



ETTEVÕTLUSE ARENDAMISE TOETUSED

Maria Värton,
Ettevõtluse ja võrgustike toetused, valdkonnajuht
21.02.2018

Toetused

- Innovatsiooni- ja arendusosak
- Ettevõtja võrkudega liitumise programm
- Ettevõtte arenguprogramm
- Loomettevõtja ekspordivõimekuse toetus

Täna ei tutvusta täpsemalt:

- Starditoetus (MAK, 15 000 €, 80%, töökohad + käive!)
- Tugiteenus- ja arenduskeskuse inv. toetus
- Suurinvestori toetus (praegu suletud)
- Turismisettevõtte ärimudeli toetus

Innovatsiooni- ja arendusosak, eesmärgid

Toetuse andmise alameesmärgid on:

- 1) toetada esmakordsete kontaktide loomist toetuse saaja ja innovatsiooniteenuse pakkuja vahel
- 2) toetada jätkukoostööd toetuse saaja ja innovatsiooniteenuse pakkuja vahel ning võimaldada VKE-l saada oma uuendusliku idee teostatavuse ja tasuvuse kohta igakülgset rakendatavat teavet

Mõõdame:

- 1) esmakordset koostööd teinud ettevõtjate ja innovatsiooniteenuse pakkujate arvu;
- 2) jätkukoostööd teinud ettevõtjate ja innovatsiooniteenuse pakkujate arv, millega kaasneb ettevõtjate teadmiste- ja tehnoloogiaalase võimekuse kasv.

Innovatsiooni- ja arendusosak

- IO toetus kuni 4 000 eurot, 80%
- AO toetus kuni 20 000 eurot, 70%
- sihtgrupp VKEd (vt. ka välistatud sektoreid; PõM kinnisvara, hasartmängud, fin. vahendus, alkoholi tootmine, rent, kaubandus)

- Tegevused:
 - 1) toote- ja teenusearenduse alane nõustamine;
 - 2) tootmise- ja tehnoloogiaalane nõustamine;
 - 3) tootekatsetuste ja tööstuslike eksperimentide korraldamine;
 - 4) teostatavus- ja tasuvusuuringute korraldamine;
 - 5) patendi-, kasuliku mudeli või tööstusdisainilahenduse teemad;
 - 6) metroloogia, standardiseerimise ja sertifitseerimise alane nõustamine;
 - 7) tehnoloogiliste lahenduste väljatöötamine ning nende juurutamine.
- Ei sobi tasemeõpe või täienduskoolitus, jmt. ja ärimudeli loomine.

Innovatsiooni-ja arendusosak, kulud

- 1) **sisseostetavate teenuste kulud** IOT-It või AOT-It;

Arendusosakus lisaks:

- 2) töölepingu alusel palgatud arendustöötaja personalikulu (vähemalt 0,5 töökoormusega, töötab projekti heaks min. 20 tundi nädalas). Maks. määr abikõlblikust summast kuni **50%**.
- 3) vajalike materjalide kulu, maks. määr abikõlblikust summast kuni **20%**.

Innov.-ja arendusosak, teenusepakkujad

- Ülikoolid ja kõrgkoolid, rakenduskõrgkoolid,
- Tehnoloogia arenduskeskused
- Inseneritehnilisi teenuseid osutavad jur. isikud, mille puhul projekti elluviimise eest vastutab inseneri kutsega (vähemalt tase 7) töötaja. Akadeemiline kraad ei võrdu kutsega!
- EL riikide akrediteeritud kalibreerimis- ja katselaborid
- Eesti standardiorganisatsioon, Eesti metroloogia keskasutus ja akrediteeritud kalibreerimis- ja **katselaborid**, Patendiamet, **Patendivolinikud**, Eesti Intellektuaalomandi ja Tehnoloogiasirde Keskus (endine Eesti Patendiraamatukogu)
- arendusosakus lisaks juriidiline isik, mis osutab oma pädevusvaldkonnas nõustamisalaseid ja uuringute läbiviimisega seotud teenuseid ning vastab kehtestatud valikukriteeriumitele

Võrkudega liitumise programm, eesmärk

Programmi eesmärk on võrkudega ühinemise kitsaskoha leevendamine. Võrk on elektri-, vee- ja kanalisatsiooni- või sidevõrk.

Programmi oodatav tulemus ja tulemusindikaatorid (2 a peale projekti lõppu):

- Ettevõtja **lisandväärtuse kasv töötaja kohta** 2 aastat pärast projekti lõppu (võrreldes taotluse esitamisele eelnenud aastaga) **>10%** või
- Ettevõtjal, kel varasem tegevus puudub, 2 aastat pärast projekti lõppu **vähemalt kaks täistööajaga töökohta** minimaalse palgafondiga 33 600 eurot aastas.

Võrkudega liitumise programm

Toetuse maks. suurus projekti kohta 100 000 eurot.

Toetuse min. projekti kohta 5000 eurot.

Omafin. vähemalt 40 % projekti abikõlblikest kuludest

Omafin. hulka arvatakse vaid toetuse saaja tehtavad abikõlblikud kulud.

Sihtrühmaks on kõik taotluse esitamise hetkel äriregistrisse kantud ettevõtjad.

Sihtpiirkond on Eesti, v.a. Tallinna linn koos piirnevate KOV üksustega ja Tartu linn

Väljastatud: tubakatoodete tootmine, alkoholi tootmine; kinnisvara arendamise projektid müügi ja väljarendamise eesmärgil ja hasartmänguvaldkonna tegevused

Võrkudega liitumise programm, kulud

Toetatavad tegevused on olemasoleva või rajatava võrguühenduse projekteerimine ja väljaehitamine, kui see on vajalik ettevõtlustegevuseks. (Muu kui võrguettevõtja poolt tehtud hinnapakkumine peab olema madalam, kui võrguettevõtja pakutav ehituse hind.)

Abikõlblikud kulud

- 1) liitumistasu – võrguettevõtja võetav tasu võrguga ühendamise eest;
- 2) tingimuste muutmise tasu – võrguettevõtja võetav tasu tarbimis- või tootmistingimuste muutmise eest;
- 3) võrguühenduse projekteerimise ja väljaehitamise kulud, tingimusel, et toetuse taotluse esitamise hetkeks ei ole sõlmitud kehtivat ehitus- või projekteerimislepingut, mille täitmise vahendeid soovitakse käesoleva määruse alusel taotleda.

Abikõlblikud on kulud peab tegema abikõlblikkuse perioodil ning hiljemalt 45 päeva pärast abikõlblikkuse perioodi lõppu. Võrgulepingu sõlmimine võrguettevõtjaga peab jääma projekti abikõlblikkuse perioodi.

Käibemaks ei ole abikõlblik.

Ettevõtte arenguprogramm, eesmärk

- (2) Toetuse andmise alameesmärkideks on:
 - 1) ettevõtja uue ja senisest kõrgemat lisandväärtust loova ärimudeli rakendamine;
 - 2) ettevõtja uue ja senisest kõrgema lisandväärtusega toote, teenuse või tehnoloogia väljaarendamine ja turule viimine;
 - 3) ettevõtja uue ja senisest kõrgema lisandväärtusega toote või teenusega seotud protsesside, sealhulgas personaliarendus-, müügi- ja turundus-, tootmis- ning teenindusprotsesside arendamine ja rakendamine.

- (4) Projekt peab panustama meetme tegevuse väljundnäitajate saavutamisse:
 - 1) toetatud ettevõtjate arv;
 - 2) erainvesteeringute maht, mis on kooskõlas riigi toetusega innovatsiooni või TA tegevuse projektidele;
 - 3) toetatud ettevõtjate arv, kes on tutvustanud turu jaoks uut toodet või teenust või toetatud ettevõtjate arv, kes on tutvustanud ettevõtja jaoks uut toodet või teenust.

Ettevõtte arenguprogramm, lävend + tulemused

- Programmis osalevad ettevõtted on tegutsenud vähemalt 3 a. ja neil on väh. 8 töötajat, tööstusettevõtte (või NS),
- kellel on esmased kogemused ekspordi vallas või kes on kasvatanud viimase 3 aasta jooksul müügi käivet keskmiselt 10% aastas,
- kellel on selge ambitsioon ja potentsiaal kasvada ning tuua turule uusi või oluliselt täiendatud tooteid või teenuseid.

- **Tulemused.** Arenguplaani kolmandast aastast alates kuni 2 aastat pärast arenguplaani lõppemist peab ettevõtja, so kokku 3 a. vältel:
 - kasvatama müügitulu aastas keskmiselt 10% võrra rohkem, kui on vastava sektori müügitulu
 - kasvatama lisandväärtust töötaja kohta aastas keskmiselt 10% võrra rohkem, kui on vastava sektori keskmine lisandväärtus töötaja kohta

Ettevõtte arenguprogramm, arenguplaan

- Eeltingimuseks on **ettevõtte arenguplaan**, mille kinnitab EAS. **Koostöö EASi kliendihalduritega.**
- See on ettevõtja arendustegevuste kava, mis sisaldab infot ettevõtja arengut mõjutavate **tegevuste**, **eesmärkide** ja **vahendite**, (sh. oma-vahendid, pangalaenud, toetus(ed) ja muud avaliku sektori vahendid) kohta:

- 1) ettevõtja mõõdetav strateegiline eesmärk;
- 2) tegevuste lühikirjeldus ja põhjendus, kuidas tegevus aitab eesmärki saavutada;
- 3) tegevuse oodatav tulemus;
- 4) tegevuse eelarve maht ja rahastamisallikas;
- 5) tegevuse elluviimise tähtaeg;
- 6) tegevuse elluviimise eest vastutav füüsiline isik või struktuuriüksus;
- 7) tegevuste omavahelised seosed, (ajaline järgnevus, seosed, eeldused)

Arenguprogramm, tegevused

- Toetust antakse järgmistele **arenguplaani elluviimisega** seotud tegevustele:
 - 1) ettevõtja **personali arendustegevuse** läbiviimise käigus kõrge lisandväärtusega toote või teenuse arendamiseks ja turule toomiseks vajaminevate koolituste sisseostmine;
 - 2) ettevõtja **organisatsiooni- ja protsessiarendustegevuse** läbiviimine;
 - 3) ettevõtja toote või teenuse **arendustegevuse** läbiviimine;
 - 4) ettevõtja uue ja kõrge lisandväärtusega toote või teenuse müügi- ja **turundustegevuse** arendamine ja läbiviimine;
 - 5) ettevõtja **uue ja kõrge lisandväärtusega toote valmistamisega** või uue ja kõrge lisandväärtusega teenuse pakkumisega seotud **masinate ja seadmete** ning nende kasutamiseks vajamineva immateriaalse vara ostmine.

*Vt. täpsemalt ka abikõlbulikud kulud

Loomemajandus, mis on LM ?

- See on majandusvaldkond, mis põhineb individuaalsel ja kollektiivsel loovusel, oskustel ja andel, on võimeline looma heaolu ja töökohti intellektuaalse omandi loomise ja peamise müügiargumendina kasutamise kaudu ning kus **loovisikud on protsessides kesksel kohal**.
- LM **valdkondadeks** on arhitektuur, audiovisuaalvaldkond (sh film ja video, ringhääling), disain, etenduskunstid, kirjastamine, kunst, kultuuripärand (sh muuseumid, raamatukogud, käsitöö), meelelahutustarkvara (sh mängud ja meelelahutuskeskkonnad), muusika, reklaam.
- LM **sidusvaldkond** on majandusvaldkond, mis paikneb kultuuri- ja loomeprotsesside väärtusahelas loomise, tootmise, levitamise ja vahendamise ning kättesaadavaks tegemise lülides ning milles peamine lisandväärtust loov sisend tuleb loomemajanduse valdkondadest.

Loomemajandus (eksport), eesmärk

- Meetme eesmärgiks on tõsta LM ettevõtete ekspordivõimekust ning luua teistele majandussektoritele loomemajanduse kaudu lisaväärtust ärimudelite, toodete ja teenuste ning müügi ja turunduse arendamisel.
- Meetme rakendamise tulemusena
 - 1) suureneb eksportivate ettevõtete arv;
 - 2) suureneb VKE-de loodud lisandväärtus töötaja kohta;
 - 3) suureneb tulu ettevõtte kohta loomemajanduse sektoris võrreldes Eesti keskmisega;
 - 4) suureneb tulu töötaja kohta loomemajanduse sektoris võrreldes Eesti keskmisega

Loomemajanduse eksport, lävend + eesmärgid

- **Lävend:** eelneva aasta äriregistris kuvatud käive vähemalt LM valdkonnas **50 000 eurot**.
- **Toetus** kuni 50 000, omafin. sõltub e/v suuruselt ja riigiabi liigist.
- **Eesmärk** - ekspordi müügitulu kasv 2x toetuse summa (peale projekti lõppu 2. aastal) ja ekspordi müügitulu kasvu vähemalt 20% sama perioodi kohta.
- Ekspordi alustava ettevõtja ekspordi osakaal müügitulust (projekti abikõlblikkuse perioodi lõppemisele järgneval teisel majandusaastal) peab olema vähemalt 25% müügitulust;

Loomemajanduse eksport, tegevused

Ekspordivõimekuse arendamine:

- vahendatakse teavet ja kontakte,
- korraldatakse ettevõtjate seminare, koolitusi, õppereise, kontaktüritusi, arenguprogramme, nõustamist ja mentorlust,
- arendatakse välja uusi tooteid ja teenuseid ning toetatakse nende turuletoomist,
- osaletakse messidel,
- viiakse läbi uutele turgudele sisenemiseks vajalikke uuringuid.

Loomemajandus (eksport), kulud

- Otsesed töötajate personalikulud, kaudsed kulud hüvitatakse 15% arvestatuna abikõlblikest personalikuludest
- lähetustega seotud transpordi- ja majutuskulud ning päevarahad;
- sisseostetud teenused, sh. koolitus-, nõustamis-, ekspertiisi-, info- ja reklaamiteenused ning uuringud;
- seminaride, koolituste, õppereiside ning kontakt- ja turundusürituste korraldamisega seotud kulud (sh. rent, üür, materjalide koostamine ja tootmine ning välisosalejate transpordi- ja majutuskulud);
- välismessidel osalemisega ja küllastamisega seotud kulud,
- projekti käigus arendatavate teenuste brändide väljatöötamisega seotud meedia- ja reklaamiteenuseid pakkuva ettevõtja teenustasud, toodete sihtturgudele suunatud visuaalse identiteedi väljatöötamise ja kaubamärkide sihtturgudel registreerimise kulud;
- arendatavaid tooteid ja teenuseid tutvustavate reklaammaterjalide valmistamise ning veebilehtede, sh. e-turunduse lahenduste väljatöötamisega seotud kulud;
- Rahvusvah. konkurssidel ja rahvusvah. riigihangetel osalemisega seotud kulud.

NB! Keelatud ekspordiabi

EASi teenused, eksport

- Ühisstendid välismessidel (2018 a. ligi 20 messi)
- Ekspordinõunikud (12 riigis)
 - selgitavad välja vastava valdkonna regulatsioonid, standardid, jmt. vajadused;
 - aitavad leida kaubamärkidega seonduva info;
 - suunavad vajadusel kas edasiste infoallikate juurde vastavas riigis või pakuvad huvi korral ekspordipartneri otsingu teenust.
- Sihtturu seminarid
- Kontaktotsingu teenus

EASi teenused, eksport

■ Missioon Saksamaa 2018

- Avatud, sihtgrupp: vähemalt 3-a valdkondliku töökogemusega ekspordijuhid. Oodatud on eelkõige toidu, mööbli, elektroonika, IT ja ehituse valdkonna eksportivad ettevõtted.
- "Missioon Saksamaa" on kombinatsioon rahvusvahelistest koolitustest, ärinõustamisest ja B2B kohtumistest Saksamaal. Koolituste fookus on Saksa turu spetsiifikal ning rahvusvahelisel turundusel ja müügil, mis on kriitilise tähtsusega globaalses konkurentsisis.

■ Hiina sihtturu teenused

- Päringutele vastamine, turule sisenemise valmisoleku hindamine, ekspordipartneri taustakontroll (tasuta),
- Turuanalüüside koostamine (tasuline, 300€), ekspordipartneri otsing (tasuline, 500€)
- NB! Loe lähemalt Hiina turule sisenemisest ja vaata kasulikke linke.

EASi teenused, ekspordi- ja tootearenduse valdkonna koolitused

- Kuidas leida kliente välisturul
 - Eksport digiajastul
 - Kodulehe rakendamine edukaks ekspordiks
 - E-kaubandus suurte e-poodide kaudu
 - Tootearenduse ABC
 - Plaanist müügini ehk tootearenduse protsessi juhtimine
 - Toote kohandamine välisturule minekuks
-
- Koolitusele ootame osalema eelkõige ettevõtteid, mis on:
 - tegutsenud vähemalt 3 aastat
 - ekspordile orienteeritud
 - huvitatud baasteadmiste saamisest tootearenduse kohta

EASi teenused, ettevõtte areng

- Sihtgrupp: ettevõtted, kellel on selge ambitsioon ja potentsiaal kasvada ning tuua turule uusi või oluliselt täiendatud tooteid või teenuseid, sh ka arenguprogrammi kliendid.

Vt. täpsemaid tingimusi EASi kodulehelt.

- Strateegia praktikum
- Ärimudeli praktikum
- Ärimentorprogramm
- Diagnostika
- Mentorteenus
- Tootearenduse meistrikläss
- lühikoolitused



Täna kuulamast!

Maria Värton
Valdkonnajuht

Toetuste keskus
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
Tallinn (Lasnamäe 2)
Mob: +372 5286 687
Tel: +372 627 9367
Maria.Varton@eas.ee

www.eas.ee
www.facebook.com/EnterpriseEstonia

