

Eesti Maaülikool
Majandus- ja sotsiaalinstituut

**MARJAKASVATUSALASE TURUINFORMATSIOONI
KOGUMINE, ANALÜÜS JA LEVITAMINE**

Uurimistöö aruanne

Tellijaja: Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda

Tartu 2007

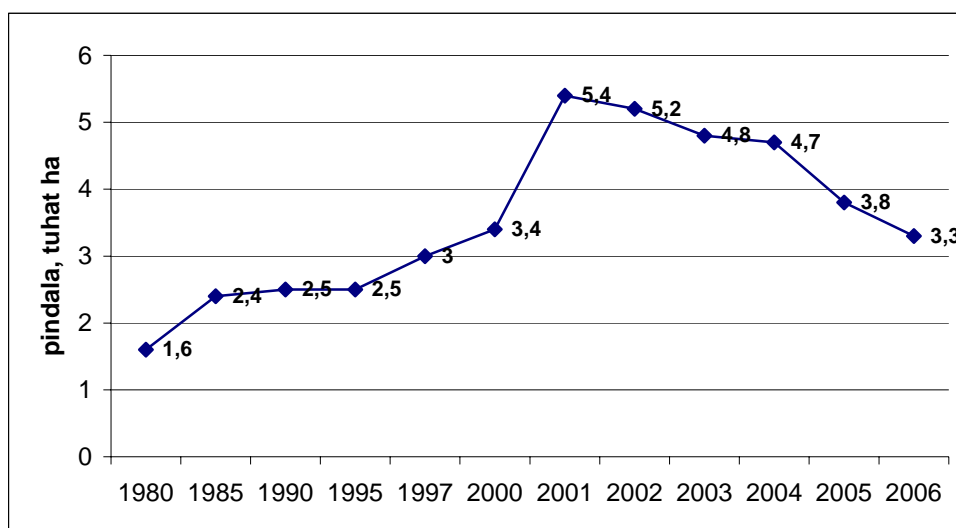
SISUKORD

1. Turuinformatsiooni uuringu taust	3
1.1. Marjatootjate küsitlusuuring	5
1.2. Metoodika	5
2. Tootmisega tegeleva üksuse iseloomustus ja perspektiivi määratlemine	7
2.1. Tootjate üldiseloomustus	7
2.2. Tootmisüksuste iseloomustus ja üldandmed	11
2.3. Ettevõtete senised ja tuleviku majandustulemused	14
2.4. Ettevõtete maakasutus, töötajad ja organisatsioonidesse kuuluvus	20
2.5. Marjakasvatavate tootmistüüp	27
3. Tootmisüksuste investeeringud, põhivara seisund ja toetusmeetmed	30
3.1. Tootmisüksuste investeeringud ja prioriteedid	30
3.2. Investeeringutoetuste taotlemine	33
3.3. Muud toetusmeetmed	36
4. Marjakasvatuse konkurentsivõime hindamine	38
4.1. Kasvatatavad sordid	38
4.2. Põhjused/kaalutlused, millega tootjad arvestavad marjasorte valides	40
4.3. Turustuskanalid	41
4.4. Toodangu kokkuost ja ühistegevus	42
4.5. Konkurendid marjakasvatuses	43
4.6. Tootmisala mõjutavad tegurid	45
4.7. Uue tegevusala valiku võimalused	52
4.8. Peamised takistused tootmise arendamisel	54
5. Tootmisüksuste elujõulisuse tegurite analüüs	59
5.1. Hinnang tootmisüksuse ning ettevõtja tugevatele ja nõrkadele külgedele	59
5.2. Erinevate välistegurite mõju ettevõttele/talule	63
5.3. Oskusteabe kättesaadavus praeguse tootmisala kohta	67
5.4. Konkurentsivõimelise toote loomise eeldused	70
5.5. Tegurid, mis loovad eelduse uue tegevusalaga alustamiseks	71
Kokkuvõte ja järeldused	74
Lisa 1. Levinuimad tootmissuunad küsitluses osalenud tootmisüksustes	79
Lisa 2. Marjade erinevad turustuskanalid kultuuriti praegu ja tulevikus	80

1. Turuinformatsiooni uuringu taust

1990-ndate aastate alguses tõusis kiiresti põllumajanduslike tootmisüksuste arv. Mitmete põllumajanduse ja maapiirkondade arengus ilmnenud protsesside tõttu (siseturu kaitse puudumine, vene turu kaotus, toorme madal kokkuostuhind ja turustamisvõimaluste vähenemine, väike tootmisefektiivsus, finantsprobleemid, jätkusuutlikkuse ja tootmise kaasajastamise probleemid jne) hakkas 2001. a põllumajanduslike majapidamiste arv kahanema ja tootmine koonduma suurematesse tootmisüksustesse. Nimetatud protsesside mõjul muutus alates 1990. aastate keskpaigast üha aktuaalsemaks vajadus maaelu mitmekesistamiseks ning traditsioonilise piima-, liha- ja teraviljatootmise kõrval erinevate tegevusalade edendamiseks, mis pakuvad maaelanikele, sh eeskätt väiketootjatele ja kodumajapidamistele, uusi arenguvõimalusi, sissetulekut ja võimalust looma- ja teraviljakasvatuse riske vähendada. Marjakasvatusel on eesti taludes pikaajalised traditsioonid pakkudes eelkõige oma pere tarbimise kõrval ka lississetuleku võimalusi. Marjatootmine on ka praegu üks võimalus tootmise mitmekesistamiseks nii erineva suurusega põllumajanduslikel tootjatel kui ka kodumajapidamistel.

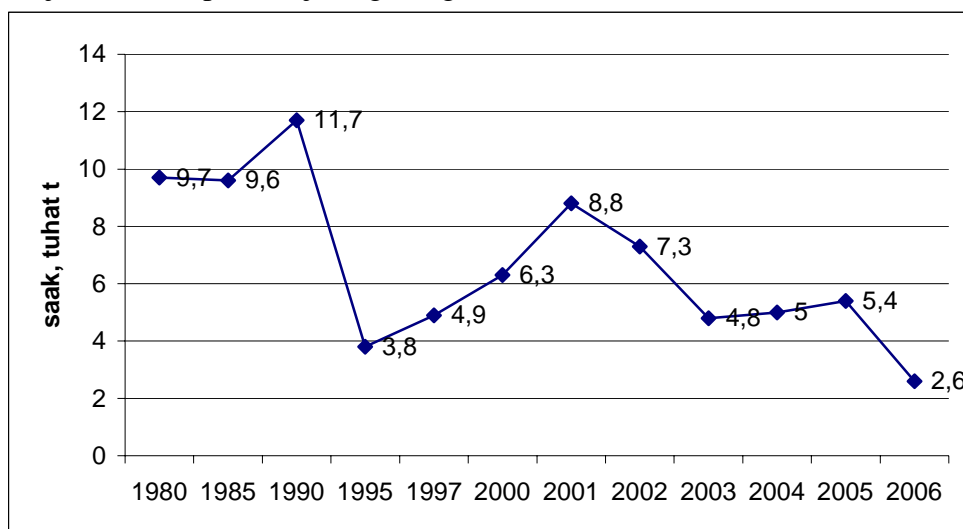
Juba 1980-ndatel aastatel arenes marjakasvatus lisaks kolhoosidele ja sovhoosidele ka kodumajapidamistes, kus marjaaiad olid pindalalt väikesed, aga arvukad. Marjakasvatuse all olev maa suurenes (joonis 1) nendel aastatel eriti just kodumajapidamiste marjaaedade laienemise arvelt, mis pakuvad ka lississetulekut.



Joonis 1. Marjaaedade pindala aastatel 1980-2006 (tuh. ha)
(Statistikaameti andmebaasi andmetel)

Statistika näitab, et 1980-ndatel aastatel marjakasvatuse kogusaak kasvas kuni 1990-ndate aastate alguse reformideni ja ümberkorraldusteni, mille käigus toimus järsk langus (joonis 2). Põllumajanduse esmase ümberkorralduse järel hakkas marjakasvatuse maht ja pindala taastatud ja loodud tootmisüksustes uuesti suurenema. Marjakasvatuse all olev maa ja marjasaak suurenesid kuni 2000-ndate aastate alguseni, mil algas uus langus. Eeltoodu näitab, et põllumajanduses toimunud muutuste ja arengute tõttu vähenes põllumajanduslike tootmiste arv, allesjäänud tootjad aga spetsialiseerusid või mitmekesistasid oma toodangut. Suur osa likvideeritud põllumajanduslike majapidamisi jätkas kodumajapidamistena, kus

ühiks tegevuseks teiste seas oli ka marjakasvatus. Ka aastatel 2005-2006 jätkus marjakasvatuse pindala ja kogusaagi vähenemine.



Joonis 2. Marjasaak aastatel 1980-2006 (tuh. tonnides)
(Statistikaameti andmebaasi andmetel)

Esitatud langustrendide taustal on tegevusala tulevikuväljavaadete seisukohast oluline teada saada, kas need jätkuvad ning millised on selliste arengute põhjused ja karakteristikud ning milliseid marjatootjaid need puudutavad.

Edukaks arenguks on igale tootjale ülivajalik täpne turuinformatsioon, mille alusel planeerida on tootmisüksuse tulevikuarengut, sealhulgas tegevusala, toodangut, investeringuid, turustuskanaleid jms. Turuinformatsiooni funktsiooniks on võimaluste loomine tootjate ja tarbijate vahelise kontakti saavutamiseks ja sellelt pinnalt müügiotsusteni jõudmine. Tootjate jaoks on väga oluline teave selle kohta, kus, mis hinnaga ja millistest toodetest oleksid tarbijad huvitatud. Tarbijad omakorda vajavad teavet selle kohta, kus, mis hinnaga ja mida tootja müüa pakub.

Käesolevas uurimuses analüüsitakse Tartu- ja Põlvamaa marjakasvatuse turuinformatsiooni ja arenguid, praegust tootmise olukorda ning tulevikuväljavaateid. Uuringu eesmärgiks on turuinformatsiooni kogumine, et kaardistada võimalused ja olemasolevad ressursid tegevusala arenemiseks Tartu- ja Põlvamaa piirkondades, kus on madala mullaviljakusega ja kõrgendatud looduskaitse tingimustega, tavatootmise jaoks väheefektiivsed maa-alad. Samuti on oluliseks eesmärgiks alusbaasi loomine marjatootjate, töötajate ja teadlaste omavaheliste kontaktide laiendamiseks ja turuinformatsiooni efektiivsemaks omavaheliseks jagamiseks.

Seatud eesmärgi saavutamiseks teostas Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut:

1. marjatootjate küsitlusuuringu Tartu- ja Põlvamaal;
2. marjatootjate andmebaasi loomise.

Käesolevad uuringutulemused ei anna representatiivset ülevaadet kõikidest Eesti marjatootjatest, kuid on oluliseks informatsiooniks marjatootmise probleemide ja arengu tagamaade ning väljavaadete kohta. Andes ülevaadet kahes maakonnas tegutsevate marjatootjate tegevusest ja selle iseloomust ning plaanidest, saab uuringu

materjale kasutada esmase allikana toimuvate protsesside analüüsil ja diskussiooni tekitamisel marjatootmise edendamise, vajaduste ja perspektiivide üle.

1.1. Marjatootjate küsitlusuuring

Käesolev uurimus „Marjakasvatusalase turuinformatsiooni kogumine, analüüs ja levitamine“ on teostatud Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituudi poolt Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoja tellimisel.

Uuringu eesmärgiks oli:

1. selgitada välja marjakasvatuse turuinformatsioon, tootjad, pakutavad kogused, marjade sordid ja turustuskanalid;
2. anda ülevaade marjakasvatavate põhivara olukorrast ning teostatud investeeringutest ja nende vajadusest;
- 3 analüüsida seni makstud põllumajandustootmise investeeringu- ja otsetoetuste mõju tootjate tegevuse tulemustele;
4. selgitada ühistegevuse võimalusi marjakasvatuses;
5. hinnata tootmise ja turunduse arengupotentsiaali marjakasvatuses.

1.2. Metoodika

Marjatootjate küsitluse valim koostati PRIA andmebaasi kantud Tartu- ja Põlvamaa marjatootjate ning Tartumaa Põllumeeste Liidu nimekirjade alusel.

Uuringu läbiviijate eesmärk oli detailsema info põhjal konkreetsest piirkonnast ülevaate saamine, mille alusel kujundada arusaam ning kasutada saadud andmeid marjakasvatuses toimuva kohta üldistuste tegemiseks. Küsitluse ülesandeks oli tagada info marjakasvatuse ettevõtjate/talude põhivara seisundi ning tootjate poolt tehtud investeeringute mahtude ja tulevaste investeeringute vajaduste ja võimaluste kohta. Samuti pidi küsitlus aitama välja selgitada tootjate arvamusi ja hinnanguid nende konkurentsivõimet ja jätkusuutlikku arengut mõjutavate tegurite osas.

Tegemist on pilootuuringuga, mille eesmärgiks on koguda esmast turuinformatsiooni marjatootjate turustamisvõimaluste ning probleemide kohta.

Tootjate küsitlus viidi läbi Tartu- ja Põlvamaal. Kokku plaaniti küsitleda 315 tootjat, kes tegelesid PRIA ja Tartumaa Põllumeeste Liidu nimekirjade andmetel marjakasvatusega. Küsitluse lõppedes saadi täidetud ankeedid 112 tootjalt ehk 36% välja valitud tootjatest osalesid uuringus. Marjatootjate suhteliselt madala osalusprotsendi põhjendusi on mitmeid: tootjaid polnud võimalik kätte saada – põhjuseks olid tegelikkuses teistsugused kontaktandmed võrreldes PRIA andmebaasis olevatega (ka avalikest telefoniraamatutest ja interneti andmebaasidest muid kontakte ei leitud), ka olid telefonid tihti väljalülitatud või lihtsalt ei vastatud kõnedele. Teiseks suureks põhjuseks oli küsitlusele vastamisest keeldumine, 36% mitte vastanud tootjatest polnud nõus ankeete täitma. Andmete esitamisest keeldumist põhjendati mitmeti: ei soovitud avalikustada oma ettevõtte andmeid; ei loodetud uurimusest otsest majanduslikku kasu; marjakasvatusalast pinda hinnati liiga väikeseks, et selle põhjal midagi öelda; tervislik seisund ei võimaldanud küsitlusest osa võtta; viibimine välismaal; aja puudus. Samuti olid osad tootjatest küsitluse ajaks marjade kasvatamise lõpetanud.

Tootmise lõpetamise põhjustena toodi esile:

- aja nappust (muu töö kõrvalt ei jää aega);
- tööjõu puudust;
- tootmise mittetasuvust;
- suurt konkurentsi;
- toodangu turustamise probleeme;
- uute tehnoloogiate kasutusele võtmiseks vajalike finantsvahendite puudumist;
- väheseid erialateadmisi;
- nõrka tervist ja järelkasvu puudumist;
- perspektiivi ja motivatsiooni puudumist; marjakasvatuse oli asendatud muu tootmistegevusega (näiteks lambakasvatusega);
- halba ilmastikku (istikute külmumine, saagikahjustused kevadiste külmade tõttu);
- pettumust Eesti riigis ja tema poliitikas.

Marjakasvatajate küsitlus viidi läbi perioodil september – oktoober 2007.

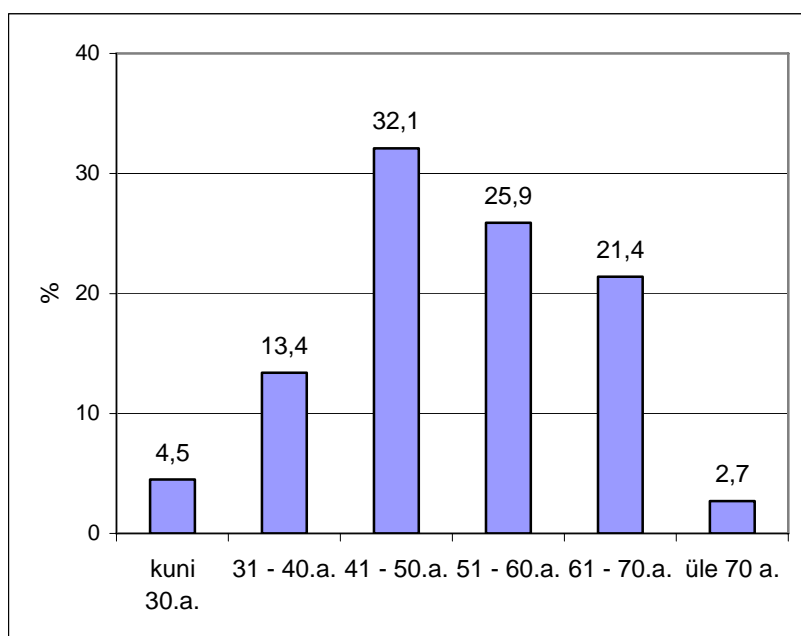
Kuna vastajate hulgas on nii talusid, füüsilisest isikust ettevõtjaid kui ka äriühinguid, siis on uuringus kasutatud nende ühise nimetajana mõistet **tootmisüksus**.

2. Tootmisega tegeleva üksuse iseloomustus ja perspektiivi määratlemine

2.1. Tootjate üldiseloomustus

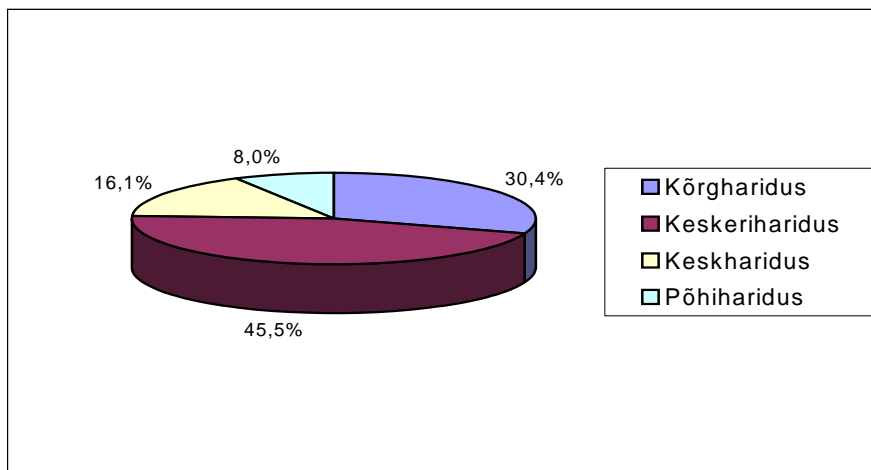
Küsitletud 112 tootja hulgas oli 66 meest (58,9%) ja 46 naist (41,1%).

Küsitletud tootjatest enamus olid kesk- ja vanemaealised. Kolmandik vastajatest olid 41–50-aastased, veerand 51–60-aastased ja viiendik 61–70-aastased (joonis 3). Vastajate keskmine vanus oli seega 51,2 aastat. Alla 40-aastaseid tootjaid oli küsitletute hulgas 17,9% (20 inimest). Hinnates vastajate vanuselist struktuuri, tuleb tõdeda et vähemalt pooled vastajatest peavad lähiaastatel või järgneva 10 aasta jooksul kas leidma tootmise jätkaja või oma tootmisüksuse tegevuse lõpetama. Noorte ettevõtjate puudumine on suureks arengut takistavaks probleemiks.



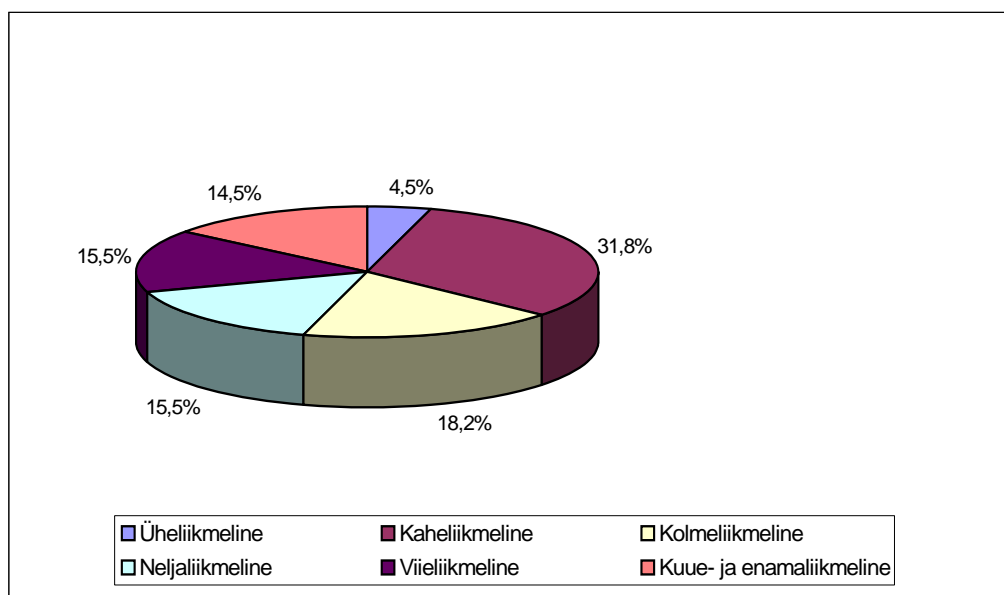
Joonis 3. Vastajate vanuseline struktuur (vastanuid %-des)

Haridustaseme järgi oli küsitletute seas kõige rohkem keskeriharidusega – 45,5% ja kõrgharidusega vastajaid – 30,4% (joonis 4). Keskerharidusega oli 16,1% ja põhiharidusega 8% vastanutest.



Joonis 4. Vastajate haridustase (vastanuid %-des)

Üle poole küsitletud tootjate põhitegevusalaks oli põllumajandus või tööstus: 38,4% küsitletud tootjatest nimetas oma praeguseks põhitegevusalaks põllumajandust ja keskkonnakaitset ning 21,4% tootmist ja töötlemist. Põhitegevusaladena märkis 13,4% vastanutest muud tegevusala, 7,1% haridust ja teadust, 5,4% transporti ja logistikat, 3,6% kaubandust ja müüki ning 2,7% finantsvahendust ja raamatupidamist. Muudel tegevusaladel olid hõivatud üksikud vastajad.



Joonis 5. Vastajate leibkonna suurus (vastanuid %-des)

Küsitletud tootjate leibkonna keskmine suurus oli 3,6 inimest. Suurimas leibkonnas oli üheksa liiget, üheliikmelisi leibkondi oli 5 (4,5%). Ligi kolmandik leibkondi olid kaheliikmelised (joonis 5). Kolmeliikmelisi leibkondi oli alla viiendiku ja suuremaid leibkondi veelgi vähem.

Tabelis 1 on toodud vastajate leibkonna struktuur. 103 vastajat nimetas, et nende leibkonnas on töötavaid täiskasvanuid, kaasa arvatud tööl käivaid pensionäre. Nendest leibkondadest 2/3 omas kaht töölkäivat täiskasvanut, 15% ühte ja 11,7% kolme töötavat täiskasvanut. Keskmine töötavate isikute arv leibkonna kohta oli 2,1 inimest.

Kõige suuremas leibkonnas oli 6 töötavat täiskasvanut. Mittetöötavaid tööealisi täiskasvanuid oma leibkonnas nimetas 13 küsitletut.

Tabel 1. Vastajate leibkonna koosseis

Leibkonna koosseis	Vastanute arv	Keskmine isikute arv leibkonnas
Töötavad täiskasvanud, k.a töötavad pensionärid	103	2,1
Tööealised mittetöötavad täiskasvanud	16	1,3
Kuni 16-aastased lapsed	42	2,1
17-aastased ja vanemad õppivad noored	28	1,4
Pensionärid	33	1,3

Kõige rohkem oli ühes leibkonnas 3 mittetöötavat täiskasvanut, kahes leibkonnas oli 2 mittetöötavat täiskasvanut ja ülejäänutes oli üks mittetöötav täiskasvanu leibkonna kohta. 42 leibkonnas oli alla 16-aastaseid lapsi: 42,9% – 1 laps, 28,6% – 2 last, 14,3% – 3 last, 7,1% (3 leibkonda) – 4 last ja 7,1% – 5 last. Keskmine kuni 16-aastaste laste arv leibkonna kohta oli 2,1. Õppivaid noori oli 28 leibkonnas, kusjuures nendest 17 leibkonnas (60,7%) oli üks õppiv noor ja 11 leibkonnas (39,3%) kaks 17-aastast ja vanemat õppurit. Mittetöötavaid pensionäre nimetas 33 vastajat, kellest 72,7% oli leibkonnas üks ja 24,2% kaks pensionäri. Ühe vastaja leibkonnas oli kolm pensionäri.

Tabel 2. Leibkonna keskmine sissetulek eelmisel kuul erinevatest allikatest

Tulu suurus leibkonna kohta, kr	Tulu liik				
	Palgatulu	Ettevõtlus-tulu	Sotsiaal-toetused	Pension	Muu tulu
	% vastanute arvust				
kuni 1000	2,7	12,5	59,4		20,0
1001 - 2000	2,7	4,2	25,0	15,6	20,0
2001 - 3000	4,1	10,4		14,1	20,0
3001 - 4000	4,1	2,1	3,1	21,9	
4001 - 5000	6,8	6,3	3,1	4,7	20,0
5001 - 6000	5,4	12,5		9,4	
6001 - 7000	9,5	6,3	3,1	15,6	
7001 - 8000	8,1	2,1		10,9	
8001 - 9000	2,7	6,3		4,7	
9001 - 10000	4,1	6,3		1,6	
10001- 11000	5,4	2,1			
11001- 12000	6,8	4,2			
Üle 12000	37,8	25,0	6,3	1,6	20,0
Vastajate arv kokku	74	48	32	64	5
Keskmine sissetulek leibkonna kohta (kr)	8635	6875	2172	4648	4300

Palgatulu on küsitluses osalenud tootjate leibkondades kõige olulisem sissetulekuallikas, nagu näitasid antud hinnangud leibkonna kogusissetulekule erinevatest allikatest eelmisel kuul (tabel 2). Palgatulu nimetas 74 vastajat ja

keskmine palgatulu nende leibkonna kohta oli 8635 kr kuus. Viiendikul vastajatest jäi palgatulu alla 5000 kr kuus, ligi 30% aga vahemikku 5001–10 000 kr. Pooltel palgatulu teenivatest leibkondadest oli see üle 10000 kr kuus, sealhulgas üle 12 000 kr kuus sai palgatulu omavatest leibkondadest 37,8%. Samas tuleb arvesse võtta, et see summa on kogu leibkonna kohta ja keskmine töötavate täiskasvanute arv leibkonnas oli 2,1.

Palgatulu järel oli suurem sissetulekuallikas ettevõtlustulu, mille keskmine suurus leibkonna kohta moodustas 6875 kr kuus. Ettevõtlustulu saanud leibkondadest üle kolmandiku puhul oli see kuni 5000 kr kuus ja kolmandikul jäi see vahemikku 5001–10 000 kr. Neljandikul ettevõtlustulu saanutest oli sissetulek ettevõtlustulust üle 12 000 kr kuus. Samas oli ettevõtlustulu saanud leibkondade arv väiksem (48 vastajat) pensioni saanud leibkondade arvust (64 leibkonda), mille puhul oli aga keskmine sissetulek sellest allikast väiksem – 4648 kr kuus. Sotsiaaltoetusi nimetas leibkonna sissetulekuna 32 vastajat, kellest 59,4% jäi see alla 1000 kr kuus ja valdavalt oli tegemist lastetoetusega. Keskmine sissetulek sotsiaaltoetustest oli 2172 kr kuus. Mingit muud tulu leibkonna sissetulekute hulgas nimetas ainult 5 vastajat.

Iseloomustades kokkuvõtlikult tootjaid, oli küsitlusele vastanute hulgas mõningane meeste ülekaal (58,9%). Vastanud tootjad olid valdavalt kesk- või vanemaealised, keskeri- või kõrgharidusega. Üle poole vastajatest olid hõivatud põllumajanduses ja tööstuses. Kolmandik leibkondi olid kahe- ja alla viiendiku kolmeliikmelised; nelja- ja viieliikmelisi leibkondi oli kokku kolmandik. Üle kolmandiku leibkondades oli alla 16-aastaseid lapsi, veerandis õppivaid noori, 4/5 leibkondadest oli töötavaid täiskasvanuid, sh töötavaid pensionäre. Palgatulu oli vastanute leibkondade suurim ja olulisem sissetulekuallikas. Pensionitulu said rohkem kui pooled leibkondadest, kuid keskmine kuusissetulek sellest oli väiksem kui ettevõtlustulul, mida omasid aga 42% küsitletud vastajate leibkondadest.

Analüüsid eeltoodud andmeid saab järeldada, et marjatootmise kui majandusharu arengu oluliseks probleemiks on kerkinud järelkasvu puudumine noorte ettevõtjate näol, kes oleksid valmis uusi tootmisüksuseid rajama või siis vanemate tootjate juba olemasolevate tootmisüksuste tegevust üle võtma ning edasi arendama. Noorte ettevõtjate olemasolu on hädavajalik tootmise aktiivseks edasiarendamiseks järgneval paarikümnel aastal. Tõsiseks probleemiks on, et küsitletud tootjate hulgas moodustavad alla 40-aastased vähem kui viiendiku. Vastajate vanuselist struktuuri analüüsid tuleb nentida, et rohkem kui poolte vastajate jätkusuutlikkuse määrab järelkasvu olemasolu, kes juba praegu või lähiaastatel võtaks tootmise üle. Ligi veerand üle 60-a vanustest vastajatest peavad oma ettevõtte tegevuse jätkamiseks juba lähiajal leidma tootmise ülevõtja. Hinnanguliselt on lähiaastatel üle 50-aastaste tootjate seas väga mitmeid tootmistegevuse lõpetajaid, sest vanuse, tervise jm probleemide tõttu ei soovita suuremaid riske marjakasvatuse laiendamiseks ette võtta. See tegevus on eriti problemaatiline, kui puudub järelkasv, kes oleks huvitatud tulevikus selle tegevuse jätkamisest.

Analüüsid tootjate jätkusuutlikkust saabki määravaks faktoriks tootmisüksuse tegevuse jätkamisel järelkasvu olemasolu. Prognoosi kohaselt plaanib suurem osa praegu 50–60-aastaseid tootjaid marjakasvatuse mahu vähendamist või säilitamist tasemel, kus väikeses mahus marjakasvatus jääb näiteks pensionipõlves kõrvaltegevuseks. Selline tootmine on aga eelkõige suunatud oma pere vajaduste

rahuldamisele ja juba olemasoleva kodumajapidamise, sh maa ja marjaistandike korrashoidmisele, mitte aga marjakasvatuse laiendamisele.

Järelkasvu leidmine puudutab ka 40-50-aastaseid, keda oli küsitletute hulgas kolmandik. Siiski on neil järelkasvu leidmiseks mõningal määral rohkem aega. Kuid ka nende marjatootjate lähiaastate tulevikuplaane, näiteks suuremate marjaistandike rajamise mõttekust jms, mõjutavad samamoodi järelkasvu potentsiaal, tervis, töövõime jm tegurid. Tootjate vanus mõjutab kogu tootmisharu väljavaateid. Lähiaastatel aktiivsest tegevusest tagasi tõmbuda plaanivate vanemaealiste tootjate suur osakaal vähendab ühistegevuse võimalusi, uute marjasortide ja toomiskompetentsi leviku kiirust, üldist tootmismahutu, eesti marjade kättesaadavust ning marjakasvatuse konkurentsivõimet.

Vaadates leibkondade struktuuri näeme, et kuigi üheliikmeliste leibkondade arv oli küsitluses väike, on järelkasvu probleem ohuks ka kaheliikmelistele leibkondadele (ligi kolmandik vastajatest), sest nende hulgas oli ülekaalus koos elavad abikaasad, kelle lapsed enam leibkonda ei kuulu. Kuigi kuni 16-aastaseid lapsi oli rohkem kui kolmandikus leibkondades, on nendest oma tegevusele järelkasvu leidmise võimalusi veel keeruline hinnata. Sama küsimus puudutab ligi neljandiku leibkondade puhul ka õppivaid noori, kelle põhitegevusala on praegu hariduse saamine ning nende võimalused ja soovid leibkonna tootmisüksuse põllumajandusliku tegevuse jätkamiseks on praegusel hetkel veel ebaselged. Kõige paremad väljavaated vanemaealiste tootjate tegevusele järelkasvu olemasoluks oli vastajatel, kes elasid koos oma täiskasvanud järeltulijatega samas leibkonnas. Nende leibkondade osakaal oli aga väike (alla 10%) ja samuti pole kindlust, kas ja kui suures mahus täiskasvanud lapsed soovivad tootmistegevust jätkata, sest nende põhisissetuleku allikas on peamiselt muu palgatöö.

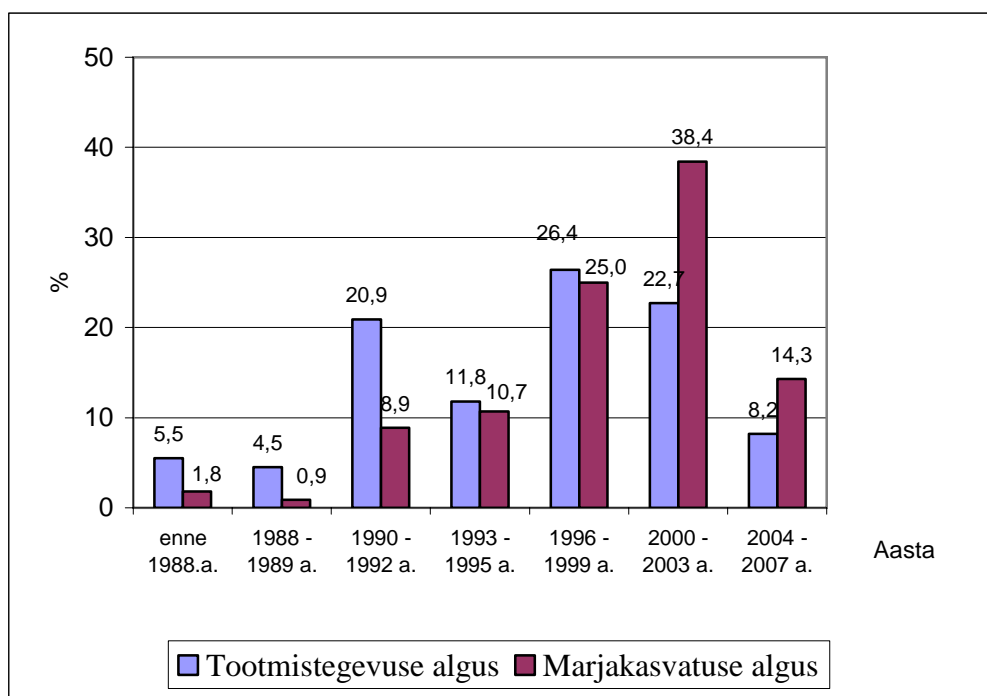
Vastajate keskmine haridustase oli küllaltki kõrge – enamuse moodustasid keskeri- ja kõrgharidusega töötajad, kes olid spetsialistidena hõivatud põllumajanduses, tööstuses jm tegevusaladel. Saadud andmete analüüs näitab, et marjakasvatus on neile eelkõige kõrvaltegevusala, sest umbes **60% vastanutest tegelevad põllumajandusega ja sealhulgas marjakasvatusega kui kõrvaltegevusalaga muu erialase põhitöö kõrval**. Üle kolmandiku vastajatest olid hõivatud põllumajanduses. Nende hulgas oli nii neid, kes andsid endale ise tööd olles põllumajandusettevõtjad, kuid ka neid, kes olid hõivatud põllumajandusettevõtetes ja selle kõrvalt tegelesid ka enda põllumajandusliku tootmisüksuse pidamisega. Palgatöö oli leibkondade põhisissetulek. Mitmete vastajate kommentaaridest nähtub, et üsna tavaline on tööjaotus, kus üks leibkonna liikmetest (tavaliselt abikaasa) on hõivatud muul erialal, samas kui leibkonnapea on hõivatud põllumajanduses ja oma tootmisüksuses. Kuigi küsitluses oli esindatud ka suurte tootmismahutudega tootjaid, kelle põhitegevusalaks oli ainult marjatootmine, jäi enamuse vastajate puhul marjakasvatus ikka kõrvaltegevusalaks muude tegevusalade kõrval.

2.2. Tootmisüksuste iseloomustus ja üldandmed

Uuringu käigus küsitletud 112 tootjast paiknes 56,25%-l (63 tootjat) marjakasvatuse tootmisüksus Tartumaal ja 43,75%-l (49 tootjat) Põlvamaal.

71,2% vastanutest asus püsiv elukoht nende talus/ettevõttes, 28,8% küsitletutest (32 vastajat) elas aga püsivalt mujal. Küsitletutest 16 tootjat (14,3%) olid mõne marjakasvatust edendava organisatsiooni liikmed. Nimetati järgmisi marjakasvatavate organisatsioone: A-mari, Eesti Aiandusliit, MTÜ Eesti Maasikakasvatavate Liit, Eesti Marjauhing.

Joonisel 6 on toodud küsitletud tootjate tootmistegevuse ja marjakasvatustegevuse algusaasta.

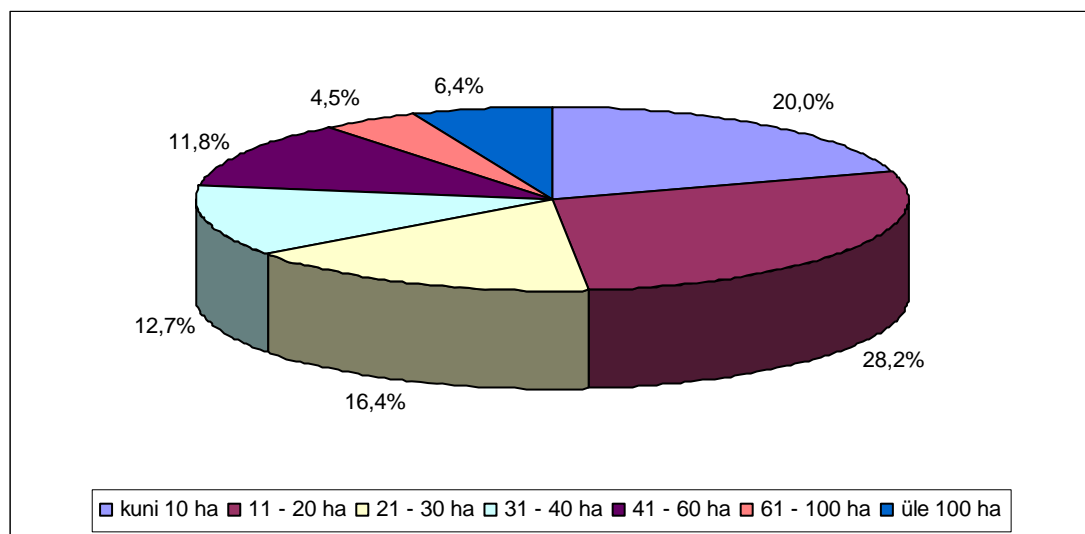


Joonis 6. Ettevõtte tootmistegevuse ja marjakasvatuse algusaasta (vastanuid %-des)

10% vastajatest olid alustanud põllumajanduslikku tootmist 1989. aastal või enne seda. Viies tootjatest alustas 1990-ndate esimesel poolel, 11,8% vahemikus 1993–1995. Ligi veerand vastajatest alustas oma tootmistegevust aastatel 1996–1999, kolmandik aga alustas tootmistegevust või võttis selle üle peale 2000. aastat.

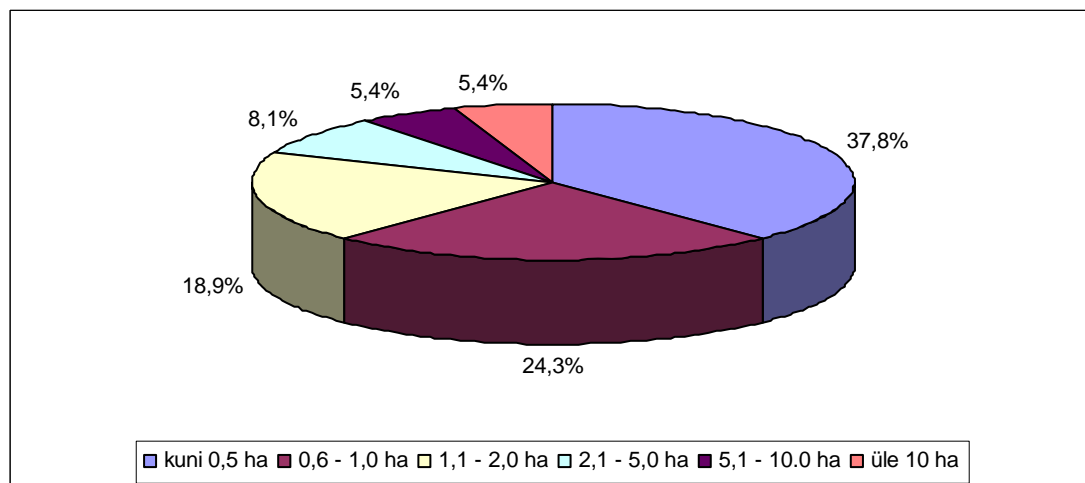
Kui võrrelda tootjate põllumajandusliku tootmistegevuse algust ja marjakasvatustegevuse algust näeme, et marjakasvatust on paljudel tootjatel hiljem lisandunud tegevusvaldkond. Pooled küsitletutest olid alustanud marjatootmisega peale 2000. aastat. Kõige aktiivsem marjaistandike rajamine toimus aastatel 2000–2003 (38,4% küsitletutest nimetas seda marjatootmise algusperioodiks). Lähiminekis (aastatel 2004–2007) alustas marjatootmist 14,3% küsitletutest, ajavahemikus 1996–1999 aga veerand vastajatest. Ligi 43% käesolevas uuringus küsitletud tootjatest olid oma põllumajanduslikku tootmistegevust alustanud enne 1995. a. samas kui marjakasvatusega oli samal perioodil alustanud veerand vastanutest. Aktiivsem istandike rajamine algas 1990. aastate lõpus ja 2000. aastate alguses. Kui võrrelda kogu vastajate keskmist, oli marjatootmise algus keskmiselt 2,8 aastat tootmistegevuse algusest hilisem.

Küsitluse käigus paluti vastajatel hinnata kogu ettevõtte/talu kasutuses oleva maa suurust, sealhulgas ka mittepõllumajanduslikku maad. Joonisel 7 on toodud andmed ettevõtte kasutuses oleva maa kohta.



Joonis 7. Ettevõtte kasutuses olev maa (vastanuid %-des)

Umbes pooltel vastajatest oli kogu ettevõtte maa suurus alla 20 ha, vähem kui kolmandikul jäi see vahemikku 21 kuni 40 ha. Üle 60 ha maad omas natuke üle kümnendiku vastajatest. Ettevõtte kasutuses oli keskmiselt 34 ha maad, millest oli põllumajanduslikus kasutuses veidi rohkem kui pool. Põllumajanduslikus kasutuses ettevõtte kohta oli keskmiselt 19,3 ha ja marjakasvatuse all keskmiselt 2,4 ha. Marjatootmise all olev maa suurusgruppide järgi on toodud joonisel 8.



Joonis 8. Marjakasvatuse all olev maa (vastanuid %-des)

62,1% küsitletud tootjatest oli marjakasvatuse all oleva maa suurus alla 1 ha, sealhulgas 37,8% vastanutest oli marjakasvatuses kasutusel alla 0,5 ha. Üle 10 ha suurtootjaid oli 5,4% (6 tootjat) ja sama palju ka neid, kellel oli marjade all 5,1–10 ha. Viiesandik vastajatest ulatus marjaistandiku suurus 1,1–2 ha.

Küsitletute hulgas olid väikeses ülekaalus Tartumaa talunikud, kuid keskmine ettevõtte omanduses olev maa ja põllumajanduslikus tootmises olev maa oli Tartumaa

tootja puhul väiksem (31,5 ha ja 17,8 ha), samas Põlvamaa tootjate puhul olid vastavad keskmised näitajad 37,2 ja 21,5 ha. Seejuures olid Põlvamaa tootjate marjapõllud/istandikud väiksemad: Põlvamaa vastajate keskmine marjakasvatuse all olev maa oli 1 ha, samas Tartumaal 3,5 ha.

Eeltoodut kokku võttes ja hinnates ettevõtteid maa suuruse järgi, on küsitluses ülekaalus väiketootjad. Pooltel vastanutest oli ettevõtte kasutuses kuni 20 ha maad, põllumajanduslikku maad oli sellest üle poole. Marjakasvatajate hulgas olid ülekaalus tootjad, kes kasvatavad marju vähem kui 1 ha; üle 5 ha suuruseid põlde/istandikke omasid alla kümnendiku vastajatest.

2.3. Ettevõtete senised ja tuleviku majandustulemused

Küsitletud tootjatel paluti hinnata oma ettevõtte kogukäivet ja marjatootmise käivet aastatel 2005–2007. Uuringu valimis oli väga erineva suurusega tootjaid, sealhulgas nii suuri marjatootjaid kui ka tootjaid, kellel marjad olid ainult oma pere tarbeks ja kes enam sisulise põllumajandustootmisega ei tegele. Seetõttu näitas küsitluses osalenud tootjatest 2/3 ettevõtte käivet, ülejäänutel oli see kas 0 krooni või ei osanud nad seda hinnata. Samuti puudus paljudel väiketootjatel marjakasvatuse käive, sest nad kasvasid marju ainult oma pere jaoks ja/või hakkasid oma marjakasvatust likvideerima, loobudes viimastel aastatel saagi koristusest liiga suurte kulude tõttu. Näiteks kommenteeris üks tootja:

„Ei ole marju kuhugi panna. Koristus on kulukam kui realisatsioonist laekuv tulu. Ei leia töjõudu, kes oleks nõus selle raha eest töötama.“

Samuti üheks põhjuseks, miks osadel ettevõtetel polnud sisulist käivet oli asjaolu, et vastanute hulgas oli tootjaid, kes olid alles oma istandiku rajanud ja mingit käivet polnud veel tekkinud, sest see istandik annab toodangut alles paari aasta pärast. Näiteks üks tootja tõi välja, et

„Praegu ei ole tootmist. Mingi saak tuleb 2-3 aasta pärast.“

2005. a näitas ettevõttel rahalist käivet 72%, 2006. a 74% ja 2007. a 70% küsitletutest; marjakasvatuse käivet 2005. a 68%, 2006. a 72% ja 2007. a 66% küsitletutest.

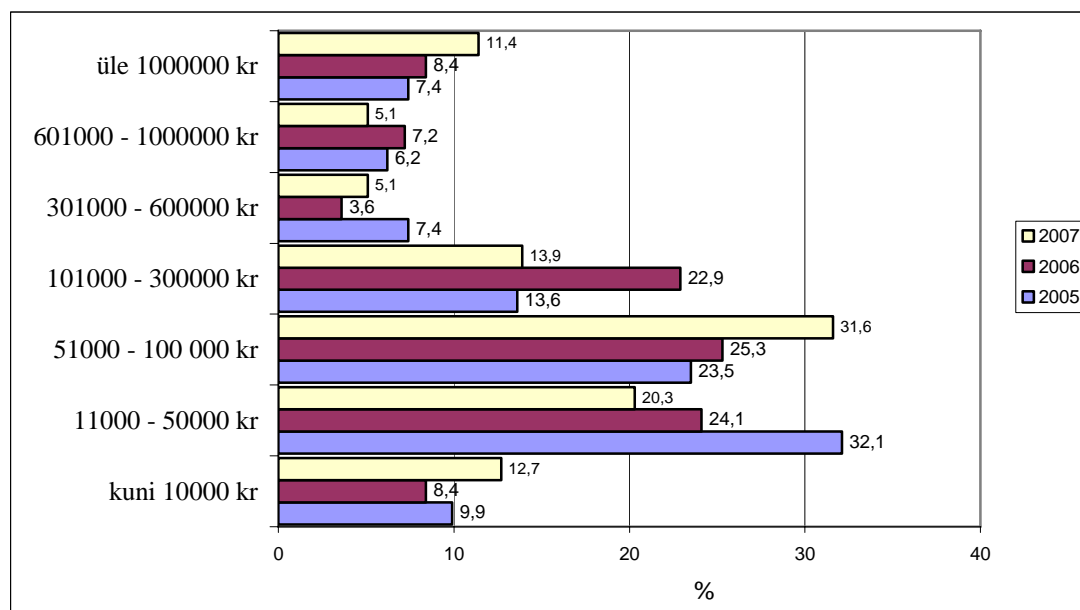
Järgnevates tabelites ja joonistel toodud hinnangutes on välja jäetud need vastajad, kes märkisid, et neil käive puudub või ei osanud nad seda hinnata.

Tabel 3. Ettevõtte keskmine kogukäive ja marjakasvatuse keskmine käive 2005–2007, kroonides

	2005	2006	2007
Ettevõtte keskmine kogukäive	343 400	331 600	391 000
Ettevõtte keskmine marjakasvatuse käive	90 200	95 600	125 100

Küsitletud ettevõtete keskmine kogukäive viimastel aastatel oli üle 300 000 krooni, jõudes 2007. aastaks 391 000 kroonini. 2005. a oli marjakasvatuse käive veerand ettevõtte kogukäibest, 2006. a oli see ligi 29% ja 2007. aastaks oli see tõusnud 32% ettevõtte kogukäibest. Hinnates vastanute käivet maakonna järgi, oli Põlvamaa vastajate keskmine ettevõtluskäive 2007. aastal 427 000 kr, Tartumaa vastajate hulgas aga 366 500 kr. Arvestades, et Tartumaal paiknevate vastajate keskmine marjakasvatuse all olev maa oli suurem (keskmine 3,5 ha, Põlvamaa vastajatel aga

1 ha), oli oodatav, et Tartumaa vastajate keskmine marjakasvatuskäive 2007. a oli suurem – 199 300 kr, samas kui Põlvamaa vastajate keskmine oli 37 700 kr. Joonisel 9 on toodud vastanute ettevõtte kogukäive suurusgruppide järgi.

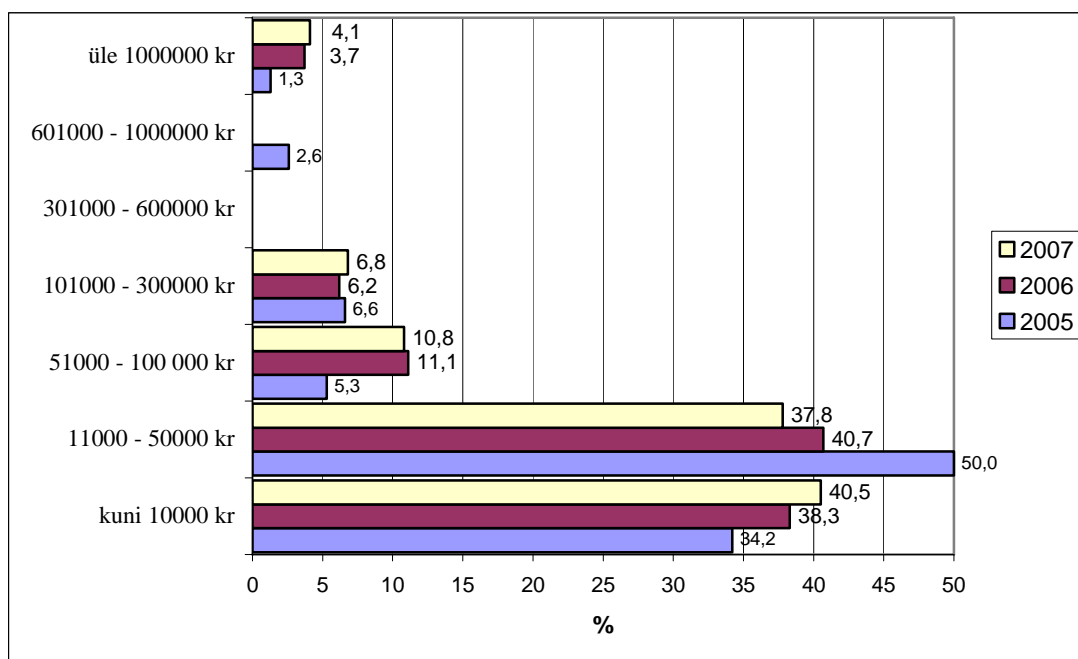


Joonis 9. Ettevõtte kogukäive aastatel 2005–2007 (vastanuid %-des)

Aastatel 2005–2007 on ilmnenud kahesugune trend. Küsitletud tootjad on kas suurendanud oma käivet, liikudes suuremasse käibegruppi või on ettevõtetel käive vähenenud, mis on ka üheks põhjuseks tootmise likvideerimisel. Vastanutest oli 2005. a 2/3 ettevõtte kogukäive alla 100 000 krooni, 2006. a aga oli neid 58%, sest võrreldes 2005. ja 2007. aastaga oli 101 000–300 000-kroonise käibega tootjate osakaal suurem.

Hinnangud, kui suureks võiks kujuneda 2007. a ettevõtte kogukäive näitasid, et ligi kolmandik vastajatest arvas, et see jääb vahemikku 51 000 kuni 100 000 krooni. Samas suurenes eelmiste aastatega võrreldes nende vastajate osakaal, kelle hinnangul nende käive väheneks ja jääks alla 10 000 krooni (12,7% vastajatest) kui ka nende küsitletute osakaal, kelle ettevõtte kogukäive oleks üle miljoni krooni aastas (11,4%). Ettevõtte kogukäive jäi 2007. a vahemikku 11 000–50 000 ligi viiendikul vastajatest, üle 100 001 kuni 300 000 kr vahemikku jäi see 13,9%, 301 000 kuni 600 000 kr ja 601 000 kuni 1 000 000 kr mõlemal juhul 5,1% vastajatest.

Kolmandikul kõikidest küsitletutest käive marjatootmisest sisuliselt puudus. Nendel tootjatel, kes aktiivselt oma marju turustasid, oli keskmine marjatootmise käive viimasel kolmel aastal (2005-2007) suurenenud. Vastajate struktuur näitab, et väiketootjate marjatootmise käive on 2007. aastal vähenenud (joonis 10). Küsitletute keskmise käibe kasvu aastate lõikes tingis üle miljoni kroonise käibega suurtootjate käibe suurenemine. 2007. a oli vastanute hulgas 4,1% tootjaid, kelle käive oli suurem kui 1 000 000 kr, samas 2006. a oli nende osakaal 3,7% ja 2005. a 1,3%.



Joonis 10. Ettevõtte marjakasvatuse käive aastatel 2005–2007 (vastanuid %-des)

2005. aastal oli 2,6% vastanutest marjatootmise käive vahemikus 601 000–1 000 000 kr ja need tootjad suurendasid oma käivet järgneval kahel aastal üle 1 000 000 kroonini aastas. Väiketootjad aga vähendasid vaatlusalustel aastatel oma tegevust. Kui 2005. a oli kuni 10 000 kroonise marjakasvatuse käibega vastajate osakaal 34,2% ja poolte vastajate marjatootmise käive vahemikus 11 000–50 000 kr, siis 2006. a oli alla 10 000 kroonise marjatootmise käibega tootjate osakaal vastajate seas tõusnud 38,3%-ni ja 2007. a 40,5%-ni. 2006. a vähenes 11 000–50 000 kroonise marjakasvatuse käibega tootjate osakaal 40,7%-ni ja 2007. a 37,8%-ni. Seda trendi iseloomustasid ka küsitluse käigus antud tootjate tüüpilised kommentaarid ja küsitluses osalemisest loobunud tootjate põhjendused, et väiketootjad on oma marjatootmist vähendanud, sest marjade korjamine on liiga kulukas. Mitmed tootjad kommenteerisid, et viimastel aastatel on marjade koristamisest loobunud ja need lihtsalt põllule jäetud.

Hinnates ettevõtte keskmist käivet ettevõtte kasutuses oleva maa järgi oli kuni 10 ha maad omavate tootjate keskmine ettevõtluskäive 2007. a 60 600 krooni. Suurim alla 10 ha maad omava ettevõtte käive oli 300 000 kr, väikseim 1800 kr aastas. Üle 100 ha maad omavate ettevõtete puhul oli väikseim käive 100 000 kr, suurim ettevõtluskäive 2007. a aga oli 5 500 000 kr (tabel 4). Küsitletud põllumajandustootjate käibe allikad on väga erinevad ja seetõttu pole ettevõtte käive sõltuv ettevõtte omanduses olevast maast. Kui välja jätta alla 10 ha ja üle 100 ha omavad ettevõtted, olid ülejäänud ettevõtete käibed väga varieeruvad. 10,1–20 ha maad omavate ettevõtete seas oli nii tootjaid, kelle kogu ettevõtlustegevuse käive oli 2000 kr aastas, kui tootjad, kelle käive aastas oli üle 5 000 000 kr aastas.

Tabel 4. Ettevõtte omanduses oleva maa suurus ja keskmine ettevõtluskäive 2007. a

Ettevõtluskäive 2007		
Maa suurus, ha	Vastanute arv	Keskmine ettevõtluskäive, kr
Kuni 10	13	60600
10,1 - 20	21	504700
20,1 - 30	12	248900
30,1 - 40	11	515900
40,1 - 60	12	95400
60,1 - 100	4	423800
Üle 100	5	1598000

Uurides marjakasvatuse kogukäivet ja ettevõtte marjakasvatuse all oleva maa suurust, moodustas kuni 0,5 ha suuruste marjapõldudega tootjate keskmine marjakasvatuskäive 2007. aastal 13 400 kr. Kõige väiksem marjakasvatuse käive oli 200 kr; samas alla 0,5 ha marjapõldu omavate tootjate seas oli suurim marjakasvatuse käive 80 000 kr. See on muidugi väga sõltuv ka marjakultuurist. 2007. a oli suurim marjakasvatusekäive – 4 000 000 kr aastas ettevõttel, mille marjaistandike all olev maa kuulus suurusgruppi 5,1–10 ha. Samas teisel ettevõttel, mis ka kuulus marjakasvatuse all oleva maa järgi samasse suurusgruppi, oli marjakasvatuskäive 8000 kr aastas. Ka siin varieerus marjakasvatuskäive sõltuvalt väga erinevatest teguritest – nagu marjakultuur, kas marju aktiivselt koristatakse, milline on põhitegevusala jm tegurid. Üle 10 ha marjapõlluga ettevõtetest oli suurim marjakasvatuse käive 1 500 000 kr ja väikseim 40 000 kr aastas. Nelja üle 10 ha marjakasvatuse all oleva maaga ettevõtte keskmine marjakasvatuskäive oli aga 703 300 kr aastas (tabel 5).

Tabel 5. Ettevõtte marjakasvatuse all oleva maa suurus ja keskmine marjakasvatuskäive 2007. a

Marjakasvatuskäive 2007		
Marjakasvatuse all oleva maa suurus, ha	Vastanute arv	Keskmine marjakasvatuskäive, kr
Kuni 0,5	25	13400
0,6 – 1	18	38400
1,1 – 2	18	60500
2,1 – 5	5	40800
5,1 – 10	4	1030600
Üle 10	4	703300

Küsitluses osalejatel paluti hinnata, milline võiks olla nende ettevõtte perspektiivne kogukäive ja marjatootmise käive järgneval kolmel aastal. Ettevõtjate jaoks oli tegemist keerulise küsimusega, sest pooled tootjatest ei osanud seda hinnata või arvasid, et likvideerivad oma tootmise lähiaastatel ja käivet pole. 2008. aastaks prognoosis ettevõttele rahalist käivet 68%, 2009. a 58% ja 2010. a 56% küsitletutest. Marjatootmise rahalist käivet prognoosisid 2008. aastaks 61%, 2009. a 58% ja 2010. a 56% küsitletutest.

Tootjad, hinnates oma tootmise kogukäivet ja marjakasvatuse käivet, prognoosisid nende näitajate suurenemist järgnevatel aastatel. Vastajate poolt pakuti 2008. aastaks keskmiseks kogukäibeks 398 000 kr, 2009. a 456 800 kr ja 2010. aasta keskmiseks tootmise kogukäibeks 485 100 kr (tabel 6).

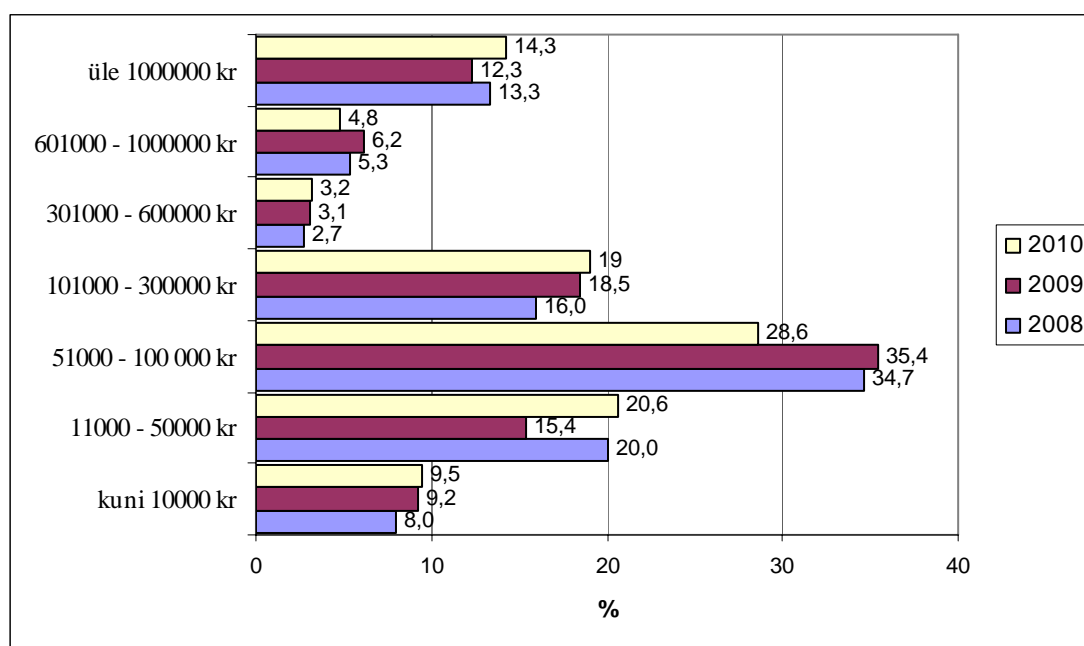
Tabel 6. Ettevõtte keskmine kogukäive ja marjakasvatuse keskmine käive aastatel 2008-2010, kroonides

	2008	2009	2010
Ettevõtte keskmine kogukäive	398000	456800	485100
Ettevõtte keskmine marjakasvatuse käive	214700	251000	268000

Ka hinnangud marjakasvatuse käibele näitasid kasvu: kui 2008. aastaks prognoositi keskmiseks marjakasvatuse käibeks 214 700 kr, siis 2010. aastaks pakuti 268 000 kr. **Tulevikuprognosis näitavad marjakasvatuse osakaalu tõusu ettevõtte kogukäibes seniselt veerandilt ligi pooleni, aga siinkohal tuleb arvesse võtma, et need hinnangud on tootjatelt, kes kavatsevad oma tootmisega kindlasti jätkata. Samas aga pooled küsitletutest, eriti väiketootjad, ei lootnud järgneval kolmel aastal marjatootmisest käivet saada või ei osanud seda prognoosida.**

Hinnates prognoose 2010. aastaks maakonniti, osutus Tartumaa vastajate keskmiseks prognoositud ettevõtluskäibeks 3 717 000 kr, Põlvamaa vastajatel aga 602 000 kr. Samas oli Tartumaal marjakasvatuse käibe keskmine prognoos suurem – 499 700 kr 2010. aastaks, Põlvamaal aga keskmiselt 57 400 kr.

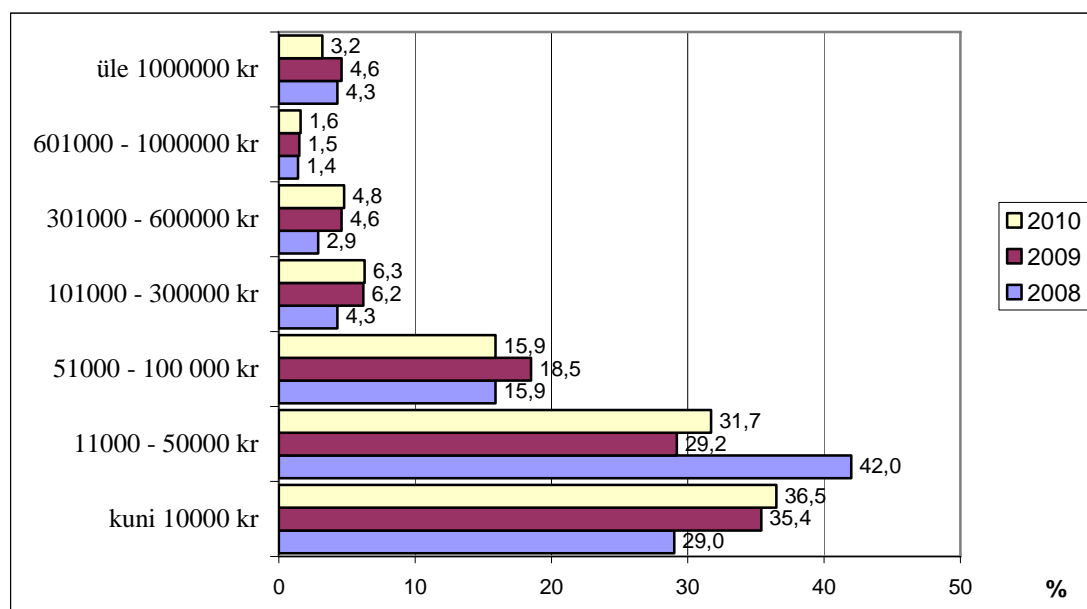
Võrreldes prognoosiga 2008. aastaks suurenes 2010. aasta prognoosis vähesel määral nii nende vastajate osakaal, kes plaanisid kogukäivet alla 10 000 kr kui ka nende osakaal, kes prognoosisid üle 1 000 000 kroonist käivet, kuid see muutus on väga väike. Kolmandik vastajatest arvas, et nende käive jääb lähiaastatel alla 50 000 kr (joonis 11).



Joonis 11. Ettevõtte kogukäibe prognoos aastateks 2008-2010 (vastanuid %-des)

Viiendik vastajaid arvas, et nende kogukäive jääb nii 2008. a kui ka 2010. a vahemikku 11 000–50 000 kr. Kolmandik vastajaid prognoosis, et nende käive on aastatel 2008 ja 2009 vahemikus 51 000–100 000 krooni. 2010. aastaks prognoosis sellist käivet 28,6% vastanutest, viiendik arvas aga, et käive on tõusnud üle 100 000 kr, kuid jääb alla 300 000 kr.

Joonisel 12 on esitatud prognoosid marjakasvatuse käibe kohta aastateks 2008–2010.



Joonis 12. Ettevõtte marjakasvatuse käibe prognoos aastateks 2008–2010 (vastanuid %-des)

Kuni 10 000 kroonilist marjatootmise käivet prognoosis 2008. aastaks 29%, 2010. aastaks aga 36,5% vastanutest. Väiketootjad, kelle istandikud on vananemas või kes hakkavad marjatootmist likvideerima, hindasid et nende käive 2010. aastaks väheneb. 31,7% vastanutest arvas, et nende käive on 2010. a vahemikus 11 000–50 000 kr, 2008. aasta käivet plaanis nii suureks 42% vastanutest. Mitmete tootjate hinnangul väheneb marjatootmise käive alla 10 000 kr aastaks 2010. Üksikud tootjad kavatsesid oma marjatootmise käivet suurendada ja prognoosisid, et see tõuseb vahemikku 101 000–300 000 kr (6,2% vastajatest) või siis vahemikku 301 000–600 000 kr (4,8% vastajatest). Üle miljonikroonist marjatootmise käivet lähiaastateks prognoosisid vaid paar tootjat.

Kokkuvõtvalt saab nentida, et vastajate hinnangutest ettevõtte kogukäibe ja marjatootmise käibe aastatel 2005–2007 ilmneb, et ligi kolmandikul vastajatest olid need näitajad kas sisuliselt olematud või ei osanud tootja seda hinnata. Selle põhjustena saab välja tuua: **toodetakse ainult enda tarbeks, planeeritakse tootmise likvideerimist, uued istandikud polnud veel saaki andnud jne.**

Küsitletud olid eelkõige väiketootjad, 60% vastanutest oli rahaline ettevõtluskäive 2007. aastal alla 100 000 krooni, sh kolmandikul alla 50 000 kr aastas. Üle 301 000 kroonise aastakäibega ettevõtteid oli viiendik, nendest üle miljonilise käibega kümnendik.

Aastatel 2005–2007 rahalist käivet omanud ettevõtjate hulgas ilmneb kahesugune trend. Nad kas liikusid käivet suurendades suuremasse käibegruppi või hakkasid oma käivet vähendama ja tootmist likvideerima. 2007. aastal oli keskmine marjakasvatuse käive 125 100 kr, ettevõtte keskmine kogukäive 391 000 kr. Kuigi nendel tootjatel, kes oma marju aktiivselt turustasid, oli keskmine marjatootmise käive viimasel kolmel aastal (2004–2007) suurenenud, näitavad vastused, et väiketootjate marjatootmise käive on 2007. aastal vähenenud. Mitmel ettevõtjal muutus marjatootmise käive 2006. ja 2007. a nulliks, sest marjade korjamine ei tasunud ära. Kui 2005. a nimetas marjakasvatuse käibe olemasolu 68% küsitletutest, siis 2007. a 66%.

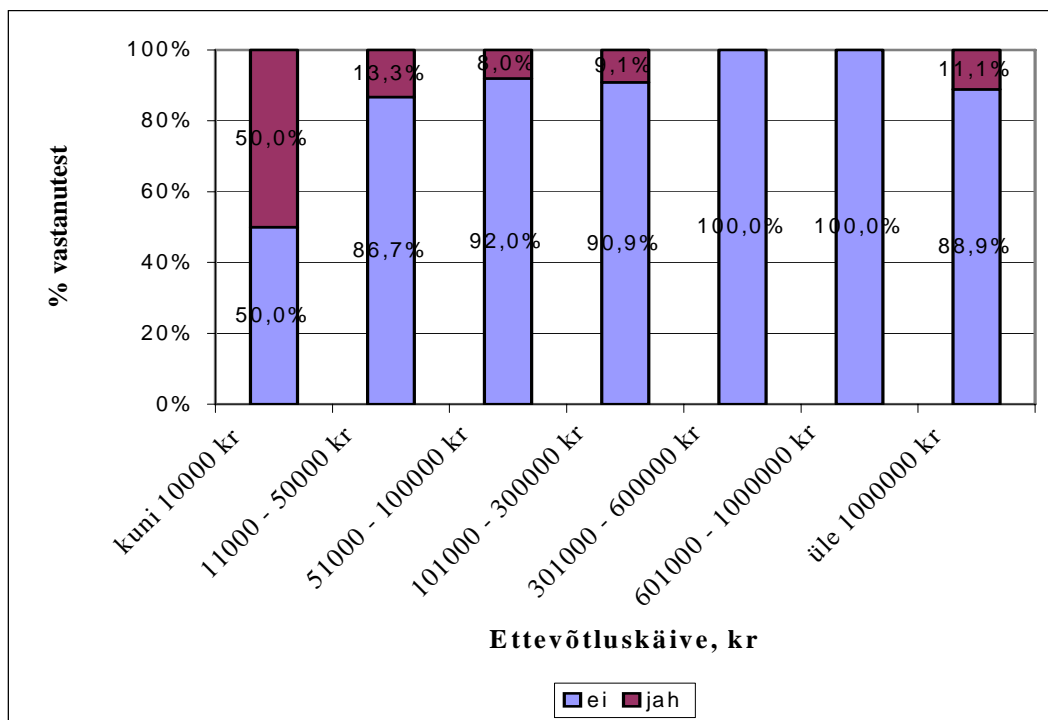
Samal ajal kui väiketootjad vähendasid oma tootmist, suurendasid suuremad ja keskmised ettevõtted oma marjatootmise käivet. Aastateks 2008–2010 oli ettevõtjatel käivet veelgi raskem prognoosida. 2008. aastaks prognoosis rahalist ettevõtluse kogukäivet 68% ja marjatootmise käivet 61% küsitletutest; 2010. aastaks 56%. Sellise tulemuse põhjuseks on ühelt poolt küsimustikus antud „ei oska öelda“ vastused ja teiselt poolt prognoosid, et tulevikus käive puudub ja tootmine on likvideeritud.

Prognoosid näitasid marjakasvatuses alla 10 000 kroonise käibega ja vahemikus 11 000–50 000 kroonise käibega väiketootjate osakaalu kasvu. Järgnevatel aastatel (2008–2010) jätkub prognoosides samasugune trend – umbes 10% kõikidest tootjatest suurendavad hinnanguliselt oma keskmist käivet. Üle 10 ha põldudega tootjate osakaal oli vastajate seas ligi 5%, sama suur oli ka üle 601 000 kroonise käibega tootjate osakaal. Enam kui kolmandikul tootjatest puudub marjakasvatuses sisuline käive, ülejäänud kolmandikul jääb see alla 50 000 kr aastas.

2.4. Ettevõtete maakasutus, töötajad ja organisatsioonidesse kuuluvus

Maapuudus on arenevale ettevõttele suureks takistuseks. Teistele tootjatele rentis maad viiendik vastajatest – 19,8% ning keskmine teistele tootjatele renditud maa suurus oli 10,5 ha.

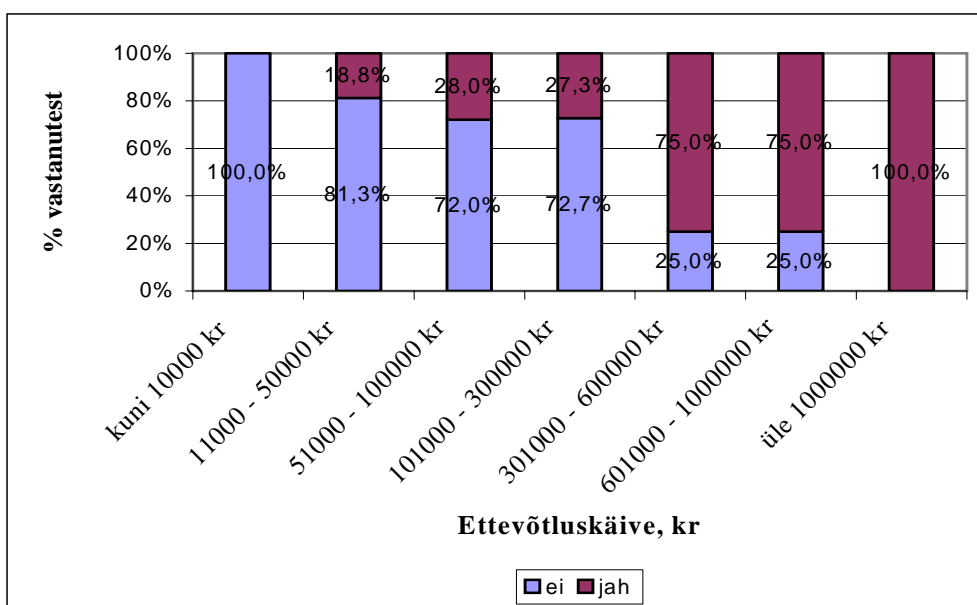
Joonisel 13 on toodud 2007. a ettevõtluskäibe järgi teistele tootjatele maa rentimise kohta esitatud küsimuse vastused. Keskmised hinnangud näitasid, et mida kõrgem on ettevõtluskäive, seda tõenäolisem, et oma maad teistele tootjatele ei rendita. 2007. a kõige väiksema ettevõtluskäibega (alla 10 000 kr aastas) ettevõtete puhul nimetasid pooled vastajatest, et nad annavad osa oma maast teistele tootjatele kasutada. Ettevõtetest, kus ettevõtluskäive 2007. aastal jäi vahemikku 301 000–600 000 kr ja vahemikku 601 000–1 000 000 kr, ei rentinud ükski oma maad välja. 2007. aastal üle 1 000 000 kroonise ettevõtluskäibega tootjaid oli vastanute hulgas 9 ja nendest üks rentis oma maad teistele tootjatele.



Joonis 13. Teistele tootjatele maa rentimine 2007. a ettevõtluskäibe järgi (vastanuid %-des)

Maa rentijaid teistelt tootjatelt oli rohkem kui teistele tootjatele rentivaid vastajaid – 28,2% ja keskmine renditud maa suurus oli ligi kolm korda suurem – 34,5 ha.

Joonis 14 näitab ilmekalt, et mida suurem on ettevõtluskäive, seda suurem on vajadus teistelt tootjatelt maad juurde rentida. Kui 2007. a alla 10 000 kroonise ettevõtluskäibega tootjatest mitte ükski ei rentinud teistelt tootjatelt maad, siis kõik üle 1 000 000 kroonise käibega tootjad rentisid maad juurde.

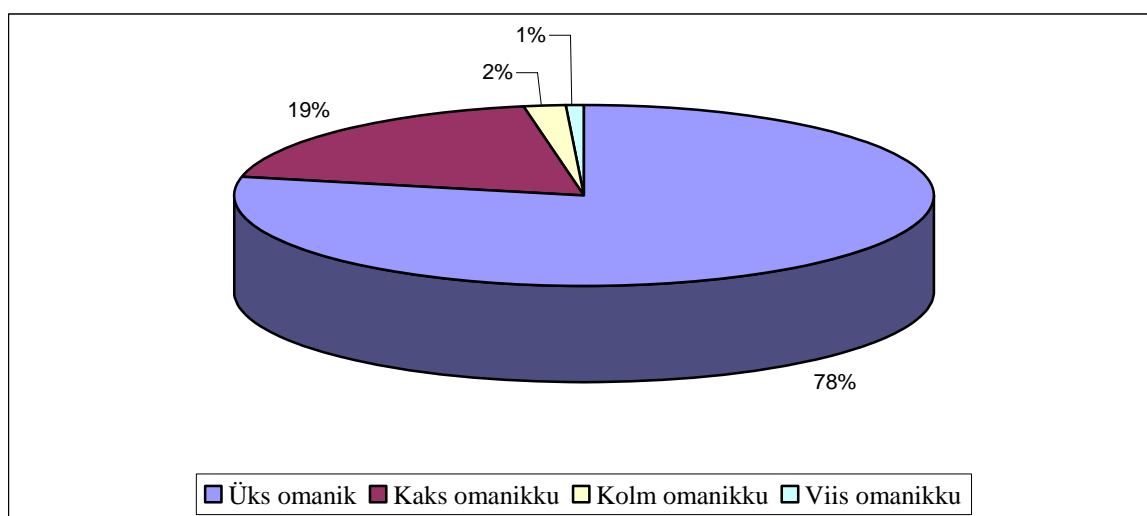


Joonis 14. Maa rentimine teistelt tootjatelt 2007. a ettevõtluskäibe järgi (vastanuid %-des)

Samuti rentisid maad juurde kolmveerand tootjatest, kelle ettevõtluskäive 2007. a jäi vahemikku 301 000–600 000 kr või 601 000–1 000 000 kr.

Piisava maaressursi puudumine on tootjatele üheks arengutakistuseks, üle veerandi neist rentis teistelt tootjatelt maad juurde. Eriti puudutab maapuudus suurtootjaid ja nende laienemisplaane. **Maa välja rentimine on teistele ettevõtjatele kasulik, et maa ei jääks sööti. Samas tulenevalt marjakasvatuse omapärast, on püsiistandiku rajamine võõrale maale marjatootjale suur risk.**

Küsitluses osalenud tootjatel paluti hinnata, mitu omanikku on nende ettevõttel ja kui palju inimesi nende leibkonnast on seotud tootmisega ja marjakasvatusega. 78% vastajate ettevõttel/talul on üks kindel omanik, 19% nimetas kahte omanikku (joonis 15).



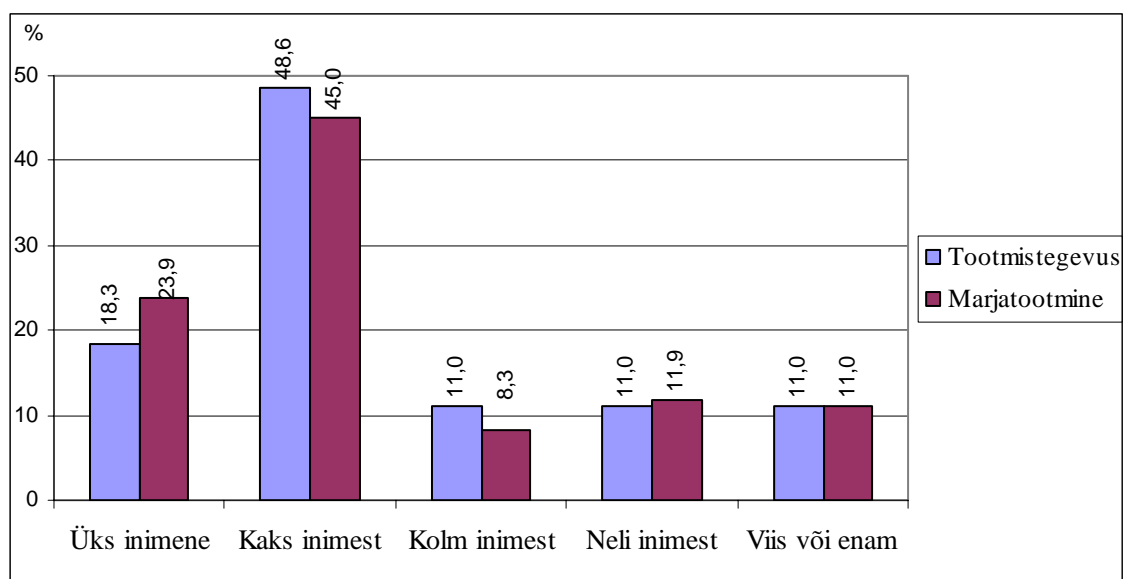
Joonis 15. Ettevõtte omanike arv (vastanuid %-des)

Ettevõtte omanike keskmine arv oli 1,3 (tabel 7).

Tabel 7. Ettevõtte tegevusega seotud keskmine inimeste arv

	Keskmine inimeste arv	Vastanute arv
Keskmine leibkonna suurus	3,6	110
Keskmine ettevõtte omanike arv	1,3	111
Keskmine ettevõtte tootmistegevusega seotud leibkonnaliikmete arv	2,5	109
Keskmine marjakasvatusega seotud leibkonnaliikmete arv	2,5	109
Lisatöäjõud: keskmine põhitöötajate arv	3,5	11
Lisatöäjõud: keskmine hooajatöötajate arv	10,9	49

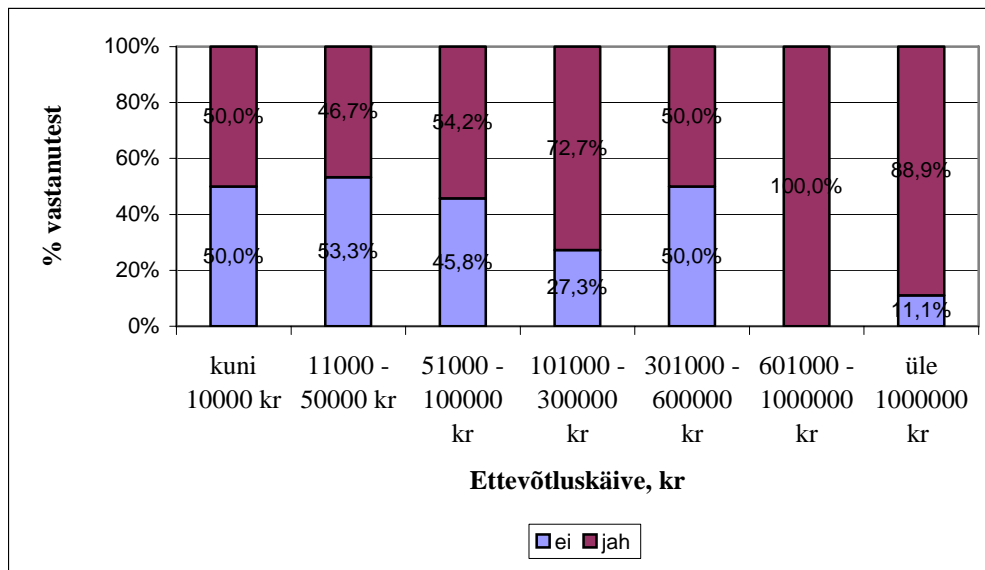
Kuigi enamusel ettevõtetel oli üks omanik, osalesid ka teised leibkonna liikmed tootmistegevuses ja marjakasvatuses. Pooled küsitletute leibkondadest olid kahe- või kolmeliikmelised ning leibkond osales ka talu/ettevõtte tootmistegevuses, sh marjakasvatuses. Ettevõtte tootmistegevusega, samuti ka marjakasvatusega seotud leibkonnaliikmete keskmine arv oli 2,5. Ettevõtetest 2/3 tegeles nii tootmistegevuse kui marjatootmisega üks või kaks inimest, eelkõige leibkonnapea ja tema abikaasa. 23,9% vastajate ettevõtetes tegeles marjatootmisega üks inimene, samas kogu tootmisega tegeles 18,3% vastajate puhul üks inimene. 45% vastajatest tegeles kaks inimest marjatootmisega, võrreldes sellega oli kogu tootmistegevuses hõivatud kaks inimest 48,6% vastajatest (joonis 16).



Joonis 16. Ettevõttes tootmistegevusega ja marjatootmisega seotud inimeste arv (vastanuid %-des)

Vastused küsimusele, kas ettevõtte kasutab peale oma pere lisatööjõudu, jagunesid pooleks: 51,4% vastanutest (56 tootjat) kasutasid lisatööjõudu ja 48,6% (53 tootjat) seda ei kasutanud. 11 ettevõtjat olid lisaks oma perele palganud põhikohaga töötajaid, keskmine põhitöötajate arv ettevõtte kohta oli 3,5 (Tabel 7). Hooajatöölisi kasutati rohkem: 49 tootjat palkas hooajatöölisi, keskmine hooajatöölise arv ettevõtte kohta oli 10,7 inimest.

Joonisel 17 on toodud lisatööjõudu kasutavad ettevõtted nende 2007. a ettevõtluskäibe gruppide järgi ning näeme, et **lisatööjõu vajadus on kõikides ettevõtetes sõltumata nende ettevõtluskäibest. Kuni 100 000 kr ettevõtluskäibega tootjad jagunevad lisatööjõu kasutamise alusel pooleks.**



Joonis 17. Lisatööjõu kasutamine 2007. a ettevõtluskäibe järgi (vastanuid %-des)

Saame tõdeda, et mida suurem on ettevõtluskäive, seda suurem on ka vajadus lisatööjõu järele. 101 000-300 000 kroonist 2007. aasta ettevõtluskäivet deklareerinud tootjatest kasutas lisatööjõudu 72,7%, 301 000-600 000 kroonise ettevõtluskäibe puhul pooled. Kõik küsitluses osalenud ettevõtteid, mille käive oli 2007. a vahemikus 601 000 kuni 1 000 000 kr, kasutasid lisatööjõudu. 2007. a suurima, üle 1 000 000-kroonise ettevõtluskäibega ettevõtetest, nimetas lisatööjõu kasutamist 88,9%.

Mida suurema käibega ettevõtte, seda suurem oli ka vajadus lisatööjõu järele. **Üheks kriitilisemaks teguriks oli hooaja tööjõu olemasolu marjade korjamiseks. Natuke alla poolte küsitletud ettevõtetest palkasid hooajatöölisi, aga vajadus odava tööjõu järele oli suurem.** Tüüpiline vastajate kommentaar oli, et marjade kilogrammi kokkuostuhind on madalam kui palgatud hooajatöölise soovitud kilogrammi hind marjade korjamiseks. Seetõttu loobusid mitmed tootjad viimastel aastatel marjade korjamisest ja nende marjakasvatuse käive oli 0 kr.

Ilmnes, et laiemalt kasutatavaks ja kasutoavamaks võimaluseks võiks kujuneda tootjate organisatsiooniline tegevus. Vastajate hulgas oli marjatootjate organisatsioonide tegevuses aktiivselt osalejate osakaal umbes 14%. See on küllaltki oodatav tulemus arvestades vastajate tootmismahтусid ja seda, et vastajate hulgas oli palju ainult enda tarbeks tootvaid kodumajapidamisi ning marjatootmise kui lisategevusalaga tegelejaid.

Organisatsioonidesse kuuluvad olid eelkõige suurtootjad ja marjatootmist aktiivselt edendavad ettevõtjad. Samas pakuks organisatsiooniline tegevus või lihtsalt tootjate organisatsioon palju kasu ka väiketootjatele, näiteks uute kontaktide, tootmisinfo, ühistegevuse, marjakasvatamise oskusteabe ja -kogemuste vahetamise võimaluste loomise näol. Samuti parandaks see võimalusi ja looks pinnast ühistegevuse arendamiseks. Siinkohal oleks esimese sammuna vajalik väiketootjatele info levitamine marjatootjate organisatsioonide kohta ja organisatsioonidepoolne oma tegevuse tutvustamine koos kontaktandmetega ajakirjanduses, infopäevade korraldamine jne.

Küsitluses kogutud andmetest järeldub, et tootjad alustavad marjakasvatusega keskmiselt paar aastat peale nende üldise tootmistegevuse algust. Aktiivseim marjakasvatusega alustamine toimus peale 2000. aastat, mil pooled vastanutest rajasid oma istandikud. Selle üheks põhjuseks võib lugeda maaelu mitmekesistamise ja alternatiivsete tegevusalade alase diskussiooni suurenemist enne Euroopa Liiduga liitumist, mistõttu suurenes üldine meediakajastus mitmetele maamajanduse arenguvõimalustele, sh ka marjakasvatusele. Teise põhjusena võib esitada 1990-ndatel aastatel taastatud ja loodud põllumajandusettevõtete arvu vähenemise ja ettevõtte kohta keskmise maa suurenemise peale 2001. aastat. Need eelnimetatud protsessid viitavad asjaolule, et suur osa 1990-ndatel aastatel aktiivselt traditsioonilise teravilja- ja loomakasvatusega tegelejad lõpetasid selle tegevuse, kuid jätkasid tootmist ainult enda tarbimisvajaduste katteks, maa korrashoiuks ja harjumusest.

Marjatootmise arengule aitas kaasa marjakasvatuse alase info suurenenud kättesaadavus, mis andis tõuke alustada lisategevusega peale suurema mahuga põllumajandustootmisest tagasi tõmbumist. Eriti iseloomulik oli selline käitumine väiketootjatele, kes traditsioonilisest looma- ja teraviljakasvatusest loobudes, arendasid marjatootmist, kuid ei kavatsenud saavutada suuri tootmismahusid. Lisaks marjakasvatuse levimisele kodumajapidamistes, arenesid ka suurtootjad, kes laiendasid oma ettevõtteid. Maaelu mitmekesistamise võimaluste info ja toetuste levik soodustas marjaistandike rajamist ja muude alternatiivsete tegevusalade arendamist maal.

Üldine marjatoodangu kogumaht näitab vähenemistendentsi. Olulise põhjusena võib siinkohal välja tuua asjaolu, et paljud peale 2000. aastat rajatud istandikud on tänaseks sellises seisus, kus nad vajaksid uuendamist. Sõltuvalt kultuurist hinnatakse istandike uuendamise tasuvust marjade turustamisvõimaluste põhjal. Paljud tootjad, eriti väiketootjad, ei kavatse praegu enam neid rajatud istandikke peale paariaastast kasutamist uuendada, sest marjakasvatuse laiendamine ei tasunud ennast neile ära. Samuti on suur tootjate osakaal, kellel oli kodumajapidamises juba nõukogude ajast marjakasvatuse oma pere tarbeks ja kui võimalus avanes, siis ka müügiks. Keeruliste turustusvõimaluste ja ka istandike vananemise tõttu on ka nende tootmismahud nüüdseks oluliselt vähenenud.

Kokkuvõtvalt, saadud andmeid analüüsides tuleb täheldada keskmise marjatootmismahu langust, samas aga järelejäänud ettevõtetel keskmise rahalise käibe suurenemist. Tootmismahu vähenemise põhjuseks on eriti väiketootjate ja kodumajapidamiste marjatootmismahu ja müügi vähenemine. Prognoosi kohaselt jätkub ka järgnevatel aastatel protsess, kus väiketootjad vähendavad ja likvideerivad oma tegevust. Samas ettevõtte marjatootmise keskmine rahaline käive kasvab, sest ennast likvideerivate väiketootjate kõrval on keskmised ja suurtootjad, kes laiendavad oma tegevust ning suurendavad oma ettevõtluskäivet ja marjatootmiskäivet.

Võttes aluseks tootjate poolt esitatud käibemahud, sealhulgas rahalise käibe olemasolu või puudumise, võib tootjaid jagada kolmeks:

1. Enda tarbeks tootjad – praegu 1/3 kõikidest tootjatest. Sisulisi rahalisi tehinguid ei toimu, ettevõtlus- ja marjatootmiskäive puudub, tootmismahud on väga väikesed. Marjade all on keskmiselt vähem kui 0,5 ha maad. Tegemist on eelkõige kodumajapidamistega, mis saavad oma sissetuleku muudest allikatest kui põllumajandusest. Tootmine toimub enda tarbeks, süstemaatilise marjakasvatuse arendamisega ei tegeleta, istandikke ei rajata ega uuendata. Lähiaastatel tõuseb selle grupi osakaal üle 40%, sest siia lisanduvad väiketootjad, kes on aktiivse tootmise likvideerinud ja toodete turustamisega enam ei tegele.

2. Väiketootjad – praegu natuke üle 1/3 kõikidest marjakasvatajatest ja umbes 60% tootjatest, kes nimetasid rahalise käibe olemasolu marjakasvatusest. Keskmise marjatootmise käibe jääb alla 50 000 kr aastas, marjakasvatuse all olev maa keskmiselt alla 1 ha. Kogu ettevõtluskäive jääb alla 100 000 kr aastas. Marjakasvatus on lisategevusalana kas muule põllumajandustegevusele või palgatöö/pensioni kõrvale. Tootmismahud on suuremad kui esimese grupi tootjate puhul ja toodangut turustatakse. Prognoosi kohaselt lõpetavad kuni pooled nendest lähiaastatel tegevuse jättes marjad ainult enda tarbeks ja liitudes esimese grupi tootjatega. Põhjuseks väikeste koguste korjamis-, säilitamis- ja turustamisprobleemid, suured kulud, järelkasvu puudumine, ressursside vähesus tootmisvahenditesse investeringute tegemiseks jne. Ülejäänud säilitavad tootmise lisategevusalana sõltuvalt kultuurist ja sellest, milliseid ressursse selle kasvatamine nõuab. Tootmismahud ja käibemaht vähenevad lisaks likvideerimistele ka turustamisprobleemide tõttu ja seega ei tasu saagi koristamine tootjale ära. Lisandväärtust tootele ei anta. Samas mõned tootjad siin grupis kasvatavad oma käivet ja tootmismahut, sest varem rajatud istandikud hakkavad saaki andma või kavatsetakse oma marjakasvatust laiendada.

3. Keskmised ja suurtootjad – suurimatel tootjatel on üle 5 ha maad marjakasvatuse all (10% kõikidest marjakasvatajatest), keskmistel vahemikus 1–5 ha. 2007. aastal moodustavad selle grupi esindajad alla kolmandiku kõikidest marjatootjatest. Marjakasvatuse käive 2007. a üle 50 000 kr, kogu ettevõtluskäive üle 100 000 kr. Osa praegu siia gruppi kuuluvatest väiksematest tootjatest vähendab käivet ja suundub 2010. aastaks teise gruppi. Teistel keskmine käive ja tootmismahud järgnevatel aastatel kasvavad. Suurimad tootjad on spetsialiseerunud, põhisissetulek tuleb põllumajandustegevusest, ka marjakasvatus kuulub põhitegevusalade hulka. Tehakse pikemaajalisi arenguplaane, sealhulgas lisandväärtuse ja ettevõtte kaubamärgi arendamiseks. Järgnevatel aastatel keskmine marjakasvatuskäive, ettevõtluskäive ja tootmismahud kasvavad. Üle 1 000 000-kroonise käibega suurtootjaid on praegu 2-3% kõikidest marjakasvatajatest.

Võrreldes ettevõtluskäivet ja marjatootmise käivet, saab järeldada, et mida väiksema käibega tootja, seda mitmekesisemad on tegevusalad ja väiksem marjakasvatuse käibe osakaal kogu ettevõtluskäibes. Samas, mida suurem tootja, seda suurem on spetsialiseerumine ühele või kahele tegevusalale, sealhulgas marjatootmisele, mille osakaal ettevõtluskäibes on suurem kui väiketootjatel.

Maapuudus on saanud põllumajandustootjatele arengutakistuseks. Mida suurem käive, seda suurem vajadus maad juurde rentida ja väiksem tõenäosus maad teistele rentida. Eriti puudutab maapuudus suurtootjaid ja nende laienemisplaane. Kui põllumajandustootjate arvu vähenemisel 1990-ndate aastate lõpus ja 2000-ndate aastate algul jäid paljud maad sööti, siis praeguseks on see probleem vähenenud maade mittepõllumajanduslike tegevustele ümberorienteerumise, söötis maa teistele tootjatele rentimise ja kasutamise andmise tõttu ning maade sööti jäämise probleemist on saanud sobiva maa puuduse probleem. Tulenevalt marjakasvatuse omapärast on marjatootjatel teiste ettevõtjate maade rentimisel ka muid riske, näiteks mitmeaastaste istandike rajamisel võõrale maale. Arvestades, et üle veerandi tootjatest ei elanud püsivalt tootmisüksuses, puudutab neid ka oma maale marjapõllu rajamisel teine probleem. Nimetatakse marjapõldude rüüstamist võõraste poolt, sealhulgas istutatud taimede vargust või saagi vargust, mistõttu sõltuvalt marjakultuurist on suur risk rajada põld näiteks hästi ligipääsetavatesse, aga tootmisüksustest või elukohast kaugemale jäävatele maadele.

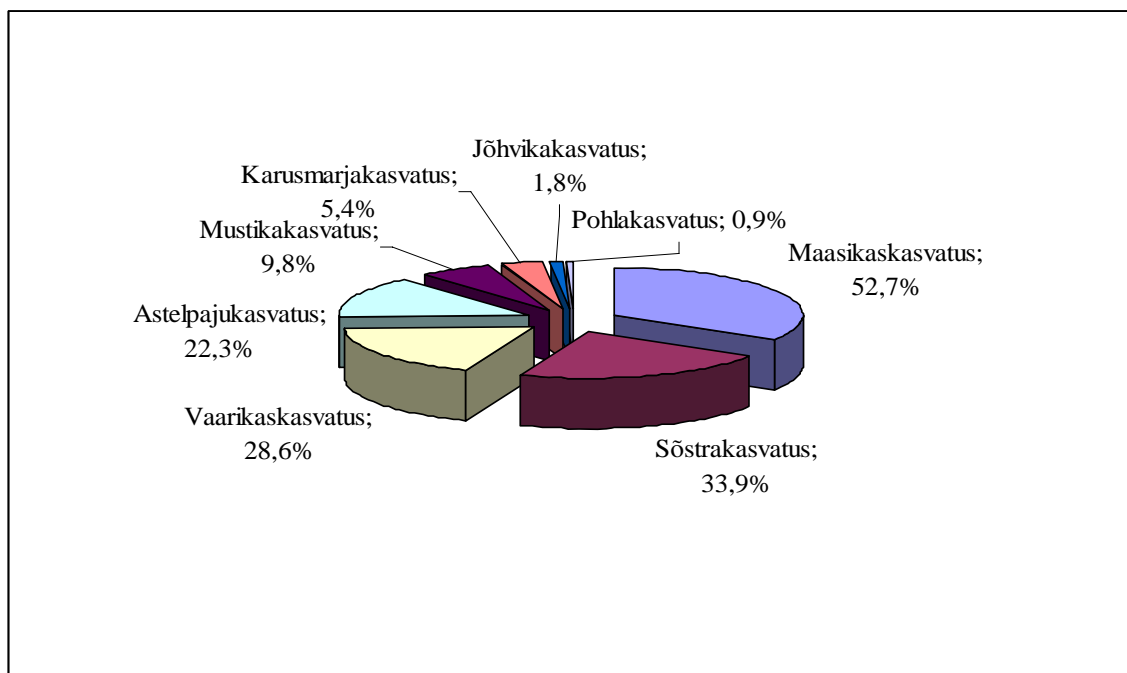
Lisaks maapuudusele on kõiki ettevõtjaid puudutavaks suureks probleemiks tööjõu puudus. Mida suurema käibega ettevõtte, seda suurem on ka vajadus lisatööjõu järele. Tööjõupuudusel

on mitmeid põhjuseid. Üheks peamiseks neist on ettevõtjate pakutud tasu, mis töövõtjate jaoks on liiga madal, et motiveerida neid töötama ja seda eriti tingimustes, kus kogu Eesti majanduses on töajõupuudus ning töövõtjatel on suuremad valikuvõimalused. Samas on ettevõtjatel just töajõukulu üks suurimaid väljaminekuid ja suurimaks takistuseks on siinkohal asjaolu, et marjade realiseerimistulu on liiga madal selleks, et katta töajõukulu. Kohapealse töajõu olemasolul tekitab tootjatele aga probleemi ka selle kvaliteet, samas aga mida kaugemalt kvaliteetset töajõudu peab otsima, seda suuremad on kulud tootja jaoks. Marjatootmise iseloomust tulenevalt on suur vajadus hooajalise töajõu järele, mistõttu on keeruline stabiilset töötajaskonda moodustada. See puudutab nii suurtootjaid kui väiketootjaid, kes valdavalt oma pere töajõuga hakkama saavad, aga vajaksid lisatöajõudu marjade korjamise ajaks. Tulenevalt väikese mahuga tootjate osakaalust küsitletute seas oli ootuspärane, et tootmistegevusega ja marjatootmisega tegeles suuremas osas ettevõtetest (2/3 -s) üks või kaks inimest, eelkõige leibkonnapea ja tema abikaasa.

2.5. Marjakasvatavate tootmistüüp

Marjakasvatavate uuringu käigus küsiti, milline on tootja praegune tootmistüüp, milline marjakasvatavate annab senise põhikäibe ja millist tootmissuunda peab tootja võimalikuks tulevikus arendada.

Küsitlusele vastanud marjakasvatavatest enamused (53%) tegelesid maasikakasvatusega, lisaks tegeleti veel sõstrakasvatusega (34%), vaarikakasvatusega (29%), astelpajukasvatusega (22%), ülejäänud marjakultuure kasvatati oluliselt vähem (joonis 18).



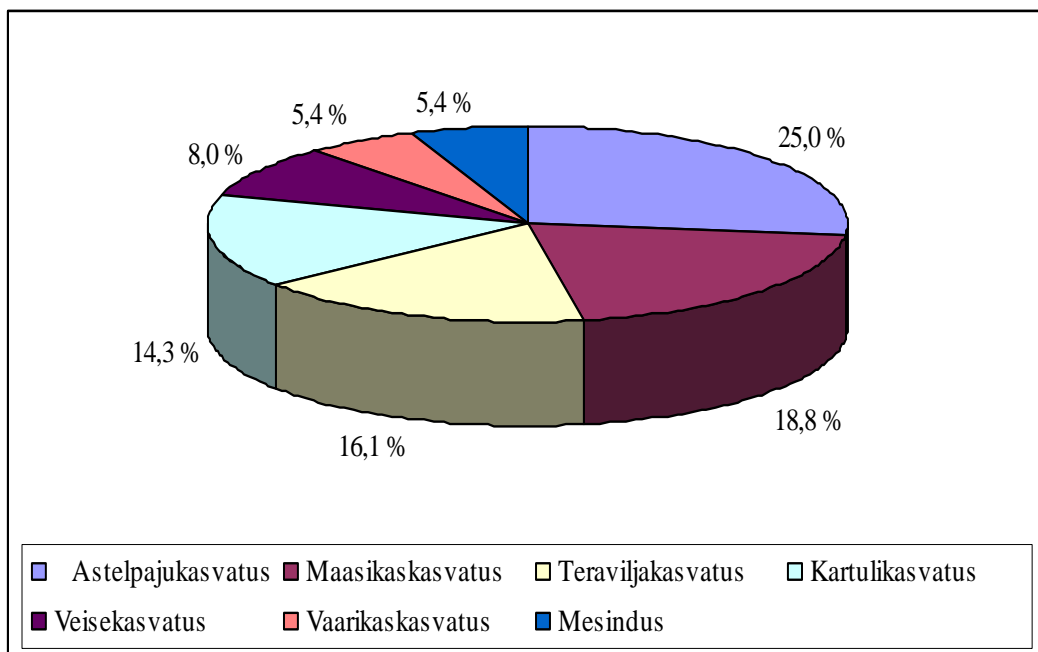
Joonis 18. Küsitluses osalenud marjakasvatavate vastuste alusel nende poolt enimkasvatatavad marjakultuurid (vastanuid %-des)

Kõik küsitletud marjatootjad tegelesid segatootmisega. Mitte ükski tootja ei kasvatanud ainult ühte marjakultuuri, ikka kasvatati koos mitut erinevat kultuuri. Näiteks suur osa maasikakasvatavatest kasvas lisaks maasikatele veel vaarikaid (34%) ja sõstraid (34%) ning mustikaid (7%), ülejäänud marjakultuurid olid koos maasikakasvatusega väiksemal määral

esindatud. Erinevate marjakultuuride samaaegne kasvatamine näitab, et tootjad on arvestanud riski maandamise võimalustega: kui ühele kultuurile peaks olema ilmastikuolud kehvad, siis on loota saaki teistelt marjakultuuridelt.

Samas aitab erinevate marjakultuuride kasvatamine (kuna saak valmib erinevatel aegadel) kaasa töökulude vähendamisele ja tööjõu pikemaajalisele kasutamisele. Marjakasvatus andis senise põhikäibe üle pooltele marjakasvatusega tegelevatele tootmisüksustele. Maasikakasvatus andis põhikäibe 19% küsitletutest, astelpajukasvatus 25%, vaarikakasvatus 5,4% küsitletutest (joonis 19). Samas pidas suur osa vastanud tootjatest võimalikuks jätkata marjakasvatusega ka tulevikus. Tootjatest 26% märkisid põhiliseks tootmissuunaks astelpaju kasvatamise, 23,2% maasika- ja 13,4% vaarikakasvatuse.

Lisaks marjade tootmisele tegeleti enamuses tootmisüksustes ka muude kultuuride kasvatamisega. Levinuimateks tootmissuundadeks lisaks marjakasvatusele olid kartulikasvatus (41%), teraviljakasvatus (34%), köögiviljakasvatus (28%) ning õuna- (21%) ja pirnikasvatus (17%). Maitse- ja ravimtaimede ning muude püsikultuuride kasvatamisega tegelesid vaid mõned üksikud tootjad. Loomakasvatus oli esindatud suhteliselt tagasihoidlikult, samuti ka turismiga tegelemine (lisa 1).



Joonis 19. Küsitletud tootmisüksuste põhikäivet andvad tootmissuunad (vastanuid %-des)

Teraviljakasvatust nimetasid 16% vastanud tootjatest suurimaks põhikäivet andvaks tootmissuunaks, kartulikasvatust 14% ja köögiviljakasvatust 6,3% vastanutest. Teraviljakasvatust pidas oma ettevõtte võimalikuks tulevaseks tootmissuunaks 18% vastanutest. Perspektiivseks peeti veel kartuli- (16%), köögivilja- (7%), õuna- (5,4%) ja pirnikasvatust (4,5%). Mesindus võiks samuti olla üheks võimalikuks alternatiiviks taime- ja loomakasvatusele ning lississetuleku allikaks väiketootjale. Mesindusega tegeles 16% vastanutest ja senise põhikäibe andis mesindus 5,4% vastanutest. Tulevikus võimaliku tootmissuunana näeks mesindust 9 tootjat (8%) vastanutest.

Tuleb märkida, et pooled vastanutest on teadvustanud mahetootmise võimalusi. Seda tootmisviisi pidas oma tootmisalal väga oluliseks 24% ja oluliseks 31% vastanutest. Samas aga pidasid 16% vastanutest mahetootmist mitteoluliseks, ülejäänud ei osanud vastata. Hinnates oma tegevusala tulevikuväljavaateid, luges 62% vastanutest mahetootmise perspektiivi oluliseks või väga oluliseks, oluliseks ei pidanud mahetootmist 17% vastanutest.

Mahepõllumajanduslikult kasvatavad marju küsitletud marjatootjatest 68 tootjat, kusjuures enim mahedalt kasvatatav marjakultuur oli küsitlusandmetel maasikas (35%), järgnesid astelpaju (18%) ja must sõstar (18%). Mahedalt kasvatatakse küsitlusandmetel veel punaseid sõstraid, vaarikaid, mustikaid, arooniaid, karusmarju ja murakaid. Mahetootmine, mis hoiab maad ja rahva tervist, võiks olla üheks võimaluseks Eesti marjatootjate jaoks konkureerimaks turgudel.

3. Tootmisüksuste investeeringud, põhivara seisund ja toetusmeetmed

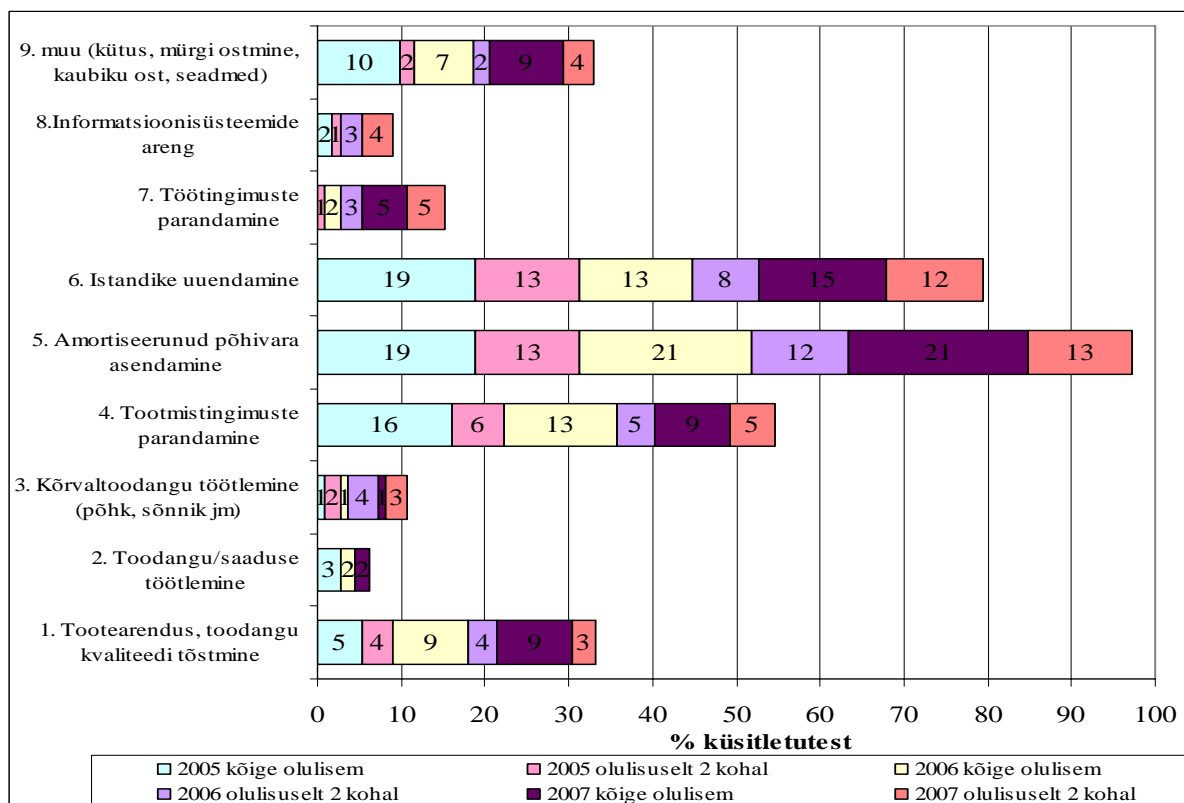
3.1. Tootmisüksuste investeeringud ja prioriteedid

Vaadeldes ettevõtjate/talude investeeringumahtusid, tegi suurim hulk vastajaid investeeringuid aastatel 2005–2007 suurusjärgus 11 000–50 000 krooni. 2005. aasta kohta jätsid küsimusele vastamata 29 tootjat, 2006. a kohta 30 tootjat ja 2007. a kohta 33 tootjat. Eeltoodu annab põhjust arvata, et nende ettevõtjate poolt sel ajal investeeringuid ei tehtud. Enamus vastuse andmata jätnud ettevõtjaid olid väiketootjad, kes on tegevuse lõpetanud/lõpetamas või tegelevad ainult oma pere tarbeks tootmisega. Üle 1 miljoni krooniseid investeeringuid tegid vastanutest vaid paar ettevõtjat. 2007. aastal tehti investeeringuid kõige rohkem suurusjärgus 11 000–50 000 krooni ning suurusjärgus 601 000–1 miljon krooni oli investeeringute tegijaid kõige vähem (tabel 8).

Tabel 8. Teostatud investeeringute mahud 2005-2007. aastatel (vastanute arvu alusel)

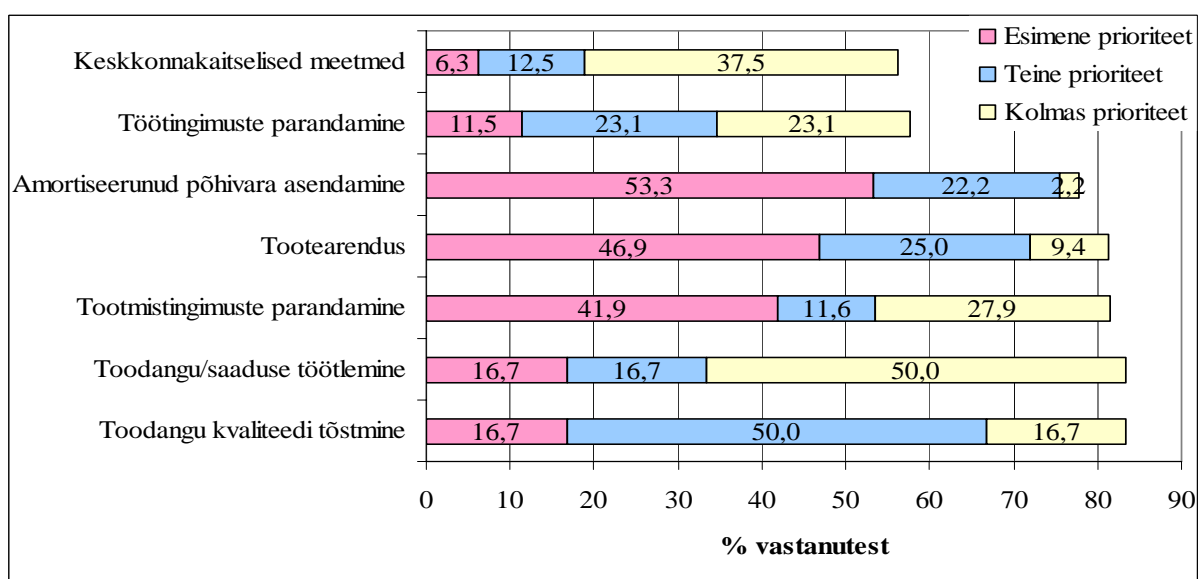
Vahemik, kr	Vastanute arv		
	2005	2006	2007
kuni 10 000	29	25	17
11 000 - 50 000	35	31	31
51 000- 100 000	4	8	10
101 000 - 300 000	10	12	12
301 000 - 600 000	2	4	4
601 000 - 1 000 000		1	2
üle 1 000 000	2	1	3

Investeeringute mahult suurimaks valdkonnaks oli nii 2005. a, 2006. a kui ka 2007. aastal amortiseerunud põhivara asendamine, olles vastajate jaoks kõige olulisemaks prioriteediks. Olulisuse alusel järgnesid põhivara soetamiseks tehtud investeeringutele istandike uuendamiseks ja tootmistingimuste parandamiseks tehtud investeeringud (joonis 20).



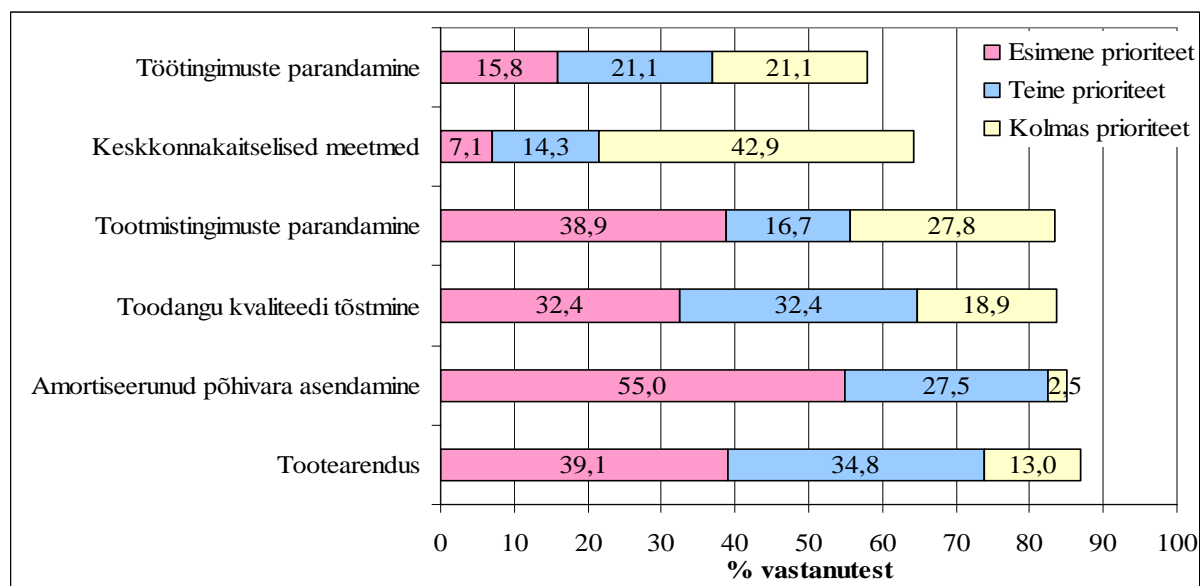
Joonis 20. Investeeringute mahult suurimad valdkonnad aastatel 2005–2007 (% vastanute arvust)

Amortiseerunud põhivara uuenduse kõrge prioriteet püsib ja tootjate arvates isegi suureneb järgnevatel aastatel. Aastal 2008 näeb selles esimest investeeringute prioriteeti 53% vastajatest. Esimeste prioriteetide hulgas oli 2008. a prognoosides teisel kohal tootearendus (47% vastanutest), millele järgnes investeerimine tootmistingimuste parandamisse (42%) (joonis 21). Kõige vähemoluliseks peetakse investeerimist keskkonnanõuetes meetmetesse.



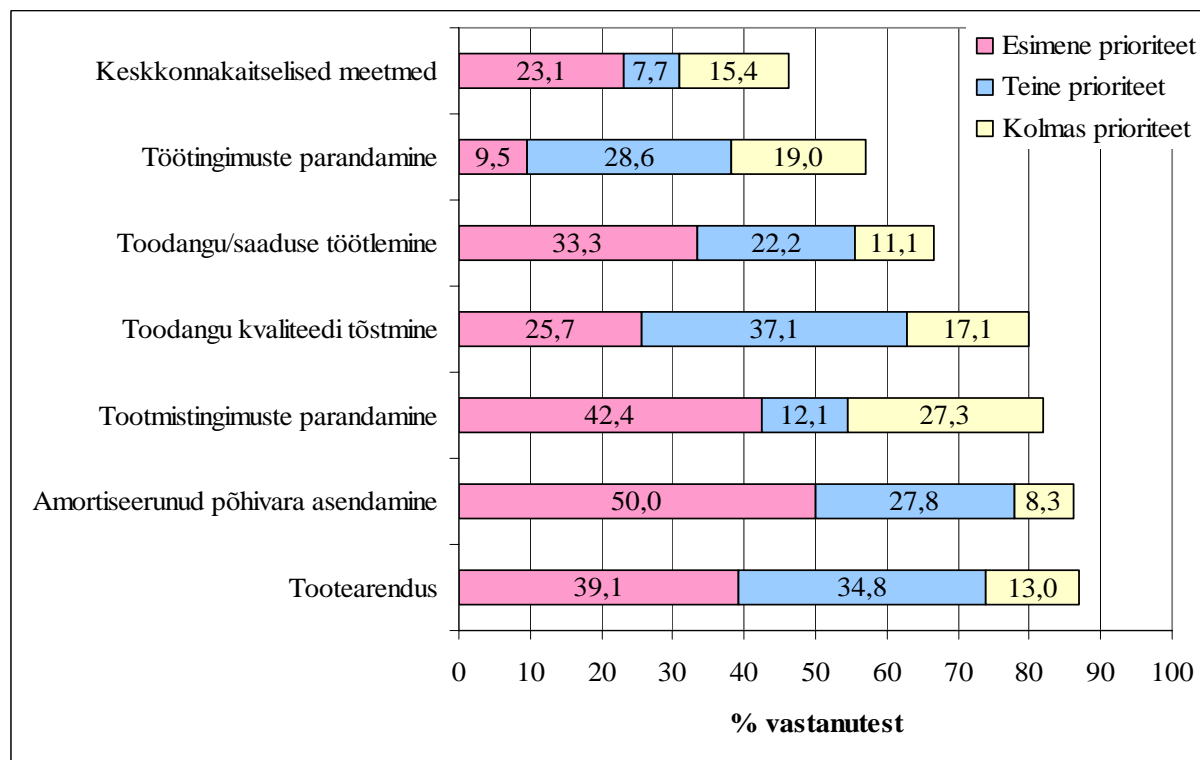
Joonis 21. Investeeringute prioriteetidid aastaks 2008 (% vastanute üldarvust)

Tootjate arvates muutub põhivara uuendus veelgi olulisemaks ja prioriteetsemaks aastal 2009, saavutades 55% vastajate esimese eelistusena kõrgeima positsiooni kõigi prioriteeditasemetel hulgas. Olulisteks investeeringuvaldkondadeks kujunevad tootjate arvates 2009. aastal veel tootearendus, tootmistingimuste parandamine ning toodangu kvaliteedi tõstmine (joonis 22).



Joonis 22. Investeeringute prioriteetid 2009. aastal (% vastanute üldarvust)

Tootjate arvates oleks 2010. aastal kõige prioriteetsem investeerida lisaks amortiseerunud põhivara uuendusse (50% vastanutest) ka tootmistingimuste parandamisse (42% vastanutest). Samuti peetakse oluliseks investeerimist tootearendusse (39%) ja 33% vastajatest peab oluliseks 2010. aastal investeerida ka toodangu/saaduse töötlemisse (joonis 23).



Joonis 23. Investeeringute prioriteetid aastal 2010 (% vastanute üldarvust)

Asjaolu, et põhivarasse tehtavaid investeeringuid hinnati tootjate poolt kõige olulisemaks prioriteediks, viib järgnevalt vajaduseni vaadelda tootjate põhivara olemasolu, seisundit ja vajalikke investeeringute mahtusid sellesse. Küsitlusandmete põhjal on võimalik välja tuua ka tootjate hinnang tootmises kasutatava põhivara seisundile ning põhivaradesse tehtavate investeeringute vajaduse ja nende ajalise järjestuse osas.

Valdavalt oli tootjate poolt kõikide põhivara liikide olukorrale antud rahuldav hinnang. Traktori, kui ühe strateegilise masina seisundi kohta, andis hinnangu 98 tootjat 112-st. 61% vastanutest pidas traktori(te) seisundit rahuldavaks, 18% heaks, 14% halvaks ja vaid 3% väga heaks.

Küsimusele mullaharimismasinade seisundi kohta andsid vastuse 74 tootjat, neist 62% hindas seda rahuldavaks, 9,5% halvaks ja 26% heaks. Muruniidukite ja -traktorite olukorda hindas 90 tootjat, neist 34% andis rahuldava hinnangu ja 51% hindas seisukorra heaks. Hoonete (hoidlad, masinakuurid) seisundit hinnati enam-vähem võrdselt nii heaks kui ka rahuldavaks.

Istandike olukorda hindas 87 tootjat, neist 40% andis hea ja 45% rahuldava hinnangu. Rahuldav hinnang tuli eelkõige sõltuvalt istandike vanusest, sest tihti pole tootjatel olnud majanduslikel kaalutlustel võimalik istandikke uuendada.

Küsimustikuga püüti selgitada, millised oleksid tootjate arvates kõige olulisemad soetatavad põhivara liigid kolme ajaperioodi (2007, 2008–2010, 2011–2013) kestel. Uuringu teostamise perioodil oli 2007. aasta peaaegu läbisaamas, seetõttu olid 2007. aasta investeeringud juba enamuses ka realselt teostatud.

Tootjate arvates oli 2007. aastal kõige olulisem investeerimine traktoritesse (88% vastanutest), millele järgnesid muruniidukid (42%) ja niisutussüsteemid (43% vastanutest). Olulisuselt teisel kohal olid mullaharimismasinad (36%) ja kaubikud (42% vastajatest).

Üheks olulisemaks prioriteediks peeti ka istandike rajamist või uuendamist (38% vastanutest), sama näitaja esines vastuste skaalal ka olulisuselt teisel ja kolmandal kohal.

Järgneva ajaperioodi (2008–2010) kestel järjestusid põhivarade soetamiseks tehtavate investeeringute esimesed valikud järgnevalt: muruniidukid, laohooned, niisutussüsteemid, istandike rajamine ja uuendamine, taimehooldus- ja taimekaitsemasinad, teraviljakombainid. Olulisuselt teisel kohal olid traktorid, laohooned.

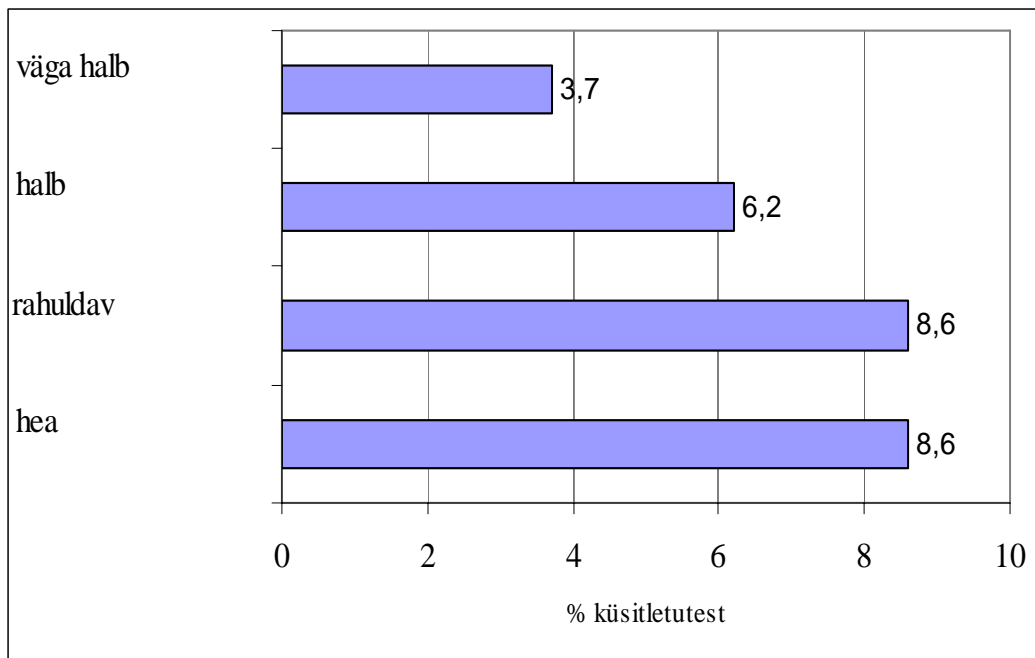
Ajaperioodiks 2011–2013 järjestusid tootjate põhivaradesse tehtavad investeeringud esimese valiku alusel järgmiselt: traktorid, istandike uuendamine, laohooned, muruniidukid.

3.2. Investeeringutoetuste taotlemine

Suur osa küsitletud tootjatest on investeeringuvajaduse katnud omavahendite arvelt. Kui 2007. aastal kattis tootmisüksuse investeeringuvajadusest 100%-liselt omavahenditest 66% vastanud tootjatest, siis perioodil 2008–2010 prognoosib kogu investeeringuvajadusest omavahendite arvelt katta 48% vastanud tootjatest ja perioodil 2011–2013 vaid 43%

tootjatest. Siinkohal on oluline, et marjatootjatel oleksid oma tootmise edendamisel võimalused investeeringutoetuste taotlemiseks.

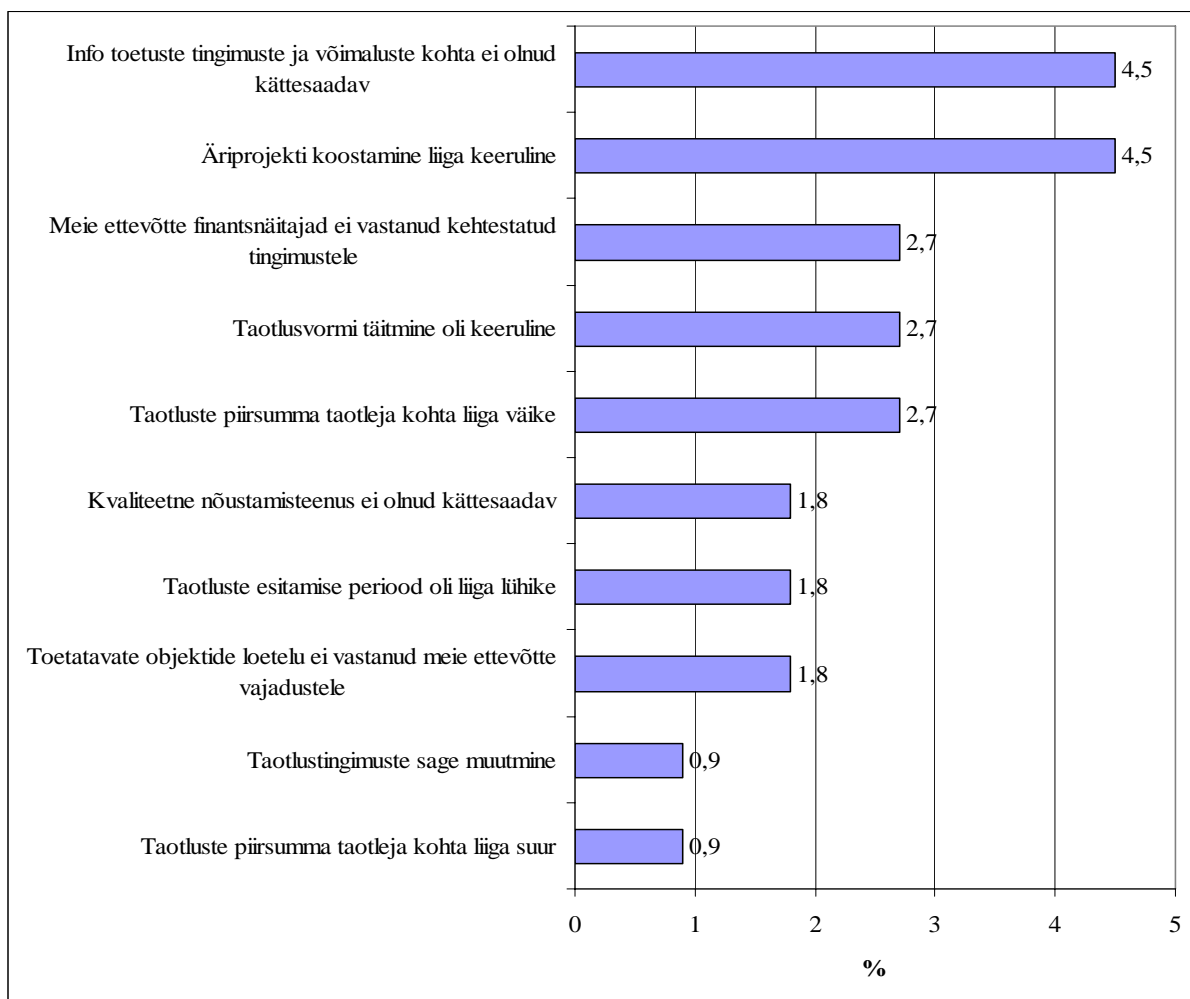
Suur osa küsitletud tootjatest (80 %) ei osanud investeeringutoetuste süsteemile hinnangut anda, sest pole investeeringutoetusega siiani kokku puutunud. Vastanud tootjatest 8,6% hindasid süsteemi heaks ja sama paljud rahuldavaks, 6,2% aga hindas süsteemi halvaks (joonis 24). Väga heaks ei hinnanud investeeringutoetuste süsteemi mitte ükski küsitletud tootja.



Joonis 24. Küsitlute poolne hinnang investeeringutoetuste süsteemile (% küsitletutest)

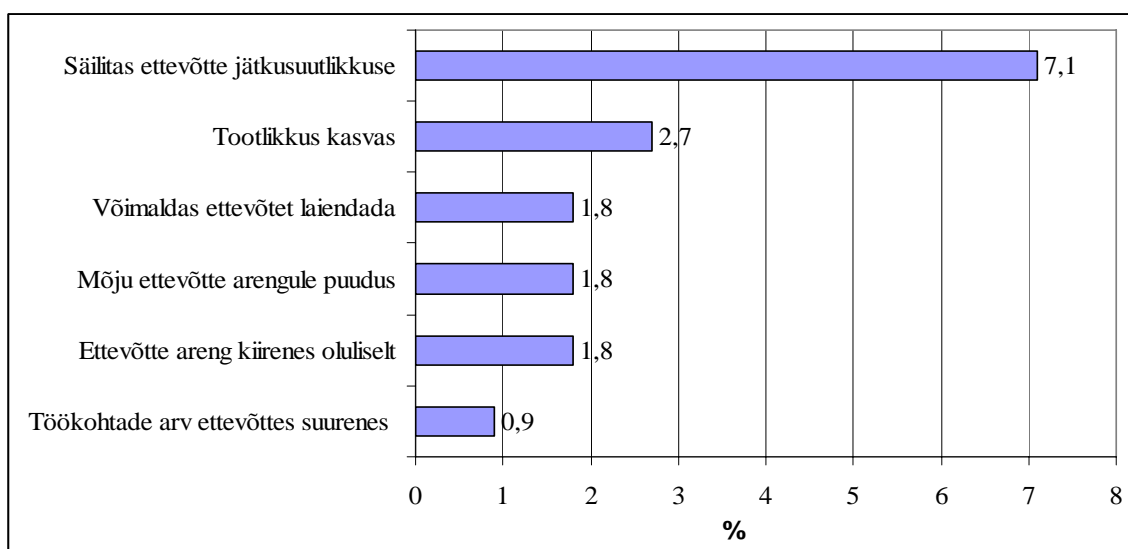
Toetuste taotlemisel tekkis küsitletutel enim probleeme seoses äriprojekti koostamisega ja toetuste tingimuste kohta info kättesaamisega. Palju rõhutati probleemidena veel finantsnäitajatele kehtestatud tingimusi, taotlusvormi täitmise keerukust ja taotluste piirsumma suurust (joonis 25).

Küsitletud tootjad heitsid ette veel investeeringutoetuste süsteemi **liigset bürokraatlikkust ja ebaõiglust väiketootjate suhtes**. Tõsiseks probleemiks peetakse suurettevõtete eelistamist väikeettevõtetele.



Joonis 25. Probleemid, mis tekkisid investeringutoetuste taotlemisel (% küsitletutest)

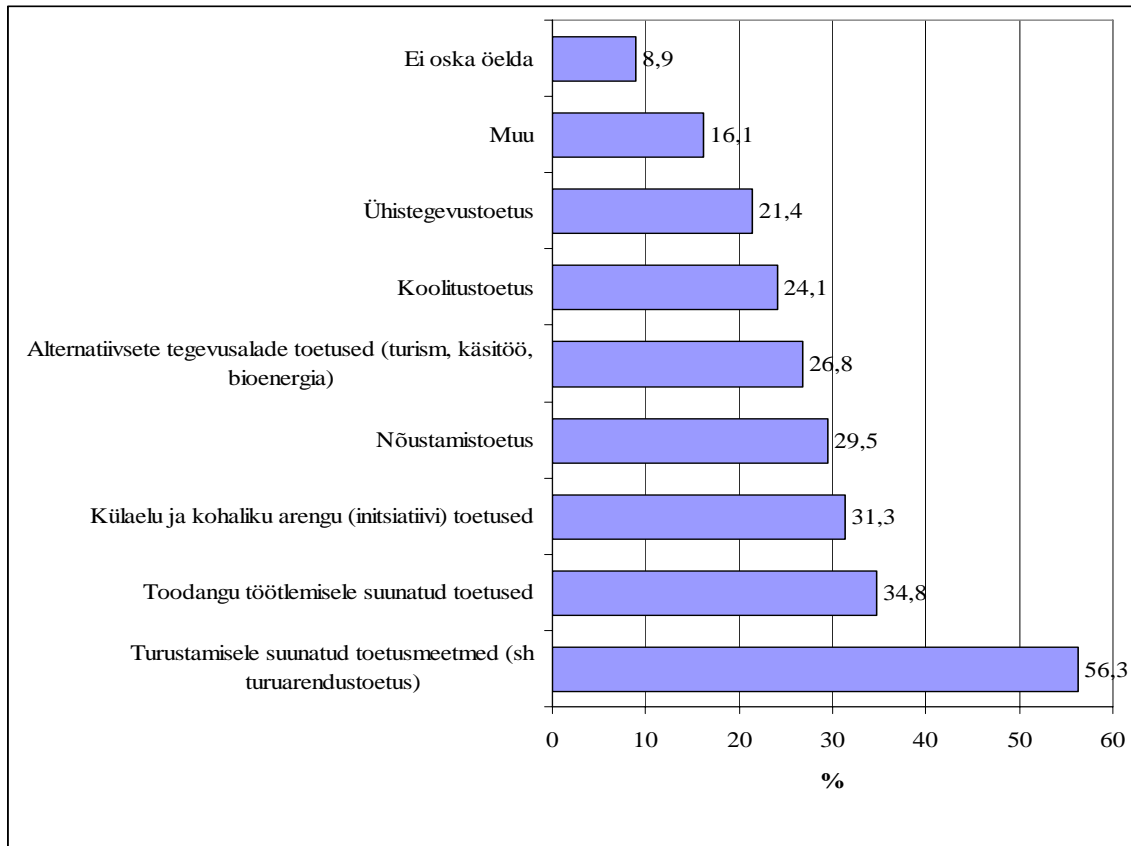
Küsitletud tootjad hindasid investeringutoetuste mõju oma ettevõttele üldiselt positiivseks. Vastanutest 7,1% märkis, et toetus aitas säilitada ettevõtte jätkusuutlikkuse, rõhutati ka positiivset mõju tootlikkuse kasvule (joonis 26). Kõige vähem mõju avaldas investeringutoetus uute töökohtade loomisele ettevõttes.



Joonis 26. Investeringutoetuste mõju ettevõttele (% küsitletutest)

3.3. Muud toetusmeetmed

Küsitletud tootjatest 56% arvas, et maal tegutsevatel ettevõtetel on kõige suurem vajadus turustamisele suunatud toetusmeetmete järele. Tootjatest 35% arvas, et oleks vaja toodangu töötlemisele suunatud toetust ja 31% leidis, et oluline on toetada külaelu ja kohalikku arengut. Küsitletuist 9% ei osanud öelda, millist toetust oleks veel maal tegutsevatele ettevõtjatele vaja (joonis 27).



Joonis 27. Toetusmeetmed, mille järele on maal tegutsevatel ettevõtetel kõige suurem vajadus (% vastanutest)

Tootjate arvates peaks toetama ka jäätmete töötlemist (näiteks põhu kasutamine bioenergiaallikana), infrastruktuuri parandamist, äriplaani koostamist ja tootmistegevusega alustamist. Oluline oleks mõelda ka marja- ja köögiviljakasvatuse toetamisele toodangu mahu alusel, nagu toetatakse teraviljakasvatust.

Küsitletud tootjad nentisid, et toetused on vajalikud ja juurde oleks vaja sihipäraselt marjatootjatele suunatud toetusi. Konkreetsed ettepanekud tootjatelt olid:

- *Toetada rohkem marjakasvatust. Võimaldada lihtsamalt laenude saamist. Riigi tagatisel toetust tootmisega alustamiseks, kuna tootmisega alustamiseks on vaja suuri investeeringuid.*
- *Võiks olla marjakorjamise/koristuse toetus.*
- *Tootmistoetust oleks vaja, kuna müügihinnad on liiga madalad, siis võiks saada toetust realiseeritud toodangu pealt.*

Samuti tõi üks tootja välja, et toetused peaksid olema mõeldud sisulise põllumajandusliku tootmisega tegelejatele:

Tootmine peaks olema doteeritud. Toetused mittetootjatele ei ole õigustatud. See on maa ebasihipärane kasutamine ja hetkel on see tõsine probleem.

Oli ka arvamusi, et toetusi ei oleks üldse vaja, kui suudetaks tagada normaalne kokkuostusüsteem.

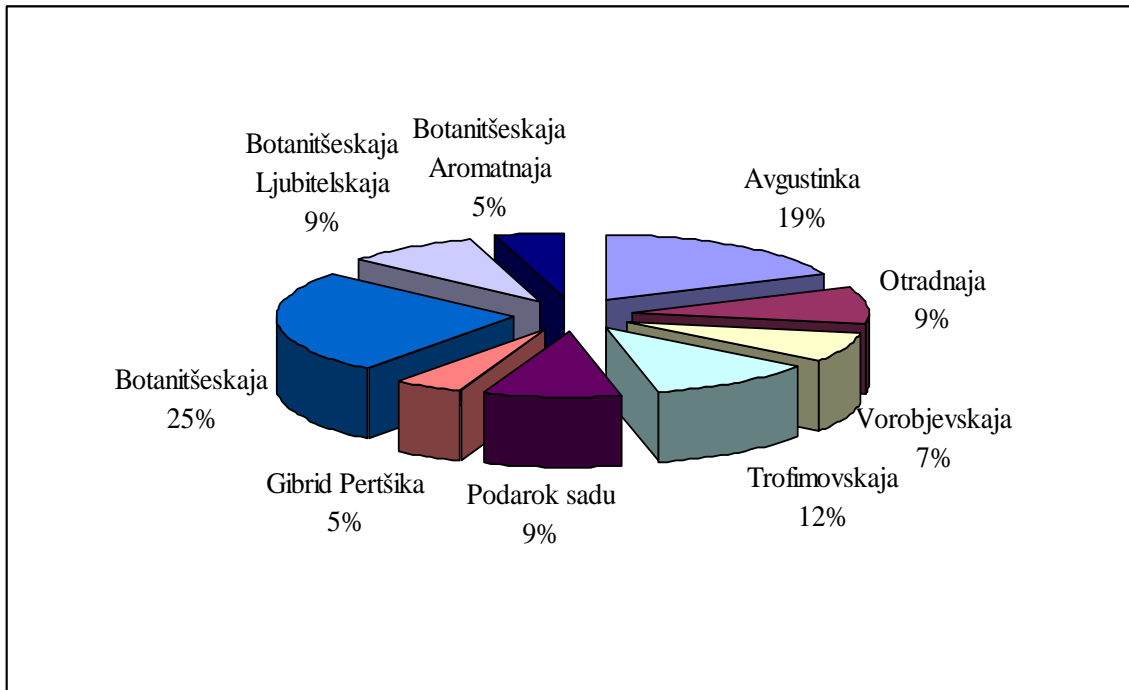
Ka oli ettepanekuid investeeringutoetuste ümberkorraldamiseks:

- *Investeeringutoetusi võiks saada lihtsamini.*
- *Pikaajalised sooduslaenud investeeringuteks võiksid olla. Eurotoetust ei saa algaja ettevõtte, kuna tal ei ole kasumit, aga nõue on, see on karistus alustavatele ettevõtetele.*

4. Marjakasvatuse konkurentsivõime hindamine

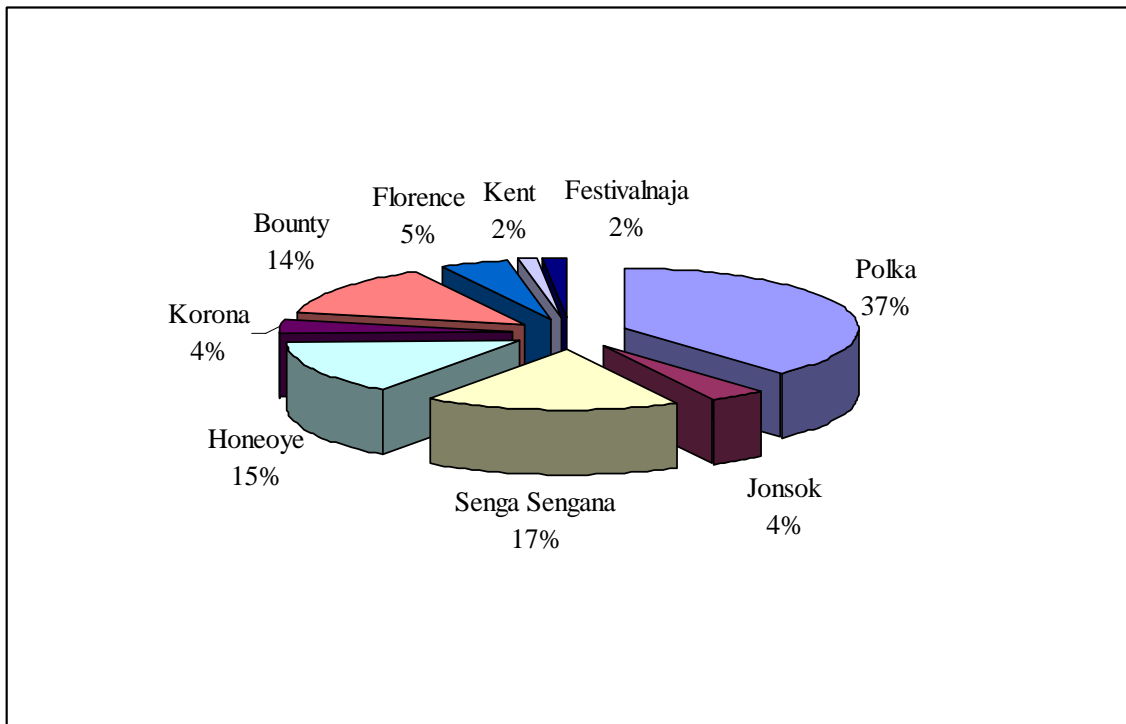
4.1. Kasvatatavad sordid

Küsitluse tulemustest selgus, et Põlva- ja Tartumaal on levinuimaks astelpaju sordiks `Botanitšeskaja`, mida kasvatavad 25% vastanud tootjatest. Sortidest järgnesid `Avgustinka`, mida nimetasid 19% vastanutest ja 12% tootjatest nimetasid astelpaju sorti `Trofimovskaja` (joonis 28).



Joonis 28. Levinuimad astelpaju sordid Põlva- ja Tartumaal (%)

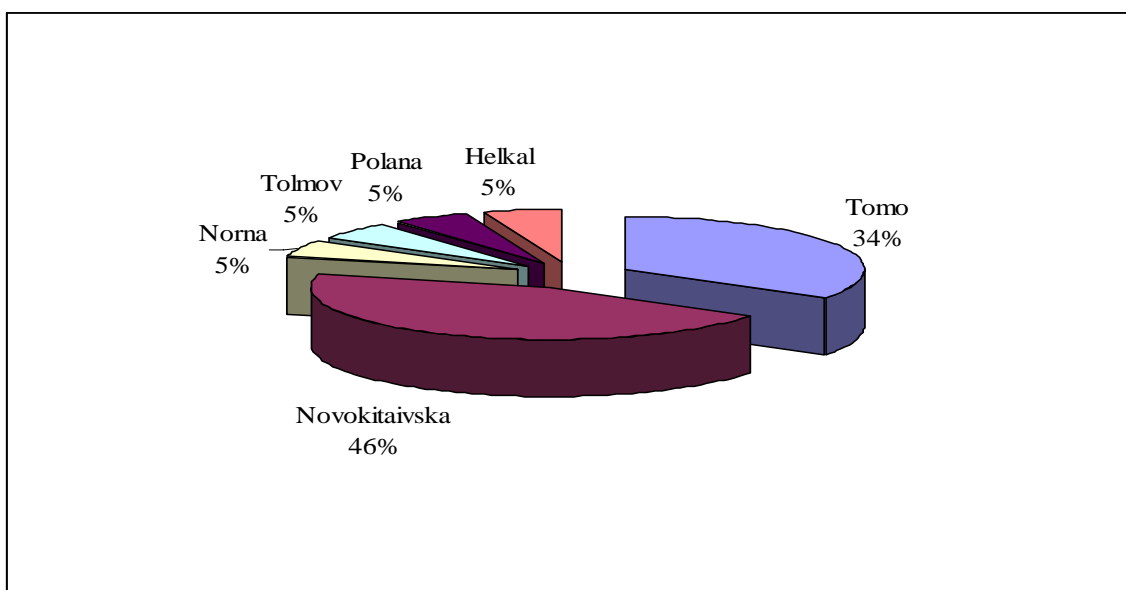
Uurimisandmetel kasvatavad Eesti maasikatootjad maasikasortidest kõige rohkem sorti `Polka`. Kokku kasvasid seda 37% küsitletutest, seda enamasti varieeruvalt koos teiste sortidega. Sorti `Senga Sengana` nimetasid 17% kasvatajatest, järgnesid sordid `Honeoye` (15%) ja `Bounty` (14%) (joonis 29). Ülejäänud sorte kasvatati oluliselt vähem. Kuna maasikakasvatajad on huvitatud võimalikult pikast korjeajast, siis on märgata tendentsi, et kasvatatakse paralleelselt varavalmivaid ning hiliseid sorte.



Joonis 29. Levinumad maasikasordid Põlva- ja Tartumaal (% vastanutest)

Musta sõstra sortidest on küsitluse andmetel enamlevinud 'Õjebyn', mida kasvatavad 83% küsitletud tootjatest. Populaarsemad sordid on veel 'Bogatõr', 'Zagadka' ja 'Varmas'. Sordi 'Õjebyn', mis esialgselt oli mõeldud masinkoristuseks ja suuristandike rajamiseks, suure populaarsuse põhjuseks võib pidada aastatepikkust reklaami, mille tulemusena levis see sort laialdaselt ka väikeaedadesse.

Küsitluse tulemustest selgus, et Eestis levinud vaarikasortidest kõige rohkem kasvatavad vaarikatootjad sorti 'Novokitaivska' (46% küsitletud kasvatajatest). Sorti 'Tomo' nimetasid 34% kasvatajatest, teisi vaarikasorte kasvatatakse oluliselt vähem (joonis 30).

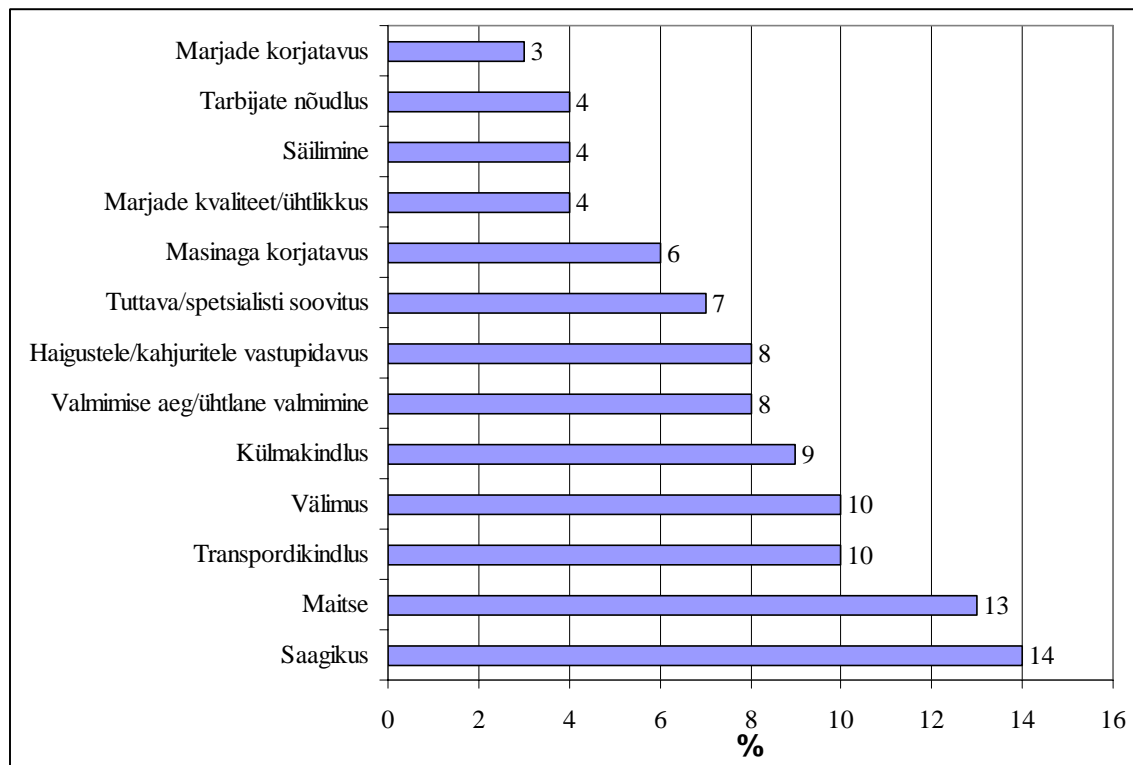


Joonis 30. Levinuimad vaarikasordid Põlva- ja Tartumaal (% vastanutest)

4.2. Põhjused/kaalutlused, millega tootjad arvestavad marjasorte valides

Küsitlusandmete põhjal peetakse marjasortide valikul kõige olulisemaks saagikust (14% vastanutest) ja marjade maitseomadusi (13% vastanutest). Marjade välimus on oluline 10% vastanutele, samuti on 10% vastanute jaoks väga oluline marjade transpordikindlus (joonis 31). Küsitlusandmete analüüsi alusel on marjatootjate eelistused sordi valikul tingitud eelkõige marjadele turul esitatavatest nõuetest (nt marjade maitse, välimus, kvaliteet). Eraldi nimetati veel tarbijate nõudlust turul, sest paljud tarbijad ostavad marju sordinimetuse järgi. Samuti on sortide valikul väga oluline haigus- ja külmakindlus. Kuid samas ilmnes, et sortide valikul on oluliseks probleemiks haiguskindlate sortide kättesaadavus. Näiteks neli vastajat kommenteerisid probleemi nii:

- *Peaks olema võimalus osta Eestist kvaliteetseid ja haigusvabaid taimi.*
- *Sõstrakasvatuses oleks vaja haiguskindlaid sorte, kuna pakklast nullib marjaaedades saagi ära.*
- *Vaja oleks uusi haiguskindlaid sorte, mis maitseomaduste ja välimuse poolest meeldiks ka tarbijale.*
- *Maasikakasvatajatel on raske leida korralikku haiguskindlat algmaterjali.*



Joonis 31. Küsitletud marjakasvatajate eelistused sortide valikul (% küsitletutest)

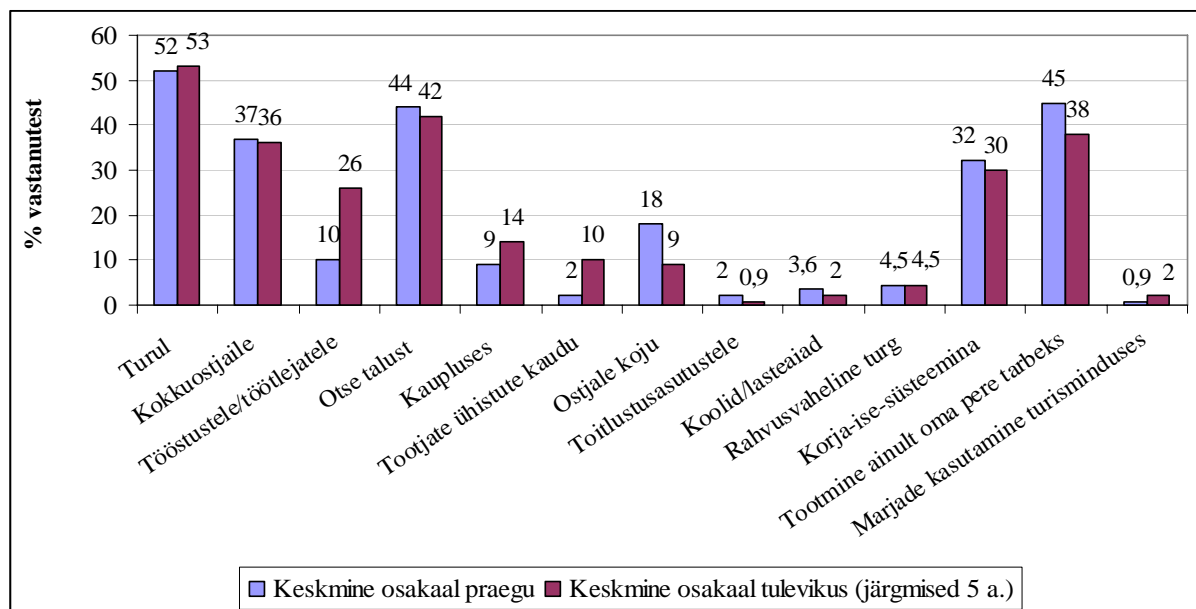
Probleeme esineb ka taimede üldise kättesaadavusega, eriti suuremate partiide ostmisel. Vastustes toodi välja, et:

- *Kvaliteetsete taimede kättesaadavus on raskendatud.*
- *Istikuid on saada väikeses koguses, suurt partiid on raske saada.*

4.3. Turustuskanalid

Marjade müümisel on senistest turustuskanalitest kõige rohkem kasutatud turul müümist (52% kõigist küsitletutest), otse talust müüki (44%), toodangu kokkuostjale müümist (37%) ning korja-ise süsteemina müüki (32%). Paljud vastanuteist toodavad marju ka ainult oma pere tarbeks (joonis 32). Samas on kõige vähem kasutatud marjade turustamiseks ühistuid (2%), müüki toitlustusasutustele (2%) ja marjade müüki turisminduse vallas (0,9%).

Vastajate prognooside kohaselt on kõige enam kasutatavamateks marjade turustuskanaliteks viie aasta pärast turul müümine (53%) ja müük otse talust (42%). Väga oluliseks peetakse tulevikus ka marjade realiseerimist tööstustele/töötlejatele (26%); senini kasutas seda varianti vaid 10% tootjatest. Oluline on ka asjaolu, et 10% vastajatest hindab tulevikus oluliseks tootjate ühistute kaudu toimuvat turustamist, seni on seda turustuskanalit kasutanud vaid 2% tootjatest. Hinnang tulevikule näitab teadlikkuse tõusu ühistegevuse ja koostöö võimaluste osas, kuigi praegu tootjate ühistud ei ole nende ettevõtjate jaoks peamised turustuskanalid, eeldatakse, et nad võivad selleks saada tulevikus.



Joonis 32. Erinevate turustuskanalite kasutamise populaarsus marjakasvatuse toodangu realiseerimisel praegu ja järgneval viiel aastal (% küsitletutest)

Vaadates turustuskanaleid kultuuriti selgub, et näiteks maasikatest ja vaarikatest müüakse suurim osa turgudel, kuid astelpaju, punase ja musta sõstra turustuskanaliteks on suuremalt jaolt müük tööstusele ja kokkuostjatele ning tootmine ainult oma pere tarbeks (lisa 2). Seega olenevalt marja spetsiifilisusest ja tarbija nõudlusest kujunevad ka turustuskanalid. Oluline oleks suurendada tööstuste huvi kodumaise marja kasutamiseks toorainena.

Mitmed tootjad avaldasid rahulolematust marjade liiga madala hinna üle.

Kommenteeriti:

- *Hind peaks olema parem ja konkurentsivõimelisem.*
- *Peaks olema hind, mis stimuleerib marjakasvatuste loomist.*

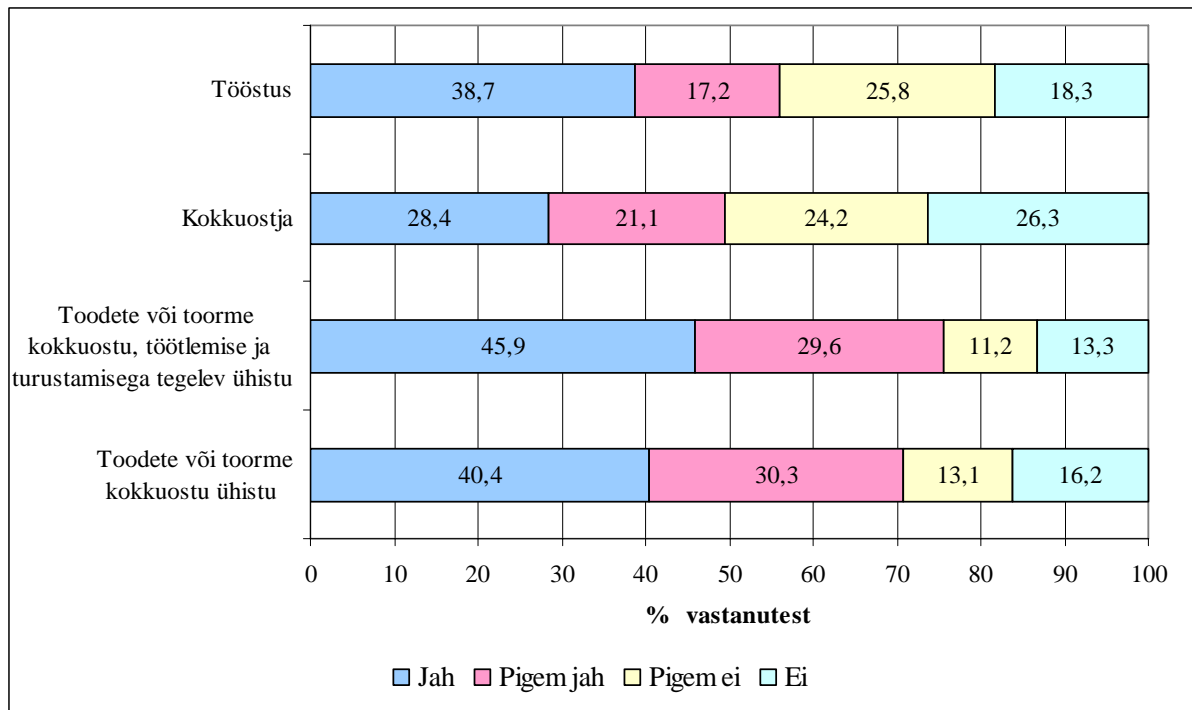
Paljudele tootjatele on probleemiks, et „koristus on kulukam kui realiseerimine“. Näiteks kokkuostja pakub sõstra kilogrammi hinnaks 3 kr, korjaja aga soovib saada kilogrammi marjade korjamise eest 5 kr.

4.4. Toodangu kokkuost ja ühistegevus

Küsimusele, kes peaks organiseerima toodete või toorme kokkuostu, vastas suurem osa tootjatest, et seda võiks teha ühistu. Ligi 76% arvas, et sellega peaks eelkõige tegelema ühistu, mis lisaks kokkuostule tegeleb ka toodete või toorme töötlemise ja turustamisega. Vastanutest 71% leidis, et toodete või toorme kokkuostuga võiks tegeleda ka ainult kokkuostuga tegelev ühistu (joonis 33).

Küsimusele, kas toodete või toorme kokkuostu peaks organiseerima kokkuostja, vastas ligi 51% tootjatest eitavalt. Kokkuostjate vastu oldi mitmel põhjusel. Peamiselt nimetati, et kokkuostjad võtavad liialt suurt vaheltkasi, mis tegelikult võiks hoopis jääda tootjatele endile. Teise põhjusena toodi kokkuostjate poolt tootjatele ülearuste kohustuste dikteerimist.

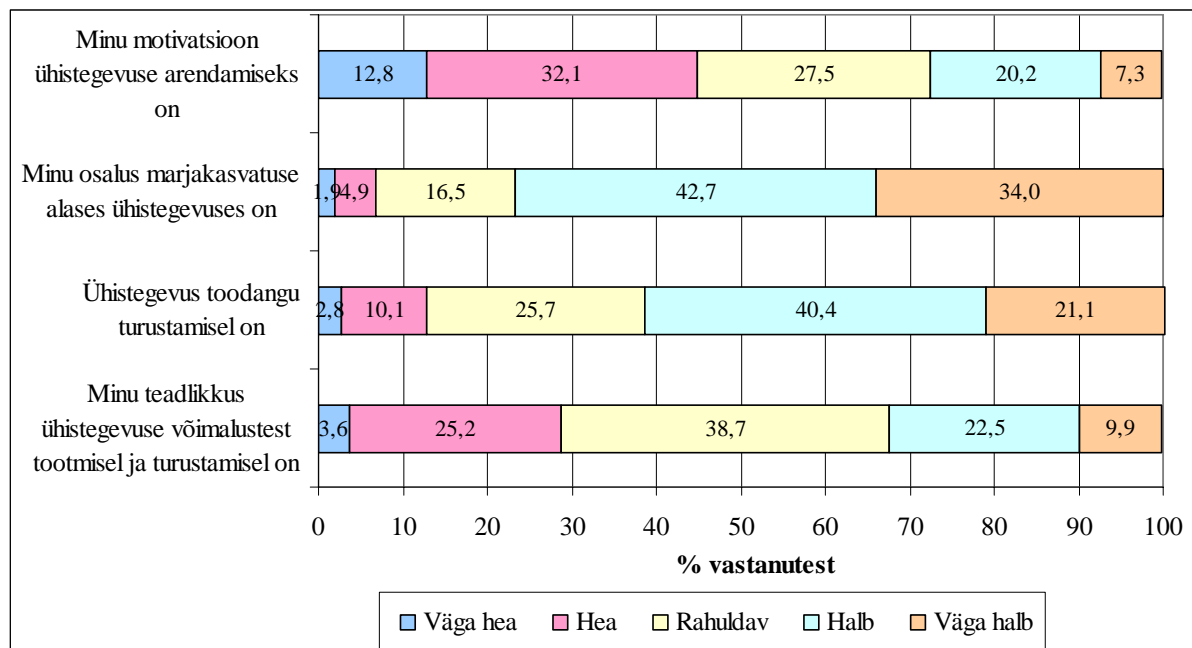
Samas leitakse, et marjakasvatuses on vaja ühistegevust, kasvõi sellepärast, et oleks võimalik tagada piisavalt suur kogus, et marja tööstustele müüa.



Joonis 33. Toodete või toorme kokkuostu organiseerijad (% vastanutest)

Küsitlute poolt antud vastuste põhjal saab järeldada, et enamiku tootjate jaoks oleks kõige sobilikumaks partneriks ühistu. Samas ei olnud vastajad päris kindlad, kas selline toodete või toorme kokkuost võiks toimida ka nende tootmisalal ja nende tegevust mõjutada. Oli ka neid tootjaid, kes arvasid, et tootja ise peaks personaalselt tegelema toodete või toorme kokkuostu küsimustega. Aktiivsemad tootjad on ise huvitatud enda jaoks oluliste küsimuste lahendamisest, aga hästi toimiv ühistegevus ja ka usaldatav partner oleks suuremale osale vastajatest parim lahendus marjakasvatuse toodete kokkuostu organiseerimisel.

Kahjuks on vastajate osalus marjakasvatusalases ühistegevuses halb või väga halb. Oma senist teadlikkust ühistegevuse võimalustest toodangu tootmisel ja turustamisel pidas rahuldavaks 39% vastanutest, 32,4% pigem halvaks või väga halvaks ning 29% vastanutest heaks ja väga heaks (joonis 34).



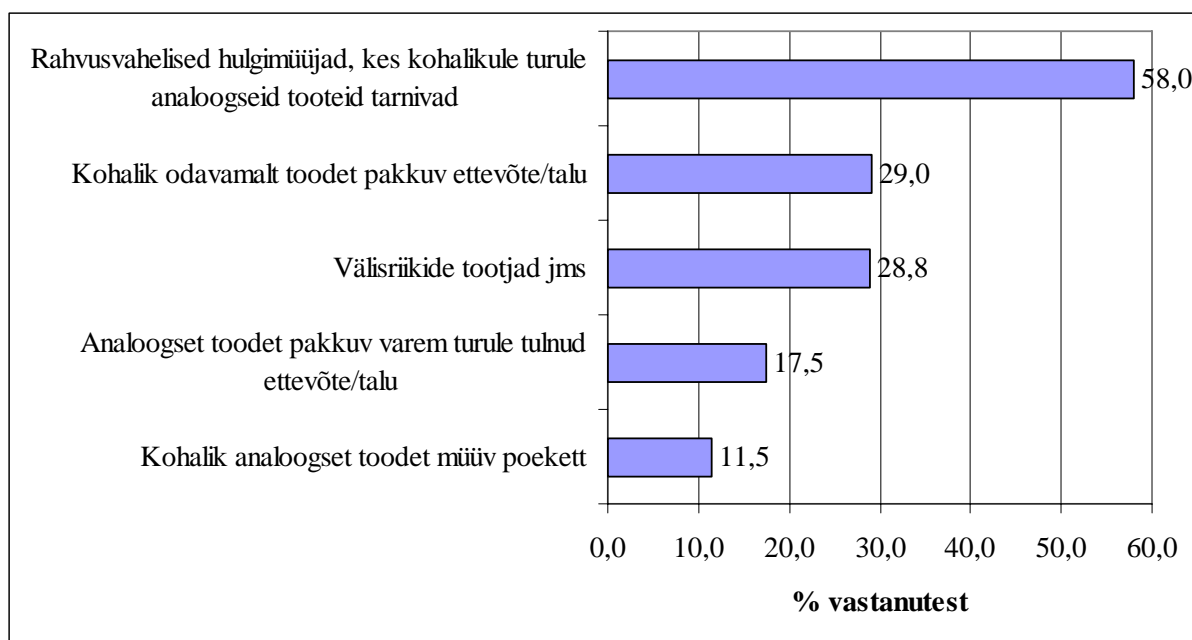
Joonis 34. Ühistegevust puudutavatele väidetele hinnangu andmine, % vastanute arvust

Saadud hinnangutest järeldub, et olukord ühistegevuse vallas pole hetkel just kuigi hea, tootjate senine osalus siin on väike (samuti nagu ka erinevatesse organisatsioonidesse kuulumisel), kuid samas motivatsioon ühistegevuses osalemiseks on hea (32% vastanutest). Ühistegevuse poolt pakutud võimalusi ei ole piisavalt kasutatud või senine ühistegevus ei toimi nii, et see motiveeriks tootjaid selles osalema. Teadlikkus senisest ühistegevusest on pigem madal, aga samas on eelnevad küsimused näidanud, et ühistegevuse potentsiaali on enamus vastajatest siiski teadvustanud (näiteks toodete või toorme kokkuostu organiseerimisel). Samuti on paljudele väiketootjatele probleemiks marjade koristusmasinate kättesaadavus. Esiteks on need liialt kallid ja teiseks ei ole teenuse osutajad huvitatud väiketootjatele teenuse pakkumisest. Võimalikuks lahendiks oleks ühistuline tegevus. Ka tootjate endi arvamustes toodi mitmete vastajate poolt välja vajadus ühistulise tegevuse järele. Tootjad arvasid näiteks, et:

- *Vaja oleks turustamiseks võimalust läbi ühistute, kes tegelevad müüügiga. Marju korjata ja turul käia ei jõua samaaegselt.*
- *Tarvis oleks mingit ühistut marjakasvatuses, kes aitaks realiseerida marju.*

4.5. Konkurendid marjakasvatuses

Vastajatel paluti hinnata, millist mõju avaldavad nende toodangule erinevad konkurendid. Suurimaks konkurendiks peavad 58% küsitatud tootjatest rahvusvahelisi hulгимүүүјaid, kes tarnivad kohalikule turule analoogseid tooteid. Seda eelkõige seetõttu, et välisootjatel on mitmeid eeliseid Eesti marjakasvatavate ees: suuremad tootmismahud, paremad kliimaatilised tingimused, suuremad subsidiidumid, odavam tööjõu olemasolu jms. Teiseks suuremaks konkurendiks peetakse kohalikku odavamalt toodet pakkuvat ettevõtet/talu (joonis 35). Kõige vähem oluliseks peeti kohalikku analoogset toodet pakkuvat poeketti.



Joonis 35. Konkurendid marjakasvatuses (% vastanustest)

Küsitluse käigus kommenteerisid tootjad probleemi välismaise toodanguga konkureerimisel. Peamiseks probleemiks on konkureerimine välismaalt sissetoodud odavamate marjadega. Küsitletud tootjate arvamused olid:

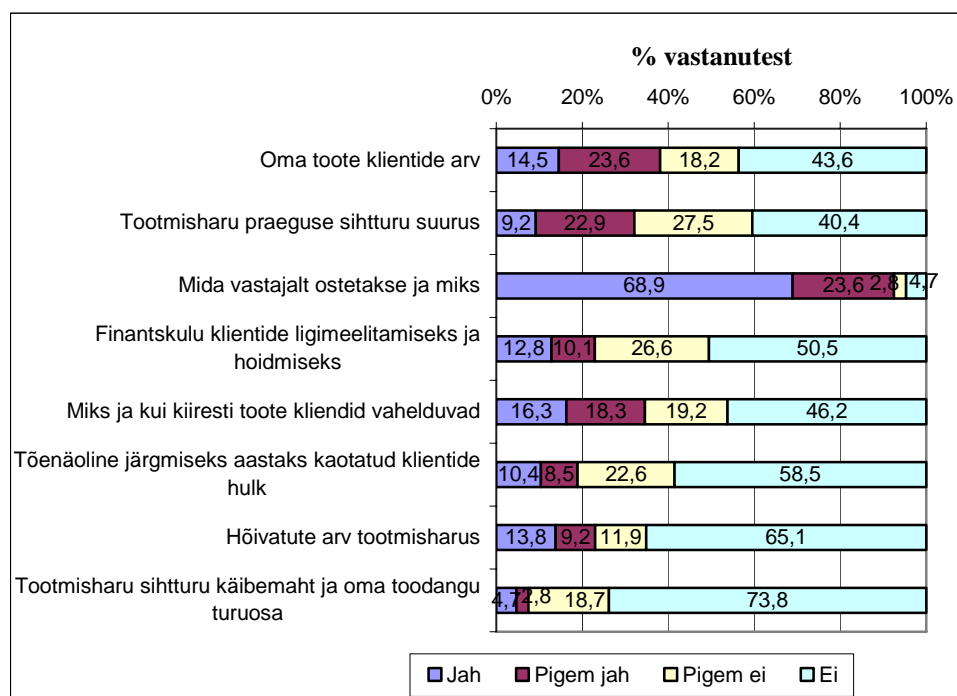
- *Peaks piirama välismaalt marjade sissevedu.*
- *Et marju saaks lihtsamini turustada, selleks tuleks lõpetada välismaalt odavate marjade sissetoomine.*
- *Siseturu kaitse on hädavajalik, jne.*

Tootjad soovisid paremat kontrolli ka toorme üle, sest tööstus ostab välismaist odavat tooret, aga ei ole kohustatud seda valmisproduktile deklareerima. Oluliseks peeti Eesti riigi poolset sekkumist turu kaitsmisel, et kontroll marjade päritolu kohta oleks rangem. Küsitletud marjatootjate kommentaarid olid:

- *Tööstus toob kontsentraati välismaalt ja müüb Eesti toote nime all maha.*
- *Kõik kondiitrid ja töösturid peaksid näitama, kust riigist pärineb toormaterjal - ehk kasutatav mari. Ehk töösturid peaksid olema kohustatud sildil näitama, millise maa toorainet kasutavad. Näiteks Eesti 5%, Poola...% jne*
- *Peaks olema riiklikult kehtestatud turukontroll, et Eesti maasika sildi all ei müüidaks Poola maasikaid.*
- *Tööstused peaksid kasutama kodumaist toorainet, mitte keemilisi või tööstuslikke tooraineid.*

4.6. Tootmisala mõjutavad tegurid

Küsitletud tootjatel paluti hinnata tootmisharu mõjutavaid erinevaid tegureid.



Joonis 36. Ülevaade oma toodangu/tootmisharu sihtturust (% vastanutest)

Üldised hinnangud oma toodangu klientidele ja sihtturule näitasid, et kuigi tootjad teadsid, kes konkreetselt nendelt toodangut ostab, puudus enamusel ülevaade toodangu laiema sihtturust ja tootmisharu arengutest. Jooniselt 36 näeme, et kõige kõrgemad hinnangud olid vastustes küsimusele: kas tootja omab ülevaadet, mida talt ostetakse ja miks. 68,9% vastanutest vastas „jah“ ja 23,6% „pigem jah“. Seega üle 90% vastanutest omas ülevaadet oma klientidest. Ainult 7,5% vastajatest ei osanud öelda, kes on nende kliendid.

Vastused ülejäänud küsimustele näitasid, et tootjatel puudub üksikasjalik ülevaade tootmisharu mahust. Kolmandik vastajaid arvasid, et neil on mingi ülevaade, kui palju kliente nende tootel on, kuid 61% vastas „pigem ei“ või „ei“ ehk sisulisem ülevaade klientide arvust neil puudub.

2/3 vastajatest arvas, et neil pole ülevaadet tootmisharu praeguse sihtturu suurusest ega sellest, kui kiiresti kliendid vahetuvad ja miks. 77% vastajatest leidis, et ei oma ülevaadet (vastused „ei“ ja „pigem ei“), kui suur on hõivatute arv tootmisharus ja milline on finantskulu uute klientide ligimeelitamiseks. Alla veerandi vastajatest arvas, et neil on ülevaade nendest küsimustest.

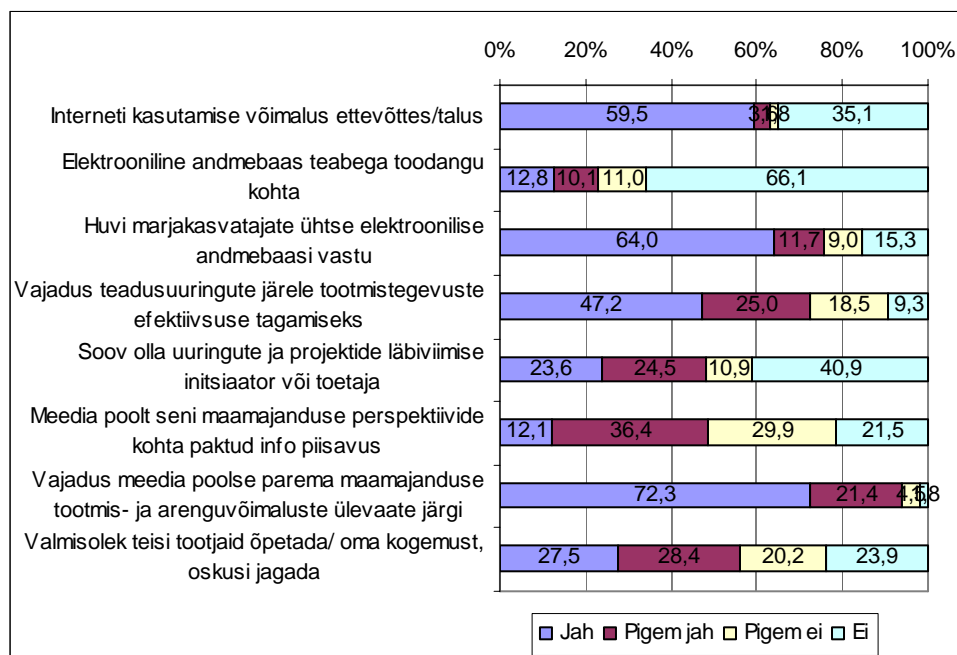
Kõige madalamad olid hinnangud enda teadlikkusele selles osas, kui paljud praegustest klientidest järgmisel aastal seda tõenäoliselt enam ei ole, milline on tootmisharu sihtturu käibemaht või kui suure osa sellest moodustaks tema enda toodang. 58,5% küsitletud tootjatest vastas, et nad ei oma ja 22,6%, et nad pigem ei oma ülevaadet, milline on tõenäoline järgmiseks aastaks kaotatud klientide hulk. Alla viiendiku vastajatest (10,4% „jah“ ja 8,5% „pigem jah“) arvas, et neil on ülevaade klientidest, kelle nad järgmiseks aastaks tõenäoliselt kaotavad. Veel keerulisem oli tootjatel hinnata, milline võiks olla nende tootmisharu sihtturu käibemaht ja võrrelda oma tootmise mahtusid sellega. 73,8% vastas, et neil ei ole ülevaadet ja

18,7%, et pigem ei ole ülevaadet, millised on tootmisharu käibemahud ja tootjate endi tootmismahud võrreldes nendega. Ainult 4,7% vastas „jah“ ja 2,8% „pigem jah“ arvates, et neil on sellest ettekujutus olemas.

Võttes kokku tootjate hinnangud oma toodangu klientidele ja sihtturule võib öelda, et kuigi tootjad teavad, kes konkreetselt nende toodangut ostavad, on nende teadmised tootmisharu sihtturust küllaltki vähesed ja turuinformatsioon kesine. Enamus vastajatest ei oska hinnata oma tootmise käibemahu suurust võrreldes kogu tootmisharuga. Üle 2/3 küsitletud tootjatest ei oska hinnata ka võimaliku sihturu suurust, klientide vahetumist ja klientide hoidmise finantskulu või tootmisharu poolt pakutavat tööhõivet.

Kui tegemist on väiketootjatega, kes võimalusel oma toodangut müüvad, kuid ei tee pikemaajalisi arenguplaane või on jätnud marjakasvatuse ainult oma pere tarbimise jaoks alles, on vähene teadlikkus tootmisharust tavaline. Tootjad, kes tegelevad marjatootmisega kui kõrvaltegevusega ja kelle jaoks see on lihtsalt hobi või koos tootmisüksusega saadud istandike alalhoidmine, kas siis enda tarbeks või müügiks, ei seosta oma tegevust tootmisharu laiema arenguga ja tihti ei pea seda ka vajalikuks. Samas on vähene turuinformatsioon oluliseks takistuseks kõikidele tootjatele, sealhulgas ka väiketootjatele. Näiteks info puudumine tootmismahude kohta teeb keeruliseks eduka konkureerimise piisava tootmismahu puudumise tõttu, millest kokkuostjad, tööstus, kaubandusketid jt oleksid huvitatud ja mille müügihinna üle saaks tootja kaubelda. Vähene ülevaade võimalikust tööjõust takistab saagi koristust ja teabe puudumine vanadest ja võimalikest uutest klientidest teeb eduka turustamise võimatuks.

Lisaks küsimustele tootmisharu sihturu kohta paluti vastajatel hinnata tootmisharu kohta käiva info kättesaadavust ja aspekte. Interneti kasutamise võimalus oli ettevõttes/talus peaaegu 2/3 vastajatest (59,5% „jah“ ja 3,6% „pigem jah“), kolmandikul see aga puudus (joonis 37).



Joonis 37. Info kättesaadavus tootmisharurus (% vastanutest)

Küsimusele, kas hetkel on olemas elektrooniline andmebaas, mille kaudu saab leida teavet toodangu kohta, vastas kolmveerand tootjatest eitavalt (66,1% „ei“ ja 11% „pigem ei“). **Viiendik tootjaist aga arvas, et nad saaksid leida teavet elektroonilisest andmebaasist. 64% vastajatest oleks huvitatud marjakasvatavate ühtsest elektroonilisest andmebaasist, 11,7% arvas, et nad „pigem jah“ oleks huvitatud.** Veerandil küsitletud tootjatest otsesest huvi marjakasvatavate ühtse elektroonilise andmebaasi vastu polnud.

Ligi kolmveerand vastajatest arvas, et tootmistegevuse efektiivsuse tagamiseks oleks vaja täiendavaid teadusuuringutel põhinevaid lahendusi. 18,5% aga leidis, et teadusuuringuid pigem ei ole vaja ning 9,3%, et neid ei ole üldse vaja. Vastajad jagunesid pooleks vastates küsimusele, kas nad oleksid valmis ise aktiivselt osalema või juhtima uuringuid, projekte või jagama oma kogemust teistele tootjatele. 40,9% vastajatest ütlesid kindlalt ära võimalusest olla uuringute ja projektide läbiviimise initsiaator või toetaja, 10,9% oli sellele pigem vastu. **23,6% vastanutest oli aktiivselt valmis uuringuid toetama,** algatama, 24,5% oli pigem nõus.

51,4% vastajatest arvas, et meedia „pigem ei“ või „üldse mitte“ pole seni pakkunud piisavalt infot maamajanduslike tootmissuundade perspektiividest. Kolmandiku küsitletute arvates on senine maamajanduse meediakajastus olnud pigem piisav ja 12,1% vastas, et info on olnud piisav. Peaaegu kõik tootjad aga olid nõus, et **meedia peaks andma parema ülevaate maamajanduslikest tootmis- ja arenguvõimalustest (72,3% vastas „jah“, 21,4% „pigem jah“).** Küsitletute arvates pakub ajakirjandus kogu tegevusala arendamiseks häid võimalusi. Näiteks esitas üks tootja ettepaneku:

Marjakasvatuse ja muu tegevuse puhul on oluline õigel ajal ajakirjanduses tutvustamine. Näiteks dekoratiivpuud – kui sellest rääkiv artikkel ilmub märtsis, siis kevadel nõudlus taimede järele tõuseb. Oleks vaja õigel perioodil (sõltuvalt taimest) suurtes päevalehtedes küsimust tutvustada.

Laiemast meediakasutusest oleks nii tootjatele kui tarbijatele kasu, sest see pakuks tootjatele reklaami ja edendaks nende toodangu müüki, tõstaks tarbijate teadlikkust jne.

Vastused küsimusele, kas tootja on nõus ja valmis õpetama ja jagama oma oskusi ja kogemusi teistele tootjatele ning huvilistele, et tagada marjakasvatuse toodangu ja toodete ühtne kvaliteet, jagunesid küllaltki võrdselt: 27,5% vastas „jah“, 28,4 „pigem jah“, 20,2% „pigem ei“ ja 23,9% „ei“. Vastajatel oli võimalus oma sõnadega väljendada, mis tingimustel nad on nõus teisi õpetama ja nendega oma kogemusi jagama. Võttes lühidalt kokku kommentaarides toodud põhjused, ollakse eelkõige vabast tahtest valmis õpetama tõelisi huvilisi ja soovitakse jagada kogemusi ning luua uusi suhteid tagamaks marjakasvatuse jätkusuutlikkust. Põhjused on välja toodud:

- Ollakse nõus huvilisi õpetama (5 vastajat). Näit: *Kui oleks tõsine huvi, siis oleks nõus aitama või Kui huvilisi on, siis heast tahtest.*
- Heast/vabast tahtest (5 vastajat). Näit: *Vabast tahtest, et tekiks rohkem marjakasvatavaid, kellega kogemusi jagada.*
- Kogemuste vahetamiseks (4 vastajat). Näit: *Kogemuste vahetamise korras.*
- Otseselt pole mingeid takistusi, miks ei võiks soovitada, rääkida (3 vastajat).
- Marjakasvatuse järjepidevuse/jätkusuutlikkuse tagamiseks (2 vastajat). Näit: *Heast tahtest, et maasikakasvatust ikka jätkuvalt või Järjepidevuse tagamiseks marjakasvatust.*
- Hobi korras (2 vastajat).
- Selleks, et muuta inimeste toitumisharjumusi.

- Valmis jagama kogemust vaarikakasvatuse uutest sortidest.
- Nõus õpetama tuttavaid.
- Õpetaks, kui oleks piisavalt aega.

Kui vaadelda lähemalt, millistel tingimustel ollakse valmis teiste tootjatega oma kogemusi jagama, näeme, et eelkõige ollakse nõus oma heast tahtest, kuid ka mingi konkreetse info vastusaamiseks, millest tootjal kasu on ja seda enamasti kas tasuta või sümboolse tasu eest. Palju sõltub konkreetsest olukorrast ja kokkuleppest. Üks tootja oli nõus teisi õpetama tasu eest ja üks mainis, et teeks seda juhul, kui leiaks firmale potentsiaalsed kliendid. Konkreetselt tõid vastajad välja, et nad oleks valmis teisi õpetama:

- Muu info vastu (3 vastajat), näit: *Kui ise saab midagi tarka vastu.*
- Tasuta (2 vastajat)
- Sümboolse tasu eest (2 vastajat)
- Tasu eest
- Sõltuvalt kokkuleppest
- Juhul kui nõuande saaja on huvitatud toodangu müügist kindlale firmale, millega konkreetne tootja on seotud.

•

Kommenteerides, mil viisil oleks tootjad nõus teisi õpetama, toodi välja:

- Infopäevadel/õppepäevadel (2 tootjat)
- Individuaalselt üksikutele huvilistele. Näit: *Üksikutele vajajatele, mitte massiliselt. Hobiaednikele ei hakka eriti aega raiskama.*
- Õpilastele praktika käigus
- Juhul kui tootja saaks ise jääda anonüümseks.

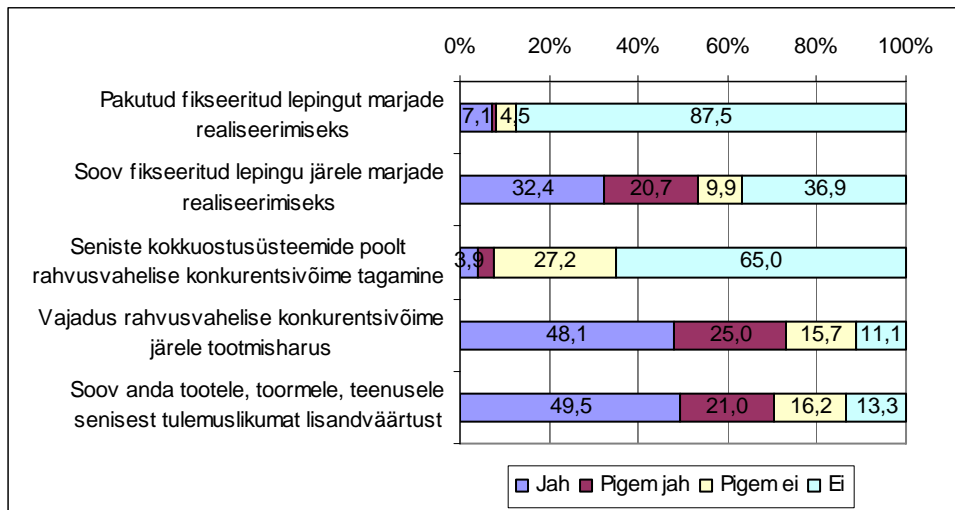
•

Tootjad tõid välja ka põhjuseid, miks nad ei ole nõus oma kogemust jagama:

- Eelkõige mainiti, et enda kogemus pole piisav, sest tootja on „*ise alles algaja või ei ole nii suur tootja ja spetsialist*“.
- Tootja kardab konkurenti.

Suurem osa tootjaid arvas, et info kättesaadavust nii maamajanduse arengute, marjatootmise kui ka tootmise efektiivsuse kohta saaks parandada parema meediakajastuse, marjatootjate elektroonilise andmebaasi või täiendavate teadusuuringute abil. Meediakajastus on üks võimalus, mida võiks tootjate võimaluste ja tarbijate teadlikkuse tõstmiseks paremini kasutada. Tootjatest 2/3 oli interneti kasutamise võimalus ettevõttes/talus. Kolmveerand vastanud küsitletutest ei osanud nimetada, kas on olemas elektroonilist andmebaasi, mille kaudu saaks teavet toodangu kohta. Umbes kolmveerand küsitletud tootjatest olid huvitatud marjakasvatavate elektroonilisest andmebaasist, mis pakuks võimalusi turustamiseks, kontaktide otsimiseks ja ühistegevuseks. Võib hinnata, et kui ligi pooled tootjatest on üldiselt nõus osalema uuringutes, projektides ja oma kogemust jagama, siis umbes veerand on valmis ka aktiivsemalt osalema. Küsimustele, mis tingimustel tootjad oleks nõus teisi õpetama, anti väga erinevaid vastuseid. Kõige rohkem aga toodi välja, et ollakse nõus oma kogemusi jagama huvilistega, eriti kui on võimalus teiste tootjatega kogemusi vahetada või infot vastu saada. Suurem osa tootjaid olid nõus teisi õpetama tasuta oma vabast tahtest, marjatootmise arendamiseks. Oli ka tootjaid, kes pakuks teenust konkreetse tasu või kliendisuhete eest. Peamine põhjus, miks ei soovita teistega oma kogemusi jagada, oli selles, et tootja ise hindas oma kogemusi ja teadmisi ebapiisavaks, et kedagi teist õpetada.

Joonisel 38 on toodud hinnangud erinevatele teguritele, mis mõjutavad turustamist tootmisharus. 7,1% küsitletutele oli pakutud fikseeritud lepingut marjade realiseerimiseks. 87,5% vastas, et neile ei ole seda pakutud ning 4,5%-le pigem ei ole pakutud. Huvi fikseeritud lepingute järele, mille abil saaks oma marju turustada, oli üle pooltel küsitletutest. 32,4% vastas, et neil oleks soov fikseeritud lepingu järele, 20,7%, „pigem jah“ ning 9,9% „pigem ei“. 36,9% vastanutest ei soovi fikseeritud lepingut oma marjade realiseerimiseks.



Joonis 38. Turustamine tootmisharus (% vastanutest)

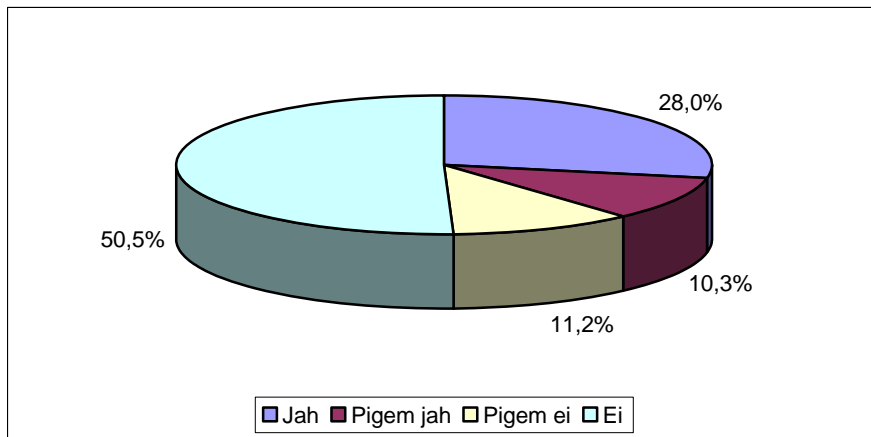
92,2% vastanud tootjatest arvas, et senised kokkuostusüsteemid ei võimalda Eesti marjadel olla rahvusvaheliselt konkurentsivõimelised. See oleks aga vajalik kolmveerandi vastanud tootjate arvates. 49,5% küsitletutest avaldas soovi anda oma tootele, toormele ja teenusele senisest tulemuslikumat lisandväärtust. 21% arvas, et nad pigem sooviksid lisandväärtust anda, 16,2% et pigem mitte ja 13,3% ei soovinud oma toodangule lisandväärtust anda.

Üle 90% tootjatest polnud fikseeritud lepingut marjade turustamiseks seni pakutud. Väiketootjatel, kelle tootmiskogused on väga väikesed, see võimalus praktiliselt puudub. Fikseeritud lepingu marjade turustamiseks pakuks tootjatele kindlust, kuid samas on siinkohal ka mitmeid riske nagu saagi ikaldumine, liiga madal hind jm. Üks väiketootja kommenteeris probleeme lepinguga:

Väiketootjatel on väga raske lepinguid teha, tööstus dikteerib tingimused.

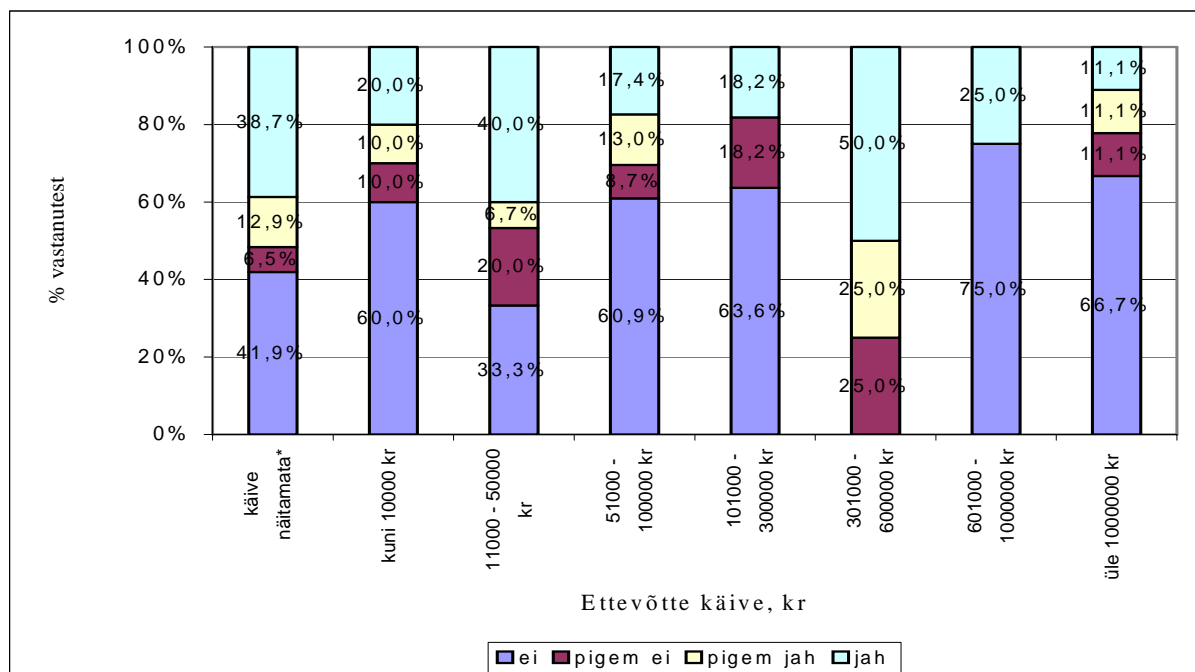
Kui soovitakse fikseeritud lepingut näiteks tööstuse või kokkuostjaga, on tootjal vaja tagada piisav tootmismahud ja kvaliteet. Väiketootjatele pakuks võimalusi ühistegevus, kus tootjate omavaheliste kokkulepete alusel, võiks saavutada piisava tootmismahu, et läbirääkida tööstusega ja kokkuostjatega hinna jm tingimuste üle. Üheks kesksel probleemiks on toorme madal kokkuostuhind. Samas andes tootele lisandväärtust saaksid tootjad selle eest ka kõrgemat hinda küsida. Lisandväärtust soovisid tootele anda ligi 70% küsitletud tootjatest. See pakuks ka paremaid võimalusi rahvusvaheliseks konkureerimiseks, mis enamuse arvates praegu ei ole piisav, kuid samas on tootmisharu arenguks vajalik.

Küsimusele, kas nad on kaalunud oma praeguses tootmisharus tegevuse lõpetamist, vastas 28% „jah“, 10,3% „pigem jah“ ning 11,2% „pigem ei“ (joonis 39). Pooled vastanutest aga olid kindlad, et ei kavatse tegevust lõpetada.



Joonis 39. Kaalutlused praeguses tootmisharus tegevust lõpetada (% vastanutest)

Joonisel 40 on toodud tootja tegevuse jätkamise plaanid 2007. a ettevõtluskäibe järgi. Parema ülevaate saamiseks on kaasatud ka tootjad, kellel 2007. aastal rahaline ettevõtluskäive puudus või kes ei osanud seda hinnata (käive näitamata). Uurides ettevõtte plaane 2007. a käibe põhjal on tegevuse lõpetamise plaanid pooltel vastajatest, kellel 2007. a ettevõtluskäive puudus või kes ei osanud seda hinnata. Kui välja jätta paar tootjat, kelle käive jäi vahemikku 301 000-600 000 kr, oli kõige suurema ettevõtluskäibega tootjate hulgas kõige vähem neid, kes kavatsesid oma tegevuse lähiajal lõpetada. Üle 601 000-kroonise käibega vastajatest kolmveerand ei kavatsenud oma tegevust lähiajal lõpetada. Tootjatest, kelle ettevõtluskäive jäi aastal 2007 vahemikku 51 000-100 000 või 101 000-300 000, kaalus tegevuse lõpetamist kolmandik (vastused „jah“ ning „pigem jah“). Ka 2007. a ettevõtluskäibega alla 10 000 kr vastajate hulgas oli tegevuse lõpetamist suuremal või vähemal määral kaalujaid 30%, samas vastajate hulgas ettevõtluskäibega 11 000-50 000 kr oli neid rohkem (46,7%).



*Tootjad, kellel 2007.a. rahaline ettevõtluskäive oli 0 kr või kes ei osanud sellele vastata

Joonis 40. Tootjate plaanid tegevuse lõpetamiseks 2007. a ettevõtluskäibe järgi (% vastanutest)

Võib hinnata, et lähiaastatel kaalub üle kolmandiku marjakasvatajaid oma tegevuse lõpetamist, kuigi kõik nendest selles veel päris kindlad ei ole. Kuigi oma tegevust lõpetada plaanivaid ettevõtteid oli kõigis käibegruppides, esines keskmiselt kõrgema käibega ettevõtete hulgas siiski vähem neid, kes kavatsesid oma tegevuse lõpetada.

Võttes kokku tootmisharu sihtturu küsimustebloki vastused, saame teha mitmeid järeldusi. Vastajate hinnangutest tootmisharu sihtturule näeme, et tootjatel on vähe turuinformatsiooni tootmisharu laiematest arenguteks. Väiketootjad ei seosta ennast tootmisharu üldiste probleemidega, sest toodavad eelkõige enda pere tarbeks või väikses mahus müümiseks ning omades ülevaadet oma klientidest, ei tunta vajadust üksikasjaliku info järele tootmisharu ja sihtturu kohta. Siin on mitmeid põhjuseid. Näiteks tegeledes valdavalt muu põhitegevusalaga, on paratamatult vähem aega, võimalust ja tahtmist süstemaatiliselt otsida infot ja hoida ennast kursis lisategevuse majandusharu arengutega. Konkreetset teavet sihtturu kohta peab otsima eelkõige erialasest kirjandusest ja statistika väljaannetest, sest igapäevases meediakajastuses konkreetse majandusharu arengute süvaanalüüsi tihti ei esitata. Edukaks konkureerimiseks aga on turuinformatsiooni olemasolu hädavajalik kõikidele tootjatele. Näiteks teave konkurentsivõimeliste tootmismahude, teiste tootjate müügihindade, kokkuostjate ja tööstuste kokkuostuhindade, tööjõukulu ja -kättesaadavuse, lisandväärtuse, erinevate turustusvõimaluste ja probleemide ning muu kohta. **Mida suurem tootja ja tootmismahud, seda suuremad riskid ja sellest ka vajadus sihtturu arengute alase täpse ja põhjaliku turuinformatsiooni järele, mille alusel teha tulevikuplaane.**

Tehes järeldusi tootmisharu informatsiooni kättesaadavuse kohta, siis võiks laiemalt kasutada meediat, elektroonilisi vahendeid, sealhulgas elektroonilist andmebaasi ning teadusuuringuid, et marjatootmise alast infot levitada. Interneti kasutamise võimalus oli ligi 2/3 vastanutest, kes saaksid seda kasutada turuinformatsiooni leidmiseks. Tootjate arvates võiks maamajanduse alane meediakajastus parem olla. Heaks võimaluseks oleks neile sobiv, hästi ajastatud ja positiivne meediakajastus näiteks saagi müümise, saagi põllult ise korjamise, taimede müügi jne kohta, mis võimaldaks tarbijate teadlikkust tõsta ning oma tooteid ja müügiaegu reklaamida ja nii nõudlust tekitada. Näiteks artikkel päevalehes marjade koristamise ajal on hea reklaam, mis jõuab maksimaalse tarbijate hulga. Selline reklaam toob kasu kõikidele tootjatele. Meediakajastuse võimaluste loomine sõltub eelkõige ajakirjanike huvidest, kuid ka tootjatest endist. Aktiivsust näitavad üles eelkõige suurimad tootjad luues kontakte ajakirjandusega. Siin oleks võimaluseks ka tootjate organisatsioonide tegevus meediakajastuse suurendamise nimel.

Uuringu andmetest saab järeldada, et erinevates projektides aktiivselt osalejaid on vähe – ligi veerand tootjatest. Enamus tootjaid on küllaltki passiivsed, kuigi võiksid pakkumise korral osalemist kaaluda. Ka siin on probleemiks, et väiketootjad ei näe endale otsest kasu aktiivsest osalemisest marjatootjate tegevustes ja projektides, kui nad ei kavatse marjatootmist oluliselt laiendada ja see jääb neile ainult üheks lisategevusalaks.

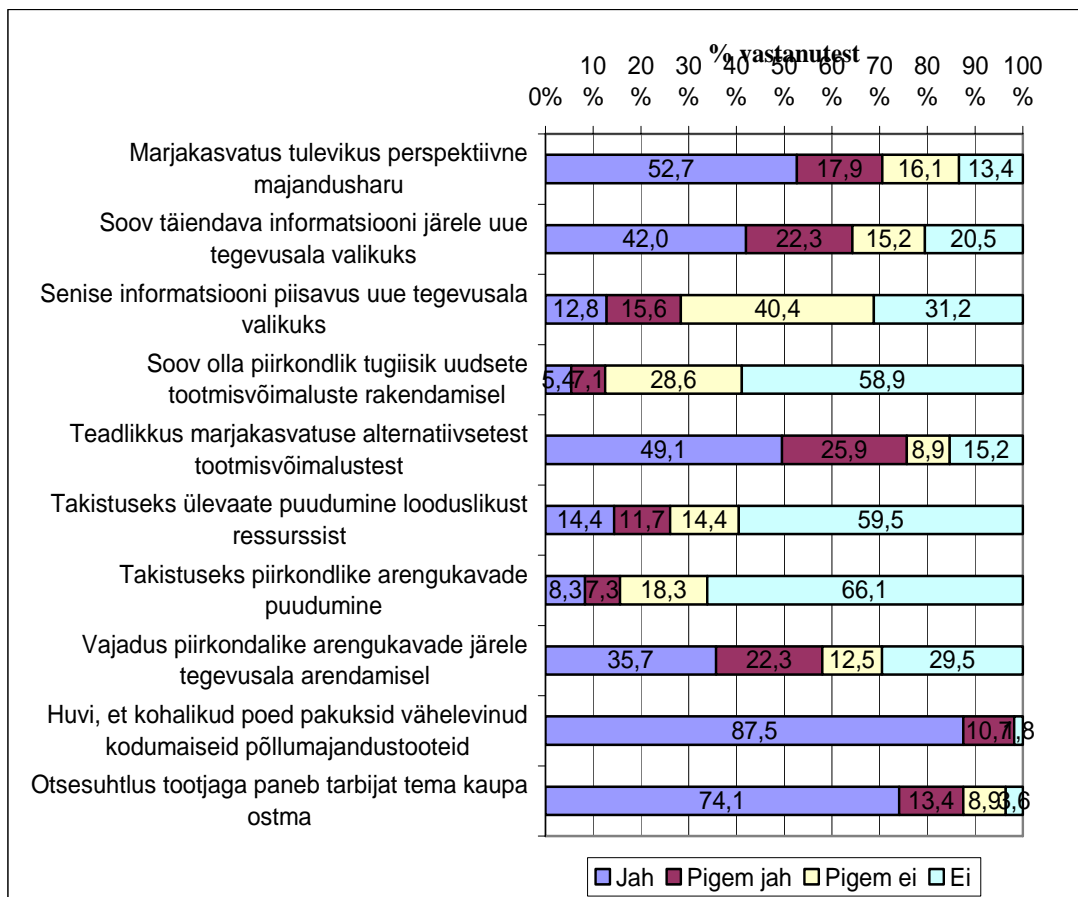
Aktiivsemad tootjad oleksid valmis teisi õpetama ja oma kogemusi jagama eelkõige juhul, kui neil oleks ka võimalus teistelt tootjatel infot saada ja nende kogemustest kuulda. Ühistegevuseni jõudmiseks peaks alustama tootjate omavaheliste kontaktide loomisest, mis pakuks neile võimalusi omavahel kogemusi vahetada. Üle 80% tootjatest ei olnud ühegi marjatootmisorganisatsiooni liige. Muuhulgas pakuksid ka marjatootmise alased infopäevad ja koolitused tootjatele võimalusi kontakte luua ja kaasata ka neid, kes ühtegi organisatsiooni ei kuulu. Marjatootjate elektrooniline andmebaas on samuti üks oluline võimalus tootjate omavaheliste kontaktide edendamiseks.

Analüüsid eeltoodud andmeid tootmisharu turustamisprobleemide kohta, pole fikseeritud leping marjade realiseerimiseks enamusele tootjatest seni olnud reaalseks turustusvõimaluseks, välja arvatud mõned suuremad tootjad, kes suudavad tagada tööstusele piisava tootmismahu. Ligi pooled vastajatest sooviksid omada fikseeritud lepingut, kuid siinkohal esineb ka mitmeid probleeme. Lepingu sõlmimisel on takistuseks tööstuse jaoks piisava tootmismahu saavutamine, ebasobiv hind, ühtlase kvaliteedi tagamise vajadus jne. Ühistegevuse puudumine on seni kasutamata võimalus, mille abil saaks lahendada mitmeid probleeme turustamisel ja ka lepingute sõlmimisel. Tootjatel, kes toodavad enda tarbeks, on vähene huvi fikseeritud lepingute vastu ja kuigi nad tunnistavad, et edukaks konkureerimiseks oleks vaja tootele ka lisandväärtust anda, on ebatõenäoline, et nad tootearendust individuaalselt ka ellu viima hakkavad. Ka väiketootjate toormele lisandväärtuse andmise küsimuses ja tootjatele suurima probleemi – toorme kokkuostu korraldamiseks, oleks ühistegevus hea võimalus, kuid väiketootjate senine madal motivatsioon selle arendamiseks ja aktiivsete eestvedajate puudumine pole võimaldanud sellel veel kaugele areneda, kuigi vajadust selle järele tunnistatakse.

4.7. Uue tegevusala valiku võimalused

Joonisel 41 on toodud hinnangud küsimustele uue tegevusala valiku võimaluste kohta. Pooled vastajatest arvasid, et marjakasvatuse kindlasti kuulub ja 17,9%, et pigem kuulub perspektiivsete majandusharude hulka, mida nad ka tulevikus soovivad viljeleda. 29,5% vastajatest arvas, et nende seisukohast marjakasvatuse ei kuulu või pigem ei kuulu tulevikuväljavaadetega majandusharude hulka. Eeltoodu on igati oodatav tulemus arvestades, et ligi 30% vastanutest kavatses lähiajal oma tootmist likvideerima hakata, sest vastajate endi hinnangutel polevat marjakasvatusega midagi peale hakata.

2/3 vastajatest sooviks saada täiendavat informatsiooni võimaliku uue tegevusala valikul, samas 35,7% ei pidanud seda vajalikuks. Samas arvas 31,2% vastajatest, et senine info ei ole ja 40,4%, et pigem ei ole olnud piisav uue tegevusala valimiseks. Ainult üksikud tootjad oleksid valmis ise olema piirkondlikuks tugisikuks uute tootmisvõimaluste rakendamisel – 5,4% vastas „jah“ ning 7,1% „pigem jah“, kuid 28,6% vastas „pigem ei“ ja 58,9% „ei“. Samas hinnati oma teadlikkust marjakasvatuse alternatiivsetest võimalustest (nt tehnoloogilised nüansid, mustika freesturbaväljal kasvatamine jms) küllaltki kõrgelt: 49,1% vastas, et nad on teadlikud ja 25,9%, et nad on pigem teadlikud erinevatest alternatiivsetest võimalustest. Samuti pole kolmveerandile tootjatest suuremaks takistuseks ülevaate puudumine looduslikust ressursist (59,5% vastas „ei“ ning 14,4% „pigem ei“). Looduslikust ressursist ülevaate puudumine nende tootmisüksuse asukohas valmistas probleeme vaid veerandile vastajatest. Piirkondlike arengukavade puudumine pole enamiku tootjate arvates takistuseks tootmisharu arengule (66,1% vastas „ei“ ning 18,3% „pigem ei“), kuigi üle poole vastanutest arvas, et piirkondlikud arengukavad oleksid tegevusala arendamiseks vajalikud. 29,5% tootjatest arvas, et ei oleks ja 12,5% et pigem ei oleks piirkondlikke arengukavasid tegevusala arendamiseks tarvis.



Joonis 41. Uue tegevusala valiku võimaluste hindamine (% vastanuteist)

Ankeedis paluti tootjatel hinnata ennast ka kui tarbijat. Küsimusele, kas nemad kui tarbijad oleksid huvitatud, et kohalikud poed pakuksid kodumaiseid vähelevinud põllumajandustooteid, vastasid sisuliselt kõik tootjad jaatavalt. Kohalikes kauplustes turustamisvõimalused oleks tootjatele väga vajalikud. **Oluline oleks, et kohalikku marja saaks turustada kohalikes kaubanduskettides, kus oleks olemas kodumaistele marjadele ka oma kindel müügikoht.**

Samuti oleks 87,5% vastajate arvates (74,1% „jah“ ning 13,4% „pigem jah“) väga oluliseks teguriks otsesuhtlus tootjaga, mis paneks neid kui tarbijaid selle tootja kaupa ostma.

Võttes kokku eeltoodud hinnangud, arvas umbes **70% vastajatest, et marjakasvatus on ka tulevikus perspektiivne tegevusala.** Samas oli 28% vastajaid kaalunud oma tegevuse lõpetamist ning ligi 30% vastajatest arvas, et nende jaoks marjakasvatusel tulevikus perspektiivi ei ole.

Rohkem kui pooled vastanud tootjatest soovisid saada täiendavat informatsiooni uue tegevusala valikuks ja arvasid, et senine teave pole olnud piisav. Ka antud vastuste analüüs kinnitab asjaolu, et meedia poolt seni pakutud info maamajanduse kohta pole olnud piisav ja valdav on arvamus, et **meedia peaks senisest paremini kajastama maamajanduslikke tootmis- ja arenguvõimalusi.** Samas enamus vastajaid arvavad, et nad on piisavalt teadlikud marjakasvatuse alternatiivsetest võimalustest ja ka looduslikest tingimustest on neil piisav ülevaade ning see pole takistuseks nende tootmisüksuse arengule.

Konkreetselt aga on ainult üksikud tootjad valmis olema näiteks piirkondlikuks tugiisikuks uute tehnoloogiate ja tootmisvõimaluste rakendamisel. Piirkondlike arengukavade puudumine ei ole tootjate arvates tootmisharu arengule iseenesest takistuseks, kuigi pooled vastajatest arvasid, et üldiselt oleks need piirkondlikud arengukavad kasulikud. Otsesuhtlus tarbijaga on üks tegur, mis soodustaks kohaliku kauba turustamist, samas aga on sellel ka oma piirangud. Nii tootjad kui tarbijad oleks huvitatud, et neil oleks võimalus kohalikest poodidest osta Eestis toodetud põllumajandustooteid, sealhulgas ka vähelevinud tooteid.

Marjakasvatust pidasid enda jaoks väheperspektiivseks need, kes ka planeerisid selle alast tootmist lõpetada. Põhjuseks toodi turustus- ja tööjõuprobleemid, tootmiskulud, kõrge vanus, järelkasvu puudumine jne. Uute tegevusaladega alustamine on alati riskantne. Marjakasvatusega tegelejalatel on selles valdkonnas juba mingi kogemus ja teadmised ning ülevaade arenguvõimalustest selles valdkonnas. Täiesti uue tegevusalaga alustamisel peaks tihti aga täiesti nullist alustama.

Küsitluse põhjal on olemas vajadus informatsiooni järele, mille alusel kaaluda, milliseid uusi tegevusalasid tasuks arendada. Nagu ka eelnevalt toodud küsimustest ilmnes, oleks meedia üks paremaid võimalusi maamajanduse uudiste laialdasemal tutvustamisel. Samas kaasneb sellega ka probleeme, sest mitmetes tootjate kommentaarides on välja toodud, et meediakajastus ei pruugi tegevusala tasuvuse ja tulevikuvõimaluste kohta olla kõige objektiivsem.

Selles osas oleks tootjatele informatiivsemad näiteks teadusasutuste poolt pakutud prognoosid ja analüüsid, kuid nende saamiseks on tavaliselt vaja tootja enda poolset suuremat initsiatiivi kontaktide loomisel ja info otsimisel. Kasulik oleks, kui teadlased tutvustaksid oma uurimistulemusi ja avaldaksid arvamusi ka näiteks laiema levikuga päevalehtedes, mitte ainult maamajandusajakirjades või erialastes ajakirjades. Kuigi tootja arvates pole erinevate tegevusalade alustamiseks piirkondlikud arengukavad otseselt vajalikud, võiksid need erinevate tootmisharude arengut toetada. Näiteks pakkudes teavet, millist tegevust teatud piirkonnas saaks arendada ilma, et tekiks konflikte muude kohalike arenguplaanidega (näiteks elamuehitus, põllumajandustootmine või tööstusareng jne). Samuti pakuksid arengukavad võimalusi tegevusalade tutvustamiseks, mis sobiksid selle piirkonna looduslike tingimustega ning mille järele oleks selles piirkonnas sotsiaalne ja majanduslik nõudlus jne.

4.8. Peamised takistused tootmise arendamisel

Joonisel 42 on toodud hinnangud küsimusele, millised on peamised takistused tootmisala arendamisel.

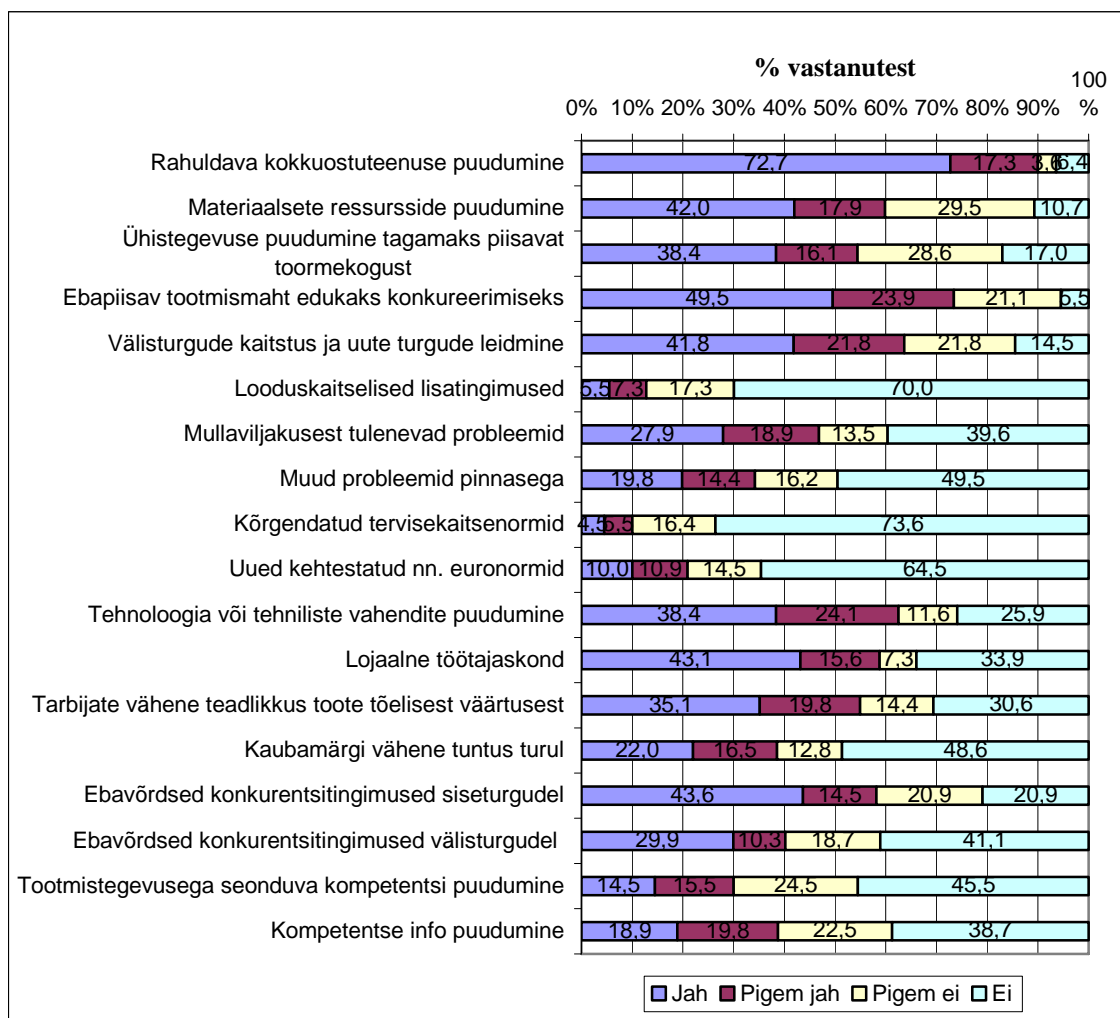
Kõige suuremaks probleemiks on rahuldava kokkuostuteenuse puudumine. Ainult 10% vastanutest arvas, et see ei ole takistuseks. 72,7% vastas aga "jah" ja 17,3% "pigem jah", et rahuldava kokkuostuteenuse puudumine on peamiseks takistuseks tootmise arendamisel. Üle 20 vastaja lisas ankeeti kommentaare turustamisprobleemide kohta, sealhulgas kokkuostusüsteemi kohta. Praeguseid kokkuostusüsteeme hindasid vastajad negatiivselt.

Tootjatele on vaja:

Turu korrastamine, kokkuostusüsteemide loomine, mis ei oleks tootjatele kahjulikud.

Erinevaid lahendusi oodati ka riigilt või ühistegevusest. Tootjad pakkusid, et:

- *Vajalik on kokkuostu olemasolu riigi tasemel, Eesti riik peaks organiseerima, et oleksid kokkuostjad ja tööstused.*
- *Luuu kokkuostupunktid.*



Joonis 42. Peamised takistused tootmise arendamisel (% vastanutest)

Kokkuostjale müümise ja teiste turustuskanalite kasutamisega on tihedalt seotud probleem ebapiisavast tootmismahust, millega saaks edukalt konkureerida ja hinna üle läbi rääkida. Nagu näitasid ka hinnangud tootmisharu probleemidele, siis kolmveerand vastajatest (49,5% "jah" ning 23,9% "pigem jah" vastuseid) nimetas ebapiisavat tootmismahutu suuremal või vähemal määral arengutakistuseks, samas veerandile (21,1% "pigem ei" ning 5,5% "ei") vastajatest see probleemina ei tundunud.

Ligi 2/3 tootjatest pidas tootmisharu arengu seisukohalt probleemiks välisurgude kaitstust ja uute turgude leidmist. Samas vastates küsimusele, kas konkurentsitingimused välisurgudel on ebavõrdsed, oli vastajaid vähem – ligi 40% arvasid, et konkurentsitingimused välisurgudel on ebavõrdsed. Üks tootja kommenteeris, et konkurentsivõime välisurgudel on madal, sest

Eesti osa maailmaturul on liiga väike.

Suureks takistuseks marjatootmise arendamisel on tehnoloogia või tehniliste vahendite puudumine. Sellele küsimusele andsid 38,3% "jah" ning 24,1% "pigem jah" vastused. Samas oli ka tootjaid, kellele tehnika puudumine probleemi ei valmistanud: 11,6% hindas, et see pigem ei ole ja 25,9%, et see ei ole takistuseks. Edukaks marjakasvatuse laiendamiseks peaks kindlasti olema suurem masinate kasutamise võimalus ning oluline on ka võimaluse loomine kohapeal marjade pakendamiseks ja külmutamiseks.

Tehniliste vahendite puudumine on eriti suureks probleemiks väiketootjatele, sest see mõjutab oluliselt mitte ainult marjade koristusvõimalusi, vaid ka säilitamis- ja turustamisvõimalusi. Kõik see on tihedalt seotud eelnevalt toodud probleemiga ebapiisavast toomismahust.

Näiteks kirjeldas üks tootja oma keerulist olukorda:

Väiketootja ei saa väikest kogust külmutada. Tööstus võtab, kui on 50-60 tonni, mis on väiketootja jaoks liiga suur kogus.

Kui aga väiketootjal oleks võimalus külmutamisteenus sisse osta, paraneks tunduvalt ka tema konkurentsivõime.

Olulisemate takistustena on veel vastustes välja toodud materiaalsete ressursside puudumine, lojaalse töötajaskonna puudumine, ebavõrdsed konkurentsitingimused siseturgudel, tarbijate vähene teadlikkus toote tõelisest väärtusest ja ühistegevuse puudumine tagamaks piisavat toormekogust. Materiaalsete ressursside puudumist pidas otseseks takistuseks 42% ja pigem takistuseks 17,9% vastanutest; lojaalse töötajaskonna puudumine oli takistuseks 43,1% ja pigem takistuseks 15,8% vastanutest. Kui välisturgude puhul arvas ligi 60% vastanutest, et ebavõrdsed konkurentsitingimused ei ole või pigem ei ole takistuseks Eestis marjatootmise arendamisel, siis ebavõrdsed konkurentsitingimusi Eesti siseturul pidas arengutakistuseks 58,1% ("jah" ning "pigem jah" vastused) vastanutest. Ebavõrdsed tingimused siseturgudel tulenevad mitmetest teguriteks. Väiketootjad on suurtootjatest halvemas olukorras, sest neil on vähem võimalusi tööstuste ja kokkuostjatega läbirääkimiseks hinna üle, tehnika kasutamise võimaluste üle jne. Probleemiks on näiteks ka tootmisüksuse asukoht, mis seab tootjad väga ebavõrdsesse olukorda:

Poekett ei taha võtta marju nii väikeses koguses. Poekett koondab oma kokkuostud ühte kohta – Tallinnasse ja väiketootja ei saa sinna tarnida. Peaks olema hulgilaod, kuhu tootja saab müüa.

Oma turustamisprobleemide tõttu ei saa väiketootjad ka oma parema kvaliteedi marjadega edukalt konkureerida välismaiste tootjate või suurtootjate vastu, sest väikeses koguses ei saa nad neid külmutada, neil puudub tehnika koristamiseks, turukohti on raske saada, kokkuostjate pakutud hind on liiga madal jne.

Natuke rohkem kui pooled vastajatest nimetasid takistusena tarbijate vähest teadlikkust ja ühistegevuse puudumist piisava toormekoguse tagamisel – "jah" ning "pigem jah" vastuste osakaalud olid kokku vastavalt 55% ja 54,4%.

Tarbijate teadlikkuse kohta antud hinnangute illustreerimiseks saab välja tuua vastajate antud kommentaarid küsitluse lõpus, mis kirjeldavad hästi olukorda:

- *Tarbija teadlikkus kohalikust toodangust on madal.*
- *Tuleks tõsta tarbija teadlikkust mahemarjakasvatuse jm mahetoodangu osas.*
- *Noortes süvendada teadlikkust, et tagada marjakasvatuse järjepidevus.*
- *Propageerida ja teadvustada rohkem mahetoodangu ja eestimaise marja eeliseid.*
- *Inimeste teavitustöö peaks olema tugevam, eriti mahemarja kohta ja et teadvustuks – Eesti mari on oluline.*

Nagu näha tootjate mõtteavaldustest, oleks nende arvates vaja tarbijaid mahetoodangu kohta laiemalt teavitada. Näiteks tootja ettepanek:

Müügiinfo edastamisel avalikustada mahetoodang.

Teadlikkuse tõstmiseks ja välismaise toodanguga konkureerimiseks soovitakse riigipoolseid meetmeid. Tootjate ettepanekud olid, et riik peaks kontrollima toorme päritolu ja tööstused

peaksid olema kohustatud seda infot ka valmistoodangu kohta edastama, nii et tarbija teaks, kas tegemist on Eestis kasvatatud või välismaalt sissetoodud toormega.

Ühistegevuse võimalusi turustamisel peetakse oluliseks, aga tegelik koostöö on seni olnud vähene ja see pidurdab kogu tegevusala arengut. Tootjate endi arvates tuleks organiseerida ühtset marjade müüki, väga tähtsaks peetakse marjakasvatavate endi vahelist ühistegevust ning piirkondlikku ühistootmist.

Mullaviljakusest tulenevaid probleeme pidas suuremal või vähemal määral takistuseks 46,9% vastanutest, 53,1% vastas aga "ei" või "pigem ei". Samas oli vähem neid, kellel oli muid probleeme pinnasega (nt soostunud märgalad, nitraaditundlikud alad jms) – umbes kolmandik küsitletutest nimetas muid pinnase probleeme arengutakistusena, 65,7% küsitletute meelest need aga probleeme ei valmistanud.

Kaubamärgi vähest tuntust turul pidas arengutakistuseks 22% vastajatest; 16,5% vastas "pigem jah". Samas arvas 61,4% vastanutest, et see ei ole või pigem ei ole selliseks probleemiks, mis tootmise arengut pärsib. Kompetentse info puudumist ja tootmistegevusega seotud kompetentsi puudumist ei peetud kõige olulisemateks probleemiks, vastavalt 61,2% ja 70% vastajaid nimetas, et need ei ole või pigem ei ole arengu takistuseks. Ka erinevad nõuded põllumajandustootmisele ja -turustamisele ei ole marjatootjate arvates neile oluliseks probleemiks. Küsimusele, kas tootmise arengut takistavad uued kehtestatud nn euronormid, vastas "jah" 10%, "pigem jah" 10,9%; 79% vastanutest siinkohal probleemi ei näinud. Küsimusele looduskaitsete lisatingimuste kui takistuse kohta vastas 5,5% "jah", 7,3% "pigem jah" kuid samas 17,3% "pigem ei" ja 70% "ei". Kõige väiksemaks probleemiks pidasid marjatootjad kõrgendatud tervisekaitse norme, sest 90% nendest arvasid, et need ei ole või pigem ei ole takistuseks. Ainult 4,5% tootjatest arvas, et kõrgendatud tervisekaitse normid on ja 5,5% et need pigem on takistuseks.

Hinnates erinevate tegurite mõju tootmise arendamisele, tõstatub keerulise probleemina oma toodete turustamine. Tootjate kommentaarid tõid välja, et probleem on nii selles, et kokkuostjad üldse puuduvad kui ka selles, et võimalikud kokkuostjad pakuvad marjade eest liiga madalat hinda, mis jätab tootjad kahjumisse ja seetõttu neile kokkuostjatele müümine ja marjade koristamine ei tasu end tootjatele ära. Eriti väiketootjatel puuduvad võimalused hinna üle tingimiseks. Samuti on nende poolt pakutavad marjakogused liiga väikesed, et pakkuda huvi suurematele kaubanduskettidele, kes on nõus turustama marju vaid tingimusel, et on tagatud stabiilsed tarned.

Ebavõrdsed konkurentsitingimused Eesti turul tulenevad nii tootja suuruselt kui ka ligipääsust turule. Tartu- ja Põlvamaa tootjatel on asukohast tulenevalt keerulisem ja kulukam Tallinna turule tooteid müüa. Mitmed kommentaarid näitasid, et tootmist oleks neil kasulik laiendada ainult Tallinna külje all, sest vaid see pakuks võimalusi kiiresti, odavamalt ja kõrgema hinna eest marju turustada. Olles aga väiketootjad Lõuna-Eestis, peavad nad leppima kokkuostjate poolt pakutud hinnaga. Ühistegevus oleks üks võimalus konkurentsivõimelise turustamis-mahu saavutamiseks, aga selle arendamine edeneb visalt ja väiksemad tootjad, kellest paljud kavatsesid marjatootmist lõpetada, ise seda vedama hakata ei soovi.

Ka välisurgudel edukat konkureerimist takistavad samad tegurid, mis siseturu puhul. Arvestades küsitletud tootjate valimit ja nende tootmismahтусid, turustavad tootjad ise eelkõige siseturule ja nende otsene huvi välisuru vastu on väike. Marjakasvatavatel pole palju informatsiooni välisuru kohta, sest tooret nad ise sinna ei turusta. Edukas konkureerimine

väliturul on kogu majandusharu arenguks tähtis ja kasulik kõikidele tootjatele, aga praegu on individuaalsetel tootjatel raske hinnata oma tootmise perspektiivi väliturul konkureerimise kontekstis.

Tehnika on probleemiks ligi 2/3 vastanutest, samas sõltub see ka marjakultuurist ja tootmismahust ning materiaalsete vahendite olemasolust. Suuri investeeringuid saavad lubada piisavate ressurssidega, suure tootmismahu ja pikemaajaliste plaanidega tootjad.

Väike tootmismahut piirab muuhulgas ka tootjatel näiteks kombainiga marjade koristamise tasuvust, sest see teenus on liiga kulukas. Samuti on keeruline leida oma marjadele külmutamisvõimalusi ja muid teenuseid, sest tööstuse jaoks on kogused liiga väikesed, et vastava teenuse pakkumine tasuks ära. Ka siin võiks olla lahendus ühistegevuses, aga seni on see sisuliselt puudunud.

Arvestades käesolevas uuringus osalenud vastajate marjakasvatuse pinna suurust kui ka marjakasvatuse käivet, siis enamusel tootjatest pole majanduslikult otstarbekas soetada marjade koristuskombaini. Samas oleks keskmised ja suuremad tootjad huvitatud võimalusest marjade koristusajal selle teenuse saamisest. See oleks üks lahendus tööjõu palkamise probleemile, mille ees seisavad kõik tootjad, kelle tootmismahut on liiga suur, et oma perega toime tulla. Siin on määravaks aspektiks muidugi ka kulu, kas siis tööjõu kulu või sõltuvalt marjakultuurist kombaini rendikulu, kui selline võimalus olemas on.

Kui ligi pooled vastajatest pidasid tarbijate vähest teadlikkust takistuseks, siis üheks võimaluseks siinkohal oleks kaubamärkide reklaamimine. Kaubamärgi puudumist enamus tootjaid kõige suuremaks takistuseks ei pea. Väiketootjad, oma pere tarbeks marju kasvatavad tootjad kaubamärgi arendamisega ei tegele. Kaubamärkide laiem tuntus aga pakub võimalusi tarbijate teadlikkuse tõstmiseks ja sellest saavad kasu kõik tootjad.

Kompetentse info puudumist nimetati mõningal määral suuremaks probleemiks kui tootmisalase kompetentsi puudumist, mida kogu marjakasvatuse arengutakistuseks pidas alla kolmandiku vastajatest.

Marjakasvatavad ise hindasid oma teadmisi ja senist tootmisalast kompetentsi üldiselt küllaltki heaks või rahuldavaks. Erinevatest teguritest takistasid tootjate arvates seni nende arengut kõige vähem looduskaitse ettekirjutised ning tervisekaitseenormid, millega suuremal osal probleeme või kokkupuudet ei ole olnud.

5. Tootmisüksuste elujõulisuse tegurite analüüs

5.1. Hinnang tootmisüksuse ning ettevõtja tugevatele ja nõrkadele külgedele

Kui eespool olid välja toodud tootjate hinnangud tootmisharule, siis uuringu käigus küsitleti tootjaid ka konkreetsetelt nende endi tugevate ja nõrkade külgede suhtes. Joonisel 43 on toodud vastajate hinnangud erinevatele teguritele, mis määravad nende edasised tulevikuplaanid.

Kõige kõrgem oli hinnang perekonna toetusele: 23,2% hindas seda väga heaks, 58,9% heaks, 17% rahuldavaks ja ainult 0,9% halvaks. Kui tootmisharu arengu hindamisel oli 30% vastajatest nimetanud, et tootmistegevusega seotud kompetentsi puudumine võib saada arengutakistuseks, siis konkreetsetelt oma isiklikku kompetentsi hinnati kõrgemalt. Oma teadmisi ja oskusi hindasid pooled vastajad rahuldavaks, heaks hindas neid 43,8% ja väga heaks 2,7% küsitletutest. Veel kõrgem oli keskmine hinnang oma kogemusele seni viljeldaval tootmisalal: rahuldavaks hindas seda 36,6%, heaks aga 50,9% ning väga heaks 8,9%. Nii oma teadmisi ja oskusi kui ka tootmisalast kogemust hindas halvaks ainult 3,6% vastanutest ja väga halvaks ei pidanud neid üksi vastaja.

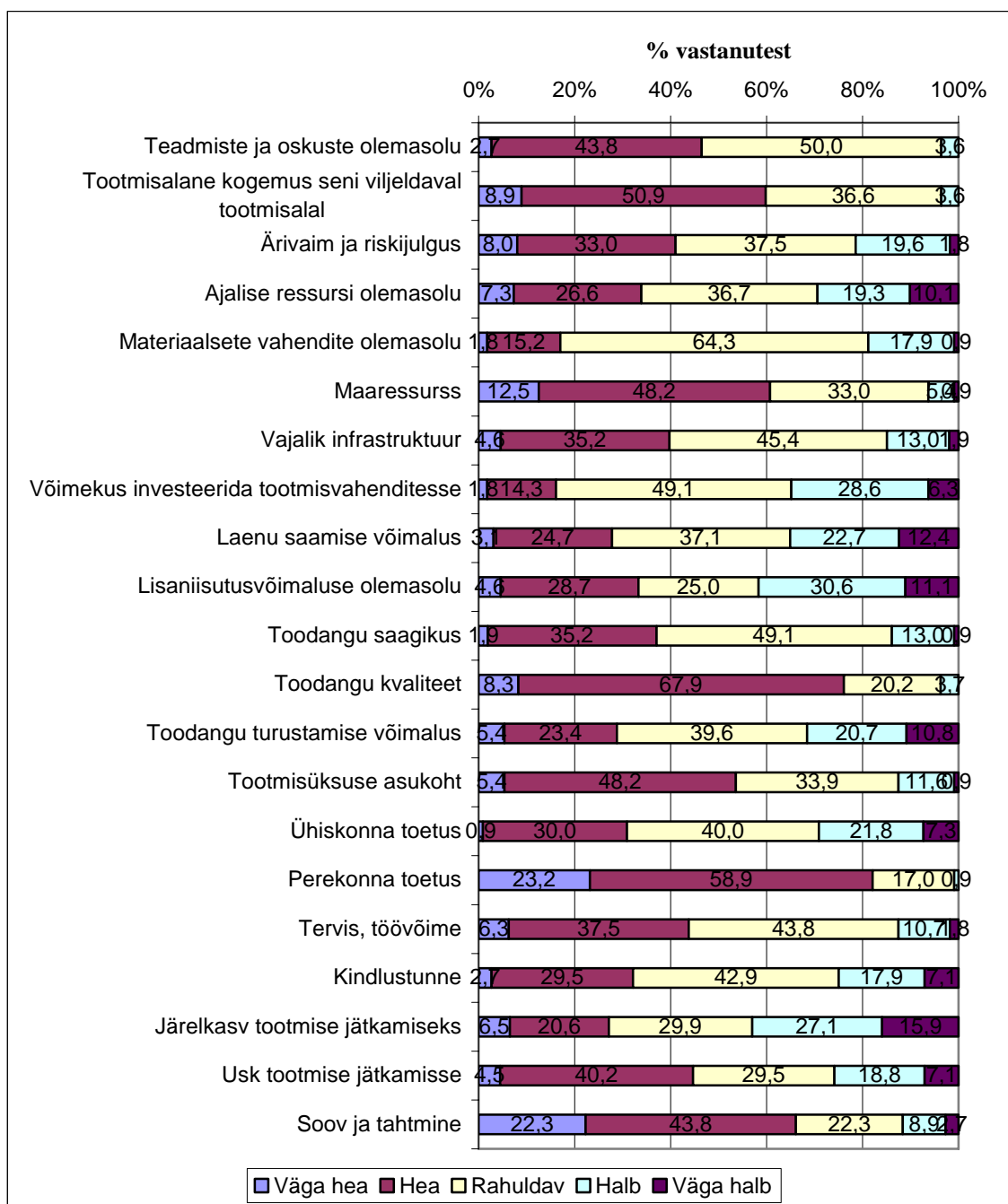
Erinevatest teguritest kõrgemalt hinnati oma tugevuseks ka toodangu kvaliteeti. Kolmveerand vastajatest hindas seda heaks (67,9%) või väga heaks (8,3%), viiendik rahuldavaks, halvaks ainult 3,7%. Konkreetsetelt puudutasid toodangut veel küsimused selle saagikuse ja turustamise võimaluste kohta. Toodangu saagikusele oli keskmine hinnang rahuldav (pooled vastanutest) või hea ("väga hea" 1,9%, "hea" 35,2%).

Oma toodangu turustamise võimalusi hindas rahuldavaks 39,6% vastanutest, samas ülejäänud jagunesid küllaltki võrdselt nendeks, kes hindasid oma turustamisvõimalusi heaks (28,8% heaks või väga heaks) ja nendeks, kellele toodangu turustamine oli probleemiks (31,5% hindas turustamisvõimalusi halvaks või väga halvaks). Turustamisvõimalused on kogu tootmisharu arenguks üks kõige olulisemaid tegureid. Eespool toodud hinnangud senisele kokkuostusüsteemile näitasid, et tootjad on sellega rahulolematud. Tootjatepoolsed kommentaarid turustamise probleemide kohta:

- *Turu ebastabiilsus ja pigem isegi puudumine takistab marjakasvatuse arengut.*
- *Oluline on selgus ja kindlustunne – ülevaade turuhindadest, kuhu turustada jne.*
- *Olema peaks organiseeritud kokkuost ja kindel turg, siis kasvatatakse ka marju rohkem.*

Tootjatel on vaja kindlaid realiseerimisvõimalusi, suuremat turgu jne. Lisaks üldistele kommentaaridele turustamisvõimaluste vajaduse kohta, tõid tootjad välja ka konkreetset probleemi turukohtade saamisega. Eriti raske on väiketootjatel, kuna suurtootjad on müügikohad pikalt ette broneerinud, kuid kõigil pole selleks võimalusi, mistõttu on turgu raske leida ja kokkuostjatele pole mõtet müüa – liialt odav hind.

Turustamisküsimused tekitasid tootjates väga palju emotsioone, sest kogu nende edasiste tegevusplaanide määravaks teguriks on, kas neil õnnestub oma marju edukalt ja piisavalt kõrge hinnaga turustada.



Joonis 43. Tootmisüksuse ja ettevõtja tugevad ja nõrgad küljed (% vastanutest)

Hinnates erinevaid ressursse sai kõige kõrgema hinnangu tootmisüksuse praegune maaressurss. Oma maaressurssi hindas väga heaks 12,5% vastajatest, heaks 48,2%, rahuldavaks 33%. Ainult 6,3% pidas seda suureks probleemiks hinnates oma maaressurssi halvaks või väga halvaks.

Oma materiaalseid vahendeid pidasid rahuldavaks 64,3% vastanutest, ülejäänud jagunesid küllaltki võrdselt: 17% pidas neid väga heaks või heaks ning 18,8% halvaks või väga halvaks. Oma tootmisüksuse seisukohalt peeti materiaalsete vahendite olemasolu rahuldavaks, kuid otseselt hinnanguid, et need oleksid väga head, oli vähe –1,8%.

Maa ja materiaalsete ressurssidega võrreldes suuremaks probleemiks on ajalise ressursi olemasolu: kokku 29,4% pidas seda halvaks või väga halvaks. Rahuldav oli ajaline ressurss 36,7% vastajatest, hea või väga hea kolmandikul. Nii näeme, et tootjad jagunevad küllaltki võrdselt kolmeks grupiks, kus natuke vähem kui kolmandikule on probleem aja leidmine talu/ettevõtte jaoks.

Kuigi 2/3 tootjaid pidas senise tootmisega toimetulekuks materiaalseid vahendeid piisavaks ja alla viiendiku väheseks, olid hinnangud tulevikuinvesteeringute väljavaadetele pigem tagasihoidlikud. Kuigi ligi pooled vastanutest arvasid, et nende võimekus investeerida tootmisvahenditesse on rahuldav, hindas 28,6% vastajatest seda halvaks ja 6,3% väga halvaks. Heaks pidas oma võimekust tootmisvahenditesse investeerida 14,3% ning väga heaks ainult 1,8% vastanutest. See on oluline tegur toomise arenemiseks ja nagu tootjad ise välja tõid, on vaja „*investeerida tehnoloogiasse, et oleks olemas võimalused*“. Aga nagu ka eelnevalt toodud hinnangud tootmisharu arengutakistustele näitasid, on tehniliste vahendite puudumine probleemiks, mis eriti mõjutab väiketootjaid.

Küsimuse puhul tootjate soovi kohta oma tootmisüksuse jaoks laenu võtta, pidas laenu saamise võimalusi rahuldavaks 37,1% vastanutest, heaks või väga heaks kokku 27,8%, kuid halvaks või väga halvaks kokku 35,1%. Võrreldes hinnangutega materiaalseid vahendite olemasolule, oli tootmisvahenditesse investeerimise ja laenu saamise võimaluste puhul poole rohkem hinnanguid "halb" ja "väga halb", ehk siis natuke rohkem kui kolmandikule küsitatud tootjatest tekitasid need probleeme.

Infrastruktuuri hindas rahuldavaks 45,4% vastajatest, heaks või väga heaks kokku 39,8% ja halvaks või väga halvaks 14,9%, nii et vajaliku infrastruktuuri puudumine iseenesest kõige suuremaks tootmisüksuse nõrkuse põhjustajaks ei olnud. Siin mängis rolli ka tootmisüksuse asukoht, mida natuke rohkem kui pooled vastajad pidasid väga heaks või heaks, 33,9% rahuldavaks. Halvaks või väga halvaks pidas tootmisüksuse asukohta kokku 12,5% vastajatest. Infrastruktuuri seisukord ja tootmisüksuse asukoht ning selle eripära mõjutavad lisaniisutussüsteemi loomise võimalusi. Veerand vastajatest arvas, et nende olukorrast ja marjakultuuride omapärasest tulenevalt on lisaniisutusvõimaluste olemasolu rahuldav ja kolmandik arvas, et see on hea või väga hea. Samas 30,6% vastas, et lisaniisutusvõimalused on halvad ja 11,1%, et väga halvad. Selles küsimuses on väga suured erinevused sõltuvalt tootmisüksuse asukohast, looduslikust eripärasest ja konkreetse tootja vajadustest.

Nagu juba eespool välja toodud, oli kõikidest teguritest kõige kõrgem hinnang perekonna toetusele. Ühiskonna toetust hinnati aga palju negatiivsemalt: 21,8% pidas seda halvaks, 7,3% väga halvaks, 40% rahuldavaks ja 30% heaks.

Uurides aga tootjaid mõjutavaid muid sotsiaalpsühholoogilisi tegureid on näha, et tootjad hindasid kõrgelt oma soovi ja tahtmist tootmisega jätkata – 22,3% pidas seda väga heaks, 43,8% heaks, 22,3% rahuldavaks ning halvaks või väga halvaks kokku 11,6% vastajatest.

Oma tervist ja töövõimet hindas halvaks või väga halvaks 12,5% vastanutest, valdavalt oli see aga rahuldav (43,8%) või hea (37,5%). Kuigi väga heaks hindas oma tervist ja töövõimet ainult 6,3% tootjatest. Oma ärivaimu ja riskijulgust pidasid halvaks või väga halvaks viiendik vastajatest, rahuldavaks 37,5%, heaks või väga

heaks kokku 41%. Oma kindlustunnet pidas heaks või rahuldavaks kolmveerand vastajatest, veerandi arvates oli see halb või väga halb.

Usk tootmise jätkamisse oli väga hea ainult 4,5% vastajatest, hea 40,2%, rahuldav 29,5% vastajatest. Veerandil vastajatest oli sellekohane hinnang madal – 18,8% hindas seda halvaks ja 7,1% väga halvaks. Usk tootmise jätkamisse on tihedalt seotud tootjate jaoks suurima probleemiga – järelkasvu puudumisega tootmise jätkamiseks. Kõikidest käesoleva küsimustebloki teguritest olid hinnangud tootmise jätkamiseks järelkasvu olemasolule kõige madalamad. Järelkasvu tootmise jätkamiseks hindas väga heaks 6,5%, heaks 20,6%, rahuldavaks 29,9%, halvaks aga 27,1% ja väga halvaks 15,9%. Seega, järelkasvu tootmise jätkamiseks on hea ligi veerandil vastanutest, rahuldav vähem kui kolmandikul, halb või väga halb aga 43% küsitletud tootjatest.

Analüüsidest tootjate antud hinnanguid oma teadmiste, toodangule, ressurssidele, infrastruktuuridele ning jätkusuutlikkusele ilmneb, et kõige suuremaks probleemiks ongi jätkusuutlikkus. Olulisemat rolli siinkohal etendab järelkasvu olemasolu, kes jätkaks ja arendaks edasi seda toomisüksust. Senine perekonna toetus tootja tegevusele on olnud hea, kuid ligi 43% vastanutest on probleemiks just järelkasvu puudumine. Arvestades vastanud tootjate vanuselist struktuuri, on lähiaastatel oodata veerandi kuni kolmandiku tootjate tegevusaktiivsuse vähenemist ja vanemaealiste tootjate poolt tootmise lõplikku likvideerimist.

Antud hinnangud näitavad, et veerandil vastajatest puudus usk tootmise jätkamisse ja kindlustunne, kuigi soov ja tahtmine ning tervis ja töövõime olid valdavalt head või rahuldavad. Nagu eespool juba nimetatud, kaalus otseselt tegevuse lõpetamist 28% vastanutest ning 10,3% vastas, et pigem kavatseb lõpetada.

Võib hinnata, et umbes 40% vastanutest on tõsiseid probleeme tootmisüksuse jätkusuutlikkusega ja umbes 30% neist võib lähiaastatel oma tegevuse lõpetada. Samas seni on tootjatel olnud suur perekonnapoolne toetus, mida pidasid heaks või rahuldavaks sisuliselt kõik tootjad. Ühiskonnapoolne toetus on olnud madalam, seda pidasid heaks või rahuldavaks 70% vastajatest.

Ka toodangu turustamisvõimalused said võrreldes teiste loetelus esitatud teguritega madalama hinnangu osaliseks. Eelkõige turustamine valmistas probleeme ligi kolmandikule vastajatest, mis kinnitab ka eespool antud hinnanguid turustamisprobleemile, kus kogu tootmisharule loetakse üheks suurimaks arengutakistuseks rahuldava kokkuostuteenuse puudumist. Tunduvalt parem hinnang anti oma toodangu tugevuste ja nõrkuste hindamisel selle kvaliteedile, mis oli kolmveerandi vastajate arvates hea. Ka saagikus oli tootjate endi hinnangul valdavalt kas rahuldav või küllaltki hea.

Tootjate arvates on nende tugevuseks teadmised, oskused ja tootmisalased kogemused. Oma tootmisalast kogemust hinnatakse enamasti heaks ja rahuldavaks, samuti on küsitletud tootjate seisukohast nende teadmised ja oskused praeguseks toimetulekuks täiesti rahuldavad või küllalt head.

Suuremaks probleemiks rohkem kui veerandile vastajatest on ajalise ressursi puudumine. Arvestades, et palgatulu oli suurim sissetulekuallikas leibkondades, jääb

selle teenimise kõrvalt paljudele vähe aega oma majapidamise ja tootmise jaoks, sest põhisissetulek teenitakse ju väljastpoolt.

Muudest ressurssidest on tugevuseks maaressurss, mis on hea 60% ja rahuldav kolmandikul vastajatest. Ka infrastruktuur ja tootmisüksuse asukoht pole otseseks takistuseks, kuid lisaniisutusvajadus nende tootmisüksuse asukohas tekitab probleeme üle 40% vastanutest.

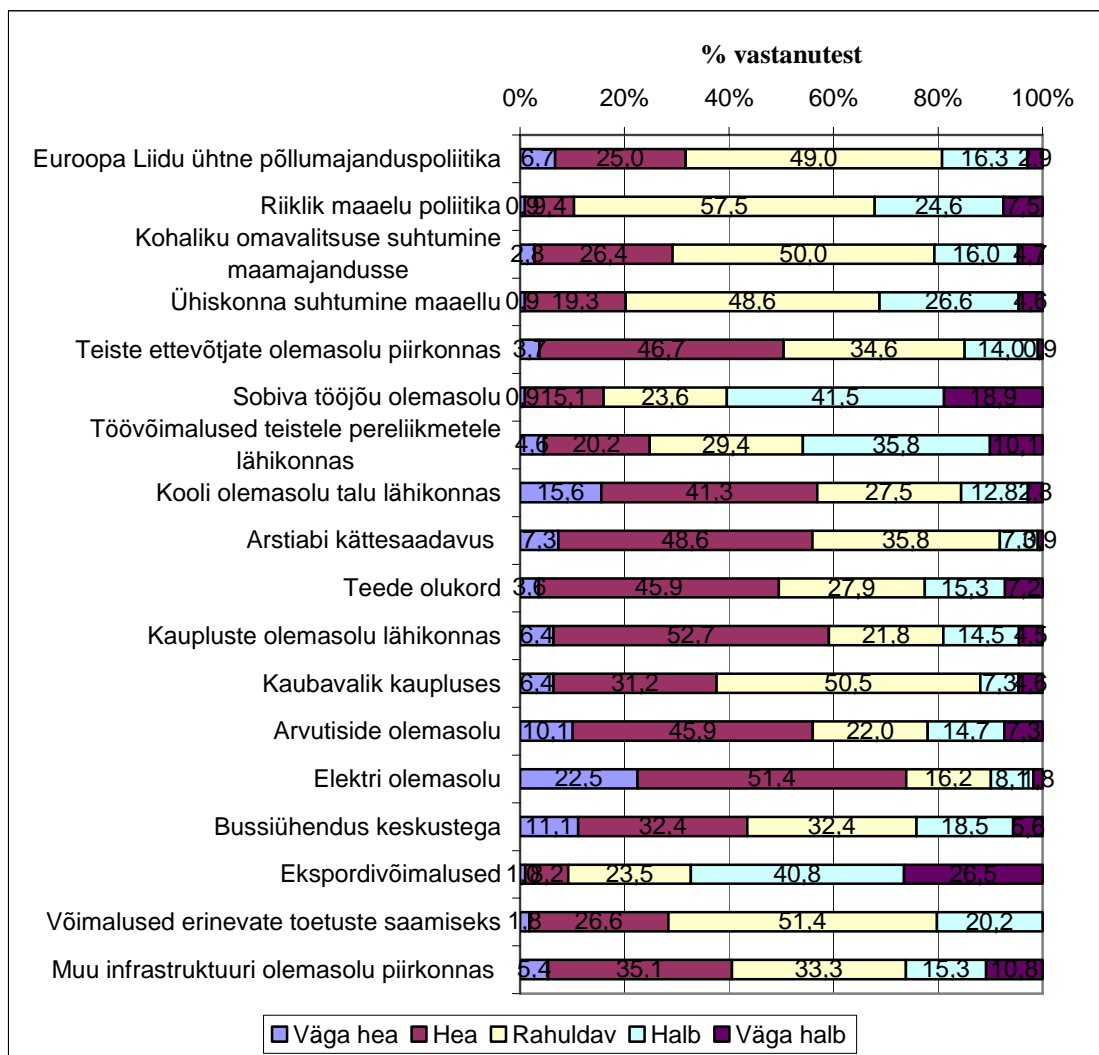
Materiaalsete ressursside olemasolu praeguse tootmise seisukohast lähtudes oli 2/3 küsitletud tootjatest rahuldav ja otseseks probleemiks alla viiendikule tootjatest. Samas oli poole võrra rohkem neid, kellel tekiks probleeme laiemate arenguplaanide finantseerimisega, sest ligi kolmandik hindas oma võimekust investeerida tootmisvahenditesse või võimalusi laenusaamiseks madalaks.

Vähene investeerimisvõime on oluliseks takistuseks tootmise jätkusuutlikkusele, sest tootjad ei suuda piisavalt investeerida põhivahenditesse, tegevuse efektiivsuse tõstmisse, konkurentsivõimelise tootmismahu saavutamisse, istandike uuendamisse, aktiivsesse turustamisse ega sobivate marjakultuuride kasvatamisse jne.

Arvestades järelkasvu puudumise probleemiga, on ulatuslike, pikaajaste investeeringute tegemine suur risk ja nende jaoks on ka väga keeruline vajaduse korral finantseerijat leida. Viiendik vastajatest polnud nõus ka suuremaid riske võtma, hinnates oma ärivaimu ja riskijulgust madalaks.

5.2. Erinevate välistegurite mõju ettevõttele/talule

Lisaks oma tootmisüksuse tugevatele ja nõrkadele külgedele, paluti vastajatel hinnata veel ka erinevate väliste poliitiliste, sotsiaalsete ja majanduslike tegurite mõju nende tootmisele ja elukvaliteedile (joonis 44).



Joonis 44. Erinevate tegurite mõju ettevõttele/talule (% vastanutest)

Kõige negatiivsemaks välismõjuriks oma ettevõttele/talule hinnati selliseid majanduslikke tegureid nagu ekspordivõimalused, sobiva tööjõu puudumine ja töövõimalused teistele pereliikmetele lähikonnas. Ekspordivõimalusi hindas heaks või väga heaks kokku vaid 9,2% vastanutest, rahuldavaks 23,5% ning halvaks 40,8% ja väga halvaks 26,5%. Tootjate hinnangud ekspordivõimaluste kohta on seotud asjaoluga, et suurema osa konkreetsete marjakasvatajate tootmismahud on liiga väikesed, et ise aktiivselt ekspordiga tegeleda.

Negatiivset mõju konkreetsele ettevõttele avaldab ka sobiva tööjõu puudus. Selle olemasolu pidas väga heaks ainult 0,9% ja heaks 15,1% vastajatest ning rahuldavaks 23,6%. Halvaks hindas enda ettevõtte jaoks sobiva tööjõu olemasolu 41,5% ja väga halvaks 18,9% vastanutest. Suurim tööjõupuudus on saagi koristusperioodil, sest siin on vajadus tööjõu järele suurim, kuid inimesed ei taha marju korjata. Marjakorjamise eest soovitakse tihti saada tasu, mis ületab hetkel kehtiva müügihinna.

Tööjõupuudus on arengutakistuseks kõikidele tootjatele, kelle tootmine vajab rohkem tööjõudu, kui on pakkuda kas oma perel või põhitöötajatel. Probleem peitub siin töö hooajalisuses, mistõttu on stabiilset tööjõudu palgata keeruline. Tootjate arvates võiks

ühaks lahenduseks olla võõrtöötajad. Juhul kui töötajad Eestist ei leita, oleksid tootjad nõus toetama välistöötajate sissetoomist koristushooajaks.

Töötajapuuduse kõrval on oluliseks maapiirkondade majanduslikku ja sotsiaalset arengut mõjutavaks teguriks sobiva erialase töö leidmise võimalus maaelanikele. Võrreldes muude teguritega olid ka keskmised hinnangud teistele pereliikmetele töövõimaluste olemasolule lähikonnas madalamad: väga heaks pidas neid 4,6%, heaks 20,2%, rahuldavaks 29,4%, halvaks aga 35,8% ja väga halvaks 10,1% vastanutest.

Teiste ettevõtjate olemasolu ja tegutsemine samas piirkonnas tootjatele probleemiks ei olnud, sest pooled nimetasid teiste piirkonna ettevõtete mõju enda ettevõttele väga heaks või heaks ning kolmandik rahuldavaks (joonis 44). Halvaks näitajaks pidas teiste ettevõtete olemasolu piirkonnas 14% ja väga halvaks 0,9% vastanutest.

Ligi pooled küsitletud tootjatest arvasid, et erinevate institutsioonide tegevuse ja poliitika ning põllumajandusmeetmete mõju ettevõttele on rahuldav. Mõningal määral kõrgemalt hinnati teiste poliitiliste meetmetega võrreldes Euroopa Liidu ühtset põllumajanduspoliitikat, mille mõju pidas väga heaks 6,7% ja heaks 25% vastanutest. Erinevate toetuste saamise võimalusi hindas väga heaks 1,8% ja heaks 26,6% vastanutest. Ka kohaliku omavalitsuse suhtumist maamajandusse hindas väga heaks 2,8% ja heaks 26,4%.

Kõigi nende kolme eeltoodud faktori mõju pidasid rahuldavaks pooled vastanutest ja halvaks või väga halvaks viiendik vastanutest. Rohkem oli negatiivseid hinnanguid riikliku maaelu poliitika ja ühiskonna maaellu suhtumise mõju kohta – nende mõju mõlemal puhul hindas halvaks või väga halvaks umbes kolmandik vastajatest. Kui ühiskonna suhtumist maaellu oli heaks või väga heaks hinnanud 20,2% ja rahuldavaks 48,6%, siis riikliku maaelu poliitika mõju heaks tunnistanute osakaal oli poole väiksem – 10,3%, rahuldavaks hindas seda 57,5% tootjatest.

Vastajate hinnangud erinevate institutsioonide poliitikale olid erinevad, sest ka kokkupuude nendega oli erinev. Kui üldiselt hinnati EL-i põllumajanduspoliitikat rahuldavaks, oli ka neid, kelle arvamus sellest oli negatiivne. Näiteks tõi välja üks tootja oma probleemi:

Euroliidu tulekuga kadus väiketootjate kasum. Alla 4 ha suurust maasikapõldu ei tasu pidada. Investeerida on mõtet ainult alates 4 ha suurusest põllust.

Kuigi seoses EL-iga liitumisega tehtud ümberkorraldused toetuste osas olid paljudele positiivsed, on tootjate kindel soov, et siseturg oleks kaitstud välismaiste odavamate marjade eest. Välismaised tootjad olid vastanute endi hinnangul nende suurimateks konkurentideks. Siinkohal vaadatakse eelkõige riigi poole, kes tootjate arvates oleks pidanud neid paremini kaitsma, nagu näitasid ka eespool toodud tootjate kommentaarid ja hinnangud, millest ilmselg, et ainult ligi kümnendik vastajatest pidas riigi maaelu poliitikat heaks.

Tootjate arvates peaks olemas olema riiklik abi. Riik võiks kindlustada riske, eriti maasikakasvatases, näiteks saagikindlustus, et ka halval aastal oleks võimalik tootmisest kasu saada. Samuti peaks riiklikul tasandil lahendama ka turu- ja turustamisprobleemid.

Illustreerimiseks võib välja tuua tootjatepoolsed kommentaarid:

- *Maal on liiga palju inimesi, kes ei tee midagi, aga neil on maad. Kui nad sinna maale astelpaju paneks, oleks neil tegevust ja nad ei luniks riigilt raha. Tööjõud oleks rakendatud. Riik võiks seda organiseerida ja korraldada.*

Tootjad sooviksid riigilt erinevaid poliitilisi ja majanduslikke meetmeid ning lahendusi turustamisprobleemidele.

Erinevate välistegurite mõju hindamiseks olid ankeeti lisatud küsimused kohapealse infrastruktuuri, teenuste olukorra jm kohta. Kõige kõrgemini hinnati arstiabi kättesaadavust, mida pidas heaks ja väga heaks kokku 55,9% vastanutest, samas rahuldavaks 35,8% ning halvaks või väga halvaks ainult 8,2%.

Elektriga varustatust ja muid elektrienergiaga seotud probleeme hindas halvaks või väga halvaks kokku 9,9%, rahuldavaks 16,2%, heaks 51,4% ja väga heaks 22,5% küsitletutest. Kooli puudumine ettevõtte/talu lähikonnas oli probleemiks 15,6% („väga halb“ ja „halb“ vastused), samas 27,5% hindas olukorda kooli asukohaga rahuldavaks, heaks 41,3% ja väga heaks 15,6% nii, et keskmine hinnang oli kõrge.

Kaupluste puudumine lähikonnas oli probleemiks ligi viiendikule vastajatest, samas ka natuke üle viiendiku hindas kaupluste olemasolu lähikonnas rahuldavaks ja ligi 60% heaks või väga heaks. Hinnang kaubavalikule neis kauplustes oli keskmiselt veel kõrgem, sest väga heaks või heaks hindas kaubavalikut 37,6%, rahuldavaks pooled, halvaks või väga halvaks aga kokku 11,9% vastanutest.

Võrreldes eeltoodud teenustega olid hinnangud infrastruktuurile ja transpordile keskmiselt madalamad ja varieerusid tugevamalt, sest kohalikud olud erinevates piirkondades, ja ka sama valla piires, võisid olla väga erinevad. Järgnevatest teguritest kõrgemalt hinnati arvutiside olemasolu, mida piirkonnas konkreetselt halvaks või väga halvaks pidas 22 % ning rahuldavaks samapalju 22% vastanutest; heaks või väga heaks hindas arvutisidet 56%.

Ka teede olukorda pidas halvaks või väga halvaks kokku 22,5%, rahuldavaks 27,9%, heaks või väga heaks aga pooled vastanud küsitletutest. Tootja arvamuseks oli, et „kohalik omavalitus peaks tagama normaalsed teolud“ ja seega mõjutab maamajandajate arenguvõimalusi oluliselt kohaliku omavalitsuse suutlikkus ja suhtumine, kas ta teadvustab selle olulisust ning suudab maamajandajatele arenguks piisavad tingimused tagada.

Infrastruktuuri küsimusi mõjutab ka kohaliku omavalitsuse suhtumine maamajandusettevõtete vajadustesse. Hinnang keskustega bussühenduse olukorrale oli väga varieeruv. Väga heaks pidas seda 11,1%, heaks 32,4%, rahuldavaks 32,4% ning halvaks 18,5% ja väga halvaks 5,6% vastanutest. Seega, ligi veerandile valmistas bussitransport probleeme. Samuti esines 26,1% vastajatest probleeme muu infrastruktuuri (nt vesi, kanalisatsioon jm) puudumisega piirkonnas. Muu infrastruktuuri olukorda pidas rahuldavaks kolmandik ja heaks või väga heaks kokku 40,5; sellealased probleemid olid ka vastanute lõikes väga erinevad.

Võttes antud küsimusteblokki kokku saab tõdeda, et suuremal osal küsitletud tootjatel on tootmismahud liiga väikesed ja marjatootmine on üks kõrvaltegevusi. Tootjad ise küll sooviksid hakata oma marju eksportima, sest praegused Eesti marjade ebapiisavad turustamis- ja ekspordivõimalused avaldavad negatiivset mõju tootmisele,

samas kui eksport laiendaks oluliselt nende turgu.

Ühistegevus ja organiseeritud toorme kokkuost oleks võimalus suurema toormekoguse ekspordi jaoks, samas oleks vaja tagada marjade ühtlane kvaliteet. Nagu saadud vastused näitasid, pidasid üle poole tootjatest üheks majandusharu arengut pärssivaks teguriks lojaalse töötajaskonna puudumist. Ka hinnates konkreetset mõju oma ettevõttele/talule, märkis üle 60% vastanud tootjatest probleemina sobiva tööjõu puudumist. Nagu kõiki teisi Eesti ettevõtteid, puudutab tööjõupuudus teravalt ka maaettevõtteid. Probleem on kõigepealt selles piirkonnas inimeste leidmisega, kes oleksid üldse valmis korralikult töötama ja samuti ka töö iseloomus, sest maamajandusettevõtetele oleks eelkõige vaja hooajatöölisi. Samavõrd on probleemiks töötajate töötasu, sest maaettevõtete poolt pakutav ei vasta töövõtjate soovidele.

Nii nagu tootjale on keskseks takistuseks tööjõupuudus, on keeruline ka pereliikmetele sobiva erialase töö leidmine maapiirkonnas. Arvestades palgatööst saadava sissetuleku tähtsust küsitletud leibkondadele, mõjutab küsitletute elukvaliteeti oluliselt see, et 46% pidas töövõimalusi tootmisüksuse lähikonnas halvaks ja on sunnitud erialast tööd mujalt otsima. Teiste kohalike ettevõtete mõju hinnati üldiselt positiivseks või rahuldavaks, sest nendega otseselt ei konkureeritud ja pigem nimetati kommentaarides koostöövõimalusi ning üksteise abistamist.

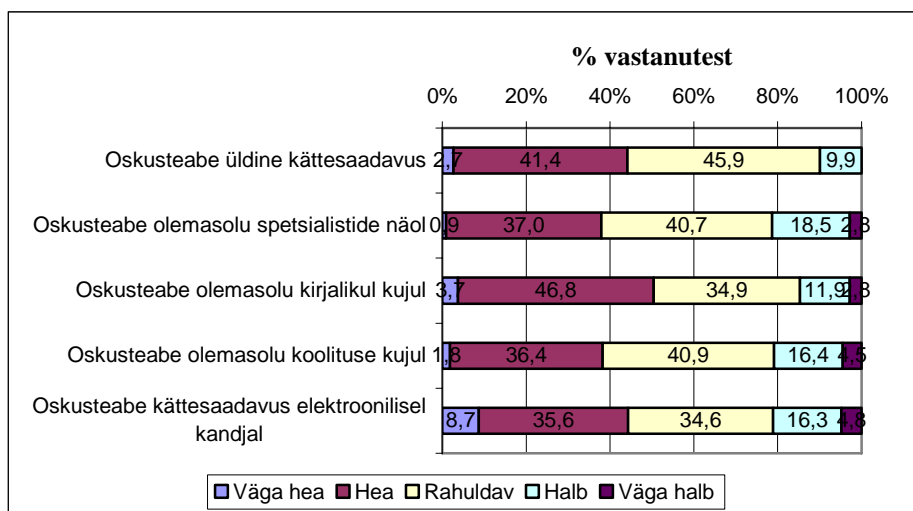
Kokkupuude erinevate poliitiliste institutsioonide tegevusega ja mitmesuguste nende meetmete mõju on tootjatest poolte hinnanguil enamasti rahuldav, seda eelkõige põhjusel, et tootjatel kas puudub otsene kokkupuude või need institutsioonid ja meetmed otseselt ei takista ega soodusta tootjate tegevust. Mõningal määral on rohkem positiivsemaid hinnanguid võimalustele saada erinevaid toetusi, Euroopa Liidu ühtsele põllumajanduspoliitikale ja kohaliku omavalitsuse suhtumisele maamajandajatesse. Pigem negatiivne on vastanute hinnang riikliku maaelu poliitika mõjule ja ühiskonna suhtumisele maaellu. Kuid ka siinkohal on domineerivam poolte vastajate arvamus, et see mõju on rahuldav ja konkreetset nende tegevust ei takista.

Elukvaliteedi maapiirkonnas määravad avalike teenuste kättesaadavus ja infrastruktuuri olukord, mille puhul on aga oluline tegur kohaliku omavalitsuse suutlikkus ja suhtumine. Hinnangud erinevatele avalikele teenustele olid keskmiselt kõrgemad kui infrastruktuuri erinevatele aspektidele, kus situatsioon piirkondade lõikes võis väga tugevalt erineda. Elektriga oli probleem ligi kümnendikul vastajatest, kõige vähem probleeme oli arstiabi kättesaadavusega. Kaubavalik kohalikes kauplustes oli hea või rahuldav, samuti ka kaupluste olemasolu lähikonnas oli küllaltki hea, kuigi viiendikul vastajatest oli ka sellega probleeme. Infrastruktuuri probleemid olid väga erinevad, sest kuigi näiteks arvutiside, teede olukord, bussiühendus oli kas rahuldav või hea, oli veerandile vastajatest nende teenuste saamine ja kvaliteet tõsiseks takistuseks, mis mõjutab oluliselt nende tootmise kohapealseid laiendamisplaane, maa kui elupiirkonna arenguvõimalusi ja tulevikuväljavaateid.

5.3. Oskusteabe kättesaadavus praeguse tootmisala kohta

Eelnevates osades välja toodud küsimuste vastused näitasid, et tootjad hindasid oma teadmisi ja kompetentsi piisavaks või heaks. Rohkem kui pooled vastajad ei pidanud

kompetentse info puudumist toomisharu arengut takistavaks teguriks. Lisaks hindasid tootjad enda seisukohast ka oskusteabe kättesaadavust erinevatest allikatest (joonis 45).



Joonis 45. Oskusteabe kättesaadavus erinevatest allikatest (% vastanutest)

Oskusteabe üldist kättesaadavust pidas heaks 41,4%, väga heaks 2,7%, rahuldavaks 45,9% ning halvaks 9,9%. Erinevatest allikatest paremini kättesaadavaks hinnati kirjalikul kujul oskusteavet. 14,7% arvas, et oskusteave kättesaadavus raamatute, ajakirjade jm kirjalikul kujul on halb või väga halb, samas pooled vastanutest pidasid seda heaks või väga heaks ja kolmandik rahuldavaks. Oskusteabe kättesaadavust spetsialistidelt, koolitustelt või elektroonilisel kujul hindas probleemseks viiendik, ülejäänute arvates oli see rahuldav või hea.

Tootjad, kes kasutasid palju oskusteabe otsimist elektrooniliselt kandjalt, hindasid seal leiduvat teavet ka kõrgemalt. Elektroonilisel kandjal oleva oskusteabe kättesaadavusele antud vastuste "väga hea" ja "hea" osakaal oli suurem kui muul viisil teabe saamisele antud positiivsed hinnangud ehk väga heaks pidas seda 8,7% ja heaks 35,6% vastanutest. Tootjad tõid välja ka mitmeid probleeme seoses oskusteabe kättesaadavusega. Suurimaks probleemiks peeti täiendkoolituste kohta info mitte kättesaadavust. Probleemiks on ka info killustatus. Üheks võimaluseks oleks, et saaks erinevat nõustamise ja koolituse alast infot ühest kohast. Tootjad peavad ise näitama üles initsiatiivi koolituse ja sobivate nõustajate otsimiseks. Tootjate arvates peaks olema rohkem nõustamiskeskusi selleks, et teave oleks paremini kättesaadav.

Tootjad oleksid väga huvitatud kogemuste vahetamisest ja info saamisest, nagu näitasid ka eelnevad vastused küsimustele, mis tingimustel oleksid tootjad nõus teisi õpetama. Üks tootja tegi ettepaneku, et võiks toimuda „koolitused, välisreisisid tootmistaludesse“, sest sellest oleks tootjatele väga palju praktilist kasu.

Lisaks erinevatest allikatest oskusteabe kättesaadavuse hindamisele paluti vastajatel oma sõnadega öelda, mis valdkondades nad soovivad oskusteavet. Tootjate kommentaaride illustreerimiseks on need esitatud nende endi sõnastuses, kuid valdkondade kaupa, tabelis 10.

Tabel 10. Valdkonnad, milles tootjad soovivad saada oskusteavet

<p>Taimekasvatus (19 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marjakasvatus (3) ▪ Köögiviljakasvatus (2) ▪ Lillekasvatus ▪ Puuviljakasvatus ▪ Umbrohu tõrje ▪ Astelpaju ja muude kultuuride säilitamine, kasvatamine ▪ Maasikakasvatus ▪ Aedade agrotehnika (väetamine, puude lõikamine) ▪ Tootmise intensiivistamine ▪ Marjade kohta rohkem informatsiooni ▪ Mustika, muraka alternatiivsed võimalused ▪ Maasika uued sordid ▪ Marjade metsloomade/lindude eest kaitse ▪ Taimehaigused ▪ Agronoomia ▪ Erialast kirjandus rohkem olla: sortide väetiste kohta, millal ja kuidas väetada 	<p>Loomakasvatus (2 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mesindus (2) <p>Turundus ja müük (10 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toodangu turustamine (5) ▪ Turundus (2) ▪ Turu-uuringud ▪ Marjakasvatussaaduste turustamine ▪ Astelpaju turustamine <p>Seadusandlus (1 vastus), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Seaduse muudatused
<p>Põllumajandustoetused (3 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toetused ▪ Lamba- ja karjakasvatustoetused ▪ Info kellele raha antakse ja miks 	<p>Ettevõtte juhtimine (4 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Äriandus ▪ Investeeringute tegemine ▪ Äriplaani tegemine ▪ Tugi ja abi tootmise planeerimisel
<p>Tööohutus ja tervisekaitse (1 vastus)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tervisekaitse nõuetele vastamine, näiteks kas külmhoones peavad olema kanalisatsioon ja veevärk 	<p>Tehnika (1 vastus), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Millised on koristusmasinate parameetrid: mis hinnaga, palju marju kahjustavad, kust saada jne
<p>Nõuanne ja koolitus (3 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Koolitused võiksid olla interneti põhised, näiteks võiks olla rakendusprogramm internetis: põlluraamatu täitmine, marjaväetiste doseerimine ▪ Nõustamine ja koolitus ▪ Marjakasvatusalased koolitused 	<p>Muu (6 vastust), sh</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektide kirjutamine ja koostamine ▪ Bioenergia ▪ Teavet oleks juurde vaja ▪ Ühistegevus ▪ Maamajanduse alternatiivsed võimalused ▪ Kohapealne praktiline info

Kõige rohkem sooviti saada teavet taimekasvatuse teemadel, mida otseselt mainisid 19 tootjat. Tootjate huvid olid väga erinevad ja spetsiifilised sõltuvalt nende konkreetsetest omadustest ja kasvatavatest marjakultuuridest. 3 tootjat mainis üldsõnaliselt, et oleks vaja oskusteavet marjakasvatuse kohta, teised mainisid konkreetsemalt, millise oskusteabe järele neil vajadus ja huvi on. Peale

marjakasvatuse mainiti ka vajadust taimehaiguste, umbrohutõrje, laiemalt aedade agrotehnika ja agronoomia alase teabe järele. Tootjatel olid väga konkreetsed soovid: ühel tootjal oli vaja infot uute maasikasortide kohta, teisel aga kuidas põldu metsloomade ja lindude eest kaitsta, kolmas tootja soovis infot mustika ja muraka alternatiivsete kasvatamisvõimaluste kohta jne.

Vajadust turundusalase oskusteabe järele oli mainitud 10 vastuses. Lisaks üldsõnalisele vastusele, et vaja on oskusteavet turustuse või turunduse alal, on mainitud ka konkreetselt astelpaju turustust ja vajadust turu-uuringute alase info järele. Erinevatest valdkondadest on rohkem mainitud ettevõtte juhtimise ja äriplaanide alase oskusteabe vajadust (4 vastust), põllumajandustoetuste saamisega seotud küsimusi (3 vastust), nõuande ja koolituse alast oskusteavet (3 vastajat). Kaks vastajat soovisid saada mesinduse alast oskusteavet. Mainiti vajadust info järele seaduse muudatuste, tervisekaitse nõuete, koristusmasinate jm tehnika, bioenergia, projektide kirjutamise, ühistegevuse, maamajanduse alternatiivsete võimaluste, kohapealse praktilise info järele.

Kui eelnevaid hinnanguid kokku võtta, siis oskusteabe kättesaadavus oli vastajate arvates üldiselt rahuldav või hea. Veidi kõrgemalt hinnati kirjalikul kujul oleva oskusteabe kättesaadavust ja madalamalt spetsialistidelt oskusteabe saamise võimalusi. Aga need erinevused olid väikesed ja üldine hinnang oli siiski positiivne või rahuldav. Palju oli ka vastuseid, et kuigi otseselt praegu mingit oskusteavet ei vajata, siis vajaduse tekkimisel seda osatakse ka otsida.

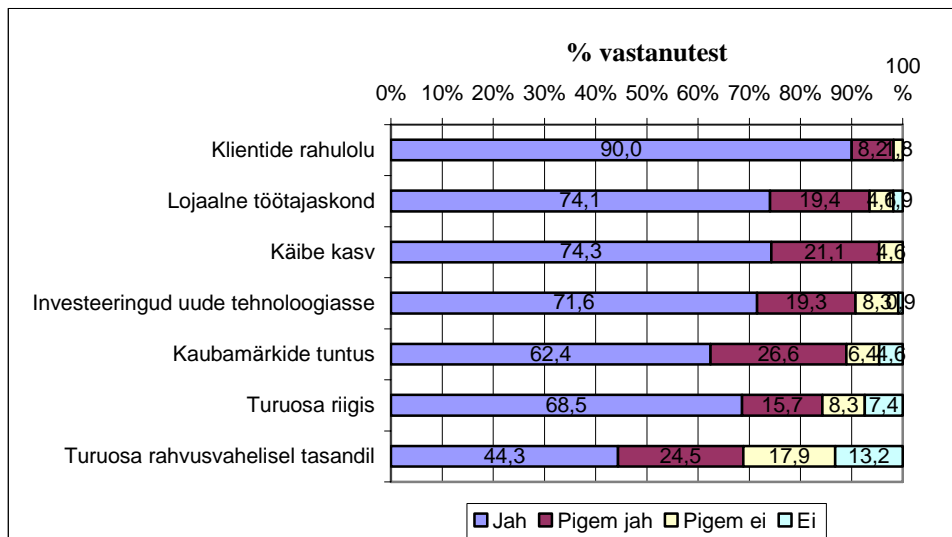
Vastajate endi kommentaarid, mis valdkondades nad oskusteavet vajaksid, näitasid et vajatakse nii üldist marjakasvatuse alast oskusteavet kui informatsiooni väga konkreetsete probleemide lahendamiseks. Kõige rohkem mainiti tootjate endi vabade vastuste hulgas oskusteabe vajadust taimekasvatuse ja turunduse alal, samuti ka ettevõtte juhtimise, toetuste, nõuande ning koolituse saamise küsimusi. Väga spetsiifilistele probleemidele lahenduse otsimiseks ei pruugi olla kõige otstarbekam koolitus või infopäevad, vaid lahenduseks võiks olla võimalus pöörduda selle erialaspetsialisti poole konsultatsiooni saamiseks, näiteks teadusasutustesse. Selleks oleks vaja aga piisava avaliku info olemasolu ja spetsialistide enda poolt oma tegevuse ja uuringute avalikustamist, et teavitada laiemat avalikkust.

5.4. Konkurentsivõimelise toote loomise eeldused

Küsitletud tootjatel paluti hinnata erinevaid tegureid, mis on aluseks konkurentsivõimelise toote loomisel. Kõige kõrgem oli hinnang (90% vastas "jah" ning 8,2% "pigem jah") klientide rahulolule. Sellele järgnes käibe kasv, lojaalne töötajaskond ja investeeringud uude tehnoloogiasse (joonis 46). Kaubamärkide tuntust ei pidanud otseselt kõige olulisemaks 11% vastanutest. Antud hinnangud näitasid, et kaubamärkide vähest tuntust ei pidanud tootmisharu arengutakistuseks otseselt üle 60% vastanutest, kuid konkurentsivõime tõstmiseks on kaubamärgi väljaarendamine kasulik.

Hinnates enda seisukohalt tootmisperspektiive, pidas turuosa suurendamist riigis konkurentsivõime tõstmise aluseks 68,5% ning 15,7% arvas, et "pigem jah" ja 8,3% "pigem ei" ja 7,4% "ei". Rahvusvahelisel tasandil turuosa pidas konkurentsivõimelise

toote arendamise aluseks 44,3% ja pigem oluliseks 24,5%, eitavalt vastas ligi kolmandik. Arvamused turuosa suurendamise vajadusele põhinesid tootjate endi võimalustel. Küsitletud tootjate tootmismahud oli väikesed ja palju oli ainult enda tarbeks marju kasvatavaid tootjaid, kellel oli küll huvi marjade realiseerimise vastu, aga turuosa suurendamine siseturul ja välisurul otseseks prioriteediks ei ole.



Joonis 46. Tegurid, millele peaks tuginema konkurentsivõimelise toote loomine tegevus-valdkonnas (% vastanutest)

Klientide olemasolu on üks suurimaid prioriteete ja tootjate hinnangud näitasid, et neil oli enda arvates küllaltki hea ülevaade oma klientidest. Samas ebapiisav teave tootmisharu arengute kohta võib takistada oma kliendibaasi laiendamist. Uus tehnoloogia lahendaks mitmed probleemid, näiteks võiks vähendada tööjõuvajadust. Suureks nõrkuseks oli aga piisavate finantsressursside puudumine investeeringute tegemiseks tehnoloogiasse.

5.5. Tegurid, mis loovad eelduse uue tegevusalaga alustamiseks

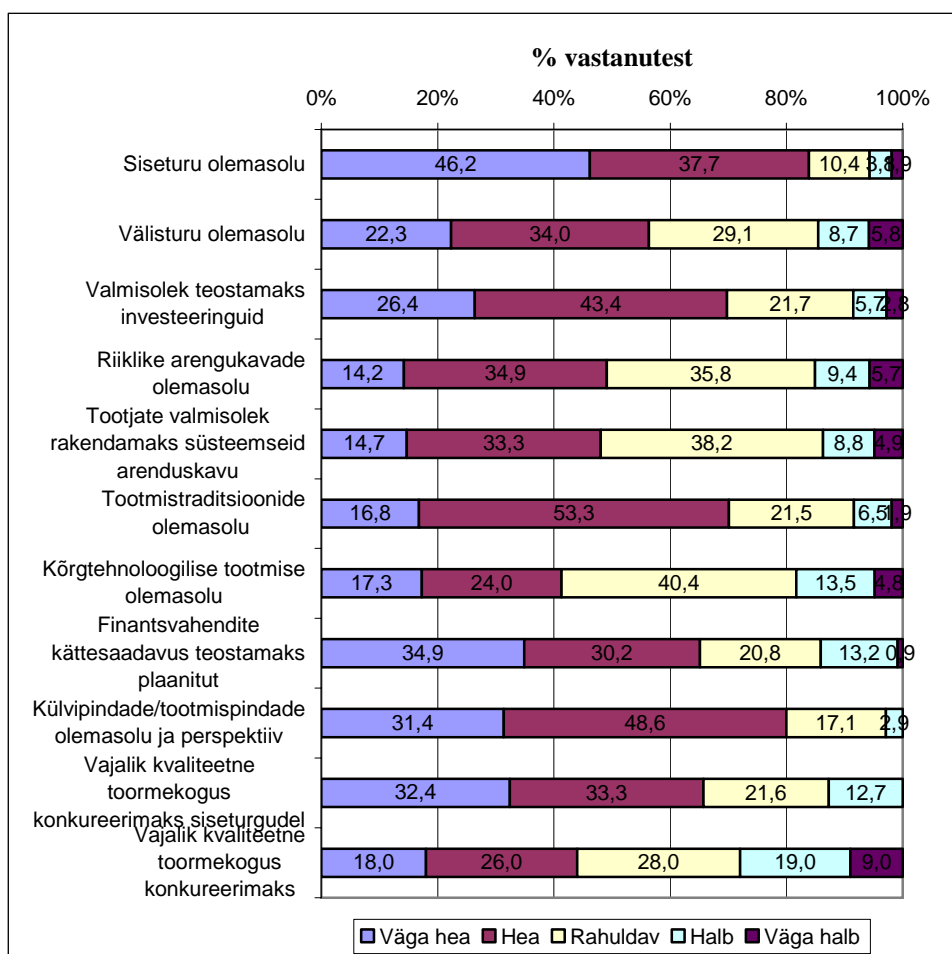
Küsitletud tootjatel paluti hinnata erinevaid tegureid, mida nad kaaluksid enne, kui nad kavatsesid uue tegevusalaga tegelema hakata (joonis 47). Kõige olulisemateks teguriteks hinnati siseturu olemasolu ja vajalike külvi/tootmispindade olemasolu uue tegevusala tarvis. Uue tegevusalale ümberspetsialiseerumiseks peaks selle siseturg olema väga hea (46,2% vastajatest) või hea (37,7%) või vähemalt rahuldav (10,4%). Vajalike külvi/tootmispindade olemasolu ja perspektiiv peaks olema väga hea (31,4%), hea (48,6%) või vähemalt rahuldav (17,1%).

Erinevatest teguritest saab järjestada olulisematenas veel tootmistraditsioonide olemasolu (mis peaks olema kas väga hea või hea, kokku 70,1% vastanute arvates), valmisolekut teostamiseks investeeringuid (69,8%), siseturgudel konkureerimiseks vajaliku toormekoguse olemasolu (65,7%) ja finantsvahendite kättesaadavust teostamiseks plaanitud (65,1%), samuti ka välisuru olemasolu (56,3%).

Mõnevõrra madalamalt on hinnatud riiklike arengukavade mõju ja tootjate valmisolekut süsteemselt arengukavu rakendada, sest veidi alla poolte vastajatest

pidas neid oluliseks (hinnangud "väga hea" ja "hea"), üle kolmandiku rahuldavaks.

Kõrgtehnoloogilise tootmise olemasolu uue tegevusalaga alustamiseks peaks 41,3% arvates olema „väga hea“ või „hea“ ja 40,4% „rahuldav“, et nad kaaluksid mingit uut tegevusala. Samas 18,3% arvab, et kõrgtehnoloogia rakendamise väljavaated poleks nende jaoks kõige olulisemaks teguriks, mille alusel kaaluda uue tegevusalaga alustamist. Kõige vähem olulisemaks kaalutluseks oli etteantud loetelus välisturul konkureerimiseks kvaliteetse toormekoguse saavutamine. 44% vastanutest arvab, et see eeldus peaks olema kas „väga hea“ või „hea“ ning 28%, et „rahuldav“. Samas 28% vastajatest ei pidanud seda kõige olulisemaks teguriks uue tegevusalaga alustamise kohta otsuse langetamisel.



Joonis 47 Tegurid, mis loovad eelduse uue tegevusalaga alustamiseks (% vastanutest)

Lühidalt kokku võttes uue tegevusalaga alustamise eeldusi, siis kõige peamine kaalutus on siseturu olemasolu sellele tegevusalale ja sellega seotud vajaliku tootmismahu saavutamise väljavaated. Samuti on keskne küsimus vajalike tootmis- ja külvipindade olemasolu, sest ilma nendeta on eduväljavaated olematud. Seades erinevad prioriteedid järjekorda näeme, et olulisemad on eelnevad traditsioonid ja piisavate rahaliste ressursside olemasolu investeringuteks. Välisturu olemasolu iseenesest on valdkonna tulevikuperspektiive silmas pidades oluline, aga alustades uue tegevusalaga on esmane tootmismahut suunatud siseturule ja välisturu jaoks tootmismahu saavutamine pole kõige esimene prioriteet.

Majanduslike olude muutudes, kui praegune tegevusala ei tasu ennast tootjale enam ära, on uue tegevusala ettevõtmine paratamatult muutunud olukorraga kohanemiseks. Kõik eespool väljatoodud tegurid on olulised uue tegevuse edukaks käivitamiseks, kuid nii ideaalset olukorda saavutada on võimatu. Täiesti uuele tegevusalale ümberspetsialiseerumine on väga riskantne, sest puudub vajalik kogemus ja teadmised, mille omandamine võtab aega.

Seetõttu on näiteks varasemate tootmistraditsioonide olemasolu sellel tegevusalal heaks võimaluseks, sest siis ei pea tootja alustama täiesti nullist. Enne uuele tegevusalale täielikult ümberspetsialiseerumist on võimalik kogemusi koguda ka alustades sellega kui lisategevusalaga. Tootes väiksemas mahus on võimalus uusi teadmisi koguda ja samas hinnata turustamisvõimalusi, tehnilisi probleeme, investeringuvajadust, tööjõuvajadust, tegevusala sobivust enda jaoks ja muid tegureid. Selle kogemuse alusel võib tegevust kas laiendada või lõpetada, kui see ära ei tasu.

Suurem alginvesteering ja suurem tootmismahut võivad osutuda palju tasuvamaks, kuid samas on ka riskid suuremad. Maaelu mitmekesistamise üks eesmärk on tutvustada uusi tegevusalasid ja võimalusi, kui traditsiooniline tootmine ennast ära ei tasu. Eesmärgiks on tagada maapiirkondade jätkuv majanduslik ja sotsiaalne areng. Marjatootmine on olnud üks kõrvaltegevusala väiketootjatele. Kuigi paljud neist plaanivad oma tootmist vähendada, hindasid 70% vastajatest marjatootmist iseenesest perspektiivseks. Omades juba kogemust marjatootmise alal ning sobivate turuarengute ja ühistegevuse edasiarenemise korral, on väiketootjatel võimalus marjade tootmismahutu suurendada või ka tootmisega uuesti alustada.

Kokkuvõte ja järeldused

Tootjate küsitlus viidi läbi Tartu- ja Põlvamaal. Kokku plaaniti küsitleda 315 tootjat, kes tegelesid PRIA ja Tartumaa Põllumeeste Liidu nimekirjade andmetel marjakasvatusega. Küsitluse lõppedes saadi täidetud ankeedid 112 tootjalt ehk 36% välja valitud tootjatest osalesid uuringus. Uuringu käigus küsitletud 112 tootjast paiknes 56,25%-l (63 tootjat) marjakasvatuse tootmisüksus Tartumaal ja 43,75%-l (49 tootjat) Põlvamaal.

Võttes aluseks tootjate poolt esitatud käibemahud, sealhulgas rahalise käibe olemasolu või puudumise, võib tootjaid jagada kolmeks:

1. Enda tarbeks tootjad – praegu 1/3 kõikidest tootjatest. Sisulisi rahalisi tehinguid ei toimu, ettevõtlus- ja marjatootmiskäive puudub, tootmismahud on väga väikesed. Marjade all on keskmiselt vähem kui 0,5 ha maad. Tegemist on eelkõige kodumajapidamistega, mis saavad oma sissetuleku muudest allikatest kui põllumajandusest. Tootmine toimub enda tarbeks, süstemaatilise marjakasvatuse arendamisega ei tegeleta, istandikke ei rajata ega uuendata. Lähiaastatel tõuseb selle grupi osakaal üle 40%, sest siia gruppi lisanduvad osad väiketootjad, kes on aktiivse tootmise likvideerinud ja toodete turustamisega enam ei tegele.

2. Väiketootjad – praegu natuke üle 1/3 kõikidest marjakasvatajatest ja umbes 60% tootjatest, kes märkisid rahalise käibe olemasolu marjakasvatusest. Keskmine marjatootmise käive jääb alla 50 000 kr aastas, marjakasvatuse all olev maa keskmiselt alla 1 ha. Kogu ettevõtluskäive jääb alla 100 000 kr aastas. Marjakasvatus on lisategevusala kas muule põllumajandustegevusele või palgatöö/pensioni kõrvale. Tootmismahud on suuremad kui esimese grupi tootjate puhul ja toodangut turustatakse. Prognoosi kohaselt lõpetavad kuni pooled nendest lähiaastatel tegevuse, jättes marjad ainult enda tarbeks ja liitudes esimese grupi tootjatega. Põhjuseks on siinkohal väikeste koguste korjamis-, säilitamis- ja turustamisprobleemid, suured tootmiskulud, järelkasvu puudumine, ressursside vähesus tootmisvahenditesse investeringute tegemiseks jms. Ülejäänud tootjad säilitavad tootmise lisategevusalana sõltuvalt kultuurist ja sellest, milliseid ressursse selle kasvatamine nõuab. Tootmismahud ja käibemaht vähenevad lisaks likvideerimistele ka turustamisprobleemide tõttu ja seega ei tasu saagi koristamine tootjale ära. Lisandväärtust tootele ei anta. Samas mõned tootjad sellest grupist suurendavad oma käivet ja tootmismahut, sest varem rajatud istandikud hakkavad saaki andma või kavatakse oma marjakasvatust laiendada.

3. Keskmised ja suurtootjad – suurimatel tootjatel on üle 5 ha maad marjakasvatuse all (10% kõikidest marjakasvatajatest), keskmistel vahemikus 1–5 ha. 2007. aastal moodustavad selle grupi esindajad alla kolmandiku kõikidest marjatootjatest. Marjakasvatuse käive 2007. a on üle 50 000 kr, kogu ettevõtluskäive üle 100 000 kr. Osadel praegu siia gruppi kuuluvatest väiksematel tootjatel käive väheneb ja tõenäoliselt suunduvad 2010. aastaks väiketootjate gruppi. Teistel tootjatel keskmine käive ja tootmismahud järgnevatel aastatel kasvavad. Suurimad tootjad on spetsialiseerunud, põhisissetulek tuleb põllumajandustegevusest, ka marjakasvatus kuulub põhitegevusalade hulka. Tehakse pikaajalisi arenguplaane, sealhulgas lisandväärtuse ja ettevõtte kaubamärgi arendamiseks. Järgnevatel aastatel keskmine marjakasvatuskäive, ettevõtluskäive ja tootmismahud kasvavad. Üle 1 000 000-kroonise käibega suurtootjaid on praegu 2-3% kõikidest marjakasvatajatest.

Kuigi oma tegevust lõpetada plaanivaid ettevõtteid esines kõigis käibegruppides, oli keskmiselt kõrgema käibega ettevõtete hulgas vähem neid, kes kavatsesid oma tegevuse lõpetada. **Pooled vastanutest väitsid kindlalt, et ei kavatse tegevust lõpetada ja hindasid ka, et marjakasvatuse areng on kindlasti perspektiivne majandusharu, mida tulevikus viljeleda.** Alla kolmandiku vastajatest ei näinud marjakasvatust häid tulevikuväljavaateid. Üldine marjatoodangu kogumaht on vähenenud, sest paljud peale 2000. aastat rajatud istandikud on amortiseerunud ning vajavad uuendamist.

Sõltuvalt kultuurist hinnatakse istandike uuendamise tasuvust marjade turustamisvõimaluste põhjal. Paljud tootjad ei kavatse rajatud istandikke peale paari-aastast kasutamist uuendada, sest marjakasvatuse laiendamine ei ole olnud rentaabel. Keeruliste turustusvõimaluste ja ka istandike vananemise tõttu, väheneb jätkuvalt tootjate arv. Järgnevatel aastatel jätkub viimastel aastatel toimunud protsess, kus väiketootjad vähendavad ja likvideerivad oma tegevust. Samas ettevõtete marjatootmise keskmine rahaline käive kasvab, sest tegevust lõpetavate väiketootjate kõrval on keskmised ja suurtootjad, kes laiendavad oma tegevust ja suurendavad marjatootmiskäivet.

Materiaalsete ressursside ja lojaalse töötajaskonna puudumise probleeme nimetas otseseks või kaudseks tootmisharu arengut pidurdavaks takistuseks ligi 60% vastajatest. Tehnika puudumine on probleemiks tootmisharu arenemisel ligi 2/3 vastanute arvates, samas sõltub see ka marjakultuurist ja tootmismahust ning materiaalsete vahendite olemasolust. Suuri investeeringuid saavad endale lubada piisavate ressurssidega, suure tootmismahu ja pikemaajaliste plaanidega tootjad. Väike tootmismahut piirab muuhulgas ka tootjate marjade koristamise (näiteks kombainiga) tasuvust, sest see teenus on liiga kulukas. Samuti on tootjatel raskusi marjade külmutamisvõimaluste ja muude teenuste osas, sest tööstuse jaoks on kogused liiga väikesed, et teenuse pakkumine ära tasuks. Samas vajadus teenuse järele on olemas.

Suurem osa investeeringutest põhivara ja istandike uuendustesse on tehtud omavahenditest. Investeeringutoetust pole 80% vastanud tootjatest taotlenud. Põhjused on enamasti seotud kas teadmatusena või tootja ei vasta toetuse taotlemise tingimustele. **Oluline oleks vaadata üle investeeringutoetuse tingimused** ning muuta kehtestatud reegleid toetuse taotlemisel nii, et ka väiketootjatel oleks võimalus seda toetust saada.

Marjatootmise kui majandusharu arengu oluliseks probleemiks on järelkasvu olemasolu noorte ettevõtjate näol, kes oleksid valmis nii uusi tootmisüksusi rajama kui ka juba olemasolevate vanemate tootjate tootmisüksuste tegevust üle võtma ja edasi arendama. Tootjate keskmine vanus mõjutab kogu tootmisharu väljavaateid. Suur vanemaealiste tootjate osakaal, kes plaanivad lähiaastatel aktiivsest tegevusest tagasi tõmbuda, vähendab ühistegevuse organiseerimise võimalusi, uute marjasortide ja tootmiskompetentsi leviku kiirust, üldist tootmismahut, eesti marjade kättesaadavust ning konkurentsivõimet, marjakasvatustes tööhõive jm võimalusi. Võib prognoosida, et käesoleval ajal plaanib suurem osa 50-60-aastaseid tootjaid marjakasvatuse mahu vähendamist või säilitamist sellisel tasemel, kus väikeses mahus marjakasvatust jätkatakse näiteks pensionipõlveks kõrvaltegevuseks.

Samas tekiks kolmandikul vastajatest probleeme laiemate arenguplaanide finantseerimisega, sest tootmisvahenditesse investeerimise ja laenu saamise

võimalused on halvad. See on oluliseks takistuseks tootmise jätkusuutlikkusele, sest tootjad ei suuda piisavalt investeerida põhivahenditesse, tegevuse efektiivsuse tõstmisesse, konkurentsivõimelise tootmismahu saavutamisse, istandike uuendamisse, aktiivsesse turustamisse ega sobivate marjakultuuride kasvatamisse jne. Arvestades järelkasvu puudumise probleemi, on ulatuslike ja pikaajaliste investeeringute tegemine suur risk ning samuti on vajaduse korral nende jaoks väga keeruline leida finantseerijat.

Üheks suurimaks probleemiks on tootjate arvates ka senised toote turustamisvõimalused: 92,2% vastajatest arvas, et senised kokkuostusüsteemid ei paku Eesti marjadele rahvusvahelist konkurentsivõimet. 70% soovis oma tootele lisandväärtust anda, mis tõstaks ka konkurentsivõimet. Üle 90% tootjatest polnud seni saanud pakkumist marjade turustamiseks fikseeritud lepingute sõlmimiseks, kuid huvi selle järele oli üle pooltel küsitletutest. Lepingute sõlmimisel on takistuseks tööstuse jaoks piisava tootmismahu saavutamine, ebasobiv hind, stabiilse kvaliteedi tagamise vajadus jne. **Ühistegevuse puudumine on seni kasutamata võimalus, mis saaks lahendada mitmeid probleeme turustamisel ja ka lepingute sõlmimisel.** Turustamisprobleem on üks suuremaid arengutakistusi kogu marjatootmise arengule Eestis. Tootjad on väga rahulolematud seniste kokkuostusüsteemidega ja pakutud kokkuostuhinnaga. Väiketootjate olukorra teeb eriti keeruliseks ebapiisav tootmismah.

Suurimaks tootmisharu arengut takistavaks teguriks on rahuldava kokkuostuteenuse puudumine (90% vastajatest). Toodangu üldine turustamine oli otseselt suurimaks nõrkuseks ligi kolmandikule vastanud tootmisüksustele. Probleem on nii selles, et kokkuostjad üldse puuduvad kui ka selles, et võimalikud kokkuostjad pakuvad marjade eest liiga madalat hinda, millega tootjad jääks kahjumisse ja seetõttu neile müümine ega marjade koristamine ei tasu tootjatel ära, eriti väiketootjatel, kuna neil puuduvad võimalused hinna üle tingimiseks. **Liiga väikesed tarnemahud ei paku huvi suurematele kaubanduskettidele, kes on nõus turustama marju, kui on tagatud stabiilsed tarded.**

Ebavõrdsed konkurentsitingimused Eesti turul tulenevad nii tootja suurusest kui ka nende ligipääsust turule. Tartu- ja Põlvamaa tootjatel on asukohast tulenevalt keerulisem ja kulukam Tallinna turule tooteid müüa. Mitmed kommentaarid näitasid, et tootmist oleks kasulik laiendada ainult Tallinna külje all, kus on võimalused kiiresti, odavamalt ja kõrgema hinna eest marju turustada. Olles aga väiketootja Lõuna-Eestis, tuleb leppida kokkuostjate poolt pakutud hinnaga. Kuna 62% tootjatest hindasid mahetootmise perspektiivi oma tootmisalal väga oluliseks, siis võiks mahetootmine kui nišitoode olla üheks võimaluseks Eesti väiketootjatele, et turgudel konkureerida.

Tootjad on teadvustanud, et ka ühistegevus võiks kujuneda üheks võimaluseks turustamise ja tootmismahu küsimuste lahendamisel ning konkurentsivõimelise turustamismahu saavutamisel, aga selle arendamine edeneb visalt ja väiketootjad, kellest paljud kavatsevad marjatootmise lõpetada, ise seda vedama hakata ei soovi. Kuigi vajadus ühistegevuse järele on olemas, on tootjate senine panus ühistegevusse olnud väike, kuigi tegelik valmisolek ja motivatsioon ühistegevuse arendamiseks on hea.

Ühistegevuseni jõudmiseks peaks alustama tootjate endi omavaheliste kontaktide loomisest, mis pakuks võimalusi tootjatel kogemusi vahetada. Üle 80% vastanutest ei

olnud ühegi marjatootmisorganisatsiooni liikmed. Organisatsioonidesse kuulujad olid eelkõige suurtootjad ja marjatootmist aktiivselt edendavad ettevõtjad. **Samas pakuks organisatsiooniline tegevus või ka lihtsalt tootjate organisatsioonide tutvustamine palju kasu ka väiketootjatele, näiteks uute kontaktide, tootmisinfo, ühistegevuse, marjakasvatamise oskusteabe ja -kogemuse vahetamise võimaluste loomise näol. Oluline on organisatsioonide poolne aktiivsem oma tegevuse tutvustamine,** näiteks laiem meediakajastus, mis suurendaks võimalusi väiketootjate paremaks informeerimiseks ja tegevusse kaasamiseks.

Info kättesaadavust nii maamajanduse arengute, marjatootmise kui ka tootmise efektiivsuse kohta saaks parandada, kas siis parema meediakajastuse (93,7%), marjatootjate elektroonilise andmebaasi (75,7%) või täiendavate teadusuuringute abil (72,2%). Heaks võimaluseks oleks marjatootjatele sobiv, hästi ajastatud ja positiivne meediakajastus näiteks saagi müümise, põllult ise korjamise, taimede müügi jm kohta, mis võimaldaks tarbijate teadlikkust tõsta ja marjakasvatajatel tooteid ning nende müügiaega reklaamida ja sel viisil nõudlust tekitada. Näiteks artikkel päevalehes marjade koristamise ajal on hea reklaam, mis jõuab maksimaalse tarbijate hulgani. Selliste võimaluste loomine sõltub eelkõige tootjatest ja aktiivsust näitavad siinkohal üles eelkõige suuremad tootjad. **Ka tootjate organisatsioonide tegevus võiks olla suunatud meediakajastuse suurendamisele.**

Kolmveerand küsitlusele vastanud tootjatest olid huvitatud marjakasvatajate elektroonilisest andmebaasist, mis pakuks võimalusi turustamiseks, kontaktide otsimiseks ja ühistegevuseks. Marjatootjate elektrooniline andmebaas on ka üks oluline võimalus tootjatevaheliste kontaktide edendamiseks ning turuinformatsiooni edastamiseks, aidates tootjatel saada ülevaadet sihturu suurusest ja klientidest.

Marjatootmise alased infopäevad ja koolitused pakuksid kontaktide loomise võimalusi ka neile tootjatele, kes ei kuulu ühtegi organisatsiooni. Lisaks kontaktide loomisele oleksid infopäevad väga olulised ka marjakasvatusalase oskusteabe levitamiseks. Vastanud tootjad hindasid marjakasvatuse alase oskusteabe kättesaadavuse üldiselt heaks või rahuldavaks, kuid siiski on tootjatel vajadus saada nii üldist marjakasvatusalast oskusteavet kui ka informatsiooni väga konkreetsete probleemide lahendamiseks. Kõige rohkem mainiti oskusteabe vajadust taimekasvatuse ja turunduse alal, samuti ka ettevõtte juhtimise, toetuste ja nõuande ning erinevate koolituste kohta. Vähene turuinformatsioon marjakasvatuse tegevusalal toimuva kohta on takistuseks kõikidele tootjatele, sest puudub info tootmismahude, müügihinna, tööjõukulu ja tööjõu kättesaadavuse kohta.

Tootjad on rahulolematud tööstuse poolt välismaalt toodud kontsentraadi ja toorme, samuti edasimüüjate poolt turul müüdavate marjade üle, mida turustatakse Eesti marja nime all. Tootjate jaoks on see tarbija eksitamine ja ebaaus konkurents, mistõttu avaldati soovi, et riik võiks rakendada meetmeid, et paremini reguleerida ja kontrollida turustatava kauba päritolu ning kohustada müüjaid korrektselt teavitama tarbijaid toorme päritolust. Toodangu turustamisel peaks kehtima nõue, et toodete etiketidel oleks ära näidatud tootja kontaktandmed ja toorme päritolu.

Lähtudes tõsiasiast, et vastanute arvates on üheks põhiliseks nende edukat tegevust takistavaks faktoriks kujunenud toodangu turustamine, oleks oluline, et riik leiaks võimalusi toetada marjatootjaid turustamis- ja kokkuostuprobleemide lahendamisel. Muuhulgas esitati ettepanekuid, et võiks olla toetusi ka marjakorjamise ja tööjõu

probleemi leevendamiseks. **Selleks, et lahendada korjajate probleem ja vähendada koristamiskulusid, esitati ka ettepanek, et peaks olema võimalus hooajaks välistööjõudu sisse tuua.**

Väga oluline on jätkata turuinformatsiooni kogumist ja käesolevaga samalaadsete uuringute teostamist, et saada terviklik nägemus Eesti marjakasvatusest ning vastavalt sellele pakkuda välja ka erinevaid lahendusi.

Käesoleva uuringu tulemuste põhjal on üheks kindlaks edaspidiseks tegutsemissuunaks ühistegevuse soodustamine ja propageerimine ning ühtse turuinformatsiooni kajastava andmebaasi loomine.

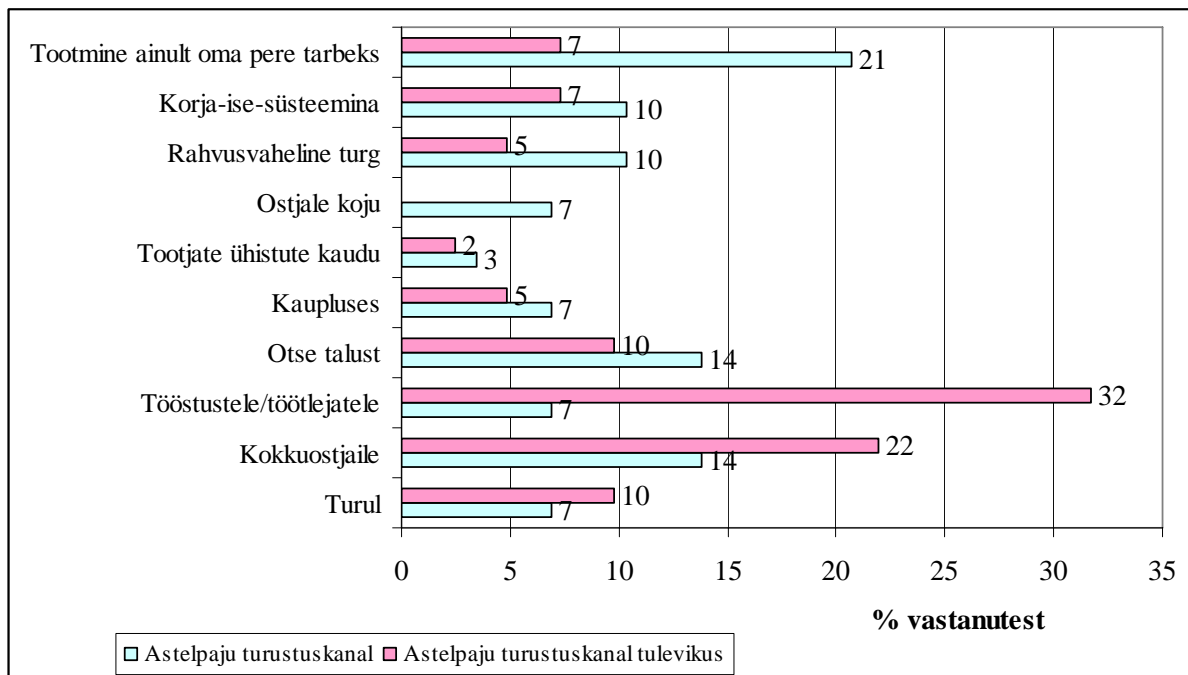
Samuti oleks marjakasvatuse jätkusuutlikkuse tagamiseks väga oluline luua üksus, mis tegeleks turuinformatsiooni kajastamise, analüüsi ja levitamisega. Oluline oleks leida lisavõimalusi ja mitmesuguseid soodustavaid tegureid noorte huvitatuse tõstmiseks ja nende ligimeelitamiseks marjade tootmisse.

Lisa 1. Levinuimad tootmissuunad küsitluses osalenud tootmisüksustes

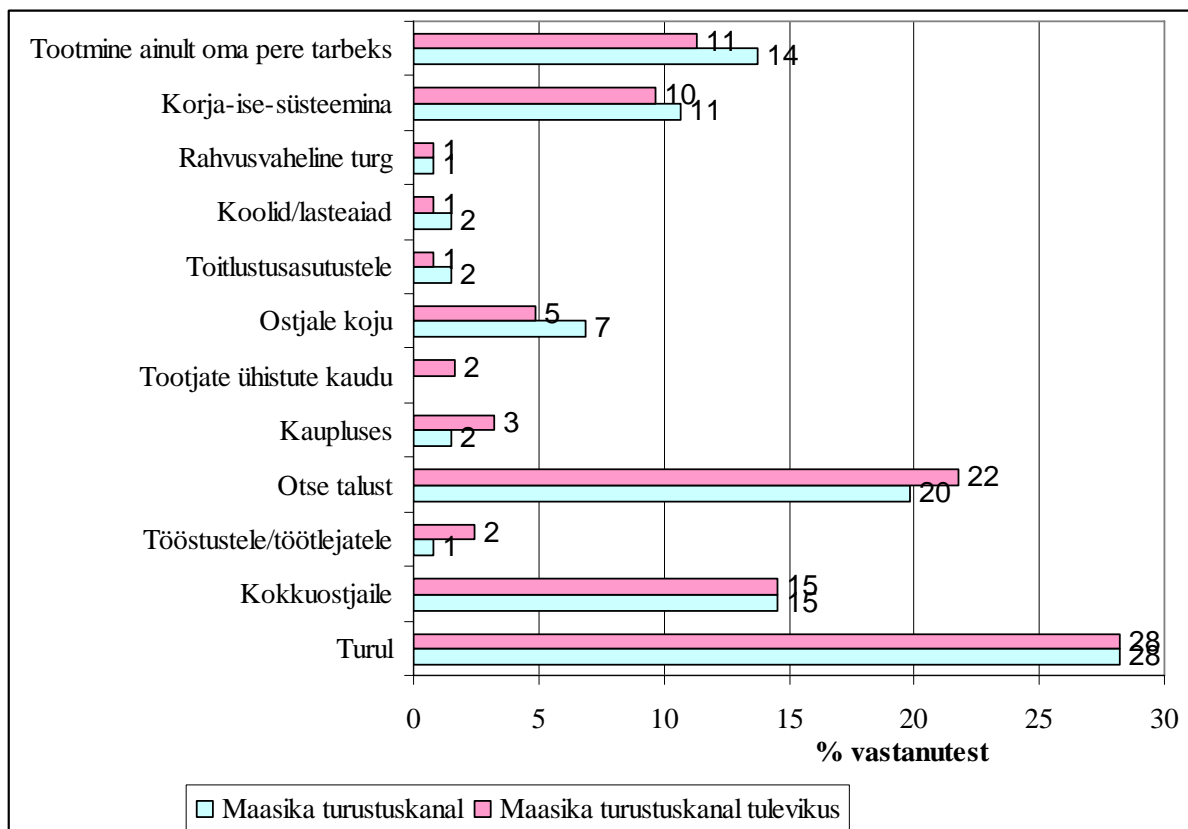
	% ankeetide üldarvust	vastanute arv 112-st
1. Taimekasvatus		
Teraviljakasvatus	33,9	38
Kartulikasvatus	41,1	46
Köögiviljakasvatus	27,7	31
Maitsetaimedekasvatus	6,3	7
Ravimtaimedekasvatus	2,7	3
Muud püsikultuurid	2,7	3
Muu	6,3	7
2. Loomakasvatus.		
Piimatootmine	5,4	6
Seakasvatus	8,9	10
Linnukasvatus	8,9	10
Veisekasvatus	13,4	15
Lambakasvatus	7,1	8
Muu loomakasvatus	0,9	1
Muu	0,9	1
3. Aiandus - mesindus.		
3.1. Mesindus	16,1	18
3.2. Marjakasvatus		
Astelpajukasvatus	22,3	25
Maasikaskasvatus	52,7	59
Vaarikaskasvatus	28,6	32
Sõstrakasvatus	33,9	38
Karusmarjakasvatus	5,4	6
Mustikakasvatus	9,8	11
Jõhvikakasvatus	1,8	2
Pohlakasvatus	0,9	1
Muu	5,4	6
3.3. Puuviljakasvatus		
Õunakasvatus	21,4	24
Pirnikasvatus	17,0	19
Kirsikasvatus	8,0	9
Ploomikasvatus	9,8	11
Muu	26,8	30
3.4. Kasvuhoones tootmine		
Tomatikasvatus	15,2	17
Kurgikasvatus	15,2	17
Paprikakasvatus	6,3	7
Salatikasvatus	2,7	3
Muu	1,8	2
4. Turism	0,9	1
5. Teenindus	1,8	2
6. Käsitööndus	0,9	1
7. Muu	7,1	8

Lisa 2. Marjade erinevad turustuskanalid kultuuriti praegu ja tulevikus

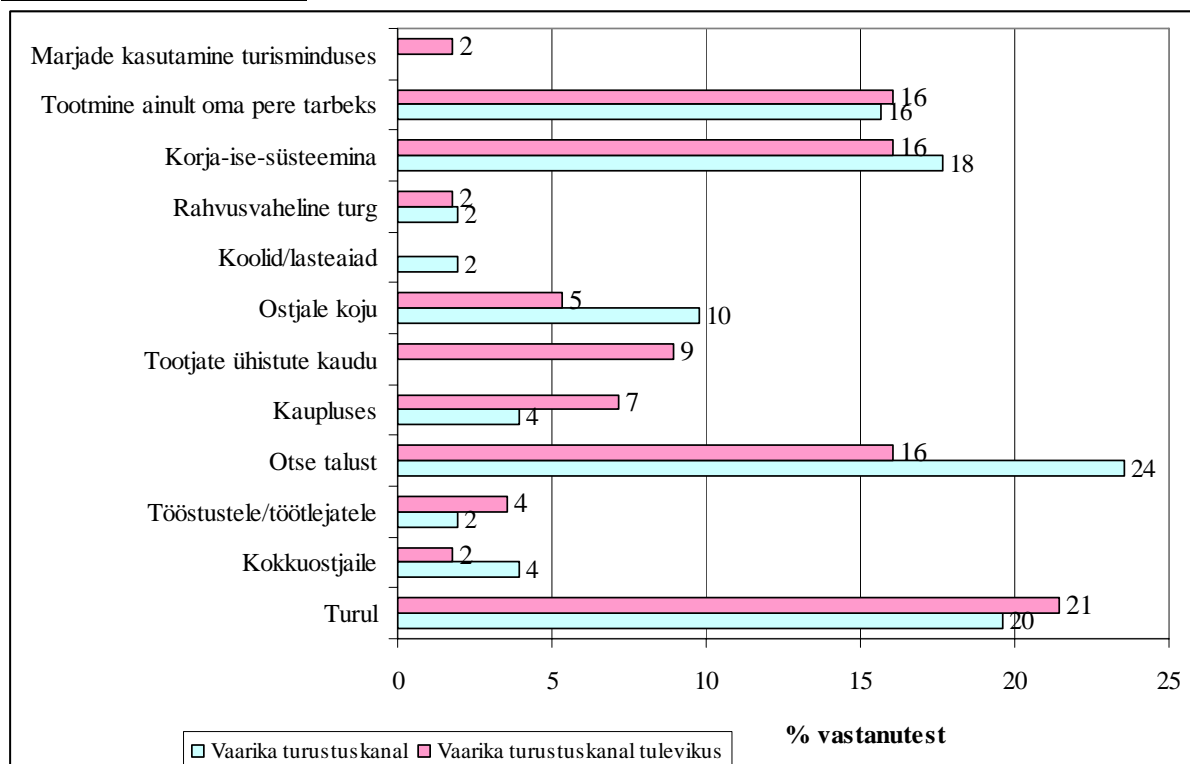
Astelpaju turustuskanalid



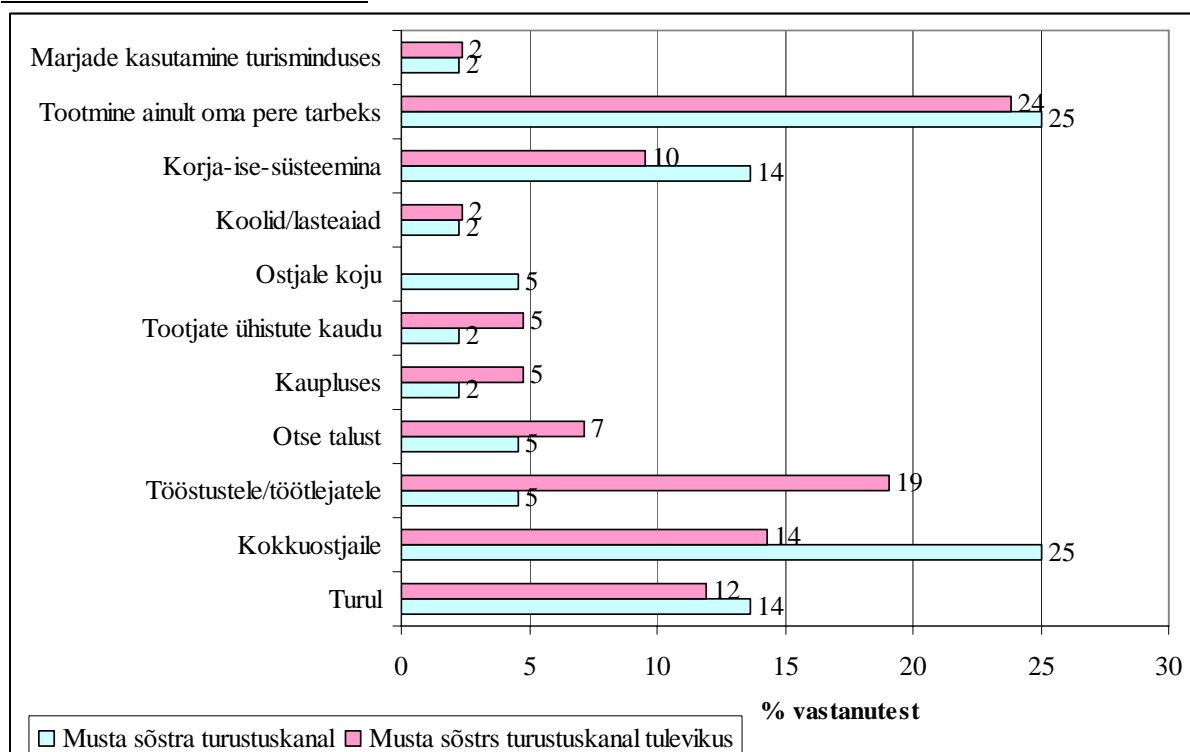
Maasika turustuskanalid



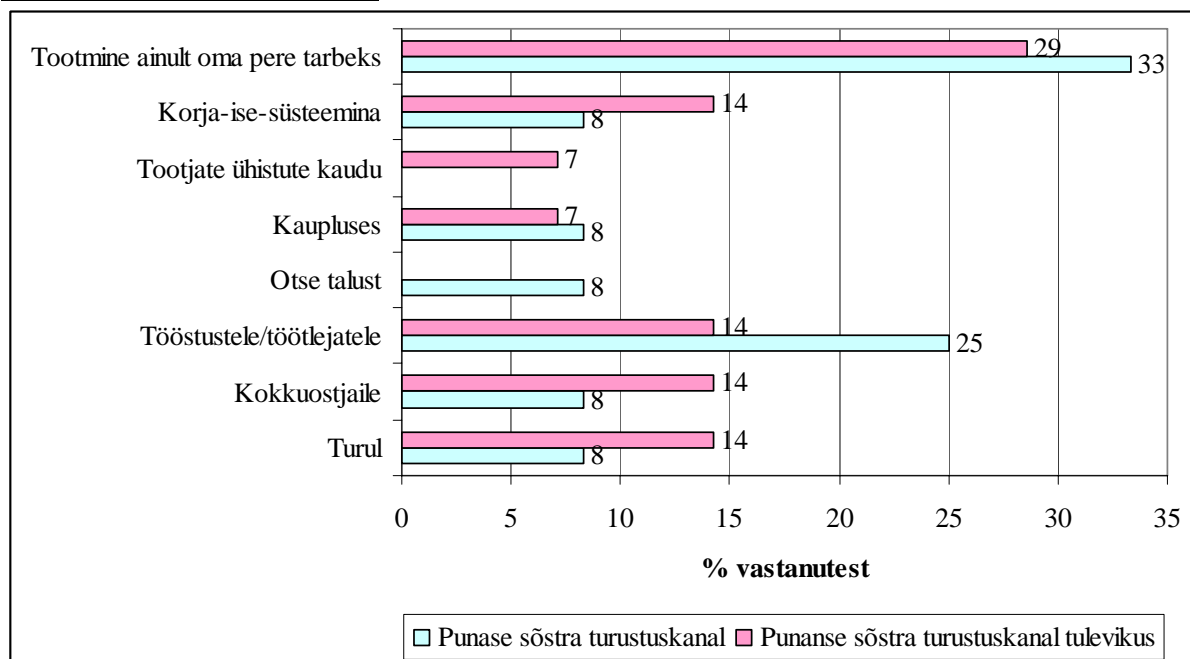
Vaarika turustuskanalid



Musta sõstra turustuskanalid



Punase sõstra turustuskanalid



Mustika turustuskanalid

