

ABIKS
RAK MEETME 3.3 TAOTLEJALE -
MAATURISMIETTEVÕTLUSEGA
ALUSTAJALE

Põllumajandusministeerium
Tallinn 2005

SAATEKS

Eesti maainimesed leiavad üha enam endas soovi ja tahet oma majandustegevuse mitmekesistamiseks. Maaturismialane tegevus pakub uusi ja põnevaid arengusuundi, võimalust suurendada oma sissetulekut ja luua pereliikmetele töökohad.

Teiste Euroopa riikide kogemused näitavad, et maaturismil on head tulevikuväljavaated. Järjest rohkem inimesi eelistab puhkust ja vaba aega maal veeta, mis annab suurepärase võimaluse maaturismil ja sellega tegelevatel ettevõtjatel areneda.

Meie soov on, et maamajandus kasvaks ja areneks, et säiliks elu maal. On juba hulk näiteid maal edukalt tegutsevatest turismitaludest, mis on leidnud endale lisateenistuse või täielikult spetsialiseerunud maaturismi teenuste pakkumisele.

Uues tegevussuunas alustamine on alati huvitav väljakutse, millega käib kaasas risk, kuid ka uued võimalused. Selle käsiraamatu eesmärk on aidata Sul vähendada oma ettevõtlusriske ja suurendada oma võimalusi.

Euroopa Liidu Struktuurifondide meetmed avavad uusi võimalusi kõigi ettevõtlike inimeste jaoks nii alustavatele kui ka juba tegutsevatele maaturismiettevõtetele. Üheks nendest on Riikliku Arengukava meede 3.3 "Majandustegevuse mitmekesistamine maapiirkonnas". Käesolev käsiraamat selgitab Sulle, mida tuleks teha selle toetuse taotlemiseks ja kasutamiseks, aga annab põgusa ülevaate ka teistest maaturismiettevõtjale huvipakkuvaist finantseerimisvõimalustest.

EL Struktuurifondide toetus pole aga väärtus iseenesest, mida taotleda lihtsalt taotlemise pärast. Toetusmeetmed on mõeldud eelkõige selleks, et ettevõtetele luua võimalus areneda, muuta ettevõtte tulusamaks, mitmekesisemaks, kvaliteetsemaks. Seepärast ei piisa üksnes teadmisest, kuidas toetust taotleda. Enne taotlemist tuleb hoolikalt läbi mõelda, millises suunas ettevõtte soovib areneda, mida ja kuidas selleks on kõige otstarbekam teha. Ainult läbimõeldud otsustele tuginedes saab teha tõeliselt hea äriplaani ja kasutada EL Struktuurifondide toetust otstarbekalt ja tulutoovalt.

See käsiraamat on abivahend, mis aitab arenemissooviga tegutseval või tulevasel maaturismiettevõtjal läbi mõelda oma arenguplaanid, koostada vettpidav äriplaani ning selle põhjal juba vajadusel taotleda ja parimal võimalikul moel kasutada pakutavaid toetusi.

Hea maaturismiettevõtja! Loodame, et leiad siit käsiraamatust endale vajalikku informatsiooni ning see annab Sulle julgust ja tuge maaturismiga tegelemisel ning õpetab kasutama oma ettevõtte arendamiseks EL Struktuurifondide loodud võimalusi.

Järgmine samm on juba Sinu astuda. Edu Sulle!

Põllumajandusministeerium

SISUKORD

<u>SAATEKS</u>	<u>2</u>
<u>SISUKORD</u>	<u>3</u>
<u>MAAMAJANDUSE MITMEKESISTAMINE AVAB UUSI VÕIMALUSI</u>	<u>5</u>
<u>MIS KASU ON MAAETEVÕTTE MITMEKESISTAMISEST?</u>	<u>6</u>
<u>MIS ON MAATURISM?</u>	<u>7</u>
<u>KAS SINUST SAAB ETTEVÕTJA?</u>	<u>9</u>
<u>KAS SULLE SOBIB MAATURISMIETTEVÕTLUS?</u>	<u>10</u>
<u>EDUKA MAATURISMIETTEVÕTJA PÕHIKÜSIMUSED</u>	<u>13</u>
<u>ETTEVÕTTE STRATEEGILINE ARENDAMINE JA ÄRIPLAAN</u>	<u>14</u>
<u>KES ON SINU JAOKS ÕIGE KLIENT?</u>	<u>16</u>
<u>TOODE – MIDA MÜÜA?</u>	<u>19</u>
<u>MAJUTUSTEENUS</u>	<u>20</u>
<u>TOITLUSTUSTEENUS OSANA MAATURISMI TOOTEST</u>	<u>23</u>
<u>SPETSIALISEERUMINE</u>	<u>25</u>
<u>MILLELE SPETSIALISEERUDA?</u>	<u>28</u>
<u>PUHKUS TOOTMISTALUS</u>	<u>30</u>
<u>LOODUS- JA KULTUURIPUHKUS</u>	<u>32</u>
<u>LASTE- JA PEREPUHKUS</u>	<u>34</u>
<u>TERVISE- JA INVAPUHKUS</u>	<u>36</u>

<u>AKTIIVNE PUHKUS</u>	<u>38</u>
<u>SEMINARID JA KOKKUTULEKUD</u>	<u>40</u>
<u>KUIDAS OMA TOODET MÜÜA?</u>	<u>42</u>
<u>FINANTSEERIMISVÕIMALUSTEST</u>	<u>44</u>
<u>RIIKLIKU ARENGUKAVA MEEDE 3.3 - MAJANDUSTEGEVUSE MITMEKESISTAMINE MAAPIIRKONNAS</u>	<u>45</u>
<u>TEISI FINANTSEERIMISVÕIMALUSI</u>	<u>56</u>
<u>KASUTATUD KIRJANDUS</u>	<u>64</u>
<u>LISAD</u>	<u>65</u>

MAAMAJANDUSE MITMEKESISTAMINE AVAB UUSI VÕIMALUSI

Probleemid...

Eesti maaelu on kujundanud tuhandeid aastaid kestnud inimtegevus. Seda on vorminud paljude inimpõlvede ettevõtlikkus ja töö. Eestimaa on alati olnud täis elu ja nii peab see ka jääma.

Elu ei seisa paigal. Muutused ja vajadus uues olukorras kohaneda on paratamatud. Vabariigi taasiseseisvumise järel toimunud suurte muutustega kohanemine on olnud paljudele maainimestele raske. Talunikel on tulnud vähendada tootmist, otsida talu ülalpidamiseks kõrvaltööd või loobuda talupidamisest hoopis ja kolida linna. Suurimad probleemid maal on tööpuudus ja napid sissetulekud.

Eesti pole ainus riik, kus põllumajanduse ja maaelu säilimise pärast mures ollakse. Sarnaste probleemidega maadleb kogu Euroopa ja ka muu maailm. Küsimus on kõikjal üks: mida võtta ette olukorra leevendamiseks maal?

... ja võimalikud lahendused

Ükski riik pole leidnud terviklahendust kõigile maaelu probleemidele. Järjest selgem on, et maaelu ei saa enam toetuda üksnes traditsioonilisele põllumajandusele ning et nende kõrvale astuvad uued, avaramate võimalustega majandustegevused.

Paljud talunikud ja teised maaettevõtjad on hakanud nägema võimalusi näiteks maaturismis või mõnes kõrvaltootmissuunas, mis tootab suuremat sissetulekut. Tihti tõrjuvad need alul kõrvaltegevusena ja lississetuleku allikaks kavandatud tegevused välja traditsioonilise põllumajandustootmise ja arenevad ettevõtteks, mis annab tööd paljudele inimestele ja aitab kaasa piirkonna arengule.

Alustamisjulgust lisab seegi, et Euroopa Liiduga liitumine on toonud kaasa uusi võimalusi. Ühelt poolt kogub Eesti üha enam tuntuust ja usaldusväärust. Teisalt on lisandunud erinevaid toetusi - Eestis on rakendunud EL Struktuurifondid, mis avavad ettevõtlike inimeste jaoks uusi arenguvõimalusi. Nii näiteks on Riikliku Arengukava meede 3.3 suunatud otseselt majandustegevuse mitmekesistamisele maapiirkonnas. Muuhulgas toetatakse turismi arendamist, mis kätkeb endas investeeringu -ja arendustoetust maaturismi ettevõtlusega ja toitlustusega seotud tegevuste alustamiseks, laiendamiseks ja kaasajastamiseks ning maaturismi toote arendamiseks vajalike tegevuste teostamist.

Alustajal ettevõtjal on tarvis langetada palju olulisi otsuseid ja seetõttu on iga abi teretulnud. See käsiraamat sisaldab teavet, juhiseid ja elust võetud näiteid maaturismi ettevõtlusega alustamise ning toote arendamise kohta, mis peaksid andma mõtlemisainet ja võivad olla abiks maaettevõtte kavandamisel.

Esmajärjekorras on see mõeldud neile, kel soov hakata tegelema maaturismiga. Kasu võib olla sellest käsiraamatust ka neil, kes on oma majandustegevust juba edukalt mitmekesistanud ja kes soovivad oma tegevust edasi arendada. Ehk leiavad üht-teist vajalikku siit ka kohalikud omavalitsused, ettevõtluskeskused, konsultandid ja konsulendid - kõik, kes seisavad hea selle eest, et elujärg maal paraneks ja noored ettevõtlikud inimesed maale püsima jääks.

MIS KASU ON MAAETEVÖTTE MITMEKESISTAMISEST?

Riigid võivad üksteisest erineda kultuuri ja maaelu tavade poolest. Siiski on maamajanduses mitmekesistamisest igal pool vaid kasu tõusnud. Milles see seisneb?

1. SISSETULEK – mitmekesine majandustegevus võib anda olulist lisasissetulekut või seniseid tuluallikaid täiesti asendada.
2. TÖÖKOHAD – mitmekesine majandustegevus tekitab uusi töökohti talupere liikmetele ja teistele maainimestele.
3. OSKUSED - mitmekesises majandustegevuses saab kasulikult rakendada maaelule iseloomulikke vanu oskusi, omandatud teadmisi, oma hobisid ja huvialasid, mis näiteks turismiettevõtte omanäoliseks muudavad.
4. KOHANEMISVÕIME – mitmekülgsed ettevõtjad kohanevad paremini kiiresti muutuvates oludes ja saavad sellest suuremat kasu.
5. RISK – maamajanduse mitmekesistamine hajutab riske.

Väikeettevõtja elu on täis riski, kuid pakub ka rahuldust, ehkki enamasti ei too kaasa võimalust kiiresti rikastuda.

Iga probleem on väljakutse arenguks.

Ettevõtja tööpäev on palju pikem kui palgatöölisel.

Ettevõtja sissetulek ei pruugi olla ühtlane ja kindel.

Ettevõtja suurim eelis on vabadus ja sõltumatus.

Varem või hiljem vajab ettevõtte investeringuid väljastpoolt.

Paljud riigiasutused ja organisatsioonid on valmis ettevõtjat aitama.

Euroopa Liidu struktuurifondid avavad ettevõtjale uusi võimalusi.

Enne, kui otsustad midagi uut ette võtta, mõtle hoolega läbi iseenda, oma pere ja ka ettevõtte olukord – eeldused ja võimalused, aga ka piirangud. Milliseid ressursse on teil kasutada? Mis on teile südamelähedane? Millised põhjused panevad sind uut tegevust otsima? Mis on sinu eesmärk? Miks Sa tahad paremat elu?

Kuigi maamajanduse mitmekesistamine pakub häid lisasissetuleku võimalusi, ei lahenda see imerohuna kõiki muresid korrapealt. Iga uue ettevõtmisega käib kaasas risk, tööd tuleb juurde, lisandub uusi probleeme. Kas oled selleks valmis?

Nii algaja kui tegutsev ettevõtja saab pöörduda abi saamiseks ka konsultantide ja konsulentide poole ja minna koolitustele, et leida vastuseid otsustamist vajavatele küsimustele, kuid endal peab olema tahe ja otsused tuleb langetada ise.

Käsiraamat aitab Sul endasse vaadata ja otsustada, kas ettevõtlus on Sinu jaoks ja kas kõigi ettevõtlusvaldkondade hulgast sobiks Sulle maaturism.

MIS ON MAATURISM?

Alustuseks on kasulik selgeks saada, mida ühe või teise sõna all tavaliselt silmas peetakse ja millises tähenduses neid selles käsiraamatus on kasutatud.

Turism on reisimise alamliik, mille all mõistetakse reisimist väljapoole isiku igapäevast elukeskkonda, kuid mitte kauemaks kui aasta. Turism ei tähenda reisimist alalisest elukohast alalisse töö- või õppimiskohta ega muudesse igapäevase elutegevusega seotud kohtadesse.

Sihtrühm, sihtklientide grupp on need külastajad, kellel on sarnased tunnusjooned, vajadused, soovid ja ootused tootele.

Sihtklient on sihtrühma kuuluv teenuste tarbija, kelle ostukäitumist on üldjoontes võimalik kirjeldada kogu sihtrühmale laienevana.

Sihtturg on turu osa, mis koosneb sarnaste omadustega klientide kogumitest. Ettevõtte edu seisukohalt on oluline valida välja just sulle sobiv sihtturg.

Turu-uuring on potentsiaalsete sihtturgude leidmiseks või olemasolevate sihtturgude ostukäitumise, tulukuse või muu sihtturuga seotud küsimuse uurimiseks teostatav uuring.

Toode on üldväljend turunduses, mis tähendab ühele kindlale kliendigrupile väljatöötatud toodet/teenust. Maaturismiettevõttes on enamasti selle mõiste all tegu teenuste kogumiga (mille osi saab klient ise valida) või ühtse hinnaga teenusepakettidega kindlatele sihtrühmadele.

Turismitoode on paljudest komponentidest koosnev ja tarbijale teatud hinna eest kättesaadav külastuselamus. See algab reisi kavandamise ja broneerimisega ning sisaldab majutust, toitlustust, transporti, reisiteenuseid, vaatamisväärsuste ja ürituste külastust, osalemist harrastustegevustes jms. Teenuse osutaja seisukohast on turismitooted erinevatest komponentidest koosnevad reisipaketid.

Turundus ehk marketing on kogum tegevusi (andmete kogumine, analüüs, planeerimine, suhtlemine, reklaam, teostus, tagasiside küsimine jm.), et määratleda sihtklientide vajadusi ning seejärel neid firmale kasumlikult rahuldada. Turundus algab kliendi vajaduste ja soovide selgitamisega ja lõpeb teenuste osutamisega nende vajaduste rahuldamiseks. Võtmeküsimus on oskus võimalikult maksimaalselt rahuldada oma klientide vajadusi firma võimaluste juures ja seejuures ettevõtjale kasumlikult. Tihti on turundust kirjeldatud ka kui pidevat "dialoogi" oma sihtklientidega, neile kasu loomist ja nende hoiakute kujundamist.

Konkurentsieelis on piltlikult öeldes need põhjused, miks külastajad ostaksid just Sinu ettevõtte tooteid/teenuseid. Ettevõtja peab oma eeliste väljaarendamiseks teostama nii põhjaliku konkurentsi- kui ka turuanalüüsi, mis ühtlasi võimaldab leida oma kitsamad sihtturud kõikide reisijate hulgast.

Majutusettevõtte tunnustamine/registreerimine. Seni on tulnud 2000. aastal vastu võetud Turismiseaduse kohaselt tegutsemisõiguse saamiseks taotleda kohalikul omavalitsuselt majutusettevõtte tunnustamist, kuid pärast Turismiseaduse muutmist

eeldatavasti 2005. aasta kevadel tuleb esitada linna- või vallavalitsusele taotlus majutusettevõttena tegutsemiseks. Enam ei väljastata tegutsemisõiguse kohta haldusakti, vaid kohalik omavalitsus kannab ettevõtja andmed registrisse. Ettevõtja vastutab ise oma tegevuse eest ja seda mitte ainult selleks tegevuseks õiguse saamise taotlemise hetkel, vaid kogu tegevuse perioodil. Majutusteenust tohib osutada ainult tunnustatud või registreeritud ettevõtte. Enne 2005. aasta 1. novembrit väljastatud majutusettevõtte tunnistus kehtib tunnistusele märgitud tähtpäevani või sellele märgitud andmete muutumiseni, kuid mitte kauem kui 2006. aasta 31. oktoobrini.

Maaturism on väikesemahuline turism väljaspool linnakeskkonda s.o. maakeskkonnas, millele on omane maaeluline vorm ja sisu.

Maaturismi puhul kasutatakse reisimiseks ja puhkamiseks maapiirkonda, kuid enamasti on sel turismiliigil ka muul moel maaeluline vorm ja sisu. Maaturismi hulka kuulub taluturism, sealhulgas majutusteenus taludes, kuid maaturismi mõiste on taluturismist tunduvalt laiem, hõlmates ka teisi maal leiduvaid majutusliike ning erinevaid reisimis- ja puhkamisvõimalusi nagu näiteks jalgsi-, hobu-, kanuu-, ratta- ja suusamatkad, loodus-, jahi-, kalastus-, seiklus- ja kultuuriturism.

Kokkuvõtlikult võime maaturismi määratleda järgmiselt:

- toimub maapiirkonnas;
- on funktsionaalselt maapiirkonnale omane - väikeettevõtlus, loodus, vahetu kontakt ümbritseva keskkonnaga, kultuuripärandi kaasamine, traditsioonilised tegevused ja inimkooslused;
- on mastaabilt maapiirkonda sobiv - väikesemahuline nii kasutatavate ehitiste ja objektide kui teenindavate ja teenindatavate arvu poolest;
- on iseloomult traditsiooniline - kasvab mõõdukalt ja orgaaniliselt ning on seotud kohalike elanike igapäevase eluga;
- kasutab oma piirkonnale omast kooslust - keskkonda, majandustegevust ja pärandit.

Taluturismi all mõistetakse majutusteenust talukeskkonnas, mis peamiselt pakub taluelamusi. Euroopas on laialt kasutusel ka **agroturismi** mõiste, mis lisaks Eestis omasele talulise elulaadi pakkumisele pakub erinevaid põllumajandusega seotud elamusi kasutades põllumajanduskeskkonda.

Loodusturismi all mõistetakse seda osa maaturismist, mis pakub eelkõige looduselamusi ja kasutab selleks looduskeskkonda. Eesti maaturismis on loodusturismil oluline osa, sest tänu suhteliselt hõredale asustusele on palju sobivaid looduslikke alasid, metsi, soid, randu.

Erinevalt talu-, loodus- ja agroturismist ei määratleta sõnadega **säästev turism ja ökoturism** mitte teatud turismitooteid, vaid hoopis turistide ning turismikorraldajate käitumist ja suhtumist. Oluline pole nende mõistete juures mitte "Mida?" või "Kus?" vaid eelkõige "Kuidas?".

KAS SINUST SAAB ETTEVÕTJA?

Ettevõtjaks nimetatakse inimest, kes asutab äri, juhib seda ja võtab enda kanda äritegevusega seotud riskid ja vastutuse.

Ettevõtja peab:

- pühendama ettevõtlusele oma aja, raha, oskused ja teadmised;
- oskama hinnata olukorda ühiskonnas ja kujutada ette end tulevikus, valida õige äriidee, seada eesmärged ja kavandada tegevusi nende saavutamiseks, jälgida enda ümber toimuvat ja olla valmis kohanema muutustega;
- oskama koostada äriplaane, korraldada oma ja teiste tööd;
- oskama luua ja hoida suhteid klientide, personali, hankijate, äripartnerite ja organisatsioonidega;
- olema algatusvõimeline ja hea suhtlemisoskusega, suutma sisendada kindlustunnet ja usaldust, olema vastutusvõimeline ning julgema otsustada.

Enne, kui hakkad ettevõtjaks, tuleks iseennast analüüsida. Iga ettevõtja on eelkõige isiksus oma tõekspidamiste, soovide, oskuste, teadmiste ja veendumustega.

Uue äri alustamise eel küsi endalt:

- Kas Sa oled piisavalt motiveeritud ja tahad olla ettevõtja?
- Kas Sa oled valmis lahendama ettevõtjaks olemisest tulenevaid küsimusi: risk, raha, konkurents, töötajad, nõuded, piirangud, koostöö jne?
- Kuidas ühitad eraelu ja ettevõtluse ja tagad pere privaatsuse?
- Kas Sa eelistad töötada iseseisvalt või meeskonnaga?
- Kas Sa suudad teisi motiveerida ja juhtida?
- Kas Sa eelistad tööd inimestega või materiaalsete väärtustega?
- Millised on Sinu, Su meeskonna ja Su ettevõtte huvid, motivatsioon ja ressursid, mille pinnalt maaturismiettevõtet arendada?

Arvesta, et heaks töötajaks või spetsialistiks olemine ei garanteeri veel edu ettevõtjana samal alal.

Kui Sa jääd kindlaks oma soovile alustada uut tegevust, on vaja läbi mõelda, millises suunas kavatsed oma tegevust laiendada. Kui su plaanid liiguvad maaturismi suunas, on sul tarvis vaagida selle valdkonnaga seotud üksikasju.

KAS SULLE SOBIB MAATURISMIETTEVÕTLUS?

Maaturismi ettevõtet kavandades tuleb kõigepealt enda jaoks selgeks saada mitmed asjad.

1. Sina ise

- Kas Sulle meeldib teenindada? Kas armastad inimestega suhelda või eelistad üksiolemist?
- Mida Sa oskad väga hästi? Kui tunned end osavana käsitöö vallas, siis mis on Su tugevaim külg, kas kangakudumine, puutöö, heegeldamine, kudumine või miski muu? Kas oled tugev mingil spordialal ja oskad hästi ratsutada, suusatada, ujuda või midagi muud? Oled osav aednik? Tuled hästi loomadega toime? Tunned Sa hästi oma majapidamist ümbritsevat maastikku ja oled loodushuviline? Kas toiduvalmistamine on Su tugev külg? Ära ole liiga enesekriitiline, võrdle end tuttavate-naabritega ja näed, et paljudes asjades oled osavam ja hakkajam.
- Kas Sa oled valmis oma oskustest rääkima, oma teadmisi ning tarkusi näitama ja edasi andma?

2. Pereliikmed

- Enamasti puudutab maaturismiettevõtlus suuremal või vähemal määral iga pereliiget. Selleks, et vastuolusid ja probleeme juba eos vältida, on kasulik arutada perega läbi oma ja külaliste territooriumi jagamine, pereliikmete ettevõtluses osalemine ning muud küsimused.
- Ka kõigilt pereliikmetelt tuleks saada vastused samadele küsimustele, mida enda kohta küsisid. Kes mida oskab teha, kellele mida meeldib teha? Vali välja need võimed, oskused ja hovid, mida saaks maaturismitoodete ja –teenuste juures ettevõttes rakendada. Loomulikult pead arvestama asjaosalise enda nõusolekut ja soovi.

3. Hooned

- Millised hooned Sul olemas on?
- On Sul saun, mõni kasutult seisev hoone (küün, rehi, ait), mille funktsiooni võiks muuta?
- On Sul kasutamata maja teine korrus?

4. Asukoht

- Kui kaugel oled ühiskondlikust transpordist, peamagistraalidest, linnadest?
- Milline loodus sind ümbritseb? On Su lähedal kaitseala, meri, järv, jõgi, seenemets, marjamets, künkad, raba? Kas läheduses kasvab haruldasi taimi?
- On Sul suur kodusaed, marjaaed, viljapuuad?
- Kas läheduses on vaatamisväärsused või atraktsioonid, matkarajad, jalgratta-, kanuu- või ratsamatka võimalused?

5. Naabrid ja tuttavad.

- Ka nende kohta tuleks esitada samad küsimused, mida oma pereliikmetelt küsisid.
- Mõttele, kuidas saaksid nende oskusi kasutada oma äris?

Alati tuleb alustada olemasolevate võimaluste ja ressursside analüüsist, et vältida ebaotstarbekaid investeeringuid. Suure investeeringu puhul on võimalik suur võit, kuid samuti on suur risk kõik kaotada.

Kui soovid maaturismiga lisaraha teenida, kasuta ära tühjad ehitised, ümbritsev loodus – pane tööle olemasolev ressurss! Õpi tundma kliente ja nende erinevaid eelistusi!

Kui Sa oled kaalunud oma isikuomadusi ja kõiki olemasolevaid ressursse, võib Sinu optimistliku idee halvata mõte vajaminevale rahale. See mure tuleks jätta viimaseks, sest pea kellelgi pole alustades piisavalt raha. Kui Sul on idee, mida tahad teostama hakata, ning kui seda kaitsta suudad, antakse sulle meelsasti ka raha. Analüüsi käigus võib selguda, et Sa ei vajagi nii palju raha, kui arvasid, ning alustamiseks piisavalt võid leida oma tagavaradest või kodueelarvet ümber hinnates.



Tänu EL Struktuurifondide rakendumisele Eestis on maaturismiettevõtjal võimalik taotleda ja kasutada erinevaid finantseerimisvõimalusi, pikemalt tutvustab see käsiraamat toetusmeedet 3.3 majandustegevuse mitmekesistamiseks maapiirkonnas, põgusa ülevaate saab käsiraamatust ka muude toetusvõimaluste kohta. Käsiraamatu lisast leiate ka nende veebilehtede loetelu, millelt saate alati värskemaid teavet finantseerimisvõimaluste kohta.

Need ressursse puudutavad küsimused on vaja läbi mõelda. Ent tihti on neile ise raske vastust leida, kui oled rutiinis ja päevaprobleemides kinni. Seetõttu on ehk mõistlik korraldada peresisesed mõttetalgud. Samuti küsi oma tuttavate käest, mida nemad arvavad. Kutsu konsultante ja käi koolitustel. Otsi neile küsimustele vastused!

Sul on otstarbekas teha SWOT analüüs, millega arutad läbi oma idee hakata pakkuma turismiteenust. SWOT analüüs on analüüsimeetod, kus otsuste langetamise eel kõrvutatakse sisemised tugevused ja nõrkused ning väliskeskkonnast tulenevad võimalused ja ohud. Lühend SWOT tuleneb inglise keelest:

S	Strenghts	tugevad küljed	ETTEVÕTTE SISENE
W	Weaknesses	nõrgad küljed	
O	Opportunities	võimalused	VÄLJAST TULENEV
T	Threats	ohud	

Kui Sul on vähegi võimalik, küsitle juba tegutsevaid maaturismiettevõtjaid. Näiteks võiksid Sa küsida:

- Kuidas ettevõtja alustas?
- Milliste rahaliste vahenditega ta alustas?
- Missuguse ettevõtlusvormi ta valis?
- Kui kaua kulus aega äriidee valikust esimese sissetuleku saamiseni?
- Mitmendast tegutsemisaastast alates teenib ta kasumit?
- Mitme töötajaga ta alustas?
- Kuidas ta arvestas konkurentsiga?
- Kuivõrd hooajaline on tema äri ja kuidas ta selle probleemiga tegeleb?
- Kuidas ta toimib majandusliku languse tingimustes?



Katsu analüüsida, kes on Sinu naabri või tuttava klient, mis on tema äriidee tugevused, nõrkused, mida tema asemel samuti teeksid, mida teisiti.

EDUKA MAATURISMIETTEVÕTJA PÕHIKÜSIMUSED

Kui tahad saada edukaks maaturismi ettevõtjaks, pead vastama kolmele küsimusele: **Kes on sinu klient? Mida sa talle müüd? Kuidas sa talle müüd?**

Pole tähtis, millises järjekorras Sa neile küsimustele vastused leiad. Põhiline on, et leiad vastused ise toetudes kogutud informatsioonile ja oma mõtetele. Võid küll kasutada konsultantide ja koolitajate abi ning nõuannet, kuid otsuse tegemise rõõm jääma Sulle enesele. Usu oma intuitsiooni!

Maaturismi toode peab olema omanäoline ja isikupärane. Konkurentsis ei pea Sa vastu siis, kui jäljendad oma naabrit ja teed täpselt samasuguseid asju. Alusta oma käsutuses olevate ressursside inventuurist. **Ära unusta - kõige tähtsam ressurss oled Sa ise!**

Samadele küsimustele tuleb Sul vastata kogu aeg, iga päev, ka siis, kui oled juba maaturismiettevõtja. Ühel hetkel paratamatult tundub, et tarvis on juurde oskusi ja teadmisi, et värskendada oma ideed. Siis on õige hetk otsida võimalusi enesetäiendamiseks.

Sageli pidurdab maaturismi ettevõtjat madal enesehinnang. Inimesed arvavad, et ei tule toime ega saa raskustega hakkama.

Pea meeles: kõige halvem on karta kartma hakkamist!

Kui oled põhiküsimustele õiged vastused leidnud, ei suuda väikesed ebaõnnestumised Su äri hävitada ning läbikukkumine pole võimalik. Pigem on väikesed ebaõnnestumised tulevaste õnnestumiste teerajajaks.

Kolmele põhiküsimusele vastuse leidmisele on selles käsiraamatus pühendatud eraldi peatükid.

ETTEVÖTTE STRATEEGILINE ARENDAMINE JA ÄRIPLAAN

Ettevõtja peab olema motiveeritud tegutsema ja tal tuleb seada oma tegevusele eesmärgid. Seega tuleb Sul esmalt paika panna ettevõtte visioon - ettevõtte olemasolu eesmärk ja üldised tegevussuunad.

Visioon on nii-öelda pildike tulevikust, mis soovitakse saavutada. Visioon peab lähtuma Sinult - juhilt, kuid Sa pead selle läbi arutama kogu meeskonnaga. Hea juht mõtleb läbi, kuidas ta motiveerib meeskonda osalema visioonist tulenevate eesmärkide saavutamisele.

Äriidee selgitab, millega ettevõtte tegeleb ning see koosneb kliendi määratlemisest, kliendi vajaduste kirjeldusest, kliendile pakutava toote/teenuse kirjeldusest ning firma konkurentsieeliste kirjeldusest.

Edukuse eeldused: Et Su äri oleks edukas, peab ta täitma kolme tingimust:

Sinu tegevus ja pakutavad maaturismitooted peavad meeldima Sinu **klientidele** - olema neile **kasulikud**. Seega peavad Sinu tooted pakkuma neile piisavalt elamusi, vastama kvaliteedilt nende ootustele ning olema neile ka taskukohased.

Sinu tegevus peab olema **kasulik** ning meeldima **keskkonnale**, mis sind ümbritseb. Keskkonna all pea looduskeskkonna kõrval silmas nii kohalikku kogukonda, naabreid ja töötajaid, kui ka ühiskondlikku suhtumist ning riigi majandus-poliitilisi suundumusi.

Sinu tegevus peab olema **kasulik** Sulle endale, **omanikule**, et suudaksid oma ettevõtet majandada.

Need kolm tingimust muutuvad aja jooksul:

- Klientide ootused ja vajadused muutuvad. Massiturismi asemel soovitakse üha enam individuaalturismi. Muutunud on klientide nõuded kvaliteedile; suhtumine loodusesse, ellu, inimestesse, meelelahutustesse.
- Ümbritsev keskkond muutub. Konkurents on pidevalt kasvanud. Linnaelanike arv suureneb. Ühiskondlik suhtumine loodushoidu on muutunud. Oluline on teada, kuidas ühiskondlik arvamus suhtub Sinu ärisse. Näiteks Hispaanias on härjavõitlus soositud, kuid Eestis oleks taunitav. Samuti tuleb arvestada regionaalseid erinevusi ja seda, milline on Sind ümbritseva looduse tulevik.
- Omaniku kasu mõjutab see, millise hinnaga on võimalik sisse osta vajalikke teenuseid või tooteid. Mõju avaldab elektri-, kütuse- ja transpordihinna muutus. Muutunud on tööjõu tasustamine. Sissetulekuna saadav tasu, mida Sulle teenindamise eest makstakse, on praegu suhteliselt väike, homme aga võib olla juba kõrgem.

Neid edukuse eeldusi pead pidevalt kaaluma ja jälgima muutusi. Igaüks teeb seda, lugedes ajalehti, kuulates raadiot ja rääkides naabritega. Ettevõtjana pead lihtsalt teavet omandades pidevalt mõtlema ja kaaluma, milline mõju võib muutustel olla Sinu ettevõttele ning mida saad teha, et äri ka uues olukorras püsima jääks. Edukat strateegiat ei ole olemas, edukas strateegia tuleb kujundada endale iga päev, revideerides eilseid mõtteid tänastes tingimustes.

Äriplaan

Pahatihti võtavad ettevõtjad kirjaliku äriplaani koostamise ette alles siis, kui ettevõtte arendamiseks vajatakse võõrkapitali ja selle taotlemise nõue on äriplaani esitamine. Äriplaani koostamise enda jaoks jätab omanik ja ettevõtte juht sageli põhjendamatult tagaplaanile. See tähendab aga, et võimaluse asemel teha ja parandada vigu paberil tehakse seda tegelikus elus. Nii võibki ettevõtja jõuda olukorda, kus ettevõtte tuleb likvideerida.

Eriti kehtib see algaja või uue alaga alustava ettevõtja kohta. Just algaja peab põhjalikult analüüsima tegevusi, juhtide ja personali, raha ja kaupade kasutamist-liikumist plaanitavas ettevõttes. Maaturismiettevõtjal kui mittemateriaalseid tooteid/teenuseid (kliendile jääb ostust mälestus, mitte käegakatsutav kaup) müüval ettevõttel on reeglina suuremad äririskid ja tal tuleks äriplaani tõsiselt suhtuda.

Äriplaani koostamine ja kasutamine annab Sulle äriidee realiseerimisel võimaluse vähendada riske ja viia ellu põhjendatud tegevusi. Reeglina osutub ekslikuks ettevõtja enesekindel arvamus, et ta suudab kirjaliku äriplaanita äri edukalt arendada.

Äriplaan annab Sulle selguse ja kindlustunde protsesside, personali ja rahaliste vahendite juhtimiseks ning loob esmase arusaama äri tasuvusest ja rahavoogudest.

Äriplaani saab koostada ainult ettevõtja ise koos oma meeskonnaga, sest:

- vaid nemad teavad vajaliku põhjalikkusega äri üksikasju, tunnevad tooteid/teenuseid ja läbiviijate võimekust;
- ainult ettevõtja ise on võimeline otsustama, milliseid üldistusi, hinnanguid, üksikasju ja finantsnäitajaid tal on tarvis äriplaanis rõhutada ja kajastada.

Samas on mõistlik - eriti alustaval ettevõtjal - kaasata äriplaani koostamise protsessi konsultant, kellel on üldistus- ja kõrvaltvaatamise oskus ning kes valdab äriplaani koostamise meetodikat.

Soovitused alustavale ettevõtjale äriplaani koostamisel:

- Teosta oma soovide, võimete ja kasutatavate ressursside analüüs!
- Visanda selle põhjal ettevõtte visioon, missioon, üldeesmärgid, esialgne äriidee ja esmane ettekujutus sihtrühmadest!
- Teosta vajalikud turu- ja turundusuuringud lähtudes kavandatava ettevõtte ja äriidee spetsiifikast!
- Määratle selgelt sihtrühmad, äriidee ja visioon; täpsusta üldeesmärgid ja sea vaheeesmärgid!
- Tee finantsarvestused!

Riikliku Arengukava meetme 3.3 toetuse taotlemise määruse lisas toodud äriprojekti vorm on üks võimalikest abimeestest äriplaani koostamisel. Selle leiad Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ameti veebilehelt www.pria.ee. Kui aga soovid taotleda Riikliku Arengukava meetme 3.3 raames toetust maaturismiga seotud tegevustele, siis tuleb äriplaani koostamisel kasutada just ainult määruse lisas äratoodud vormi. Nõuandeid, kuidas taotlemisel etteantud äriprojekti vormi täita leiate peatüki alt "Kuidas dokumente täita".

KES ON SINU JAOKS ÕIGE KLIENT?

Maaturismiettevõtte, mis soovib kasvava konkurentsiga ja üha nõudlikumate klientidega edukalt toime tulla, ei saa oma teenuseid suunata kõigile inimestele. Inimeste arusaamad elust, nende soovid ja vajadused ning võimalused oma vajaduste eest maksta on väga erinevad. Kui ettevõtte püüab meeldida kõigile, tekib olukord, kus mõne meelest on midagi puudu ja mõne meelest on midagi liiast. Pole olemas keskmist klienti, seega on pea võimatu keskmisi teenuseid müüa!

Otsides vastust küsimusele, kes on Sinu klient, pead endalt küsima, millistele kliendirühmadele kõikide inimeste hulgast pead tegelikult keskenduma?

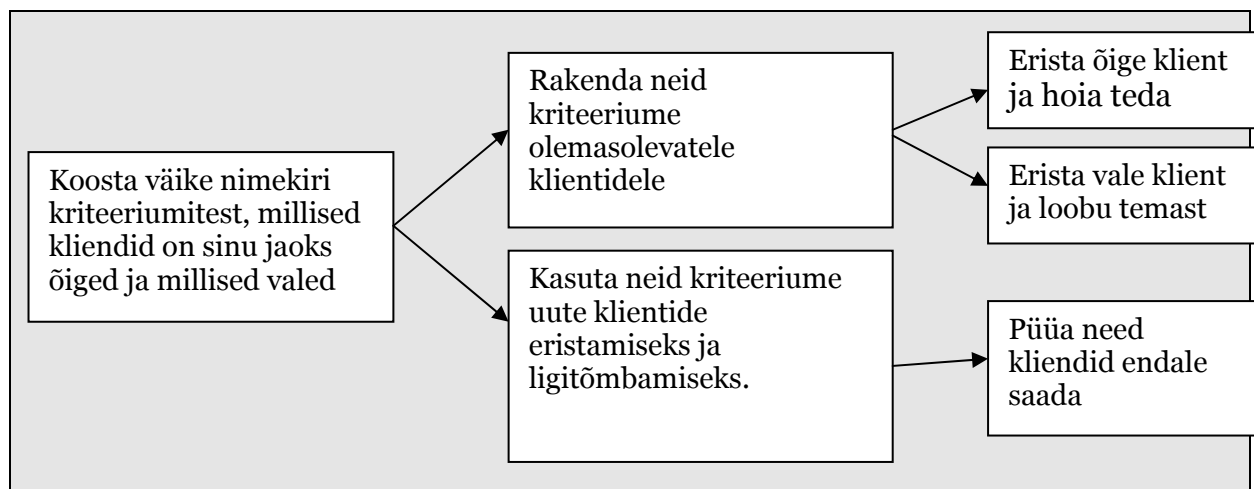
Ettevõttele sobivate sihtrühmade leidmiseks pea kindlasti nõu oma pereliikmetega. Arutage läbi, missuguseid kliente soovite võõrustada. Seejärel püüa oma ettevõtte potentsiaalseid kliente sarnaste omaduste järgi rühmitada. See aitab Sul leida oma küllastajatele sobivad teenused ja planeerida õigesti nende teenuste turundustegevusi.

NÄIDE

Väited “klient on kuningas”, “kliendil on alati õigus” ja “tuleb müüa kliendile seda, mida ta tahab” on ainult osaliselt õiged, sest müüa saad siiski vaid seda, mida oled valmis müüma ja mida tahad müüa. Mis siis, kui klient soovib Sinu ainsast tõulambast šašlõkki teha? Kui Sa sellega ei nõustu, kas siis võib öelda, et Sa pole kliendikeskne? Ei, sest seesama tõulammas võib olla Sinu pakutava toote oluline osa, mis pakub Sinu klientidele elamust tema vaatlemisest.

See näide selgitab, et kõiki klientide soove ei saagi täita ning kõiki kliente ei saa oma sihtrühmaks valida. Valik, kellele ja millist teenust pakkuda, nõuab ettevõtte sisest distsipliini. Tihti läheb Sul tarvis ka otsusekindlust, et mõnele päringule hoopis ära öelda või siis ausalt vastata, et saad küll klienti teenindada, kuid kõiki tema soovitud tingimusi täita ei suuda.

Külasta oma konkurente, kes Sinu arvates pakuvad teenuseid samale kliendirühmale. Analüüsi nende pakutavaid teenuseid ja uurigi klientide vajadusi ja rahulolu.



NÄIDE

Firma analüüsis oma kliente. Sajast 20 oli neid, kes tõid ettevõttele kõige rohkem sisse. Edaspidi keskendus firma selle 20 % pisisoovide täitmisele, tehes mahukaid investeeringuid just nendele vajalikesse teenustesse. Ta ei teinud lisainvesteeringuid enam 80 % inimeste jaoks, küll aga võttis neid vastu ja teenindas olemasoleva baasil.

Tulemuseks oli see, et vähem tasuvate klientide rühm enam ei kasvanud, küll aga hakkas suurenema kliendirühm, kelle soovide täitmisele oli investeeritud. Ettevõtte kasumlikkus tõusis hüppeliselt ning välja valitud kliendigrupp hakkas andma 80 % tuludest.

Pea meeles, et klient on Sinu ettevõtte maine kujundaja. Kehtib rusikareegel, et üks rahulolematu klient räägib oma negatiivsest kogemusest seitsmele inimesele, üks rahulolev klient aga ainult kolmele.

Paigas peab seega olema suhe positiivselt ja negatiivselt meelestatud klientide vahel. Iga nelja rahulolematu kliendi kohta peab olema vähemalt kümme rahulolevat, kellele Sinu pakutav väga meeldis ja kes räägivad tuttavatele oma positiivsest kogemusest. Samas on need rahulolevad kliendid valmis ka ise tagasi tulema. Ainult üks neljast kliendist võib jääda rahulolematuks, sest alati pole võimalik kõikidele kõike meelepärast pakkuda.

Rahulolematu ja rahuloleva kliendi vahele jääb alati hulk kliente, kes hindavad Sinu ettevõttes saadud elamuse keskmiseks ehk ootuspäraseks, ei räägi sellest heas ega halvas mõttes kellelegi ega välista ise tagasi tulemise võimalust.

Esmamulje ja tagasiside

Sinu kui turismiettevõtja töö kliendiga algab juba infopäringu hetkest, sest esmamulje saad Sa jätta vaid ühel korral. Nii suuliselt kui kirjalikult saabunud päringuga või broneeringuga tegeledes katsu saada võimalikult palju teavet kliendi ootuste kohta. See ei ole väga kerge, sest enamus kliente ei sõnasta täpselt oma soove, vaid vastab lihtsalt, et tahab head puhkust. Seetõttu tuleks kliendi huvid ja hovid üritada teada saada suheldes ja oma vaistu kasutades. Näiteks annab Sulle vihjeid kliendile sobiva toote koostamiseks see, kas klient tahab, et talle kusagile vastu minnakse, kas ta tahab matkata jalgsi või hobuvankriga.

Käsiraamatu lisas on ankeet, mis on Sulle abiks telefonitsi tuleva broneeringu vastuvõtmisel.

Haljasalade planeerijad peaksid rajama kõnnitee sinna, kus jalakäijad on muru sisse jalgraja tallanud.

Kasuta seda teadmist ka oma maaturismialase ettevõtte töös! Iga klient õpetab ja aitab sul välja töötada sobilikku teenust sobiliku hinnaga.

Samuti on hindamatu väärtusega kliendilt saadav tagasiside – mida ta arvab Sinu pakutavast. Selle selgitamiseks katsu leida alati aega ja püüa teha selgeks, mida klient oleks tahtnud näha teisiti. Edaspidi saad kasutada seda infot, mida annavad Sinu teenuseid ostnud inimesed. Kliendi käest saad teada, kas loodusrada oli liiga pikk või liiga lühike, huvitav või ebahuvitav, kas infot oli piisavalt või vähe, kas toit oli hea ja majutusteenus korralik.

Paljudes ettevõtetes on sisse seatud ka külalisraamat, kuid see ei asenda kliendiküsitlust. Tagasiside saamiseks koosta lihtne küsimustik, millele külalised saavad kirjalikult vastata.

Samuti võib küsitleda külastajaid vestluse käigus. Uurida tasub, kuidas ja millega külastajad rahule jäid ja millega mitte. Välja selgitamist väärrib, mis külastajatele kõige enam meeldis ja miks. Võõrustajal on oluline teada, kas kliendid tahavad tagasi tulla ja ettevõtet oma tuttavatele soovitada. Reklaamikulutusi aitab Sul kokku hoida küsimus, kust sai külaline info Sinu ja Sinu pakutava kohta.

Käsiraamatu lisas on näidisankeet, mille abil Sa saad teha küsitluslehe lahkuva kliendi rahulolu uurimiseks.

TOODE – MIDA MÜÜA?

Mõni maaturismiettevõtja pakub ainult majutust ja hommikusööki, mõni vaid tegevusi, näiteks ratsutamist või matku giidi saatel. Kliendi seisukohast on tähtis, et pakutavad teenused oleksid talle väärtuslikud ja vajalikud. Sageli on kliendile mugavam, kui turismiettevõtja(d) on üksikteenused tema jaoks kimpu köitnud. Teenuste terviklikku kogumit, mida müüakse ühtse hinna eest, nimetatakse **turismitooteks**.

Turismitooted võib jaotada kaheks: kliendikesksed tooted, mis on kujundatud vastavalt kliendi soovidele ja vajadustele kasutades olemasolevaid võimalusi, ning ressursikesksed, mille puhul luuakse olemasolevast ressursist standardtoode ja otsitakse sellele kliente.

Maaturismitoodet saad Sa niisiis luua kahel moel.

1. Sa võid uurida turunõudlust ja luua selle põhjal standardse toote, kohandades oma teenused turunõudluse järgi. Seejuures tuleb arvestada konkurentidega, kes näevad samuti, mille järele on nõudlus ning teevad sellest oma järeldused.
2. Sa võid teha ainulaadse toote ja otsida, kellele seda müüa. Sa teed teistest erineva ja huvitavama toote ning kasvatad enda jaoks kliendi, luues seeläbi ka turunõudluse.

Kui Su toode pole erakordne ega ainulaadne, pead kulutama rohkem raha rajatistele ja käibe vahenditele.

Kui oled erakordne ja geniaalne, võid kõike ka väga napi rahaga teha.

Külasta oma naabreid, et mitte kopeerida juba tehtut, sest muidu pole Sa originaalne.

Sõida ringi ja külasta kaugemaid kolleege, et saada neilt uusi ideid.

Ära unusta looduslähedust, algupärasust, kohalikke traditsioone, puhtust, turvalisust, isiklikku lähenemist kliendile, millega lood tootele personaalse konkurentsieelise.

Parim viis konkureerida on vältida konkurentsi. Leidliku maaturismi ettevõtjana peaksid Sa müüma neid tooteid, mis on omased ainult Sinu ressursidele:

- Sina ise oled kordumatu.
- Kellelgi pole täpselt samasugust mõtteid ja ideid kui Sinul.
- Kellelgi pole täpselt samasuguseid pereliikmeid, naabreid ega koostööpartnereid.
- Kellegi pole täpselt samasugust ümbrust, asukohta ega rajatisi.
- Keegi ei tunne täpselt samasuguseid töid kui Sina.

Ja kui mõnda nendest saabki konkurent jäljendada, pole tal ometi võimalik jäljendada nende ressurside kombinatsiooni. See ongi ressurss, mille osava kombineerimisega lood oma konkurentsieelise. Pea alati meeles, et turismitooide on eelkõige elamus - elamus heast toidust, hea enesetunde heast saunast, elamused uutest teadmistest looduses toimuva kohta, elamus mõnusast voodist, loodusmatkast, terviserajast.

Kui ettevõtja kombineerib kõiki olemasolevaid ressursse, saab ta suure hulga erinevaid tooteid. Milliseid neist ikkagi pakkuda? Nüüd tulebki mõelda taas küsimusele, kes on Sinu klient ja millised tooted talle sobivad.

Unustada ei tohi loomulikult sedagi, milline on nende toodete tasuvus. Seega tuleb valitud toodetele teha tasuvuse analüüs.

MAJUTUSTEENUS

Majutusasutuse toode on kliendi elamus, kogemus, mulje, mis kujuneb järgmiste komponentide mõjul:

- info saamine ja päringud;
- ettetellimine;
- registreerimine saabumisel;
- tooteelamus;
- puhtus ja kord;
- külalislahkus;
- toitlustamine;
- muud teenused;
- suhtlemine lahkumisel ja arveldamine.

Nagu näed, kujuneb majutuselamus paljude komponentide koosmõjul. Elamust mõjutavad füüsilised tegurid nagu söök ja jook; meelteelamused, mida tekitavad värvid, materjalid, lõhnad, mööbel, disain ja ehituskvaliteet; psühholoogilised seisundid nagu heaolu-, rahuldus- ja turvatunne. Tihti tõstavad huviväärsustest saadud elamused rahulolu majutuselamusega, samas võib pettumus külalastatavas paigas põhjustada rahulolematust ka majutusega.

Pea meeles, et majutusasutuse jaoks on määrava tähtsusega asukoha valimine, sest sellest sõltub klientide hulk ja koosseis ning seeläbi ettevõtte tulusus.



Turismiseaduse kohaselt loetakse majutusteenuseks ööbimisvõimaluse ning sellega kaasneva kauba või teenuse müügiks pakkumist ja müüki.

Majutusteenuseks ei loeta Turismiseaduse mõistes ettevõtja poolt talle kuuluva vara arvel temaga töö- või teenustussuhetes olevate isikute majutamist; eluruumi üürimist, õppeasutuse poolt õppeasutuses õppivate või töötavate isikute majutamist; majutamist reisijateveoteenuse osutamiseks kasutatavas transpordivahendis.

Majutusteenuse mõistest välistatakse ka nn. “elamusmajutuse” pakkumine. Selle all mõeldakse ööbimise võimaldamist erandlikes tingimustes (ekstreemse) elamuse saamise

eesmärgil, mida ei käsitata majutusteenusena ning millele ühtlustatud nõudeid kehtestada oleks äärmiselt keeruline. Sellise teenusena tulevad kõne alla näiteks tarbija soovil ööbimise võimaldamine parvel, onnis, metsavenna punkris, küünis, hobuvankril jne.



Majutusettevõtte tunnustamine/registreerimine

Majutusteenust võib osutada ainult tunnustatud või registreeritud ettevõtte.

Seni on tulnud 2000. aastal vastu võetud Turismiseaduse kohaselt taotleda tegutsemisõiguse saamiseks kohalikult omavalitsuselt majutusettevõtte tunnustamist.

Pärast Turismiseaduse muutmist eeldatavasti 2005. aasta kevadel tuleb esitada linna- või vallavalitsusele taotlus majutusettevõttena tegutsemiseks. Enam ei väljastata tegutsemisõiguse kohta haldusakti, vaid kohalik omavalitsus kannab ettevõtja andmed registrisse. Ettevõtja vastutab ise oma tegevuse eest ja seda mitte ainult selleks tegevuseks õiguse saamise taotlemise hetkel, vaid kogu tegevuse perioodil. Ettevõtja, kes soovib osutada majutusteenust, esitab registreerimistaotluse majutusettevõtte asukohajärgsele linna- või vallavalitsusele.

Enne 2005. aasta 1. novembrit väljastatud majutusettevõtte tunnistus kehtib tunnistusele märgitud tähtpäevani või sellele märgitud andmete muutumiseni, kuid mitte kauem kui 2006. aasta 31. oktoobrini.

Majutusettevõtete liigid ja struktuur

Majutusettevõtteid liigitatakse klientidele pakutavate teenuste omaduste alusel järgmiselt:

- **Hotell** on kõrgetasemeline vähemalt 10 majutustoaga toitlustusteenust pakkuv majutusettevõtte.
- **Motell** on maantee läheduses paiknev eeskätt mootorsõidukitega külastajate teenindamiseks mõeldud vähemalt 10 numbritoaga toitlustusteenust pakkuv majutusettevõtte.
- **Külalistemaja** on heatasemeline vähemalt 5 majutustoaga toitlustusteenust pakkuv majutusettevõtte.
- **Hostel** on puhke-, spordi- või õppeesmärgil reisivaid külastajaid teenindav lihtne majutusettevõtte, milles on toitlustamise või söögivalmistamise võimalus.
- **Puhkeküla** ja -laager on piiratud mahus teenuseid pakkuv majutusettevõtte, kus on platsid telkide ja/või haagis- ja autosuvilatele jaoks või väiksemad majutushooned.
- **Puhkemaja** on väiksem majutusettevõtte, mis üüritakse hoonena külastajale välja täies ulatuses ja milles on söögivalmistamise võimalus.
- **Külaliskorter** on majutusettevõtte, milles on söögivalmistamise võimalus ja mis üüritakse külastajale välja korterina kas täies ulatuses või toa kaupa.
- **Kodumajutus** on majutusettevõtte, mille kaudu isik pakub tema otseses halduses olevas majas või korteris majutusteenust, mis sisaldab hommikusöögi saamise võimalust.

Pea meeles, et tunnustamise/registreerimise nõue kehtib igal juhul, mistahes majutusteenust otsustad Sa oma ettevõttes pakkuda.

Tunnustamiseks/registreerimiseks tuleb Sul esitada taotlus koos nõutud dokumentidega kohalikele omavalitsusele. Majutusettevõtte tunnustab või registreerib kohalik omavalitsus.

Tunnustamise/registreerimise aluseks on Turismiseadus ja majandusministri määrus.

TOITLUSTUSTEENUS OSANA MAATURISMI TOOTEST

Turismiettevõtlaste üks oluline osa on toitlustus. Iga turismiteenusega, näiteks loodusmatkaga ei pea kaasnema ilmtingimata toitlustamist, kuid enamasti peab turistide teenindamise puhul läbi mõtlema ka toitlustamise. Eriti tähtis koht on toitlustusel majutust pakkuva ettevõtte tootepaketis, sest see annab lisaväärtust ja mängib olulist rolli kliendi arvamuse kujunemisel ettevõtte kvaliteedist. Kahtlemata annab omapärane ja kliendikeskne toitlustusteenus arvestatava konkurentsieelise.

Toitlustusteenus on keerukas teema, mis puudutab lisaks toidutootele endale toidu valmistamist, teenindusruume ja klienditeenindust. Oluline koht kõigi nende komponentide juures on personali oskustel. Kui otsustad pakkuda oma ettevõttes ka toitlustust, tuleb Sul arvestada rea nõudmistega. Esialgu võib asjakohaste õigusaktide hulk ja sisu päris hirmuäratav tunduda. Kui nõuete täitmise võimalused tuttavamad, kaob ka enamik hirme. Viimasel ajal on toitlustusele esitatud nõudeid oluliselt paindlikumaks muudetud.

Heal tasemel toitlustusteenuse pakkumiseks vajab Su ettevõtte teadmist nii menüüde koostamisest, toitude valmistamisest, teenindusest kui teenuse majanduslikust aspektist.

Seoses välituristide hulga suurenemisega on üha aktuaalsem kõik meile omane ja eriti ainuomane. Seepärast tasuks Sul tutvuda eesti toidutraditsioonide, rahvusliku toiduvaliku ja oma piirkonna traditsiooniliste toitudega. Huvitavaid võimalusi just maaturismiettevõtjale võib anda kohalike toiduainete kasutamine.



Kui hakkad pakkuma ka toitlustust, pead läbi mõtlema kõik sellega seonduvad aspektid. Toitlustusteenus peab sobima Su ettevõtte äriideega. Esmalt pead mõtlema, kellele Su ettevõtte teenuseid pakub. Toitlustuse korraldamisel tuleb alati olla valmis ka eri toitumisvajadustega klientide (taimetoitlased, diabeetikud, kaalujälgijad...) teenindamiseks, sest neid võib leiduda mistahes kliendirühmades.

Lähtuvalt sihtklientidest ja äriideest saad Sa välja töötada tervikliku toitlustuskontseptsiooni. Mistahes teenusevormi puhul pead leidma vastused põhiküsimusele: kuidas korraldada toote jõudmine kliendini (milline on teeninduskeskkond, millised on personali oskused ja vajalikud toimingud).

Vastused võimaldavad Sul planeerida ja korraldada toitlustuse toiminguid, tehnoloogilist protsessi, teenindust ja töökorraldust.



Toitlustusteenuse osutamiseks peab ettevõtte sisse seadma kaasaja nõuetele vastavad ruumid nii köögitoiminguteks ja teenindamiseks kui ka personaliruumid. Toitlustuse tehnoloogilise protsessi (tootmine ja serveerimine) planeerimisel tuleb lähtuda äriideega sobivast menüüst ja arvestada Toiduseaduse nõudeid.

Ära unusta planeerida ka arvestuse, aruandluse ja sisekontrolli korraldust (toitude müügihindade kalkuleerimine, teenuse hindade eelarvestamine, kuluarvestus, kulude juhtimine, aruandlussüsteem, inventuurid). Üks võtmeküsimusi kvaliteetse toitlustusteenuse puhul on personali planeerimine (töötajate arv ja töökohustused ning vastutusalad, vajalikud oskused, nõuded hoiakutele ja isikuomadustele, personali arendamise abinõud, töötajate kuvand). Toitlustusteenuse pakkumiseks maaturismiettevõttes on vajalikud mitmed oskused:

- tuleb tunda toiduaineid, osata koostada erinevaid menüüsid, ka eritoiduvajadustega klientidele;
- tuleb osata arvestada toiduainete kulu, valmistamise ja serveerimise kulu, arvestada toitude müügihindu, koostada standardretsepte;
- tuleb tunda Toiduseadust ja toiduhügieeni üldnõudeid, osata käsitseda ja hooldada köögiseadmeid, korraldada köögi- ja teenindustööd, osata pesta, koristada ja puhastada nõusid ja ruume, käidelda jäätmeid;
- tuleb osata nõuetekohaselt valmistada ja serveerida erinevaid toite ja jooke, suhelda klientidega ja teha koostööd kaastöötajatega.

SPETSIALISEERUMINE

Maaturismiettevõtte on maapiirkonna nišiettevõtte, mis ei müü oma klientidele mitte käegakatsutavaid tooteid, vaid elamusi ja tundeid. Erinevalt füüsilise toote müüjast - näiteks saapakauplusest - tuleb Sul turismiettevõtjana arvestada, et pärast puhke- või tööreisi jäävad kliendile elamused: mälestused, tunded ja fotod. Seetõttu on suhtlemisel ja inimsuhtel turismiteenuste ostmise ja tarbimise igas faasis oluline roll. Maaturismiettevõttes on seetõttu olulisim kliendikesksus ja oskus pakkuda kliendi ootustele vastavat kvaliteeti, ka pisiasjades.

Et klient oskaks Sind üles leida, on Sul otstarbekas spetsialiseeruda kindlale kliendirühmale. Kliendile tegevuse pakkumine ehk tema huvide-hobide rahuldamine ei pruugi Sulle kasumit tuua, kuid see on kõige määravam, miks klient Sind üles otsib ja Sinu juurde tuleb ning ostab Sinult ka kasumlikke teenuseid nagu näiteks majutust, toitlustust jne. Teisisõnu - lisateenus aitab Sul müüa põhiteenust.



Maaturismiettevõtte iseloomust tulenevalt on Sul vaja spetsialiseeruda juba kasvõi piiratud ressursside tõttu: väike personal ja kohtade arv majutamisel ja toitlustamisel seab esmased piirid. Seejuures on võimalik majutust, toitlustamist ja tegevusi pakkuda väheste mugavustega tasemest kuni väga eksklusiivse ja kallini. Erineva mugavusastmega tooteid-teenuseid ei saa aga pakkuda läbisegi, sest tekib raskusi klientide rahulolu saavutamisel.

Teadlik spetsialiseerumine loob aluse sellele, et kliendid on rahul ja Sa saavutad püsiklientuuri. Klientide vajadusi tundes suudad oma tooteid just neile kohandada, mis ongi tootearendus.

NÄIDE

Oletame, et Sul on olemas kas hobused ja kaunis maastik või kanuu ja jõgi või jalgratas ja matkarada. Juba kahte ressursi - hobused ja maastik - kombineerides ja pakutavat erinevalt kirjeldades on Sul võimalik müüa erinevaid tooteid erinevatele kliendirühmadele, keda hästi tunnend.

Sportliku puhkaja põhisoo on minna ratsutama ning lisaväärtust annab ratsutamine maastikul. Loodushuvilise puhkaja põhisoo on olla looduses ning lisaväärtust annab hobusega maastikul liikumine.

Samasugused näited saab tuua ka kanuu ja jõe ning jalgratta ja matkaraja kohta.

Leidliku ettevõtjana tuleb Sul oma ressursse erinevalt kasutada ning ühtedest ja samadest ressursidest koostada erinevaid pakette. Klientidel on erinevad eelistused ja nõudmised paketi sisalduvatele teenustele ja nende kvaliteedile. Paketi sees on iga teenus kliendi jaoks erineva kaalu ja tähtsusega. Ratsutamishuviline hindab olulisemaks enda jaoks hobuse kvaliteeti ja on nõus rohkem maksma selle eest, loodushuviline hindab loodusharidust ja looduses viibimist tähtsamaks ja maksab rohkem selle eest.

NÄIDE

Nii loodushuviline kui ratsutamishuviline maksavad ööbimisega turismipaketi eest ühesuuruse summa, 600 krooni.

Ratsutamishuviline on nõus maksma 300 krooni ratsutamise eest, 100 krooni selle eest, et saab ratsutada maastikul ning 200 krooni ööbimise eest.

Loodushuviline on nõus maksma 300 krooni selle eest, et saab loodust tundma õppida, 100 krooni selle eest, et ta saab seda teha hobusel ning 200 krooni ööbimise eest.

Mõlemad kliendid teavad paketi hinda. Millise hinnaga on üks või teine teenus paketi sees, ei olegi lõppkokkuvõttes hinna kalkuleerimisel kliendile enam väga tähtis, küll aga on oluline puhkepaketi kirjeldus ja selle praktiline teostus.

Esmalt tuleb Sul seega valida oma ressursidega sobivad sihtrühmad. Ainuüksi hoiakutehuvide alusel on väga erinevaid huvigruppe: looduse nautijad, aktiivse tegevuse harrastajad, väikelastega pered, pidusid ja kokkutulekuid vajavad seltskonnad, kohaliku toidu huvilised, kultuuripärandi huvilised, mahetalunduse ja tervisliku toitumise huvilised, lasteaia- ja õpilasgrupid, veepuhkuse nautijad, kalamehed, jahimehed, jalgratta- ja jalgsimatkaajad, ratsutajad, seminaride korraldajad. Kõik loetletud ja loetlemata sihtkliendid otsivad neile sobilikke võimalusi puhkamiseks või/ja äritegevusega seotud reisiks maale.

NÄIDE

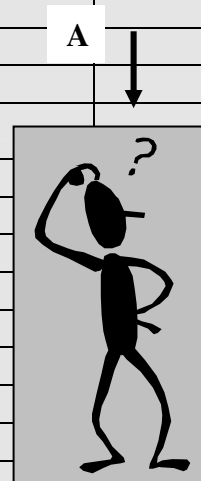
Kujutame ette kahte klienti.

Esimese kliendi huvi on ööbida puhkemajas (nool A joonisel). Tema asub oma soovi täitmiseks läbi vaatama puhkemajade võimalusi. Kui puhkemajasid on vähe, ei huvita teda tegevus, mida seal pakutakse. Kui aga valik on suur, hakkab ta otsuse langetamiseks uurima lisavõimalusi. Sellele kliendile on tähtsam, et ta puhkab puhkemajas ning seejärel soov midagi teha, näiteks tervist parandada. Nii valib ta puhkemaja, mis pakub tervisepuhkuse pakette.

Teise kliendi kindel soov on minna tervist parandama (nool B joonisel). Kui tervisepuhkuse pakkujaid on palju, langetab ta valiku endale meelepärasema majutusliigi põhjal, näiteks puhkemaja.

Loomulikult mängib mõlemas valikus rolli ka piirkond, kus ta puhata tahab.

Regioon		Hotell	Motell	Külaste- maja	Hostel	Puhke- maja	Kodu- majutus	Puhke- küla ja -laager
Puhkus tootmis- talus	Loomakasvatus							
	Taimakasvatus							
	Metsandus							
	Lillekasvatus							
Loodus- ja kultuuri- puhkus	Jalgsimatkad							
	Linnuvaatlus							
	Matkad looduses (liikumisvahendiga)							
Aktiivne puhkus	Jahipaketid							
	Jalgrattamatkad							
	Kanuumatkad							
	Ratsamatkad							
	Suusamatkad							
Laste- ja perepuhkus	Lasteekskursioonid							
	Lastelaagrid							
	Matkad peredele							
Tervise- ja inva-puhkus	Hobuteraapia							
	Loodusravi							
	Paastulaagrid							
	Ravipaketid							
Seminarid ja kokku- tulekud	Kokkutulekud							
	Peopaketid							
	Seminarid (kuni x inimest)							
Midagi teistmoodi	Majutus							



Seetõttu on oluline määratleda, millal Sinu pakutav muutub kliendile eesmärgiks. Tavaliselt ühe konkreetse sooviga kliente ei ole ning kaalutakse mitmeid tegureid korraga – näiteks soov minna tervist parandama tallu, mis pakuks ka looduses käimise võimalusi ning asuks Jõgevamaal. Iga tegur on seejuures omaette kaalu ja tähtsusega.

Maaturismiettevõtte suur võimalus on välja arendada erinevate sihtrühmade vajadustest lähtuvad mitmekesised üksiktooted koos lisategevuste võimalustega, samuti tootepaketid kas oma ettevõtte baasil või koostöös piirkonna teiste ettevõtetega. Nõudlus kasvab pidevalt just terviklike tootepakettide järele. Seni pakuvad meie maaturismiettevõtted üsna vähe tervikprogramme ja üritusi, mis on populaarsed teistes riikides.

JÄRELDUSED:

- Maailm meie ümber muutub ja muutuvad ka klientide soovid. Nii ei saa samaks jääda ka ükski turismitoode.
- Oma tooteid arendades arvesta pere ja ettevõtte soovide ja võimalustega ning sihtklientide vajadustega.
- Hoia end kursis turismitrendidega. Küsi oma klientidelt tagasisidet, see on hindamatu allikas teenus(t)e täiendamisel ja uuendamisel.
- Kaalu iga hooaja järel, kas Sinu ettevõtte sihtgrupid on samad või on vajadus midagi muuta või näed uusi võimalusi avanemas.

Analüüsi, kas Sinu toode lahendab olemasolevate sihtklientide tervikvajadused. Alati polegi vaja põhjalikke uuendusi. Et aga Sinu püsiklient ikka ja jälle tagasi tuleks, tasub otsida ja leida "rosinaid", mis talle selleks põhjust annaksid.

Millele spetsialiseeruda?

Esmalt pea silmas, et spetsialiseeruda saab maaturismiettevõtte AINULT toodete alusel. Ühel turismiettevõttel võib olla rohkem kui üks toode - seega ka rohkem kui üks spetsialiseerumine. Siiski pole Sul mõtet spetsialiseerumisega ja kliendigruppide arvuga üle pingutada - tähtis on kvaliteet!

Turismiettevõtte võib muidugi pakkuda kliendile **üksikuid teenuseid**, näiteks jalgratta või kanuu laenutamine, toitlustamine, majutusteenus. Üksikteenus ei ole toode.



Toode koosneb erinevatest teenustest ja selle eesmärk on kliendi vajaduste terviklik rahuldamine. Toode on üksteist täiendavate teenuste terviklik grupp, mida on võimalik pakendada müüa. Saanisõit ei ole toode, küll aga on toode saanisõidust, piknikust ja lugude jutustamisest koosnev pakett.

Toode = teenus 1 + teenus 2 + teenus n

Tootepakett peab sisaldama:

- toote nime;
- tootes sisalduvate teenuste kirjelduse;
- toote kestuse (mitu tundi, päeva);
- toimumise aja (kas aastaringselt, hooajal vms);
- toote hinna (inimese või grupi kohta).



Lisaks peavad olema täidetud spetsialiseerumise nõuded. Ülejäänud oleneb juba teie fantaasiast!

Turismitooteid on spetsialiseerumise järgi kuus suuremat gruppi: puhkus tootmistalus, loodus- ja kultuuripuhkus, laste- ja perepuhkus, tervise- ja invapuhkus, aktiivne puhkus ning seminarid ja kokkutulekud. Alljärgnevalt saad tutvuda nende üldiseloomustusega.

PUHKUS TOOTMISTALUS

Tootmistalu põhitegevus on tootmine (näiteks meierei, marjakasvatus, lambakasvatus, metsamarjade kasvatamine, käsitöö tootmine, küülikukasvatus, jaanalinnukasvatus), mis annab vähemalt poole pere sissetulekust.



Maaturismiteenused on täiendavad, seotud põhitootmisega ja kavandatud andma lisa-sissetulekut. Võib juhtuda, et aja jooksul saab kõrvaltegevusest põhitegevus.

Maaturismi ja tootmis-tegevuse kombineerimine aitab vähendada hooajalisust ja saada sissetulekut praktiliselt aastaringsest. Näiteks Austrias, Iirimaa, Rootsis mõeldakse mõiste “puhkus tootmistalus” all

enamasti puhkamist traditsioonilist põllumajandust viljelevates taludes, kus on kindlasti ka koduloomi, keda võidaksegi kasvatada ainult turistidele elamuse pakkumiseks.

Eesti tootmistalus puhkav klient ootab ennekõike kohalikku head toitu, kontakti kohalike inimeste ja loodusega ning soovib midagi kohalikku ka osta. Vahel on huvi osaleda talutöodes, korjata marju, teha leiba, kududa kangast jms. Eestis on seni veel vähe selliste puhkuseteenuste teadlikke pakkujaid. Samas on päringute arv sellise puhkusvõimaluse kohta kasvanud.



“Puhkus tootmistalus” pakettides kasutatakse enamasti:

- tootmistalu tootmisvaldkonnast tulenevad tooteid (näiteks toidu- ja käsitöötooted);
- ümbruskonna loodust;
- taluõhustikku, hooneid, sisseseadet, mööblit;
- kohalikku toitu;
- pakkujate elukogemust ja tegevusest-huvidest tulenevaid teadmisi;
- kultuuripärandit (näiteks käsitöömeistreid, rahvatantsijaid, külapillimehi);
- traditsioonilist maaelulaadi;
- säästvat majandamisviisi ja alternatiivseid elu- ja tootmisviise (näiteks mahetootmine ja -elulaad).

PUHKUS TOOTMISTALUS

Puhkusel tootmistalus on **palju võimalikke alajaotusi:**

- puhkus taimekasvatustalus;
- puhkus loomakasvatustalus;
- puhkus metsandustalus;
- puhkus lillekasvatustalus;
- puhkus mesindustalus;
- puhkus marjakasvatustalus;
- puhkus kalakasvatustalus;
- puhkus käsitöötalus;
- ja nii edasi...

Kohustuslikud nõuded:

- Talu toodang moodustab märkimisväärse osa talu või pereliikme sissetulekust.
- Talu toodangut müüakse, sealhulgas võimaluse korral külastajale.

Toote kriteeriumid:

- Toote või talu nimi;
- Kliendid saavad tutvuda talutöö korraldusega, õppida või osaleda talutöodes;
- Hind peab sisaldama vähemalt majutuse ja toitlustamise paketi kestuse ajal.

NÄIDE 1

Pakett puhkuseks metsandustalus võiks olla selline:

- Nimi: „Osalemine metsatöodel.“
- Kirjeldus: pakett sisaldab majutuse, täistoitlustuse ja osavõtu koos pererahvaga metsatööst (tööpäev 8 tundi).
- Kestvus: 1 ööpäev.
- Toimumisaeg: talv.
- Paketi hind: alates 0 kroonist.

NÄIDE 2

Pakett puhkuseks marjakasvatustalus võiks olla selline:

- Nimi: „Marjade korjamine ja hoidiste valmistamine.“
- Kirjeldus: pakett sisaldab majutuse, täistoitlustuse, marjade korjamine hoidiste jaoks, pererahva abi hoidiste valmistamisel, 5 liitrit moosi kaasa.
- Kestvus: 2 päeva ja 2 ööd.
- Toimumisaeg: marjade valmimise hooaeg.
- Hind: alates 740 kroonist; suurema koguse hoidiste puhul hind vastavalt kokkuleppele.

LOODUS- JA KULTUURIPUHKUS



Looduskeskkond ja -elamused on olulised nii sise- kui välisturistidele. Sama tähtis koht on ka kultuurielamustel. Piirkonna omapära - huvitav loodus ja põnevad kultuurinähtused – on tihti see, mille järgi inimesed valivad oma reisisihi või puhkuse veetmise koha. Uuringud näitavad, et nõudlus taolise puhkuse järgi kasvab. Samas on turismiettevõtjale loodus- ja kultuuripärandil baseeruvate toodete koostamine ja pakkumine raskendatud, sest ühtlasi tuleb tagada, et säiliks ehedus ja loodus ning kultuuriressurss ei häviks.

Loodusturismi võib defineerida kui looduskeskkonnas aset leidvat ja looduselamusi pakkuvat. Mõnikord arvatakse, et elamus on midagi võimast ja erilist nagu näiteks Niagara juga või Suur Kanjon ning et Eestimaal midagi sellist pakkuda pole. Tegelikult võib elamuse saada ka päris tavalistest asjadest: paljudele inimestele on elamuseks jalutuskäik käänelisel külavaheteel, rabas mustikate söömine või suitsusaunas higistamine. Turistile pole elamuse saamiseks tihti tarviski erilisi objekte, küll aga on oluline kohaliku giidi – looduse ja kultuuri tundja ja vahendaja roll.

Maaturismiettevõtete loodus-ja kultuuripuhkuse paketid on tihti sarnased aktiivse puhkuse pakettidega: kanuu-, jalgratta-, jalgsi-, ratsamatkad jms. Mõlemad tootegrupid kasutavad samu ressursse, nii ümbritsevat keskkonda kui ka ettevõttele kuuluvaid vahendeid. Erinevus on eelkõige selles, mida ettevõtja rõhutab toote pakkumisel ja millisele sihtturule ta oma paketi suunab. Kui aktiivse puhkuse puhul on toote põhirõhk aktiivsel sportlikul tegevusel, siis loodus-ja kultuuripuhkuse puhul on paketi sisu ja profiil loodus-ja kultuurielamusel ning loodusharidusel.

Loodus- ja kultuuripuhkust pakkuv turismitalu on suunatud puhkajate sihtgrupile, kelle esmane eesmärk on saada teadmisi kohaliku looduse ja kultuuri kohta, sageli privaatsetl puhata ja lihtsalt nautida ümbritsevat.

Loodus- ja kultuuripuhkuse tooted lähtuvad keskkonda säästva turismi põhimõtetest, väärtustavad paikkonna loodust, kultuuripärandit, traditsioonilist elulaadi, säästvat majandamisviisi.

Loodus- ja kultuuripuhkuse pakkumine eeldab:

- tähistatud ja turvalise loodus- või kultuuriraja olemasolu, mis algab talumaadelt või lähedusest;
- loodus- või kultuurihariduse andmise võimalust, mille eeldus on infomaterjalid tähistatud raja kohta;
- talu ümbritseva loodus- ja kultuuri keskkonna kohta infomaterjalide olemasolu;
- säästev majapidamine – heitvete puhastamine loodust säästvalt, jäätmekäitlus;
- käitumiskodeksi olemasolu.

Looduse ja kultuuriga seotud turismitooted võiksid olla näiteks taimematkad, kalastamine, matkad ratsahobustega, telkimine, paadilaenus, jalgrattalaenus, loodusõhtud, muusikaõhtud, poollooduslike koosluste taastamisel ja hooldamisel osalemine, ravimtaimede kogumine, traditsiooniliste toitude valmistamine, kohalikust toormest meenete valmistamine. Loodus- ja kultuuripuhkust pakkuv turismiettevõtte ei pea pakkuma ilmtingimata majutust.

Ühed perspektiivikad turismipiirkonnad on kaitsealad. Samas turismi kontrollimatu kasv tähendab loodusele otsesest ohtu. Hoolikalt planeeritud ja kohalike elanike majandushuviudega ühendatud turismiäri aga kätkeb endas võimalusi toetada kaitstava looduse ja kultuuri säilimist. Loodus- ja kultuuripuhkusi pakkuvad maaturismiettevõtted on huvitatud ja sõltuvad koostööst kaitsealadega, sest nad ei oma ressursi, mida nad kasutavad. Nende äri edu sõltub partnerlusest teiste huvipooltega.

LOODUS- JA KULTUURIPUHKUS

Loodus- ja kultuuripuhkusel on **palju võimalikke alajaotusi:**

- looma- ja linnuvaatlus;
- loodusfotograafia;
- matkapaketid (loodus- ja kultuuripärandit hõlmavad);
- marjade ja seente korjamine + hoidiste valmistamine;
- talumuuseum;
- ja nii edasi...

Kohustuslikud nõuded:

- Paketti tutvustavad materjalid on põhjalikult ette valmistatud.
- Matkajuhi olemasolu (võib olla ka pereliige).

Eeldused:

- looduskeskne asukoht;
- rahvusparki, kaitseala, huviväärtuste lähedus;
- EHE märgi olemasolu.

NÄIDE

Pakett loodus- ja kultuuripuhkuseks võiks olla selline:

- Nimi: „Neitsijaht.“
- Kirjeldus: Esimesel päeval kliendid saabuvad, tutvuvad kohaliku keskkonna ja tavadega. Õhtusöögiks pakutakse isevalmistatud saiu, juustu jms. Hommikul tehakse matk lähedal asuvasse Nätsi-Võlla rabasse. Matka ajal räägib peremees kohalikke pärimusi, selgitab ajaloolist tausta ja tutvustab erinevaid taimi. Keset raba ootavad kanuud, millega tehakse vastavalt soovile 1-8 tunnine matk rabalaugastel. Rabasaarel on piknik, saab ujuda laukas ja kuulata selgitusi raba loomusest. Neitsisaarel räägib Mart Vahtel loo neitsitest, kes siinkandis end varjavad ja vahel ka näitavad... Õhtul saab käia saunas, soovi korral toimub ohverdustseremoonia.
- Kestvus: 2 päeva.
- Toimumisaeg: aastaringselt.
- Paketi hind: alates 600 kroonist inimese kohta. Neitsitele 10% allahindlust!

LASTE- JA PEREPUHKUS

Perereise võetakse enamasti ette puhkuse veetmiseks ja pereturismi võib määratleda järgmiselt: pereturism on reisimine puhkuse eesmärgil koos pereliikmetega.

Mida peaksime teadma koos perega puhkajatest? Näiteks Saksamaal rändab koos perega üle 40% 14-49 aastastest reisijatest. Eestis vastav statistika puudub, kuid Euroopas toimuv jõuab kiiresti ka meile. Seega on perega reisijatest saamas üks tähtsamaid ja suuremaid sihtgrupe ka maaturismi ettevõtjate jaoks.

Perereisijad vajavad lastesõbralikke võimalusi ja pakkumisi ning nad valivad suure tõenäosusega pereturismile spetsialiseerunud majutuskoha. Kõlab uskumatuna, kuid Euroopas läbiviidud uuringute põhjal valivad perekonniti puhkajatest 50% juhtudest puhkusekoha välja just lapsed.

Perereisijatel on lisaks tavalistele vajadustele oma spetsiifilised vajadused: vajadus privaatsuse järele, vajadus olla pereliikmetega koos, vajadus vahetada tavakeskkonda, vajadus korrastada peresuhteid, vajadus puhata igapäevastest majapidamistöedest, vajadus võtta ette midagi huvitavat, seigelda, vajadus pakkuda lastele uusi kogemusi ja õppimisvõimalusi.



Perereisijad on eelkõige puhkureisijad ja nii nad ootavad tavaliselt lõbutsemis- ja lõõgastumisvõimalusi. Kuid see, mis võib tunduda ühele suurepärase puhkusena, võib teisele tunduda tühja ajaraiskamisena. Kui linnapere valib puhkusekohaks maapiirkonna, võib oletada, et pere soovib vahetada tavaümbrust. Välismaalt saabuv pere tahab ilmselt tutvuda Eestiga terviklikult. Kui väliturist valib maaturismiettevõtte(d), soovib ta lisaks puhkamisele tutvuda lähemalt Eesti maaelu ja kohalike inimestega. Kui peres on teismelisi lapsi, oodatakse reisilt lisaks puhkusele kindlasti ka põnevaid elamusi, võimalust tutvuda piirkonna ilmselt ei taha lärmakaid

vaatamisväärsuste ja loodusega, imikuga pered aga majanaabreid ega tihedat päevakava.

Üht tasub perereisijate teenindamisel silmas pidada – kõik lapsevanemad ootavad alati, et nende võsukeksi armsateks, toredateks ja tublideks peetakse. Isegi kui Sulle tundub, et nad on “lihtsalt kasvatamatud jõmpsikad”, ei tarvitse Sul seda välja näidata. Sa ju ootad oma ettevõttesse peresid? Järelikult ootad Sa ka lapsi!

Kui võtad vastu tellimust pereturistilt, tuleks Sul välja uurida perepuhkaja üldised ootused puhkusele või vähemalt see, kas saabuv pere ootab pigem mugavat, privaatset ja turvalist olemist või seiklusi ja eksootikat, mille juures on väiksem tähtsus igapäevastel olmemugavustel.

Kindlasti on vaja teada saabuvate laste vanust ja sellest tulenevat vajadust erinevate voodite järele; eraldi tubade vajadust; pere soove toitlustamise korraldamisel, laste toitumisharjumusi; kas saabuvatel külalistel on allergiaid (näit. koduloomade karvade suhtes), vaba aja veetmise soove, muid erisoove.

Suhtlemise käigus saad tutvustada oma ettevõtte võimalusi ja jagada ka omapoolseid soovitusi. Näiteks võid soovitada laste tarbeks kaasa võtta kummikud (et saaks küllastada lauta) ja rõivad, mis ei karda määrdumist; peakatted metsaretkeks (puugid!); kalastus- ja ujumistarbed; jalgrattad/kelgid/suusad jne.

LASTE- JA PEREPUHKUS

Laste- ja perepuhkuse all on **palju võimalikke alajaotusi:**

- peretoode, näiteks muinasjutuõhtud, perepäevad;
- lastelaagrid;
- aktiivne perepäev;
- ja nii edasi.
- Jne.....

Kohustuslikud nõuded:

- Vastava sisustusega peretoad.
- Võimalus vastu võtta erinevas eas lastega peresid.
- Toitlustamine x korda päevas või söögitegemise võimalus.
- Paindlik "peresõbralik" hinnapoliitika, näiteks lastele eraldi hinnad majutuse ja toitlustamise osas.

Lisavõimalused:

- lastevoodid;
- mänguasjad, lauamängud, lasteraamatud, värviraamatud jne;
- mänguväljak või –tuba, näiteks kiiged, liivakast, lastebassein jms;
- vaba aja tegevused lastevanematele.

NÄIDE

Pakett laste- ja perepuhkuseks võiks olla selline:

- Nimi: „Aktiivne perepäev.“
- Kirjeldus: Neljaliikmeline pere saab valida kas ratsa- või vankrimatka vahel. Ratsamatkast saavad osa võtta lapsed alates 13-ndast eluaastast. Nooremad lapsed saavad samaaegselt ratsutada talli lähedal ponidega, mängida ajaviitemänge. Lastega tegeleb järelevaataja. Pakett sisaldab lisaks ööbimise peretoas ja 2 toidukorda.
- Kestvus: 1 ööpäev.
- Toimumisaeg: aastaringselt.
- Paketi hind: täiskasvanule ja lapsele alates 13-ndast eluaastast 600 krooni, alla 13 aastasele lapsele 400 krooni ja alla 5 aastasele lapsele 100 krooni.

TERVISE- JA INVAPUHKUS

Elutempo kiirenemine paneb inimorganismile enneolematu koormuse. Iial pole olnud nii paljud inimesed pidevalt mures oma tervise pärast. Kuna vaimse töö tegijate osakaal suureneb, lisandub ka liigse stressi ja ületöötamise tõttu vaevatud armee. Puhkuste lühenemise tendents tähendab vajadust kiiresti end välja puhata ja “üles turgutada”. Sellise vajadusega inimeste hulk kasvab pidevalt.

Terviseturism on reisimine tervise parandamise, taastamise või terviseprobleemide ennetamise eesmärgil. Kõige laiemalt jagades moodustavad tervisereisijad kaks suurt rühma: tervist ravivad ja/või taastavad reisijad ning tervisemuresid ennetada soovivad reisijad. Maaturismi ettevõtte jaoks on sobivamad teise rühma kuulujad, kes ei vaja niivõrd teaduslikul tasemel meditsiinilist lähenemist kuivõrd erinevaid lõõgastumis- ja aktiivse puhkuse võimalusi ning maapiirkonnas on selliste pakettide koostamiseks rohkelt võimalusi. Esimest kliendirühma teenindaval ettevõttel peab olema meditsiinilise haridusega personali.

Huvi tõusu terviseteenuste vastu saavad kindlasti ära kasutada ka maaturismi ettevõtjad. Tuleb silmas pidada, et tervisereisijatel on oma spetsiifilised vajadused ja ootused: vajadus taastada töövõimet; tunda end tervemana ja ennetada haigusi, vältida või alandada stressi; parandada vastupidavust; “vananeda aeglasemalt”; alandada (harva ka tõsta) kehakaalu ja muuta toitumisharjumusi; vabaneda sõltuvusest (alkohol, nikotiin, narkootikumid); olla lähedastega koos (või olla omaette); vahetada tavakeskkonda.

Terviseturistide teenindaja asukoht võiks olla eemal tihedast liiklusest. Maapiirkonnas lisab väärtust matkaradade olemasolu ja ligipääs veekogule. Terviseturistide teenindamiseks sobivad avarate ruumidega hooned. Arvestada tuleb klientide privaatsusevajadusega terviseteenuste tarbimisel. Hoonesse peab olema võimalik siseneda ja seal liikuda ratastooliga. Tähtis on hea ventilatsioon ja piisav valgustus. Ruumid peaks olema pigem hubased kui kõledad ja steriilsed, et ei tekiks nn. haiglatunnet.

Suurt tähelepanu terviseturismi ettevõttes tuleb pöörata menüüle. Kuna toitumisharjumustest sõltub inimese üldine tervislik seisund väga suurel määral, soovib enamus tervisepuhkusele saabujaid muuta oma toitumisharjumusi vähemalt tervisepuhkuse ajaks. Lisaks pead arvestama, et paljud tervisepuhkajatest on eridieedil ning neile ei sobi alati tavamenüüs pakutavad road. Sallivus kõikvõimalike erisoovide ja ettekirjutuste suhtes on tervisepuhkajate toitlustajale möödapääsmatu omadus.

Viimastel aastakümnetel on kogu maailmas suurenenud puuetega inimeste reisimisvõimalused, kelle puhul teenindaja peab arvestama nende puuetest johtuvate erivajadustega. Igal puudega inimesel on kõigepealt olemas kõik needsamad soovid, vajadused, ootused ja emotsioonid, mis kõigil teistel inimestel, ja nende reisipõhjused on samad, mis teistelgi. Loomulikult on erivajadustega inimeste reisimise korraldamise ja teenindamisega seotud paljud spetsiifilised küsimused, kuid nende tundmisel ja nendega arvestamisel on võimalik erivajadustega reisijate rändamine muuta meeldivaks elamuseks.

Puuetega reisijate teenindamisel võib teenindaja kokku puutuda mitmete tavapärasest suhtlemist raskendavate probleemidega. Nende takistuste ületamiseks on oluline teada võimalusi ja viise, kuidas reisija erivajadusi täita. Puuetega reisijad võib liigitada viide suuremasse rühma: liikumispuudega, nägemispuudega, kuulmispuudega,

vaimupuudega ja muude puuetega reisijad. Suhtlemisel erivajadustega klientidega vajab teenindaja kindlasti teatud täiendavaid teadmisi ja oskusi, et kliendist aru saada ja ennast kliendile arusaadavaks teha.

Kasuta puuetega inimestega suhtlemisel üldisi suhtlemistehnikaid. Ära karda esitada küsimusi selgitamiseks, kas ja missugust abi puudega reisija vajab. Ta ütleb seda tavaliselt meelsasti. Puudega inimese teenindamisel ei tohi mitte mingil juhul pöörata põhitähelepanu tema puudele. Ta on lihtsalt üks Sinu klientidest.

TERVISE- JA INVAPUHKUS

Tervise- ja invapuhkuse all on hulk võimalikke alajaotusi:

- muda- ja saviravi;
- paastulaagrid;
- taastusravi alkoholi- ja narkosõitlastele;
- sanatooriumid;
- tervisematkad;
- ja nii edasi...

Kohustuslikud nõuded tervisepuhkuse pakkumisel:

- Vähemalt ühe teenindaja meditsiiniline ettevalmistus, olgu siis kursused või erialane haridus.
- Tooteid ja pakette tutvustavad põhjalikult ette valmistatud materjalid.
- Toote kirjeldus peab sisaldama infot teraapia eesmärkide kohta.
- Tervislik toit.

Kohustuslikud nõuded invapuhkuse pakkumisel:

- Spetsiaalselt kohandatud majutus: sisustus, tingimused.

Lisavõimalused:

- massaažide pakkumine;
- aroomiteraapia, millest võib teha ka iseseisva paketti;
- sportimisvõimalused (jõusaal, jooksurajad, bassein, spordivarustuse laenutus jne);
- saun.

NÄIDE

Pakett tervisepuhkuseks võiks olla selline:

- Nimi: „Sanatooriumipakett.“
- Kirjeldus: Siseorganite, hingamisteede haiguste, lihas- ja liigesepõletike vaevuste korral. Ravi looduslike vahenditega: muda, mineraalvesi joogiks ja vanniks, massaaž, originaalne hapnikuravi. Samas hoonekompleksis täistoitlustus ja majutus 1- ja 2-kohalistes tubades. Võimalus tellida lisaks ekskurisooni (näiteks Peterisse), Lämmijärve rand, vesijalgrattad, sõudepaadid, kontserdid, tants.
- Kestvus: 10 päeva.
- Toimumisaeg: aastaringselt.
- Paketi hind: 10-päevane ravipakett 2-kohalises toas 2950 – 3650 krooni. 10-päevane ravipakett Ema ja laps 4800 – 6150 krooni. Soodushinnad 1. novembrist 24. detsembrini: 10-päevane ravipakett 2550 – 3250 krooni.

AKTIIVNE PUHKUS

Kiirustavas ühiskonnas elades on tekkinud inimestel üha suurem vajadus töövõime säilitamise ja taastamise järele. Parim võimalus selleks on aktiivne tegevus - inimesed soovivad saada uusi elamusi ja kogemusi, kogeda seiklust ja ohtu ning seepärast on aktiivne puhkus muutunud üha populaarsemaks.

Aktiivturismil on ühtseid jooni loodusturismiga, samas tuleb neid käsitleda erinevalt ega või samastada. Aktiivne puhkus seob endas kolm komponenti: liikumine, loodus, koosolemine ja –tegemine, lisaks sisaldab aktiivne puhkus alati vähemal või suuremal määral ka ohtu.



Aktiivse puhkuse, eriti aga seiklusturismi korral muutub risk tegevuse lahutamatuks osaks, kus eesmärk ei olegi enam riske täielikult kõrvaldada, vaid hoopis optimeerida nii kliendi kui teenusepakkuja võimete kohaseks, sest risk on toote oluline osa. Oskuslikult doseeritud riskid sobivas kontekstis tegevusalaga tõstavad kliendi adrenaliinitaset, suurendavad naudingut, stimuleerivad uute oskuste omandamist, muutuvad väärtuslikeks ja meeldejäätavateks kogemusteks ja tekitavad isegi positiivset sõltuvust. Lihtsamalt öelduna suurendavad riskid elamuslikkust, mis ongi seiklusturismi (ja üldse turismi) üheks põhitaotluseks.

Aktiivne puhkus on kehalise ja vaimse vormi taastamine läbi aktiivse tegevuse, kusjuures tähelepanu on just tulemusel. Tähtis on enesetunne pärast tegevust. Seega aktiivne puhkus on üks osa rekreatsioonist, mis annab isikliku rahulolu, naudingut aktiivsest kehalisest tegevusest, vaba ja sundimatu tegevusmiljöö, individuaalsuse kehalise koormuse valikul, seltskonna valiku vabaduse, töö ja puhkuse tasakaalu.

Aktiivse puhkuse tegevused on sageli seotud kestvate hobide ja harrastustega, kuid need pakuvad palju uut ja põnevat ka esmakogejale, seepärast proovitakse üha erinevaid tegevusi ja otsitakse uusi seiklusi.

Aktiivturismi vormid on: puhkus puutumatu loodusega piirkonnas; rekreatiivseteks tegevusteks kohandatud aladel ning sisetingimustes. Rekreatiivse tegevuse alad on reeglina kohandatud loodusesse: matkarajad, golfiväljakud, sportmängude platsid... Selline aktiivse puhkuse vorm on kõige levinum, sest tegevuste valik on lai, pealegi on tagatud tänapäeva inimesele väga oluline tingimus – mugavus, millest puutumata loodusega piirkonda minnes tuleb loobuda.

Aktiivse puhkuse pakkumisel peab ettevõtja pöörama suurt tähelepanu ohutusnõuetele ja nende täitmise tagamisele ning tuleb endale selgeks teha, mis on oht, risk ja riskikäsitus, sest teadmatus ei vabasta vastutusest õnnetusjuhtumi korral. Mida komplitseeritum (äärmuslikum, ekstreemsem) on tegevus, seda oskuslikumat riskide käsitlemist see nõuab nii teenusepakkujalt kui kliendilt.

Teenusepakkuja peab panema suurt rõhku riskikäsitlusele, muidu riskib ta oma ettevõtte tuleviku ja seniste tulemustega. Nii Eesti kui maailmapraktika kinnitab, et katse ja eksituse meetod ei anna aktiivse puhkuse riskikäsitusel soovitud tulemust, sest see on aeganõudev, kulukas ja ohvriterohke.

On selge, et näiteks matkarajal liikumise riskid pole võrreldavad langevarjuhüpete või allveespordi riskidega ja esitavad täiesti erinevaid nõudeid nii teenusepakkujale kui kliendile. Et selgitada, kui põhjalik peaks riskikäsitus ühel või teisel juhul olema, kuidas seda korraldada ja mis selleks vaja on, peaks konsulteerima vastavate erialaliitude või ühendustega, kellel on enamasti hea ülevaade valdkonna riskidest, sageli isegi välja töötatud soovitused/nõuded turvaliseks ja edukaks ettevõtluseks.

AKTIIVNE PUHKUS

Aktiivse puhkuse all on **palju võimalikke alajaotusi:**

- ekstreempuhkus;
- ratsamatk;
- kanuu-, süsta-, paadimatk;
- jalgrattamatk;
- suusamatk;
- jalgsimatk;
- kalapüük;
- jahilkäimine;
- mootorsaanisafari;
- allveesukeldumine;
- ja nii edasi...

Kohustuslikud nõuded:

- Vastavalt alajaotusele väljatöötatud ohutusnõuded ja nendest kinnipidamise tagamine.
- Juhendaja olemusolu.

NÄIDE

Pakett aktiivseks puhkuseks võiks olla selline:

- Nimi: „Ürgne päev.“
- Kirjeldus: Grupi suurus 8-15 inimest. Kaatrisõit asustamata Salusaarele või vene vanausuliste juurde Piirissaarele. Veesuusatamine, purjelaeva sõit jms. Välieine matka ajal käepärastest vahenditest: konnad, teod, kiilid, kalad. Pakett sisaldab majutuse, sauna, õhtusöögi ja hommikusöögi.
- Kestvus: 1 päev.
- Toimumisaeg: turismihooajal.
- Paketi hind: alates 750 kroonist inimese kohta.

SEMINARID JA KOKKUTULEKUD

Seminaritoote puhul tuleb teada, et külastaja - kokkusaamisel osaleja - jaoks on elamuse põhikujundajaid tavaliselt kaks:

- kokkusaamise korraldaja, kes koostab ürituse sisulise programmi; ta võib olla külaliste esindaja või ruumide rentija;
- konverentsikeskus oma meeskonnaga, kes rendib ruumid ja kindlustab, et üritus laabuks tõrgeteta.

Seega sõltub seminaritoote puhul lõpptulemus – külastaja osalemis- ja külastuselamus – ürituse enda sisulisest tasemest, konverentsikeskuse pakutavate ruumide, tehniliste vahendite, toitlustusteenuste vastavusest külastaja ootustele, aga ka ürituse võõrustaja teenindusmeeskonna oskustest ja teeninduskultuurist ning loomulikult võõrustaja ja kliendi/rentniku omavahelisest sujuvast koostööst.

Spetsialiseerumine seminaridele kas osaliselt või täielikult on maaturismiettevõtjale tõsine väljakutse, aga ka väga perspektiivne valdkond, sest eritiübilised äriturismitooted võimaldavad maaturismiettevõttes:

- jaotada nädalakoormust ühtlasemalt, kuna ärikohtumised ja koolitusseminarid toimuvad üldjuhul tööpäevadel, meelelahutusliku ja motiveeriva suunitlusega firmaüritused ja kokkutulekud aga nädalalõppudel;
- hooaega pikendada, kuna seminarid ja nõupidamised toimuvad suures osas just sügisest kevadeni, väljaspool puhkuseturismi suvist kõrghooaega;
- tõsta käivet ja kasumlikkust, kuna ärituristid/konverentsiteenuste ostjad vajavad üldjuhul laiemat valikut teenuseid ning on võimelised vastavalt ka rohkem maksma kui eraisikust turistid/kliendid.

See loob olulised eeldused majutusasutuse muutmiseks hooajaettevõttest aastaringselt tegutsevaks ettevõtteks. Võidavad need, kes oskavad aastaringselt võõrustada klientide koosolekuid, seminare ja muid üritusi, pakkudes klientidele sobival ajal sobiva koha ja eeskujulikud tingimused nii tööks kui lõõgastumiseks, nii söömiseks kui puhkamiseks.

Rahvusvaheliselt on konverentsiäri end hästi tõestanud ja uuringud näitavad, et see on kasvav turg. Väiksema majutuskohade arvuga turismiettevõtted peavad suutma pakkuda suurematega võrreldes atraktiivseid alternatiive, eelkõige tulevad siin kõne alla mitmetahulise konverentsiäri väikevormid.

Endale jõukohase ja tulutoova niši leidmiseks konverentsi- ja üritusturul tuleb hästi tunda eriliigiliste ürituste põhitunnuseid ja -korraldustingimusi ning neid korraldavate või tellivate kliendirühmade soove ja vajadusi.

Koosolemistega (seminarist pulmadeni) seotud teenuste pakkumist alustades tuleb teil kõigepealt iseenda jaoks selgeks teha kõik ressursid ja teenused, mida te suudate pakkuda kvaliteetselt ja professionaalsel tasemel, seejärel kujutleda end kliendi rolli ja läbi mõelda tema soovid ja vajadused, järjestada need tähtsuse järjekorras ja lõpuks läbi mõelda teie tootele lisaväärtust andvad võimalused.

SEMINARID JA KOKKUTULEKUD

Seminaride ja kokkutulekute all on **kaks alajaotust:**

- konverentsid, seminarid, koolitused, nõupidamised;
- peod, kokkutulekud, seltskondlikud üritused.

Kohustuslikud nõuded seminaride ja ürituste puhul:

- Sobivad ruumid.
- Vajaliku tehnika (grafoprojektor, tahvel jne) olemasolu või vajadusel selle muretsemine.
- Toitlustamine, kohvipausid.

Kohustuslikud nõuded pidude ja kokkutulekute puhul:

- Sobivad ruumid või välivõimalused (peo- või lõkkeplats, käimla, pesemisvõimalused jms).

Lisavõimalused:

- meelelahutus (õhtujuht, ansambel, ilutulestik jne.);
- pidude puhul toitlustamine, koristamine;
- kokkutulekute puhul katusealune, väliköök;
- ja nii edasi

NÄIDE 1

Kokkutulekupakett võiks olla selline:

- Nimi: „Kokkutulek Kase talus.“
- Kirjeldus: Sobilik kokkutuleku korraldamiseks kuni 120 inimesele. Võimalus ööbida neljas 4-kohalises majakeses ja telkides. Kokkutulekuplatsil välikäimla, 2 kiike, lõkkeplats, tiik, saun. Pesemisvõimalus 50 m kaugusel saunas või platsi ääres olevas välipesulas. Toit ettetellimisel.
- Kestvus: 1 ööpäev.
- Toimumisaeg: turismihooajal.
- Paketi hind: telgis ööbijale alates 40 kroonist inimese kohta, puumajakeses ööbijale alates 120 kroonist inimese kohta. Soovi korral toitlustamine, ühe toidukorra hind on 50 krooni inimese kohta.

NÄIDE 2

Seminaripakett võiks olla selline:

- Nimi: „Mitu ühe hoobiga.“
- Kirjeldus: Seminaripaketid sisaldavad ruumide kasutamise, toitlustamise, kohvipausid ning majutuse. Lisatasu eest videotehnika, arvuti ja paljundusmasina kasutamine.
- Kestvus: 2 päeva ja 1 öö.
- Toimumisaeg: aastaringselt.
- Paketi hind: alates 580 kroonist inimese kohta.

KUIDAS OMA TOODET MÜÜA?

Oskus teenuseid ja kliendile vajalikke võimalusi kirjeldada on müügi eeltingimus. Külastajal on enne teenuste tarbimist välja kujunenud ettekujutus ja ootused, mis tekivad eelinfo ja reklaami põhjal. Maaturismitoote kvaliteeti näitab kliendi rahulolu tase. Kvaliteeti saab määratleda selle põhjal, kuidas sihtrühm tajub reisile eelnenud ootuste ja reisi jooksul kogetu suhet.



Iga sihtrühma puhul mõiste „kvaliteet“ erineb sisu poolest. Kui reklaami põhjal tekkinud ootused on täidetud, loeb külastaja puhkuse kordaläinuks. Seega on oluline, et kõik Sinu reklaamis lubatud ja kirjeldatud teenused ja võimalused oleksid kliendile reaalsuses kättesaadavad.

Pea meeles, et olulise osa maaturismitootest moodustab suhtlemine. Kui ettevõtte ületab kliendi ootusi, kõneleb ta oma tuttavatele Sinu ettevõttest saadud meeldivatest kogemustest. Puhkusest jäänud positiivne üldmulje ja head mälestused võivad tiivustada rahulolevat külastajat ka hiljem tagasi tulema.

Kvaliteedijärgud

Majutusettevõtte järk näitab majutusettevõtte ja majutusettevõttes pakutavate teenuste taset. Järgu omandamine on ettevõtjale vabatahtlik.

Järgu võib konkreetset liiki majutusettevõttele omistada ja ära võtta vastavat liiki majutusettevõtteid ühendav või majutusettevõtete kvaliteedialast tegevust arendav eraõiguslik juriidiline isik, kes koostab järkude omistamise aluseks olevad nõuded (järgunõuded) ning järkude omistamise ja äravõtmise korra.

Enne 2005. aasta 1. novembril väljastatud järgutunnistus kehtib tunnistusele märgitud tähtpäevani või sellele märgitud andmete muutumiseni.

Üha enam on turismiettevõtjad hakanud tunnetama kvaliteedijärkude olulisust, eelkõige seoses vajadusega anda kliendile rohkem eelinformatsiooni turismiettevõttes pakutavate toodete ja teenuste ja nende taseme kohta. Samal ajal võib järkusi vaadelda ka kui üht ettevõtja turundusvahendit.

NÄIDE

Kui reklaam ütleb lihtsalt, et tule Kase tallu, ei ütle see Kase talu tingimuste kohta midagi kliendile, kes seda kohta varem külastanud pole.

Kui aga reklaam kirjeldab, et Kase talu asub mere ääres, üürib välja puhkemaja ja see maksab 1000 krooni ööpäevas, on infot rohkem.

Kui reklaam lisaks ütleb, et puhkemaja on hinnatud kahe tärniga, saab klient veelgi rohkem teada. Tema ettekujutus Kase talust täieneb, see loob usalduse sõita tallu puhkama.



Kvaliteedijärkude omistamine:

- julgustab turismiteenuse pakkujat parandama toote kvaliteeti;
- õigustab hinnataseme erinevusi turismiteenuse pakkujate vahel, sest hinnakujunduses ei saa ettevõtja lähtuda vaid naabri hinnast;
- teadvustab maaturismiettevõtjale, millist spetsiifilist toodet ta pakub ja kuidas ta tahab seda täiustada või mitmekesisemaks muuta;
- ajendab ettevõtjat võrdlema oma tooteid teiste pakutavatega ja neid vastavalt hindama;
- ajendab eristama oma toodet teiste omadest eesmärgiga vastata just oma sihtgrupi vajadustele.

Turistile annavad kvaliteedijärgud rohkem selgust majutusteenuste kohta, sest need loovad kliendi jaoks segipaisatud pakumiste asemel korrastatud üldpildi. Klient saab teha õige valiku ja teab, mis teda ees ootab. Kliendile annavad järgud garantii, muutes tooted usaldusväärsemaks ning põhjendades ühtlasi kliendile hindade erinevusi.

FINANTSEERIMISVÕIMALUSTEST

Iga ettevõtte arendamisel on määrav nii idee kui raha. Paljud väike- ja keskmise suurusega ettevõtted hindavad oma ettevõtete kasvu ja arengu üheks olulisemaks takistuseks rahapuuduse. Laenusaamisvõimalusi peetakse kasinaks, probleemidena nimetatakse kõrgeid intressimäärasid ja pangale sobiva tagatise puudumist.

Paljudes riikides suunatakse raha mitte ainult maatetvõtluse subsideerimisse, vaid ka uute töökohtade loomisse ja uute ettevõtlusvormide toetamiseks. Pärast 1.maid 2005 on Euroopa Liidu struktuurifondide võimalused üha enam kättesaadavad ka Eesti ettevõtjatel. Toetatavad tegevused on kokku lepitud Riikliku Arengukavaga aastateks 2004-2006.

Ettevõtjal tasub meeles pidada, et toetuse taotlemine on aktiivne protsess: toetusvõimalusi tuleb otsida ja mitte oodata, et keegi neid pakkuma tuleks. Rahaotsingul tuleb ise aktiivne olla. Kasuta kõiki võimalusi - üks rahastaja ei saa võib-olla anda kogu seda raha, mida vajad.

Enamikul juhtudel kaasnevad raha saamisega ka kohustused ning rahastaja juhtnöörid: tuleb järgida kulutamise reegleid, esitada õigeaegselt aruanded ja teavitada suurematest muudatustest projektis.

Toetuse saamine ei ole kerge - keskmiselt rahuldatakse vaid kuni 30% kõikidest taotlustest. Seepärast võta eitavat vastust õppetunnina ja proovi uuesti. Kindlasti tuleks uurida, miks taotlus tagasi lükati ja mida järgmine kord teistmoodi peaks tegema. Ära niisama lihtsalt loobu!

Järgnevalt ülevaade maaturismiettevõtjale olulisemast finantseerimisallikatest, mille hulgas üks huvipakkuvamaid alustava maaturismiettevõtja jaoks on Riikliku arengukava meede 3.3, mis on suunatud maamajanduse mitmekesistamisele maapiirkonnas ja mida menetleb Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet.

RIIKLIKU ARENGUKAVA MEEDE 3.3 - MAJANDUSTEGEVUSE MITMEKESISTAMINE MAAPIIRKONNAS

Riikliku arengukava meetme 3.3 üldeesmärk on suurendada maapiirkonnas elavate inimeste tööhõivet ja sissetulekuid maaettevõtluse arendamise kaudu. Selle meetme raames toetavad EL Struktuurifondid ja Eesti riik tegevusi, mille eesmärk on säilitada või luua maapiirkonnas mittepõllumajanduslikes väikeettevõtetes töökohti ning arendada kohaliku tooraine kasutamisele või teenuste osutamisele suunatud väikeettevõtteid maapiirkonnas.

Maapiirkonnas majandustegevuse mitmekesistamise toetuse maksmise alused on:

- Struktuuritoetuse seadus;
- Eesti Riikliku Arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks – ühtne programmdokument aastateks 2004–2006” meetme 3.3 “Majandustegevuse mitmekesistamine maapiirkonnas” tingimuste määrus;
- Struktuuritoetuse väljamaksmise kord.

Kes ja milleks saab toetust taotlema?

Toetust saavad taotlema:

- põllumajandustootjad, kes alustavad mittepõllumajandusliku ettevõtlusega maapiirkonnas;
- ettevõtjad, kes mitmekesistavad või laiendavad oma tegevust.

Taotleja peab olema toetuse taotlemise hetkeks tegutsenud ettevõtjana vähemalt 12 kuud.

Maapiirkondade majandustegevuse mitmekesistamiseks on ette nähtud toetused investeeringuteks ja arenduseks, mis on vajalikud maaelanike ja –ettevõtete teenindamiseks, toiduainete töötlemiseks ja käsitöö või maaturismi arendamiseks.

Tegevused, mida toetatakse turismi arendamiseks:

- maaturismi, puhkuse või vaba aja veetmise teenuste pakkumise alustamine, laiendamine ja kvaliteedi tõstmine;
- maaturismi arendamine;
- toitlustuse alustamine, laiendamine ja nüüdisajastamine.

Toetust saab taotlema turistide teenindamiseks vajalike ehitiste ja rajatiste (hooned, spordiväljakud, matkarajad, laagripidsid, hobusetallid, õngitsemistiigid, paadisillad ja randumiskohad) ehitamiseks ja renoveerimiseks ning majutus- ja toitlustusettevõtetele esitatavate nõuete täitmiseks vajalike seadmete (sh infotehnoloogia seadmete) ostmiseks.

Käsitöönduse edendamist, teenuste osutamist ning põllumajandusvaldkonnale lähedaste tegevuste arendamist selles käsiraamatus lähemalt ei tutvusta.

Kui taotleja taotleb toetust uue hoone ehitamiseks või olemasoleva laiendamiseks, peab ta pärast investeeringut looma ühe töökoha. Muudel juhtudel peavad säilima olemasolevad töökohad.

Toetuse suurus tuleneb äriprojektis kirjas olevast oma- ja laenuvahendite puudujäägist, kuid mitte üle ette nähtud maksimaalsumma ja kehtestatud toetuse määra. Käibemaks kogu investeeringult tuleb tasuda taotlejal endal. Investeeringutoetus makstakse välja alles pärast seda, kui taotleja on investeeringu eest tasunud ja tasumist tõendavad dokumendid PRIA-le esitanud.

Investeeringu teostamisega ei tohi alustada varem, kui taotluse esitamisele vahetult järgneval päeval. Taotluse esitamine ei taga veel toetuse saamist, seega on kuni kinnituskirja saamiseni investeeringu tegemine oma vastutusel.

Millised on nõuded taotlejale?

Toetuse saamiseks peab ettevõtja olema tegutsenud juba vähemalt aasta. Toetust saab üksnes väikeettevõtte. Väikeettevõtteks loetakse ettevõtet, mil on alla 50 töötaja; mille aastakäive ei ületa 7 miljonit eurot või aastabilansi kogumaht ei ületa 5 miljonit eurot; mis on sõltumatu (üle 25% ettevõttest ei kuulu ühele või ühiselt mitmele suurettevõttele).

Oluline on ka see, et ettevõtja raamatupidamine oleks korras. Taotluse esitamisele eelnenud aasta kinnitatud majandusaasta aruanne või majandusaasta bilanss ja kasumiaruanne või ettevõtlustulude ja kulude koond peab kajastama vähemalt kuue kuu tegevust. Ettevõtja finantsnäitajad taotluse esitamisele eelnenud majandusaastal:

- Lühiajaliste kohustuste maksevõime on suurem kui 1,0 (maksevõime = käibevara / lühiajalised kohustused);
- Likviidsuskordaja on suurem kui 0,3 (likviidsuskordaja = (käibevara – varud) / lühiajalised kohustused);
- Käiberentaablus on suurem kui 0% (käiberentaablus = kasum / netokäive x 100);
- Võlakordaja on väiksem kui 2,3 (võlakordaja = (lühiajalised kohustused + pikaajalised kohustused) / omakapital).

Toetatava investeeringuobjekti maksumus ei tohi ületada üle nelja korra äriprojektis näidatud taotlemisele eelnenud majandusaasta kohustuste ja omakapitali summat (bilansi mahtu).

Taotlejal ei ole riiklikke maksuvõlgnevusi või maksuvõla tasumine on ajatatud ja tasumine toimub ajakava kohaselt.

Taotleja peab tõestama majanduslikku jätkusuutlikkust vähemalt viie investeeringujärgse majandusaasta osas. Seda hinnatakse äriprojektis kajastatud prognoositavate andmete alusel.

Kui taotleja taotleb toetust teenindusettevõtete hoonete ehitamiseks ja rekonstrueerimiseks ning vajalike seadmete ostmiseks, peab tal olema kehtiv kauplemisluba ja ta peab olema kantud elektroonilisse majandustegevuse registrisse (www.mkm.ee -> avalik teenus).

Millest alustada?

Kõigepealt tuleb hästi läbi kaaluda oma järgmiste aastate tegevus ja mõelda, millesse on vaja investeerida. Toetus makstakse välja refinantseerimise põhimõttel ehk kolme kuu jooksul pärast investeeringu eest tasumist ja nõuetekohaste maksedokumentide PRIA-le esitamist. Seega tuleb investeeringu tegemiseks vajaminev rahaline puudujääk katta esialgu laenu abil. Samas tuleb toetuse abil tehtud investeeringut kasutada sihipäraselt

viie aasta jooksul (sel ajal ei tohi ettevõtja toetusega muretsesud masinat vms maha müüa, rendile anda vms).

Kui äriprojekt on läbi mõeldud ja Sul on kindel soov investeerida ning osa raha Struktuuritoetuse näol tagasi saada, siis:

- Ehitiste puhul tuleb Sul alustada projekti tellimisest ja projektile vajalike kooskõlastuste hankimisest. Milliseid kooskõlastusi on vaja, määratakse ära projekteerimistingimustega, mida väljastab kohalik omavalitsus, kes annab hiljem ka ehitusloa.
- Teiste investeeringute puhul tuleb Sul kindlaks teha nõuded, millele näiteks seade või masin peab vastama. Mõelda tuleb ka sellele, kuidas investeeringu eest tasuda, sest seadmete ostmisel on võimalik kasutada kapitalirenti ehk liisingut. Kui investeering on teostatud, kannab PRIA toetussumma liisingufirma arveldusarvele ja selle summa võrra vähendatakse maksegraafikus järgnevate perioodide väljaostumakseid.

Toetust on võimalik saada ka projekti ettevalmistamisega seotud kuludele. Projekti ettevalmistuskulude eest pead Sa tasuma ülekandega enne taotluse esitamist. Need kulud, millele toetust saab taotleda, võivad moodustada kuni 12% projektis planeeritud investeeringuobjektide käibemaksuta maksumusest. Kui ettevalmistava töö maksumus ületab 156 466 krooni, siis pead väljastama kolm vabas vormis pakkumiskutset ja saama vähemalt kolme pakkuja hinnapakkumised, mida kontrollitakse ettevõttes kohapeal. Kui ettevalmistava töö maksumus jääb alla 156 466 krooni, siis pakkumiskutset väljastama ei pea.

Ettevalmistavad tööd, millele toetust saab taotleda, on:

- tellitud projekteerimistöö, mis on seotud investeeringuobjektiga;
- projekteerimiseks vajalik ehitusgeoloogiline ja -geodeetiline uurimistöö;
- taotlusdokumentide koostamiseks tellitud töö või teenus.

Taotluse, äriprojekti ning neis esitatud andmeid tõendavate dokumentide koostamiseks tellitud töö ja teenuse eest makstava toetuse piirmäär on 15 000 krooni projekti kohta. Ei toetata ettevalmistavaid töid ega teenuseid, mis on juba saanud riiklikku toetust ega ettevalmistavaid töid siis, mille teinud isikul ja taotlejal on osalus üksteise ettevõttes või omanikud kuuluvad üksteise äriühingu juhatusse või nõukokku.

Kui Sul on eeltöö tehtud, siis tuleb kokku koguda toetuse saamiseks vajalikud dokumendid ja koostada äriprojekt. Äriprojekti võid koostada ise, küsida abi nõustajalt või lasta nõustajal kogu äriprojekt valmis teha. Täpse nimekirja vajalikest dokumentidest leiad järgmises peatükis.

Milliseid dokumente on vaja esitada?

Toetuse taotlemiseks vajalikud dokumendid tuleb esitada kahes eksemplaris, millest üks on lihtkoopia. PRIA avaldab nõutud dokumentide loetelu taotluste vastuvõtmise väljakuulutamise järel oma veebilehel. Alljärgnevalt anname loetelu dokumentidest, mis tuli esitada 2004. aastal, **kuid soovime Sul enne taotlemist PRIA kodulehelt kontrollida, kas nõuded dokumentide osas pole muutunud:**

Nr.	Dokument	Kommentaar
1	Avaldus	Määruse lisa (mille üks osa on indikaatorite leht) saab PRIA piirkondlikust büroost ja internetist aadressil www.pria.ee .
2	Äriprojekt	Määruse lisa saab PRIAst ja internetist.
3	Eelmise majandusaasta aruande koopia, milles kajastub vähemalt kuue kuu tegevus	<p>Välja arvatud:</p> <ul style="list-style-type: none"> • FIE, kes esitab eelmise majandusaasta bilansi ja kasumiaruande; • FIE, kes vastavalt raamatupidamise seadusele peab kassapõhist raamatupidamise arvestust, esitab eelmise majandusaasta raamatupidamis-registrite alusel koostatud koondi ettevõtluse tulude ja kulude kohta.
4	Maksu- ja Tolliameti tõend	Tõend peab olema väljastatud mitte varem kui taotluse esitamisele eelnenud kuu esimese päeva seisuga selle kohta, et taotleja on täitnud tõendi väljastamise päeva seisuga maksuseadustes sätestatud kohustused ja et tal ei ole riikliku maksu maksuvõlga või maksuvõla tasumise ajatamise korral on ta maksud tasunud ajakava kohaselt.
5	Pikaajaliste kohustuste loetelu koos kreditoride kinnitustega	Pikaajaliste kohustuste loetelu taotluse esitamisele vahetult eelnenud majandusaasta viimase päeva seisuga koos kreditoride nimede ja kohustuste suurustega. Samuti peab esitama kreditoride kinnitused iga loetelus märgitud pikaajalise kohustuse täitmise kohta koos maksetähtaja äranäitamisega. Kreditoride kinnitust ei nõuta Põllumajandusreformi seadusest tulenevate ühistatud vara ja tööosakute kompenseerimise kohustuste esitamisel.
6	FIE, kes ei ole kantud äriregistrisse, peab esitama maksukohustuslaste registri tõendi koopia	Äriregistrisse kantud ettevõtja ei pea esitama äriregistrikaardi ära kirja, sest PRIA kasutab elektroonilist äriregistrit, taotluste vastvõtja teeb ise väljatrüki ja võtab sellele taotleja allkirja.
7	Taotluse esitaja isikut tõendava dokumendi koopia ja seadusejärgset esindusõigust mitteomaval isikul lisaks tema volitusi	

	tõendav volikiri	
8	Nimekiri kõikidest osanikest või aktsionäridest või tulundusühistu liikmetest	Esitada mitte varasema kui taotluse esitamisele eelnenud kuu esimese päeva seisuga nimekiri osanikest, aktsionäridest, kelle osalus on üle 20% või nimekiri tulundusühistu liikmetest.
9	Loetelu andmetest, mille põhjal hinnatakse, kas taotleja kui väikeettevõtte on sõltumatu	Loetelu peab kajastama andmeid bilansimahu ja netokäibe, töötajate arvu ning sõltumatus kohta Euroopa Komisjoni määruse nr 70/2001/EÜ mõistes ning need esitatakse ainult nende aktsionäride, osanike või liikmete kohta, kes on äriühingud (vt punkt 8). Andmed esitatakse taotluse esitamisele eelnenud majandusaasta viimase päeva seisuga.
10	Kehtiva ehitusloa või kohaliku omavalitsuse kirjaliku nõusoleku koopia vastavalt Ehitusseadusele	Juhul, kui investeringuobjektiks on uus ehitis või ehitise (täielik või osaline) rekonstrueerimine. Ehitusluba ja kohaliku omavalitsuse kirjalik nõusolek peavad sisaldama kõiki Ehitusseaduse § 27 toodud andmeid ja olema vormikohased. Vorminõuded on kehtestatud majandus- ja kommunikatsiooniministri määrusega 24.12.02 nr 63 (RTL, 06.01.2003, 4, 40).
11	Investeeringuobjekti hinnapakumisele vastava pakkumiskutse koopia koos tehnilise spetsifikatsiooniga	Määruse lisa, saab PRIAst ja internetist. Esitada tuleb üks pakkumiskutse, aga kui investeringuobjekti maksumus on üle 156 466 kr, peab ettevõttes kohapeal olema vähemalt kolm pakkumiskutset objekti kohta.
12	Väljavalitud hinnapakumise koopia või kolme hinnapakumise koopiaid	Koos pakkumiste tehniliste tingimuste loeteluga, mis osutab tehnilisele spetsifikatsioonile. Kui investeringuobjekti maksumus on üle 156 466 kr, tuleb esitada vähemalt kolme erineva pakkuja hinnapakumised.
13	Pakkumiste hinnavõrdlustabel	Määruse lisa, saab PRIA piirkondlikust büroost ja internetist. On vaja esitada siis, kui investeringuobjekti maksumus on üle 156 466 kr.
14	Põhivara (ehitiste, masinate, seadmete, tööriistade, sisseseade ja muu inventari) nimekiri	Eelmise majandusaasta viimase päeva seisuga. Peab sisaldama põhivara ostmise või ehitamise aastat ja soetusmaksumust ning nende soetusmaksumust kokku.

15	Veterinaar- ja Toiduameti või Tervisekaitseinspektsiooni hinnang selle kohta, kas esitatud projekt tagab investeringujärgse vastavuse kehtestatud nõuetele	Vajalik toiduainete töötlemise ning kaupluste ehitamise, rekonstrueerimise ja kauplustes vajalike seadmete, rändkaupluste ning autodele monteeritavate külmutus- ja jahutusseadmete soetamisega seotud investeringute korral.
16	Nimekiri põllumajandustootjatega sõlmitud lepingutest	Vajalik kauplustega seotud investeringute korral. Koostatakse taotluse esitamisele vahetult eelnenud kuu esimese päeva seisuga lepingute kohta, mis on sõlmitud põllumajandustootjatega nende toodetud põllumajandussaaduste müügiks kaupluses ning märgitakse põllumajandustootja, tarnitava põllumajandussaaduse nimetus ja kogus ning lepingu kehtivuse aeg.
17	Keskkonnamemorandum või selle koopia investeringuobjekti kohta	Kui see on nõutav "Keskkonnamõju hindamise ja keskkonnaauditeerimise seaduses".
18	Senise tegevuskohajärgse kohaliku omavalitsuse tõend selle kohta, et taotlejale ei ole tehtud ettekirjutust keskkonnakaitse nõuete rikkumise eest või ettekirjutuses toodud puudused on kõrvaldatud	Mitte varasema kui taotluse esitamisele eelnenud kuu esimese päeva seisuga. Kui taotleja on tegutsenud mitme omavalitsuse territooriumil, tuleb esitada kõigi nende omavalituste õiendid.
19	Arve-saatelehe või arve koopia ettevalmistavate tööde kohta ning rahalise kohustuse tasumist tõendava maksekorralduse koopia	Juhul, kui taotletakse toetust ka ettevalmistavatele töödele.
20	Koopia kehtivast kauplemisloast	Juhul, kui taotletakse toetust määruse lisas 1 punktides 3.6 ja 3.7 nimetatud objektide soetamiseks ning taotleja ei ole veel kantud elektroonilisse majandustegevuse registrisse (kontrollida saab kodulehelt www.mkm.ee lingi alt Avalik teenus).

Toetuse esmakordsel taotlemisel tuleb esitada koos eeltoodud dokumentidega ka vormikohane avaldus taotleja andmete põllumajandustoetuste ja põllumassiivide registrisse kandmiseks.

Taotlusvormid, dokumentide loetelu, samuti juhendi abiks taotlejale leiad veebilehelt www.pria.ee pärast taotluste vastuvõtu väljakuulutamist.

Kuidas dokumente täita?

Toetuse saamiseks vajalike dokumentide kogumist soovitame alustada pakkumiskutsete laialisaatmisest. Kui Sul on hinnapakumised olemas, siis tuleb neist üks välja valida. Toiduainete töötlemise ja kauplustega seotud investeeringute osas on vaja Veterinaar- ja Toiduameti või Tervisekaitseinspeksiooni hinnangut, mille puhul pead arvestama mõningase ajavaruga. Ka äriprojekti koostamine võib võtta suhteliselt palju aega. Ülejäänud dokumentide hankimine peaks minema tunduvalt kiiremini.

Pane tähele, et kõigil dokumentidel oleks kirjas Maksu- ja Tolliametis või äriregistris ettevõtjaks registreerimise number!

Hinnapakumise jaoks on vaja saata investeeringuobjekti pakkujale (seadmete puhul müüjale ja ehitiste puhul ehitajale) vormikohane pakkumiskutse ning ettevalmistavate tööde pakkujale vabas vormis koostatud pakkumiskutse. Taotlejal ja hinnapakujal ei tohi olla üksteise ettevõttes osalust ning omanikud ei tohi kuuluda üksteise äriühingu juhatusse või nõukokku.

Kui oled otsustanud, millistele tingimustele tulevane investeering peab vastama, siis tuleb need tingimused pakkumiskutse lisasse ehk tehnilisse spetsifikatsiooni kirja panna ja pakkujatele saata. Tehniline spetsifikatsioon koosta selliselt, et kõigile pakkumiskutse saanud hankijatele oleks loodud võrdsed võimalused ning neil oleks võimalus ka sisuliselt vastata.

Kui kavandatava investeeringuobjekti või ettevalmistava töö maksumus on üle 156 466 krooni, siis on vaja väljastada vähemalt kolm pakkumiskutset ja tagasi saada kolme erineva pakkuja hinnapakumised. Kui kavandatava investeeringuobjekti maksumus jääb alla 156 466 krooni, siis on vaja väljastada vähemalt üks pakkumiskutse ja saada tagasi vähemalt üks hinnapakumine. Kui ettevalmistava töö maksumus jääb alla 156 466 krooni, siis ei ole pakkumiskutset ja hinnapakumist vaja.

Vali pakkumistest sobivaim, mis ei pea olema sugugi kõige odavam, kuid Sul tuleb oma valikut põhjendada.

Hinnapakumise saamine võib võtta mõnest päevast mõne nädalani. Soovitame Sul üle kontrollida, kas hinnapakumises on kõik pakkumiskutse nõudmised täidetud.

Toiduainete töötlemisega seotud investeeringute korral tuleb Sul esitada **Veterinaar- ja Toiduameti (VTA) hinnang** selle kohta, et esitatud andmete kohaselt on planeeritav objekt investeeringujärgselt vastavuses kehtivate nõuetega. Hinnangu saamiseks tuleb Sul või Sinu volitatud esindajal isiklikult pöörduda Sinu ettevõtte asukohajärgse maakonna veterinaarkeskusesse.

Maakonna veterinaarkeskusele tuleb esitada vabas vormis avaldus Veterinaar- ja Toiduameti peadirektori nimele hinnangu saamiseks, oma investeeringuobjekti (ehitise või rajatise) ehitusprojekt koos kõigi sinna juurde käivate lisadega, ning seadmete ostu korral nende tehnilised spetsifikatsioonid.

Sinu avalduse läbivaatamine VTA-s võib võtta kuni 20 tööpäeva. Juhul, kui otsuse tegemiseks on vaja täiendavat informatsiooni, siis teatab VTA sellest Sulle kirjalikult. Sel juhul võib vastuse saamine pikeneda veel 20 tööpäeva võrra.

Vastuse saamiseks võta ise ühendust maakonna veterinaarkeskusega. Vastuse ja sisseantud dokumendid saad kätte jällegi isiklikult, postiga neid ei saadeta.

Jaekaubandus- ja tootlustusettevõtete seotud investeeringute korral tuleb Sul esitada ka **Tervisekaitseinspeksiooni hinnang** selle kohta, et planeeritav objekt vastav pärast investeeringut kehtivatele nõuetele. Hinnangu saamiseks tuleb Sul pöörduda oma ettevõtte asukohajärgse tervisekaitsetalituse osakonna poole.

Tervisekaitsetalituse osakonnale tuleb esitada vabas vormis avaldus tervisekaitsetalituse direktori nimele hinnangu saamiseks, investeeringuobjekti (ehitise või rajatise) ehitusprojekt (Ehitusseaduse mõistes) ning seadmete ostu korral nende tehnilised spetsifikatsioonid.

Sinu avalduse läbivaatamine tervisekaitsetalitudes võib võtta kuni 20 tööpäeva. Juhul, kui otsuse tegemiseks on vaja täiendavat informatsiooni, siis teatab tervisekaitsetalitus sellest Sulle kirjalikult. Sel juhul võib vastuse saamine pikeneda veel 20 tööpäeva võrra.

Vastuse saamiseks võta ise ühendust tervisekaitsetalituse osakonnaga. Vastuse ja sisseantud dokumendid saad kätte jällegi isiklikult tervisekaitsetalituse osakonnast, postiga neid ei saadeta. Tervisekaitsetalituse osakondade andmed leiad veebilehelt www.tervisekaitse.ee

Esitada tuleb ka keskkonnateenistuse kinnitatud **keskkonnamemorandum**, mille vormi saad Sa maakondlikust keskkonnateenistusest või internetist. Keskkonnamemorandum on sisuliselt keskkonnamõju eelhindamise dokument, mis koondab endasse kavandatava tegevuse keskkonnavalase informatsiooni ning võimaldab langetada keskkonnateenistusel otsuse, kas kavandatav tegevus vajab keskkonnamõju hindamise (KMH) protseduuri või mitte.

Kuna KMH protseduuri rakendatakse kõikidele võimalikele tegevusliikidele, mis võivad keskkonnale olulist mõju avaldada ja nõuavad tegevusluba, siis on praktikas palju erinevaid tegevusloa andjaid. Valdavalt nõutakse KMH-i, kui on tegemist rajatavate või rekonstrueeritavate objektidega, mis asuvad kohaliku omavalitsuse territooriumil ja vajavad lisaks muudele seaduses loetletud lubadele ka ehitusluba.

Keskkonnamemorandum tuleb Sul esitada maakondlikule keskkonnateenistusele, kus täidetakse B-osa ja võetakse vastu otsus ning vajaduse korral esitatakse lisatingimusi, mida pead arvestama investeeringu teostamisel ja oma edasises tegevuses.

Avalduse ja äriprojekti vormi saad PRIA büroost või veebilehelt www.pria.ee, võid need täita käsitsi või kasutada elektroonilist versiooni ja täita arvutis.

Enne avalduse täitmist loe kindlasti läbi avalduse lõpus olevad märkused. Täida avaldus trükitähtedega ja ridadele, kuhu ei pea midagi kirjutama, märgi "x". Summad kirjuta avalduses ja äriprojekti täiskroonides.

Äriprojekti võid koostada ise või kasutada selleks nõustaja abi. Äriprojekt tuleb koostada etteantud vormil. Sinna tuleb märkida andmed majandustegevuse kohta nii eelmisel,

käesoleval kui ka planeeritaval perioodil ning kavandatava investeeringu kirjeldus. Äriprojekti koostamisel pea meeles, et tabelite vahel on seosed.

Kuhu ja kuidas esitada taotlus?

Toetuse saamiseks vajalikud dokumendid tuleb esitada PRIA piirkondlikusse büroosse kahes eksemplaris. PRIA büroode aadressid leiad aadressilt http://web.pria.ee/pria/struktuur/piirkondlikud_burood/.

Enne dokumentide esitamist kontrolli üle, et kõigil dokumentidel oleksid õiged kuupäevad ja allkirjad ning et dokumendid oleksid esitamise hetkel kehtivad.

Jälgi, et kõigil esitatud dokumentidel oleksid kirjas ettevõtte õiged registreerimisnumbrid, äriühingu esindajate isikukoodid jm. Samuti jälgi, et samad numbrid ühtiksid taotluses ja äriprojektis kirjas olevate numbritega.

Taotlusdokumentide esitajal tuleb kaasa võtta isikutunnistus või muu isikut tõendav dokument (pildi ja isikukoodiga). Juhul, kui dokumendid toob PRIAsse taotleja esindaja, tuleb tal koos isikut tõendava dokumendiga esitada ka volikiri. Ka siis, kui äriühingu esindaja ei ole kantud registrikaardile, tuleb tal esitada volikiri.

Taotlus registreeritakse ja saab viitenumbri üksnes juhul, kui dokumendid on korrektsed ning taotlusega koos on esitatud kõik vajalikud lisad. Investeeringu tegemist võid alustada pärast taotluse esitamist, kuid arvesta sellega, et enne heakskiitva otsuse saamist teed investeeringu omal vastutusel. Pärast taotluse esitamist ole 10 tööpäeva jooksul kättesaadav, et PRIA inspektor saaks vajaduse korral kokku leppida kohapealse kontrollimise aja!

Kuidas toimub taotluse menetlemine?

Taotluse läbivaatamine võib kesta kuni 50 tööpäeva. Kõigepealt tehakse taotluse eelkontroll, mille käigus kontrollitakse kohapeal vähemalt 5% taotlejaid. Lisaks sellele kontrollitakse kohapeal kõiki ehitamise ja rekonstrueerimisega seotud taotlusi. Pärast eelkontrolli analüüsitakse äriprojekti PRIA keskses ja tehakse lõplik otsus.

Kui taotluses või muudes esitatud dokumentides on ilmseid ebatäpsusi, saadetakse järelepärimine kas asjaomasele asutusele või taotlejale ning määratakse tähtaeg puuduste kõrvaldamiseks. Ilmseteks ebatäpsusteks on vead sellistes andmetes, mis ei ole aluseks taotletava toetusraha määramisele ja selle suuruse arvutamisele.

Seejärel vaatab toetuste osakonna autoriseerija kogu toimiku veelkord üle ja koostab rahuldatud ja rahuldamata jäetud taotluste nimekirjad, mille põhjal koostatakse struktuuritoetuse taotluste rahuldamise ja rahuldamata jätmise käskkirjad, mille kinnitab PRIA peadirektor.

Käskkirja põhjal saadetakse Sulle kiri selle kohta, et Sinu taotlus on rahuldatud või siis teade selle rahuldamata jätmisest koos põhjendusega. Juhul, kui otsus on positiivne, saadetakse Sulle väljastusteatega kinnituskiri kahes eksemplaris ja investeeringu kulude deklaratsiooni vorm, mida Sul läheb vaja hiljem.

Üks kinnituskirja eksemplar tuleb Sul allkirjastada ja 15 päeva jooksul PRIAle tagasi saata – nii annad Sa oma nõusoleku, et võtad vastu Sulle määratud toetuse koos kõigi sellest tulenevate õiguste ja kohustustega. Ära unusta kinnituskirjale märkimast allkirjastamise kuupäeva! Juhul, kui Sa kirja õigeaegselt ei tagasta, loetakse see toetusest loobumiseks.

Negatiivne vastus saabub posti teel koos põhjendusega, miks toetuse määramisest keelduti. Kui Sa ei ole rahul taotluse rahuldumata jätmise otsusega, siis on võimalus see vaidlustada haldusmenetluse seaduses ettenähtud korras.

Mida peab arvestama investeringute tegemisel?

Projektis planeeritud investeringu võid teha kas täismahus või osade kaupa. Investeringu tegemisega võid alustada järgmisel päeval pärast taotluse esitamist, kuid investeringut tõendavad dokumendid võid PRIAle esitada alles pärast kinnituskirja allkirjastamist.

Investeringut tõendavad dokumendid koos kuludeklaratsiooniga esita pärast kinnituskirja allkirjastamist.

Mitme investeringuobjektist koosneva projekti korral võid esitada väljamakseks nõutavad dokumendid pärast ühe objekti osa eest tasumist. Ühe projekti raames saad esitada kuludeklaratsiooni ja investeringut tõendavaid dokumente maksimaalselt neljal korral. Kui Sa ei ole investeringut ettenähtud tähtajaks täielikult teinud (taotluse esitamisele järgneva aasta 25. september) ja Sulle on toetus osaliselt välja makstud, siis nõutakse juba varem välja makstud toetus tagasi.

Koos kuludeklaratsiooniga tuleb esitada investeringut ja ettevalmistavaid töid tõendavad dokumendid: hankija väljastatud arve või arve-saatelehe koopia; maksekorralduse koopia, mis kinnitab arve või arve-saatelehe eest tasumist ning kui investeringuobjektiks on ehitised, siis tehtud töö taotlejale üleandmist-vastuvõtmist tõendava dokumendi koopia.

Kui teostad oma investeringu liisingufirma kaudu, on nõuded investeringut tõendavatele dokumentidele mõnevõrra erinevad: hankija väljastatud arve või arve-saatelehe koopia; arve või arve-saatelehe tasumist kinnitav maksekorralduse koopia ning liisingufirma ja taotleja vahelise kapitalirendilepingu koopia koos lepingu juurde kuuluva maksegraafikuga eesti krooni vääringus.

Kuidas makstakse toetus välja?

Enne toetuse väljamaksmist kontrollitakse Sinu ettevõttes kohapeal investeringu tegemist ning seda, kas on tegemist sama investeringuga, mille jaoks toetust küsisid. Kontrollimine toimub kuu aja jooksul pärast investeringut tõendavate dokumentide PRIAsse jõudmist.

PRIA inspektor lepib Sinuga kokku kontrollima tuleku aja. Kui teed investeringu ühes osas, toimub üks kohapealne kontroll, kui mitmes osas, siis vähemalt kaks kontrolli. Inspektor kontrollib investeringu olemasolu ja asukohta, selle arvelevõtmist raamatupidamises, investeringuobjekti omandiõigust tõendavat dokumenti, kapitalirendi korral kasutusõigust kinnitavat dokumenti ja ehitise korral ehitise kasutusluba.

Vajadusel täpsustab inspektor kontrollitavaid dokumente. Vastavalt investeeringu liigile võivad need dokumendid olla näiteks välisõhu saasteluba, vee erikasutusluba, jäätmeluba, ohtlike jäätmete käitluslitsents, maavara või maa-ainese kaevandamisluba või muu kavandatavaks tegevuseks vajalik luba.

Kui kontrollimise tulemus on positiivne, valmistab PRIA ette toetuse väljamaksmise dokumendid ja toetussumma kantakse Sinu pangaarvele. Kui oled teinud investeeringu liisingufirma kaudu, kantakse toetus otse liisingufirma arvele ja liisingufirma peab nelja tööpäeva jooksul vähendama maksegraafikus selle summa võrra järgnevate perioodide väljaostumakseid.

Nõuetekohaste investeeringut tõendavate dokumentide esitamisest kuni väljamakse tegemiseni võib minna aega kuni 3 kuud.

Pärast väljamakse tegemist säilitab PRIA toetuse toimikud 10 aastat. Ka toetuse saaja peab säilitama toetuse taotlemise ja projekti teostamisega seotud dokumente 31. detsembrini 2015.

PRIA peab viie aasta jooksul pärast toetuse väljamaksmist kontrollima, kas toetusega seotud investeeringut kasutatakse sihipäraselt. Järelekontrolli käigus kontrollib inspektor investeeringu olemasolu ja sihipäraselt kasutamist ning vastavalt investeeringule teiste institutsioonide ja ametite koostatud akte ja lube.

Korruptsiooni ja vigade vältimiseks kontrollitakse ka inspektorite tööd. Nii võib juhtuda, et mõnda taotlejat või toetuse saajat kontrollib PRIA mitu korda. Lisaks võivad PRIA inspektorite töö üle kontrollida kõrgemalseisvate ametite ja EL Komisjoni selleks volitatud esindajad.

Investeeringutoetus nõutakse tagasi, kui:

- pärast toetuse väljamaksmist selgub, et toetust on kasutatud mitte-eesmärgipäraselt,
- toetuse saaja suhtes on algatatud likvideerimismenetlus või tehtud pankroti otsus,
- toetuse saaja on esitanud ebaõigeid või mittetäielikke andmeid või takistab kontrolli teostamist,
- investeeringuobjekt on hävinud toetuse saaja süül,
- toetuse saaja on jätnud tähtaegselt täitmata järelevalveametniku ettekirjutuse toetuse ebaõige kasutamise rikkumise lõpetamiseks, edasiste rikkumiste ärahoidmiseks ja rikkumisega tekitatud tagajärgede kõrvaldamiseks,
- toetuse saaja ei ole lõpetanud investeeringu teostamist täies mahus
- ilmneb tagantjärgi mõni asjaolu, mille korral taotlust ei oleks rahuldatud.

Maapiirkonnas majandustegevuse mitmekesistamise toetuse taotluste vastuvõtu, läbivaatamise ja toetuse määramisega tegeleb Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Amet (PRIA)
Narva mnt. 3, Tartu 51009
Tel. 737 1200
Faks 737 1201
E-post: pria@pria.ee
Kodulehekülg: www.pria.ee

TEISI FINANTSEERIMISVÕIMALUSI

Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet

Kõiki põllumajandus-, kalandus- ja maaelu arengu toetusi menetleb Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Amet (PRIA). Lisaks põhjalikult kirjeldatud meetmele 3.3 võivad maaturismiettevõtjale olla kasulikud järgmised võimalused:

Riikliku Arengukava meede 3.5: Külade taastamine ja arendamine

Mittetulundusühingutel ja ettevõtjatel on võimalik saada toetust külaelu edendamiseks.

Tegevused, mida toetatakse:

- Avatud kasutamiseks mõeldud rajatiste ehitamine, rekonstrueerimine ja sisustamine. Ehitis peab olema seotud külaelanike ühise tegevuse ja külakultuuri arendamisega ning alal hoidma looduslikke ja ajaloolisi väärtusi.
- Avatud Interneti-ühendusega infopunktide ehitamine, rekonstrueerimine ja sisustamine.
- Küla arengukavade koostamine ja elluviimine.
- Külakultuuri ja traditsioonide arendamine ja säilitamine.

Ühele taotlejale antakse toetust kõige rohkem 2 346 990 krooni, aga mitte rohkem kui 938 796 krooni aastas. Mittetulundusühingu omafinantseeringu määr on vähemalt 10%; väike- ja keskmise suurusega ettevõtja omafinantseeringu määr on Harjumaal vähemalt 45% ja mujal Eestis vähemalt 35%; suurettevõtja omafinantseeringu määr on Harjumaal vähemalt 60% ja mujal Eestis vähemalt 50% investeringu maksumusest.

Investeeringutoetus makstakse välja alles pärast seda, kui taotleja on investeeringu eest tasunud ja tasumist tõendavad dokumendid PRIA-le esitanud. Investeeringu tegemiseks on võimalik sildfinantseerimisena taotleda soodsat laenu või laenu tagatist Maaelu Edendamise Sihtasutuselt (vt järgnevalt).

Juhendid ja vormid taotlemiseks ja info taotluste vastuvõtmise kohta on PRIA veebilehel www.pria.ee.

Riikliku Arengukava meede 3.6: Kohaliku initsiatiivi arendamine

Maapiirkondades tegutsevatel kohaliku initsiatiivi tegevuste koordineerimise eest vastutavatel konkursi korras valitavatel tegevusgruppidel on võimalik saada toetust kohaliku initsiatiivi arendamiseks. Kohalikud tegevusgrupid luuakse omavalitsuste, ettevõtlussektori ja mittetulundusühingute koostöös piirkonnas mille elanikkonna suurus on 10 000 kuni 100 000 elanikku. Kohalik tegevusgrupp valib piirkonna arengustrateegia või tegevuskava, mille raames saab esitada projekte.

Kohalikud tegevusgrupid saavad taotleda toetust kahe tegevusvaldkonna raames:

Tegevusvaldkonnad, mida toetatakse:

- oskuste omandamine (tegevusvaldkond 1): kohalike tegevusgruppide moodustamine ja arendamine (elanikkonna informeerimine ja koolitamine ning tehniline abi kohalike tegevusgruppide moodustamisel); kohalike integreeritud arengustrateegiate koostamine (sh tehniline abi kohaliku piirkonna uuringutele ja piirkonna analüüs, toetustaotluste ettevalmistamine);

- integreeritud maapiirkonna arengustrateegia (tegevusvaldkond 2): olemasolevate kohalike arengustrateegiate elluviimine; nii riigisisene kui –väline koostöö erinevate maapiirkondade vahel ja osalemine üle-euroopalistes koostöövõrgustikes. Selle tegevusvaldkonna raames saavad esitada projekte kõigi sektorite esindajad.

Üksikute projektide toetuse suurus sätestatakse eraldi, kusjuures infrastruktuuri investeerigu maksimaalne määr on 156 466 krooni. Valituks osutunud kohalik tegevusgrupp võib 15% toetuseks saadud rahast kasutada administratiivkulude katmiseks. Toetus makstakse välja alles pärast seda, kui taotleja on tegevuste eest tasunud ja esitanud seda tõendavad dokumendid.

PRIA kuulutab välja avalikud konkursid kohaliku piloot-tegevusgrupi valimiseks. Üksikprojektide taotlusi piirkonnas hakkab vastu võtma kohalik tegevusgrupp, kes kontrollib taotluse vastavust nende arengustrateegiale. Taotluse nõuetele vastavust hinnatakse PRIA-s.

Lisainfot saab pärast põllumajandusministri määruse vastuvõtmist PRIA-st: Narva mnt. 3, Tartu, telefon 7371 200, faks 7371 201, e-post: pria@pria.ee, kodulehekül: www.pria.ee.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus

Turismi tootearenduse ja turunduse toetused

Turismi tootearenduse ja turunduse programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 2.4: Turismi arendamine). Programmi eesmärk on Eesti turismiteenuste- ja toodete valiku mitmekesistamine, toodete ja teenuste kvaliteedi parandamine, toodete ja teenuste rahvusvahelise konkurentsivõime suurendamine ning nõudluse kasvatamine Eesti turismitoodete järele rahvusvahelistel sihtturgudel.

Turismi tootearenduse ja turunduse programmiga parandatakse olemasolevate turismitoodete kvaliteeti, laiendatakse turismitoodete valikut ning suurendatakse turismitoodete tuntust läbi turismiettevõtjate investeeringute toetamise tootearendusse ning toodete turundusse.

Toetusi saavad taotleda äriühingud, milles riigi või kohaliku omavalitsuse osalus ei ületa 25%. Tootearendustoetuse korral on toetuse suurus 800 000 – 10 000 000 krooni. Turundustoetuse korral on toetuse suurus 75 000 - 1 500 000. Toetuse määr on kuni 50% abikõlblikest kulutustest, Harjumaa ja Tallinna puhul on toetuse määr kuni 40% abikõlblikest kulutustest.

Tootearendustoetuse eesmärk on rahvusvahelistele sihtturgudele suunatud turismitoodete mitmekesistamine ja kvaliteedi parandamine. Toetust saab majutusettevõtete ehitamiseks ja renoveerimiseks; majutusettevõtetele hooaega pikendavate turismitoodete loomiseks; aktiivse puhkuse keskuste arendamiseks; konverentsiturismi arendamiseks Tallinna, Tartu ja Pärnu linnas. Taotluste tähtajad teeb teatavaks EAS.

Turundustoetuse eesmärk on Eesti turismitoodete nõudluse suurendamine rahvusvahelistel sihtturgudel. Toetust saab turu-uuringuteks; turundus- ja müügiarenduse üritusteks; infokandjate ja jaotusmaterjalide valmistamiseks ja levitamiseks. Taotlusi võtab EAS vastu jooksvalt.

Alustavate ettevõtete starditoetus

Alustavate ettevõtjate starditoetuse programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 2.1 Ettevõtete arengu toetamine).

Toetust saavad taotleda ettevõtted ja füüsilisest isikust ettevõtjad (FIE), kes on registreeritud äriregistris kõige rohkem 12 kuud tagasi või kes kavatses seda lähiajal teha ning kelle omanike hulka kuuluvad ainult eraisikud. Toetust taotlevas ettevõttes on alla 50 töötaja, kuid ettevõtte annab aastaringelt tööd vähemalt ühele põhikohaga töötajale. Ettevõtte peab tegutsema väljaspool Tallinna ega tohi olla varem saanud stardiprogrammist toetust. Taotleja ei tohi olla osanik ega kuuluda juhtkonda samal tegevusalal samas asukohas tegutsevas ettevõttes.

Toetust saab ühele projektile kuni 160 000 krooni ja projekti kogumaksumusest peab ettevõtja ise tasuma vähemalt 25 %. Toetust saavad taotleda:

masinate ja seadmete või muu materiaalse põhivara soetamiseks, kusjuures kasutatud seadmete soetamisel kehtivad eraldi reeglid;
tootmis- või teenindushoonete renoveerimiseks ja rajatiste ehitamiseks;
kontoritehnika ja mootorsõidukite liisimiseks, kusjuures liisingu kasutamisel moodustab toetus kuni 75% liisingu esmasest sissemaksest, kuid mitte rohkem kui 25% seadme hinnast.

Toetust ei saa taotleda käibevara soetamiseks; kinnisvara soetamiseks; hoonete soetamiseks ja ehitamiseks, välja arvatud tehnosüsteemide muutmiseks; projekteerimisega seotud kulude katteks; olmeelektroonika soetamiseks, v.a. juhul, kui see on otseselt seotud pakutavale teenusele esitatavate nõuete täitmisega; tarkvaralahenduste soetamiseks, välja arvatud seadmega komplekselt tarnitava operatsioonisüsteemi soetamiseks; kontoriruumide renoveerimiseks; kontorimööbli soetamiseks; sõiduautode soetamiseks.

Toetust ei saa taotleda järgmiste valdkondade ettevõtted: põllumajandus; kalandus; veondus, laondus, side; jahindus; metsamajandus; jae- ja hulgikaubandus; kinnisvaraarendus ja rentimine; alkoholi- ja tubakatööstus; hasartmängude korraldamine; finantsteenused ja -vahendus; nõustamis- ja konsultatsiooniteenused.

Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetus

Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetuse programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 2.2: Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetamine). Toetuse eesmärk on tugevdada olemasolevate ettevõtete konkurentsivõimet ja stimuleerida uute ettevõtete ja töökohtade teket.

Toetust võib taotleda äriregistrisse kantud FIE või äriühing, milles riigil ega kohalikul omavalitsusel ei ole üle 25 % osalust; taotleda võib ka kohalik omavalitsusüksus juhul, kui projekti on kaasatud ettevõtja, kes vastab määruses ettevõtjast taotlejale esitatud nõuetele.

Programmi raames on võimalik toetust taotleda ettevõtete majandustegevuseks vajaliku tehnilise infrastruktuuri (energiavõrgud, vee- ja kanalisatsioonivõrgud) ehitamiseks ning projekti sihtala üldkasutatavate teedega ühendavate ühenduste ja nendega piirnevate laadimisplatside, parklate ja laoplatside ehituseks.

Toetuse minimaalne suurus on 100 000 krooni ja piirmäärad sõltuvad projekti teostamise asukohast. Projekti ajaline kestus võib olla kuni 12 kuud. Investeeringuobjekt peab asuma väljaspool Tallinna linna.

Nõustamistoetus

Nõustamistoetuse programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 2.1: Ettevõtete arengu toetamine). Nõustamistoetuse programmi eesmärk on toetada oskusteabe kasutamise võimaldamise ja uute turgude leidmise abistamise kaudu ettevõtete kasvu ja uute töökohtade loomist.

Toetust saab taotleda füüsilisest isikust ettevõtja või väike- ja keskmise suurusega ettevõtja, milles riigil või kohalikul omavalitsusel ei ole üle 25% osalust. Toetust saab taotleda konsultandi teenuste eest tasumiseks päeva- või tunnitasu alusel. Toetuse maksimaalne suurus on 200 000 krooni ja ise peab tasuma kasutatud teenuse maksumusest 50%.

Koolitustoetus

Koolitustoetuse programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 1.2: inimressursi arendamine ettevõtete majandusliku konkurentsivõime suurendamiseks). Koolitustoetuse eesmärk on toetada ettevõtjate ja ettevõtetes töötavate inimeste täiend- ja ümberõpet, et säiliks või kasvaks töötajate konkurentsivõime tööturul, areneks ettevõtlikkus, kujuneksid tingimused uute töökohtade tekkeks ning suureneks inimeste võimekus teadus- ja arendustegevuse ning tehnoloogia arendamise valdkonnas. Taotlusi võtab EAS vastu jooksvalt.

Taotleda saavad äriühingud, milles riigi või kohaliku omavalitsuse osalus ei ole üle 25%; füüsilisest isikust ettevõtjad (FIE); mittetulundusühingutest ettevõtjate ühendused juhul, kui kasusaajateks on ettevõtjate ühenduse liikmed; mittetulundusühingutest ja sihtasutustest kutseühendused juhul, kui on määratletavad koolitusest kasusaavad ettevõtjad.

Toetust saab taotleda nii üldiseks töö- ja juhtimisalaseks koolituseks kui kitsaks tööalaseks koolituseks. Toetatavad kulud on koolitajate tasu; koolitajate ja koolitatavate majutuskulu; koolitajate ja koolitatavate sõidukulu koolituse toimumise kohta ja tagasi alalise teenistuskoha; koolituse läbiviimisega otseselt seotud ühekordsed kulud.

Toetuse määr sõltub koolituse liigist ja koolitatava ettevõtte suurusest.

Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise toetus

Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 4.6: Kohalik sotsiaal-majanduslik areng). Programmi eesmärk on kohaliku konkurentsivõime tugevdamise kaudu Eesti säästva ja tasakaalustatud majandusarengu toetamine.

Toetatakse projekte, mis aitavad kaasa piirkondade arengupotentsiaali maksimaalset ärakasutamist takistavate tegurite kõrvaldamisele ja piirkonnale omase konkurentsieelise väljaarendamisele. Toetust saab kohalikku turismi- ja puhkemajandust ning piirkonna ettevõtluskeskkonna atraktiivsust arendavatele projektidele, mis sisaldavad järgmisi tegevusi:

- külastus- ja vabaajavõimaluste väljaarendamine ja mitmekesistamine;

- kultuuriliselt ja looduslikult väärtuslike alade, objektide ja asulate kaitse ja eksponeerimine;
- turismi- ja puhkemajandust edendavate piirkonnaspetsiifiliste regulaarürituste käivitamine;
- endiste militaar- ja tööstusobjektide ning -alade taaskasutusele võtmine uutes funktsioonides.

Toetust saavad taotleda kohaliku omavalitsuse üksused, mittetulundusühingud ja sihtasutused, maakonnamuuseumid ning riigiasutused kaitstavate loodusobjektide valitsejatena. Taotlusi võtab EAS vastu jooksvalt.

Kohaliku füüsilise elukeskkonna arendamise toetus

Kohaliku füüsilise elukeskkonna arendamise programmi kaasrahastavad Euroopa Liidu Struktuurifondid (Riikliku Arengukava meede 4.6: kohalik sotsiaal-majanduslik areng). Programmi eesmärk on kohalike avalike teenuste kättesaadavuse ja kvaliteedi parandamine ja ühtlustamine, kohaliku avaliku infrastruktuuri majandusliku efektiivsuse tõstmine, kohaliku elanikkonna töövõimaluste ja elukvaliteedi parandamine ning piirkondade arengupotentsiaali maksimaalset ärakasutamist takistavate tegurite (nn. pudelikaelte) kõrvaldamine.

Toetust saab kohaliku arengu seisukohast oluliste infrastruktuuriobjektide ja -süsteemide rajamiseks või renoveerimiseks:

- investeeringud üldhariduskoolide ja lasteaedade arendamiseks;
- investeeringud tööhõivet stimuleerivate sotsiaalteenuste osutamisega seotud kohaliku infrastruktuuri arendamiseks;
- investeeringud sildade, viaduktide, tunnelite, ümbersõiduteede, saartega ühenduse pidamiseks vajalike sadamate ning riikliku arengukava teiste meetmete raames toetatavate projektidega seotud ühenduste arendamiseks;
- investeeringud katlamajade, kaugküttevõrgustiku ja tänavavalgustussüsteemide arendamiseks.

Toetust saavad taotleda kohaliku omavalitsuse üksused; avaliku sektori enamusosalusega äriühingud (ainult investeeringute katlamajade, kaugküttevõrgustiku ja tänavavalgustussüsteemide arendamiseks puhul); sihtasutused ja mittetulundusühingud juhul, kui projektiga taotletavad tegevused kuuluvad nende organisatsioonide põhikirjaliste tegevuste hulka, sh kogudused.

Konsultandi kaasamine

Taotluste koostamisel ning projekti elluviimisel on tihti abi konsultandist, kes tunneb nii ettevõtte tegevusvaldkonda, kui ka EAS-i finantseerimistooteid. Hea abivahend sobiva konsultandi otsimisel on EAS-i konsultantide andmebaas, kus on ülevaade paljude konsultantide varasemast töökogemusest. Konsultantide kaasamisel on abi ka EAS-i nõustamistoetuse programmist, mille vahendusel katab EAS kuni 50% konsultandi kaasamisega seotud kuludest.

Finantseerimistaotluse koostamise käigus on EAS-i spetsialistid valmis taotlejaid nõustama, et aidata täiustada projekti kvaliteeti ning tagada projekti vastavus EAS-i finantseerimistingimustele. Lisaks on projektide ettevalmistamisel ettevõtjate käsutuses EAS-i välja antud käsiraamatud.

EAS-i projektitaotluses on oluline esitada kogu nõutav informatsioon võimalikult täpselt, lihtsalt ja selgelt lähtuvalt üldtunnustatud projekti- ja finantsjuhtimise tavadest. Korrektnes esitus võimaldab EAS-i tehnoloogia- ja majandusekspertidel projekti adekvaatselt hinnata. Koostöös EAS-i spetsialistidega saavutate parima tulemuse.

Maaelu Edendamise Sihtasutus

Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES) toetab maaettevõtjaid majandustegevuse arendamiseks vajalike finantsressursside saamisel. Eesmärgi täitmiseks pakub MES maapiirkonnas tegutsevatele ettevõtjatele erinevaid laenusid ja täiendavaid laenu tagatisi. Kõikide pakutavate võimaluste puhul on ühine tingimus see, et saadud vahendeid tuleb kasutada maapiirkonnas.

Laenud

MES võimaldab põllumeestele ja teistele maaettevõtjatele soodsatel tingimustel erineva sihtotstarbe ja kestvusega laenusid majandustegevuse arendamiseks.

Laenu maa ostmiseks ning külade taastamise ja arendamise investeringuteks väljastab MES otse taotlejale. Teisi laenusid väljastab MES nende krediitiasutuste (pankade ja liisingfirmade) kaudu, kes on MES-i koostööpartnerid. Krediitiasutuste kaudu saab taotleda laenu erinevaks otstarbeks ja erineva tähtajaga. Kõik MES-i antavad laenud on fikseeritud intressiga.

Maaostulaen. Otse MES-ist saab taotleda soodsat laenu põllumajandus- ja muu tootmismaa ostuks. Selle laenu eesmärk on anda tegelikele maakasutajatele soodne võimalus osta ära maa nendelt, kes seda enam ise ei kasuta. MES laenab kuni 75% kinnistu hinnast. Laenu saab kuni 25 aastaks, maksevabastusega kuni 5 aastat, intress on alates 2002. aasta algusest 6%. Laenu saamiseks tuleb MES-ile esitada vormikohane taotlus ning vajalikud dokumendid.

Laen külade taastamise ja arendamise finantseerimiseks (SAPARD meede 6 ja RAK meede 3.5. sildfinantseerimine). MES annab vajadusel laenu investeringu tegemiseks "Külade arendamise ja taastamise" programmi raames (RAK meede 3.5 või SAPARD meede 6).

Laenu on põhjust taotleda MESist, kui investeringut ei ole võimalik rahastada muudest allikatest; taotletav laen ei ületa PRIA poolt määratud investeringutoetuse summat; laenu kasutamise võimalik pikim tähtaeg on PRIAlt investeringutoetuse laekumise aeg.

Laenu saab taotleda mittetulundusühing, äriühing või füüsilisest isikust ettevõtja, kellele on määratud toetus SAPARD-i meetme 6 "Külade taastamise ja arendamise investeringutoetus" või RAK meetme 3.5 "Külade taastamine ja arendamine" raames.

Laenu saab kasutada ainult investeringuteks, mille jaoks on määratud toetus nimetatud meetmete raames. Laenu tähtaeg on kuni 31.12.2006. Minimaalne laenusumma on 30 000 ja maksimaalne üks miljon krooni ning laenusumma ei tohi ületada PRIA poolt väljastatud investeringutoetuse kinnituses määratud summat. Laenu intressimäär on 2 %, kui laen on kuni üks aasta, ja 6 %, kui laen on pikem kui üks aasta.

Tagatised

MES annab maapiirkonna ettevõtjale võimaluse teha investeeringuid ka siis, kui tal endal pole piisavalt tagatise või kui pank tahab tegutsemisriske jagada.

Sellistel juhtudel pakub MES ettevõtja enda tagatistele lisaks pangale täiendavat tagatist kuni 60 % ulatuses laenusummast. Tagatistasu aastas on 0,5 kuni 3 % garantiijäägist.

Alates 14. augustist 2004 on MES-il võimalus anda tagatis (kuni 75% ulatuses laenusummast) ka mittetulundusühingu võetavale laenule, mida kasutatakse investeeringu tegemiseks "Külade arendamise ja taastamise" programmi raames (RAK meede 3.5 või SAPARD meede 6).

Teavitustoetus

Toetus on rahaline abi, millega osaliselt või täielikult kaetakse sellise tegevuse kulud, mille eesmärk on põllumajandus- ja maaelualase teabe levitamine, maaettevõtlusele kaasaaitamine, põllumajanduse ning maaelu maine väärtustamine, jätkusuutlikkuse tagamine ja kultuuritraditsioonide säilitamine.

Toetust võib MES anda trükiste väljaandmiseks; konverentside, seminaride, infopäevade, õpikodade (work-shop) korraldamiseks; infopunktide rajamiseks; elektroonilistel kandjatel infomaterjalide tegemiseks; andmebaaside rajamiseks ja haldamiseks; tutvumissõitudeks; muuks maaelu edendamiseks tegevuseks.

Teavitustoetust võivad taotleda maapiirkonnas maaelu edendavad mittetulundusühingud ja muud maaeluga seotud institutsioonid (seltsid, seltsingud, ühendused, liidud jne). Minimaalne toetuse määr on 3000 ja maksimaalne 100 000 krooni. Toetuse taotlemise võimalusest teavitatakse MES-i veebilehel, toetus eraldatakse järgmiseks kalendriaastaks

Maaelu Edendamise Sihtasutus
Tobiase 4
10147 Tallinn
mesa@mesa.ee
www.mesa.ee
6484 064

Tööturuamet

Riikliku Arengukava meede 1.3: Võrdsed võimalused tööturul

RAK meetme 1.3. „Võrdsed võimalused tööturul“ üldine eesmärk on töötuse ning seeläbi ka vaesuse ja sotsiaalse tõrjutuse laiaulatuslikum ja tõhusam ennetamine ja leevendamine ning sotsiaalse kaasatuse suurendamine. Meetme otsesed eesmärgid on:

- integreerida kiiremini ja ulatuslikumalt tööturule töötuid ning töötajaid, kes on saanud koondamisteede ja on seega reaalses ohus töötuks jääda;
- võimaldada riskirühmadele paremat ligipääsu tööturule;
- tõsta tööturuteenuste tulemuslikkust ja kvaliteeti.

Projektile saab toetust taotleda kuni 80% projekti abikõlblikest kuludest. Vähemalt 20% projekti abikõlblikest kuludest peab finantseerima riik, kohaliku omavalitsuse üksus või mõni muu avalik-õiguslik juriidiline isik. Toetust antakse projektidele abikõlblike

kogukuludega vähemalt 100 000 krooni, eelistatud on projektid abikõlblike kogukuludega üle 300 000 krooni.

Toetust saab taotleda juriidiline isik (nii avalikust, äri- kui ka mittetulundussektorist), füüsilisest isikust ettevõtja, maavalitsus või ministerium või nende hallatav riigiasutus, kohalik omavalitsusüksus või –asutus. Kui taotleja on ettevõtja ja saab projekti elluviimise tulemusena kasu, siis talle antavat toetust loetakse riigiabiks. Ettevõtjale antava toetuse määr sõltub sellest, milliseid tegevusi projekt sisaldab.

Toetatavad tegevused:

töötute ja koondamisteate saanud töötajate täiend- ja ümberõpe (sh ettevõtlusalane õpe);

- riskirühmade töövõime ja töövalmiduse tõstmine;
- ebapiisava eesti keele oskusega isikutele tööalaselt vajaliku keeleõppe võimaluste pakkumine toetamiseks nende integratsiooni tööturule;
- tööhõivealane abi ning kaitstud või tugisikuga töökohtade loomine ja muude üleminekutöö võimaluste loomine;
- abi andmine ettevõtlusega alustamiseks;
- naiste tööturule tuleku ja naasmise takistuste vähendamine;
- olemasolevate tööturuteenuste edasiarendamine ning kohandamine piirkondlike vajadustega ning uute tööturumeetmete väljatöötamine ja rakendamine;
- aktiivseid tööturumeetmeid ja tööturule integreerimist toetavaid teenuseid osutavate töötajate koolitus;
- tööhõiveametite moderniseerimine.

Näide: Ettevõtja eesmärk on suurendada oma tootmiskahtu. Ta soovib struktuuritoetust selleks, et tööle võtta täiendavalt 8 (hetkel) teistest ettevõttest koondamisteate saanud töötajat, kes vajavad ümberõpet, 2 liikumispuudega inimest, kellele on vaja kohandada töökoht ja renoveerida amortiseerunud sissesõiduteed ning laadimisplatsi. Kuna meetmest 1.3 ei finantseerita infrastruktuuri projekte peab ettevõtja esitama kaks projektitaotlust - ühe Tööturuametile (Meede 1.3. „Võrdsed võimalused tööturul“ eelpool märgitud inimeste koolitamiseks ja töökohtade kohandamiseks) ja teise EAS-ile (meede 2.2 „Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetamine“ sissesõidutee ja laadimisplatsi renoveerimiseks).

Toetuste taotluste vastuvõtmise, menetlemise ja hindamise koordineerimisega tegeleb Tööturuamet.

Luha 16, Tallinn 10129

Tel: 6257 700

Faks: 6257 702

e-post: tta@tta.ee

kodulehekül: www.tta.ee

KASUTATUD KIRJANDUS

Abiks ettevõtjale: maaturism. Koostajad: Kaid-Mare Kase, Margus Timmo. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Aktiivne puhkus. Juhendmaterjal. Koostajad: Kalju Albert, Ellen Aunin, Sirje Kuusik, Paap Kõlar, Eyvis Lopp, Mart Reimann, Kaarel Zilmer, Levo Tohva. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Alternatiivne majandustegevus. Abiks maaettevõtjale. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2000.

Baaskoolituse käsiraamat maaturismiettevõtjale. Koostajad: Tiina Ardel, Ellen Aunin, Anu Kilki, Sirje Kuusik, Sirje Rekkor. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2001.

Konverentsiäri väikevormid maaturismiettevõttes. Koostaja Anti Kalamees. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Loodus- ja kultuuripuhkus. Õppematerjal/käsiraamat. Koostajad: Aivar Ruukel, Jane Vain. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Maaturismiettevõtja väike müügijuht. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2003.

Maaturismi turundustegevuse arengusuunad (Eesti näitel). Kaidi-Mare Kase. Diplomitöö. Tallinn, 2000.

Pereturism. Koostaja: Anneli Kaar. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2003.

Puhkus tootmistalus. Õppematerjal. Koostaja: Sirje Kuusik. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Tasemekoolituse käsiraamat maaturismiettevõtjale. Koostajad: Tiina Ardel, Ellen Aunin, Sirje Kuusik. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2002.

Tervise- ja invapuhkus. Käsiraamat. Koostaja: Anneli Kaar. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2003

Toitlustamine maaturismiettevõttes. Koostaja: Sirje Rekkor. MTÜ Eesti Maaturism. Tallinn, 2003.

Maaelu ja põllumajanduse toetused. Koostaja: Põllumajandusministeeriumi avalike ja välissuhete osakond. Tallinn, 2004.

Veebilehed

- Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse veebileht www.eas.ee, detsember 2004.
- Maaelu Edendamise Sihtasutuse veebileht www.mesa.ee, detsember 2004.
- Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ameti veebileht www.pria.ee, detsember 2004.
- Tööturuameti veebileht www.tta.ee, detsember 2004.

ABIKS RAK MEETME 3.3 TAOTLEJALE - MAATURISMIETTEVÕTLUSEGA ALUSTAJALE

LISAD

1. Näidis: Telefoni teel tulnud teenusepäring
2. Näidis: Kliendi küsitlusleht tagasiside saamiseks
3. Vajalikud viited ja kontaktandmed

Lisa 1

NÄIDIS

Telefoni teel tulnud teenusepäring

Kuupäev:.....**Kõne vastuvõtja:**

Külastaja andmed:

Nimi	
Rahvus	
Aadress	
Telefon	
Helistamiseks sobiv aeg	

Külastuse kuupäevad:

1. Eelistatud variant

2. Alternatiivvariant

saabumise kuupäev		saabumise kuupäev	
lahkumise kuupäev		lahkumise kuupäev	

Majutus

tubade arv	millised toad	mitu lisavoodit	mitu inimest	neist lapsi

Toitlustamine

hommikusöök	lõunasöök	õhtusöök	piknik	Peolaud

Hind

kogusumma	
kokkuleppel	
Ettemaks	

Külastajate lisaosoid

--

Kust sai külastaja informatsiooni meie kohta

--

Mida on vaja seoses selle külastusega teha

--

Kliendi küsitlusleht

METSAVEERE TURISMITALU

Mai ja Jüri Tuule
Eidapere alevik
Kehtna vald
79003 Raplamaa
tel. 248 76 555
faks 248 76 556

..... 200.. a.
saabumise kuupäev

..... 200.. a.
lahkumise kuupäev

Täidab vastuvõtja/võõrustaja:

<ul style="list-style-type: none"> Palun märkige vastava arvuga sobivas ruudus: 									
Vanuserühmad	kuni	8 –	15 –	25-	35-	45-	55-	65 a	grupis kokku
	7 a	14 a	24 a	34 a	44 a	54 a	64 a	ja üle	
Inimeste arv									
<ul style="list-style-type: none"> Palun märkige ristike sobivasse ruutu: 									
Pere(d) <input type="checkbox"/>									
Sõbrad/kollegid <input type="checkbox"/>									

Täidab külaline:

Palume Teil leida aega vastata järgnevatele küsimustele, sest nii aitate meil oma tööd veel paremini teha!

- Kuidas meid leidsite? Palun märkige ristike vastavasse ruutu !**
 - oleme siin ennegi peatunud ning meile meeldib siin
 - teid varem külastanud sõprade soovitusel
 - saime informatsiooniI-punktist (linn, maakond)
 - leidsime reklaamikataloogist ning võtsime kontakti
 - leidsime teie reklaamireklaamvoldikust
 - saime infot TV-st, raadiost, ajalehe kaudu, nimeta:.....
 - interneti kaudu
 - telefoni infoliini (1188, 1182,...) kaudu..... tel. nr.
 - sõitsime mööda ja märkasime teie reklaami/teeviita
 - Maaturismi reisijuhist – Puhkus Maal
 - Eesti Maaturismi veebilehelt – maaturism.ee
 - Eesti Maaturismi infoliinilt 6009 999
 - muu:.....
- Miks valisite puhkamiseks Eestimaa või meie maakonna (Juhul, kui õiged on mitu varianti, järjestage need palun numbritega tähtsuse järjekorras!)?**
 - ... me ei ole siin varem käinud, kõik tundus lihtsalt uus ja huvitav
 - ... meil elavad siin sõbrad/tuttavad
 - ... me oleme siin varem käinud ja meile meeldis

- ... siin on puutumatu loodus võimalused.....
- ... meie erihuviks oli

Miks otsustasite peatuda just meie pool (Juhul, kui õiged on mitu varianti, järjestage need palun numbritega tähtsuse järjekorras!)?

- ... siin on vaikne, saab olla rahu ja omaette
- ... siin on kena loodus
- ... siin saab puhata aktiivselt:
- ... siin on võimalus näha põnevaid paiku:
- ... siin on soodne hinna-kvaliteedi suhe
- ... meid tõi siia

Oleme tänulikud kõigi Teie tähelepanekute, soovitude kriitika eest!

- Kas on midagi, mis teid meie piirkonnas puhates häirib, mis võiks olla paremini korraldatud?
.....
.....
- Mida arvate meie majutuskohast - mis teile meie juures meeldis ja mida me võiksime teha selleks, et teile siin rohkem meeldiks?
.....
.....

Milliste riikide esindajad olid Teie seltskonnas esindatud ?

Eesti Läti Soome Vene Saksamaa (arvuliselt)
.....

Küsitluslehe täitja andmed:

.....
eesnimi perekonnanimi
.....

Aadress, tel, faks, E-mail

Aitäh teile ja tere tulemast tagasi !

Mai ja Jüri Tuule

Märkused: küsitluslehe võib panna külalistele määratud infomapi vahele, paludes, et see enne lahkumist ära täidetakse. Küsitlusleht võimaldab: 1) pidada andmebaasi küllastajate ja külastuste pikkuse ning iseloomu kohta; 2) saada teavet oma ettevõtte ning laiemalt kogu ümbruskonna kitsaskohtade kohta turistide pilgu läbi; 3) võimaldab hinnata, millised reklaamikanalid on Teile kasutamiseks kõige soodsamad.

Vajalikud viited ja kontaktid

1. **Turismiseadus.** Vastu võetud 15.11.2000.a. avaldatud: RT I 2000, 95, 607
2. **Toiduseadus.** Vastu võetud 25. veebruaril 1999. a RT I 2000, 95, 607
3. **Majutusettevõtetele esitatavad kohustuslikud nõuded ja majutusettevõtte tunnustamise kord.** Majandusministri 20. veebruari 2001. a määrus nr 9, avaldatud Riigi Teataja Lisa 2001, nr. 27, artikkel 341
4. **Tuleohutuse üldnõuded.** Siseministri 8. septembri 2000. a määrus nr 55, avaldatud Riigi Teataja Lisa 19. september 2000, 99, 1559.

2005. aasta esimesel poolel tehakse muudatused Turismiseadusse ning seejärel kuulub muutmisele ka majandusministri määrus "Majutusettevõtetele esitatavad kohustuslikud nõuded ja majutusettevõtte tunnustamise kord."

Seaduste ja määruste kehtivad versioonid on kättesaadavad veebilehel www.riigiteataja.ee.

EL Struktuurifondide kohta saab informatsiooni veebilehelt www.struktuurifondid.ee, samas on ka Eesti riiklik arengukava struktuurifondide kasutuselevõtuks (RAK).

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse toetuste kohta saate alati värskemaid teavet veebilehelt www.eas.ee.

Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Ameti toetuste kohta saate alati värskemaid teavet veebilehelt www.pria.ee.

Ettevõtjale vajalikku teavet leiab ettevõtja infoportaalist www.aktiva.ee.

Maaelu Edendamise Sihtasutuse pakutavate võimaluste kohta saab teavet veebilehelt www.mesa.ee.