

SA Erametsakeskus

Uuringu dokument

METSANDUSKONSULENTIDE KUTSE UURING

Koostanud: Erametsakeskuse
arendusüksus

Tallinn 2013

SISUKORD

1. Uuringi eemärgid ja tegevused	2
2. Metoodika.....	3
2.1. Erinevate registrite ja statistikate kasutamine	3
2.2. Konsulentide küsitlus	3
3. Konsulentide tegevused.....	4
3.1. Tegevuspiirkonnad	4
3.2. Tööperiood ja töökoormus	4
3.3. Konsulendi töö kogu tööajast.....	5
3.4. Miks ei tehta täiskohaga nõustajatööd	6
3.5. Konsulendi ootused töötasule.....	6
3.6. Tegevusvaldkonnad.....	8
3.7. Töötamine mitmes valdkonnas – head ja vead.....	10
3.8. Kui suure osa nõustamiste ajast võtavad tegevused, mis ei kuulu erametsaomanike individuaalnõustamise hulka	11
4. Erametsaomanike nõustamine	13
4.1. Nõustamiste statistika 2011-2012	13
4.2. Kuidas hinnata konsulendi panust/ töö tulemuslikkust.....	14
4.3. Kuidas saab muuta konsulendi nõuannet efektiivsemaks/ tulemuslikumaks.....	16
4.4. Mis asjaolud takistavad konsulenti kvaliteetse nõustamisteenuse osutamisel.....	17
4.5. Kui suure osa individuaalnõustamisele kulutatud ajast moodustab kirjaliku nõuande vormistamine (protsentuaalselt)	18
4.6. Kuidas on metsaomanikud saanud konsulendi kontaktid	19
4.7. Kas on võimalik iseloomustada metsaomaniku eelistusi kohapealse või telefoni teel nõustamise suhtes.....	19
5. Konsulendi koostöö	20
5.1. Koostöö metsaühistutega.....	20
5.2. Koostöö teiste konsulentidega.....	20
5.3. SA Erametsakeskus ja riik.....	20
6. Nõustamisteenuse olevik ja tulevik	21
6.1. Eetikakoodeks	22
6.2. Milline on arvamus nõuandesüsteemist tervikuna	23
7. KOKKUVÕTE	26
8. LISAD.....	27

1. Uuringi eemärgid ja tegevused

Konsulent on metsandusvaldkonna ekspert, spetsialist, juht või nõustaja ja tema töö peaesmärk on korrastatud ja korrektse teabe edastamine ja nõustamine lähtuvalt kliendi vajadustest, soovidest, võimalustest ning piirangutest.

Metsandusvaldkonna konsulendid on enamasti metsandusalase kutse- või kõrgharidusega ja vähemalt kolme aastase töökogemusega.

Käesoleva uuringu eesmärkideks on:

- a) analüüsida konsulentide tegevust;
- b) uurida konsulendi töökorraldust;
- c) kirjeldada põhilised tööosad ja tööülesanded.

Oodatavad lõpptulemused uuringule:

Teostatud konsulendi kutseala analüüs, mis selgitab:

- a) millised on konsulendi põhilised tööosad ja ülesanded;
- b) milline on konsulendi töökorraldus ja töökoormus;
- c) milliseid muudatusi on vaja nõustamissüsteemi parendamiseks.

Dokument võiks olla aluseks nõustamissüsteemi terviklikuks hindamiseks ja konsulendi hindamisaluste kaasajastamiseks.

2. Metoodika

2.1. Erinevate registrite ja statistikate kasutamine

Nõustamisstatistika analüüsil kasutati enamasti 2011. ja 2012. aasta individuaalnõustamise toetuse andmeid. Samuti kasutati konsulentide andmeid portaalist www.eramets.ee ja www.maainfo.ee. Maamajanduse infokeskuse andmete põhjal omab metsanduses kehtivat kutsetunnistust 76 konsulenti (seisuga 01.05.2013).

2.2. Konsulentide küsitlus

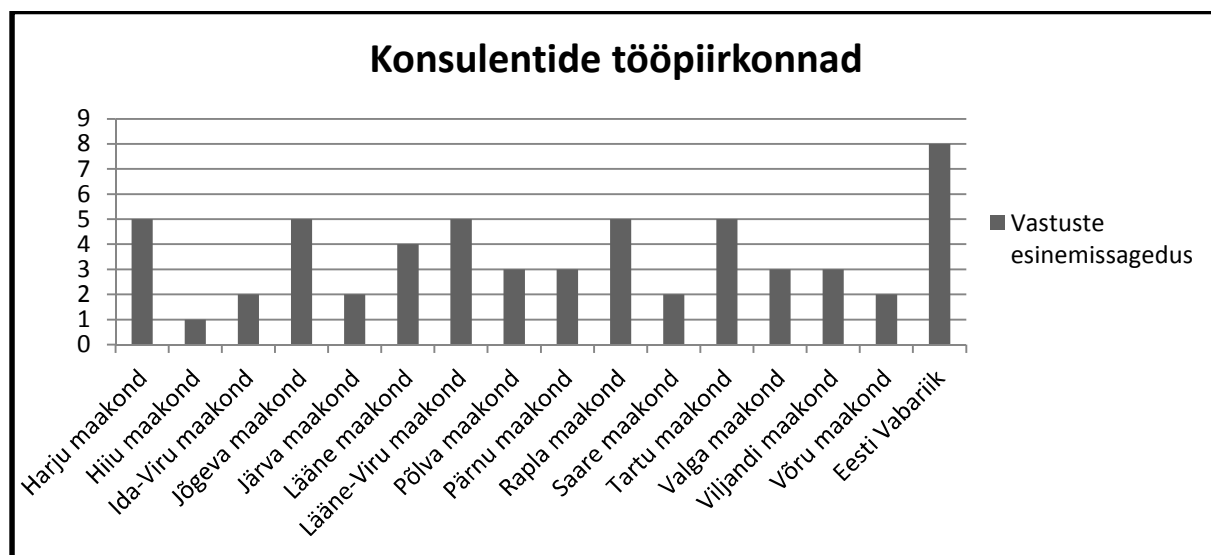
Konsulentide küsitlus viidi läbi arvutipõhise küsitlusena. Küsimustiku fail oli salvestatud MS Word doc-formaadis. E-posti teel saadeti kõikidele konsulentidele küsimustik, millega sai enne küsitluse täitmist tutvuda. Samuti oli lubatud küsimustik täita paber kandjal. Küsimused olid kirjeldavad, mistõttu statistilist analüüsi kõigi vastuste põhjal ei ole võimalik teha. Pidasime oluliseks saada konsulentide isiklike arvamused ja praktikaid antud teemadel.

Küsimustikud saadeti kõigile 76 konsulendile, tagasi saime 35 täidetud küsimustikku. SA Erametsakeskus andmetel oli 2012. aastal tegutsevaid konsulente 64. Tegutsevaks loeme konsulendi, kes tegi aasta jooksul vähemalt ühe nõustamise, millele küsis ka erametsaomanike nõustamise toetust. Seega osalus aktiivsete konsulentide seas oli 55%.

3. Konsulentide tegevused

3.1. Tegevuspiirkonnad

8 konsulenti (28%) nimetab oma tegevuse piirkonnaks Eesti Vabariik, kuid märgivad, et enamus kliente on ikkagi lähimaakondadest. Tegevuspiirkondadena nimetati kõiki maakondi vähemalt ühe korra. Reeglina märgitakse tegevuspiirkond maakondliku täpsusega, kuid üksikud nimetavad ka valdade ja kilomeetri täpsusega. Näiteks Tallinnast mitte üle 100 km.



Konsulentide tegevuspiirkonnad erametsanduse portaalis www.eramets.ee võiksid olla märgitud selliselt, et konsulent oleks valmis metsomanikku ka nimetatud piirkonnas kohapeal teenindama. Olukord muutuks lihtsamaks ja läbipaistvamaks nii metsaomanikele kui konsulentidele.

Konsulendi arvamus (näitlikustamiseks on maakonnad valitud suvalised):

Harjumaa metsaomanik helistab nõu saamiseks konsulendile, kes elab Võrumaal. Võrumaa konsulent kohapeale ei lähe, kuid märgib juba esimese lihtsustatud nõustamise.

3.2. Tööperiood ja töökoormus

Töökoormus on periooditi ja konsulentide lõikes väga erinev. Kõige kiiremad ajad on enamasti aprill-mai-juuni, kus tegeletakse metsa uuendamisega ning samuti langeb sinna NATURA toetuse taotlemise tähtaeg ning september-oktoober metsameetme taotluste esitamise tähtajad. Erinevad toetused mõjutavad väga paljude konsulentide töökoormust.

Talvekuude aktiivsus sõltub paljuski ilmast, lumeoludest ja puiduturul valitsevast olukorrast. Kõige vähem on tööd suvel, kus inimesed puhkavad. Samas on piirkondi, kus juulikuus tulevad metsaomanikud puhkama ning soovivad just siis oma metsi üle vaadata.

On ka konsulente, kes ütlevad, et neil on aastaringselt tegevust (3 konsulenti).

Konsulendi arvamus:

Suurest töökoormusest saan rääkida vaid mais, aga see on ka praktiliselt ainus aeg aastas, kus saan endale arvestatavat sissetulekut teenida. Loodan, et inimesed jätkuvalt tulevad abi küsima.

Tegelikult on tööd aastaringi, aga aktiivsem periood on siiski talvel, mil toimub metsavarumine – siis on metsaomanikke vaja nõustada raiete osas ning vajadusel aidata omanikul materjali realiseerida. Kevadel saab hoo sisse metsauuendus ning seejärel noore metsa hooldus. Mai algul tavapäraselt tuleb aidata Natura-toetustega. Suvel on tööd mõnevõrra vähem.

Töökoormus on väga erinev – oleneb toetuste taotluste tähtpäevadest. Kuna enamik metsaomanikest on põhikohaga muul tööl kodu- või välismaal, siis nõustamine toimub ka õhtuti ja nädalavahetustel

Toetuste aeg on väga kiire ja koormus suur, muidu raiete tegemise aeg – normaalsete tingimustega talv.

Jaauar-veebruar- rahulik aeg. Ootejärjekord 1-3 päeva. Märts, aprill, mai- väga kiire ja töökoormus suur. Kliendi ootejärjekord kuni 14 päeva. Juuni, juuli, august, september- rahulik aeg. Oktoober- kiire aeg, ei jõua päeva kõiki kliente teenindada. November, detsember- normaalne. Planeeritakse talveks raietöid. Ootejärjekord kuni 7 päeva

3.3. Konsulendi töö kogu tööajast

60% konsulentidest moodustab konsulendi töö üle poole tööajast. 20% konsulentidest teeb konsulenditööd täistööajaga. Küsitluse käigus leidis ka konsulente, kellel ei ole ühe kuu jooksul olnud ühtegi nõustamist.

Keskmine töökoormus aasta lõikes

Konsulenditöö osakaal kogu tööajast	Isikute arv	Osakaal vastanutest
kuni 19%	7	20%
20-49%	7	20%
50-69%	10	29%
70-89%	4	11%
90-100%	7	20%
KOKKU	35	100

Enamus konsulente teeb lisaks konsulenditööle ka muud tööd. Üle 20% konsulentidest on seotud tihedamalt metsaühistutega ning teevad seal lisatööd. 30% konsulentidest kulutab osa

oma tööajast enda majapidamise eest hoolitsemisele. Konsulentide hulgas on mitmest erinevast valdkonnast ettevõtjaid, näiteks remonditöökoda, metsamõõtevahendite müük, raiateenus, küttepude müük, koerte kasvatuse ja kodumajutuse teenus. Samuti on esindatud mitmed ametikohad nagu õpetaja, ehitaja, metsaülem, metsakorraldaja, kontrollispetsialist, keskkonnaameti spetsialist jms.

3.4. Miks ei tehta täiskohaga nõustajatööd

60% vastanutest märkis peamise põhjusena, et aastaringset ei ole tööd piisavalt. Töö on hooajaline, puudub kindel klientuur, mistõttu stabiilset palka ei ole võimalik maksta. Samuti märgib 10% konsulentidest, et raha laekumised venivad. 5% märkis, et töö ei ole enam tasuv. Positiivse poole pealt märgiti ära, et teise töö olemasuolu pakub vaheldust või täiendavad teineteist.

Konsulendi arvamus:

Mõlemad tegevused täiendavad teineteist ja annavad kogemusi. Väga sageli on nõu saaja huvitatud nõustaja praktilisest kogemusest: „Kas Teil ka oma mets on, kuidas oma metsas teeksite?“

Nõuandetöö ei taga stabiilset sissetulekut. Seetõttu ei ole võimalik sõlmida lepinguid või võtta laene.

Kõiki mune ei panda ühte korvi, kuna puudub selgus pikemaajalise rahastamise küsimuses.

Paljud konsulendid ajavad muud äri ja konsulenditöö on selleks, et saada kliente. Kui isegi kontorid on mittetulundusühingul ja äriühingul samades ruumides või kõrvuti, siis on ka äri riigi poolt toetatud ja reklaamitud.

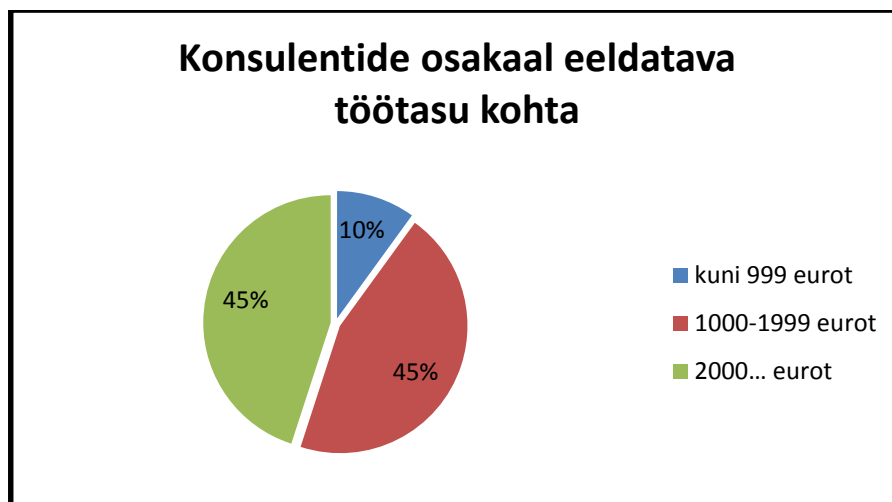
Teised tööd aitavad hoida ja tõsta pädevust. Muidu muutub nõustamine väga teoreetiliseks, aga on vaja anda praktilist nõu.

Konsulenditöö ei olegi mõeldud põhitegevuseks, kuid kuna oman teatavat kogemust siis olen nõus neid jagama

Nõuandetöö sõltub turusituatsioonist, klientide vajadustest (mis ei ole ette prognoositavad), aastaajast (sügis-talv rohkem, suvel tavaliselt väga vähe) jms asjadest ehk seda ei ole üldjuhul võimalik teha pidevalt. Aga sissetulekut on vaja regulaarselt.

3.5. Konsulendi ootused töötasule

Vastanutest ligikaudu 45% arvab, et täiskohaga töötades peaks bruto töötasu jääma üle 2000 euro. 45% arvab, et see peaks olema vahemikus 1000-2000 eurot. 10% on valmis töötama ka väiksema töötasu eest. Äärmuslikud juhud on 4000 eurot ja 880 eurot.



Konsulendi arvamus:

Mina ei soovi küll teha brutotasuga täistööajaga nõuandetööd. Vähemalt minu hinnangul ei pea konsulentitöö põhinema mingis kindlas brutopalgas vaid ikka erainitsiatiivil. Kes on tublim, innovaatilisem, targem ja edukam, see teenib rohkem, kes on nõrgem teenib vähem.

Metsakonsulendile ei maksta ju palka. Konsulent on ettevõtja, kes peab saadud tunnitaskust kõigepealt katma oma kulud (näiteks raamatupidamine, kontorikulud jms), seejärel tuleb tasuda 34% maksusid ja ülejäägi saaks siis arvestada bruto töötasuks. Samuti tuleb tegeleda klientide otsimisega, enesetäiendamise ja jms. On selge, et 26 eurot/tund ei ole piisav. Pakun, et tunnihind võiks olla vähemalt 35 eurot, mis peks kasvama igal aastal vähemalt eelneva aasta inflatsiooni protsendi võrra. Käibemaksukohustuslastel konsulentidel lisandub nimetatud summale käibemaks.

Konsulent peab olema kursis kõigi uuendustega ja ka nendega, mida sisse viia kavatsetakse, et anda head nõu. Selleks peab käima koolitustel ja palju aega läheb ka muul moel seadusandlusega kursis hoidmiseks. Konsulent peaks olema oma valdkonna spetsialist ja enamgi. Tegelikult sisaldab konsulendi täistöökooha loomine oluliselt rohkem kulusid: kulud kontorile (rent, elekter, vesi, telefon, internet), töövahendid (arvuti, GPS, muud vajalikud töövahendid metsas), transport (auto ülalpidamine, ilma ei saa konsulendi tööd teha), tööandja maksud (sotsiaalmaks, töötuskindlustusmaks).

Märtsis täitus 4 aastat konsulendina. Selle aja jooksul laekus 20 911 eurot, mis teeb keskmiselt 435,65 eurot kuus. Sellest summast tuleb tasuta maksud. Nõustamiste koguarv on 780, sellest 16 on kirjalikud. Koolitusi on olnud palju, kuid kordagi pole näidatud kirjalikke nõustamisi, see tundub ametisaladusena. Teadmatus ongi, miks kirjalikke nõustamisi nii vähe. Nõustamise hea tava on paika panemata. Selles suhtes tuleb suu puhtaks rääkida ja üks õppus koos näidistega läbi viia. Toetusi olen vormistanud 450 000 euro eest.

3.6. Tegevusvaldkonnad

Konsulentide tegevusvaldkonnad on erinevad ja mitmekesised, sageli on nad omavahel põimunud.

Tegevusvaldkonnad, milles nõu antakse ja jagunemine protsentuaalselt:

Valdkonna nimetus	Nõustamisaja jagunemine protsentuaalselt
Metsakasvatuslik, metsamajanduslik nõuanne (erialane nõuanne)	53%
Toetuste taotlemisega seotud nõuanne (EMK, PRIA, EAS jms toetused). Kui suur osa on EMK toetustel?	25%
Juhtimisalane nõuanne (abi otsuste tegemisel, finants, äriplaanid, raamatupidamine jms)	8%
Juriidiline nõuanne (ei peeta silmas metsanduslike õigusaktide tutvustamist, vaid otsest juriidilist nõuannet)	3%
Maksundusalane nõuanne	8%
..... (nimetage ise mõni)	3%

Kui põllumajanduses moodustab olulise osale konsulentidest toetustega otseselt või kaudselt seotud nõuanne suurema osa tööst, siis metsanduses on olukord parem - 25 % nõustamise ajast on seotud toetustega. Hea on, et üle poolte nõustamistest on seotud metsakasvatuslike tegevustega.

Konsulendid tunnevad ennast kõige ebakindlamalt juriidilistes küsimustes (37% vastanutest) ning juhtimisalastes nõuannetes: eelkõige raamatupidamine, finants, äriplaanid (31%).

Metsakasvatuslikes küsimustes tunneb ennast ebakindlalt 11% konsulentidest, mis hõlmab peamiselt metsamaaparanduse teemat. Toetustega seotud küsimustes tunneb ennast ebakindlalt 17 % vastanutest, eelkõige seotud PRIA toetustega ja e-PRIA-ga.

Maksundusalane nõustamine tekitab probleeme 14% vastanutest ning 23% hõlmavad MUUD valdkonnad: eelkõige looduskaitse teemad (50%), jahindus (25%) vääriselupaigad (25%).

2012. aastal esitatud erametsaomanike individuaalnõustamise taotlustes esinesid 23 nõustamisteemat 11 900 korral. Kõige enam anti nõu NATURA 2000 teemadel (esinemissagedus 16%), toetuste teemadel 12%. Samuti olid olulised teemad metsa majandamiseks vajalikud dokumendid (9,4%) ja metsamajandamiskava (7,2%).

Konsulendi arvamus:

Juriidiline nõuanne on tihti väga paljudest teguritest sõltuv ning mõnikord on nõusaaja eesmärgiks mitte õiglase lahendus, vaid omakasu. Ligipääs vajalikule informatsioonile piirdub ainult sellega, mida nõu saaja peab vajalikuks või kasulikuks avaldada või mis tõendid tal üldse säilinud on. Seetõttu ei pruugi alati olla nõu andmiseks andmeid piisavalt. Kuna ka kontrolli võimalus puudub, püüan pigem sellest nõuandest hoiduda või anda seda ainult juhul, kui saan suure tõenäosusega kindel olla, et mulle esitatavad andmed on tõesed.

2012. esitatud erametsaomanike nõustamise toetuse taotlustes nõustamisteemade esinemissagedus (tk)

Teema nimetus	Lihtsustatud nõustamine	Osakaal (%)	Individaalne nõustamine	Osakaal (%)	KOKKU	Osakaal (%)
Alustavale metsaomanikule	244	3,5%	225	4,5%	469	3,9%
Hooldamine	153	2,2%	178	3,6%	331	2,8%
Metsa majandamiseks vajalikud dokumendid	625	9,0%	499	10,0%	1124	9,4%
Metsade kõrvalkasutus sh. jahindus	21	0,3%	20	0,4%	41	0,3%
Metsakahjustused	158	2,3%	179	3,6%	337	2,8%
Metsakaitse	44	0,6%	55	1,1%	99	0,8%
Metsamajandamiskava	537	7,7%	321	6,4%	858	7,2%
Metsamajanduslike tööde kvaliteet	74	1,1%	123	2,5%	197	1,6%
Metsanduse ökonomika ja kalkulatsioonid	135	1,9%	306	6,1%	441	3,7%
Metsanduslikud õigusaktid	436	6,3%	285	5,7%	721	6,0%
Metsaomanike ühistegevus sh. ühismüük	162	2,3%	169	3,4%	331	2,8%
Metsaparandus	87	1,3%	125	2,5%	212	1,8%
Metsataimede kasvatamine	7	0,1%	5	0,1%	12	0,1%
Metsatööde tehnoloogiad	66	1,0%	134	2,7%	200	1,7%
Muud metsandusvaldkonnaga seotud teemad	629	9,1%	500	10,0%	1129	9,4%
NATURA 2000	1803	26,0%	122	2,4%	1925	16,1%
Ohutustehnika ja töökaitse	4	0,1%	8	0,2%	12	0,1%
Puidu - ja metsamajanduslik turuolukord	269	3,9%	309	6,2%	578	4,8%
Pärandkultuur	16	0,2%	19	0,4%	35	0,3%
Raiete põhimõtted ja meetodid	318	4,6%	662	13,2%	980	8,2%
Toetused sh. pindade	937	13,5%	457	9,1%	1394	11,7%

määramine						
Uuendamine ja metsastamine	207	3,0%	297	5,9%	504	4,2%
Vääriselupaik	10	0,1%	11	0,2%	21	0,2%
KOKKU	6942	100,0%	5009	100,0%	11951	100,0%

3.7. Töötamine mitmes valdkonnas – head ja vead

Peamiselt leiti, et mitmes valdkonnas töötamine on positiivne, sest metsandus ongi mitme valdkonnaga seotud. Negatiivse poolepealt leiti, et kõiki valdkondi ei tunta peensusteni ning tööde mahud kipuvad väga suureks minema. Erialased koolitused on konsulentide poolt oodatud. Aastas oodatakse peamiselt 3-4 koolitust. Üle 4 koolituse aastas võib minna koormavaks.

Konsulendi arvamus:

Domineerima peaks seisukoht, et konsulent suudab metsaomanikku aidata kõigis metsamajanduslikes küsimustes. Vastasel juhul läheb metsaomaniku jooksutamiseks konsulentide vahel, mille tulemusena tekivad topelnõustamised ja ka nõustamata olukorrad.

Mitme valdkonna õigusaktidega kursis olemine võtab palju aega (enesetäiendamine), samas on see hea, kuna aitab luua tervikpildi sõltuvalt teistest valdkondadest ja näha erinevaid võimalusi ja ka ohte.

Mitmes valdkonnas töötamine tagab suurema arvu nõustamisi, enese täiendamise ja arengu. Sügavuti nõustamisteks ei jää ilmselt nii palju aega.

Hea - saad anda komplektset nõu. Halb - ei suuda olla kõiges pädev.

Mitmes valdkonnas ei saa omada parimat infot, kuid enamasti vajab metsaomanik lihtsat nõu mitmel erineval teemal.

Seoses minu teise tööga on mul käes viimane info turust, suundumustest ja erinevate firmade ja organisatsioonide tegevusest ja huvidest. Kindlasti on osadel konsulentidel miinuseks kallutatud oma nõu andmisel.

Hea – üks täiendab teist. Tead rohkem sisulist nõu anda. Halb – ega tegelikult tohi kahe tooli peal istuda.

3.8. Kui suure osa nõustamiste ajast võtavad tegevused, mis ei kuulu erametsaomanike individuaalnõustamise hulka

<http://www.eramets.ee/toetused/noustamine/noustamise-teemad/>

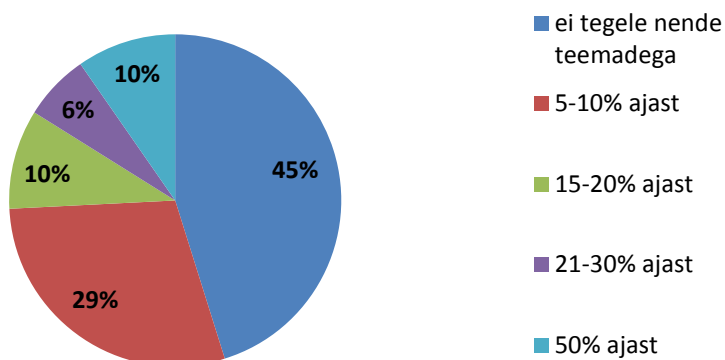
Keskmiselt 10% nõustamise ajast võtavad tegevused, mis ei kuulu individuaalnõustamise toetuse alla.

Nõustamistegevused, mis ei kuulu erametsaomanike individuaalnõustamise hulka:

1. metsa inventeerimine ja metsamajandamiskava koostamine, pärandkultuuriga metsaala inventeerimine
2. metsa müügiga seotud tegevus, nt kasvava metsa, metsamaterjali või kinnistu müügi organiseerimine (nt metsaomaniku esindamine müügiprotsessis);
3. metsatööde organiseerimine ja tegemine (metsaistutamine, hooldusraie jne);
4. piiride märkimine metsas: konsulent võib olla metsaomanikule abiks piiride tuvastamisel, kuid piiride tähistamine ei ole tema ülesanne (erand on siinkohal Natura 2000 ala, mille piirimärkide lisatähistamine on lubatud);
5. tööd looduses metsa või raiutud puude tagavara määramiseks (nt klappimine);
6. seemne-, säilik-, tuleviku- või raiutavate puude märkimine.
7. konsulendi töö kvaliteedi hindamine.

Pea pooled (45%) konsulentidest märkisid, et nende teemadega, mis individuaalnõustamise toetuse alla ei lähe, nad ei tegele või tegelevad minimaalselt. Igatahes proovitakse enamasti neid teemasid vältida. 1/3 konsulentidest märkisid, et keskmiselt 5-10% tööajast võtavad tegevused, mis ei käi erametsaomanike individuaalnõustamiste hulka. 3 konsulenti märkisid, et 50% nõustamise ajast võtavad tegevused, mis ei kuulu individuaalnõustamise alla.

Konsulentide osakaal, kes tegelevad nõustamisteemadega, mis ei kuulu individuaalnõustamise alla



Konsulendi arvamus:

Need tegevused, mis ei kuulu individuaalnõustamise hulka, tuleb metsaomanikule kohe selgeks teha, muidu teeme ise tühja tööd, mille eest hiljem juurde maksta ei taheta.

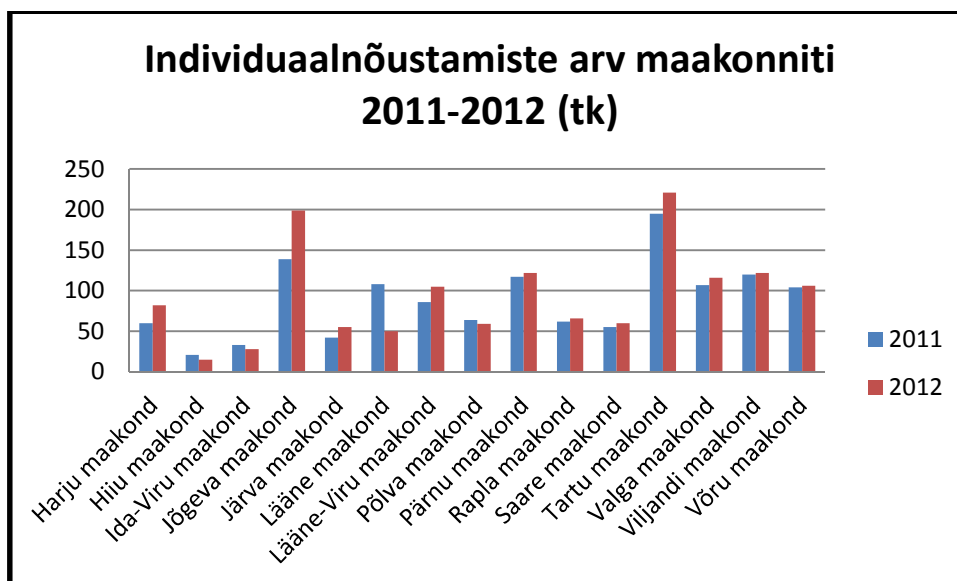
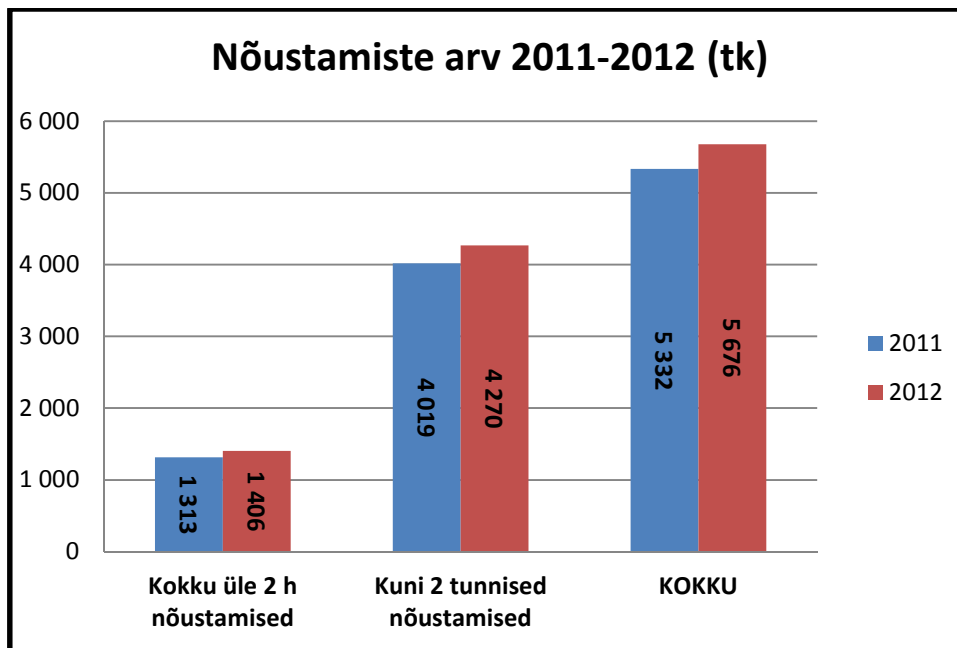
10-15% ajast kulub meilidele ja telefonidele vastamiseks, mida ei saa registreerida lühinõustamiseks, sest puudub isikukood. Vahel kulub andmete otsimiseks ja kirjaliku nõuande vormistamiseks isegi paar tundi, sellist aega aga metsaomanik ei tunnista; tema loeb koos veedetud aega.

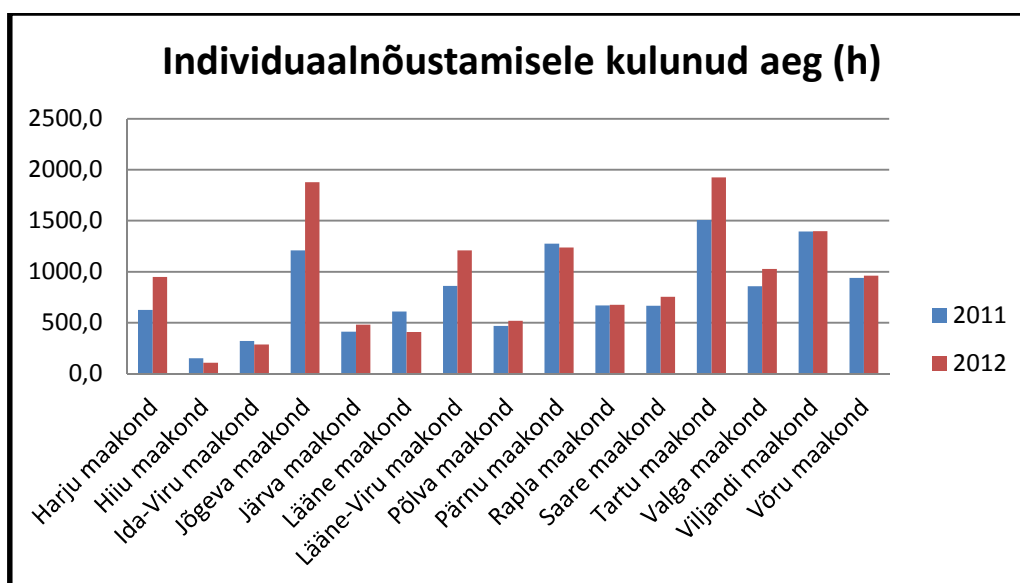
Alati on ju ka see nn. sisse –ja väljaminek nõustamisse, inimesed kipuvad jääma lobisema oma elu muudel teemadel, aga see on juba konsulendi oskus, kuidas selliste teemadega hakkama saada.

4. Erametsaomanike nõustamine

4.1. Nõustamiste statistika 2011-2012

Nõustamiste statistika põhineb erametsaomanike nõustamise toetuse andmete põhjal. Nõustamiste mahud on aastast aastasse tõusnud. Samuti on kasvanud kasu saanud metsaomanik arv, mis ületas 2012. aastal 5000 metsaomaniku piiri.

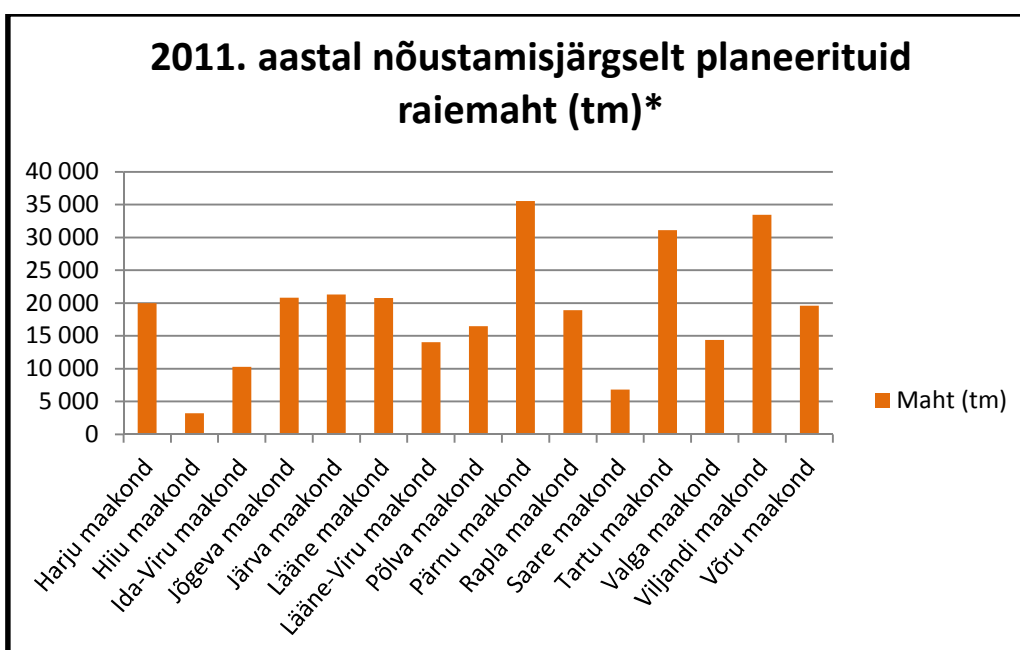




4.2. Kuidas hinnata konsulendi panust/ töö tulemuslikkust?

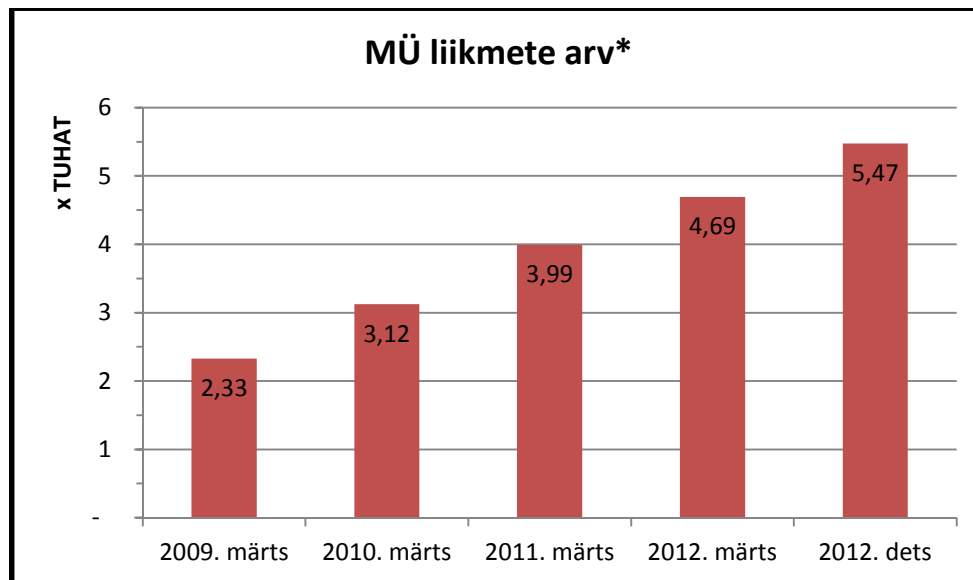
Arvamusi oli väga mitmesuguseid. Peamiselt arvati, et konsulendi töö tulemuslikkust metsaomaniku jaoks saab hinnata küsitluste ja rahulolu uuringute kaudu. Erametsakeskus võiks planeerida rahulolu uuringut nõusaanud metsaomanike seas.

Oli mitmeid arvamusi, kus arvati, et peale nõustamist peaks metsaomanik jõudma metsanduslike tegevusteni.



*Andmed pärinevad EMK 2011. aasta toetuste mõju analüüsist, aluseks esitatud metsateatised.

Konsulendi panust metsaühistu jaoks hinnati oluliseks metsaühistu liikmeta arvu suurenemise kaudu.



*EMK kogutud andmed

Konsulendi arvamus:

Metsaomanik peaks jõudma konsulendilt saadud nõu ja abi põhjal reaalse tulemuseni. Sahtlisse kirjutatud nõuanded on kõige mõttetumad asjad ja riigi raha raiskamine. Konsulendilt saadaud info tulemusel peaks metsaomanik jõudma metsaühinguni ja saaks aru, et liikmeks olemine ei tähenda ainult liikmemaksu tasumist vaid ta saab sellest kasu.

Metsaomanik on rahul siis, kui tema metsas lähevad asjad peale nõuannet paremaks. Ühistu on rahul siis, kui konsulendi hea nõuanne tõstab ühistu mainet ja suurendab liikmeskonda.

Kas metsaomanik andis tagasisidet ja küsis uut teenust, sai toetust või alustas raiet – need oleksid hindamist väärt küsimused. Kas metsaomanik astus ühistusse ja soovis mingit teenust ühistu kaudu.

Konsulendi panust metsa omanikule peaks küsima metsa omanikult. Metsaihistu puhul ei tohi konsulendi tööpanust hinnata metsaihistule juurde toodud liikmete arvu järgi. Kui aga riik kannab konsulendile ettenähtud raha esiteks metsaihistule ja metsaihistu kannab edasi konsulendile, siis pole 100% välistatud, et kuidagi, kas või kaudselt võib see tähendada seda, et konsulent on huvitatud, et nõustatav erametsaomanik hakkaks metsaihistu liikmeks. Mina olen erametsaomanikule nõustamise käigus välja käinud ühe võimaliku variandina metsaihistu liikmeks astumist.

Metsaomaniku jaoks on konsulendi töö tulemuslik siis, kui metsaomanik on saanud vastuse oma küsimusele või lahenduse probleemile. Kui seda millegagi mõõtma hakata... ja kui sellel peaks olema vajadus, siis üks võimalus oleks tagasiside ankeet.

4.3. Kuidas saab muuta konsulendi nõuannet efektiivsemaks/ tulemuslikumaks?

Tööstuses võiks efektiivsus tähendada võimalikult odavalt ja võimalikult palju. Nõustamise puhul ei saa olla see olla ainsaks eesmärgiks, kuna iga nõuanne on väga individuaalne.

Kuidas muuta nõuande osutamine efektiivsemaks? See on kindlasti iga konsulendi puhul individuaalne. Kes valdab teatud teemasid paremini, kes osaleb aktiivsemalt täiendkoolitustel, mõni kasutab oskuslikumalt tänapäevast tehnikat. Lisaks lihtsustavad nõustamisi ka kaasaegsed või kaasajastatud trükised, õppematerjalid. Erametsakeskus võiks kaaluda kirjaliku nõustamise vormi väljatöötamist, mis vähendaks nõustamise vormistamisel kuluvat aega.

Kuidas hinnata konsulentide tulemuslikkust? Millised oleksid mõõdikud? Konsulendid käisid välja mitmesuguseid lahendusi.

Konsulendi arvamus:

Kui nõustamine muutuks sisuliselt ühistusiseseks (riiklik dotatsioon oleks 100% ühistu liikmete nõustamisel, millele omaosalust ei rakendata), millele järgneb metsamajandamine, mille korraldab oma liikmele metsaihistu. Sellisel juhul muutub kogu nõustamine mõlema osapoolle jaoks oluliselt ratsionaalsemaks, mille sisu on see, et metsas seletatakse, mis töid ja milleks ja kuidas vaja on teha ning edasi järgnevad juba konkreetset kokkulepped, mis muidugi tuleb ju kõik kirjalikult vormistada. Sellisel juhul jaguneks nõustamine ca 50/50%, kus pool ajast ollakse metsas ja teine pool vormistatakse konkreetseid lepinguid ning töötatakse andmete sisestamisega metsahaldusprogrammi. Seega on mingite "tilu-lilu" nõustamiste risk sisuliselt minimeeritud.

Kokkuhoiu kohana võib tunduda kirjaliku nõuande vormistamine, kuid see ei ole konsulendile tegelikult hea. Mida rohkem on paberil, seda vähem saab tekkida kaksipidi mõistmist ja vale tõlgendust. Veidi kindlasti aitavad aega võita nõuandetooted, kuid tavaliselt on ikkagi soov saada konkreetse asja kohta nõu ja siis on toode küll üldhariv (sisaldades ka seda infot, mida vaja), kuid ei pruugi lahendada tekkinud konkreetset küsimust

Seda saab teha ainult konsulent ise. Esiteks tuleb nõu anda metsaomanikele, kes nõu vajavad. Samas on ka paljudel metsaomanikel nõuande-tunnid ootamatult otsas, - kuid loodetud nõu ja abi polegi veel saanud!

Efektiivsus ja tulemuslikkus suurenevad teadagi läbi kogemuste, konsulendi täiendusõppe, paremate tövõtete ja kaasaegsema tehnoloogia kasutuselevõtu, nagu mujal ettevõtluseski.

Nõuanded on kõik individuaalsed, pole kahte täiesti sarnast probleemi, siis on efektiivsust suurendada pea võimatu, mõõdikud saaks olla erametsast raiutud puit, metsaühistute liikmete arv, kuulumine metsaomanikke ühendavatesse organisatsioonidesse.

4.4. Mis asjaolud takistavad konsulenti kvaliteetse nõustamisteenuse osutamisel?

Enamasti arvati, et takistusi kvaliteetse nõustamisteenuse osutamisel ei ole. Siiski mainiti ametkondade tõrjuvat suhtumist ja bürokraatiat, metsaomanike vähest huvi või ükskõiksust ning vahel on takistuseks tehnilised võimalused ja soovitud registritele juurdepääsu puudumine. Siiski olid konsulendid kriitilised ka iseenda suhtes ning pidasid oluliseks nii aja paremat planeerimist kui teadmiste täiendamist.

Konsulendi arvamus:

Üks oluline nüanss on transport. Ühistul ega konsulendil ei ole vahendeid mitme auto ülalpidamiseks, tuleb arvestada kõigi pereliikmete vajadustega.

Erinevate ametkondade tõrjuv suhtumine positiivse lahenduse leidmisse. Mõned seadusemuudatused ja bürokraatlikud nõudmised on arusaamatud vana hea metsandustava järgi metsa majandamisel.

Kvaliteetset nõuannet saab alati anda, kui konsulent on piisavalt ja järjepidevalt oma teadmisi täiendanud, aga probleem on rohkem konsulendi töö tasustamises. Kirjaliku nõuande koostamine on aeganõudev, kuid kliendid on kas madala maksevõimega või neil puudub tahe nõuande eest maksta, sest nad ei usu, et nõuanne neile kasu võiks tuua. Põhjus ikka selles, et pole selge, kes ja millise kvaliteediga selle töö ära teeb. On ka inimesi, kes ei

ole teadlikud metsanduse spetsiifikast ja peavad selle oskamist iseenesestmõistetavaks ega kahtle oma teadmistes. Põhjuseks asjaolu, et metsandus on pikaajalise toimega, ega anna veel aastakümneid tehtud vigadest märku.

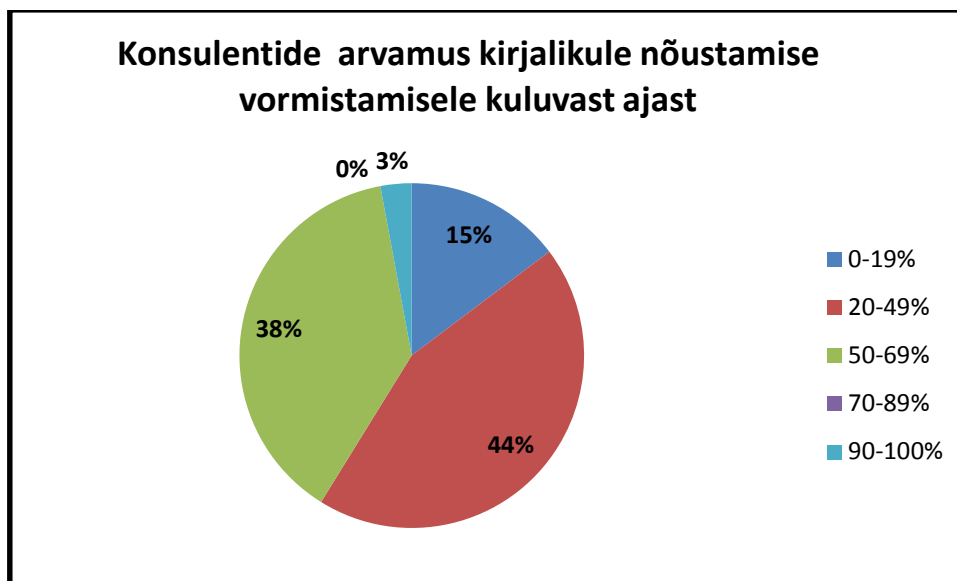
Metsaomanik on ebalev, häbeneb ja ei taha rääkida kogu tõde (varem tehtud raied pole seaduslikud, rahaprobleemid, pereprobleemid, alkoholiprobleemid vms).

4.5. Kui suure osa individuaalnõustamisele kulutatud ajast moodustab kirjaliku nõuande vormistamine (protsentuaalselt)?

Üleüldine keskmine on ca 36% individuaalnõustamisele kulunud ajast kulub nõuande kirjalikuks vormistamiseks (ca 5,4 tundi 15 tunnise nõustamisest). Ligikaudu 44% konsulentidest hindab keskmiselt kirjaliku vormistamise ajaks 20-40% individuaalnõustamisele kulunud ajast (3-6 tundi). Ligikaudu 38% hindab selleks ajaks isegi 50-60% (7-9 tundi). 15% metsaomanikest arvab et see jääb 10-15% kanti (1,5-2 tundi).

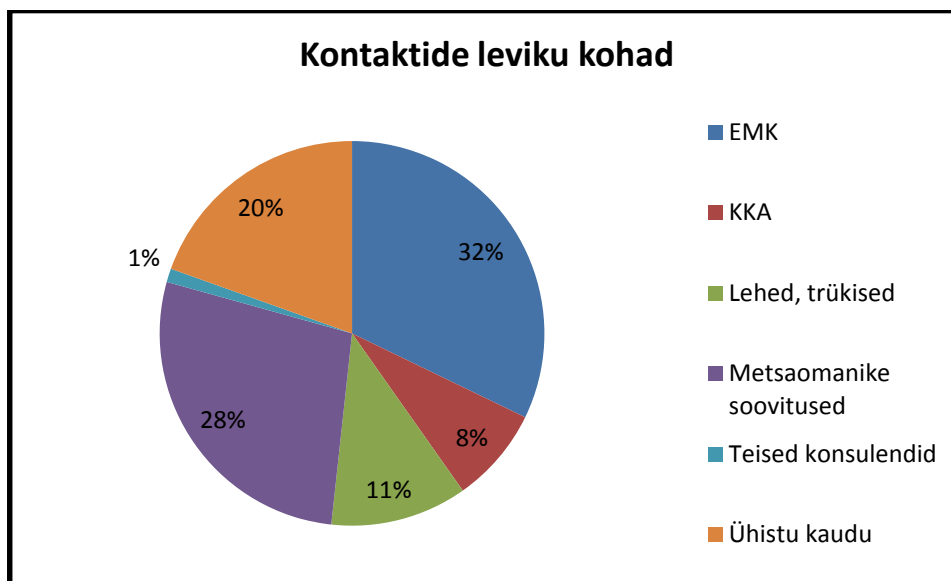
Kuigi kirjalikule nõustamise vormistamisele kuluv aeg on suhteliselt suur, arvatakse, et vormistamise käigus saab konsulendile endale paremini selgeks nõustamise sisu ning nõuanne saab kvaliteetsem. Samuti saab kirjalik nõustamisdokument olema taasesitataval kujul, kust erametsaomanikul on seda aegajalt hea lugeda kui samas suusõnaliselt saadud nõuanne hakkab ununema.

Võib-olla aitaks vormistamisel kuluvat aega vähendada kirjaliku nõustamise üldise vormi koostamine.



4.6. Kuidas on metsaomanikud saanud konsulendi kontaktid?

Kõige rohkem märgiti SA Erametsakeskuse portaali www.eramets.ee ja Erametsakeskust üldiselt (32% vastustest). Peaaegu samas ulatuses mainiti teisi metsaomanikke, tuttavate soovitusi (28%). See tähendab, et hea nõuandeteenus levib väga hästi metsaomanike seas. Tähtsal kohal on metsaühistud (20%), samuti ajalehed (konsulentide artiklid) ja trükised. Konsulendid jagavad omavahel kontakte väga vähe, kõigest 1% vastustest.



4.7. Kas on võimalik iseloomustada metsaomaniku eelistusi kohapealse või telefoni teel nõustamise suhtes?

Enamasti eelistatakse vahetut kontakti. Telefoniteel metsanduslikke teemasid tavaliselt ei lahendata. Telefoni teel saab rääkida toetustest, täita metsateatist, rääkida metsamaterjali hindadest jms.

Nõustamine ju tegelikult algabki helistamisest ja siis lepatakse juba kokku, mis saab edasi.

5. Konsulendi koostöö

5.1. Koostöö metsäühistutega

Metsäühistu ja konsulendivaheline hea koostöö on tingimata vajalik. Kindlasti on see oluline konsulendile, kuna riigipoolne individuaalnõustamise toetus, mis on mõeldud konsulendile töötasuks, käib metsäühistu kaudu. Seega konsulent on sõltuv metsäühistust. Metsäühistu peaks olema huvitatud konsulentidega koostööst, et tagada oma liikmetele parim nõustamisteenuse kättesaadavus ja nõustamise kvaliteet. Omavahelised koostöötingimused on metsäühistu ja konsulendi kahepoolsed kokkulepped. Riik, SA Erametsakeskus ega muud institutsioonid sinna ei sekku.

5.1.1. Konsulendi ootused metsäühistutele

Konsulent ootab metsäühistult eelkõige koostööd ja mõistvad suhtumist. Samuti mitmed konsulendid sooviksid kasutada nõustamisel metsäühistu ruume ja vahendeid. Metsäühistu võiks pakkuda metsaomanikule kõike neid teenuseid, millest konsulendid metsaomanikule räägivad (metsanduslikud tegevused - kompleksteenus). Lisaks ootab konsulent nõustamisrahade kiiremat ülekandmist.

5.1.2. Millised abinõud võiksid parandada konsulendi ja metsäühistu vahelist koostööd

Enamasti ütlevad konsulendid, et koostöö metsäühistutega on hea. Mitmel korral märgitakse, et koostööde väljastpoolt ei saa reguleerida, probleemid kinni isikutes.

Mõned leiavad, et Erametsakeskusest laekunud raha võiks metsäühistu kiiremini neile ülekanda. Leitakse, et ühistu peaks seadma eesmärgid arenguks ja kindla aja tagant neid konsulentidega arutama ja analüüsima.

5.2. Koostöö teiste konsulentidega

Konsulentide peamised ootused kolleegidele on seotud eelkõige koostöö ja infovahetusega, samuti loodetakse abi spetsiifiliste küsimuste lahendamisel. Mitmed konsulendid loodavad konsulendi ausat suhtumist ja kvaliteetsed tööd, kuna ühe konsulendi eksimused heidavad varju ka teistele konsulentidele.

5.3. SA Erametsakeskus ja riik

Riik toetab konsulentide poolt osutatud nõustamisi läbi SA Erametsakeskus. Toetuse määr on 26 eurot ühe tunni nõustamise kohta. Ühele metsaomanikule teostatud nõustamist toetab riik 15 tunni ulatuses aastas. Alates 2012. aasta keskpaigast rakendus üle 2 tunnise nõustamise puhul metsaomanikupoolne omafinantseeringu nõue. Kui 2012-2013 on omafinantseeringu määraks 10%, siis alates 2014. aastast on see määr 30%.

5.3.1. Ootused Erametsakeskusele

Peamiselt ootused Erametsakeskusele on seotud kvaliteetsete täienduskoolituste korraldamisega ning nõustamissüsteemi parema ja efektiivsema reklaamiga.

Mitmed konsulendid arvasid, et parandama peaks e-PRIA kasutajasõbralikkust. Soovitakse EMK-lt nende töö jaoks vajalikku infot.

Loodetakse, et nõustamissüsteem oleks stabiilne, muudatused peaksid olema põhjendatud ning mitte muutma nõustamist ülemääraselt bürokraatlikuks. Näiteks Erametsakeskus saatis välja kirjad, kus reklaamiti, et nõustamist toetatakse 100% ja natuke peale seda tuli välja, et hakatakse rakendama omaosalust. Inimestele on nüüd keeruline selgitada, et see pole enam nii.

Jätksuutliku ja majanduslikult hästi toimiva erametsanduse saavutamiseks vajame igasse maakonda ühte-kahte metsaihistut, mis on suuteline korraldama vähemalt poolte seal kasvavate erametsade majandamist. Sellise olukorra saavutamiseks vajavad metsaihistud riigilt seadusandlikku, organisatsioonilist ja ka rahalist abi. Üksikute mikroettevõtjatena tegutsevad metsaihistute juhid ei suuda omal jõul käivitada kogu riiki hõlmavaid erametsade majandamist korraldavate ettevõtete võrgustikku.

EMK ja riik peaks kujundama selged seisukohad ja neid ka kontrollima. Ei tohiks olla võimalik paralleelselt nõustada ja olla omanik või palgal metsandusega tegelevas ettevõttes. Isegi kui metsaomanik saab suunatud pakkujalt parima/odavama lahenduse oma probleemile, saab konsulent ühe töö eest kaks korda tasustatud.

Riik ei saa aru milline osa metsa lihtsalt mädaneb ära ja kui palju maad lihtsalt võsastub. Puudub üldine nägemus ja soov korrastada metsamajandus. Erametsakeskus töötab hästi .

Euroopas on metsamajandus maa-elu osa. Meil erinevad konsulentide tasud (toetus) põllumajanduse ja metsamajanduse alal kordades? Ametnike suvast tulenevad nõudmised häirivad. Perioodiline nn. sõltumatuse deklareerimine. Ometi on see nõue elementaarne ja tuleneb tavaõigusest ning konsulendi eetikakoodeksist.

Ettepanek tulevikule mõeldes: kas ei võiks metsaseltsi liige olla vabastatud omaosalusest – see oleks üks põhjus, mis sunniks metsaomanikku mõtlema liitumisele metsaseltsiga ...

6. Nõustamisteenuse olevik ja tulevik

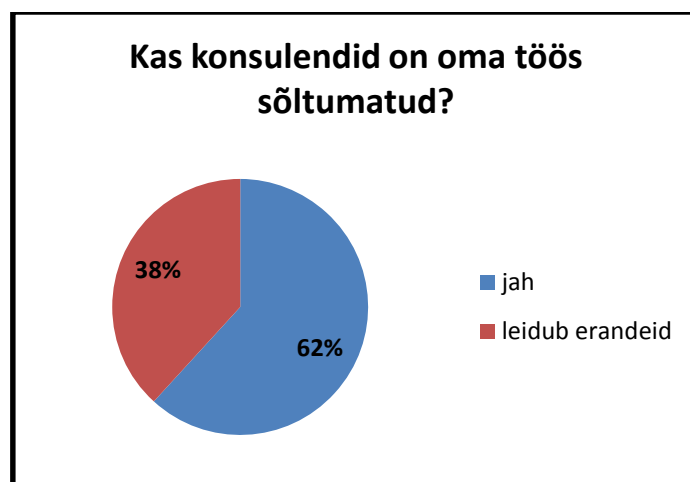
6.1. Eetikakoodeks

Kutse-eetikakoodeksi eesmärgiks on eetilise nõuande tagamine kutsequalifikatsiooni omavate konsulentide poolt. Eetikakoodeksi eesmärk on osundada olulistele väärtustele ja toetada nende väärtuste austamist.

Eesti konsulentide eetikakoodeks on heaks kiidetud ja kinnitatud 6.märtsil 2009.a kutset andva organi, Maamajanduse Infokeskuse, kutsekomisjoni poolt.

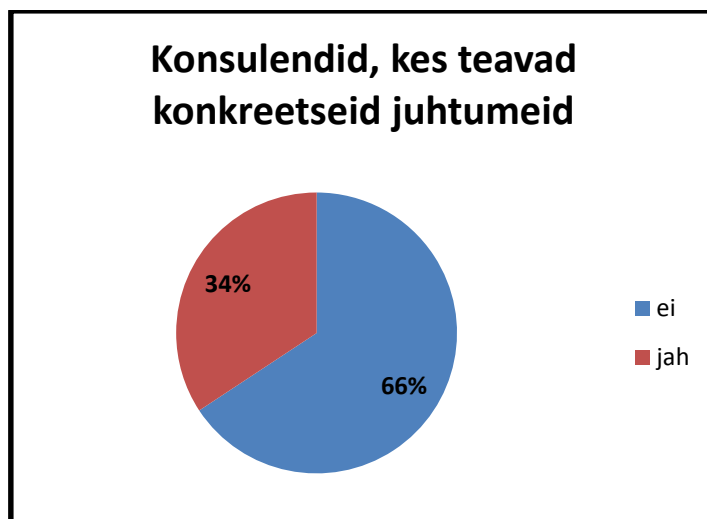
6.1.1. Kas metsakonsulendid on oma töös sõltumatud

62% konsulentidest arvas, et konsulendid on oma töös sõltumatud. Siiski on väga suur hulk konsulente, kes arvab, et leidub erandeid.



6.1.2. Kas teate juhtumeid kus konsulent on rikkunud konsulentide eetikakoodeksit

34% konsulentidest teavad kindlaid juhtumeid, kus konsulent on rikkunud eetikakoodeksit. Samas kindlaid näiteid ja isikuid ei tahetud välja tuua.

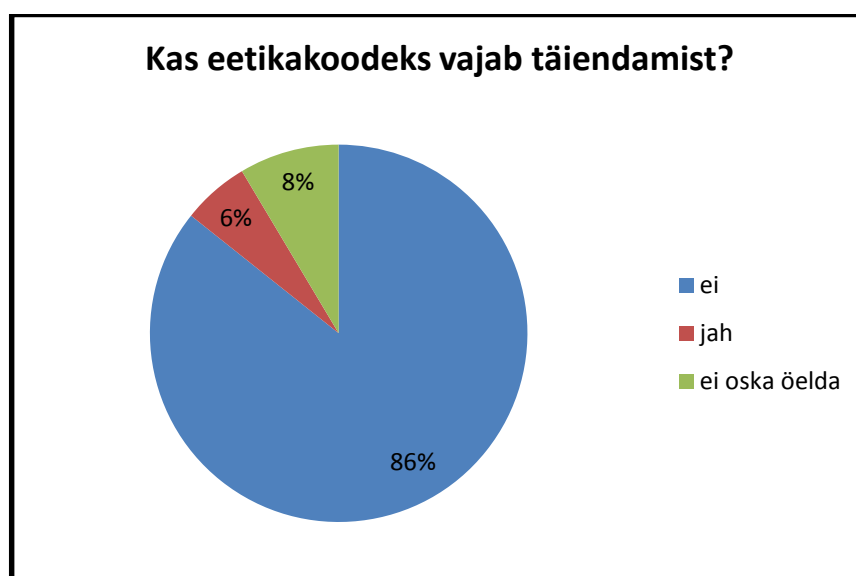


6.1.3. Kas konsulendi eetikakoodeks vajab täiendamist

86% konsulentidest arvab, et kui järgida praegust eetikakoodeksit, siis tagab ka see sõltumatu nõustamise. 6% konsulentidest arvab, et eetikakoodeks vajab täiendamist. Arvati, et koodeks on jäänud formaalseks dokumendiks. Kui konsulent eksib tahtlikult eetikakoodeksi vastu, siis ei ole selge, mis edasi saab?

Milleks on vaja sõltumatuse deklaratsiooni? Vahet ju pole, kas konsulent on selle allkirjastanud või mitte, on ta sõltumatu või ei ole, - riik toetab tema poolt tehtavat nõustamisteenust nagu nii ???

Konsulent ei tohiks olla palgatöölaine (firma, omanik, juhatuse liige) metsaäri tegelevas firmas.



6.2. Milline on arvamus nõuandesüsteemist tervikuna

Üldiselt hinnatakse nõuandesüsteemi olemasolu heaks ja metsaomanikele väga vajalikuks. Süsteem peab olema stabiilsem, kui parandamine on vajalik, peab seda tegema läbimõeldult ja põhjendatult. Konsulendid sooviksid teada nõuandesüsteemi pikaajalist eesmärki ja selle saavutamise teid.

Näide: Kui kehtestati nõustamisteenust kasutavale metsaomanikule omaosalus, oli peamiseks argumendiks teenuse kvaliteedi tõus. Oma kogemuste põhjal ei oska seda küll kinnitada – teen tööd nagu ikka. Samas 10 eurot võib olla metsaomanikule suur raha.

Väikemetsaomaniku pikem nõu jääb sageli omaosaluse tõttu andmata. Mitmed konsulendid väidavad, et tasuline nõustamine muudab osad metsaomanikud, eriti vanemad, apaatseks. Selle tulemusena võib metsomanik halba nõu saada mõnelt tuttavalt või leiab kahtlase ostja, teadmata midagi lepingutest ja tegelikust metsa väärtusest. Nõustamiseta võib suur hulk metsa jääda kasutusest välja. Üks konsulent mainis, et ca 10% nõustamistest jääb omaosaluse tõttu tegemata.

Äriühingute ja väikeste erametsaomanike nõustamine võiks toimuda eri kriteeriumide alusel. Äriühingud majandavad metsi niigi intensiivselt ja nõustamine rohkem ressursi liikvele ei lükka. Nemad on suutelised tasuma ka omaosalust.

Veel konsulentide ettepanekuid:

Kohalikud omavalitsused võiksid olla kaasatud nõuandesüsteemi teavitamisse. Süsteem on aga ei jõua metsaomanikeni.

Rakendada tõhus kvaliteedikontroll

Kaotada metsaomaniku omafinantseeringu nõue, selgitada metsaomanikele, et konsulendid ei ole riigiametnikud, et neid ei pea kartma.

Soovitan seda, et õppige neist vigadest mida põllumajandussüsteemi konsulentide juures on tehtud, ärge hakake samu vigu kordama, seal püüti vägisi teha katusorganisatsiooni, mis ei hakanud toimima.

Kirjaliku nõuande asemele võiks tulla siiski ka nõustamise diktofoni salvestuse faili lubamine.

Ettepanek tulevikule mõeldes: kas ei võiks metsaseltsi liige olla vabastatud omaosalusest – see oleks üks põhjus, mis sunniks metsaomanikku mõtlema liitumisele metsaseltsiga.

Niikaua, kui metsaomaniku jaoks ei ole vahet, kas ta kuulub metsaühistusse või mitte ja saab riigi poolt pakutavad teenused kätte võrdsetel alustel ühistute liikmetega, ei sünni meil ka jätkusuutlikku organisatsiooni, kes oleks võimeline toimima edasi ka siis, kui toetused ära jäävad. Seega on raske rääkida "süsteemist".

Võiks mõelda, et konsulendil oleks mingi pisike ajatöö tasu, sest kõiki telefoni teel ja tänavanurgal antud nõuandeid pole viisakas ega otstarbekas e - PRIA-s vormistada.

Süsteem on aeglane. Kui inimene teeb kuu aega tööd, siis ta tahab ta kuu lõpus ka palka saada.

Konsulendi koolituses peaks olema suurem erialase koolituse osa. Ka eksam võiks sisaldada eriala osa eraldi?

Konsulendiks saamine on praegu liiga lihtne ja kutseksam peaks olema kas rangem või siis diferentseeritud vastavalt konsulendi spetsialiseerumisele.

7. KOKKUVÕTE

1. Konsulentide tegevuspiirkonnad erametsanduse portaalis www.eramets.ee võiksid olla märgitud selliselt, et konsulent oleks valmis metsomanikku ka nimetatud piirkonnas kohapeal teenindama.
3. Erinevad toetused mõjutavad väga paljude konsulentide töökoormust ca 25% ajast. Kõige kiiremad ajad on enamasti aprill-mai-juuni, kus tegeletakse metsa uuendamisega ning samuti langeb sinna NATURA toetuse taotlemise tähtaeg ning september-oktoober metsameetme taotluste esitamise tähtajad. Ligikaudu 53% ajast kulub metsakasvatustlike ja metsamajanduslike tegevuste jaoks.
4. Küsitlusele vastanud konsulentides 37% tunneb ennast kõige ebakindlamalt juriidilistes küsimustes, 31% raamatupidamis- ja finantsküsimustes.
5. Üldiselt nähakse konsulentide tegutsemisvajadust mitmes valdkonnas ja nõuandetöö sisulise mitmekesisuse vajadust.
6. 60% konsulentidest moodustab konsulendi töö üle poole tööajast. 20% konsulentidest teeb konsulentitööd täistööajaga.
7. Konsulendid sooviksid teada nõuandesüsteemi pikaajalist eesmärki ja selle saavutamise teid, et planeerida oma tegevusi konsulendina.
8. Leiti, et järjest olulisemaks on muutunud ja muutub konsulentide koostöö metsaühistutega ja koostöö konsulentidel omavahel. Metsaühistult oodatakse eelkõige mõistvat suhtumist konsulendi töösse ja metsaühistute poolt pakutavate teenuste kvaliteedi tõusu. Teistelt konsulentidelt oodatakse koostööd spetsiifiliste küsimuste lahendamisel ning paremat infovahetust.
9. Üldiselt hinnatakse nõuandesüsteemi olemasolu heaks ja metsaomanikele väga vajalikuks.

8. LISAD

LISA 1. 2011. aastal toetatud nõustamised konsulentide lõikes.

KONSULENT	Nõustamised							
	arv	osakaal	metsa- omanikke*	osakaal	kulunud aeg (h)	osakaal	toetatud summa (€)	osakaal
Aadu Raudla	114	2,1%	84	1,8%	320,2	1,9%	8325,8	1,9%
Aarne Suu	3	0,1%	3	0,1%	6,0	0,0%	153,4	0,0%
Aarne Volkov	399	7,5%	394	8,3%	185,3	1,1%	4817,5	1,1%
Aavo Saks	81	1,5%	65	1,4%	631,0	3,8%	16371,7	3,8%
Ain Malm	17	0,3%	17	0,4%	123,0	0,7%	3198,0	0,7%
Aira Toss	212	4,0%	201	4,2%	293,8	1,8%	7636,4	1,8%
Andres Anderson	1	0,0%	1	0,0%	2,0	0,0%	51,1	0,0%
Andres Rõõmus	60	1,1%	60	1,3%	172,0	1,0%	4472,0	1,0%
Andres Tõnisson	21	0,4%	18	0,4%	44,3	0,3%	1149,8	0,3%
Ants Teder	182	3,4%	165	3,5%	274,6	1,6%	7132,4	1,6%
Are Metsma	42	0,8%	40	0,8%	199,0	1,2%	5174,0	1,2%
Avo Puusepp	23	0,4%	22	0,5%	140,7	0,8%	3658,2	0,8%
Elve Lepik	287	5,4%	268	5,6%	719,8	4,3%	18647,4	4,3%
Enn Tomson	115	2,2%	110	2,3%	566,5	3,4%	14725,9	3,4%
Erki Põldoja	3	0,1%	2	0,0%	23,3	0,1%	599,4	0,1%
Guido Ploompuu	18	0,3%	18	0,4%	34,0	0,2%	884,0	0,2%
Hanno Nõmme	205	3,8%	150	3,2%	319,2	1,9%	8267,0	1,9%
Harry Pütsepp	35	0,7%	28	0,6%	154,0	0,9%	4004,0	0,9%
Joel Kuusk	19	0,4%	19	0,4%	116,3	0,7%	3022,5	0,7%
Jüri Peetrimäe	50	0,9%	50	1,1%	605,0	3,6%	15730,0	3,6%
Kadri Kukk	70	1,3%	66	1,4%	380,6	2,3%	9895,6	2,3%
Kadri-Aija Viik	234	4,4%	219	4,6%	516,9	3,1%	13439,4	3,1%
Kalev Jaanson	102	1,9%	96	2,0%	505,7	3,0%	13149,6	3,0%
Kalev Kittus	82	1,5%	70	1,5%	360,5	2,2%	9356,3	2,2%
Kalle Peterson	81	1,5%	79	1,7%	101,9	0,6%	2649,4	0,6%
Koit Kikerpuu	6	0,1%	6	0,1%	25,0	0,1%	639,0	0,1%
Koit Latik	64	1,2%	39	0,8%	253,3	1,5%	6562,9	1,5%
Kristo Alloja	19	0,4%	19	0,4%	48,0	0,3%	1248,0	0,3%
Kristo Kütt	2	0,0%	2	0,0%	19,0	0,1%	494,0	0,1%
Lembit Uuk	12	0,2%	11	0,2%	111,3	0,7%	2892,5	0,7%
Leonhard Niklus	73	1,4%	60	1,3%	336,8	2,0%	8753,2	2,0%
Liivi Ehrpais	267	5,0%	240	5,1%	596,7	3,6%	15497,4	3,6%
Magnar Alev	35	0,7%	32	0,7%	73,5	0,4%	1798,2	0,4%
Malle Järve	220	4,1%	210	4,4%	462,9	2,8%	12034,6	2,8%
Margus Biene	103	1,9%	92	1,9%	341,1	2,0%	8863,1	2,0%
Merike Klein	65	1,2%	59	1,2%	57,4	0,3%	1492,4	0,3%
Merle Pedmanson	62	1,2%	60	1,3%	61,3	0,4%	1586,8	0,4%
Olavi Udam	33	0,6%	32	0,7%	142,3	0,9%	3697,6	0,9%

Peep Põntson	212	4,0%	186	3,9%	655,7	3,9%	17014,6	3,9%
Pille Udum	72	1,4%	69	1,5%	104,5	0,6%	2710,4	0,6%
Piret Arvi	169	3,2%	135	2,8%	425,7	2,6%	11066,4	2,6%
Ragnar Kaivapalu	1	0,0%	1	0,0%	15,0	0,1%	390,0	0,1%
Raldo Lorits	16	0,3%	14	0,3%	86,5	0,5%	2249,0	0,5%
Reet Mölder	7	0,1%	7	0,1%	11,0	0,1%	286,0	0,1%
Riita Belouštšenko	29	0,5%	26	0,5%	276,0	1,7%	7176,0	1,7%
Rünno Viir	227	4,3%	162	3,4%	1257,7	7,5%	32568,8	7,5%
Sergei Ong	14	0,3%	14	0,3%	51,5	0,3%	1339,0	0,3%
Silvi Tarang	117	2,2%	113	2,4%	105,0	0,6%	2729,5	0,6%
Taivo Raudsaar	130	2,4%	100	2,1%	520,7	3,1%	13519,1	3,1%
Tarmo Läll	7	0,1%	7	0,1%	56,5	0,3%	1469,0	0,3%
Teet Killing	114	2,1%	106	2,2%	223,5	1,3%	5810,5	1,3%
Tiit Kangur	43	0,8%	39	0,8%	82,0	0,5%	2132,0	0,5%
Uno Kiisholts	58	1,1%	51	1,1%	215,5	1,3%	5603,0	1,3%
Urmas Kittus	16	0,3%	14	0,3%	32,5	0,2%	845,0	0,2%
Veiko Rosi	3	0,1%	3	0,1%	13,0	0,1%	338,0	0,1%
Veljo Kütt	194	3,6%	180	3,8%	495,3	3,0%	12862,9	3,0%
Väino Suigusaar	87	1,6%	73	1,5%	306,1	1,8%	7948,5	1,8%
Ülle Kuldkepp	110	2,1%	100	2,1%	829,5	5,0%	21567,0	5,0%
Ülle Läll	59	1,1%	57	1,2%	173,5	1,0%	4511,0	1,0%
Ülo Kriisa	69	1,3%	61	1,3%	695,0	4,2%	18049,8	4,2%
Ülo Kuusik	161	3,0%	123	2,6%	724,8	4,3%	18813,1	4,3%
KOKKU (61 konsulenti)	5 332	100%	4588,00	100%	16680,1	100%	433068,9	100,0%

LISA 2. 2012. aastal toetatud nõustamised konsulentide lõikes.

Konsulent	Nõustamised							
	arv	osakaal	metsa-omanikke*	osakaal	kulunud aeg (h)	osakaal	toetatud summa (€)	osakaal
Aadu Raudla	60	1,1%	56	1,1%	261,3	1,4%	6793,8	1,4%
Aarne Suu	5	0,1%	5	0,1%	8,0	0,0%	208,0	0,0%
Aarne Volkov	383	6,7%	379	7,5%	168,8	0,9%	4387,5	0,9%
Aavo Saks	99	1,7%	80	1,6%	772,3	4,0%	19743,1	4,0%
Ain Malm	74	1,3%	67	1,3%	300,5	1,6%	7464,6	1,5%
Aira Toss	225	4,0%	194	3,9%	265,5	1,4%	6881,2	1,4%
Andres Rõõmus	42	0,7%	42	0,8%	104,0	0,5%	2704,0	0,5%
Andres Tõnisson	12	0,2%	12	0,2%	22,5	0,1%	585,0	0,1%
Ants Teder	157	2,8%	140	2,8%	292,1	1,5%	7514,0	1,5%
Are Metsma	27	0,5%	28	0,6%	143,0	0,7%	3562,0	0,7%
Avo Puusepp	47	0,8%	39	0,8%	276,5	1,4%	7012,2	1,4%
Elve Lepik	206	3,6%	201	4,0%	374,0	1,9%	9724,6	2,0%
Enn Tomson	107	1,9%	98	1,9%	584,5	3,0%	15087,8	3,0%
Erki Põldoja	2	0,0%	2	0,0%	26,9	0,1%	699,4	0,1%

Guido Ploompuu	12	0,2%	12	0,2%	22,0	0,1%	572,0	0,1%
Hanno Nõmme	119	2,1%	103	2,0%	256,0	1,3%	6656,0	1,3%
Harry Pütsepp	104	1,8%	76	1,5%	528,3	2,7%	13734,5	2,8%
Imre Merits	9	0,2%	5	0,1%	70,0	0,4%	1722,6	0,3%
Jaak Hallikma	2	0,0%	2	0,0%	30,0	0,2%	780,0	0,2%
Joel Kuusk	13	0,2%	13	0,3%	55,5	0,3%	1427,4	0,3%
Jüri Kõiv	12	0,2%	11	0,2%	79,8	0,4%	2073,5	0,4%
Jüri Peetrimäe	50	0,9%	51	1,0%	472,0	2,5%	11869,0	2,4%
Kadri Kukk	73	1,3%	73	1,5%	334,6	1,7%	8699,6	1,8%
Kadri-Aija Viik	203	3,6%	188	3,7%	570,0	3,0%	14358,5	2,9%
Kaido Humal	87	1,5%	88	1,7%	296,5	1,5%	7707,7	1,6%
Kalev Jaanson	131	2,3%	126	2,5%	661,0	3,4%	17186,0	3,5%
Kalev Kittus	72	1,3%	62	1,2%	382,0	2,0%	9835,8	2,0%
Kalle Peterson	81	1,4%	81	1,6%	102,5	0,5%	2665,0	0,5%
Koit Kikerpuu	19	0,3%	15	0,3%	89,0	0,5%	2314,0	0,5%
Koit Latik	42	0,7%	39	0,8%	192,0	1,0%	4898,4	1,0%
Kristo Alloja	4	0,1%	4	0,1%	24,0	0,1%	624,0	0,1%
Kristo Kütt	15	0,3%	11	0,2%	92,0	0,5%	2321,8	0,5%
Lembit Uuk	19	0,3%	20	0,4%	143,5	0,7%	3731,0	0,8%
Leonhard Niklus	71	1,3%	58	1,2%	335,0	1,7%	8793,2	1,8%
Liivi Ehrpais	282	5,0%	232	4,6%	682,6	3,6%	17746,3	3,6%
Malle Järve	166	2,9%	159	3,2%	372,8	1,9%	9683,7	2,0%
Margus Biene	95	1,7%	82	1,6%	283,5	1,5%	7345,0	1,5%
Merike Klein	39	0,7%	37	0,7%	31,8	0,2%	825,5	0,2%
Mikk Link	9	0,2%	9	0,2%	22,5	0,1%	570,1	0,1%
Olavi Udam	21	0,4%	20	0,4%	140,4	0,7%	3636,9	0,7%
Peep Põntson	357	6,3%	319	6,3%	1000,1	5,2%	25996,1	5,2%
Pille Udam	67	1,2%	64	1,3%	68,7	0,4%	1785,4	0,4%
Piret Arvi	157	2,8%	127	2,5%	438,9	2,3%	11411,4	2,3%
Reet Mölder	3	0,1%	3	0,1%	3,5	0,0%	91,0	0,0%
Reino Reiljan	100	1,8%	97	1,9%	252,8	1,3%	6532,5	1,3%
Riita Belouštšenko	22	0,4%	14	0,3%	130,0	0,7%	3380,0	0,7%
Rünno Viir	341	6,0%	226	4,5%	1904,2	9,9%	49475,4	10,0%
Sergei Ong	17	0,3%	18	0,4%	58,8	0,3%	1519,7	0,3%
Silvi Tarang	119	2,1%	118	2,3%	111,3	0,6%	2892,5	0,6%
Taivo Raudsaar	139	2,4%	111	2,2%	426,4	2,2%	10900,8	2,2%
Tarmo Läll	16	0,3%	15	0,3%	116,0	0,6%	3016,0	0,6%
Teet Killing	85	1,5%	86	1,7%	119,0	0,6%	3094,0	0,6%
Teet Paju	12	0,2%	10	0,2%	17,0	0,1%	442,0	0,1%
Tiit Kangur	44	0,8%	44	0,9%	99,0	0,5%	2574,0	0,5%
Uno Kiisholts	51	0,9%	46	0,9%	276,8	1,4%	7135,7	1,4%
Urmas Kittus	36	0,6%	36	0,7%	45,0	0,2%	1170,0	0,2%
Valdu Reinaas	4	0,1%	4	0,1%	5,0	0,0%	130,0	0,0%
Veiko Rosi	2	0,0%	2	0,0%	21,0	0,1%	546,0	0,1%
Veljo Kütt	207	3,6%	195	3,9%	574,8	3,0%	14719,9	3,0%

Väino Suigusaar	139	2,4%	106	2,1%	604,5	3,1%	15397,2	3,1%
Ülle Kuldkepp	204	3,6%	178	3,5%	1120,7	5,8%	29138,2	5,9%
Ülle Läll	60	1,1%	58	1,2%	137,7	0,7%	3580,2	0,7%
Ülo Kriisa	84	1,5%	68	1,4%	908,0	4,7%	23293,4	4,7%
Ülo Kuusik	215	3,8%	165	3,3%	913,0	4,8%	23160,8	4,7%
KOKKU (64 konsulenti)	5677	100%	5030	100%	19221	100%	495527	100%