt justkui kutset, nt:

- Ei ole tehtud ettepanekut MESi poolt, MESi kaudu töötamine tundub ka keeruline.
- Mulle pole keegi seda süsteemi tutvustanud ega selle süsteemiga liitumiseks ettepanekut teinud. Mõned korrad olen kuulnud, et selline süsteem eksisteerivat.
- Olen kuulnud, et sinna on võimalik konsulendiks minna konkursi alusel ja ma ei ole siiani juhtunud konkursi kuulutamist lugema.

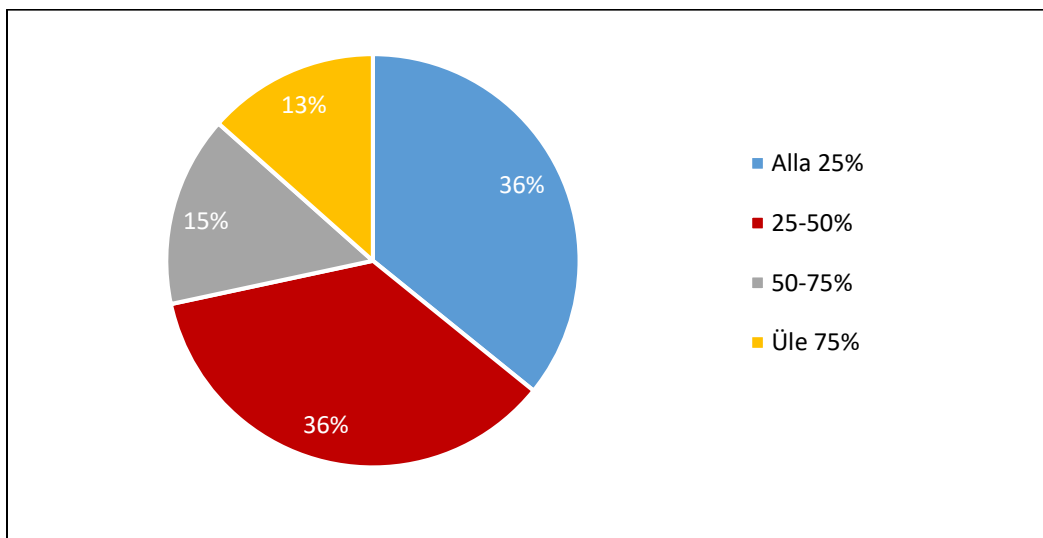
Küsimusele, **kas põllu- ja maamajanduse alane nõustamine on teie peamine töö põhitöökohal**, vastas jaatavalt vaid 1/3 konsulentidest (Joonis 28). Umbes veerandil on see väiksema tähtsusega töö põhitöökohal ja sama suurel osal toimub väljaspool põhitöökoha.



**Joonis 28. Põllu- ja maamajanduse alase nõustamise olulisus konsulendi põhitöökojal (n=69), %**

Vaadeldes eraldi MESi konsulente, siis neil on taoline nõustamine tervelt 40% töö väljaspool põhitöökohta, kuid 24% peamine ülesanne põhitöökojal. Muudel konsulentidel seevastu on taoline nõustamine ligi 40% juhtudest just peamine tööülesanne.

Põllu- ja maamajanduse alase **nõustamise osakaal täistööajast** on konsulentidel umbes 70 % juhtudest alla poole. Üle 75% täistööajast võtab konsulentitöö 13% konsulentidel (joonis 29). Selle näitaja jaotuse osas MESi ja muude konsulentide vahel põhimõttelist erinevust pole.



**Joonis 29. Põllu- ja maamajanduse alase nõustamise osakaal konsulendi täistööajast (n=68), %**

Konsulendina tegutsemise **mahtu piiravate tegurite** seas (n=69) (Tabel 2) on kindlalt esikohal hõivatus muude tööülesannetega. Ülejäänud etteantud olnud vastusevariandid on vähema tähtsusega ja seostuvad ilmselt erinevate konsulentide gruppidega. Nõuandetoetuse piirmäärad kliendi kohta seonduvad MESi ja metsaühistute konsulentidega. Nõudlusega seonduvad tegurid on jällegi olulised

ilmselt erineval moel eri kutsevaldkondadega. Soovimatus koormust suurendada on isikliku valiku küsimus.

**Tabel 2. Tegurid, mis piiravad nõustamise mahtu (vastaja võis valida mitu tegurit)**

<b>Tegur</b>	<b>Sagedus</b>	<b>%</b>
Minu hõivatus muude tööülesannetega	33	31
Ma ei soovi suurema koormusega konsulendina töötada	13	12
Vähene nõudlus minu kutsevaldkonna nõuande järele	12	11
Nõuandetoetuse piirmäärad kliendi kohta	11	10
Tugev konkurents minu kutsevaldkonnas	10	9
Minu kui konsulendi tuntus	6	6
Muud tegurid	22	21
<b>Kokku</b>	<b>107</b>	<b>100</b>

Etteantud vastusevariantide kõrval tasub tähelepanu pöörata ka muude tegurite all kokku võetud vabadele vastustele.

Nii näiteks on MESi konsulendid andnud järgmisi vastuseid:

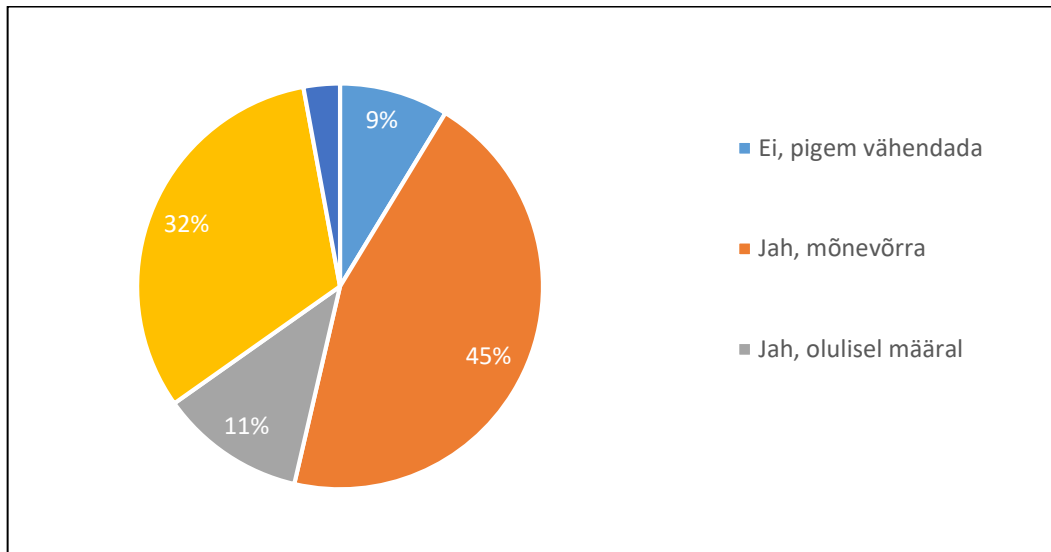
- *Bürokraatia ja suur "paberimajandus".*
- *Maamajanduse valdkonna vaid 50% toetus.*
- *Tööhõivet konsulenditeenuse valdkonnas ei julge suurendada, kuna teised tegevused annavad stabiilsuse rahalise sissetuleku osas.*
- *Töökoormus koondub väga väikesesse ajavahemikku (peamiselt mai lõpp - juuni algus).*
- *Piirab konsulendilt ära võetud võimalus tegutseda ettevõtjana ja oma tuludelt enne palga arvestamist pole võimalik tehtud kulusid maha arvestada.*
- *Vähene nõudlus finants- ja maamajanduse alase nõuande järele.*

Muud konsulendid on kirjutanud nt:

- *Ebavõrdne konkurents nõustamisvaldkonnas.*
- *Kliendid peavad maksma turupõhist hinda, millega nad ei ole nõus, pigem võtavad mingi muu MES konsulendi, kelle käest saab odavamalt nõu.*
- *MESi kaudu toetatav nõuanne.*
- *Küladel ja MTÜ-del maal ei ole raha.*

- Peamiseks tegevusvaldkonnaks on toetuste taotlemise nõustamine ja see on voorude põhine.
- Kuna investeringutoetuste taotlemise maht vähenenud, siis on vähenenud ka majanduslaselise konsulendi töömaht.

**Töökoormust konsulendina** sooviks suurendada üle 55% selle tööga tegelevatest, seejuures enamus neist siiski vaid mõnevõrra, kolmandik on praeguse olukorraga rahul ja vaid kümmekond protsenti soovib koormust vähendada või üldse loobuda (Joonis 30).



**Joonis 30. Konsulentide soov töökoormust konsulendina suurendada (n=69), %**

Võrreldes sama küsimuse vastuseid MESi ja muude konsulentide puhul, selgub, et erinevus on eelkõige rahul olivate osakaalus praeguse olukorraga ja seda muuta soovijate orientatsioonis. Rahul olivate osakaal praeguse olukorraga on muude konsulentide osas kõrgem ning töökoormuse vähendamist soovivate MESi konsulentide osakaal on kõrgem.

Töökoormusega rahulolu vastuste põhjenduste vaatluses käsitleme eraldi MESi ja muude konsulentide kommentaare. Laekunud vastuste hulgast on valitud neid, mis valgustavad selgemalt võetud hoiaku motive.

MESi konsulendid on vastanud nt järgmist:

- Väsinud õigustamast PRIA-t ja PM-i.
- Konsulendindus on minu jaoks põnev, kuid hetkel võtavad muud tööülesanded liiga palju aega, et töömahtu oluliselt suurendada.
- Koormust võiks isegi suurendada, võimalik, et isegi olulisel määral, aga tänane süsteem, kulude korraldus, tasustamine ei ole motiveerivad seda tegema. ... Otseselt töö teostamisega seotud kulud pean ise katma (auto olemasolu, kütus, arvuti, telefon, internet).
- Kui nõustamine annab piisava sissetuleku, siis paneksin rõhuasetuse rohkem nõustamisele, samuti pidev ebastabiilsus nõuandesüsteemi toimimisel ei anna julgust tegeleda vaid nõustamisega.
- Kui tajuksin, et sissetulek nõuandeteenusest on stabiilne.

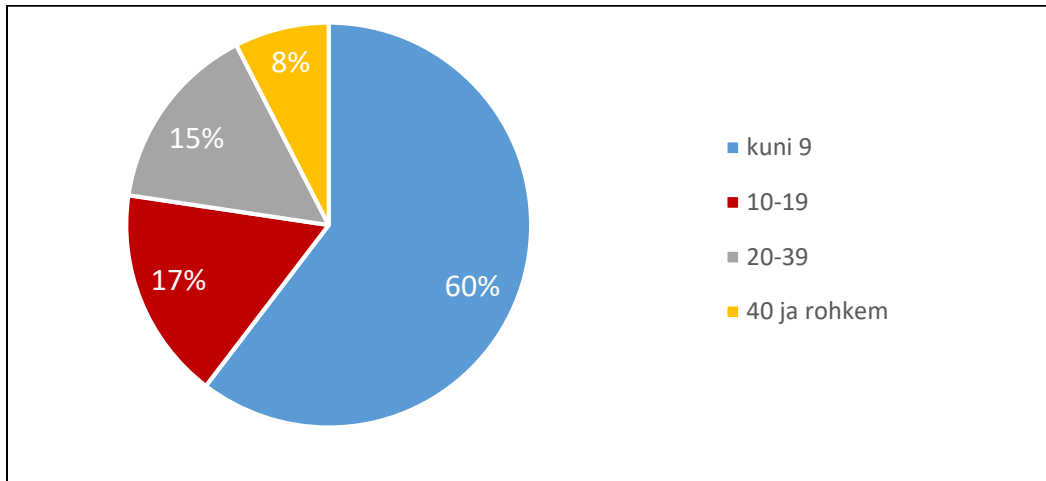
- *Kuna olen töötav pensionär, siis tehtav lepingute maht sobib mulle. Lisaks võtan veel mullaproove, mis kliendile ei ole toetatavad, kuigi peaks olema, kuna mullad/põllu olukord on üks olulisem osa taimekasvatuse tootjale ja taimekasvatuse konsulendi jaoks väetusplaanide koostamiseks, jm. Annan nn. tasuta nõu küsijale telefoni teel või e-mailiga. Pakun tasulist teenust PRIAle, e-PRIAs toetuste taotlejatele (aastast 2018 kahjuks kaob see võimalus ära).*
- *Minu valdkonnas tahetakse nõuannet vähe.*
- *Nõuandetoetusest jääb konsulendile pisku.*
- *Nõudlus on olemas, aga lihtsalt aega ei ole.*
- *Olen leidnud muu töövaldkonna, mis kindlustab stabiilse sissetuleku.*
- *Olen nõuandetööga pidevalt piisavalt koormatud.*
- *Pigem siiski kaalun loobumist, kuna minu põhitöökohustused ning muud töökohustused võtavad ära kogu mu aja ning nõustan seega vaid neid, kes seda tõesti väga soovivad ning on koostööaldis.*
- *Sooviks suurendada sel juhul kui saan tegutseda ja ise teha otsuseid oma teenitud tasu osas. Konsulendil on vaja töövahendeid, mille ostmist MES ei finantseeri. Töötasuna makstud rahast ei jätku investeeringuteks. Kui ettevõtjal on võimalus oma teenitud tasult maha arvata investeeringud ja tegevuskulud siis konsulendilt on võetud ära see võimalus ja sealhulgas ka võimalus areneda.*
- *Suurema mahu korral kulutused nõustamisele suurenevad ja neid ei kompenseerita.*

Muud konsulendid on vastanud nt:

- *Huvi minu nõuande järele on suurem, kui olen suutnud pakkuda, kuid põhiülesanne - raamatupidamisteenus võtab suure osa ajast ära.*
- *Huvi rohkem teenida.*
- *Investeeringutoetuste nõustamist võiks rohkem olla.*
- *Konsulendi töö on perioodiline.*
- *Kui kogukonna konsulendile oleks nõuande eest toetus ( nagu teistel põllumajandus ja maaelu valdkonna konsulentidel, siis vajadus nõuande järele on täna suur külades ja kogukondades.*
- *Kuna olen põhitöökoha tegemistega piisavalt koormatud, siis ...*
- *Kuna valdkond kus nõustan on voorude põhine, siis ühes taotlusvoorus üle 10 taotluse ei suuda nõustada.*
- *Metsaomanikel on suur vajadus nõustamise järele ja nad arvavad, et riik toetab endiselt nõustamist samal määral. Seega soov konsulendina töökoormust suurendada on seotud metsaomanike sooviga ja nõudlusega.*
- *Metsaomanikel polevat raha mulle tasumiseks ja tasuta nõustada ma ei saa ega taha.*
- *Mul on ka muud tegevusalad, mis aega võtavad.*
- *Muude ülesannete tõttu ei ole võimalik koormust suurendada*
- *Nõustamise suurenedes suureneb ka müük.*
- *Palju suurendada ei saa, kuna tootjad ei saa minu nõuande eest toetust, tekivad tootjate poolt rahalised piirangud.*
- *Praegu saan osa aega pühendada ka enda koolitamisele ja materjalide lugemisele.*

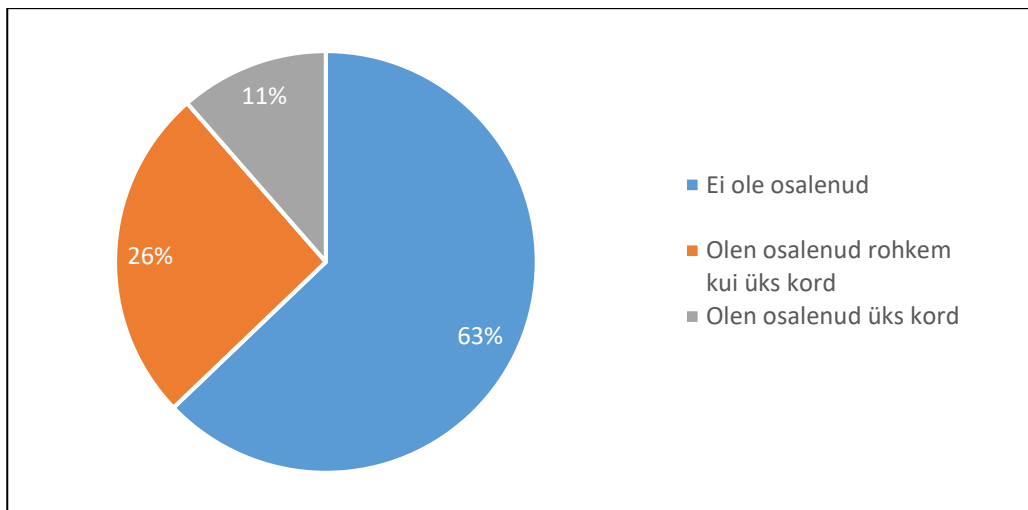
- Saan kasutada aega nagu vaja.
- Suures osas on nõuande seotud kliendile seatud bürokratiliste nõuetega. See on väga väsitav.
- Tegelen ainult nõustamisega ja hetkel katab see minu sissetulekud ja vajadused.
- Valdkonnas rohkem nõustamist tähendaks ka uute teenuste pakkumist ja välja töötamist, millega hetkel ei soovi tegeleda.
- Võiks anda rohkem nõu, kui metsaomanikud oleks rohkem huvitatud oma metsa majandamisest

**Keskmise nõustamise kestuseks** hindavad 60% konsulente alla 10 tunni (Joonis 31). Siin on oluline erinevus MESi ja muude konsulentide vahel. Nimelt hindavad umbes pooled MESi konsulendid nõustamise keskmiseks kestuseks kas üle 20 tunni või isegi üle 40 tunni.



**Joonis 31. Konsulendi keskmise nõustamise kestus tundides (n=65), %**

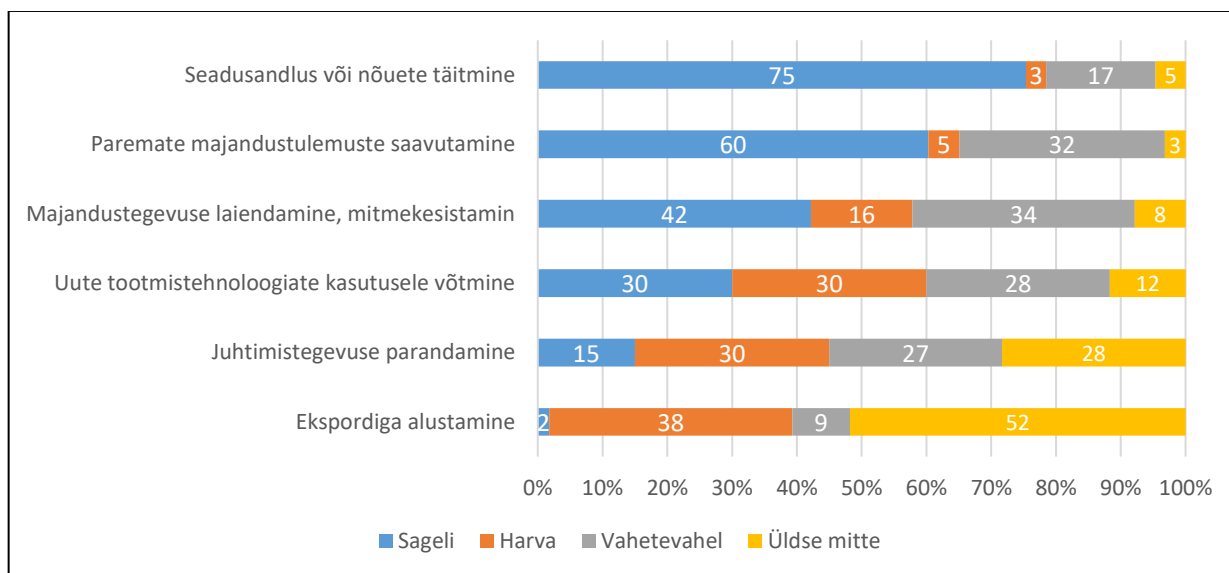
**Kompleksnõustamisel**, kus ühe kliendiga tegeleb korraga rohkem kui üks konsulent, on osalenud üle 1/3 konsulentidest, seejuures ¼ rohkem kui üks kord (Joonis 32). **MESi mentorina** on tegutsenud seni vähe MESi konsulente, 25 vastajast 4.



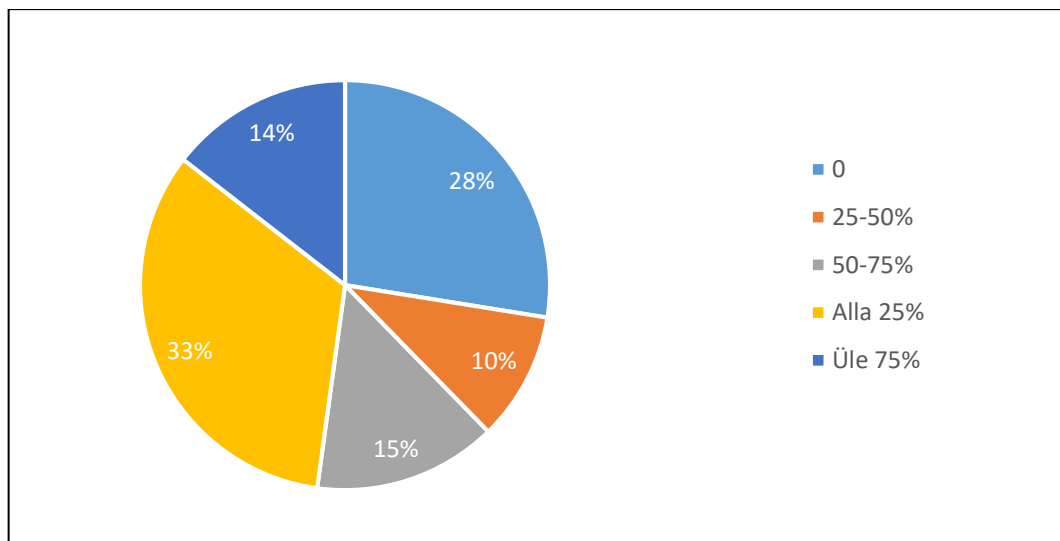
**Joonis 32. Konsulentide osalemine kompleksnõustamisel (n=70), %**

Konsulentide hinnangul on **nende nõustamisele tulevate isikute peamine vanusegrupp** (n=70) 40-60 aastat (74% konsulentidel). 25% konsulentide puhul on see grupp aga vanusega alla 40 aasta. Klientide vanusjaotuses pole olulisi erinevusi MESi ja muude konsulentide vahel.

**Teemade, mille kohta nõu küsitakse**, esinemissageduse hulgas paistavad silma seadusandlus või nõuete täitmine ning majandamistulemuste parandamine (Joonis 33). Sageli tuleb nõustada ka majandustegevuse laiendamist või mitmekesistamist. Ekspordiga alustamise kohta küsitakse nõu üliharva. Vaadeldes eraldi MESi ja muid konsulente, torkab silma, et MESi konsulentide hinnangul küsitakse mõnevõrra sagedamini nõu tootmise laiendamise/mitmekesistamise ning uute tehnoloogiate kasutuselevõtu teemadel.



Joonis 33. Nõustamisteemade nõudlus (üksiktunnuse n=56-65), %

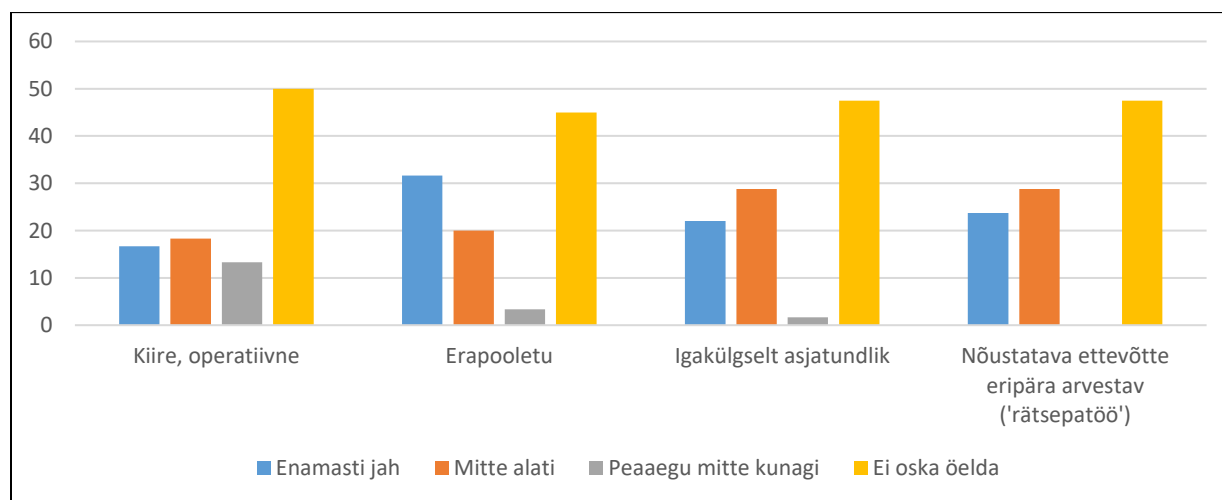


Joonis 34. Klientidele toetuse taotlemise ettevalmistamine ja abi dokumendivahetusele (e-PRIA) osa konsulentiteenuse mahust aastail 2015-2017 (n=69), %

**Klientidele toetuse taotlemise ettevalmistamine ja abi dokumendivahetusele (e-PRIA)**, on tegevused, mida umbes ¼ konsulentidest pole üldse teinud ning 1/3 on teinud seda alla 25% oma teenuseosutamise mahust. Samas umbes 30% konsulentide jaoks moodustab taotluste ja e-PRIAga tegelemine üle 50% teenusemahust (Joonis 34). Tegelemine taotluste ja e-PRIAga on mõnevõrra laiem MESi konsulentide seas.<sup>5</sup>

### 3.3 Nõustamissüsteem

Ankeedis küsiti hinnangut MESi konsulenditeenuse ja tasuta turupõhise nõustamise toimivusele. Seejuures lähtuti neljast põllumajanduse nõustamisteenuse tunnusest, mis peaks olema tulevikus tagatud vastavalt EL Põllumajandusuuringute Alalise Komisjoni strateegilise tööühma arvamusele.<sup>6</sup>



**Joonis 35. MESi konsulenditeenuse toimivuse tunnuste hinnang (üksiktunnuse n=59-60), %**

**MESi konsulenditeenuse toimivust** hinnati järgmiselt (Joonis 35). Enamiku tunnuste puhul ei oska ligikaudu kolmandik konsulente mingit hinnangut anda. Kõige kõrgema hinnangu saab erapooletus. Asjatundlikkuse ja ettevõtte eripära arvestamise suhtes on antud hinnangute seas ülekaalus vastusevariant „mitte alati“, kuid nõuande kiiruse suhtes on küllalt suur osa kahtlejaid.

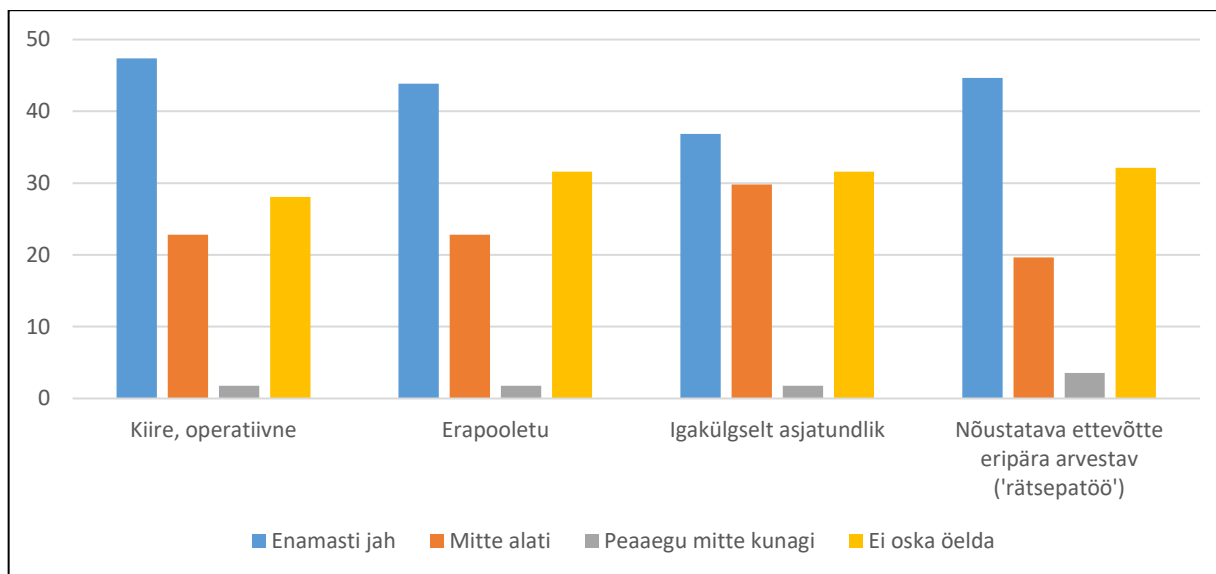
Sellise üldistatud hinnangute jaotuse taga on suurel määral muude konsulentide teadmatus MESi konsulenditeenusest, sest nende vastustes domineerib ca 60%-ga „ei oska öelda“. See öeldakse sõnaselgelt välja ka kommentaarides, mis antud hinnangut põhjendavad. MESi konsulentide enesekuvand, mis väljendub nende poolt antud vastuste jaotuses, on üldisest arvamused jaotusest positiivsem. Seda juba suuresti seetõttu, et osatakse hinnangut anda. Kui teenuse operatiivsuse ja

<sup>5</sup> Taotluste nõustamine ja e-PRIA nõustamine ei olnud MESi konsulentidele toetatud nõustamise raames lubatud 2015. aastast kuni 2017. aasta novembrini. e-PRIA juhendamine oli rahastatud eraldi.

<sup>6</sup> Vt viide allikale lk 13.



asjatundlikkuse osas on seal variandid „enamasti jah“ ja „mitte alati“ üsna üksteisele lähedase sagedusega, siis erapooletuse ning ettevõtte eripära arvestamise kohta domineerivad selgesti hinnangud „enamasti jah“.



**Joonis 36. Tasulise turupõhise nõustamise toimivuse tunnuste hinnang (üksiktunnuse n=56-57), %**

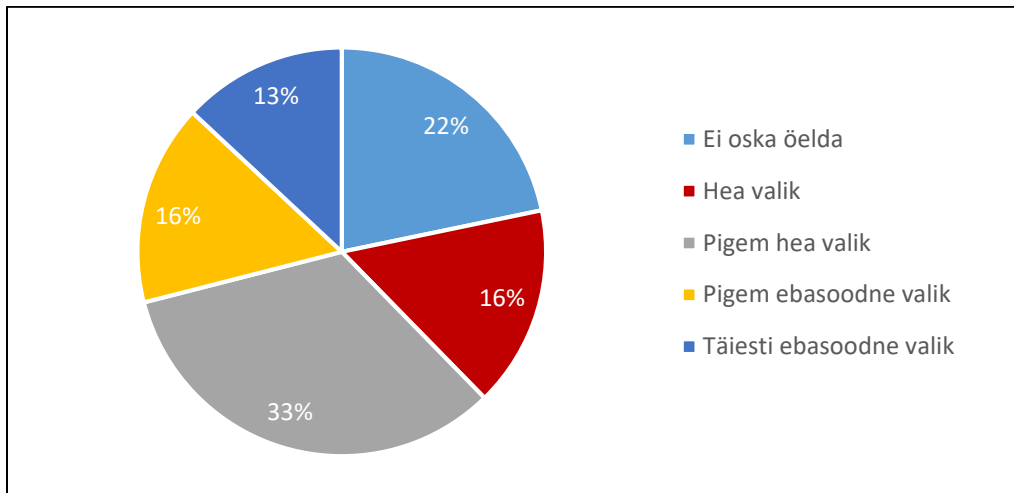
**Tasulise nõustamise toimivust** hinnatakse üldpildis kõrgemalt (Joonis 36). Kõigi tunnuste puhul on ülekaalus hinnang „enamasti jah“. Ka sellise hinnangute jaotuse taga on mingil määral MESi konsulentide vastused „ei oska öelda“, aga nende osatähtsus on veerandi ümber kõigist selle rühma vastajatest.

Eelmise küsimuste **vastust põhjendavate kommentaaride seast toome järgmisi näiteid:**

- *Turupõhisel nõustamisel on konsulendil võimalik ise otsustada oma tulude-kulude üle. Nõuande andmisel saab tootja kvaliteetse nõuande, mida vajab ja konsulent saab oma tasu kohe kätte. Pole võimalik turgu nõ solkida sest teinekord siis enam kliente pole. MES lepinguline konsulent saab nõuande eest tasu alles pärast kolme kuu möödumist (MESi konsulendi kommentaar).*
- *Raske on hinnata kogu turupõhist nõustamist kuna hinnangu saan anda vaid enda tegevusest lähtuvalt. Kvaliteedi suhe teenuse hinda on paigas. Konsulent eksida ei saa kuna siis enam tema juurde ei tulda.*
- *Sageli on ikkagi mingi huvigrupi poolt mõjutatud!*
- *Vähe märgatav, klient saab põhinõustamise müügifirmade konsulentidelt ja koolitustelt.*

Toetatava nõustamisteenuse praeguse korralduse suhtes on konsulentidest ligi pooled arvamusel, et see on nõustamist vajavate ettevõtjate seisukohalt hea või pigem hea valik (Joonis 37). Umbes 20% konsulentidest ei oska seisukohta võtta ning ligi 30% peavad valikut halvaks või pigem halvaks.

Heaks või pigem heaks hindab toetatava nõustamise korraldust 76% MESi konsulentidest. Muudest konsulentidest ei oska hinnangut anda umbes 30% ning ülejäänute arvamusel soodsuse/ebasoodsuse suhtes jagunevad ligikaudu pooleks.



**Joonis 37. Toetatava nõustamisteenuse osutamise korralduse soodsus ettevõtjatele (n=69), %**

Ülalpool kirjeldatud **hinnangute põhjendamiseks** (n=50) on MESi konsulendid toonud toetatava nõustamise vajadust kinnitavaid põhjendusi, nt:

- *Aruandlus on konsulendile ajamahukas ja seetõttu nõuande klient saab, aga arvetega asi venib.*
- *Ettevõtjale on oluline, et ta nõuande saab, olenemata korraldusest.*
- *Ettevõtjale on taotlemine lihtsaks tehtud. Üksikutel juhtudel on vaja lisaks sõlmida maa rendilepinguid vms.*
- *Klientide kontekstis ma ei näe, et nende jaoks oleks midagi halvasti. Süsteem on lihtne, konsulent teeb ära kogu eeltöö. Klient lihtsalt tellib, avaldab oma soovid ja saab teenuse. Temale küll midagi halvasti pole.*
- *Lepingupartneri omaosaluse % (10%) ja makseag on taotleja-tootjasõbralik. Konsulendid on valdavalt nõustamisteenudega ja -valdkondadega kursis ja kergesti kättesaadavad.*
- *Nõu saavad tulla küsima ka need ettevõtted, kes seda turuhinnaga osta ei jõua.*
- *Omaosalus väike, paberimajandust suurt pole - kuid konsulendid pole ilmselt alati kättesaadavad, spetsiifilisema erialaga konsulendid töötavad üle Eesti. Võib-olla pole vajalik konsulent MES koostööpartner ja ei saagi nõustamistoetust; lisaks on väiksemate tootjate jaoks MES kui nõustamist pakkuva asutus tundmatum ja kaugevõitu.*
- *Tootjad on erinevad, kuid nad vajavad nõuannet nõuetega toimetulekuks*
- *Tootjal peab olema võimalus kohapeal oma maakonnas nõu saada. Kohalik nõuandekeskus on abiks usaldusväärse suhte loomisel ja toimimisel põllumajandustootjaga.*
- *Valdavalt on need, kes nõu küsivad, rahul ning soovivad nõuannet ka edaspidi. Samas- väga paljud ettevõtjad ei tea, et selline võimalus üldse eksisteerib nõuannet saada ning aru ei ole saada, et MES antud teenust püüaks laiemalt reklaamida.*

Muud konsulendid osalt näitavad arusaamist toetatava nõuande vajalikkusest, osalt toovad välja selle nõustamisturgu moonutava mõju. Nad on kirjutanud muuhulgas järgmist:

- *Eelkõige on see vajalik alustavatele ettevõtjatele, pikema aegselt tegutsevad ettevõtjad peaksid ise suutma tasuda nõuande eest täielikult.*

- *Finantsalane nõustamine ei ole toetusavalduste täitmine või pooliku finantsalase nõu andmine, mida hetkel tehakse nõuetele vastavuse raames, kuna see on suurema summaga toetatav. Tundub, et finantsalaseks nõuandeks erialaseid teadmisi nagu vaja polekski.*
- *Individaalse nõuandetoetuse jagamine vaid MESi-ga seotud konsulentide klientidele seab tootjad ebavõrdse olukorra. :( Konsulent on kui perearst, keda ei vahetata sellepärast, et otsustatakse subsideerimissüsteemi muuta.*
- *Jah, sest neile on asjaajamine lihtsam.*
- *Kuna ei ole MES-oiga seotud, siis puudub igasugune info.*
- *Kõik tootjad ei saa rahaliste piirangute pärast valida endale sobilikku konsulenti.*
- *Liiga suur turuosa on ühel ettevõttel, mis tapab vaba konkurentsi*
- *Minu nõustatav klientuur ei kasuta.*
- *Müügifirmad pakuvad heal tasemel tasuta nõustamist.*
- *Praegusel kujul toetatav nõustamisteenus on pigem konsulentide ja MES-i toetamiseks.*
- *Põhjuseks on MES suur alapakkumine (tunnihind) hankel osalemisel. Sisuliselt ei arvestatud hinnapakkumisel tegeliku olukorda ja uue süsteemi loomisega tekkivaid ebakõlasid. 2 ja poole aastaga ei ole MES nõuandesüsteem väga väljapaistev olnud. Kuna konsulentidele pakutav tunnihind on madal, siis soovitud tasu saamiseks paisutatakse oluliselt nõustamisele kuuluvat aega. Tootjal on vaja tasuda vaid 10% teenuse hinnast ning see võimaldab ka oluliselt juurde kirjutada töötunde. Rahalise nõuande osas ei ole vajadust teenusesse õhku pumbata. Sellel põhjusel arvan, et antud MES teenus on täiesti ebasoodne valik.*
- *Riigi huvidest lähtuvalt ei saa kõik tootjad nõuannet.*
- *Soodne valik. See on jama küsimus.*
- *Taime ja loomkasvatuse nõuanne peaks olema soodne ja kvaliteetne toetuse raha eest!*
- *Toetatavaid konsulente on vähemusi, nii, et valik on vähemuse hulgast!*
- *Väga reglementeeritud, mis valdkonnas tohid nõu anda. Ei täida kliendi vajadusi.*
- *Väiksematele tootjatele on nõustamistoetus siiski oluline.*

Siitpeale on soovitusi grupeeritud sisulise orientatsiooni, mitte jaotatuna MESi ja muude konsulentide kui soovitude andjate järgi.

Küsimuse peale, mida tuleks teha, et **suurendada noorema põlvkonna konsulentide pealekasvu (n=57)**, on antud erinevaid soovitusi. Üks osa neist toonitab praktilise kogemuse tähtsust, mistõttu väga noor ei sobigi konsulendiks:

- *Konsulendi töö on väga praktiline, mitmekesine - üldiselt see tuleb töökogemusega. Noortel polegi siin kerge hakkama saada. Ei näe ka, et väga noored peaksid üldse seda tegema. Või mis on üldse vanuseliselt "noorem põlvkond". Optimaalne vanus on kuskil 40, mis võiks konsulendi osas olla hea tase tööaktiivsuse ja kogemuse võrdluses.*
- *Noored tuleks kõigepealt erialale vähemalt kümneks aastaks tööle panna ja alles siis saaks konsulendiks!!!*
- *Tänane konsulent peaks välja kasvama tootmisettevõttes praktilise kogemuse ja oskuste omandamise teel. Koolist tulnud on väga raske kliente leida.*
- *Konsulendi usaldamise saavutamise ei toimu aasta kahega. Selleks läheb väga palju aega ja mõned ei saavuta seda ka siis. Konsulendi koolitusel ei saada kogemusi vaid teadmisi. Kahjuks vaid teadmistega ei suudeta usaldust võita. Kõik praegused tugevad konsulendid olid ka noored aga*

*end konsulendiks võisid nad end vast lugeda alles vähemalt 10 aasta kogemuse järel. Sellest kas noorest konsulendist tuleb midagi näitab vaid aega ja kindlasti on vaja noorel konsulendi tahtmist.*

- *Erialaorganisatsioonidega suheldes kaasata nõuandesüsteemi pädevaid, rahvusvahelise ja praktilise kogemusega noori.*

Samas leitakse, et ka spetsiifilist koolitust on vaja:

- *Taastada praktikatoetus ja võimalus vanema konsulendi juures praktilal olla, et saada aimu konsulenditööst.*
- *Konsulentide koolitus, pean silmas erialast süvaõpet eeldusega, et õppijal on põllumajandustootmises töötamise erialane kogemus.*
- *Palun tehke eksamisüsteem veidi inimlikumaks. Ma ei tea ühtegi eksamil käinud inimest, kes arvaks, et kogu see asjaga kaasnev paberimajandus ja kaksam ise oleks sellises mahus vajalik ja adekvaatne.*
- *Arvan, et konsulendiks võiks hakata nooremad ettevõtjad ise, kuid sel juhul ei peaks kutse omandamist noore puhul nii keeruliseks tegema.*

Omaette rühm ettepanekuid käsitleb majanduslikku motiveeritust:

- *Hetkel on minu motiveeritus madal, sest MESi poolt pole mulle mitte mingisugust tuge. Igal koosolekul vaid loetakse lepinguid ja kästakse neid teha, kuid samas ei toetata klientidega ega ka mitte töövahenditega.*
- *Motivatsioon on praktiliselt olematu nii alustajale kui ka tegutsevatele konsulendile. On vaja baastasu alustajale. Tegelikult on vaja ka tegutsevatele konsulendile baastasu ja see nn. avansi maksimine tööandja poolt lõpetada.*
- *Põhipalk, mis ei oleneks vaid väljastatud arvete summast. Konsulendi töös on palju ka sellist, millele arvet teha ei saa (nt telefonikõned), kuid mis võtavad oma aja.*
- *Raske vastata - nõustamistegevus pole atraktiivne turul - töökohta ei pakuta (MES töökoht on ju sisuliselt nagu ettevõtlus - ise pead otsima kliendid, olema turul konkurentsivõimeline, jne).*
- *Nõustaja palk peab olema vastav kvalifikatsioonile.*
- *Kindlasti aitab, kui neil oleks rahaline motivatsioon. Ehk oleks abi, kui saaks taotleda konsulendi tööd ühest kohast ja siis sealt pakutakse konsulentidele laekunud projekte ja teeb, kes parasjagu vaba. Algajamatel konsulentidel võiks/peaks olema juures keegi nõulevaataja, kes kinnitab et väljasaadetav tulemus on hea kvaliteediga. Konsulent võiks olla nõustamisteenust pakkuv füüsiline isik või või ka FIE, kelle sissetulek sõltub tehtud töötundidest. Profid konsulendid ise võibolla nii palju projekte ei kirjuta, kuivõrd vaatavad ja kontrollivad tehtud töö kvaliteeti enne kui töö kliendile saadetakse. Iga konsulent ei peaks ise kliente otsima.*
- *Rohkem reklaami, arvestada asjaoluga, et klientide rivi pole ukse taga. Avansilased maksed, mis tuleb nõustamisega tasa teenida ei motiveeri ühtki noort. Noortel peab veel rohkem olema kindlustunnet, et ellu jääda.*
- *Praegune MESi süsteem ei ole atraktiivne mõtlevale ja konkurentsivõimelisele konsulendile. Süsteem ei arvesta, et tullaakse nõustamist saama konkreetse inimese käest, mitte süsteemi käest. Tingimused, nii rahalised kui ka administratiivsed on kehvad.*

Paljud toonitavad vajadust saavutada nõustamissüsteemis stabiilsus:

- *Kõigepealt tuleks ministeeriumil lõpetada nõuandesüsteemi pidev muutmine. Kui sektoris ei ole kindlust siis ei tule ka noori juurde.*
- *Lõpetada olemasolev süsteem, kus avaliku raha eest koolitatakse konsulente, kes konkureerivad erasektori või teadusasutuste konsultantidega. Turud küll ei kattu, kuid väga kurb on see, et MES ei näe oma kliendina suurtootjaid (alates 500 lüpsilehma), kes oma töö tagasisidega (nõuannete rakendamine praktikas) just annaksid riigile ja konsulentidele vajaliku teadmiste parandamise. Nõustamissüsteem peaks olema avatum nooremate konsultantide teadmiste suhtes, hetkel on väga raske rakendada Eestis mujal Euroopas juba väga ammu kehtinud põhimõtteid, kuna vanem põlvkond rõhub kliendi juures pigem oma kogemusele ning ei väärtusta teadmisi ja analüüse, mida endises süsteemis ei kasutata. Noorem põlvkond soovib rakendada ettevõtetes pigem distsipliini nii nagu mujal tootmisharudes, kuid põllumajanduses jäetakse sellekohased nõuanded kuulamata, kuna viidatakse ilmale ja looduse paratamatusele.*
- *Tuua tagasi maakonna põhised Nõustamiskeskused, kus töötavad erinevad konsulendid. Seal võimalik pakkuda kompleksset nõustamisteenust. Koolitada kohapeal välja noorema põlvkonna konsulente.*
- *Muuta nõuandesüsteem stabiilsemaks, pole vaja teha iga paari aasta tagant teha muudatusi.*

Lõpuks soovitatakse ka turu nõudlust edendada:

- *Enne peaks olema nõudlus ja siis pakkumine. Kui nõudlust ei ole, ei ole ka pealekasvu*
- *Konsulentide tegevus ja edukamate konsulentide nimed peaksid saama hulka paremini avalikustatud. Hetkel võib kohata väga üksikuid artikleid või lugusid konsulentide tegemistest.*

Üldisemate **ettepanekute osas nõustamissüsteemi muutmiseks (n=53)** leidub osa olemasolevat süsteemi põhimõtteliselt toetavaid seisukohti, nt:

- *Praegune süsteem rahuldab, vaja on juurde koolitada noori konsulente. Jätaks süsteemi muutmata.*
- *Praegu pole muuta vaja, muudetud on väga tihti.*
- *Süsteem toimib. Praegused kutsega konsulendid saavad alati teha VALIKU, kas nad soovivad olla lepingulistest sidemetes MESiga või soovivad tegutseda turupõhiselt.*
- *MESi korraldatav nõustamine on tootjatele vajalik, mõistetav - ei vaja muutmist.*
- *Arvan, et nõustamine on paika loksunud. Kui on rahastamist, siis süsteem toimib.*
- *Lõpetada pidevad ümberkorraldamised.*

Allpool toome aga näiteid muutmissetpanekutest, esmalt süsteemi tehnilist toimimist käsitlevatest:

- *Toetatavate tegevuste osas lisada ikkagi teenused, mida turul rohkem vajatakse (eelkõige toetuste taotlemine, seadusandlus, raamatupidamise alane nõustamine - mitte teenus ise muidugi). Nõuetele vastavuse alane nõustamine on üks osa pindalatoetuste nõustamisest, kuid pean kliendi jaoks eraldama toetusega nõuetele vastavuse osa ning ülejäänud osa nõustamisest on ilma toetuseta. See on tihti ka kliendile arusaamatu. Majanduslase nõustamise toetuse protsendi suurendamine kasvõi 70 %-ni - see 50% hind (ligikaudu 20€/h) ongi ju turuhind paljude*

majandusalaste nõustamiste puhul( eriti näiteks pangalaenu taotlemine, mida kõige enam soovitakse) ja milleks siis teha veel nõustamise jaoks pabereid. Lisaks konsulendi poolelt - sooviks saada konsulendina teenuse eest tasu ilma palgamaksudeta.

- Vähem aruandlust või siis aruandlus lihtsamaks. Nõu peab saama anda valdkonnas, milles klient seda vajab.
- Suurendada toetatava osa piirmäärasid aastas.
- Tuleb kaasata metsaomanikud arutelusse. Mitte teha arutelusid ainult metsaühistute juhtide ja MTÜ Erametsaliit juhatuse tasemel. Tuleks taastada metsaomanike usk, et ka nemad on tähtsad. Praegu on metsaomanikud küsinud, miks ühistud võivad saada nõustamistoetust ka nii, et nemad sellest ei teagi. Nõustamine tuleks vormistada kirjalikult ja allkirjastada. Praegu kirjalikku vormistamist ei nõuta.
- Kutse taotlemiseks vajalik kompetentsipõhise eneseanalüüsi vorm on täiesti hullumeelne dokument. Tean, et see käis ka parandusringil, aga sellises asjas ei oska paranada ka midagi, tuleks lihtsalt puruks rebida, koostajatel jalad maa peale asetada ning uus teha! ... Minuga samal ajal taotlemise läbi teinutest loobusid kutse taotlemisest/kaalusid pooleli jätmist mitu (just noored, keda näib, et soovitakse konsulentide ridadesse juurde saada!) just selle dokumendi pärast, mis sest, et nende praktilise elu teadmised tundusid olevat täiesti jagamismäärsed.
- Kui ma teen nõuandele lepingu ettevõtjaga ja kõik on esitatud nagu peab siis minu töötasu selle eest tuleb pool aastat hiljem. Leian, et selline olukord on ebanormaalne, et meil asjaajamine võtab kohutavalt kaua aega. Konsulendid peavad ise ennast elementaarsete töövahenditega kindlustama, olgu need siis erinevad testid nt mulla pH määramiseks või proovide võtmiseks seadmed vms. Konsulent nagu töömesilane oma vahenditega teenib kogu süsteemile raha et seda suurt masinavärki töös hoida.
- Igal kliendil, sõltumata tegevusalast, võika olla mingi arv tunde 100% toetatav. See annaks konsulendile kindluse, et kui klient ka kohe suures mahus teenust ei telli, siis esmane suhtlus kliendiga oleks konsulendile samuti tasustatav. Nii kui nii läheb osa aega kliendile nõustamissüsteemi tutvustamiseks.
- Paberimajandus on liiga aeganõudev ja 5 tunni pärast ei hakka seda tegema, seetõttu lihtsalt jääb leping tegemata.
- Suuremas metsaseltsid kelle liikmeskonnas on suured metsafirmad kastavad ära enamuse toetusrahadest. Väiksemateke enam raha ei jätku. Kuigi idee on selles, et suured metsaseltsid peaksid ennast suutma ise majandada.
- Toetuse osakaal ei tohiks olla üle 50% teenuse maksumusest. Suur toetuse osakaal tõstab toetuste väärkasutuse riski.
- Ka kogukonna konsulendile leida riiklikud rahastamise võimalused.
- Eksamile pääsemiseks täidetav paberihulk tuleks väiksemaks teha. Võiks luua ka mingi viisi, kuidas juba olemasolevate klientide ja ehk ka mõne Ühingu toel oleks võimalik konsulendistaatus saada. Kas või siis lihtsalt nii, et kui on n.ö. soovitusel olemas ja komisjon kiidab need heaks, siis pääseb otse eksamile vms. Nõustamissüsteem ise on üsna loogiline.
- Liiga palju raha kulub süsteemi ülalpidamiseks, praeguse 30% asemel oleks õiglane konsulendi tasust võtta 10%.

- *Käsunduslepingu puhul ei ole õigustatud peaaegu 30% võtmine üldkuludeks. Samuti võiks osa nn töö tasust olla võimalik kasutada ka otsesteks nõustamisega seotud kuludeks (töövahendid, autokomp - praegu maksustatakse seda kõike tööjõumaksudega).*
- *Ümberkorraldused nii väljaõppe, spetsialiseerumise kui ka motivatsiooni valdkonnas. Müügifirmade erialane pädevus on kõrgem kui nõustamissüsteemi nõustajatel. Finantsalane nõustamine on vastupidi.*
- *Nõustamissüsteemis peaks olema ikkagi võimalik katta ka käsunduslepinguga konsulendi kulusid. Kõige parem, kui saab esitada oma töö eest arve, mitte saada seda töötasuna ehk palgana, millega on topelt maksustamine.*
- *Tugisüsteem (koolitused, täiendused, kutse taotlemine ) lihtsaks ja toimivaks, toetuste süsteem stabiilseks.*

Terve hulga konsulentide arvates vajab nõustamissüsteem aga põhjalikku muutmist või enne praeguse süsteemi loomist olnud olukorra taastamist:

- *Ministeeriumi hankes lepingulise nõustamissüsteemi pakkuja valimine oli kõige suurem viga. Igas maakonnas oli konsulente ühendav ühing. Piirkonna tootjatel oli väga lihtne leida omale sobivat konsulenti. MES süsteem on aga ülesse ehitatud täiesti teistel alustel. Hetkel kehtivas nõustamissüsteemis saavad tootjad vaid 10% oma osalusega teenust. Nii tekib olukord kus kõik teenuse osapooled on nõus teenuse lepingusse panema võimalikult suured töötunnid ja sellest lähtuvalt ka suure maksumuse. Võidavad kõik. Konsulent saab korraliku tasu. Tootja nõuande aga tasuda omal suhteliselt vähe ja MES kui korraldaja täidab hanke tingimusi. Sisuliselt toimub kontrollita avaliku raha priiskamine. Tootja oleks parim kvaliteedi hindaja kui ta peaks kogu nõuande eest ise tasuma ( turupõhise nõuande juures tavaline). Ettepanek oleks muuta toetus maksimaalselt 50% toetusmääraga. See annaks tegeliku pildi nõustamise vajalikkusest ja palju vähem oleks ka ebaõiget konkurentsi. Lisaks peab edukas nõustamisteenus pakkuma klientidele ka teenuseid , et konsulendi vajadus oleks pidevam ( raamatupidamine, mullaproovid, põlluraamat teenusena jne). Ministeeriumil palun peale küsitluse tulemusi nõustamissüsteemi muutmiseks kokku kutsuda nii konsulendid kui ka tootjad. Hetkel ei ole tootjate arvamusi ja soove arvestatud.*
- *Muuta totaalselt kehtivat nõuandesüsteemi. Lõhuti ära hästi toimiv süsteem mis töötas Põllumajandus-Kaubanduskoja all. Praegused juhid ei oska juhtida seda valdkonda ega suhelda töötajatega*
- *Tagada olemasoleva eelarve eest teadmised kõikidele konsultantidele, konsulentidele ning erialainimestele selles valdkonnas (loomakasvatavad, keskkonnaspetsialistid, agronoomid jne). Lõpetada individuaalse nõustamisteenuse toetamine riigi poolt, mis pigem kuulduste järgi on abi dokumentide koostamisel, teatud äriühingu töötajate puhul ning jätta erakonsultandid hätta. Toetada rakendusuringuid, teadusprojekte, sõltumatute põllumajandusajakirjade väljaandmist, raamatute trükkimist eesti keelde, et viia teadmised ka vanemate põllumeesteni sõltumata mõne tootja müügist. Kõige olulisem on toetada olemasolevaid kõrgharidusega erialasid. Näiteks - konsulendi pädevuse katab 100% Maaülikooli loomakasvatuse eriala, kuid sinna ei soovi üliõpilased õppima minna. Samas on suurfarmid väga hädas pädevate farmijuhtide leidmisega ning peavad siis pigem leidma konsultante kindlate töölõikude tegemiseks. Ma suunaksin tähelepanu maamajanduse kui atraktiivse töö populariseerimiseks, et ka lüpsjad ja talitajad*

tunnetaksid, et nad on spetsialistid. Anda toetust farmeritele, kes koolitavad oma töötajaid. Eksamite tegemine on absurdne. Inimene, kes on omandanud magistrikraadi majanduses ning töötanud aastaid põllumajanduse ettevõtte juhina on äärmiselt väärtuslik nõustaja väikeettevõtjale, kuid tal on raske tõestada oma "pädevust" kutseõppetasemel. Loomaarstina pidin kutse eksamil andma vastuseid mitteloomaarstidele ravimite kasutamise kohta. Kõrgharidus ning töökogemus võiks asendada kutsetaseme eksamit - kui see süsteem peab jätkuma.

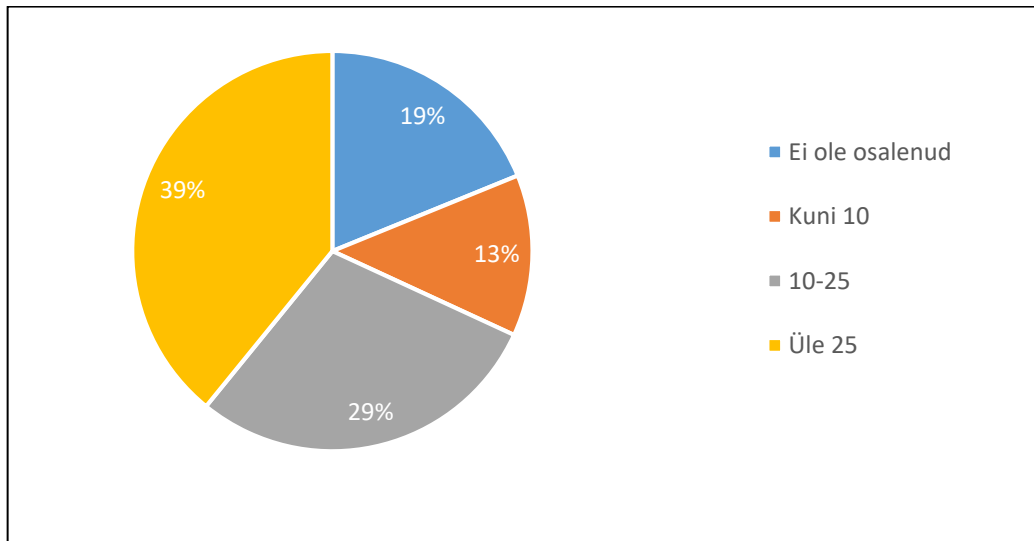
- Kulude ümberorganiseerimine selliselt, et nõustatavaid ei maksaks kinni konsulent. Lisaks ka täielikult töölepingulised konsulendid. Üleüldiselt ei näe nõuandesüsteemi olemasoluks üldse vajadust. Turupõhine teenus, kompetents katab selle ära ning klient valib ise kust ta oma nõuande saab. Kogu see süsteem on hunnik bürokraatiat, töö genereerimist kellelegi, tootjate populistlik poputamise poliitiliste eesmärkide saavutamiseks riikliku rahaga. Pole üldse vaja. Tublid ja töökad saavad hakkama igal juhul! sh tootjad, kes tahavad hakkama saama. Nõuandesüsteem toetab õpitud abitust ja konsulent on rohkem sotsiaaltöötaja. Mõttetu!
- Nõustamine peaks olema turupõhine.
- Tõenäoliselt on vajalik anda konsulentidele suurem autonoomia. Võimalik, et kesket süsteemi polegi vaja. Bürokratia maht on aastatega ainult kasvanud, kui seda kuidagi pidurdada ei saa, siis toetatav nõustamissüsteem ei hakkagi elama. Kliente huvitab valdavalt toetuste taotlemine, see pole aga abikõlbulik.
- Teenuseid on vajalik arendada ja innovatsiooni sisse tuua. Pigem turupõhine lähenemine, kus riik tellib vajalikus mahus nõuannet eraettevõtelt. Vajalik on tagada teadmussiire, milleks on vajalik luua uus süsteem teadusasutuse ja era nõustamisfirma vahele.
- MES ei väärtusta konsulenti kui inimest. Nõustamine ei ole ainult käsumajandus. Selle üks olulisem osa on sotsiaalne väärtus. Suhtes konsulent -tootja ja ka konsulent MES peab olema usaldusväärne õhkkond. Kui üks osa ei toimi pole ka süsteem õige. Konsulendid on eraldatud nii öelda kolme gruppi. Need kes on töölepinguga, need kes on käsunduslepinguga ja kolmas kõige mitteväärtustatavam grupp on ilma MES lepinguta konsulendid. Süsteem toimib kui konsulentidel on oma tööalaseid muresid ja rõõme ning kitsaskohti võimalik koos arutada ja läbirääkida. Praegu on MES i poolt see osa täitmata. Teen ettepanekud: 1. Ennistada kohapealsed nõuandekeskused, mida toetatakse püsikulude katmisel. 2. Konsulenti rohkem väärtustada ja kuulata tema arvamust. 3. Konsulendile võimaldada tegutseda kas ettevõtjana MES-i käsunduslepingu alusel või MES-i töötajana. 4. Lõpetada ära vahetegemine MES -iga töölepinguga , käsunduslepinguga ja lepinguta konsulentide vahel ja mitte liigitada neid kõrgemasse ja madalamasse klassi. Kõik peavad antavaid hüvesid võrdsel alusel saama.
- 2007-2013 oli väga hea süsteem.
- Nõustamissüsteem peaks lähtuma maakondlikust printsiibist ja teenuste osutamine peaks lähtuma maakonna ettevõtjate vajadusest nõustamise järele. Tuleb lahus hoida nõustamine ja muu teenus.
- Katusorganisatsioon võiks olla MTÜ, aga mitte kasumit taotlev ühing, mis ei mõtle ülesannete ühtlasele jaotusele, vaid õiglasele hinnale.
- Riik peaks taastama erapooletu metsanduse valdkonna nõustamise süsteemi igale metsaomanikule.



- Enne nõuandesüsteemi riigihanget süsteem toimis kõigile konsulentidele võrdselt, nüüd ainult neile, kellel individuaalne leping (erinevad variandid). Seega minu jaoks on see süsteem null. Kas minna tagasi vana süsteemi juurde või muuta tingimusi, et säiliks võimalus kõigile konsulentidele osaleda toetatavas nõuandesüsteemis, ilma et kahjustaks olemasolevaid töölepinguid teiste tööandjatega.
- Sellisel kujul ei ole MES jätkusuutlik, raha vahendamisega oleks võinud ka eelmine süsteem jätkata. Mina ei tunne, et mul oleks kõrval toetav organisatsioon.
- Nõustamistoetus saamine ei tohiks olla koondunud ühe firma alla, vaid peaks olema, nagu kõik toetused, taotluse põhine.

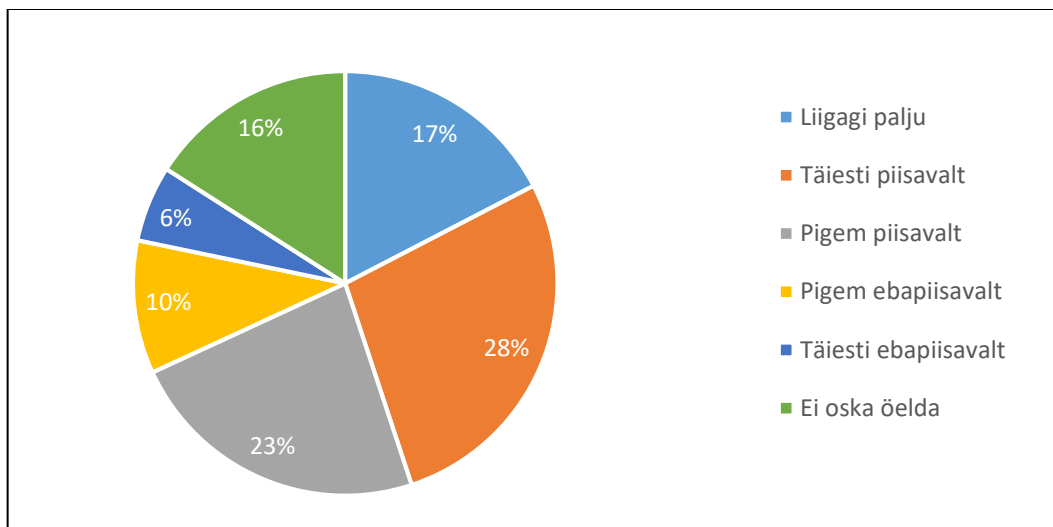
### 3.4 Täienduskoolitus

**Konsulentidele mõeldud täienduskoolitustes** ei ole üldse osalenud 19% konsulentidest, kuni 10 akadeemilise tunni ulatuses aasta kohta on osalenud 13%, 10-25 tundi 29% ning üle 25 tunni 39% (Joonis 38). MESi konsulentide seas mitteosalenuid pole ja osalemine üle 25 tunni on tasemel 76%, mis on ka mõistetav, sest neile on minimaalselt 25 tundi täiendkoolitust aastas lepingujärgne kohustus. Kuid 24% on osalenud vaatamata sellele alla tolle määra. Muude konsulentide jaoks on iseloomulikud mitteosalemine või mõõdukas osalemine määras kuni 25 tundi. Siiski on ka neist üle 25 tunni osalenud 18%.



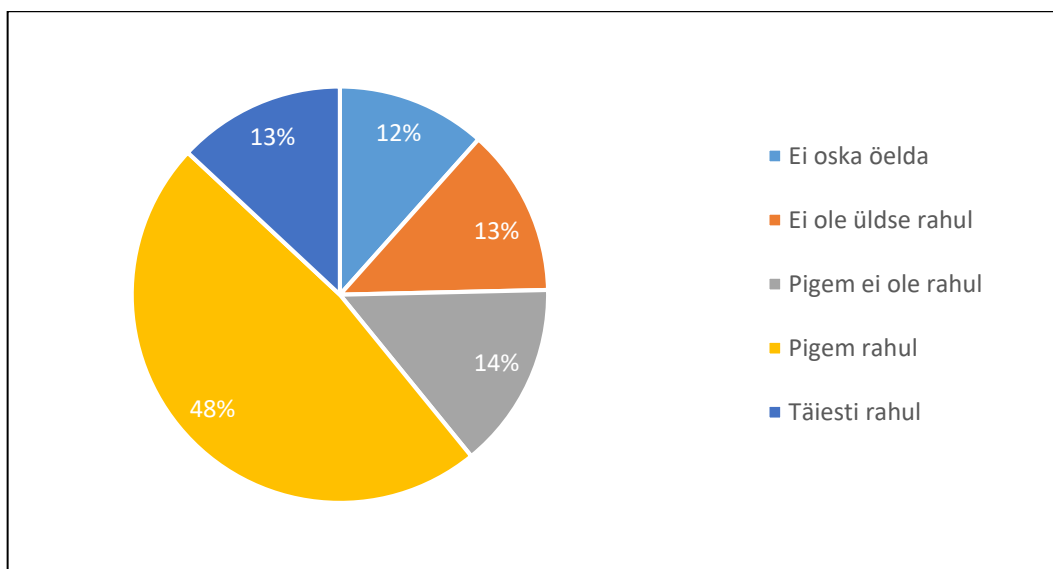
**Joonis 38. Täienduskoolitustes osalemine akadeemilistes tundides aastas (n=69), %**

**Koolituste mahu piisavuse** osas arvab ühtekokku umbes 2/3 konsulentidest, et neid on kas piisavalt, pigem piisavalt või isegi liiga palju (Joonis 39). Samas 16% ei oska hinnangut anda. Koolituste pakkumise



**Joonis 39. Täienduskoolituste mahu piisavuse hinnang (n=69), %**

piisavuse osas on piisavust kinnitavad seisukohad nii MESi kui muude konsulentide osas ülekaalus, seejuures tervelt 28% MESi konsulente arvab lisaks, et neid on liigagi palju.



**Joonis 39. Täienduskoolituste sisu vastavus konsulendi vajadustele (n=69), %**

Täienduskoolituste sisu vastavusega oma vajadustele on täiesti või pigem rahul 60%, aga 12% ei oska seisukohta võtta (Joonis 40). Millegipärast ei ole aga üldse või pigem rahul tervelt 36% MESi konsulentidest.

Küsimusele, mis osas **täiendõppe sisu pole rahuldanud** (n=37) on antud järgmisi vastuseid (vt allpool).

Ette heidetakse vähest uudsust, pealiskaudsust ja liigset akadeemilisust, nt:

- *Kiiresti ja pealiskaudselt. Oleks vaja minna süvitsi.*
- *Maaülikooli vanad lektorid ei ole uuendustega kaasa läinud.*

- *Liiga laialivalgub tihti. Sooviks pigem kitsast kuid sügavuti probleemi minekut.*
- *Liiga Eesti põhine, lektorid pigem põhjendavad, miks tehakse nii ja kuidas paremini ei saagi. Võiks vaadata rohkem välja ja kutsuda rahvusvahelisi esinejaid.*
- *Enamasti on korraldatud täienduskoolituse sisu suures osas juba tuttav*
- *Liiga palju akadeemilist laadi teoreetilisi koolitusi.*
- *Juhtub, et meie koolituste sisu ei ole ajakohastatud, kaasaegne, tulevikule suunatud. Mõnikord on tunne, et lektor nagu ei teaks, kellele ta loengut peab: et tegemist on ülikooli haridusega konsulentidega, mitte põhikooli või gümnaasiumi õpilastega. Tihti on huvitavam kuulata müügifirmade ja tehnoloogiate maaletoojate esinemisi ja põllupäevi (kuid neid kahjuks ei arvestata konsulendi koolitustundide hulka).*
- *Visioonid pikemaks perioodiks.*
- *Võiks olla rohkem näiteid tegelikust elust, see mis seaduses kirjas, oskame me kõik lugeda.*
- *Teemad pidevalt korduvad ja taaskord läbin neid samu lektori loenguid, lihtsalt seekord väljastatakse teistmoodi paber.*
- *Nähtavasti peaks olema pisut eraldi pikema staažiga konsulentidele ja alustajatele, sageli korraldatakse asju, mida oled korduvalt ja korduvalt kuulnud-lugenud!*
- *Kui on koolitus põllumajandusettevõtete osas, siis peaksid ka koolitajad tooma näiteid ja pakkuma koolitust põllumajandusvaldkonnast, mitte üldistest maailma brändidest, mida ei saa kasutada tavalise teraviljakasvataja nõustamisel.*

Teine teema, mis saab kriitikat, on teatavate spetsiifiliste koolituste vähesus, nt:

- *Mesinduse valdkonnas koolitused puuduvad.*
- *Aiandusteemalised jäävad tagasihoidlikuks.*
- *Aianduse konsulendid on sunnitud kuulama 25 tundi aastas juttu mitteerialastel teemadel.*
- *Väiketöötlemise alal oleks soovinud enamat, juur- ja puuviljade koristusest, säilitamisest töötlemise paljususest jm.*
- *Minu teema kohaseid koolitusi erinevaid ei ole põhimõtteliselt olnud üldse. Olen end koolitanud ise väliskoolitustel ning erialakoolitustel.*
- *Millegipärast eiratakse finantskonsulentide soovi saada infot uute maksuseaduste kohta ja aastaaruande koostamise muudatuste kohta. See ei ole ainult raamatupidaja asi.*
- *Kogukonna konsulendile suunatud koolitusi ei ole olnud*
- *Tihti tehakse koolitusi seadusandluse muudatustest, kui samal ajal ei ole need muudatused jõustunud.*
- *Erialaseid koolitusi ei ole. Saan aru, et sektor on väike ja koolitusi organiseerida keeruline.*

Omaette teemaks on MESiga mitte seotud konsulentide tunnetatav ebavõrdsus täiendkoolituste osas, nt:

- *Konsulentidele, kes ei ole MESiga seotud täiendkoolitusi, MES poolt ei ole ette nähtud. Olen osalenud koolitustel mida korraldavad hanke võitjad toetusmeetmete tutvustamiseks. Majandusalast koolitust olen saanud mitmetelt tasulistelt koolitustelt koolitusfirmade kaudu.*

- *Koolitused on mõeldud "kõigile", mis tähendab, et kasu pole neist kellelgi. Arvestades, et tegemist on spetsialistidega oleks vaja spetsiifilisi koolitusi, kuid neid ei suuda MES pakkuda, kuna ei valda teemat. Enamus MESi koolitusi on kohvitoad.*
- *MESi välistele konsulentidele üsna pikalt koolitusi ei pakutud, pole süsteemiga rahul!*
- *Teemad, mille osas koolitatakse, on vajalikud pigem MES konsulentidele. Turupõhiste konsulentide arvamust ei ole saanud kuskil väljendada. Ei ole häid finantsmajandusele suunatud koolitusi. Lisaks ei liigu ka info koolituste toimumisest alati meile.*
- *Teemade valik pole kõigile vajalik, erakonsulentidel vähem võimalusi konsulentide koolituseks.*

**Milliseid koolitusi peetakse esmatähtsaks pakkuda?** Selle küsimuse (n=44) sisukamad vastused võib koondada kahte alljärgnevasse rühma.

Koolituse uuenduslikkust ja elulähedust tähtsustavad seisukohad, nt:

- *Erialaste uuendustega.*
- *"Homse päeva" koolitused.*
- *Erialaspetsiifiliste, uusimaid tehnoloogiaid/saavutusi s.h. seadusandlust tutvustavatel.*
- *Konsulent peab olema ajast ees oma teadmistega, seega tuleb käia ka kodust väljas õppimas ja praktikatel erinevates riikides. Mis raha eest selline võimalus tekitada on muidugi iseküsimus. nt Hollandis katmikaiandus, et saada tipptegijaks Eestis oleks lausa kohustuslik seal praktika läbimine.*
- *Kui midagi uut tuleb teadlastelt, siis tahaks koolitust.*
- *Uuemad uuringud, muudatused seadusandlustes.*
- *Erialakompetentsi tõstmiseks (külalislektorid välismaalt edukatest aianduse valdkonna nõustamisfirmadest).*
- *Eesti Maaülikool, Luua, Röpina Aianduskool, Tartu Kutsehariduskeskus jt.*
- *Üks temaatika ja siis põhjalikult. Praktilised ettevõtete külastused. Rahvusvaheline kogemus ja praktikad.*
- *Keskenduda praktilist laadi aktuaalsetele teemadele.*
- *Kaasaegne, moodne ja tulevikku suunatud. Tahame rohkem tutvuda teiste riikide põllumajandusega (motiveeritus!!).*
- *Praktiliste töötubade läbiviimine konsulentidele, PRIA poolt toetuste ülevaade ja menetlemise protsesside koos üle vaatamine.*

Erialakompetentsile, konsulentide individuaalsetele vajadustele ja aktuaalsetele kitsamatele teemadele paremat suunatust tähtsustavad seisukohad, nt:

- *Uued tehnoloogiad, võtted, seadusandlus.*
- *Täiendkoolituste teemad: erinevate maattevõtluse harude ( marjakasvatuse, jmt - nagu oli 2017 kevadel) majandusarvestused, keskkond, raamatupidamine. Kõige vajalikumad on tegelikult infopäevad - jooksev info seadusandlusest, maksumuudatused, EL toetused, EL poliitika muudatused, jmt. Aga need vist täiendkoolituse alla ei käi.*
- *Toetusmeetmete info.*

- *Seaduste muudatused, erialased.*
- *Minu jaoks eelkõige majandusalased.*
- *See, mida konsulent, kui inivid, peab vajalikuks. Soovid on erinevad sõltuvalt konsulendi haridusest ja praktikast.*
- *Tugevate erialaste koolituste, mida võiks konsulent ise välja valida.*
- *Lühiajalised ja paindlikud koolitused, mida saaks läbi viia vastavalt vajadusele (nt maksumuudatused). Praeguse süsteemi kohaselt on paljudel juhtudel olukord, kus ei ole 10 ühe valdkonna konsulenti, et koolitust läbi viia. Osa koolitusrahast võiks olla paindliku loomuga, et konsulentidel oleks võimalik osaleda ka individuaalkoolitustel.*
- *Ilmselt toetuste ja uute seadusandlike nõuete alaseid.*
- *Igasugune maaettevõtjaid puudutav seadusandluse muutus, ja mitte ainult, et mis muutus, vaid peamiselt, et miks muutus.*
- *Toetuste taotlemine, maksundus.*
- *Finantskonsulentidele on esmatähtis osata arvestada rahavoogusid, teha finantsprognose ja hinnata ettevõtja majanduslikku jätkusuutlikkust. Selle aluseks on raamatupidamisarvestus. 2018. aastal muutub kapitaalselt tulumaksuga maksustamise kord. Oleks vaja ka neid nüansse konsulentidele ennetavalt rääkida. Ei saa teha prognoose kui ei tea mis ees ootab. 2018. aastal peetakse oluliseks põllumajandustootjal panna suuremat rõhku riskijuhtimisele. Oleks sellega seoses vaja ka finantskonsulentidele riskijuhtimise koolitust.*
- *Nii majandusanalüüs kui vahel ka juriidilise analüüsi tegemise oskus.*
- *Õigusalsed ja konsulendi kompetentsi alased.*
- *Seaduste-määruste muudatused ja muidugi erialalsed uuemad uurimused ja üldised seisukohtade muutused.*
- *Erialane.*
- *Looma- ja taimekasvatusalaste teemade süvakoolitused. Uued tootmistehnoloogiad, kogemused EU ja maailmatasemel.*
- *Vajalikud oleksid koolitused, mis käsitleks tootjatele vajalike teemasid. Lähtuma peab tootjate soovidest. Konsulent on pigem vahendaja ja selgitaja tootjatele olulise info edastamisel.*

Konsulentide **täiendkoolituse muudatuste** soovitusel (n=41) peegeldavad suuresti juba eelpool avaldunud orientatsiooni koolituste uuendusliku sisu, erialase väärtuse ja paindliku kättesaadavuse tagamisele.

Esmalt eelkõige koolituse sisule ja õppevormidele suunatud ettepanekud, nt:

- *Koolituse aruandlus väiksemaks. Vähem teemasid, põhjalikum sisu, praktiline pool juurde. Teadusuuringute tulemusi rohkem.*
- *Süsteem, kus koolituse headust hinnatakse selle järgi, kas koolitajal on luba täiskasvanuid koolitada või mitte, on ebaõiglane. Olen viibinud mõnel sellisel koolitusel, kus suuresti toimub osalejate omavaheline vestlusring, millest küll laieneb silmaring, millised on levinud uskumused- (väär) arusaamad, aga oluliselt ei avardu teadmispõhine valdkonna alane maailmapilt. Samas*

*koolitusele, mille läbimisele eelneb test, koolitus on ise mitme päevane, võõrkeelne ning lõppeb eksamiga, pean läbi Nõuandva Nõukoja hinge värisedes heakskiitu taotlema.*

- *Vaja oleks teha rohkem õppereise välisriikidesse, et saada juurde uusi teadmisi.*
- *Et info oleks koolituse toimumise kohta varakult teada. Oleks hea kuulata erinevaid lektoreid. Et koolitused ei oleks projektipõhised- peaasi, et saada korraldamise raha - sisu on teisejärguline.*
- *Viia läbi koolitusi nõustamisel edu saavutanud ettevõtetes kohapeal nii Eestis kui teistes EU riikides.*
- *Teaduse ja põllumaj. tootja vahelist otsest sidet ootaks rohkem.*
- *Rohkem praktilisi koolitusi.*
- *Pigem keskenduda spetsiifilistele probleemidele kui üldine värk.*
- *Täienduskoolituste alla oleks tingimata vajalik võtta ka infopäevad toetuste tingimuste selgitamiseks, kuna ühtse arusaama kujundamine toetuste nõuetest on ülimalt oluline.*
- *Kaotaksin konsulendid ja teeksid maamajanduse valdkonna täiendõppe kättesaadavaks kõikidele spetsialistidele*
- *Võiks olla lihtsam muude koolituste arvestamine täiendkoolitustena.*
- *Koolitama peaks spetsialistid ,mitte ministeeriumi ametnikud.*
- *Kui ei ole võimalik korraldada erialaseid kvaliteetseid koolitusi, tuleks koolitusena arvestada ka infopäevi (mis kohati on erialased ja asjalikud, aga ei lähe arvesse).*
- *Kui erialaseid koolitusi ei ole võimalik teha, siis võiks arvestada ka valdkonna infopäevi. Tihti korraldavad sisendite müüjad väga informatiivseid üritusi. Ei ole ju mõtet teha "tagumiktunde" loomakasvatuse või raamatupidamise koolitusel selleks et saada kätte nõutud 25 h.*
- *Milleks on vaja 25 tundi? Miks mitte 24? Miks ei arvestata erialareise ega välismaiste kolleegidega mõttevahetusi, mis on tihtipeale kordades produktiivsemad kui tavakoolitus. Lisaks on mitmeid konverentse huvitavate ettekannetega, kuid need taaskord arvesse ei lähe.*
- *See, et oleks aja jooksul haaratud kõik nõustamis teemad.*

Elkõige koolituse konsulentide vajadustele paremat vastavust taotlevad ettepanekud, nt:

- *Jätta rohkem konsulentidele vabadust otsustada, milline teema on konsulendile rohkem vajalik, vähem kohustuslikke täiendkoolitusi.*
- *Kuna turul on kõik konsulendid konkurendid, siis koolitused, mis toimuvad riigi ja EL finantseerimisel peavad olema kõigile ühtemoodi kättesaadavad.*
- *Konsulendile tuleks eraldada rahaline maht palju ta aastas võib saada riigi poolt toetatavat koolitust. Koolitused, mida konsulent vajab, leiaks ta ise vastavalt sellele, millist teemat konsulent peab enda jaoks oluliseks.*
- *Konsulendid võiks koolitusi ise finantseerida. Täna võtab MES konsulentide töötasust osa koolituskulude katteks, kuid koolitused ei vasta konsulentide vajadustele.*
- *Konsulent võiks ise valida endale vajaliku teema kohta teatud tundide ulatuses koolitusi ja koolitajat - praegu peab kuidagi taotlema ja korraldatud koolitustel ikka samad koolitajad, jääb puudu uut vaatenurka ja seetõttu kasutegur pigem vilets.*
- *Koolituste vajaduses ja teemades võiks kaasa rääkida ka turupõhised konsulendid.*

Lõpuks koolituste aja ja koha parem sobitamine konsulentide töövajadustega, nt:

- *Korraldada koolitusi ikkagi novembrist märtsini ja kõige vähem kevadisel perioodil (2017 kevadised koolitused jäid ajapuudusel käimata). Üldiselt ei sooviks koolitusi ka Tallinnas.*
- *Koolituste asukoht Eesti keskele, praegu enamusi koolitusi Tartus.*
- *Koolitused võiks olla rohkem hajutatud. Töötaval inimesel ei ole võimalik iga nädal kolm päeva olla koolitusel.*
- *Vähendada kohustuslikku tundide arvu.*
- *Toimumise asukoha sobivusega arvestamist, sõidukulu on raske kanda.*
- *Koha valik Eesti keskele, anda rohkem paindlikkuse võimalusi organiseerijatele/korraldajatele.*

## 4 Fookusgrupid

### 4.1 Tootjate ühenduste fookusgrupp

Fookusgrupiks ette antud küsimused andsid ette üldise raami diskussiooniks. Allpool on esitatud peamised toetust saanud seisukohad.

Millist toetatud konsulendinõuannet Eesti maaettevõtjad vajavad?

- Vaja on stabiilset nõustamissüsteemi, mis hõlmaks kõiki konsulente/nõustajaid.
- Peaks kogunema keskne infobaas, millest saaks kasu kõik konsulendid (nt mingi osa individuaalselt nõustamisest läheb Taanis ka kesksüsteemi).
- Toimiv koostöö teadusasutustega, et info jõuaks nõustamissüsteemi ja läbi konsulentide tootjateni.
- Toetatavat nõuannet on vaja alustavatele, väikestele ja keskmistele ettevõtjatele.
- Maaeluarengukavale vastavad nõustamise toetamise valdkonnad: nõuetele vastavus, keskkonnakaitse jt – on sobivad.
- Finantsnõustamist tahetakse kõige rohkem, see võiks olla toetuse abil paremini ligipääsetav.
- Mentorlus, coaching ja supervisioon konsulendi-ettevõtja suhtes peaks olema laialt kasutuses ja ka toetatav. Parandaks eeldusi pikaajalise koostöö kujunemiseks sama konsulendiga.
- Õpiringe ehk „farmerilt farmerile“ üritusi võiks rohkem olla. Seda peaks toetama konsulentide vastav andragoogiline koolitus.

Milliste omadustega toetatud nõuande korraldus peaks olema?

- Nõustamissüsteem peab lähtuma tootjatest ja konsulentidest. Võrgustikku peaks olema kõik haaratud. Praegu on mitmed tugevad konsulendid MESi süsteemist eemale jäänud, mis ahendab tootjate valikuvõimalusi.
- Toetatud nõuannet peaksid saama pakkuda kõik atesteeritud konsulendid.
- Toetatud nõuande saamine (nt e-PRIA osas) peaks olema tagatud igast maakonnakeskusest, mõned teemad aga võivad olla valdkondlikult koordineeritud.
- Algajate konsulentide jaoks peaks kättesaadav olema mentorlus kogenud konsulentide poolt.

Ettepanekud Maaeluministeriumile toetatud nõuande korralduse küsimuse läbitöötamiseks

- Põllumehe huvides oleks, et süsteem ümber korraldataks võimalikult kiiresti. Praegu võib näha kuidas tugevad ja head konsulendid süsteemist eemalduvad. Neid süsteemi tagasi meelitada on raske.

### 4.2 MESi konsulentide fookusgrupp

Millist toetatud konsulendinõuannet Eesti maaettevõtjad vajavad?

- Vajalik on õigeaegne ettevõtte majandamisega seotud nõuanne.



- Vajatakse ettevõtjate põlvkonn vahetust toetavat nõustamist, mis vahendaks teoorias haritud noortele nüüdisaegset praktilist kogemust.
- Vajatakse kiiresti muutuvast ja üle reguleeritud põllumajandusõigusest tulenevat nõuannet – nõuetele vastavus, keskkonnanõuded, tööohutus, loomade heaolu, aga ka nt mahetootmine jm. Siin ei tule puhas turupõhine nõuanne kõne alla.
- Vajatakse valdkondade üle nõuannet, sest iga ettevõtte koos kõigi oma osadega on tervik. Samas konsulentide kutsevaldkonnad ja õigused toetatud nõuannet pakkuda on selgelt piiratud.

Milliste omadustega toetatud nõuande korraldus peaks olema?

- Tänapäevane korraldus on hea:
  - minimaalne paberimajandus,
  - MES toetuse taotlejana konsulentide ja PRIA vahel,
  - väike administratiivkulu (nõustamisteenistuse büroos on kaks täisajaga ja kaks poole tööajaga töökohta).
  - MES kui keskne organisatsioon nõustamistegevuse sisusse ei sekku.
  - Maakondlikes nõuandekeskustes pole tänapäeva sideühenduste tingimustes pidevalt vaja kohal olla.
- MESil pole tulenevalt käsunduslepingu tingimustest võimalik konsulentide kui ettevõtjatega lepingut sõlmida kuigi teoreetiliselt on see mõeldav.
- Muuta tuleks rahastuse korraldust, mis on väga jäik ja mille rakendamine on seotud PRIAga.
- Parandada tuleks teadmussiiret, mis on killustatud. Üheks näiteks ainult individuaalnõustamise toetamine.

Ettepanekud Maaeluministeriumile toetatud nõuande korralduse küsimuse läbitöötamiseks.

- Mitte muuta kardinaalselt, täpsustada rahastustingimusi, parandada teadmussiiret.
- Võimalusel mitte uuendada korraldust hanke kaudu, mis tekitaks uue ebastabiilsuse.

## 5 Analüüs ja järeldused

### 5.1 Maamajandusettevõtjate küsitlus

Lähtume oletusest, et küsitletud ettevõtjate valim ei pruugi olla esinduslik kogu Eesti konsulendinõustamise tarbijate suhtes, kuid kuna toetatud nõustamise kasutajad tarbivad sageli ka mittetoetatud nõuannet, siis annavad vastused vähemalt kvalitatiivselt usaldatavat teavet nõustamissüsteemi kohta tervikuna.

Küsitlusele vastanud ettevõtjate profiili järgi võib järeldada, et nõustatavate seas on pigem suuremad põllumajandusettevõtjad. Nii on müügitulu üle 100 000 euro aastas 22% vastajatest samal ajal kui Statistikaameti andmeil (2016) on selliseid põllumajanduslikke majapidamisi vaid 8%. Samuti on vastajate ettevõtlusvormiks 42% juhtudel äriühing. Kõigi Eesti põllumajanduslike majapidamiste hulgas on aga juriidilisi isikuid vaid 20%.

Vastanud ettevõtjate kliendisuhted on kõige sagedasemad just MESiga (ligi 70%), kuid tarbitakse ka turupõhiste konsulentide ning sisendimüüjate nõustajate ja metsaühistute konsulentide teenuseid. Suuremad ettevõtted tarbivad seejuures mõnevõrra vähem MESi (seega toetatud) konsulenditeenust ja väiksematest tunduvalt rohkem põllumajandusele sisendeid müüvate või toodangut kokku ostvate ettevõtete nõustajate teenust.

Nõustamisteemade hulgas on sageduselt väga tähtsal kohal EL toetustega seotud teemad – nõuetele vastavus ning e-PRIA. Kõiki teemasid (v.a metsandus) konsulteeritakse nii MESi kui muude konsulentidega.

Kõige sagedasemateks peamisteks põhjusteks on mõlemat liiki nõustamissuhetes nõu saamine teemadel, milles endal pädevus puudub ja otsuste tegemiseks kindlustunde puudumine. Konsulendi valik toimub eelkõige varasema tutvuse alusel ja tüüpiline on pikaajaline koostöö sama konsulendiga. Teine tüüpiline konsulenditeenuse kasutamise sagedus on 1-2 nõustamist aastas, mis ilmselt on küllalt seotud investeringutoetuste taotlemise graafikuga. Valdav on ühe konsulendi kasutamine.

Eelnevast tulenevalt on kliendi jaoks sobiva MESi konsulendi leidmine enamasti lihtne ja teenust peetakse kiireks. Muid kui MESi konsulente valitakse siis, kui peetakse neid usaldusväärseteks ja asjatundlikeks, mitte selle pärast, et MESi konsulenti oleks raske leida.

Toetatud nõuande saamist peavad 3/4 vastanutest oluliseks või väga oluliseks. Kõrvutades seda hinnangut vastajate majandustulemustega võib seda pidada usutavaks, sest isegi 100 000 eurose aasta müügituluga ettevõttes võib täismahus konsulendikulu kasumit tajutaval määral vähendada. Samal ajal mõjutab ettevõtte suurus suhtumist nõustamistoetuse vajadusse. Toetatud nõuande saamine on väga oluline ligi pooltele väiksematele ettevõtetele (aasta müügitulu kuni 25 000 eurot) kuid vaid umbes veerandile suurematele ettevõtetele. Toetatud nõustamine ei ole oluline umbes kolmandikule suurematest ettevõtetest, aga vaid alla viiendikule väiksematest ettevõtetest.

Ettepanekuid nõustamisteenuse üldisema korralduse muutmiseks oli vähe. Seega on tarbijad enamjaolt praeguse teenusekorraldusega rahul. Konsulenditeenuse tarbijad hindavad Eestis pakutavate konsulenditeenuste, nii MESi kui muude konsulentide oma, taseme kõrgeks nii kiiruse, erapooletuse, asjatundlikkuse kui kliendi ettevõtte eripära arvestamise aspektis. Suhtlemist konsulendiga peetakse valdavalt lihtsaks. Saadud nõuanded rakendatakse vähemalt olulises osas praktikasse ja nende rakendamiseks saadakse enamasti kasu. Edaspidi kavatakse nõustamist kas „kindlasti“ või „pigem“ kasutada 9/10 nõustamise tarbijatest.

## 5.2 Konsulentide küsitlus

Küsitletud konsulentidest oli 36% lepinguliselt seotud MESiga ning ligikaudu sama palju turupõhist teenust osutavaid konsulente. Ülejäänud olid metsanduskonsulendid, põllumajandusele sisendeid pakkuvate või saaduste kokkuostuga tegelevate ettevõtete konsulendid ja aktiivsest tegevusest loobunud konsulendid. Muud konsulendid pole end lepinguliselt MESiga sidunud valdavalt seetõttu, et nad ei pea pakutavaid lepingutingimusi endale soodsaks.

Vaid 1/3 konsulentide jaoks on maamajanduse nõustamine peamine töö oma põhitöökohal. Nõustamise osakaal täistööajast on konsulentidel enamasti alla poole. Konsulendina tegutsemise mahtu piiravate tegurite seas on kindlalt esikohal hõivatus muude tööülesannetega. Tegevuse laiendamist piirab muude tegurite kõrval konsulenditeenuse turunõudluse ajaline ebaühtlus – nõudluse märkimisväärne koondumine paarile kuule aastas ja sellest tekkiv sissetuleku ebastabiilsus. Töökoormust konsulendina sooviks suurendada üle poole selle tööga tegelevatest, seejuures enamus neist siiski vaid mõnevõrra.

Keskmise nõustamise kestuseks hindavad enamus konsulente alla 10 tunni, seejuures aga umbes pooled MESi konsulendid hindavad nõustamise keskmiseks kestuseks kas üle 20 tunni või isegi üle 40 tunni. Teemade, mille kohta nõu küsitakse, esinemissageduse hulgas paistavad silma seadusandlus või nõuete täitmine ning majandamistulemuste parandamine.

Klientidele toetuse taotlemise ettevalmistamine ja abi dokumendivahetusele (e-PRIA), on tegevused, mida umbes ¼ konsulentidest pole üldse teinud ning 1/3 on teinud seda alla 25% oma teenuseosutamise mahust. Samas umbes 30% konsulentide jaoks moodustab taotluste ja e-PRIAga tegelemine üle poole teenusemahust.

MESi konsulenditeenuse toimivusele antavast hinnangust selgub, et hinnatud tunnuste - kiiruse, erapooletuse, asjatundlikkuse ja kliendi ettevõtte eripära arvestamise kohta ei oska ligikaudu kolmandik konsulente mingit hinnangut anda. Küllalt suur osakaal on ka hinnangutel, mis kalduvad hindama MESi teenust toimivaks, kuid mitte tippkvaliteediga. Sellise hinnangute jaotuse taga on suurel määral muude konsulentide arvamused. Nende vastustes MESi konsulenditeenuse kohta domineerib „ei oska öelda“. Siin peegeldub asjaolu, et muud konsulendid ei tea MESi tegevusest kuigi palju, mis omakorda viitab MESi ja muude konsulentide vahelisele vähesele teabevahetusele. Eelnevalt tulenevalt on tasulisele turupõhisele konsulenditeenusele kõigi konsulentide poolt antud üldhinnang parem kui MESi konsulentidele antu.

Tuletame aga meelde, et kliendid olid üldjoontes rahul nii MESi kui muude konsulentide teenuse toimivusega.

Toetatava nõustamisteenuse praeguse korralduse suhtes on konsulentidest ligi pooled arvamusel, et see on nõustamist vajavate ettevõtjate seisukohalt hea või pigem hea valik, aga ligi kolmandik peavad valikut halvaks või pigem halvaks. Heaks või pigem heaks hindab seda aga  $\frac{3}{4}$  MESi konsulentidest, muudest konsulentidest aga vaid umbes  $\frac{1}{3}$ .

Esitatud on hulgaliselt ettepanekuid olemasoleva nõustamissüsteemi muutmiseks. Terve hulga konsulentide arvates vajab nõustamissüsteem põhjalikku muutmist või enne praeguse süsteemi loomist olnud olukorra taastamist. Selgelt ilmneb vähemalt osa MESiga mitte seotud konsulentide tunnetus, et ilma ligipääsuta toetatud nõustamisteenuse pakkumisele on nad turul ebasoodsas konkurentsipositsioonis. Samal ajal pole ka vähemalt osa MESi konsulente rahul sihtasutuse poolt pakutavate lepingutingimustega.

Konsulentide täienduskoolituste mahu piisavuse osas arvab ühtekokku umbes  $\frac{2}{3}$  konsulentidest, et neid on kas piisavalt, pigem piisavalt või isegi liiga palju. Täienduskoolituste sisu vastavusega oma vajadustele on täiesti või pigem rahul 60%. Esmatähtsaks peetakse suurendada koolituste uuenduslikkust, elulähedust, paremat suunatust erialakompetentsile, konsulentide individuaalsetele vajadustele ja aktuaalsetele kitsamatele teemadele.

### 5.3 Fookusgrupid

Ettevõtjate ühenduste ja MESi konsulentide fookusgruppide seisukohtades ilmneb selge erinevus praeguse nõustamise korraldusega rahulolu osas.

Ettevõtjate ühenduse fookusgrupp esindas sisuliselt nii tootjate ühenduste kui ka turupõhiselt tegutsevate konsulentide huve. Fookusgrupp ei olnud praeguse nõustamise korraldusega rahul ja soovis nõustamissüsteemi/-võrgustiku loomist, mis hõlmaks kõiki konsulente/nõustajaid. Selles peaksid toetatud nõuannet saama pakkuda kõik kehtiva kutsetunnistusega konsulendid ning toetatud nõuande saamine peaks olema tagatud igast maakonnakeskusest.

MESi konsulentide fookusgrupp esindas neid MESi konsulente, kes on praeguse nõustamise korraldusega Eestis põhijoontes rahul. Samas küsitluse põhjal on ilmne, et ka MESiga lepingulises suhtes konsulentide seas on teatud määral rahulolematuid, eeskätt seoses lepingute iseloomuga. Fookusgrupp soovis praeguse korralduse „peenähälestust“ eeskätt MESi sees ja MESi suhete korralduses PRIAga.

Mõlema fookusgrupi jaoks on mureks teadmussiirde parandamine, toetatud nõustamisvormide mitmekesistamine.

## 5.4 Järeldused ja ettepanekud

Maaettevõtjad kasutavad nii MESi kui muude konsulentide teenuseid ja on üldiselt toimiva korraldusega rahul. Nad hindavad MESi kaudu pakutavat toetatud nõustamise võimalust, aga vajadusel pöörduvad ka turutingimustel töötavate asjatundlike konsulentide poole.

Konsulentide küsitlus ja fookusgruppide tulemused toovad aga esile tõsiasja, et paljud konsulendid ei ole praeguse nõustamiskorraldusega rahul ja ootavad selle üle vaatamist. Toetatud nõustamise andmine käsunduslepinguga MESile ning käsunduslepinguga etteantud nõustamise tingimuste rakendamine on viinud olukorrani, kus MESi konsulentidel on toetatud nõustamise võimaluse tõttu teatav turueelis. Samas töötavad mitmed asjatundlikud ja head konsulendid puhtalt turupõhistel tingimustel iseseisvate ettevõtjatena, sest nii on neile tulusam.

Taolises olukorras on toetatud nõustamine küll hästi organiseeritud ja ilmselt suhteliselt kergesti järele valvatav, kuid sellel on ka negatiivseid järelmeid. Esiteks aheneb tootjate poolne valikuvõimalus konsulentide osas. Nõustamises on ju eelistatud pikaajalised kliendisuhted ning kasulikum on omada nõustajat, kes saab pakkuda ka toetatud nõustamist. Teiseks jaguneb konsulentide suhteliselt väike kogukond kaheks osaks, sest MESis ja väljaspool seda tegutsevate konsulentide infovahetus ilmselt ei toimi hästi. See omakorda halvendab võimalusi koostööks teadmussiirde, ühise infobaasi jm valdkondadeas.

Lähtudes läbi viidud küsitluste ja fookusgruppide tulemustest võib anda järgmised soovitusel konsulendinõustamise võimalikuks ümberkorraldamiseks:

- Konsulentide tegevuse ja nende uue põlvkonna pealekasvu jaoks piisava tegevuskeskkonna stabiilsuse tagamiseks lähtuda tänasest nõustamise korraldusest ja seda vajalikes aspektides kohandada.
- Luua võimalused konsulentide tegutsemiseks läbi juriidiliste isikute (ettevõtted, MTÜd) või FIEna toetatud nõustamise pakkumisel.
- Koostöös ettevõtjate ühendustega määratleda toetatud nõustamise kohapealse kättesaadavuse vajadus maakondades ja selle võimalik rahuldamise viis.
- Töötada välja konsulentide ühise infobaasi kontseptsioon ja asuda seda arendama.
- Luua õiguslikud võimalused erinevate nõustamise vormide ettevõtjate vajadustele vastavaks paindlikuks rakendamiseks.
- Suurendada täiendkoolituste uuenduslikkust, elulähedust, suunatust erialakompetentsile ning konsulentide individuaalsetele vajadustele.
- Muuta toetatud nõustamise rahastamise korraldus eeskätt tulemustele orienteerituks, jättes toetuse taotlejale senisest suurema vabaduse raha kasutamisel.

## Analysis of the Implementation of Measure 2 of the Estonian Rural Development Plan 2014-2020 “Advisory Services, Farm Management and Farm Relief Services”. Summary

From 2015, the get-up of agricultural advisory services consists of the Advisory Service of Rural Development Foundation (MES) and other advisers in Estonia. Only MES advisers may provide supported advice. Other advisers work under market conditions, or they are employees of companies that sell agricultural inputs and take up production.

This study was carried out at the request of the Ministry of Rural Affairs, financed by the technical assistance funds of the Estonian Rural Development Plan 2014-2020. The aim was to analyze the advisory system for farmers, including advisory services and training for advisers. The survey was conducted through two simultaneous online surveys, one targeting rural entrepreneurs and one advisers. In addition, two focus group interviews were conducted to facilitate interpretation of the results of the surveys and make conclusions.

### Poll of entrepreneurs

The link to the survey of entrepreneurs was sent to all 977 people who used the MES consulting service and whose e-mail addresses were known. Respondents were 144.

The clients of MES are most frequently advised namely by MES, but they use also consultancy services of other advisers. Among the topics that are being consulted, issues relating to EU subsidies - compliance and document exchange using the client portal of the Agricultural Registers and Information Board - are very important in frequency.

The most common reasons for using advisory services are the need for assistance in matters in which the farmer itself has no competence and lack of confidence in decision making. The selection of the adviser is based, in particular, on the basis of an earlier acquaintance, and further on the long-term cooperation with the same adviser is typical. The typical frequency is 1-2 counseling per year, which is probably linked to the grant application schedule. The use of only one adviser is dominant.

As a result, finding a suitable MES adviser for a client is usually easy and the service is considered to be fast. Other than the MES advisers will be selected when they are considered credible and competent, not because of the difficulty of reaching a MES adviser. For 3/4 of MES clients, access to the supported advice is important or very important.

There were few suggestions to change the general organization of the advisory service. Consequently, consumers are most likely to be satisfied with the current service set-up. This is also evidenced by the generally positive assessments of the speed, impartiality, competence, and farm tailored character of advice of both the MES and other advisers. Communication with advisers is considered to be

predominantly simple. The advice received has been applied at least to a significant extent in practice and generally benefits the farmer.

In the future, advisory service will be definitely or more likely used by 9/10 of the MES clients.

### Poll of advisers

A link to the survey was transmitted to all advisers in the database of advisers on rural issues, a total of 192 persons. In addition, a number of companies that sell agricultural inputs and take up production were informed. Respondents were 70.

36% of the respondents were contractually linked to the MES, and about the same share of advisers providing market-based services. The rest were forestry advisers, advisers to companies involved in selling agricultural inputs and take up production, and advisers who had abandoned their consultation activities.

For just 1/3 of the advisers, the actual counseling of the rural economy is the main task in their job. Usually the counseling covers less than half of the adviser's full working time. Among the factors limiting the volume of counseling, the most important was occupation with other duties. Besides other factors, the expansion of the activity is limited by the temporal fluctuation in the demand for advisory services - a concentration of demand for a few months a year that results in the income instability.

The majority of advisers estimate the duration of average counseling for less than 10 hours. Among the topics that are being consulted, (a) legislation or (b) compliance and (c) improvement of management results have high frequency.

Preparing support applications to clients and helping them to exchange documents using the customer portal of the Agricultural Registers and Information Board are actions that about ¼ of the advisers have not done at all, and one third has made it below 25% of their service delivery. At the same time, for about 30% of advisers this makes more than half the service volume.

The assessment of the performance of the advisory service of MES reveals that a large number of outside advisers are in trouble when they need to provide a concrete rating. They do not have information about activities of this agency. A rather large part of them tend to evaluate the service of MES to be effective, but not top-notch. The performance of market-based consultancy service is assessed to be considerably better.

Nearly half of the advisers are of the opinion that for the farmers in need of advice the present set-up of providing supported advice service is a good or rather good choice, but nearly a third is considering it a poor or rather poor solution.

There are numerous suggestions for changing the existing advisory system. A large number of advisers consider that the counseling system needs to be thoroughly changed, or the arrangements existing before the current system should be restored. Clearly, some of the non-MES-related advisers are worrying that providing supported counseling services only by MES puts them into a disadvantageous competitive

position on the market. At the same time, at least some of the MES advisers are not satisfied with the contractual terms offered by this agency.

About 2/3 of the advisers think that the amount of advisers' in-service training is rather sufficient, sufficient, or even too big. 60% of advisers are completely or rather satisfied with the compliance of in-service training to their needs. They hope that in future training priority will be given to enhancing the innovation, closeness to practice, better targeted on special competencies and individual needs of consultants.

## Focus groups

Two focus group interviews were conducted - of representatives of farmers' associations and of MES advisers. Discussion was held on the following topics:

- What kind of supported advice is needed by Estonian farmers?
- What should be the supported advice arrangement?

The opinions of farmers' associations and MES advisers are different. Farmers' associations are keen that, unlike the current arrangements, advisers operating through their own enterprises could provide supported advice too. They also want supported advice from advisers to be available in each county on the ground. MES advisers do not want to change the current organization thoroughly. They want that the rules for funding advisory support should be made more advisor and farmer friendly. Both focus groups aim to improve knowledge transfer and introduce more diverse forms of counseling than today's mostly individual counseling.

## Conclusions and recommendations

Farmers use the services of both MES and other advisers and are generally satisfied with the operational arrangements. They will appreciate the opportunity offered by the MES through sponsored advice, but will also turn to expert advisers working on market conditions, if necessary.

However, many advisers are not satisfied with the current counseling system and are waiting for rearrangement. Concentrating the supported counseling to MES has led to a certain market advantage for this agency. At the same time, a number of competent and good advisers work as purely market-based independent entrepreneurs, because this is more profitable for them.

In such a situation, supported advising is well organized and is probably relatively easy to follow, but it also has negative consequences. Firstly, there is a decline in the selection of advisers for farmers. As long-term customer relationships are preferred, when it is more useful to have an adviser who can offer the supported counseling too. Secondly, the relatively small community of advisers is divided into two parts, and the information exchange between the advisers operating at MES and outside is not working well. This, in turn, exacerbates the possibilities for coherent activities in the field of knowledge transfer, common information base, etc.



Based on the results of surveys and focus groups, the following recommendations for reorganization of the advisory service can be made:

- In order to ensure the necessary stability of operational environment for the advisors, proceed from the basic outline of present arrangement but to revise it in certain aspects.
- Provide opportunities for supported advising through legal entities (companies, NGOs) and through acting as self-employed persons.
- In cooperation with farmers' associations, define the precise need for on-site access to supported advising in counties and the way how it can be met.
- Develop a concept for a common information and knowledge base for advisers and start developing it.
- Provide flexible opportunities for implementing various forms of advising proceeding from the needs of entrepreneurs (coaching; integrated advice from different fields and experts, etc).
- Make the in-service training more innovation-enhancing, practice related, better targeted on special competencies and individual needs of advisers.
- Make the organization of supported advising financing result-oriented, leaving the applicant more freedom to use the money.

## Lisad

Lisa 1. Ettevõtjate ankeet

Lisa 2. Konsulentide ankeet

Lisa 3. Fookusgruppides osalejad

Lisa 4. Ettevõtjate küsitluse sagedusjaotused

Lisa 5. Konsulentide küsitluse sagedusjaotused