

Piiriveere Liider

Uuringu kokkuvõte ja tegevuskava väiksema sissetulekuga elanike kaasamiseks

Käesolev uuring on koostatud Piiriveere Liider tegevusgrupi strateegia koostamise raames Setomaa Valdade Liidu ja OÜ Maaelu Arengu Instituudi poolt.

SISUKORD

1. Sissejuhatus	3
2. Metoodika	4
3. Võimalikud väiksema sissetulekuga või vähemaktiivsed sihtgrupid	5
3.1. Käsitööettevõtjad	5
3.2. Valla ääremaa külade elanikud	7
3.3. Kõrgharidusega rakendamata potentsiaaliga inimesed	9
4. Tegevuskava kaasamiseks	10
4.1. Informeerimine tehtust ja kavandatavast	11
4.2. Kaasamine informatsiooni andjatena	11
4.3. Kaasamine strateegiaprotsessi tegevustesse	13
4.4. Võrgustikutöö	13
4.5. Väiksema sissetulekuga sihtgruppide kaasamine strateegia elluviimise tegevustesse	14
5. Soovitused	15

1. Sissejuhatus

Teatud mööndustega võib piirkonna demograafilist situatsiooni käsitleda kompleksindikaatorina, mis väljendab nii elu- ja töökeskkonna objektiivseid tingimusi kui ka elanike rahulolu taset antud tingimustega. Kui võtta aluseks, et keskmine eluiga ei ole drastiliselt piirkonna eripäradest mõjutatud, siis ülejäänud näitajate koosmõju annab tulemuse, mille alusel inimesed teevad otsuse, kas jääda/tulla piirkonda elama või mitte. Valdade võrdlemisel tuleb muidugi arvesse võtta, et on sellised tegurid, mis ei sõltu vallajuhtide ja kohalike elanike jõupingutustest nagu geograafiline (n. Haanja kõrgustik, Peipsi järv) ja geopolitiiline (n. piiriala, ääremaa, kaugus keskustest) asukoht, pinnareljeef ja kliimaatilised tegurid, loodusressursid (n. maavarad, veekogud, mullaviljakus) ajalugu ja pikaajaline maine.

Tabelist 1 on näha, et kui eesti valdades kokku on aastatel 2000...2007 elanike arv suurenenud 6% võrra, siis kõikides Piiriveere valdades on elanike arv kahanenud, sealjuures Piirisaarel koguni 20%, aga ka suhteliselt paremas olukorras Räpina ei ole kujunenud kohalikele elanikele piisavalt atraktiivseks.

Tabel 1. Piiriveere valdade demograafia 2007. a. võrreldes 2000. a. Statistikaameti andmetel.

Räpina linn ja vald	
2000	5841
2007 kasv/kahanemine	-4%
Orava vald	
2000	918
2007 kasv/kahanemine	-5%
Värska vald	
2000	1516
2007 kasv/kahanemine	-9%
Meremäe vald	
2000	1307
2007 kasv/kahanemine	-9%
Misso vald	
2000	899
2007 kasv/kahanemine	-10%
Mikitamäe vald	
2000	1201
2007 kasv/kahanemine	-14%
Piirissaare vald	
2000	104
2007 kasv/kahanemine	-20%
Kogu Eesti	
Kasv/kahanemine	-2%
Vallad	
Kasv/kahanemine	6%

Kuna kõik Piiriveere vallad kannavad perifeersuse pitserit, siis on neile omased teatud ühised probleemid:

- kaugus tõmbekeskustest, teede kehv olukord, ühistranspordi probleemid;
- kehv ettevõtluskeskkond, mitmekesiste valikute puudumine, teenuste halb kättesaadavus ja tase
- madalam haridustase, vananev kogukond, suhteliselt madalam haldussuutlikkus

Piirkonnas on ka küllalt ühtlikud nn. probleemsed sihtgrupid. Pisut erinevate tingimustega on Räpina linn ja Piirissaar.

2. Metoodika

Käesoleva uuringu eesmärgiks on:

- selgitada välja vähemaktiivsete elanike sihtgrupid
- selgitada välja nende sihtrühmade vajadused, probleemide põhjused, võimalikud lahendused (et nende abil sihtrühmi kaasata strateegia koostamise protsessi)
- selgitada välja meetodid, kuidas neile sihtrühmadele kõige paremini läheneda (saamaks neilt strateegiasse sisendeid)
- töötada välja sihtrühma huvidest ja sobivast metoodikast lähtuvalt spetsiaalne tegevuskava-koolituskava nende kaasamiseks.
- valida välja prioriteetsed sihtgrupid, kellele strateegias keskenduda ning kelle olukorra muutmine annab tegevuspiirkonna jaoks tervikuna suurima efekti

Uuringu eesmärkide täitmiseks kasutati erinevaid meetodeid ja andmeallikaid:

1. Statistiliste andmete analüüs: teostati valdade demograafia võrdlus 2000...2007.
2. Piirkonna kohta varem koostatud uuringute analüüs: viited tekstis.
3. Valdkondlike strateegiate ja arengukavade protsessi analüüs: käsitöö arengukava, ettevõtluse strateegia
4. Kavandati metoodika ja viidi läbi uuring Piiriveere Liider piirkonna elanike ja külastajate probleemide ja vajaduste ning elukohaga rahulolu põhjuste teadasaamiseks. Lühiankeeti aitasid levitada kohalikud eestvedajad, sh. Piiriveere Liider strateegia koostamise projekti raames läbiviidud Väikeprojektide koolituses osalejad. Ankeete laekus kokkuvõtete tegemise hetkeks 187, kuid see protsess on jätkuv.
5. Kasutati Kagu-Eesti Partnerlusprogrammi kogemust ja selles osalenud spetsialistide eksperthinnanguid.
6. Analüüsiti Piiriveere Liider strateegia koostamise raames tekkinud arutlusi ja kavandatavaid meetmeid.

3. Võimalikud väiksema sissetulekuga või vähemaktiivsed sihtgrupid

Välja on toodud sihtgrupid, kelle kaasamine on raskem ja samas kellele probleemidega peab strateegias arvestama:

- Mitteaktiivsed (püsiva ja ametliku töösuhteta) elanikud: pensionärid, invaliidid, töötud või kodused
- Mikroettevõtjad
- Ääremaade elanikud
- Muukeelsed
- Naised
- Paljulapselised pered
- Marginaalsed grupid: kinnipidamiskohtadest vabanenud, alkohoolikud, narkomaanid, mängusõltlased
- Asotsiaalsed ja ühiskonnast tõrjutud grupid
- Maavaldust ja muud kinnisvara mitteomavad pered

Selleks, et saavutada strateegia elluviimisel nähtavaid tulemusi, tuleks valida sihtgruppe, kes on mingil viisil organiseerunud või omavad kootöö kogemust. Vastasel juhul läheb aktiveerimiseks liialt pikk aeg. Samuti ei ole esimesel strateegiaperioodil soovitatav võtta sihtgruppe, kes vajavad erilist lähenemist nagu narkomaanid, puuetega või asotsiaalsed inimesed. See vajaks paljude ekspertide kaasamist, kuid tegevusgrupp ise ei ole veel nii tugev, et selle töö koormat suudaks vastu võtta, alates lähteülesannete koostamisest ja tegevuste koordineerimisest kuni järelvalve ja tulemuste rakendamiseni.

Sihtgrupid peaks olema vastavuses elanike küsitluse ja kohtumiste-vestluste käigus tõstatatud probleemidega.

3.1. Käsitööettevõtjad

Keskendumist sellele sihtgrupile toetab käsitööettevõtjate valmisolek oma probleemidele lahendusi leida: toimib koostöö Seto Käsitöö Kogo, Värskas Kiravüü, käsitööringid, toimunud Setomaa Valdade Liidu poolt korraldatud käsitööalade ja -ettevõtluse koolitused, pikaajaline traditsioon jm. Senine arendustegevus on olnud Seto kultuuri keskne, edaspidi peab leidma rohkem võimalusi teiste Piiriveere piirkondade kaasamiseks käsitööettevõtluse koostööprojektidesse.

1. Käsitöömeistrite uuring viidi läbi projekti “Kohalikel kultuuritraditsioonidel põhineva ettevõtluse arendamine ja propageerimine Setomaal” raames, 2006. Uuringu originaalmetoodika on välja töötatud Maaelu Arengu Instituudis koostöös Setomaa Valdade Liidu meeskonnaga. Küsitluse käigus intervjueriti 138 Setomaa käsitöömeistrit, nendest 92 vastajat oli naised, 46 mehed.

Järgnevalt väljavõtteid uuringu kokkuvõttest, mis annavad tunnistust käsitöömeistrite madalast sissetulekust:

- Lisasissetuleku saamiseks tegelevad käsitööga pooled vastajatest
- Käsitöö on põhisissetulekuks vaid üksikutele meistritele
- Ligikaudu kolmandik käsitöömeistritest, kes müüb oma tooteid, ei ole rahul käsitöötoodete müügist saadava tuluga
- Erinevate käsitööalade hääbumise peamiseks põhjusteks on loetud tootmisprotsessi kallidust ja keerukust ning sellide-tööjõu puudus
- Teised olulisemad hääbumise põhjused on vastava tehnoloogia puudumine, nõudluse puudumine, konkureeriva tööstusliku toote olemasolu
- Sellide puudus on mõjutanud vastajate arvates enam saviga seotud tegevusi, kanga tootmise ja kudumisega seotud tegevusi, aga ka sepatöid, s.h. ehete valmistamist. Märgitud on ka meistrite ja oskuste-oskusteabe puudumist
- Kõige ohustatumaks tegevuseks, mida ähvardab lähitulevikus kadumine juhul, kui uusi meistreid-selle ei lisandu, peetakse rahvariiete õmblemist ning rahvariiete juurde kuuluvate esemete valmistamist, s.h. vööde tegemist
- Ohutatud tegevuseks loetakse ka kanga tootmist ning kangastelgedel kangaste kudumist

2. Setomaa ettevõtluse arendamise strateegia 2004-2007 koostamise raames selgus, et üks alakasutatud ressursidest piirkonna arendamisel on kultuuripärand, s.h. käsitöö.

Hetkel tehakse käsitööd pigem oma pere tarbeks, mitte sissetuleku saamiseks. Siiski tegelevad rohkem kui pooled küsitletud käsitöömeistritest vähemalt aeg-ajalt oma käsitöötoodete müümisega.

Mõnede vastuste tagant paistab välja eneseusu puudumine, et käsitööst võib saada põhisissetuleku allikas, see arvamus baseerub eelnevale kogemusele.

3. Setomaa käsitöö arengukava koostamise käigus peetud mõttetalgutel öeldi välja järgmised mõtted.

Probleem 1: Käsitöötegijad ei suuda konkureerida teiste tegevusaladega

Põhjused:

- Kallis omahind – suur ajakulu, materjal kallis, ruumi küttekulud, tehakse peale tööd elektrivalgusega
- Madal müügihind – muidu ei osteta.
- Tootmismahud on väiksed – puudub spetsialiseerumine, tööjõudlus on väike
- Odavat ja ebakvaliteetset kaupa on palju – puudub kontroll, puudub kvaliteetse kauba reklaam, tunnustamise süsteem
- Elustiili muutus – käsitöö on hobi, käsitöö aitab elus hoida vaimselt, kiirustamine, ajapuudus
- Puudub vajadus käsitöötoodete järele - ei kasutata tarbeesemena, puudub nõudlus.
- Masinatööd hinnatakse enam – mõnikord on masinatöö kvaliteetsem, tehiskmaterjal pehmem, soojem, odavam.
- Naturaalne materjal ebakvaliteetne – lambavill ebakvaliteetne kuna vale tõug või kehv sööt, ketrusvabrikust ei saa tagasi oma lamba villa jne.
- Puudub toetus – tootmist ei toetata; meistrid olemas, kuid ei ole tasuv toota
- Turule orienteeritus pärssib ehedust

Tagajärjed:

- Kultuuri oluline osa kaob ja seega osa tervikust;
- Inimeseks olemine küsimärgi all (eriti pensioniealistel);
- Ei saa tunnustust ja tänu
- Kerkivad sotsiaalsed probleemid: toimetulek eluga, tekivad pinged kui ei ole tööteraapiat, kaob sisemine tasakaal.
- Kaob koostöö

Probleem 2: Sissetulekud käsitööst on väikesed

- Müük alla omahinna – oma tööaja mitteamistamine, ka ostja ei arvesta käsitöölise ajakulu
- Efektivsus väike - ei saa kasutada masinaid,
- Ei saa kasutada abitööjõudu kuna ei jõua maksta, ei ole oskajaid, samas huvilisi on
- Vabatahtlike töö ei ole kasutatud
- Müük kaootiline – ei jõua üüri maksta, Käsitööd saab osta ainult otse, peab nägema, kompima, tutvuma tegijaga
- Kohapealt ostmine oleks õige, kuid kulukas ja ebastabiilne, ei ole toetavaid ettevõtmisi (toitlustus, majutus); võtab aega, suhtlemine, info, peab isiklikult kohal olema (alati kättesaadav)
- Võimalus – suur käsitöötare, kunstnikele ateljee, vajadus koonduda
- Maine ei ole piisav – piirkonna imago ei ole rakendatud – Seto; puudub süsteemne koolitus; meistrid ei ole tuntud (on nimetud); puudub tegevusturism; nõudlus ei ole kaardistatud

3.2. Valla ääremaa külade elanikud

Antud sihtgrupi sihtala väljaselgitamiseks teostati Piiriveere Liider piirkonna vallajuhtide ja spetsialistide arvamusküsitlus ning strateegia teemagrupi liikmete arvamusküsitlus, milles osalesid erinevate valdade ja sektorite esindajad. Samuti teostati taustakirjeldused valiku põhjenduseks (statistika, hoiakud, paiknemine, MTÜd, senised projektid jm.)

Ääreala piirkonna elanikel on piiratud võimalused kohapealt töö leidmiseks, töökohtade loomiseks, aga ka ettevõtjatena töötajate leidmiseks.

Perifeeria piirkondi iseloomustab odav tööjõud ja väike hõivatus ning nn vana restitutsioonipõhise majanduse suhteline kontsentratsioon. Sotsiaal-maanduslikult perifeersed üksused paiknevad enamasti geograafilises äärealas. Struktuurkapitali tunnustest on neile omane talumajanduse suurim hõiveosa, palgatöö oluliselt väiksem osatähtsus ja tööealiste 18-57 aastaste naiste oluliselt väiksem osatähtsus rahvaarvus. (Omavalitsusüksuste arengumustrid aastatel 2000-2004, Arno Lõo, Linnad ja vallad arvudes 2006, Statistikaameti väljaanne)

Lisaks on perifeeria probleemiks elanike lahkumine (vt. ka Tabel 1., millel on kujutatud valdade demograafia 2000...2007), mis aga omakorda tekitab probleemide ahela: maksejõulise ostjaskonna vähenemine, teenuste vähenemine, ettevõtluskeskkonna halvenemine, ettevõtluse vähenemine, töökohtade vähenemine ja ring jõuab taas elanike lahkumiseni.

Seepärast püüdsime valdade viisi välja selgitada piirkonnad (külad ja külade grupid), millised ei ole oma jõududega suutlikud/valmis projektiviisiliselt lahendama kogukonna ees seisvaid probleeme. Antud valikukriteeriumi põhjenduseks oli asjaolu, et taolistel küladel ei ole piisavalt sotsiaalset kapitali, mis tagaks nende jätkusuutliku arengu.

Vastused kujunesid järgneviks:

Mikitamäe

"Minu arust on **Kahkva** küla see, kus külavanem tahtis külaelu alatatada, aga küla ei tulnud järele. Hoogtööpäevale tuli külavanem abikaasaga ja see oligi kõik. Ka on nad ühe kokkutuleku saanud ära pidada. **Rõsna** küla algatas MTÜ, tegi ühe projekti ja sinna see jäigi, sest eestvedaja oli hoopis Mikitamäe külast. **Usinita ja Laossina** külas on aasta jooksul üks püha usukalendri järgi."

Orava

"Orava vallas vajaks arenguabi **Lepassaare ja Kahkva** piirkond kuna pole piisavalt kogenud/suutlikud/koostööaltid, et oma kogukonna probleemide/vajaduste lahendamiseks projektitaotlust koostada ja projekti ellu viia. Puuduvad eestvõtjad küla probleemide lahendamiseks ja arendamiseks. Puudub huvi küla terviklikuks arenguks, piirduakse individuaalsete vajaduste rahuldamisega. Näiteks on pakutud välja veekasutajate ühistu moodustamist, et ühiselt hallata küla puurkaevu, aga eestvõtjat ei ole".

Värskä

"Minu arvates on **Saatse** üks piirkond, kus pole olnud suutlikkust ja koostöötahet projekte kirjutada, seetõttu puudub ka kogemus. Seal piirkonnas on olemas oskus oma probleeme teadvustada ja tuua need lahendamiseks vallavalitsusse või volikogusse. Kuna probleemid on leidnud kogukonda rahuldava lahenduse KOV-ist, siis pole minu hinnangul tekkinud vajadust ka uute oskuste ja teadmiste omandamiseks. Samuti pole minu arvates sealsel kogukonnal väljakujunenud liidrit/eestvedajat."

"**Saatse, Samarina, Sabolda**, – potentsiaal on olemas, kuid ei tee suurt midagi"

Räpina

"Tegime oma valla poolt ühe vastuse. Meie pakume **Võõpsu** kuna kohalikud projektikirjutajad puuduvad. Seltsingul on kasutada endise raamatukogu ruumid ja Võõpsu pritsikuur. Võõpsus korraldatakse ka ülevallalisi üritusi, mida viib enamasti läbi Ruusa kultuurimaja juhataja (mõnikord koostöös Võõpsu aktivistidega).

"Lisaks **Võõpsule** ka Naha, Linte, Ruusa"

Meremäe

Helbi küla – on osalenud Obinita tegevustes, aga ei ole ise oma küla tegemisi arendanud. Külaplats ja spordiplats on olemas – Kirmase plats); **Kuige** küla ja selle ümbrus

Misso

Kõik peale Luhamaa ja Tsiistre nulkade.

Piirissaare

Saare, Tooni, Piiri

Antud sihtalasid võiks vaadelda kui esialgseid ettepanekuid ning seda peaks tutvustama Piiriveere Liider infopäevadel, et saada tagasisidet elanikelt, kas nende vaade ühtib esindajate poolt väljaöelduga.

Nõrgemate piirkondade tuvastamise tulemusi saab kasutada nende piirkondade määratlemiseks strateegias, kellega koostöö on abikõlblik nn. Tugevamate-nõrgemate koostööprojektide raames. See on piirkonna tingimusi ühtlustav ja ühtekuuluvustunnet soodustav meede (vt. Vähemaktiivsete külade kaasamise meede).

3.3. Kõrgharidusega rakendamata potentsiaaliga inimesed

Elanike tegevusalade struktuuris torkab silma mitteaktiivsete (püsiva ja ametliku töösuhteta) elanike suur osakaal: ligi 3500 inimest on kas pensionärid, invaliidid, töötud või kodused. Palgatööl ja ettevõtjana tegutseb vaid alla 27% elanikest. Ettevõtjaid-talunikke on kokku veidi üle 200 ehk ca 35 valla kohta. (Kuue valla - Misso, Orava, Vastseliina, Meremäe, Värska ja Mikitamäe - ettevõtlikkuse ja tööturu analüüs, Irbis Konsultatsioonid OÜ.)

Lähtuvalt eeltoodust, peaksime võimalike strateegia sihtgruppidega vaatlema ka pensionäre, invaliide, töötuid või koduseid. Samas on pensionäridel piisavalt võimalusi sotsialiseerumiseks läbi pensionäride ühenduste, tantsu-laulu-käsitöö ringide, külaliikumise jne. Samuti on pensionärid ka kahes eelnevalt kirjeldatud sihtgrupis esindatud. Töötutega tegelevaid organisatsioone on palju ja see sihtgrupp ei ühtiks ka Piiriveere poolt valitud teemadega. Puuetega inimestega tegelemiseks puudub kompetents, samal ajal võib see sihtgrupp olla samuti eelnevalt kirjeldatud sihtgruppide sees. Seega jääks mitteaktiivset elanike grupist sõelale ainult koduste grupp ning need oleks inimesed, kes ei ole ennast töötuks registreerinud näiteks nn. ülekvalifitseeritud keskealised, kelle teadmised ja oskused ei ole nõutud maapiirkonnas, (siia gruppi võiks siiski kuuluda ka töösooviga ja –võimega pensioniealised) ja väikelastega kodus olevad emad.

Tuginedes kogukondade foorumitele, koolitusgruppide tagasisidele, eksperthinnangule ja kirjanduse andmetele kirjeldame nimetatud sihtgruppide vajadusi.

Järgnevalt toome täpsustatud sihtgrupid püsiva ja ametliku töösuhteta elanike osas:

TÄPSUSTATUD SIHTGRUPP	PROBLEEM	VÕIMALIKKE LAHENDUSI
1. VÄIKELAPSE EMAD	Kvalifikatsioon maha käinud Probleemiks tööandja jaoks on ka ülekvalifitseeritus (ei tohi olla targem kui väikeettevõtja) Sotsiaaltoetuste süsteem ei soodusta tööle asumist - talvekuudel ja mitme lapsega on toetus sama suur kui min. palk Töökohad koondatakse kuna pikk paus ja kardetakse, et lapsega ema ei ole pühendunud tööle (haiguspäevad jm.)	Lapsehoolduspuhkusel ema võiks saada võimaluse oma kvalifikatsiooni tõstmiseks ilma töötuks registreerimata. Töötuks registreerimine on juba hääbimärk, mis vähendab šansse edukalt kandideerida. Töötute klubi pikaajalistele töötutele

TÄPSUSTATUD SIHTGRUPP	PROBLEEM	VÕIMALIKKE LAHENDUSI
2. "ÜLEKVALI-FITSEERITUD" KESKEALISED	Kohapeal puudub nõudlus Puudub valmisolek teisel erialal rakenduda ja ümberõppeks Kui tõuseb min palk, siis väheneb võimalus tööle saada Kõrgharidusega spetsialiste ei väärtustata kuna: ei mõisteta vajadust ekspertiisi järgi; otsustavatel ametikohtadel on kvalifitseerimata või mittevastava kvalifikatsiooniga inimesed; uued ettevõtjad on endised töötud, kes ei väärtusta haritust; Hoiak: kui sa oled haritud ja ikka veel Kagu-Eestis, siis sa ei ole midagi väärt Kõigis valdkondades ebaprofessionaalsus Inimesel puuduvad vahendid, et elada täisväärtuslikku elu - alkoholism, pereprobleemid Eraldatus, info puudus Mida haritum, seda tundlikum - ei sobi liinitöö Endised majandusjuhid võivad olla endiselt arvamusihiidrid kogukonnas, ka töötutena	Tellida kohapealsetelt spetsialistidele töid, sh. ekspertiise ehituse, metsanduse jm. alalt. Nõudlikkuse kasv ametnike haridustasemele. Ümberõpe Tugigrupp, kes motiveeriks ja toetaks Suhtlusringi laiendamine Kutsuda kaasa rääkima lahenduste leidmiseks Toetama enese poovilepanekut erialale mittevastavas rollis (näiteks projektijuht, nõustaja)

4. Tegevuskava kaasamiseks

Elanikkonna kaasamisel ja võrdsete osalemisvõimaluste loomisel otsustava tähtsusega on avalikult kättesaadav informatsioon. Esialgu näib, et info levitamisele ja paberimajandusele kulub põhjendamatult palju aega, vaeva ja vahendeid, kuid teist moodust inimeste kaasamiseks ei ole. Kaasamise puhul tuleb arvestada, et teatud perioodi järel muutuvad rollid ja kaasatuse määr ning sellele vastavalt tuleb ümber kohandada ka informeerimise aste. Näiteks, kui inimene ei osale enam töögrupis, siis võiks ta endiselt saada protokolle, et olla informeeritud, kuid ei peaks saama kutseid ja tööks vajalikke algmaterjale. Teine probleem on liigne keskendumine elektroonilistele infokanalitele, mille tõttu internetiühendust mitteomav inimene, kes on niigi infosulus, jääb ilma ka konkreetsest tema tööks vajalikust infost.

Sihtgruppide kaasamise kava koostamisel tuleb arvestada erinevate tasanditega:

- Informeerimine tehtust (passiivne kaasamine)
- Informeerimine kavandatavast ja kaasamine strateegia planeerimise ja elluviimise protsessi
- Kaasamine informatsiooni andjatena (n. küsitluste ja intervjuude respondendid)
- Kaasamine strateegiaprotsessi tegevustesse (küsitlajad, kogukonna kaasajad, ürituste organiseerijad, strateegia töögruppide liikmed/sektori esindajad)
- Kaasamine iseenda probleemide lahendamisse (projektiviisiline tegutsemine)
- Võrgustikutöö (omaalgatuslik initsiatiiv, mida toetatakse Piiriveere Liider poolt)

4.1. Informeerimine tehtust ja kavandatavast

Sellel tasandil peaksid kõik Piiriveere Liider piirkonna elanikud saama strateegia koostamise ja elluviimise kohta maksimaalselt kiiret ja adekvaatset, arusaadavas keelepruugis esitatud infot.

Info edastamise viisid võiksid olla järgnevad:

1. Koduleht, millel kajastatakse kõikide üldkoosoleku, nõukogu, juhatuse, strateegiagrupi ja teemagruppide koosolekute avalikustamiseks mõeldud otsused-
Sagedus: kodulehte peaks uuendama vähemalt 1 kord kuus, päevakajalisemad asjad peaksid olema sisestatud jooksvalt.
2. Uudised, teated, sõnumid maakonna ja vallalehtedes. Siia alla kuuluvad teated strateegiaprotsessi algatamisest, kutse osalemiseks, strateegia avalikud arutlused, strateegia kinnitamine, osalemisvõimalus koolitustel jne.
Sagedus: vastavalt vajadusele, mingi teade Piiriveere Liidrist peaks ilmuma vähemalt 1 kord kvartalis, muidu näib inimestele, et midagi ei toimu.
3. Perioodiline elektrooniline infoleht kõigile strateegiaprotsessis osalenud inimestele ja erakorraline infoleht kui on vajadus kiireks sündmuse kajastamiseks või sõnumi edastamiseks.
Sagedus 1 kord kvartalis ja vastavalt vajadusele erakorraline infoleht.
4. Sisuline artikkel ülevabariigilistes ajalehtedes ja ajakirjades
Sagedus: vähemalt 1 kord poolaasta jooksul. See aitab tõsta piirkonna mainet, tunnustada tegijaid ja suurendada aktiivsete osalejate eneseusku.
5. Telefoni ja -emaili teel info edastamine vastustena järelepärimistele. Peavad olema kindlad kellaajad kuna vastatakse telefonile, E-maile peaks vastama vähemalt 1 nädala jooksul.
6. Protsessis osalejatele (-emaili, posti või telefoni teel) info edastamine koosolekute ja ürituste aegadest, kohtadest ja päevakavast ning protokollide ja kokkuvõtete saatmine.
Sagedus: jooksvalt.

4.2. Kaasamine informatsiooni andjatena

Kohalike elanikega võib konsulteerida neilt kirjalikult või suuliselt teavet kogudes, neid saadud vastuste kokkuvõtetest ka informeerides või kaasates vestlustesse, mõttetalgutesse, mis on interaktiivne protsess, mille käigus ei öelda välja ainult oma peas olevaid juurdunud mõtteid vaid toimub ka uute ideede kujundamine ja lisandub uus üheskoos loodud kvaliteet. Sellise tegutsemise lisaväärtuseks on ka konsensuslikud otsused.

1. Kirjalikud küsitlused on väga sobivad inimeste konkreetsete vajaduste ja probleemide väljaselgitamiseks, mida tihti grupis ei tahetagi avalikustada.

Ühe soovitusena pakkusime käesoleva uuringu raames välja: viia läbi ankeetküsitlus Piiriveere elanike probleemide ja vajaduste teadasaamiseks, aga samuti kohalike elanike jaoks olulise tähtsusega tegurite kindlakstegemiseks, mis hoiavad neid kodukohas. Selle materjali pealt on võimalik kavandada meetmeid ning vältida tüüpilist viga – arendada maaelu kohalikele inimestele vastuvõetamatus suunas. Küsitleda soovitasime ka piirkonnas viibivaid külastajaid, et teada saada nende vaadet piirkonna probleemidele. Kuna antud uuringu aruande koostamise ajaks oli taoline küsitlus juba teostatud, siis anname järgnevalt ülevaate vastanute arvust ja probleemidest grupeerituna valdkondade lõikes.

Tabel 2. Piiriveere Liider piirkonna elanike ja külastajate elukoht ja vastajate arv.
Ankeetküsitlus, 2007

Vastaja elukoht	Vastajate arv
Räpina vald	100
sh. Räpina linn	34
Piiriveere külastajad	28
Meremäe vald	24
Mikitamäe vald	22
Värska	9
Orava	3
Misso	1
Piirissaare	1

Tabel 3. Piiriveere Liider piirkonna elanike probleemid valdkondade kaupa grupeerituna
(koondatud vabade vastuste põhjal, igalt vastajalt maksimaalselt 5 probleemi)
Ankeetküsitlus, 2007

Probleem	Nimetatud kordade arv
Kultuur, vaba aeg, sport	138
Teed, sh. jalgrattateed, kõnniteed	87
Teenused, põhiliselt kauplused ja toitlustus	60
Töökohad ja palk	38
Transport	33
KOV ja riigi haldussuutlikkus	22
Inimesed	22
Side, pangandus, elekter	20
Miljöö	15
Muud	15
Kool	14
Vesi	12
Tervis ja turvalisus	9
Tootmine	9
Tööjõud ja kvalifikatsioon	8
Keskkond	5

Tähelepanuväärne on, et suur enamus tõi probleemina välja laiemat üldsust puudutava valdkonna. Antud vastustest koorub välja tõsiasi, et kultuuri, vaba aja veetmise ja sportimisvõimalused on käesoleval ajal kõige sagedamini nimetatud probleemiks. Kui jätta välja teemad, mis otseselt on riigi või KOV vastutusalas, siis järgmisel kohal oleks võimaliku Piiriveere Liider strateegia teemana teenused, mille puhul enamasti nimetati kaupluste ja toidukohtade puudumist või kehva kaubavalikut. Järgmisel kohal oli inimestega seotud teemad, mis sisaldasid alkoholismi, hinnanguid inimeste suhtumisele ja käitumisele või siis, et inimesed on vanaks jäänud või lahkunud. Antud probleemide ringist ei olnud võimalik välja sõeluda teemasid, mida saaks strateegiapõhiselt lahendada. Seega oleks kolmandaks teemaks miljööväärtus.

2. Suulised intervjuud inimeste arvamuste ja hoiakute teadasaamiseks mingitest arengutest või nähtustest.

Monitooring.

Soovitame lülitada Piiriveere strateegiasse suulised vestlused peale 3-aastast strateegia elluviimise perioodi, et teada saada, kas inimesed on kogenud/tunnetanud muutusi Piiriveere piirkonnas.

Projektide elluvijate tagasisidet saab samuti koguda suulise intervjuu raames.

3. Aruteluringid on väga tõhus meede inimeste kaasamiseks, kvalitatiivse muutuse esilekutsumiseks inimeste hoiakutes ja konsensuse saavutamiseks.

Selleks sobivad mõttetalgud, ümarlauad, töögruppide koosolekud. Vajalik on kogenud eestvedaja ja ürituste protokollija olemasolu ning tulemuste edastamine, talletamine ja väärtustamine.

4. Tagasiside koolitustel ja üritustel osalejatelt. Koolituste käigus tõstatatakse küsimusi ja paljudele leitakse lahendusi või pakutakse lahendusvõimalusi. Samuti küsitakse koolituse tulemuslikkuse tagasisidet. Neid andmeid tuleb samuti talletada ja väärtustada laiemas ringis.

4.3. Kaasamine strateegiaprotsessi tegevustesse

Selleks, et inimesi maksimaalselt kaasata strateegiaprotsessi, on vajalik luua võrgustik, mille olulised lülid on:

- koordineeriv grupp, sh otsuste vastuvõtjad
- töögrupid, mille liikmed on erinevate sektorite esindajad
- kogukonna kaasajad, kes tagavad iga inimese osalemisvõimaluse (ka need, kes ei ole ettevõtjad ja ei kuulu MTÜdesse)
- ürituste organiseerijad ja läbiviijad, sh. eksperdid väljastpoolt piirkonda
- laiem avalikkus (vt. eespool: Informeerimine tehtust ja kavandatavast)

4.4. Võrgustikutöö

- **Kogukonna kaasajate võrgustiku alalhoidmiseks on vaja korraldada perioodilisi kohtumisi omavahel ja tegevusgrupi esindajatega.**
Sisuliselt on tegemist omaalgatuslikult kujunenud võrgustike tugimisega. Selleks, et kogukonna kaasajad saaksid oma tööd teha on neil vaja aeg-ajalt kokku saada ja rääkida muredest, rõõmudest, infot, mõtteid ja kogemusi vahetada, “patareisid laadida”, väärtustada tehtud ja ka tagasisidet anda oma tööst Piiriveere Liider tegevusgrupile.
- **Ettevõtjate ja mittetulundussektori kaasamiseks on vajalikud järjepidevad ümarlauad, vähemalt 1 kord kvartalis.**
- **KOV sektori puhul on vajalikud perioodilised ülevaated volikogude koosolekutel Piiriveere Liider tegevustest, milleks on vaja ette valmistada materjalid.**

- **Eestvedajate, ekspertide ja arendusorganisatsioonide kaasamine.** Piirkonna suutlikkuse tõstmiseks on paralleelselt vaja suurendada kaasatavate ekspertide arvu ja soodustada nende omavahelist suhtlemist. Selleks peaks eksperte kutsuma korraldatavatele üritustele ja lisaks korraldama aruteluringe. Teemagrupis tekkid idee kaasata kohalike projektide väljatöötamiseks ja elluviimiseks tuntud ja kogemustega inimesi, keda võiks nimetada piirkonna patrooniks. Ta osaleks mentori, toetaja rollis ja saaks tuua mõningatele probleemidele lahendusi ning piirkonnale tuntust läbi meedia huvi tema isiku suhtes.
- **Foorumid, infopäevad.**
Järjepidevate foorumite korraldamine piirkonna probleemidele lahenduste leidmiseks ja identiteeditunde suurendamiseks ca 2 korda aastas.

4.5. Väiksema sissetulekuga sihtgruppide kaasamine strateegia elluviimise tegevustesse

Väiksema sissetulekuga ja vähemaktiivsete sihtgruppide kaasamiseks on kavandatud spetsiaalne meede Vähemaktiivsete külade kaasamise meede. Selle meetme põhieesmärk on luua võimalusi vähemaktiivsete külade ja sihtgruppide kaasamiseks, kellel ei ole suutlikkust iseseisvalt oma probleemidele lahendusi leida. Teised sihtgrupid saavad rahastamist taotleda konkursipõhistest meetmetest (vt. tabel 4). Näiteks huvialategevuse arendamise meetme alt saab taotleda raha ürituste ja tegevuste kohtade rajamiseks, huviringide käivitamiseks ja ürituste korraldamiseks.

Kuna vähemaktiivsetel küladel ja sihtgruppidel puudub eestvedaja, koostöö, oskus projektitaotlusi koostada ning neid ellu viia, siis on vaja nende toetamiseks kavandada spetsiaalne programm. Strateegiagrupi koosolekul tõdeti, et taolisi sihtgruppe saab kaasata konkreetsete huvide põhised. Näiteks turismialane koostöö, mille raames turismimarsruut läbib ka vähemaktiivsemaid külasid, projekti raames käivitatakse koostöö ja valmistatakse ette teenuste pakkujad kogu marsruudi ulatuses. Kasutatakse koostööprojekti mudelit, mille on juhtivaks partneriks kogenum projektigrupp ja kaasatud partneriks kogenumatum. Antud meetmest saavad rahastamist taotleda ainult koostööprojektid, mille tegevustesse on kaasatud elanikud vähemaktiivsetest piirkondadest (vt. eespool: Valla ääremaa külade elanikud) või sihtgruppidest (vt. eespool: Võimalikud väiksema sissetulekuga või vähemaktiivsed sihtgrupid). Mõlemate gruppide lõplikul määratlemisel on vajalik konsensuslik otsus Piiriveere Liider tegevusgrupilt.

Tabel 4. Piiriveere Liider piirkonna kavandatavad meetmed (projekt)

SIDUSTEGEVUSED- Strateegiagrupi teemad	ELUKESKKONNA PARANDAMINE	UUED TEADMISED JA TEHNOLOOGIAD
Juhtimine	Huvitegevuse võimaluste suurendamine	Omakultuuri atraktiivne turustamine ja turismiettevõtluse arendamine ning koordineerimine
Kommunikatsioon kogukondadega ja avalikkusega	Miljööväärtuse säilitamine ja loomine	Põllumajandussaaduste intensiivsem väärindamine
Projektkonkursid	Teeninduskultuuri parendamine	Taastuenergia laiem kasutamine
Koolitused ja nõustamine		Maavarade (liiv, savi, muda, lubjakivi) efektiivsem kasutamine
Koostöö		
Vähemaktiivsete külade kaasamise meede		

5. Soovitused

Eelpoolkirjeldatud analüüside põhjal on välja toodud eelisarendamist vajavate sihtgruppidega kolm: käsitööettevõtjad, valdade ääremaade elanikud ja püsiva ja ametliku töösuhetega elanikud. Valdade nn. ääremaade määratlemiseks toodi välja nõrgemini arenenud sihtalad.

Vastavalt uuringu lähteülesandele ja tuginedes analüüsidele soovitame Piiriveere Liider strateegia koostamisel lähtuda järgmistest põhimõtetest:

1. Riigi tasandi otsustajate ootuste kohaselt peaks tegevusgrupp, tundes kohalikke olusid, jõudma konsensusele kohalike huvigruppidega, vastavalt millele kavandatakse strateegia ja meetmed ning tehakse ettepanekud ministeeriumidele. See suurendaks usaldust tegevusgrupi vastu, koos sellega ka tuntust ning mõju poliitikatele. Eelpoolöeldust tulenevalt on vaja rohkem tähelepanu pöörata sihtgruppide, huvigruppide ja asjassepuutuvate institutsioonide kaasamisele strateegia väljatöötamisel ning elluviimisel. Lisaks tulemuslikkusele tuleb enam tähelepanu pöörata osalusdemokraatliku otsustusprotsessi tagamisele ja selle fikseerimisele kirjalikult.

2. Strateegia mõjude jätkusuutlikkuse huvides tuleb meetmete elluviimisse kaasata või luua institutsioone, kes peale strateegiaperioodi lõppu on valmis üle võtma meetodid vastavate sihtgruppide probleemide lahendamiseks ning ka vastutuse nende sihtgruppide tuleviku eest. Selleks soovitame iga kavandatava meetme osas luua ca 3 liikmeline töögrupp, kes vastutab ka hiljem meetme elluviimise eest. Töögruppi võiksid kuuluda strateegiat ettevalmistava teemagrupi liikmed. Nimetatud töögrupi toimimise efektiivsuse näitajaks võiks olla see kui nad 3 aasta pärast saavad oma kohustused üle anda olemasolevale või strateegia raames loodud institutsioonile.

3. Tegevusgrupi liikmete kaasamiseks sihtgruppide olukorra määratlemiseks ning meetmete elluviimiseks soovitame järgmist skeemi:

teema- ja strateegiagrupi koosolekul arutatakse läbi, millised on probleemid, millised on võimalikud sihtgrupid nende kokkukogutud probleemide taga ning iga töögrupi liige räägib oma sektori esindajatega või asjassepuutuvate institutsioonide esindajatega ja ekspertidega need probleemid läbi.

4. Töögruppide juhid kannavad järgmisel töögrupi koosolekul ette sihtgruppide uuringu tulemused ning põhjendavad, miks peaks antud sihtgrupi probleemistik olema lülitatud strateegiasse. Tegevusgrupp valib esialgsetest sihtgruppidest 2...4, toetudes analüüsi tulemustele. Analüüsi tulemusi kasutatakse strateegia sihtgruppide hetkeolukorra kirjeldamiseks.

Töögrupid, kelle sihtgrupid valiti strateegiasse, jäävad ka hiljem vastavat meedet välja töötama ja juhtima. Kagu-Eesti Partnerlusprogrammi uuringust selgus, et töögrupid olid seal kõige olulisemaks ja efektiivsemaks töövormiks.

Töögrupid koostavad lähteülesande ekspertide kaasamiseks (soovitavalt meetme väljatöötamise faasis) ning kutsuvad osalema asjassepuutuvad institutsioonid. Uuringust selgus, et kui meetme elluviimine jätta ainult projekti juhi ülesandeks, siis ta ei suuda üksinda lõhkuda ametkondlikke barjääre, kaasata eksperte ning selgitada lähteülesannet, kasutada innovatiivseid meetodeid jms. Lõpptulemusena jääb meetme mõju vähenähtavaks, jätkusuutmatuks ning projekti juht satub tegevusgrupi ees ebamugavasse aruandja rolli.

Töögrupp vastutab meetme järelvalve eest ning informeerib tegevusgruppi ning avalikkust meetme toimimisest.

6. Tegevusgrupp peaks rohkem kontsentreerima strateegilistele meetmetele ja vähem avalikele projektikonkurssidele.

Põhjendus:

Avalikud projektikonkurssid võimaldavad küll saavutada laialdast tuntust ja mõju kuid toetavad tegevusgrupi strateegilisi eesmärke vaid kaudselt ja protsess on halvemini suunatav. Projektikonkursside korraldavad paljud institutsioonid tunduvalt suuremate finantseerimisvõimalustega kui LEADER võimaldab ning üldsus võib hakata tegevusgrupp samastama tavalise rahastamisorganisatsiooniga, mille tulemusena võib tähelepanuta jääda selle olulisus arendusorganisatsioonina.

Samuti nõuab projektikonkursside korraldamine suures mahus kiiresti ja õigeaegselt tehtud tööd paljudelt, kuid tegevusgrupi liikmed tegutsevad vabatahtlikena.

7. Lisaks projektikonkursside korraldamisele võiks toetada suuremal määral kohalikke projektikirjutajaid ja olla vahendavaks lülilik taotlejate ja rahastajate vahel.

Tegevusgrupp võib siduda üksikute taotlejate ideed strateegiaga, panustada kaasfinantseerimist, pakkuda tuge projektitaotluse koostamisel ja elluviimisel, jälgida saavutusi, tunnustada jms., tõstes sel viisil projektide mahtu ja mõjujõudu. Paljude riikide kogemus on näidanud, et just sellisest lülis on EL majandusruumis kõige rohkem puudu kuna eraldatavad rahasummad on suured, mis omakorda eeldab ambitsioonikamate projektitaotluste laekumist. Tuleks suunata projektikirjutajate arusaamist, näiteks Leedus käidi taotlejate juures olukorraga tutvumas. Probleem: struktuurifondi meetmele ei saa tegevusgrupp panna kaasfinantseerimist kuna on ise EL poolt rahastatud.

8. Tegevusgrupid võiks pidada nimekirja taunitavatest juhtumitest ning püüda neid siis jõudumööda lahendada. Tihti näivad probleemid olevat pisasjades ja mõistmatus suhtumises, mitte niipalju rahas. Näiteks Kagu-Eesti Partnerluskogu töötute tugisikute projekt suutis

mõjutada tööhõiveametite töötajate suhtlemist (tagasiside töötutelt). Varem toimus suhtlemine kahe isiku vahel ametnik ja hädasolija. Avaliku huvi tekkimine asjade toimimise suhtes (tööhõiveametite külastused, kutsed tugiisikutega kohtuma, järelpärimised) korrigeeris iseenesest hoiakuid ja käitumist. Sama efekti võib täheldada mõnes vallas sotsiaaltöötajate osas.

9. Oluline on tugivõrgustike loomine ja hoidmine.

Kagu-Eesti Partnerlusprogrammi Karula valla juhtum on väga huvipakkuv, kuidas Maaperede ettevõtlikkuse meetme raames jõuti oluliste kokkulepeteni ja tulemusteni: vald eraldas hoone 0 krooniga Päevahoolduskeskuse rajamiseks, millise idee algatasid ja kavandasid kaks projektis osalenud naist. Kogukonna kaasajate koolituse läbinud Ene oli neid informeerinud võimalusest osaleda Maaperede ettevõtlikkuse koolituses. Samal ajal käisid naised ka Valgamaa Kutseõppekeskuses sotsiaalhooldust õppimas. Maaperede ettevõtlikkuse projekti eestvedajaks sai Kersti, kes samuti oli läbinud Kogukonna kaasajate koolituse. Maaperede koolituse raames arendati Päevahoolduskeskuse ideed edasi. Kuna naistel puudus transpordivõimalus, siis nad palusid vallavolikogu liiget Jürit neid kohale toimetada. Jüri oli varem osalenud Küla arengukava koostamise kursusel ja tundis Maaelu Arengu Instituudi koolitajaid, kes palusid tal kohale jääda ja toetada oma piirkonna inimesi ettevõtlusidee kujundamisel. Koolituste vahepealsel perioodil toimusid mitmed läbirääkimised ja selgitustöö vallavalitsuses ja volikogus. Ilma toetaja, soovitaja Jürita ei oleks vallavolikogu usaldanud kahele tundmatule naisele sellise vastutust. Kui Ene, Kersti ja Jüri ei oleks osalenud vastavatel koolitustel ja Kogukonna kaasamise konverentsil, siis ei oleks tekkinud taolist teineteist toetavat jätkusuutlikku võrgustikku.

10. Soovitame strateegia väljatöötamisel näha kogukonna või sotsiaalsete ettevõtete tekkimise võimalusi. Kogukonna ettevõtted on teatud kompaktses piirkonnas elanike omanduses ja juhtimisel tegutsevad firmad. Need on orienteeritud kohalikule arengule ja töökohtade loomisele. Võib esineda ka tõrjutud kogukonna gruppide ettevõtteid.

Sotsiaalsed ettevõtted, on puuetega või muud moodi tõrjutud inimeste tööhõive tagamiseks loodud firmad. Eesmärgiks on nendele inimestele majandusliku iseseisvuse tagamine. Sotsiaalsed ettevõtted saavad tihti toetust projektide kaudu, kuid nad peaksid vähemalt 50% oma sissetulekutest saama müügituludena.

Kogukonna ettevõtet tasub luua valdkondades, kus turegulatsioon ei toimi (väikese kasumitootluse tõttu ei paku huvi erasektorile), ise tehes on odavam (näiteks kommunikatsioonide majandamine) või on välja selgitatud puuduv lüli mingis tootmise-turustamise protsessis. Näiteks:

- 1) et jõuda suurtele turgudele on nn. hobitalunikel vaja kogu piirkonnas hakata tootma sama toodet;
- 2) turismisektoris piirkonna külgetõmbejõu suurendamine: vaatajaskonda kaasavate näidendite lavastamine ja läbiviimine; loodusradade rajamine ja tähistamine;
- 3) õpiringid;
- 4) küla- ja päevakeskuste majandamine;
- 5) ühiskommunikatsioonide majandamine (vesi ja kanalisatsioon, internetiühendus, telefoniside, maaparandus jm.).

11. Lõpuks: strateegia koostamine on vaevarikas ja aeganõudev protsess, seetõttu on hea jagada see etappideks ning pühitseda ka vahepealseid võite.