

Eesti Maaülikool
Majandus- ja sotsiaalinstituut

**MARJAKASVATUSALASE TURUINFORMATSIOONI
KOGUMINE, ANALÜÜS JA LEVITAMINE**

Valga- ja Võrumaa marjatootjad

Uurimistöö aruanne

Tellijä: Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda

Tartu 2008

SISUKORD

1. Turuinformatsiooni uuringu taust	3
1.1. Marjatootjate küsitlusuuring	3
1.2. Metoodika	3
2. Tootmisüksuse ja vastaja üldandmed	5
2.1. Tootmisüksuse üldandmed	5
2.2. Tootmisüksuse senised ja tuleviku majandustulemused.....	8
2.3. Tootjate üldiseloostus	13
3. Marjakasvatuse konkurentsivõime hindamine	18
3.1. Kasvatatavad sordid	18
3.2. Turustuskanalid	19
3.3. Toodangu kokkuost ja ühistegevus	20
3.4. Konkurendid marjakasvatuses	22
3.5. Tootmisüksuste investeeringud ja prioriteedid	25
4. Investeeringutoetused	29
4.1. Investeeringutoetuste taotlemine	29
4.2. Hinnang investeeringutoetusele ja taotlemisel tekkinud probleemid	29
4.3. Investeeringutoetuste mõju ettevõttele	31
5. Otsetoetused ning Maaelu arengukava (MAK) toetused	32
5.1. Tootjatele makstud toetused	32
5.2. Marjakasvatajatele vajalikud toetusmeetmed	33
6. Tootmisharu mõjutavad tegurid	34
6.1. Turuinformatsiooni levik	34
6.2. Turustamine ja toodangu kokkuostusüsteemid	38
6.3. Tootmisüksuse ning ettevõtja tugevad ja nõrgad küljed	40
6.4. Välistegurite mõju ettevõttele/talule	45
6.5. Peamised takistused tootmise arendamisel	49
6.6. Uue tegevusala valiku võimalused	53
6.7. Konkurentsivõimelise toote loomise eeldused	57
Kokkuvõte ja järeldused	58

1. Turuinformatsiooni uuringu taust

Käesolevas uurimustöös analüüsitakse Valga- ja Võrumaa marjakasvatuse turuinformatsiooni ja arenguid, tootmise olukorda ning tulevikuväljavaateid. Uuringu eesmärgiks on turuinformatsiooni kogumine, et kaardistada võimalused ja olemasolevad ressursid tegevusala arenemiseks Valga- ja Võrumaa piirkondades. Samuti on oluliseks eesmärgiks marjatootjate andmebaasi täiustamine omavaheliste kontaktide laiendamiseks ja turuinformatsiooni efektiivsemaks omavaheliseks jagamiseks.

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

Seatud eesmärgi saavutamiseks:

1. viidi läbi marjatootjate küsitlusuuringu Valga- ja Võrumaal;
2. täiustati marjatootjate andmebaasi;
3. loodi marjatootjate elektroonilisel lehel teemakohane foorum.

1.1. Marjatootjate küsitlusuuring

Läbiviidud küsitlusuuringu eesmärgiks oli:

1. selgitada välja marjakasvatuse turuinformatsioon, tootjad, marjade sordid ja turustuskanalid;
2. anda ülevaade teostatud investeeringutest ja nende vajadusest;
3. analüüsida seni makstud põllumajandustootmise investeeringu- ja otsetoetuste mõju tootjate tegevuse tulemustele;
4. selgitada ühistegevuse võimalusi marjakasvatases;
5. hinnata tootmise ja turunduse arengupotentsiaali marjakasvatases;
6. selgitada välja, kas tootjad suudavad tagada konkurentsivõimelise tootmismahu; kas ja kuhu oma tooteid müüakse, millises mahus ja mil moel toimub turustamine; kas on suudetud tagada tootmise jätkusuutlikkuse (põlvkondade vahetus).

1.2. Metoodika

Marjatootjate küsitluse valim koostati PRIA andmebaasi kantud Valga- ja Võrumaa marjatootjate nimekirjade alusel.

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

Tootjate küsitlus viidi läbi Valga- ja Võrumaal. Kokku plaaniti küsitleda 175 tootjat, kes tegelesid PRIA andmetel marjakasvatusega. Küsitluse lõppedes saadi täidetud ankeedid 49 tootjalt ehk uuringus osales 28% väljavalitud tootjatest. 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); tihti olid telefonid ka väljalülitatud või lihtsalt ei vastatud kõnedele. Teiseks suureks põhjuseks oli küsitlusele vastamisest keeldumine. 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 jne. Samuti olid osad tootjatest küsitluse ajaks marjade kasvatamise lõpetanud. Väga paljud marjatootjad, kes PRIA andmetel olid taotlenud marjapindadele ÜPT toetust, teatasid kontakti võttes, et nad polegi marjakasvatajad - võimalik, et lihtsalt ei soovitud ankeedile vastata.

Marjakasvatajate küsitlus viidi läbi perioodil september - november 2008.

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

2. Tootmisüksuse ja vastaja üldandmed

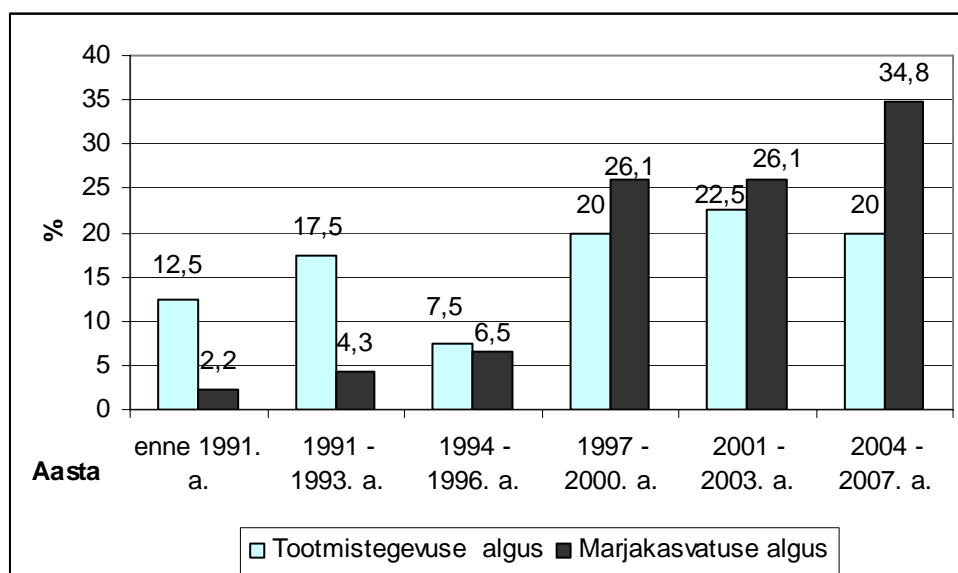
2.1. Tootmisüksuse üldandmed

Uuringu käigus küsitletud 49 tootjast paiknes 55%-l (27 tootjat) marjakasvatuse tootmisüksus Võrumaal ja 45%-l (22 tootjat) Valgemaal.

Vastajatest 54% oli FIE-d ja 15% OÜ-d, ülejäänud nimetasid end kodumajapidamisteks.

12,5% vastajatest olid alustanud põllumajanduslikku tootmist enne 1991. aastat. Suurem osa küsitletud tootjatest alustasid põllumajandusliku tootmisega 2000-ndate aastate alguses. 22,5% vastajatest alustasid tootmistegevusega või võtsid selle üle aastatel 2001-2003.

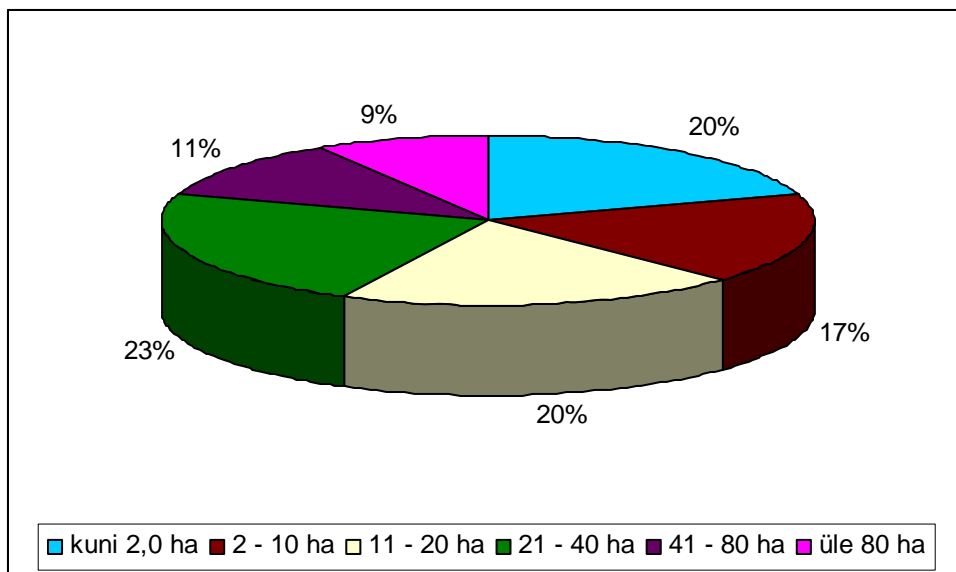
Joonisel 1 on toodud küsitletud tootjate tootmistegevuse ja marjakasvatustegevuse algusaasta.



Joonis 1. Ettevõtte tootmistegevuse ja marjakasvatuse algusaasta (vastanuid %-des)

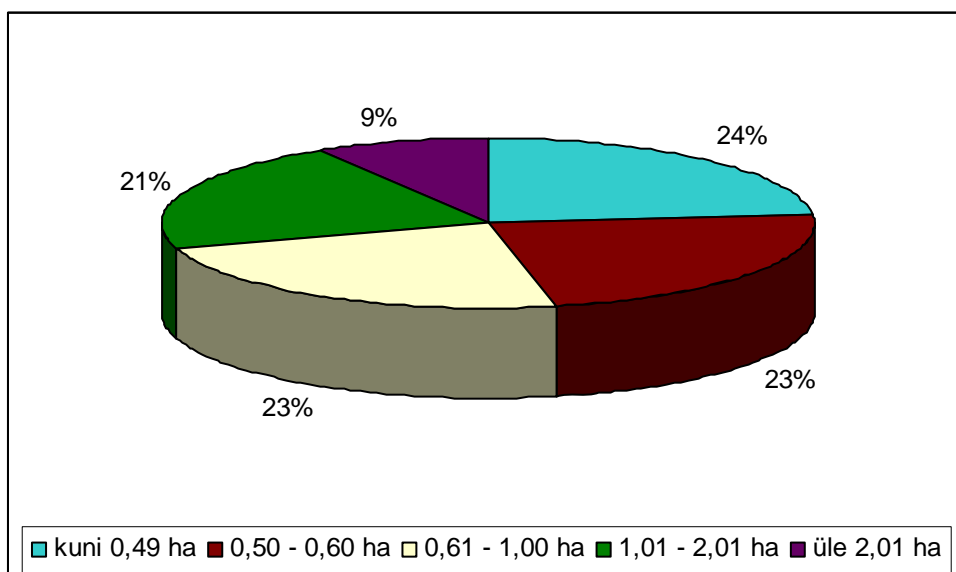
Kui võrrelda tootjate põllumajandusliku tootmistegevuse algust ja marjakasvatustegevuse algust näeme, et marjakasvatus on paljudel tootjatel hiljem lisandunud tegevusvaldkond. Enamus küsitletutest olid alustanud marjatootmisega peale 2000. aastat. Kõige aktiivsem marjaistandike rajamine toimus aastatel 1997–2007. 34,8% küsitletutest nimetas 2004-2007 aastat marjatootmise algusperioodiks. Ligi 63% käesolevas uuringus küsitletud tootjatest olid oma põllumajanduslikku tootmistegevust alustanud peale 1997. a, samas ka marjakasvatusega alustati aktiivsemalt samal ajavahemikul.

Küsitluse käigus paluti vastajatel hinnata kogu ettevõtte/talu kasutuses oleva maa suurust. Joonisel 2 on toodud andmed ettevõtte kasutuses oleva maa kohta.



Joonis 2. 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 80 ha maad omas 9% vastajatest. Ettevõtte kasutuses oli keskmiselt 60,4 ha maad, millest põllumajanduslikus kasutuses oli ettevõtte kohta keskmiselt 52 ha ja marjakasvatuse all keskmiselt 1,0 ha. Marjatootmise all olev maa suurusgruppide järgi on toodud joonisel 3.



Joonis 3. Marjakasvatuse all olev maa (vastanuid %-des)

70% küsitletud tootjatest oli marjakasvatuse all oleva maa suurus alla 1 ha, sealhulgas 24% vastanutest oli marjakasvatuses kasutusel alla 0,5 ha. Üle 5 ha suuruse marjakasvatuse pinnaga tootjaid antud küsitluses ei osalenud, kuid samas Tartu- ja Põlvamaa marjatootjate küsitlus näitas, et 2007. a oli seal 10 ha suurtootjaid 5,4% (6 tootjat).

Küsitletute hulgas olid väikeses ülekaalus Võrumaa talunikud, kuid keskmine põllumajanduslikus tootmises olev maa oli Võrumaa tootja puhul väiksem (11,5 ha),

samas Valgamaa tootjate puhul oli vastav keskmine näitaja 105 ha. Samuti olid Valgamaa tootjate marjapõllud/istandikud suuremad - Valgamaa vastajate keskmine marjakasvatuse all olev maa oli 1,2 ha, samas Võrumaal 0,8 ha.

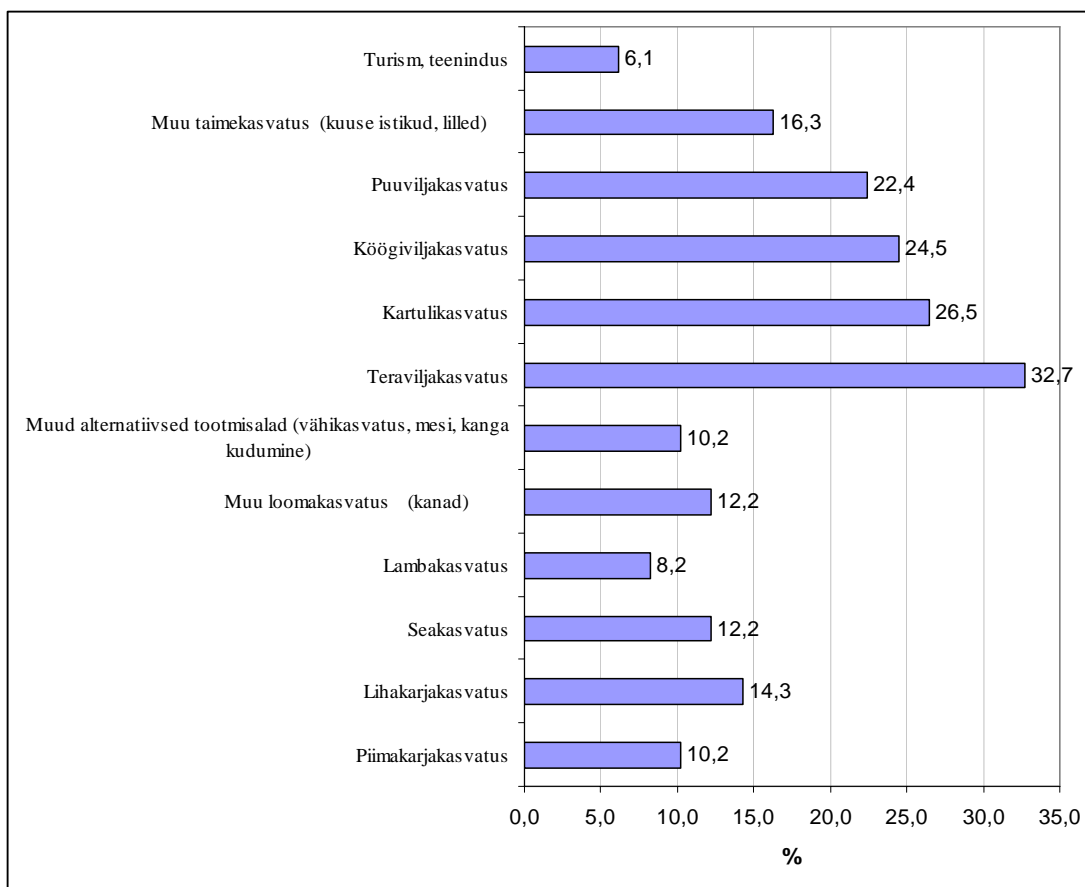
Eeltoodut kokku võttes ja hinnates ettevõtteid maa suuruse järgi, on küsitluses ülekaalus väiketootjad. Pooltel vastanutest oli ettevõtte kasutuses põllumajanduslikku maad kuni 10 ha. Marjakasvatajate hulgas olid ülekaalus tootjad, kes kasvatavad marju vähem kui 1 hektaril.

Küsitletutest 6 tootjat (12%) olid mõne marjakasvatust edendava organisatsiooni liikmed. Nimetati järgmisi marjakasvatajate organisatsioone: A-mari, Eesti Aiandusliit, MTÜ Eesti Viinamari, Mahe Tootjad.

Vastused küsimusele, kas ettevõtte kasutab peale oma pere lisatööjõudu selgus, et 80% vastanutest ei kasuta lisatööjõudu ja 20% kasutas. Samas Tartu- ja Põlvamaal läbiviidud küsitluses selgus, et abitööjõudu kasutatakse oluliselt rohkem: 51,4% vastanutest (56 tootjat) kasutasid lisatööjõudu ja 48,6% (53 tootjat) seda ei kasutanud. Valga- ja Võrumaa ettevõtjatest 5 olid lisaks oma perele palganud põhikohaga töötajaid, keskmine põhitöötajate arv ettevõtte kohta oli 3,4. Hooajatöölisi kasutati rohkem: 10 tootjat palkas hooajatöölisi, keskmine hooajatöölise arv ettevõtte kohta oli 8,8 inimest.

Küsitlus näitas, et mida suurema käibega on ettevõtte, seda suurem oli ka vajadus lisatööjõu järele. Nagu ka eelnenud Tartu- ja Põlvamaa uuringus selgus, oli ka käesolevas Valga- ja Võrumaa tootjate uuringus **ühaks kriitilisemaks teguriks hooaja tööjõu olemasolu marjade korjamiseks. Kuigi küsitletutest vaid neljandik palkas hooajatöölisi, olnuks vajadus tööjõu järele oluliselt suurem.** Peamine põhjus, mida marjatootjad välja tõid lisatööjõust loobumisel, oli suhteliselt kõrge palgaootus marjakorjajate poolt, samal ajal kui marjade müügist saadav tulu seda ei võimaldanud. Tüüpiline vastajate kommentaar oli, et marjade kilogrammi kokkuostuhind on madalam kui palgatud hooajatöölise soovitud tasu kilogrammi marjade korjamiseks. Seetõttu loobusid mitmed tootjad viimastel aastatel marjade korjamisest ja nende marjakasvatuse käive oli 0 kr. Marjakorjamise suhteliselt suur inimtöö nõudlus võibki muutuda marjakasvatuse arengut pidurdavaks teguriks.

Lisaks marjade tootmisele tegeleti suuremas osas tootmisüksustest ka muude kultuuride kasvatamisega. Marjade kasvatamine oli enamasti lisategevus. Levinuimateks tootmissuundadeks lisaks marjakasvatusele olid: teraviljakasvatus (33%), kartulikasvatus (26,5%), köögiviljakasvatus (24,5%) ning puuviljakasvatus (22,4%). Loomakasvatus oli esindatud suhteliselt tagasihoidlikult, samuti ka turismiga tegelemine. Loomakasvatusest nimetati kõige enam lihakarja- ja seakasvatust (joonis 4).



Joonis 4. Põhilised põllumajanduslikud tegevusalad, lisaks marjakasvatusele

Kõikides tootmisüksustes tegeleti lisaks marjakasvatusele veel mingi tootmissuunaga. Vaid mõnes tootmisüksuses oli marjakasvatus põhiline tegevusharu, kuid pealiselt oli marjakasvatus siiski kõrvaltegevus. Paljud tootjad olid sisuliselt nn kodumajapidamised, seega tegeleti seal marjakultuuride kasvatamisega enamasti omatarbeks.

2.2. Tootmisüksuse senised ja tuleviku majandustulemused

Küsitletud tootjatel paluti hinnata oma ettevõtte kogusissetulekut ja marjatootmise sissetulekut aastatel 2006–2008 ilma toetusteta. 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 näitasid küsitluses osalenud tootjatest pooled (57%) ettevõtte aastast sissetulekut, ülejäänutel oli see kas 0 krooni või ei osanud nad seda hinnata. Samuti puudus paljudel väiketootjatel marjakasvatuse sissetulek, sest nad kasvatasid marju ainult oma pere jaoks ja/või hakkasid oma marjakasvatust likvideerima, loobudes viimastel aastatel saagi koristusest liiga suurte kulude tõttu. Tööjõud on kallis ja turud on liiga kaugel.

Üheks põhjuseks, miks osadel ettevõtetel polnud sissetulekuid oli ka asjaolu, et vastanute hulgas oli tootjaid, kes olid alles oma istandiku rajanud ja mingit käivet polnud veel tekkinud, sest rajatud istandik hakkab toodangut andma alles paari aasta pärast.

2006. a kohta näitas oma ettevõtetel sissetulekuid 57%, 2007. a 53% ja 2008. a 53% küsitletutest; marjakasvatuse aastast sissetulekut 2006. a 49%, 2007. a 47% ja 2008. a 53% küsitletutest.

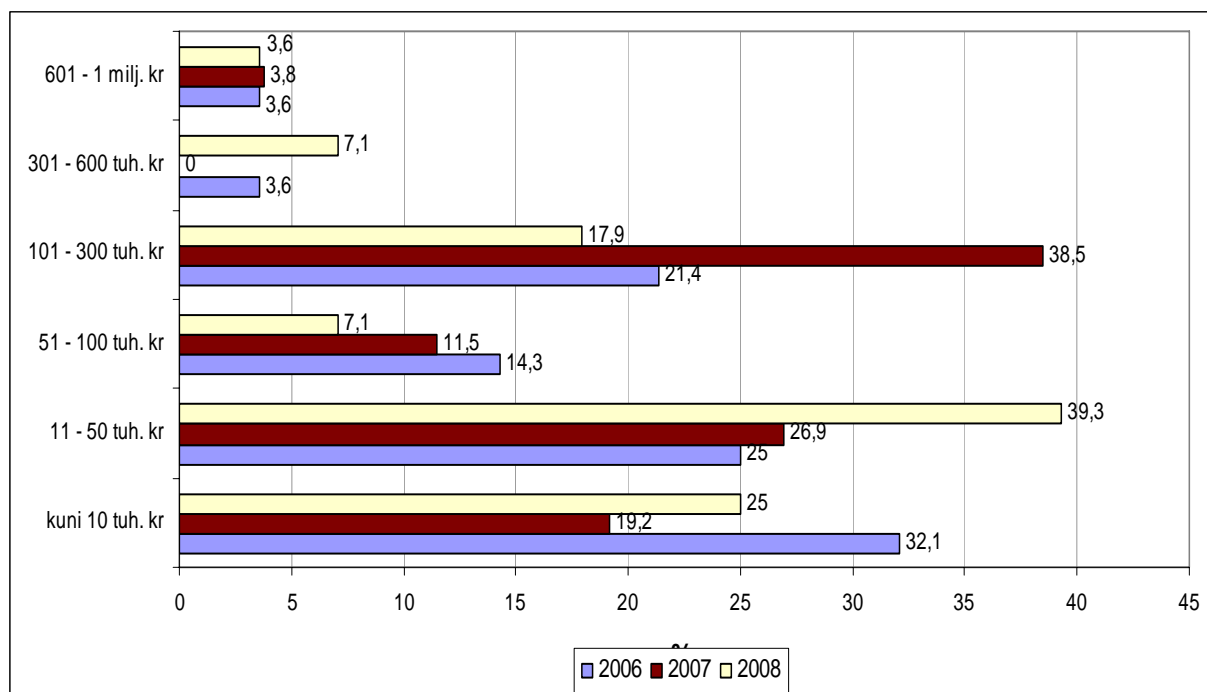
Järgnevatel tabelitel ja joonistel toodud hinnangutes on välja jäetud need vastajad, kes märkisid, et neil sissetulek puudub või kes ei osanud seda hinnata.

Tabel 1. Ettevõtte keskmine aastane sissetulek ja marjakasvatuse keskmine aastane sissetulek 2006–2008, kroonides

	2006	2007	2008
Ettevõtte keskmine aastane sissetulek	93 600	118 500	168 800
Ettevõtte keskmine marjakasvatuse aastane sissetulek	27 300	30 700	40 000

Küsitletud ettevõtete keskmine aastane sissetulek viimasel kahel aastal Valga- ja Võrumaal oli ligi 100 000 krooni, jõudes 2008. aastaks 168 800 kroonini (tabel 1). 2007. aastal läbiviidud marjatootjate küsitluses Tartu- ja Põlvamaal oli keskmiseks sissetulekuks üle 300 000 krooni. 2006. a oli marjakasvatuse sissetulek veerand ettevõtte kogusissetulekust, 2007. a oli see ligi 26% ja 2008. aastaks oli 24% ettevõtte kogusissetulekust. Hinnates vastanute sissetulekut maakonna järgi, oli Valgamaa vastajate keskmine sissetulek 2008. aastal 334 800 kr, Võrumaa vastajate hulgas aga 61 400 kr. Arvestades, et Valgamaal paiknevate vastajate keskmine marjakasvatuse all olev maa oli suurem (keskmine 1,2 ha, Võrumaa vastajatel aga 0,8 ha), oli eeldatav, et Valgamaa vastajate keskmine marjakasvatuse sissetulek 2008. a oli suurem – 66 600 kr, samas kui Põlvamaa vastajate keskmine oli 13 400 kr.

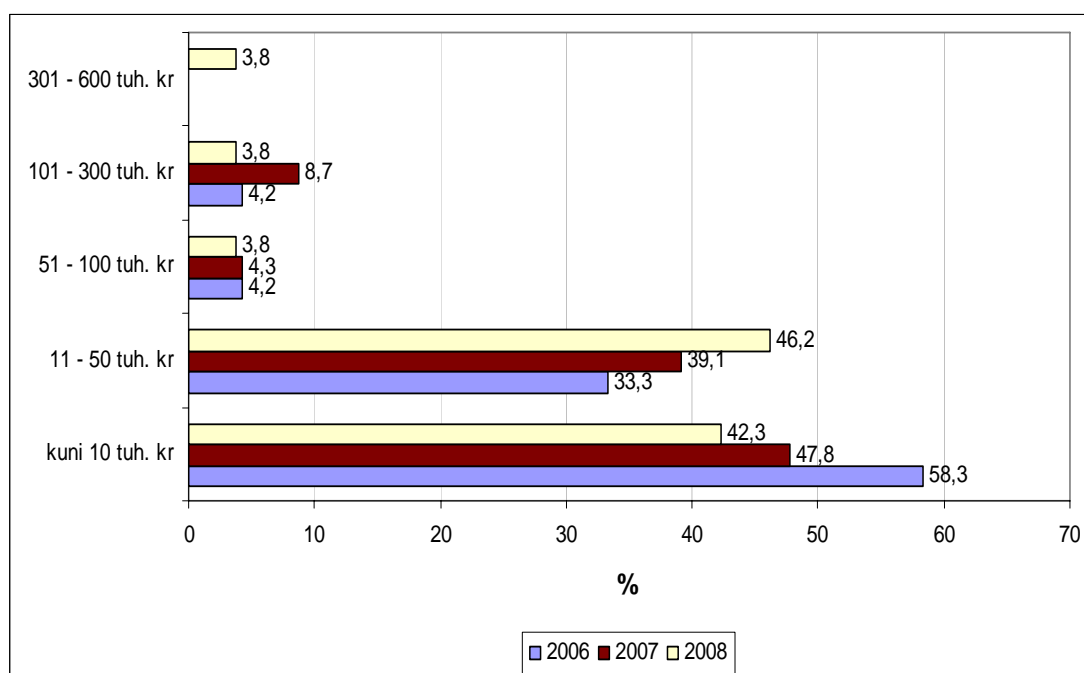
Joonisel 5 on toodud vastanute ettevõtte kogusissetulek suurusegruppide järgi.



Joonis 5. Ettevõtte aastane kogusissetulek aastatel 2006–2008 (vastanuid %-des)

Aastatel 2006–2008 on ilmnunud kahesugune trend. Küsitletud tootjad on kas suurendanud oma sissetulekuid, liikudes suuremasse sissetulekute gruppi või on ettevõtetel sissetulekud vähenenud, mis on ka üheks põhjuseks tootmise likvideerimisel. Vastanutest oli 2006. a 2/3 ettevõtte kogusissetulek alla 100 000 krooni, 2007. a aga oli neid 58%, võrreldes 2006. ja 2008. aastaga oli üle 100 000 kroonise sissetulekuga tootjate osakaal 2007. aastal suurem. Tootmisüksuste sissetulekud olid 2008. aastal vahemikus 601 000 kuni 1 miljon krooni, vähenedes võrreldes 2007. aastaga näitajatega. Samas, sissetulekud vahemikus 301 000 kuni 600 000 krooni suurenesid - kui 2006. aastal oli selles vahemikus 3,6% vastanuid, siis 2008. aastal 7,1%.

Pooltel kõikidest küsitletutest sissetulek marjatootmisest sisuliselt puudus. Nendel tootjatel, kes aktiivselt oma marju turustasid, oli keskmine sissetulek marjatootmisest viimasel kolmel aastal (2006-2008) suurenenud. Vastajate struktuur näitab, et väiketootjate marjatootmise sissetulek on 2008. aastal vähenenud (joonis 6). Küsitletute marjatootmise keskmise sissetuleku kasvu aastate lõikes tingis üle 300 000 kroonise sissetulekuga tootjate arvu suurenemine.



Joonis 6. Ettevõtte marjakasvatuse aastane sissetulek aastatel 2006–2008 (vastanuid %-des)

Samas saab tõdeda, et väiketootjad laiendasid aastatel 2006-2008 oma tegevust. Kui 2006. a oli kuni 10 000 kroonise marjakasvatuse sissetulekuga vastajate osakaal 58,3% ja 33,3% vastajate marjatootmise sissetulek oli vahemikus 11 000 – 50 000 kr, siis 2008. a oli alla 10 000 kroonise marjatootmise sissetulekuga tootjate osakaal vastajate seas langenud 42,3%-ni. 2008. a suurenes 11 000 – 50 000 kroonise marjakasvatuse sissetulekuga tootjate osakaal 46,2%-ni. Seda trendi võivad iseloomustada ka küsitluse käigus selgunud väiketootjate vastused marjakasvatuse lõpetamise kohta. Mitmed tootjad kommenteerisid, et viimastel aastatel on marjade koristamisest loobunud ja need lihtsalt põllule jäetud.

Küsitluses osalejatel paluti hinnata, milline võiks olla nende ettevõtte perspektiivne sissetulek ja marjatootmise sissetulek järgneval kahel aastal. Ettevõtjate jaoks oli tegemist keerulise küsimusega, sest pooled tootjatest ei osanud seda hinnata või arvasid, et likvideerivad oma tootmise lähiaastatel ja sissetulekuid pole. 2009. aastaks prognoosis oma ettevõttele sissetulekut 47%, 2010. aastaks 45% küsitletutest. Marjatootmise sissetulekut prognoosisid 2009. ja 2010. aastaks 53% küsitletutest.

Tootjad, hinnates oma tootmise kogusissetulekut ja marjakasvatuse sissetulekuid, prognoosisid nende näitajate suurenemist järgnevatel aastatel. Vastajate poolt pakuti 2009. aastaks keskmiseks kogusissetulekuks 251 800 kr, 2010. a 320 400 kr (tabel 2).

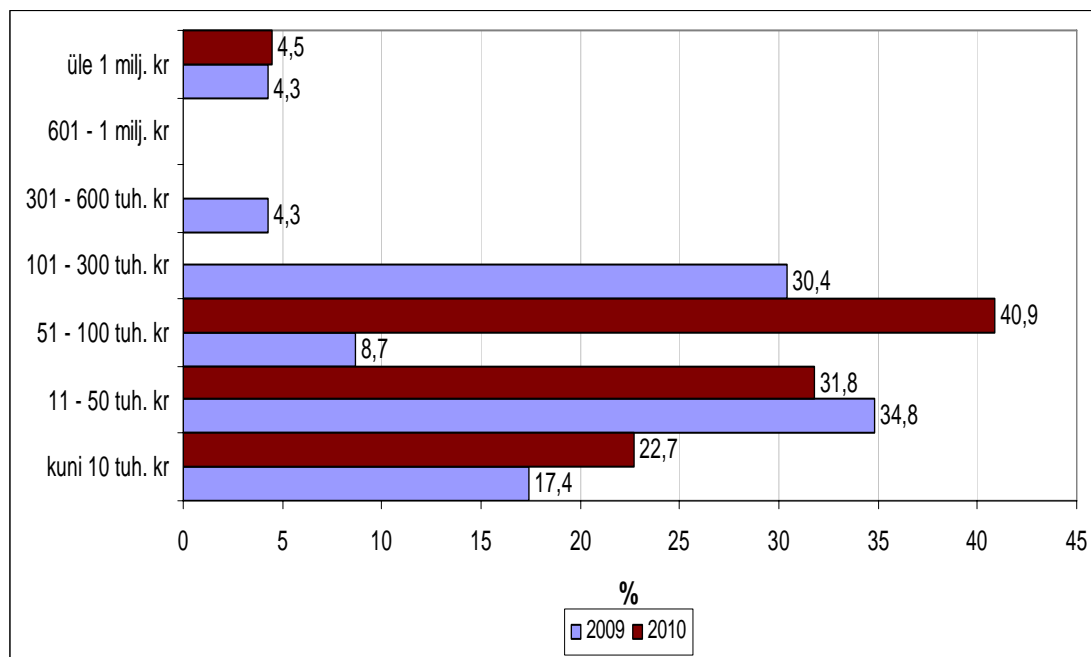
Tabel 2. Ettevõtte keskmine kogusissetulek ja marjakasvatuse keskmine sissetulek aastatel 2009 ja 2010, kroonides

	2009	2010
Ettevõtte keskmine kogusissetulek	251 800	320 400
Ettevõtte marjakasvatuse keskmine sissetulek	51 400	64 800

Ka hinnangud marjakasvatuse sissetulekutele näitasid kasvu: kui 2009. aastaks prognoositi keskmiseks marjakasvatuse sissetulekuks 51 400 kr, siis 2010. aastaks pakuti 64 800 kr.

Hinnates prognoose 2010. aastaks maakonniti, osutus Valgamaa vastajate keskmiseks prognoositud ettevõtte keskmiseks sissetulekuks 589 400 kr, Võrumaa vastajatel aga 51 300 kr. Valgamaa marjakasvatuse keskmine aastane sissetuleku prognoos 2010. aastaks on 94 700 kr, Võrumaal aga keskmiselt 30 000 kr.

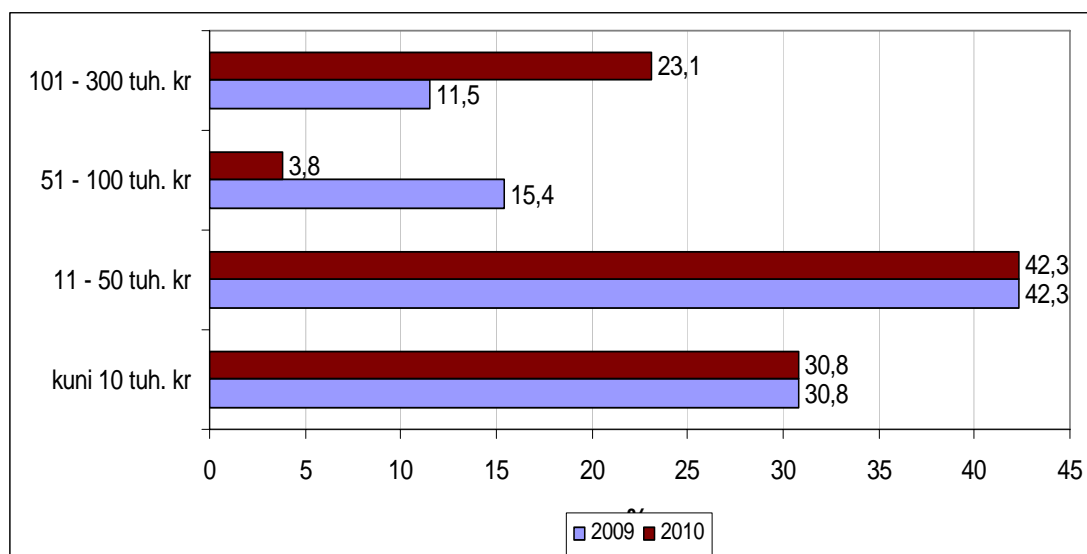
Võrreldes prognoosiga 2009. aastaks suurenes 2010. aasta prognoosis vähesel määral nii nende vastajate osakaal, kes plaanisid omale kogusissetulekut alla 10 000 kr kui ka nende osakaal, kes prognoosisid üle 1 000 000 kroonist sissetulekut, kuid see muutus on väga väike. Kolmandik vastajatest arvas, et nende kogusissetulek jääb lähiaastatel alla 50 000 kr (joonis 7).



Joonis 7. Ettevõtte kogusissetuleku prognoos aastateks 2009-2010 (vastanuid %-des)

Vastajatest ligikaudu 30% arvas, et nende kogusissetulek jääb nii 2009. a kui ka 2010. a vahemikku 11 000 - 50 000 kr. 40% küsitletutest prognoosis, et nende sissetulek aastal 2010 on vahemikus 51 000 - 100 000 krooni, samas 2009. aastal prognoosisid samas vahemikus sissetulekuid vaid 8% vastanuid. Küll aga 2010. aastal ei julge keegi prognoosida endale sissetulekuid vahemikus 100 000 - 1 miljon krooni. Sissetulekuid üle 1 miljoni krooni prognoosisid umbes 4% vastanutest nii 2009. kui ka 2010. aastaks.

Joonisel 8 on ära toodud prognoosid marjakasvatuse sissetuleku kohta aastateks 2009-2010.



Joonis 8. Ettevõtte marjakasvatuse sissetuleku prognoos aastateks 2009–2010 (vastanuid %-des)

Võrreldes prognoosiga 2009. aastaks suurenes 2010. aasta prognoosis märkimisväärselt nende vastajate osakaal, kes plaanisid omale marjakasvatuse sissetulekut vahemikus 101 000 - 300 000 kr (joonis 8). 2009. aastaks ja 2010. aastaks prognoosisid vastajad marjatootmise sissetulekute suuruse samaks jäämist vahemikes kuni 10 000 kr (31% vastajatest) ja 11 000 - 50 000 kr (42% vastajatest). Üksikud tootjad kavatsesid oma marjatootmise sissetulekuid suurendada ja prognoosisid, et need tõusevad vahemikku 101 000 - 300 000 kr (23% vastajatest).

Kokkuvõtvalt ilmneb vastajate hinnangutest ettevõtte kogusissetulekule ja marjatootmise sissetulekule aastatel 2006–2008, et ligi kolmandikul vastajatest olid need näitajad kas sisuliselt olematud või ei osanud tootjad seda hinnata. Põhjustena saab siinkohal välja tuua järgmist: **toodetakse ainult enda tarbeks, planeeritakse tootmise likvideerimist, uued istandikud polnud veel saaki andnud jne.** Samas kui kogu ettevõtte tootmistegevuses ei riskitud sissetulekute kasvu prognoosida, jäid marjatootmises sissetulekute kasvu prognoosid praegusega samale tasemele või hinnati oluliselt suuremaks.

Küsitletud olid eelkõige väiketootjad, 70% vastanutest oli kogu ettevõtluse sissetulek 2008. aastal alla 100 000 krooni, sh 60% alla 50 000 kr aastas. Üle 301 000 kroonise

kogusissetulekuga ettevõtteid oli 10%, nendest üle miljonilise sissetulekuga kolmandik.

Aastatel 2006–2008 sissetulekuid omanud ettevõtjate hulgas ilmneb kahesugune trend. Nad kas liikusid sissetulekuid suurendades suuremasse sissetulekutegruppi või hakkasid oma sissetulekuid vähendama ja tootmist likvideerima. 2008. aastal oli keskmine marjakasvatuse sissetulek 40 000 kr, ettevõtte keskmine kogusissetulek 168 800 kr. Kuigi nendel tootjatel, kes oma marju aktiivselt turustasid, oli keskmine marjatootmise sissetulek viimasel kolmel aastal (2006–2008) suurenenud, näitavad vastused, et väiketootjate marjatootmise sissetulekud on 2008. aastal vähenenud. Mitmel ettevõtjal muutus marjatootmise sissetulek 2007. ja 2008. a nulliks, sest marjade korjamine ei tasunud ära, samas oli mitmeid tootjaid, kes varem sissetulekuid ei saanud, olid 2008. aastal suuremas sissetulekutegrupis.

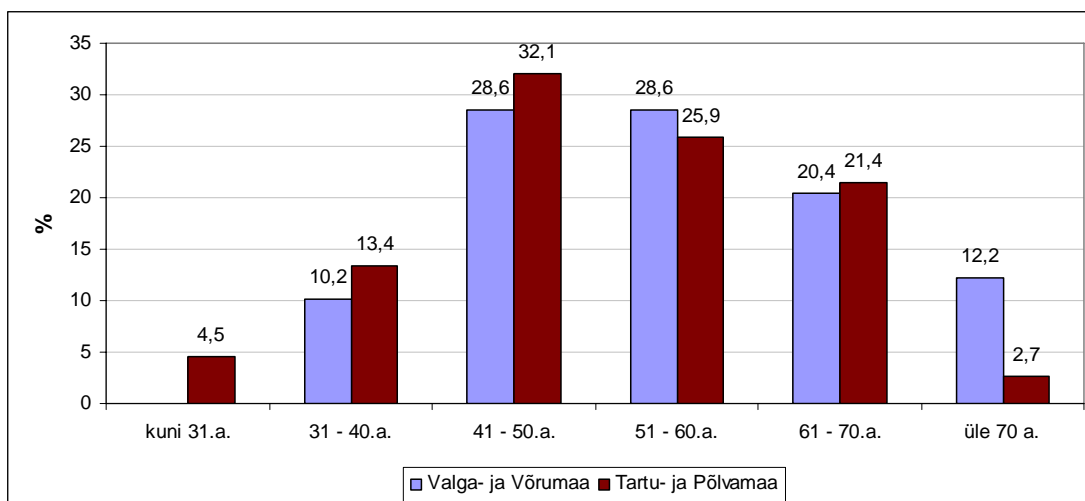
Samal ajal kui väiketootjad vähendasid oma tootmist, suurendasid suuremad ja keskmised ettevõtted oma marjatootmise sissetulekut. 2009. aastaks prognoosis ettevõtluse kogusissetulekut 47% ja marjatootmise sissetulekut 53% küsitletutest; 2010. aastaks 45%. Sellise tulemuse põhjuseks on prognoosid, et tulevikus käive puudub ja tootmine on likvideeritud.

Prognoosid näitasid marjakasvatuses alla 10 000 kroonise sissetulekuga väiketootjate osakaalu vähenemist ja vahemikus 11 000 - 50 000 kroonise sissetulekuga väiketootjate osakaalu kasvu. Järgnevatel aastatel (2009-2010) jätkub prognoosides samasugune trend – umbes 10% kõigist tootjatest suurendavad hinnanguliselt oma keskmist sissetulekut.

2.3. Tootjate üldiseloolumustus

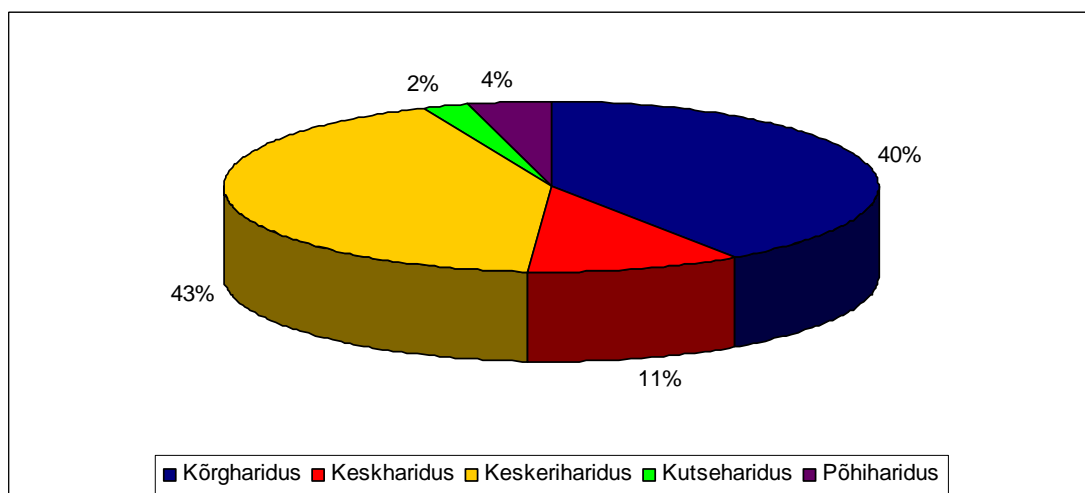
Küsitletud 49 tootja hulgas oli 28 meest (57%) ja 21 naist (43%).

Vastanud tootjatest enamus olid kesk- ja vanemaealised. Ligi 30% küsitletutest olid 41–50-aastased, sama palju oli ka 51–60-aastaseid (joonis 9). Vastajate keskmine vanus oli Valga- ja Võrumaa vastajate puhul 55,6 aastat, Tartu- ja Põlvamaal küsitletute keskmiseks vanuseks oli 51,2 aastat. Alla 40-aastaseid tootjaid oli küsitletute hulgas 10,2% (5 inimest). Samas oli üle 70 aastaseid vastajaid 12,2%, mis on ligi kuus korda suurem näitaja kui Tartu- ja Põlvamaa tootjatel, kuid alla 31 aastaseid tootjaid Valga- ja Võrumaa küsitluses ei osalenudki. Sellest saame järeldada, et Eestimaa äärealadel on vanemaid ettevõtjaid rohkem ja noori vähem, mistõttu on seal oluliselt suurem **probleem järelkasvuga (tootmise ülevõtmisega noorema generatsiooni poolt)**. 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. Noore järelkasvu puudumine on suureks arengut takistavaks probleemiks.



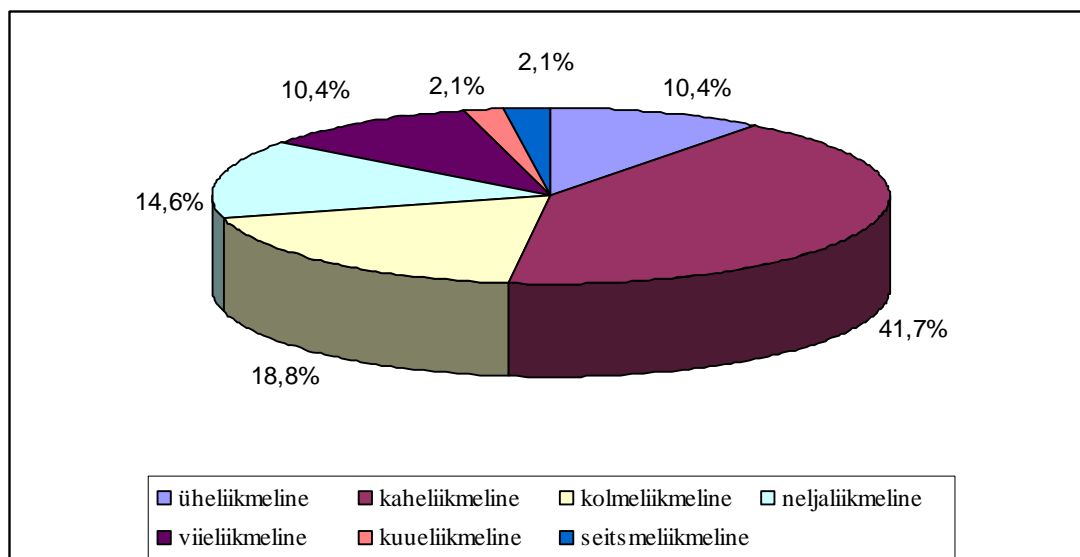
Joonis 9. Vastajate vanuseline struktuur (vastanuid %-des)

Haridustaseme järgi oli küsitletute seas kõige rohkem keskeriharidusega – 43% ja kõrgharidusega vastajaid – 40% (joonis 10). Keskhariidusega oli 11% ja põhiharidusega 4% vastanutest.



Joonis 10. Vastajate haridustase (vastanuid %-des)

Küsitletud tootjate leibkonna keskmine suurus oli 2,9 inimest. Suurimas leibkonnas oli seitse liiget, üheliikmelisi leibkondi oli 5 (10%). Ligi 42% vastajatest olid kaheliikmelised leibkonnad (joonis 11). Kolmeliikmelisi leibkondi oli alla viiendiku ja suuremaid leibkondi veelgi vähem.



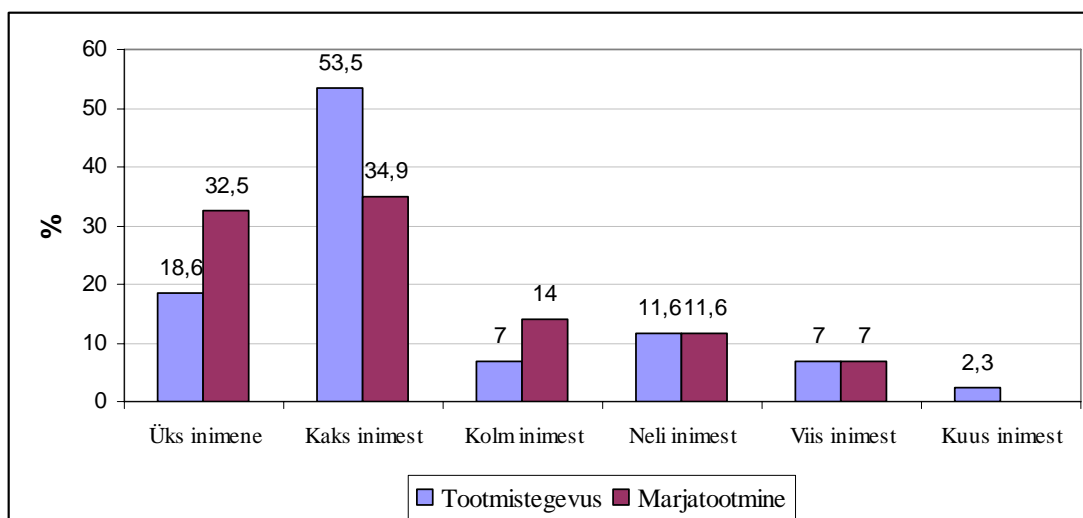
Joonis 11. Vastajate leibkonna suurus (vastanuid %-des)

Küsitluses osalenutel paluti hinnata, kui palju inimesi nende leibkonnast on seotud tootmisega ja marjakasvatusega (tabel 3).

Tabel 3. Ettevõtte tegevusega seotud keskmine inimeste arv

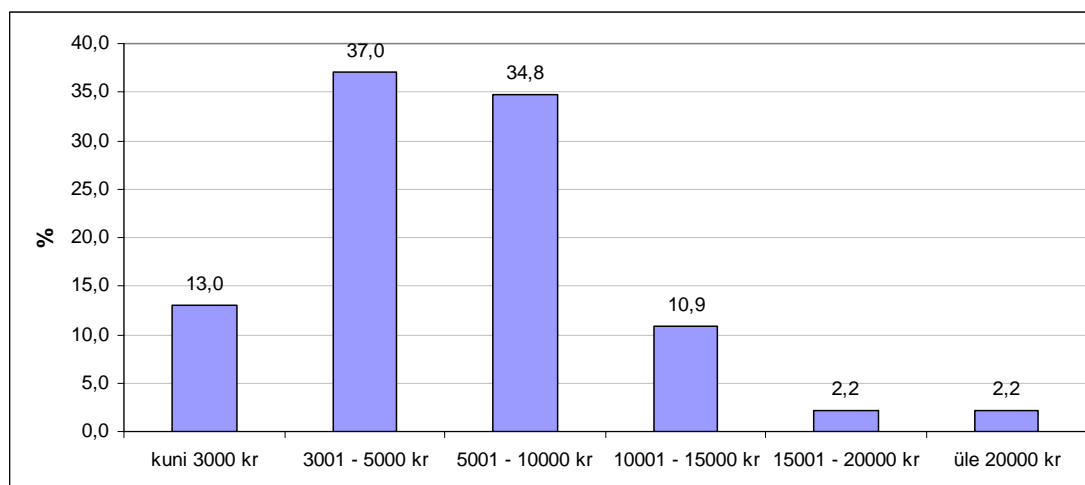
	Keskmine inimeste arv	Vastanute arv
Keskmine leibkonna suurus	2,9	48
Keskmine ettevõtte tootmistegevusega seotud leibkonnaliikmete arv	2,4	43
Keskmine marjakasvatusega seotud leibkonnaliikmete arv	2,3	43

Enamustes tootmisüksustes osalesid ka teised leibkonna liikmed tootmistegevuses ja marjakasvatuses. Üle poolte 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 2,3. Küsitletud ettevõtetest suuremas osas (2/3-s) tegeles nii tootmistegevuse kui marjatootmisega üks või kaks inimest, eelkõige leibkonnapea ja tema abikaasa. 32,5% vastajate ettevõtetes tegeles marjatootmisega üks inimene, samas kogu tootmisega tegeles 18,6% vastajate puhul üks inimene. 34,9% vastajatest tegeles kaks inimest marjatootmisega, sellega võrreldes oli kogu tootmistegevuses hõivatud kaks inimest 53,5% vastajatest (joonis 12).



Joonis 12. Ettevõttes tootmistegevusega ja marjatootmisega seotud inimeste arv (vastanuid %-des)

Küsitlusandmete järgi oli Valga- ja Võrumaa tootjate keskmine netokuusissetulek ühe leibkonnaliikme kohta aasta keskmiselt kokku kõikidest allikatest 6 652 krooni. Vastanutest 37%-l oli netokuusissetulek ühe leibkonnaliikme kohta kuus vahemiks 3001-5000 krooni (joonis 13). Üle 15 000 kroonist sissetulekut nimetas vaid kaks tootjat.



Joonis 13. Leibkonna keskmine netokuusissetulek ühe leibkonnaliikme kohta aasta keskmiselt (% vastanutest)

Iseloomustades kokkuvõtlikult tootjaid, oli küsitlusele vastanute hulgas mõningane meeste ülekaal (57%). Vastanud tootjad olid valdavalt kesk- või vanemaealised, keskeri- või kõrgharidusega. Leibkondadest 42% olid kaheliikmelised. Keskmine netokuusissetulek oli ühe leibkonnaliikme kohta 6 652 krooni.

Analüüsides 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 vaid kümnendiku.

Vastajate vanuselist struktuuri analüüsidest 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. Tootmistegevus on eriti problemaatiline, kui puudub järelkasv, kes oleks huvitatud tulevikus selle tegevuse jätkamisest.

Analüüsidest tootjate jätkusuutlikkust saabki määravaks faktoriks tootmisüksuse tegevuse jätkamisel järelkasvu olemasolu. Prognoosi kohaselt plaanib suurem osa praegu 50-70-aastaseid tootjaid marjakasvatuse mahu vähendamist või säilitamist tasemel, kus marjakasvatus jääb väikeses mahus 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.

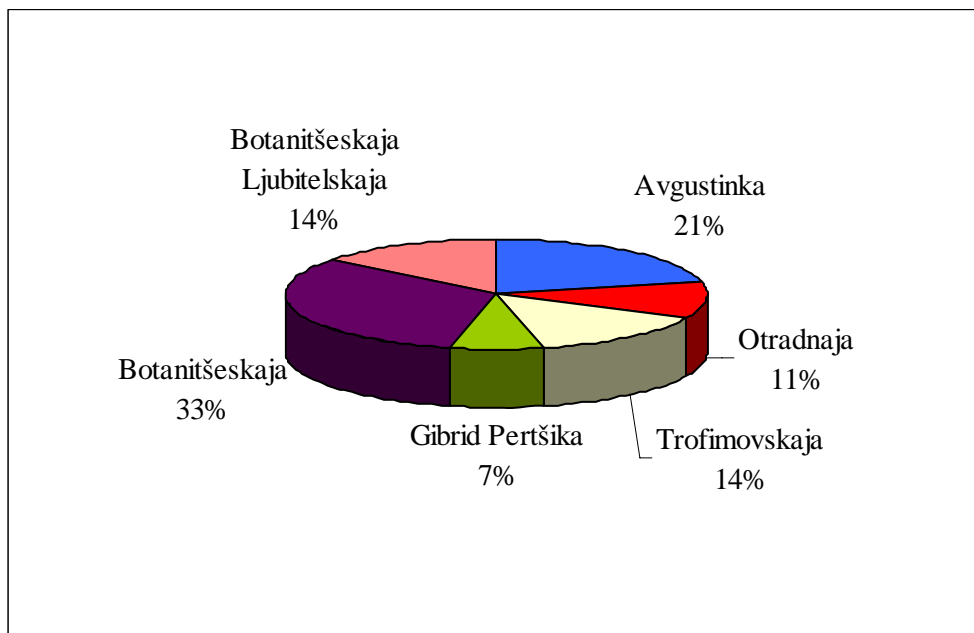
Tootjate vanus mõjutab kogu tootmisharu väljavaateid. Lähiaastatel aktiivsest tegevusest tagasi tõmbuda plaanivate vanemaealiste tootjate suur osakaal vähendab ühistegevuse võimalusi, uute marjasortide ja toomiskompetentsi leviku kiirust, üldist tootmismahut, eesti marjade kättesaadavust ning marjakasvatuse konkurentsivõimet.

Vastajate keskmine haridustase oli küllaltki kõrge – enamuse moodustasid keskeri- ja kõrgharidusega tootjad. Kogutud andmete analüüs näitab, et marjakasvatus on neile eelkõige kõrvaltegevusalala, sest suur osa **vastanutest tegelevad põllumajandusega ja sealhulgas marjakasvatusega kui kõrvaltegevusalaga muu erialase põhitöö kõrval**. 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. 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.

3. Marjakasvatuse konkurentsivõime hindamine

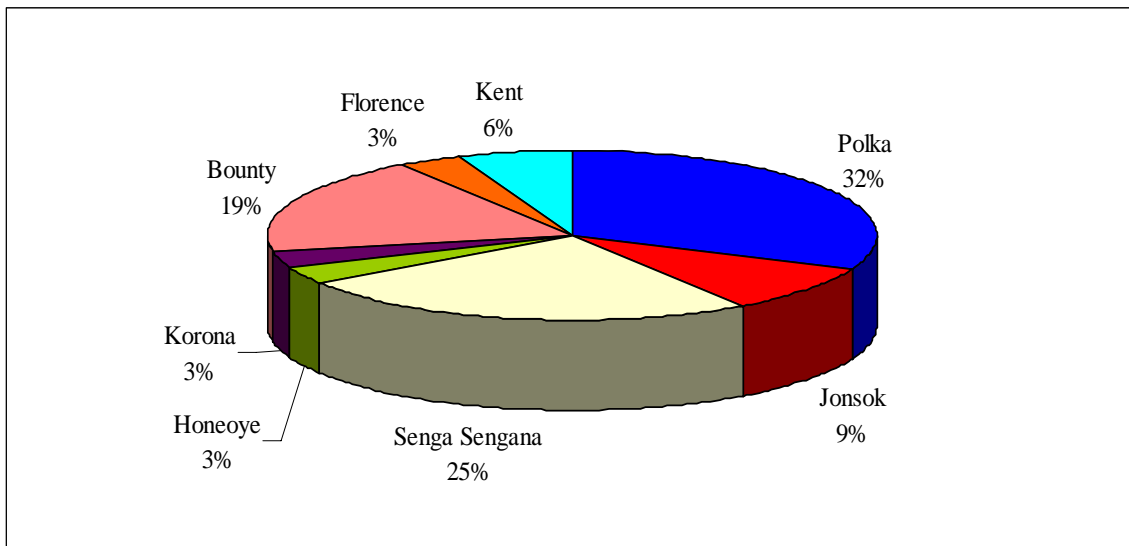
3.1. Kasvatatavad sordid

Küsitluse tulemustest selgus, et Valga- ja Võrumaal on levinuimaks astelpaju sordiks `Botanitšeskaja`, mida kasvatatakse 33% vastanud tootjatest. Sortidest järgnesid `Avgustinka`, mida nimetas 21% vastanutest ja 14% tootjatest nimetas astelpaju sorti `Trofimovskaja` ja `Botanitšeskaja Ljubitel'skaja` (joonis 14).



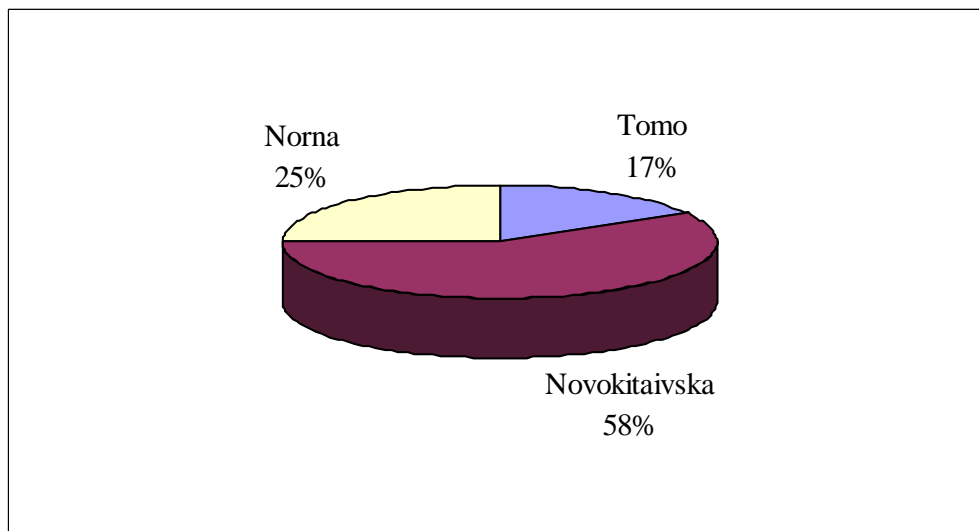
Joonis 14. Levinuimad astelpaju sordid Valga- ja Võrumaal (%)

Uurimisandmetel kasvatavad Eesti maasikatootjad maasikasortidest kõige rohkem sorti `Polka`. Kokku kasvatas seda 32% küsitletutest, seda enamasti varieeruvalt koos teiste sortidega. Sorti `Senga Sengana` nimetas 25% kasvatajatest, järgnesid sordid `Bounty` (19%) ja `Jonsok` (9%) (joonis 15). Ülejäänud sorte kasvatati oluliselt vähem. Kuna maasikakasvatajad on huvitatud võimalikult pikast korjeajast, siis on märgata tendentsi, et kasvatatakse paralleelselt varavalmivaid ning hiliseid sorte.



Joonis 15. Levinumad maasikasordid Valga- ja Võrumaal (% vastanutest)

Küsitluse tulemustest selgus, et Eestis levinud vaarikasortidest kõige rohkem kasvatavad vaarikatootjad sorti 'Novokitaivska' (58% küsitletud kasvatajatest). Sorti 'Norna' nimetas 25% ja sorti 'Tomo' 17% kasvatajatest (joonis 16).



Joonis 16. Levinuimad vaarikasordid Valga- ja Võrumaal (% vastanutest)

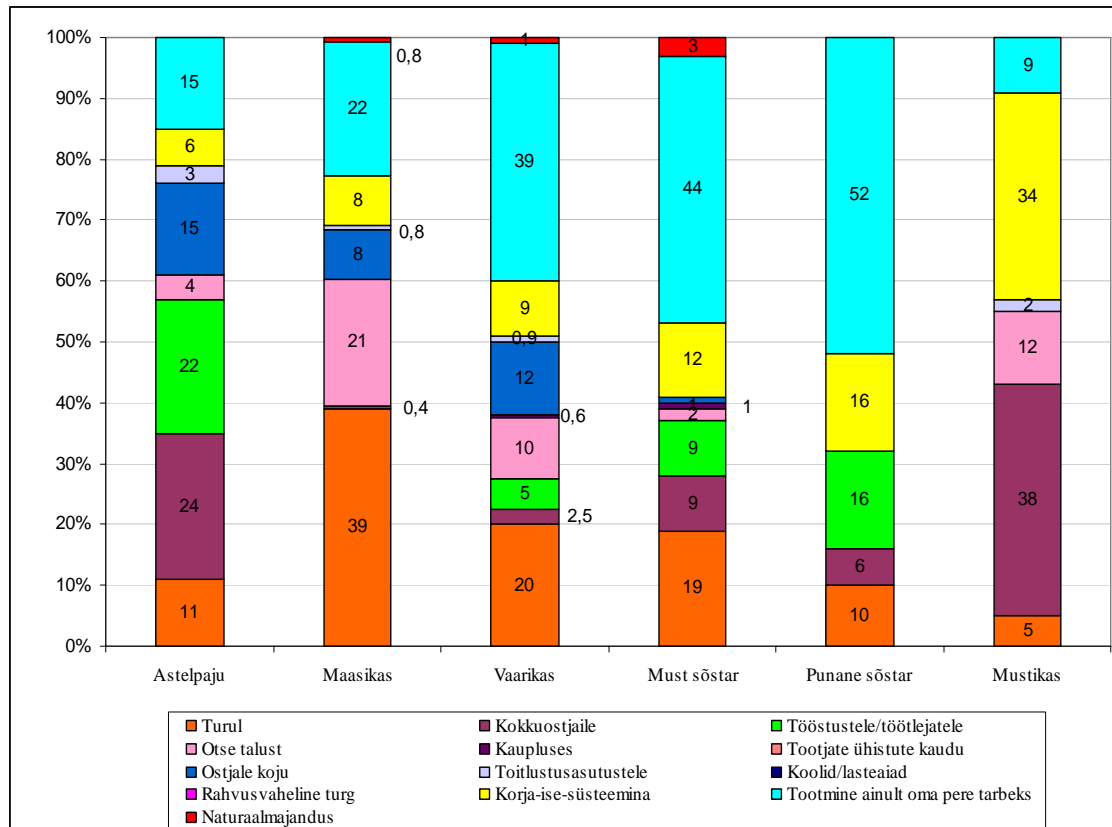
Teisi marjakultuure nimetati oluliselt vähem. Musta sõstra sortidest nimetati enim sorte 'Õjebyn' ja 'Bogatõr'. Küsitletud tootjad kasvasid veel kultuurmustikaid, viinamarju, punaseid sõstraid ja karusmarju.

3.2. Turustuskanalid

Marjade müümisel on senistest turustuskanalitest kõige rohkem kasutatud turul müümist (17%), korja-ise süsteemina müüki (14%) ja toodangu kokkuostjale müümist (13%). Paljud vastanutest toodavad marju ainult oma pere tarbeks (joonis 17). Samas on kõige vähem kasutatud marjade turustamiseks müüki tootlustusasutustele ja kauplustele. Täiesti kasutamata

on küsitletud Valga- ja Võrumaa marjatootjate poolt võimalus marjade turustamiseks ühistute kaudu, turustamine koolidele ja lasteaedadele ning rahvusvahelisel turul.

Vastajate prognooside kohaselt on tulevikus kõige enam kasutatavamateks marjade turustuskanaliteks korja-ise süsteem, müük kokkuostjatele ja turg. Samuti jätkub oma pere tarbeks tootmine ning paljud tänased tootjad vähendavad oluliselt istandikke ja jätkavad vaid oma perele tootmist. Väga oluliseks peetakse tulevikus ka tootjate ühistute kaudu toimuvat turustamist. Hinnang tulevikule näitab teadlikkuse tõusu ühistegevuse ja koostöö võimaluste osas, kuigi tänapäeval ei ole tootjate ühistud nende ettevõtjate jaoks peamised turustuskanalid, eeldatakse, et nad võivad selleks saada tulevikus.



Joonis 17. Erinevate turustuskanalite osakaal marjakasvatuse toodangu realiseerimisel (%-des)

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. Seega olenevalt marja spetsiifilisusest ja tarbija nõudlusest kujunevad ka turustuskanalid. Oluline oleks suurendada tööstuste huvi kodumaise marja kasutamiseks toorainena.

Kasutatakse ka naturaalmajandust, enim vahetatavaks kaubaks marjade vastu osutusid kartulid, köögiviljad, mesi ja need marjad, mida ise ei kasvatata.

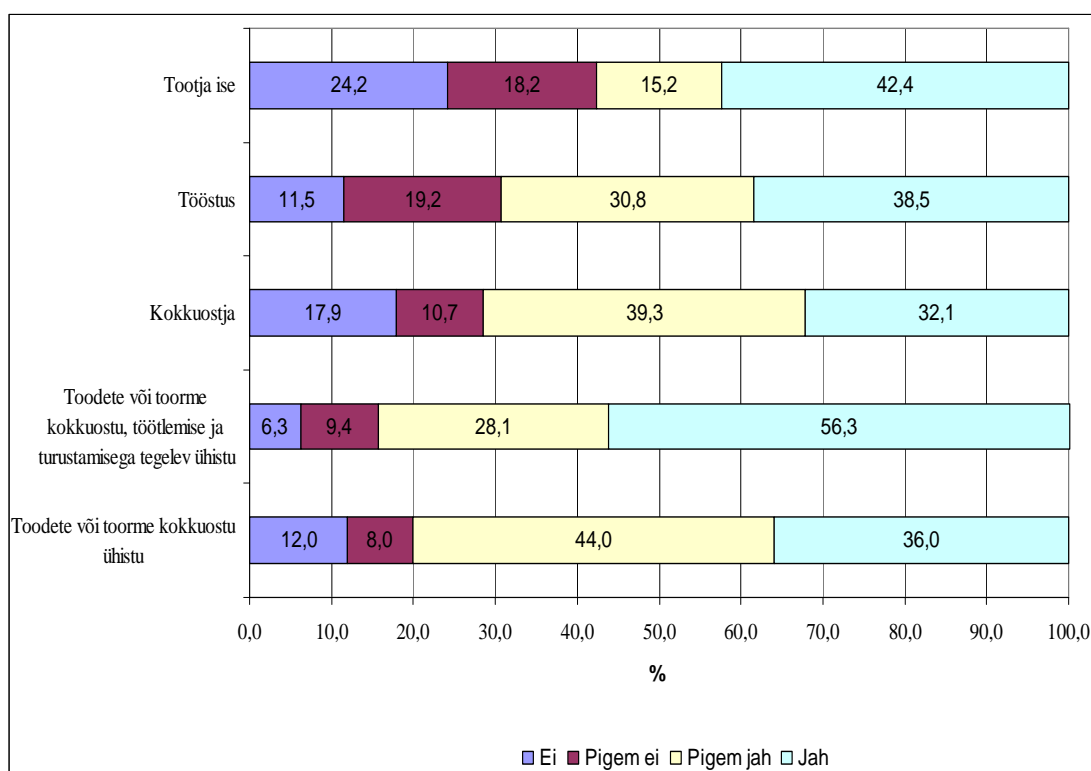
3.3. Toodangu kokkuost ja ühistegevus

Küsimusele, kes peaks organiseerima toodete või toorme kokkuostu, vastas suurem osa tootjatest, et seda võiks teha ühistu. Ligi 84% arvas, et sellega peaks eelkõige tegelema ühistu,

mis lisaks kokkuostule tegeleb ka toodete või toorme töötlemise ja turustamisega. Vastanutest 80% leidis, et toodete või toorme kokkuostuga võiks tegeleda ka ainult kokkuostuga tegelev ühistu (joonis 18).

Küsimusele, kas toodete või toorme kokkuostu peaks organiseerima tootja ise, vastas ligi 42% tootjatest eitavalt. See on ka üsna arusaadav tulemus, sest tootjal on tootmiskohustused ning müügile jääb oluliselt vähem aega, mistõttu võiks ja peaks müügiga tegelema keegi teine. Samuti arvati, et marjade kokkuostuga ei peaks tegelema kokkuostjad. Kokkuostjate vastu oldi mitmel põhjusel. Peamiselt nimetati, et nad võtavad liialt suurt vaheltkasu ning tihti dikteerivad tootjatele ülearuseid kohustusi.

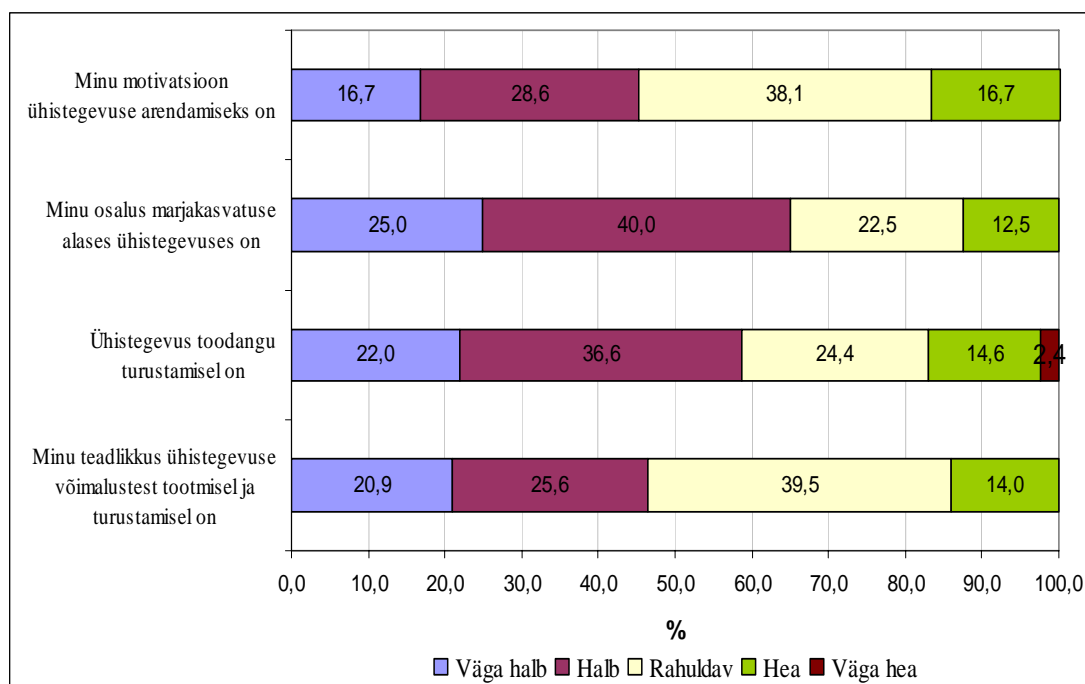
Samas leitakse, et marjakasvatustes on vaja ühistegevust, kasvõi sellepärast, et oleks võimalik tagada piisavalt suur kogus, et marja tööstustele müüa.



Joonis 18. Toodete või toorme kokkuostu organiseerijad (% vastanutest)

Küsitletute 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. Hästi toimiv ühistegevus ja ka usaldatav partner oleks suuremale osale vastajatest parim lahendus marjakasvatuse toodete kokkuostu organiseerimisel.

Kahjuks on vastajate osalus marjakasvatusalases ühistegevuses nende endi hinnangul halb või väga halb. Oma senist teadlikkust ühistegevuse võimalustest toodangu tootmisel ja turustamisel pidas rahuldavaks 39% vastanutest, 46,5% pigem halvaks või väga halvaks ning 14% vastanutest heaks ja väga heaks (joonis 19).



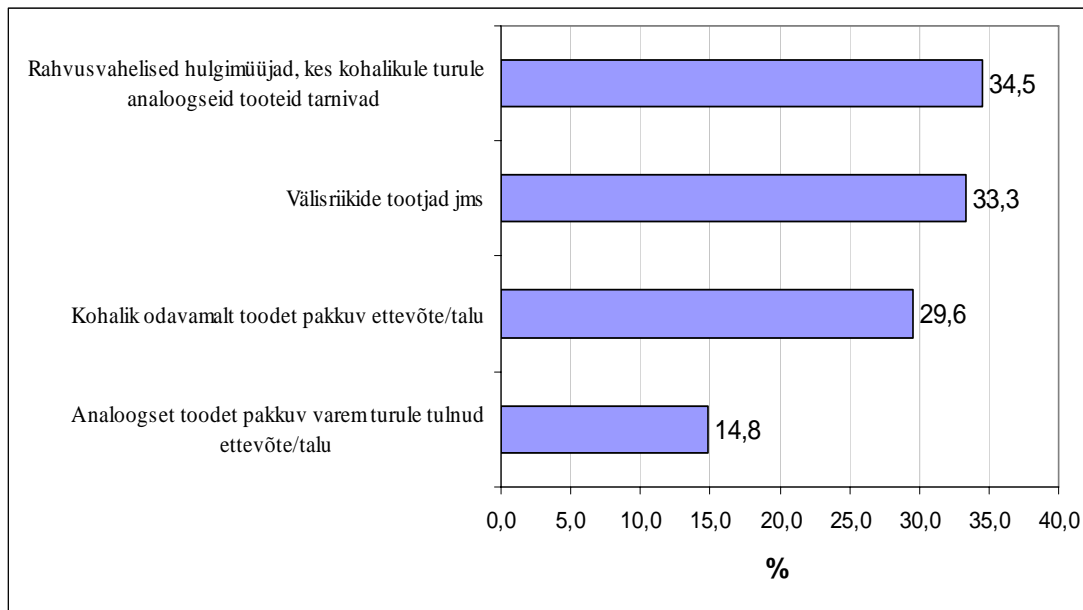
Joonis 19. Ühistegevust puudutavatele väidetele hinnangu andmine, % vastanute arvust

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 rahuldav (38% 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. Samas on eelnevad küsimused näidanud, et ühistegevuse potentsiaali on enamus vastajatest siiski teadvustanud (näiteks toodete või toorme kokkuostu organiseerimisel). Tuleb tõdeda, et Eestis pole hetkel ühtki hästi toimivat ühistut, kes tegeleks marjade turustamise ja töötlemisega. Ka vastustest selgub, et tootjate arvates on ühistegevus marjade turustamisel halb või väga halb (59%).

Ka tootjate endi arvamustes toodi mitmete vastajate poolt välja vajadus ühistulise tegevuse järele.

3.4. Konkurendid marjakasvatuses

Vastajatel paluti hinnata, millist mõju avaldavad nende toodangule erinevad konkurendid. Suurimaks konkurendiks peavad 34,5% küsitletud tootjatest rahvusvahelisi hulgimüüjaid, kes tarnivad kohalikule turule analoogseid tooteid. Seda eelkõige seetõttu, et välisootjatel on mitmeid eeliseid Eesti marjakasvatavate ees: suuremad tootmismahud, paremad kliimaatilised tingimused, suuremad subsiidiumid, odavama tööjõu olemasolu jms. Teiseks suuremaks konkurendiks peetakse välisriikide tootjaid (joonis 20). Kõige vähem oluliseks peeti kohalikku analoogset toodet pakkuvat varem turule tulnud ettevõtet/talu.

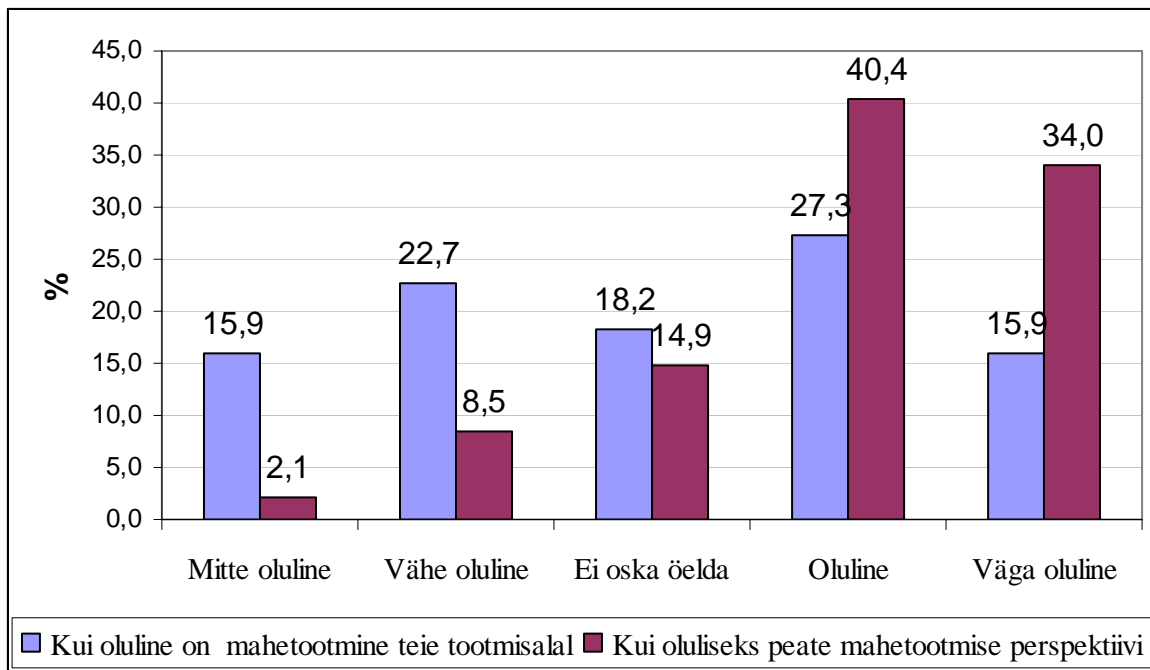


Joonis 20. Konkurendid marjakasvatases (% vastanutest)

Küsitluse käigus kommenteerisid tootjad probleemi välismaise toodanguga konkureerimisel. Peamiseks probleemiks on konkureerimine välismaalt sissetoodud odavamate marjadega, oluline on siseturu kaitse. Oluliseks peeti Eesti riigi poolset sekkumist turu kaitsmisel, et kontroll marjade päritolu kohta oleks rangem. Et olla konkurentsivõimeline, tuleb tootjate endi arvates leida uued turud, võtta kasutusele kliimale vastavad sordid, arendada uusi tooteid ja toetused peaksid olema ühtsed võrreldes EL teiste riikidega. Väiketootjatele oleks vaja abi, infot ja teadmisi uute turgude leidmisel. Samuti on oluline, et eesti tööstused kasutaksid kodumaist toorainet.

Küsitletud tootjatest 70% ei ole registreeritud maheettevõttena, kuid samas vastasid 65% küsitletud tootjatest, et kasvatavad marju mahepõllumajanduslikult. Kõige rohkem kasvatatakse marjadest mahepõllumajanduslikult astelpaju, kuid nimetati ka teisi marjakultuure - must sõstar, maasikas, vaarikas.

Tuleb märkida, et 43% vastanutest peavad mahetootmist oluliseks või väga oluliseks oma tootmisalal. Samas aga pidasid 16% vastanutest mahetootmist mitteoluliseks ning 18% vastanutest ei osanud sellele küsimusele üldse vastata (joonis 21). Hinnates oma tegevusala tulevikuväljavaateid, hindas 74% vastanutest mahetootmise perspektiivi oluliseks või väga oluliseks, seda ei pidanud oluliseks 11% vastanutest.



Joonis 21. Mahetootmise olulisus hetkel ja tulevikus (% vastanutest)

Uurimuses ilmnes, et laiemalt kasutatavaks ja kasutoovamaks võimaluseks võiks kujuneda tootjate organisatsiooniline tegevus. Vastajate hulgas oli marjatootjate organisatsioonide tegevuses aktiivselt osalejate osakaal umbes 12%. See on küllaltki arvatav tulemus arvestades vastajate tootmismahutusi ja seda, et vastajate hulgas oli palju ainult enda tarbeks tootvaid kodumajapidamisi ning marjatootmise kui lisategevusalaga tegelejaid.

Organisatsioonidesse kuulujad 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 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 jms.

Üldine marjatootangu 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.

Kokkuvõtvalt, saadud andmeid analüüsid tuleb täheldada keskmise marjatootmismahu langust, samas aga järelejäänud ettevõtetel keskmise sissetuleku 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 sissetulek kasvab, sest ennast likvideerivate väiketootjate kõrval on keskmised ja

suurtootjad, kes laiendavad oma tegevust ning suurendavad oma ettevõtlus- ja marjatootmiskäivet.

Võrreldes tootmisüksuse kogusissetulekut ja marjatootmise sissetulekut, saab järeldada, et mida väiksema sissetulekuga on tootja, seda mitmekesisemad on tegevusalad ja väiksem marjakasvatuse sissetuleku osakaal kogu tootmisüksuse sissetulekus. Samas, mida suurem tootja, seda suurem on spetsialiseerumine ühele või kahele tegevusalale, sealhulgas marjatootmisele, mille osakaal tootmisüksuse kogusissetulekus on suurem kui väiketootjatel.

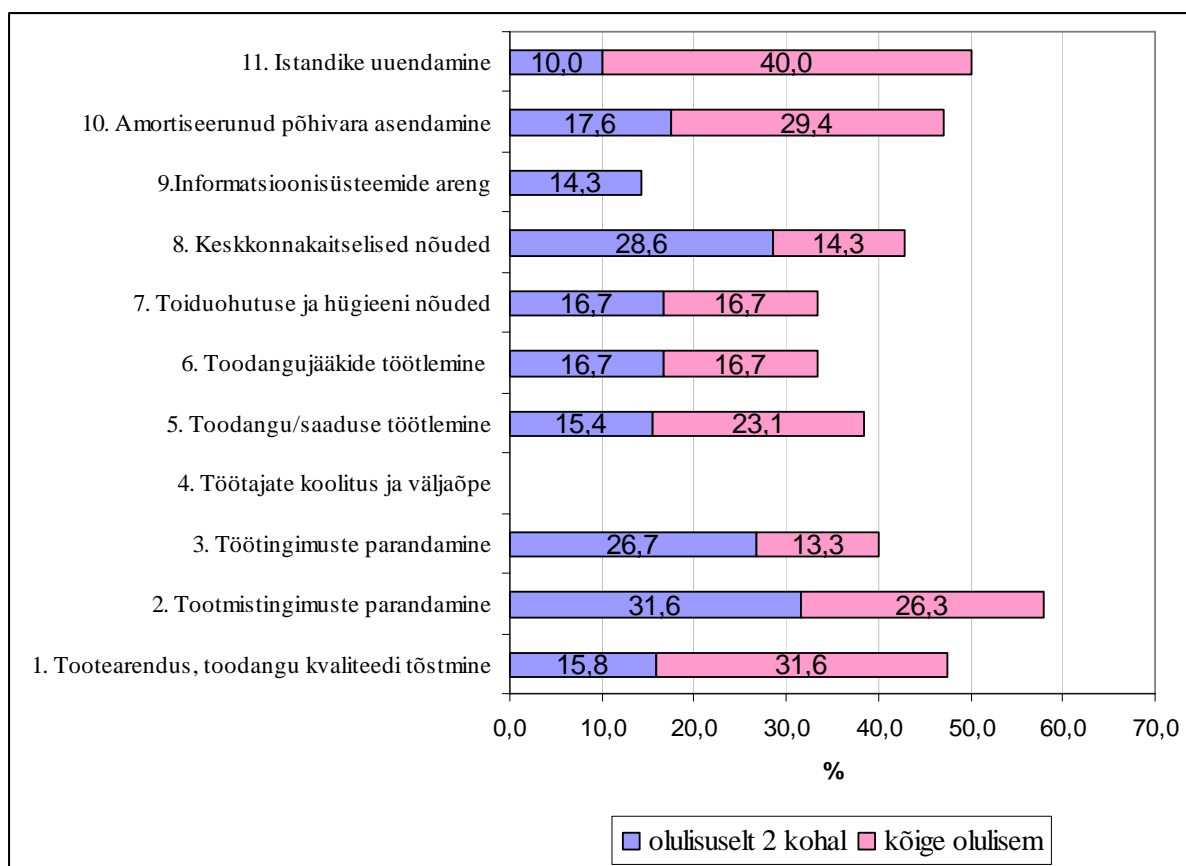
Kõiki ettevõtjaid puudutavaks suureks probleemiks on tööjõu puudus. Tööjõupuudusel on mitmeid põhjuseid. Üheks peamiseks neist on ettevõtjate pakutud tasu, mis töövõtjate jaoks on liiga madal, et motiveerida neid töötama. Samas on ettevõtjatel just tööjõukulu üks suurimaid väljaminekuid. Marjade realiseerimistulu on liiga madal selleks, et katta tööjõukulu. Kohapealse tööjõu olemasolul tekitab tootjatele aga probleemi ka selle kvaliteet, samas aga mida kaugemalt kvaliteetset tööjõudu peab otsima, seda suuremad on kulud tootja jaoks. Marjatootmise iseloomust tulenevalt on suur vajadus hooajalise tööjõu järele, mistõttu on keeruline stabiilset töötajaskonda moodustada. See puudutab nii suurtootjaid kui väiketootjaid, kes valdavalt oma pere tööjõuga hakkama saavad, aga vajaksid lisatööjõudu marjade korjamise ajaks. Tulenevalt väikese mahuga tootjate osakaalust küsitletute seas oli ootuspärane, et tootmistegevusega ja marjatootmisega tegeles suuremas osas ettevõtetest üks või kaks inimest, eelkõige leibkonnapea ja tema abikaasa.

3.5. Tootmisüksuste investeeringud ja prioriteedid

Vaadeldes ettevõtjate/talude investeeringumahtusid, tehti kolme aasta (2006-2008) jooksul suurimad investeeringud aastal 2008. Keskmise investeeritud summa oli 2006. aastal 32 400 kr, 2007. aastal 25 400 kr ja 2008. aastal 84 100 kr. Tootjate poolt olid suurimad investeerimisobjektid amortiseerunud põhivara uuendamine, kuivatite ehitus ja külmhoonete ning külmutusseadmete rajamine. Kuid kõige rohkem nimetati investeerimist istandikesse, kus investeerimissummad olid keskmiselt 8 000 – 10 000 krooni. Tulevikus, aastatel 2009-2011 plaanitakse teostada investeeringuid oluliselt rohkem, keskmiselt 50 000 - 200 000 krooni aastas. Prioriteetseks investeeringuobjektiks on tulevikus uute istandike rajamine ja amortiseerunud istandike uuendamine.

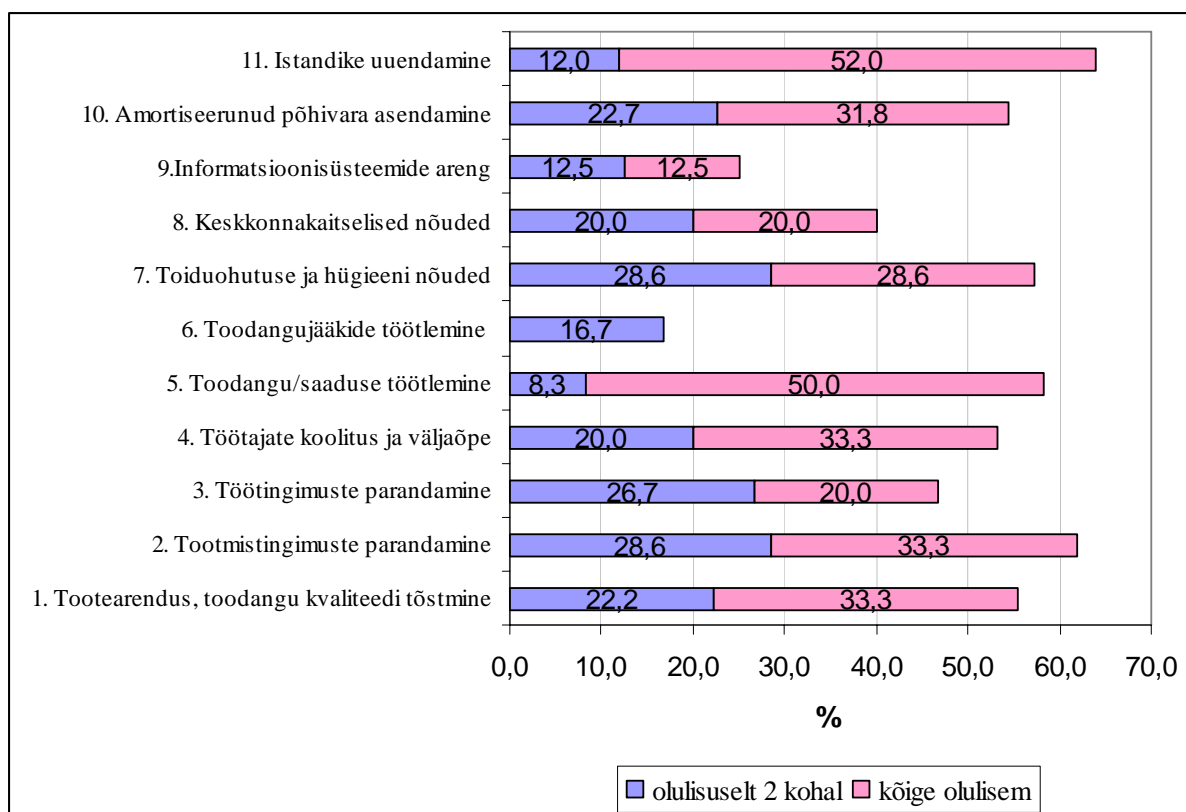
Investeeringuid puudutavatele küsimustele vastasid vaid 41% küsitletutest, mis annab põhjust arvata, et teiste tootjate poolt sel ajal investeeringuid ei tehtud. Enamus vastuse andmata jätnud ettevõtjaid olid väiketootjad, kes on tegevuse lõpetanud/lõpetamas või tegelevad ainult oma pere tarbeks tootmisega.

Investeeringute mahult suurimaks valdkonnaks aastatel 2005-2008 oligi istandike uuendamine, olles vastajate jaoks kõige olulisemaks prioriteediks. Olulisuse alusel järgnesid tootearendusse ja toodangu kvaliteedi tõstmisse tehtud investeeringud ning ka investeeringud amortiseerunud põhivara asendamisse (joonis 22).



Joonis 22. Investeeringute mahult suurimad valdkonnad aastatel 2005–2008 (% vastanute arvust)

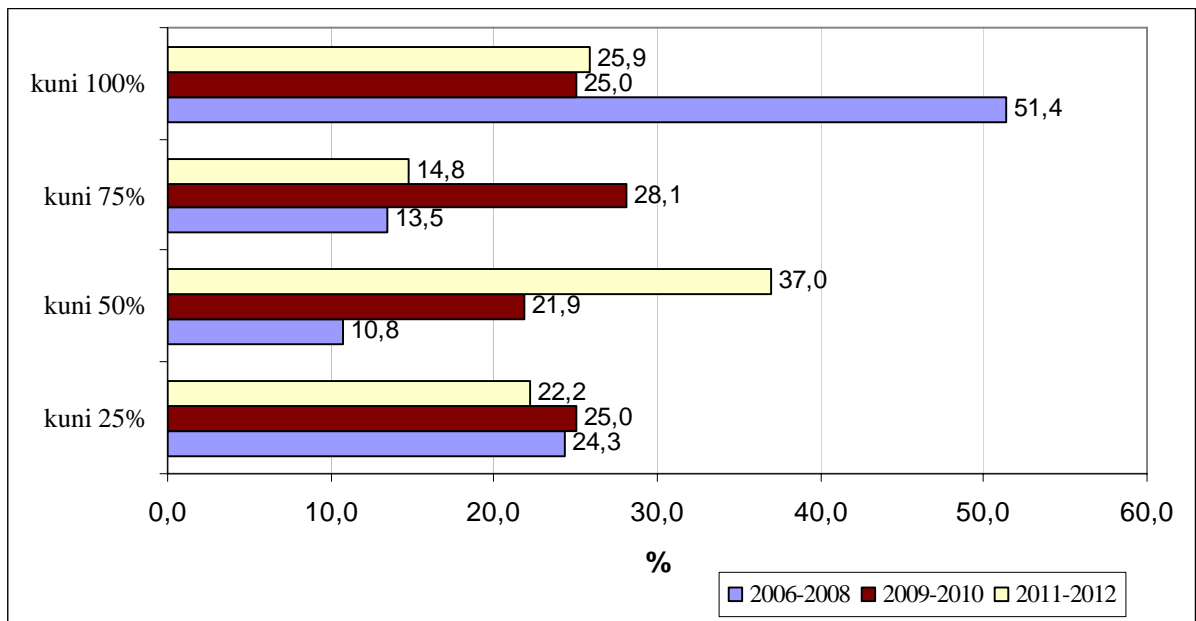
Istandike uuenduse kõrge prioriteet püsib ja tootjate arvates isegi suureneb järgnevatel aastatel. Aastatel 2009-2011 näeb selles esimest investeeringute prioriteeti 52% vastajatest. Esimeste prioriteetide hulgas oli prognoosides veel investeeringud toodangu/saaduse töötlemisse (joonis 23).



Joonis 23. Investeeringute prioriteetidid aastateks 2009-2011 (% vastanute üldarvust)

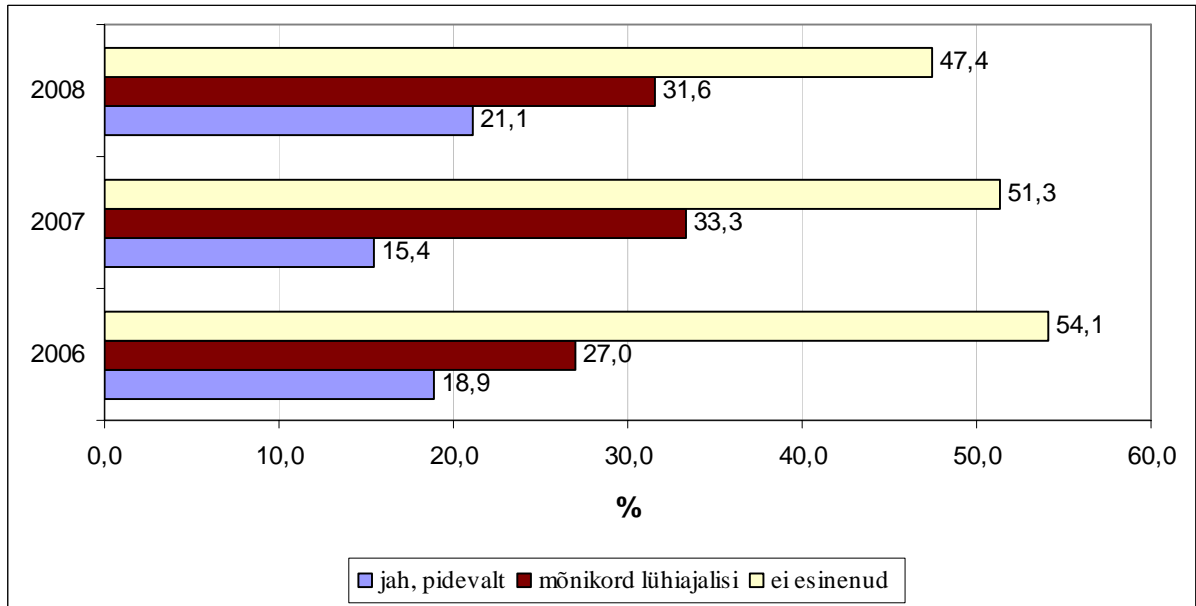
Tootjate arvates muutub põhivara uuendus veelgi olulisemaks ja prioriteetsemaks, saavutades 32% vastajate esimese eelistusena kõrgeima positsiooni kõigi prioriteeditasemete hulgas. Olulisteks investeeringuvaldkondadeks kujunevad tootjate arvates veel tootearendus, toodangu kvaliteedi tõstmine, tootmistingimuste parandamine ning töötajate koolitus ja väljaõpe.

Küsitlusest selgus, et 2006-2008 aastatel kaeti suur osa investeeringutest vaid omavahendite arvelt. Kuid tulevikus tuleb üha rohkem kasutada investeerimisel muid vahendeid. Aastateks 2011-2012 arvab 37% vastajatest, et kuni 50% koguinvesteeringuvajadusest suudavad nad katta omavahendite arvelt (joonis 24). Kuni 25% koguinvesteeringuvajadusest loodavad/suudavad katta omavahendite arvelt keskmiselt 24% vastajatest.



Joonis 24. Koguinvesteeringuvajaduse katmine omavahendite arvelt (% vastanutest)

Küsitluses uuriti, kui suurel määral on tehtud investeeringud põhjustanud ettevõttele/talule rahalisi raskusi. Pooltel vastajatel ei esinenud seoses investeeringutega rahalisi raskusi (joonis 25). Kolmandikul vastajatest esines mõnikord lühiajalisi rahalisi raskusi ja pidevalt oli makseraskusi kõige rohkem just 2008. aastal (21% vastajatel).



Joonis 25. Hinnang rahalistele raskustele peale investeeringute tegemist (% vastanutest)

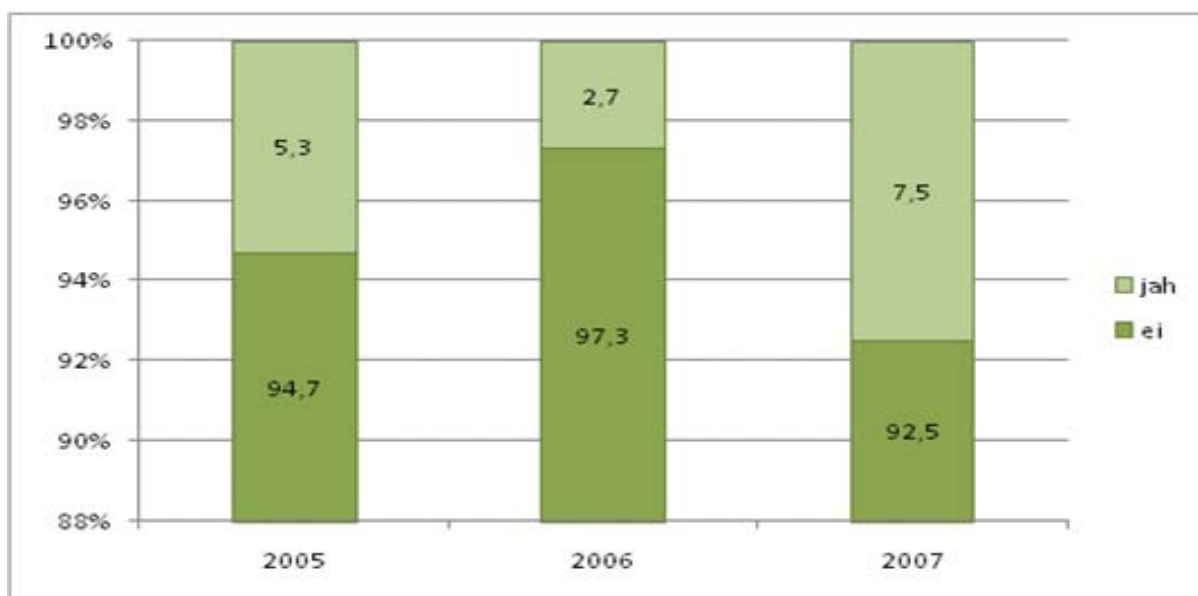
4. Investeeringutoetused

4.1. Investeeringutoetuste taotlemine

2005. aastal määrati investeeringutoetus kahele tootjale, 2006. aastal ühele marjakasvatajale, 2007. aastal taotles toetust kolm tootjat, kuid toetus määrati neist vaid ühele (joonis 26). Kõik taotletud toetused määrati kogu taotluse ulatuses kõigil aastatel. Siinjuures peab märkima, et nendest tootjatest üks sai toetust kõigil kolmel aastal, mis tähendab, et kokku oli kolme aasta jooksul toetust saanud ainult kolm küsitletud marjakasvatajatest.

Masinad ja seadmed, millele toetust maksti:

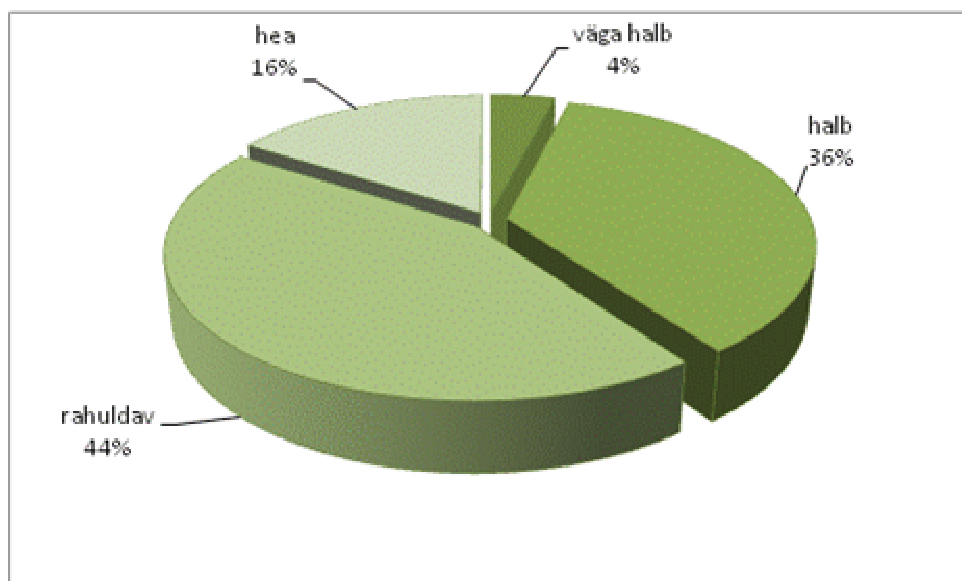
- Frees, hinnaga 15600.-
- Murutraktor, hinnaga 40000.-
- Haagis, hinnaga 29400.-
- Külmkamber seadmetega, hinnaga 105500.-
- Lisaks veel üks külmkambri rajamine, mille puhul tootja jättis soetusmaksumuse märkimata



Joonis 26. Investeeringutoetust taotlenute osakaal aastatel 2005-2007,% vastanutest

4.2. Hinnang investeeringutoetusele ja taotlemisel tekkinud probleemid

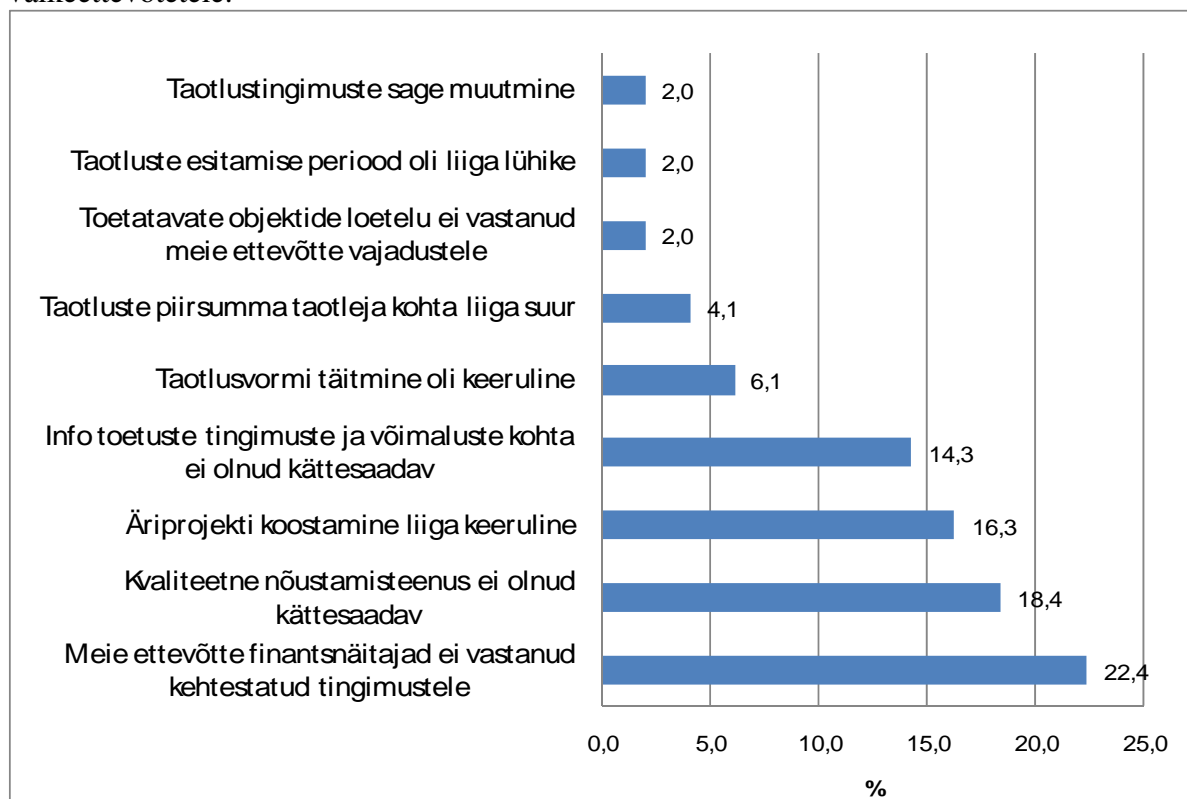
Suur osa küsitletud tootjatest (49%) jätsid investeeringutoetuste süsteemile hinnangu andmata, sest pole investeeringutoetusega siiani kokku puutunud. Vastanud tootjatest hindasid 8,2% investeeringutoetuste süsteemi heaks, 22,4% rahuldavaks, 18,4% aga hindas süsteemi halvaks (joonis 27). Väga heaks ei hinnanud investeeringutoetuste süsteemi mitte üksi küsitletud tootjatest.



Joonis 27. Küsitletute hinnang investeeringutoetuste süsteemile, % küsitletutest

Investeeringutoetuse taotlemisel tekkis küsitletutel probleeme seoses sellega, et finantsnäitajatele kehtestatud tingimused ei vastanud nõuetele (22,4%), kvaliteetne nõustamisteenus toetuste tingimuste kohta puudus (18,4%) ja äriprojekti koostamist peeti liiga keeruliseks (16,3%). Palju rõhutati probleemidena veel taotlusvormi täitmise keerukust ja info puudumist toetuste tingimuste ja võimaluste kohta (joonis 28).

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



Joonis 28. Probleemid, mis tekkisid investeeringutoetuste taotlemisel, % küsitletutest

Küsitletud tootjad nentisid, et toetused on vajalikud ja juurde oleks vaja sihipäraselt marjatootjatele suunatud toetusi.

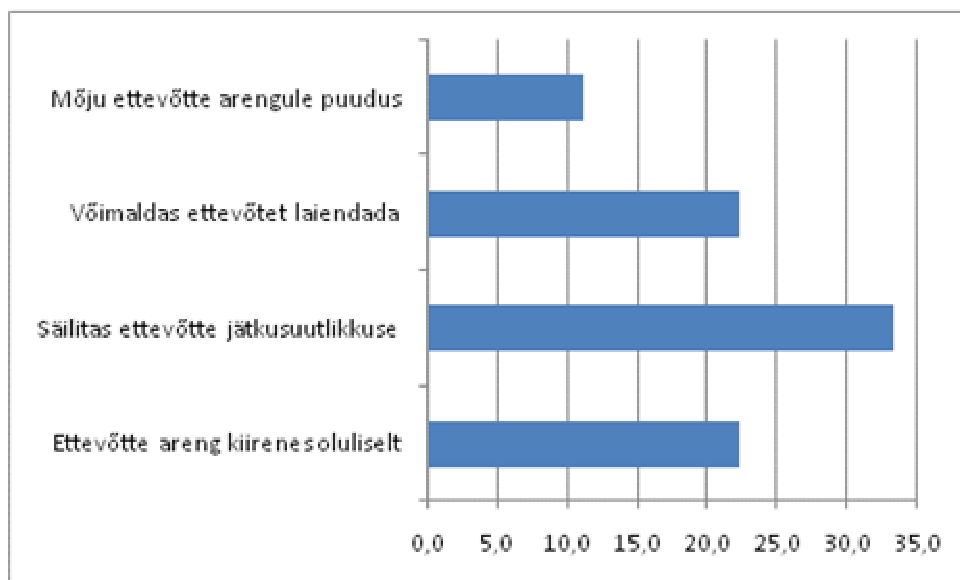
Konkreetsed ettepanekud ja probleemid tootjatelt olid:

- *Toetuse taotlemine on kallim kui toetus ise.*
- *Väiketalunikke, eriti algajaid, kes alles alustavad, ei võeta tõsiselt, nõustada oleks aga just neid kõige rohkem vaja kuna tootmisalaseid teadmisi on neil kõige vähem.*
- *Väiketootjail, nendel ei ole nii suuri pindasid, mahtusid ja toodang ei hakka ka kohe tulema. Summad ja investeeringud oma osalusel on väga suured, seal on mõeldud ainult teraviljakasvatajatele ja suurtootjatele.*
- *Viinamarjale ei saagi toetusi, võiks ka mõni olla.*
- *Puuduvad vahendid, et toetust saada (omaosalus).*
- *Ei ole taotlenud toetust, ei ole teadlik.*

4.3. Investeeringutoetuste mõju ettevõttele

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

Tootjad hindasid investeeringutoetuste mõju oma ettevõttele üldiselt positiivseks. Vastanutest 33,3% märkis, et toetus aitas säilitada ettevõtte jätkusuutlikkuse, rõhutati ka positiivset mõju ettevõtte arengule ja laienemisele (joonis 29). Kõige vähem mõju avaldas investeeringutoetus uute töökohtade loomisele ettevõttes ja tootlikkuse kasvule, ehk ükski tootja ei vastanud, et toetus avaldas mõju töökohtade arvu suurenemisele või vähenemisele, samuti ei märgitud, et tootlikkus oleks tänu toetusele kasvanud.



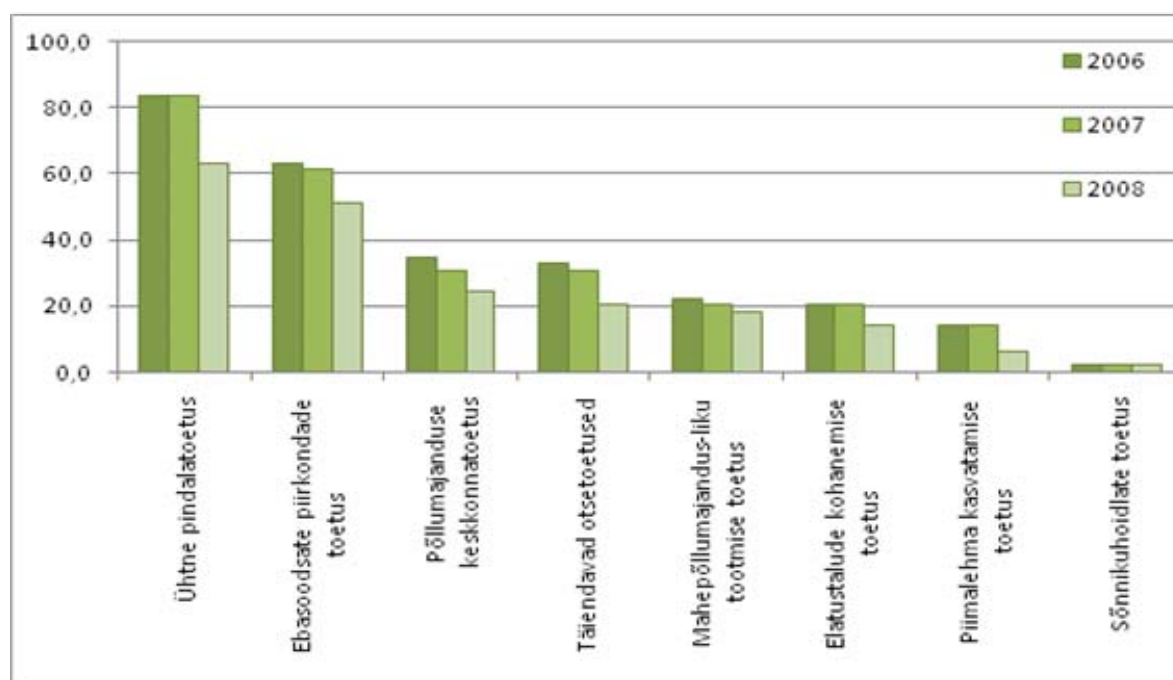
Joonis 29. Investeeringutoetuste mõju ettevõttele, % vastanutest

5. Otsetoetused ning Maaelu arengukava (MAK) toetused

5.1. Tootjatele makstud toetused

Tootjatel paluti märkida, milliseid otsetoetusi ja Maaelu arengukava toetusi on neile aastatel 2006-2008 makstud. Kõige rohkem ehk 80% vastanud tootjatest said ühtset pindalatoetust, sellele järgnes ebasoodsamate piirkondade toetus, mida said erinevatel aastatel 60% tootjatest (joonis 30).

Põllumajanduslikku keskkonnatoetust ja täiendavaid otsetoetusi said 30% tootjatest. 20% tootjatest said mahepõllumajandusliku tootmise toetust ja elatustalude kohanemise toetust. Väike osa ehk 17% tootjatest said ka piimalehma kasvatamise toetust. Lisaks sai ka üks küsitletud tootjatest igal aastal sõnnikuhoidlate toetust.

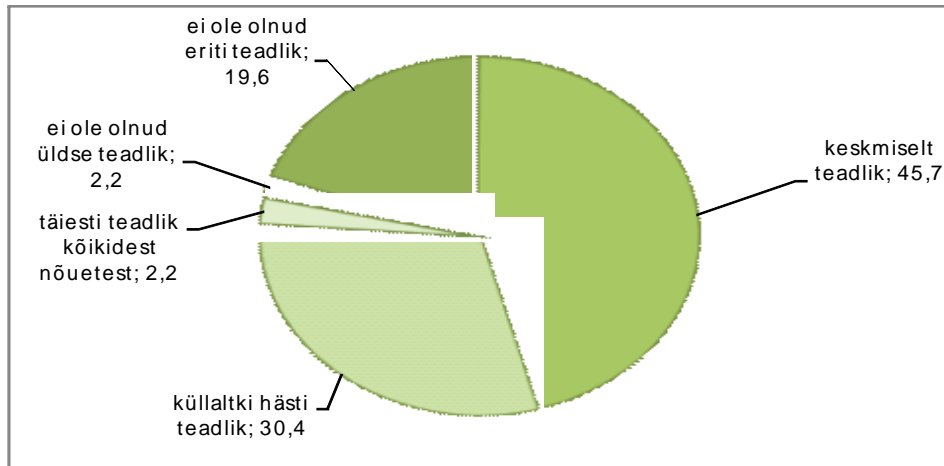


Joonis 30. Marjakasvatajatele makstud toetused aastatel 2006-2008, % vastanutest

Toetust saanute osakaal on iga aastaga vähenenud, põhjuseks võib olla, et 2008. aasta toetused ei ole veel välja makstud ja tootjad ei ole julgenud riskida toetuste märkimisega, kuna nad ei ole seda veel kätte saanud. Kõige stabiilsem on olnud mahepõllumajandusliku tootmise toetust saanute osakaal, millest võib järeldada, et Võru- ja Valgemaal on marjakasvatases 20% mahetootjaid. Mahepõllumajanduslikku toetust taotletakse, sest see on kõrgem ja motiveerib tootjaid ning tarbijad saavad tänu neile osta puhast Eesti marja.

Tootjatel paluti hinnata, kuivõrd teadlikud nad on makstavatest toetustest ja toetuste taotlemise nõuetest (PRIA jm), mis on konkreetselt nende tootmisalaga seotud. Enamus tootjaid on keskmiselt teadlikud (45,5%) makstavatest toetustest, küllaliski hästi teadlikud on 30,4% ja täiesti teadlikud kõikidest nõuetest on 2,2% küsitletud tootjatest (joonis 31). Eriti

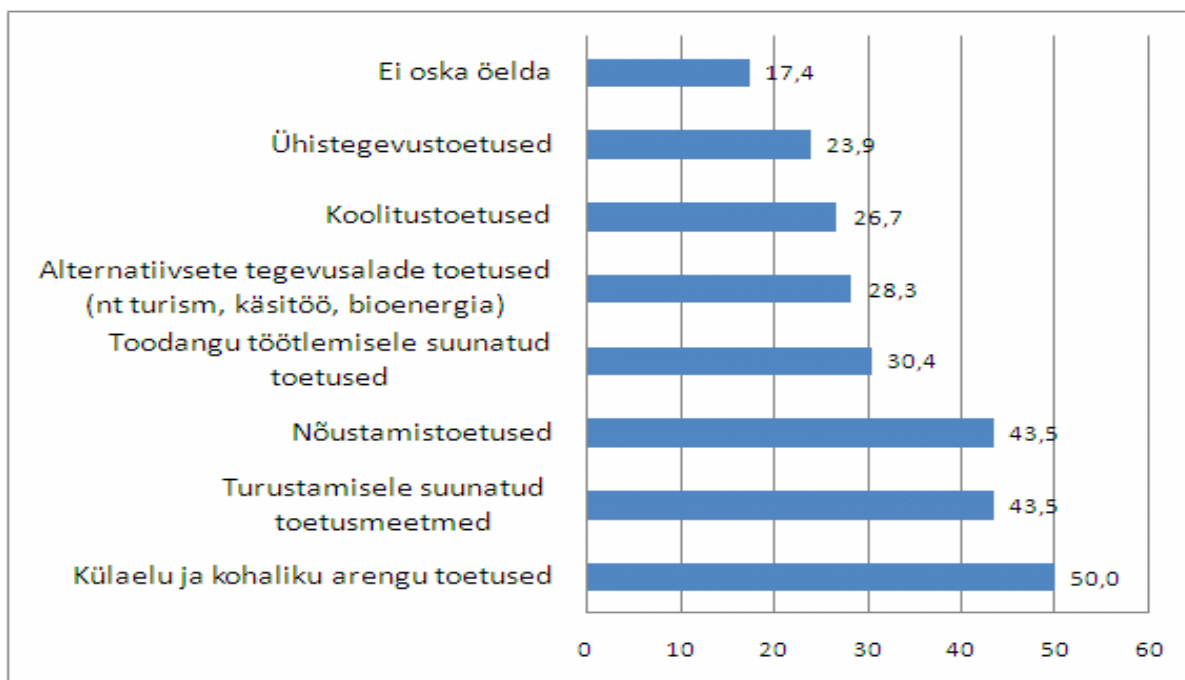
teadlikud ei olnud 19,6% tootjatest ja üldse ei olnud teadlikud 2,2% tootjatest. Eeltoodu põhjal saab järeldada, et üldiselt tootjad teavad maaelu toetavatest toetustest ja nende taotlemisega kaasnevatest nõuetest, kuid suur osa tootjatest vastab siiski, et nad päris kogu toetuste kohta käivat informatsiooni ei halda ning on alust arvata, et nad vajavad täiendavat infot.



Joonis 31. Tootjate teadlikkus makstavatest toetustest, % vastanutest

5.2. Marjakasvatajatele vajalikud toetusmeetmed

Küsitletud tootjatest 50% arvas, et maal tegutsevatel ettevõtetal on kõige suurem vajadus külaelu ja kohaliku arengut toetavate toetusmeetmete järele. 43,5 % tootjatest arvas, et on vaja turustamisele suunatud toetusmeetmeid; sama palju arvas ka, et on vaja nõustamistoetusi, mis mõlemad aitavad just väiketootjaid. 30,4 % vastanutest arvas, et oleks vaja toodangu töötlemisele suunatud toetusi ja 28,3% leidis, et oluline on toetada alternatiivseid tegevusalasid. Küsitletuist 17,4% ei osanud öelda, millist toetust oleks veel maal tegutsevatele ettevõtjatele vaja (joonis 32).



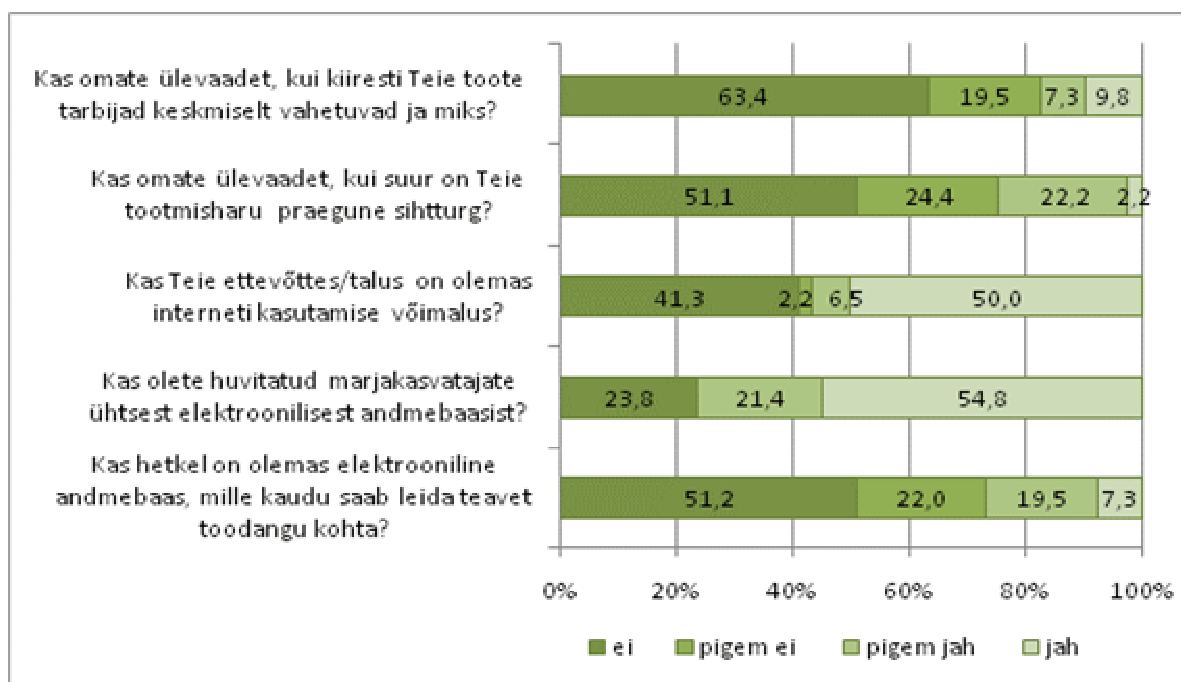
Joonis 32. Toetusmeetmed, mille järele on maal tegutsevatel ettevõtetal kõige suurem vajadus, % vastanutest

6. Tootmisharu mõjutavad tegurid

6.1. Turuinformatsiooni levik

Tootjatel paluti vastata, kas nad teavad kui suur on nende tootmisharu praegune sihtturg. Sellele küsimusele vastas üle 70% küsitletutest, et nad ei tea, kui suur nende potentsiaalne turg on (joonis 33). Selline tulemus näitab, et kindlasti vajatakse selgitust tootjatele läbi nõuandeteenistuse, et tootjad saaksid paremini oma tootmishaatusid planeerida ning vastata tarbija vajadustele. Enamus küsitletutest ehk 80% ei tea, kui kiiresti nende toodangu tarbijad vahetuvad.

Positiivne on samas see, et tootjate valmisolek enda toodangule reklaami teha on küllalt suur. Nimelt 75% küsitletutest on huvitatud marjakasvatajate ühtsest elektroonilisest andmebaasist, mille kaudu leida toodangule tarbijaid nii marja kokkuostjatena, töötajatena kui ka eratarbijana. Samuti annab elektrooniline andmebaas võimaluse kontaktide loomiseks tootjate vahel ning ühistegevuse arendamiseks. Interneti kasutamise võimalus on oma talus olemas 55% küsitletutest, seega peaks sidemete loomine tootjate vahel olema tõenäoline ja võimalik.



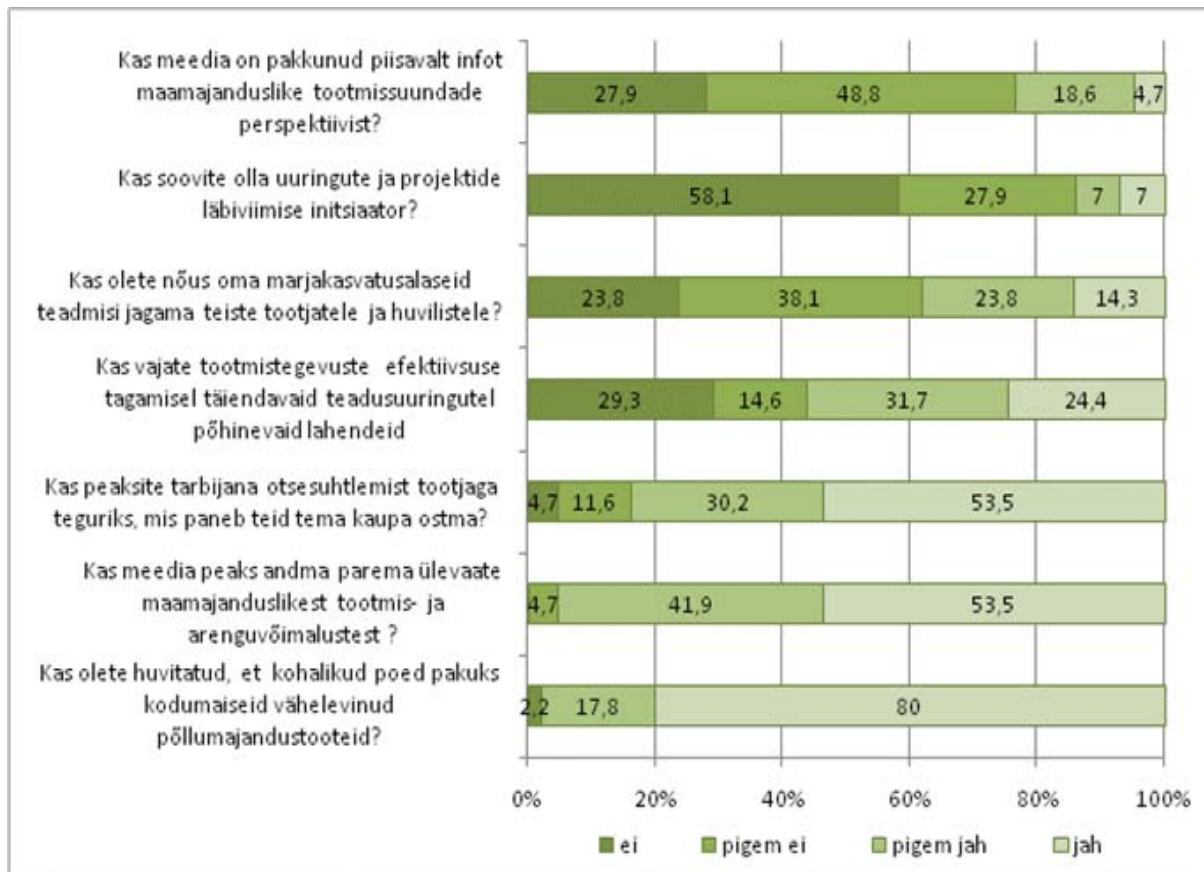
Joonis 33. Turuinformatsiooni levik, % vastanutest

Kui tegemist on väiketootjatega, kes võimalusel oma toodangut müüvad, kuid pikemaajalisi arenguplaane ei tee või on jätnud marjakasvatuse alles ainult oma pere tarbimise jaoks, on vähene teadlikkus tootmisharu kohta üldlevinud. Tootjad, kes tegelevad marjatootmisega kui kõrvaltegevusega ja kelle jaoks see on lihtsalt hobi või koos tootmisüksusega saadud istandike alalhoidmine, kas 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 tootmishahtude kohta teeb keeruliseks eduka konkureerimise piisava tootmismahu puudumise tõttu, millest kokkuostjad, tööstus, kaubandusketid jt oleksid huvitatud ja mille müügihinna üle saaks tootja ise kaubelda. Teabe puudumine vanadest ja võimalikest uutest klientidest teeb eduka turustamise võimatuks. Vähene ülevaade võimalikust tööjõust takistab aga saagikoristust ja selle planeerimist. Küsimusele, kas teate kui paljudele inimestele teie tootmisharu tööd annab, vastas 77,5% vastanutest „ei tea“, ainult 22,5% vastanutest arvasid end teadvat, kui palju on nende tootmisharus hõivatuid.

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

Seejärel uuriti ka tootjatele suunatud info kättesaadavust ja koolituste vajalikkust. Pooled vastajatest arvasid, et tootmistegevuse efektiivsuse tagamiseks oleks vaja täiendavaid teadusuuringutel põhinevaid lahendusi (joonis 34). 14,6% küsitletutest aga leidis, et teadusuuringuid pigem ei ole vaja ning 29,3%, et neid ei ole üldse vaja. 58,1% vastajatest ütlesid kindlalt ära võimalusest olla uuringute ja projektide läbiviimise initsiaator või toetaja, 27,9% oli sellele pigem vastu. Vaid **7% vastanutest olid aktiivselt valmis uuringuid toetama** ja algatama, 7% olid sellega pigem nõus.



Joonis 34. Tootjate hinnang marjakasvatusalase informatsiooni kajastamisele (% vastanutest)

Vastused küsimusele, kas tootja on nõus ja valmis õpetama ning jagama oma marjakasvatusalaseid oskusi ja kogemusi teistele tootjatele ning huvilistele, et tagada marjakasvatuse toodangu ja toodete ühtne kvaliteet, jagunesid väga erinevalt – nõus jagama olid 38,1% vastanutest, üle 60% vastanutest ei olnud aga nõus oma teadmisi ja oskusi teiste tootjatega jagama.

75% vastajatest arvas, et meedia „pigem ei“ või „üldse mitte“ pole seni pakkunud piisavalt infot maamajanduslike tootmissuundade perspektiividest. Viidiku küsitletute arvates on senine maamajanduse meediakajastus olnud pigem piisav ja ainult 4,7% vastas, et info on olnud piisav. Pääaegu kõik tootjad aga olid nõus, et **meedia peaks andma parema ülevaate maamajanduslikest tootmis- ja arenguvõimalustest (53,5% vastas „jah“, 41,9% „pigem jah“)**. Küsitletute arvates pakub ajakirjandus kogu tegevusala arendamiseks häid võimalusi.

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

Vastajatel oli võimalus oma sõnadega väljendada, mis tingimustel nad on nõus teisi õpetama ja nendega oma kogemusi jagama. Võttes kokku kommentaarides toodud põhjused, ollakse eelkõige vabast tahtest valmis õpetama tõelisi huvilisi ja soovitakse jagada kogemusi ning luua uusi suhteid tagamaks marjakasvatuse jätkusuutlikkust.

Küsitlute arvamused kogemuste jagamise kohta:

Kogemuste mittejagamise põhjus on tootjate pessimism tuleviku ees:

- *Marjakasvatus on praegusel kujul perspektiivitu tootmisharu.*
- *Mainiti, et enda kogemus pole piisav, sest tootja on „ise alles algaja või ei ole nii suur tootja ja spetsialist“.*
- *Tootja kardab konkurenti.*

Oli ka positiivselt meelestatud tootjaid, kes on pidevalt õpetussõnu jaganud:

- *Mul käib viinamarjahuviline pidevalt ja ka viinamarjablogi on avalik.*
- *Kui oleks tõsine huvi, siis oleks nõus aitama või Kui huvilisi on, siis heast tahtest.*
- *Vabast tahtest, et tekiks rohkem marjakasvatajaid, kellega kogemusi jagada.*

Samuti oli ettepanekuid teemade kohta, millest soovitakse rohkem teada saada:

- *Propageerida eestimaist marjamahla rohkem, samuti mustika- ja mustsõstra mahla.*

Kui vaadelda lähemalt, millistel tingimustel ollakse valmis teiste tootjatega oma kogemusi jagama, siis eelkõige ollakse nõus seda tegema 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.

Konkreetset tõi vastajad välja, et nad oleks valmis teisi õpetama:

- *Kui ise saab midagi tarka vastu.*
- *Tasuta.*
- *Sümboolse 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.*
- *Üksikutele vajajatele, mitte massiliselt. Hobiaednikele ei hakka eriti aega raiskama.*
- *Õpilastele praktika käigus.*
- *Juhul kui tootja saaks ise jääda anonüümseks.*

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. **75% küsitatud tootjatest on huvitatud marjakasvatajate elektroonilisest andmebaasist**, mis pakuks võimalusi turustamiseks, kontaktide otsimiseks ja ühistegevuseks. Kui küsitatud tootjatest peaaegu pooled on üldiselt nõus osalema uuringutes, projektides ja oma kogemust jagama, siis pooled neist 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.

Tehes järeldusi tootmisharu informatsiooni kättesaadavuse kohta, nähtub, et **laiemalt võiks kasutada meediat, elektroonilisi vahendeid, sealhulgas elektroonilist andmebaasi ning teadusuuringuid, et marjatootmise alast infot levitada.** Interneti kasutamise võimalus oli 56,5% vastanutest, kes saaksid seda kasutada turuinformatsiooni leidmiseks. Tootjate arvates võiks maamajandusalane meediakajastus olla parem ja kvaliteetsem. Heaks võimaluseks oleks neile sobiv, hästi ajastatud ja positiivne meediakajastus näiteks toodangu tootmise, saagi müümise, saagi põllult ise korjamise, taimede müügi jne kohta, mis võimaldaks tarbijate teadlikkust tõsta ning tootjatel oma tooteid ja müügiaegu reklaamida ja nii nõudlust tekitada. Näiteks artikkel päevalehes marjade koristamise ajal on hea reklaam, mis jõuab maksimaalse tarbijate hulgaeni. Selline reklaam toob kasu kõikidele tootjatele. Meediakajastuse võimaluste loomine sõltub eelkõige ajakirjanike huvidest, kuid ka tootjatest endist. Aktiivsust näitavad üles eelkõige suuremad tootjad luues ise 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. 87,8% tootjatest ei olnud ühegi marjatootmisorganisatsiooni liikmeks. Siinkohal pakuksid ka marjatootmisalased 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.

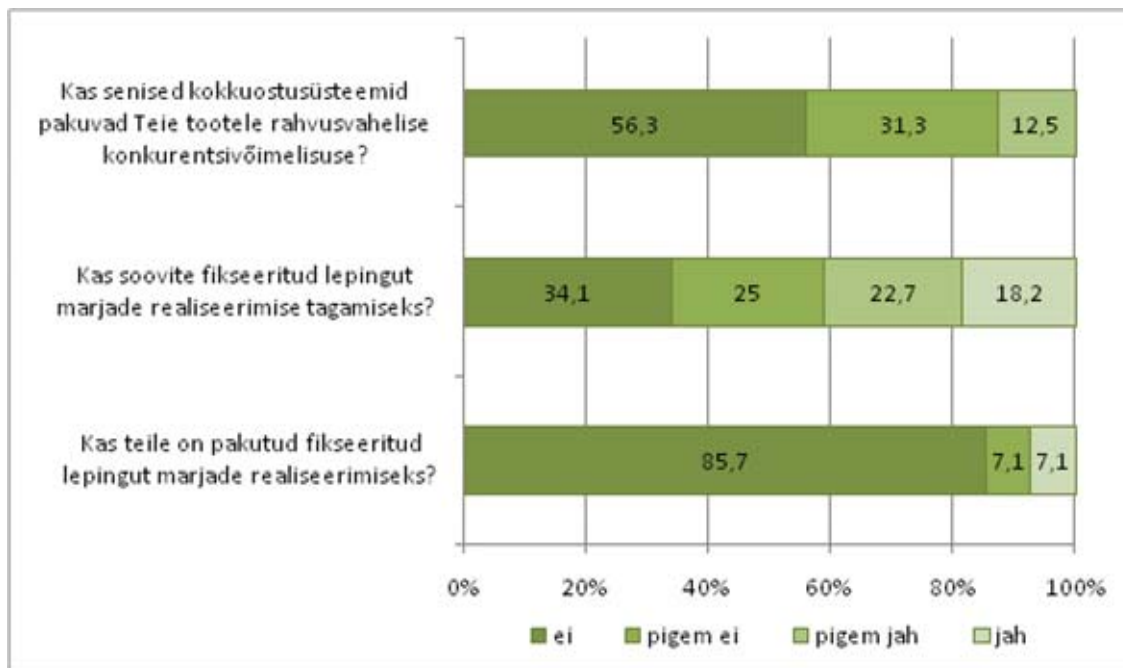
6.2. Toodangu turustamine ja kokkuostusüsteemid

Marjakasvatavate suureks probleemiks on rahuldava kokkuostusüsteemi puudumine, mis ka antud küsitluses selgelt väljendub. 90% küsitletutest arvab, et senised kokkuostusüsteemid ei paku nende toodetele rahvusvahelist konkurentsivõimet; vaid 10% arvab, et senised kokkuostusüsteemid pigem loovad rahvusvahelise konkurentsivõime (joonis 35).

Kokkuostusüsteemi loomisega käib kaasas lepingute sõlmimine. 87,6%-le küsitletutele ei ole mitte kunagi pakutud fikseeritud lepingut marjade realiseerimiseks, samas 40% pigem sooviksid marjade realiseerimiseks fikseeritud lepingut. 60% küsitletutest pigem ei soovi lepingut marjade realiseerimiseks; põhjuseid on mitmeid, kuid ilmselt on üheks põhjuseks tootjaid mittesoosivad lepingutingimused. Tootjad ei julge võtta riski, nad pigem loobuvad fikseeritud lepingust lootuses, et suudavad iseseisvalt toodangu turustada.

Kokkuostusüsteemid võiksid olla tootjasõbralikumad, mis oluliselt suurendaks tootjate valmisolekut müüa oma toodang kokkuostjale. Üheks põhjuseks võib siin olla ka tootjate uskumus, et kokkuostja maksab liiga madalat hinda ning ise turul müües saab suuremat kasumit. Kuid tootjad ei arvesta sageli lisakuludega, mis neil tekivad seoses müügiga turul või

teeserval. Väga levinud on, et tootjad ei arvesta toodangu omahinna leidmisel palga- ja transpordikuludega; neid kulusid arvestades võib kokkuvõttes aga toodangu omahind olla kõrgem kui kokkuostja poolt makstav kokkuostuhind.



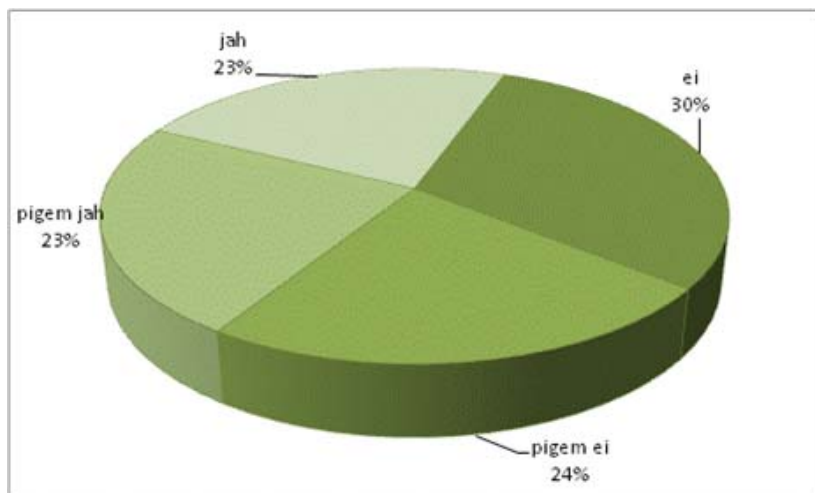
Joonis 35. Turustamine tootmisharus (% vastanutest)

Väiketootjatel on väga raske lepinguid teha, tööstus dikteerib tingimused.

Kui soovitakse fikseeritud lepingut näiteks tööstuse või kokkuostjaga, on tootjal vaja tagada piisav tootmismahut 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 kesksemaks probleemiks on toorme madal kokkuostuhind. Samas, andes tootele lisandväärtust saaksid tootjad selle eest ka kõrgemat hinda küsida. Lisandväärtuse andmine tootele loob paremaid võimalusi rahvusvaheliseks konkureerimiseks, mis enamuse arvates ei ole praegu piisav, kuid samas on tootmisharu arenguks vajalik.

Analüüsid eeltoodud andmeid turustamisprobleemidest tootmisharus, pole fikseeritud leping marjade realiseerimiseks enamusele tootjatest seni olnud reaalseks turustusvõimaluseks, välja arvatud mõned suuremad tootjad, kes suudavad tagada tööstusele piisava tootmismahu. 40% 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 ellu viima hakkavad. Ka väiketootjate toorme 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 selles osas veel märkimisväärset arengut, kuigi vajadust selle järele tunnistatakse.

Küsimusele, kas nad on kaalunud oma praeguses tootmisharus tegevuse lõpetamist, vastas küsitletutest 23% „jah“, 23% „pigem jah“ ning 24% „pigem ei“ (joonis 36). 30% vastanutest olid kindlad, et ei kavatse tegevust lõpetada.

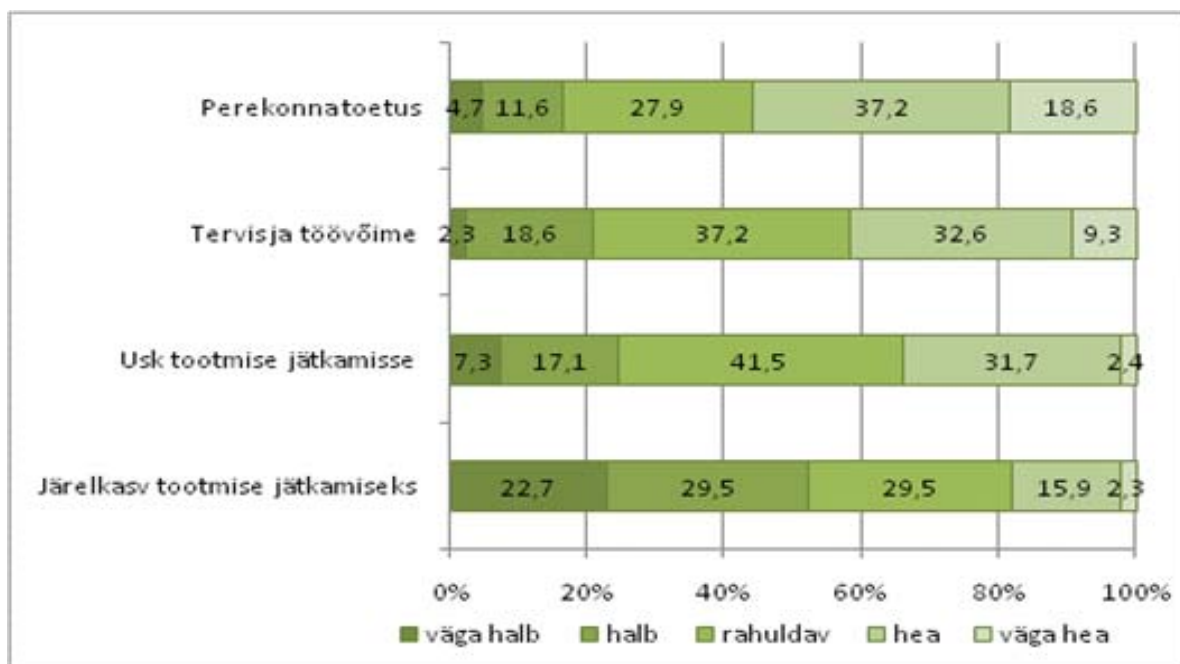


Joonis 36. Kaalutlused praeguses tootmisharus tegevust lõpetada (% vastanutest)

Lähiaastatel kaalub ilmselt 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.

6.3. Tootmisüksuse ning ettevõtja tugevad ja nõrgad küljed

Kui eelpool olid välja toodud tootjate hinnangud tootmisharule, siis uuringu käigus küsitleti tootjaid ka konkreetselt nende endi tugevate ja nõrkade külgede suhtes. Joonisel 37 on toodud vastajate hinnangud erinevatele teguritele, mis määravad nende edasised tulevikuplaanid. Kõige kõrgem oli hinnang perekonna toetusele: 18,6% hindas seda väga heaks, 37,2% heaks, 27,9% rahuldavaks ja 11,6% halvaks.



Joonis 37. Tootjate hinnang oma tugevatele ja nõrkadele külgedele, % vastanustest

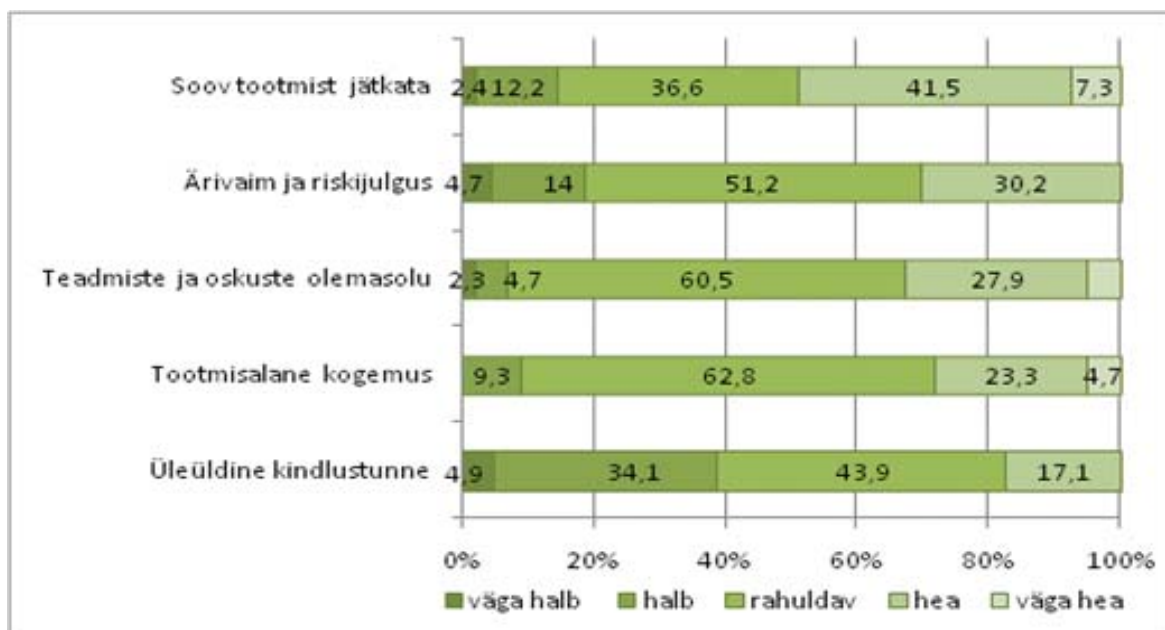
Oma teadmisi ja oskusi hindasid üle pooled vastajatest rahuldavaks, heaks hindas neid 27,9% ja väga heaks 4,7% küsitletutest (joonis 38). Oma kogemust seni viljeldaval tootmisalal hinnati rahuldavaks 62,8%, heaks aga 23,3% ning väga heaks 4,7% vastanute poolt. Nii oma teadmisi ja oskusi kui ka tootmisalast kogemust hindas halvaks ainult 9% vastanustest ja väga halvaks pidasid teadmiste ja oskuste olemasolu 2,3% vastajatest.

Oma tervist ja töövõimet hindas halvaks või väga halvaks 12,5% vastanustest, valdavalt oli see aga rahuldav (43,8%) või hea (37,5%). Kuigi samas, väga heaks hindas oma tervist ja töövõimet ainult 6,3% tootjatest.

Usk tootmise jätkamisse oli väga hea ainult 4,5%, hea 40,2% ning 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 vajaliku 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, järelkasv tootmise jätkamiseks on hea ligi veerandil vastanustest, rahuldav vähem kui kolmandikul, halb või väga halb aga 43% küsitletud tootjatest.

Uurides 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 ärivaimu ja riskijulgust pidasid halvaks või väga halvaks viiendik vastajatest, rahuldavaks 37,5%, heaks või väga heaks kokku 41% küsitletutest. Oma kindlustunnet pidas heaks või rahuldavaks kolmveerand vastajatest, veerandi arvates aga oli see halb või väga halb.



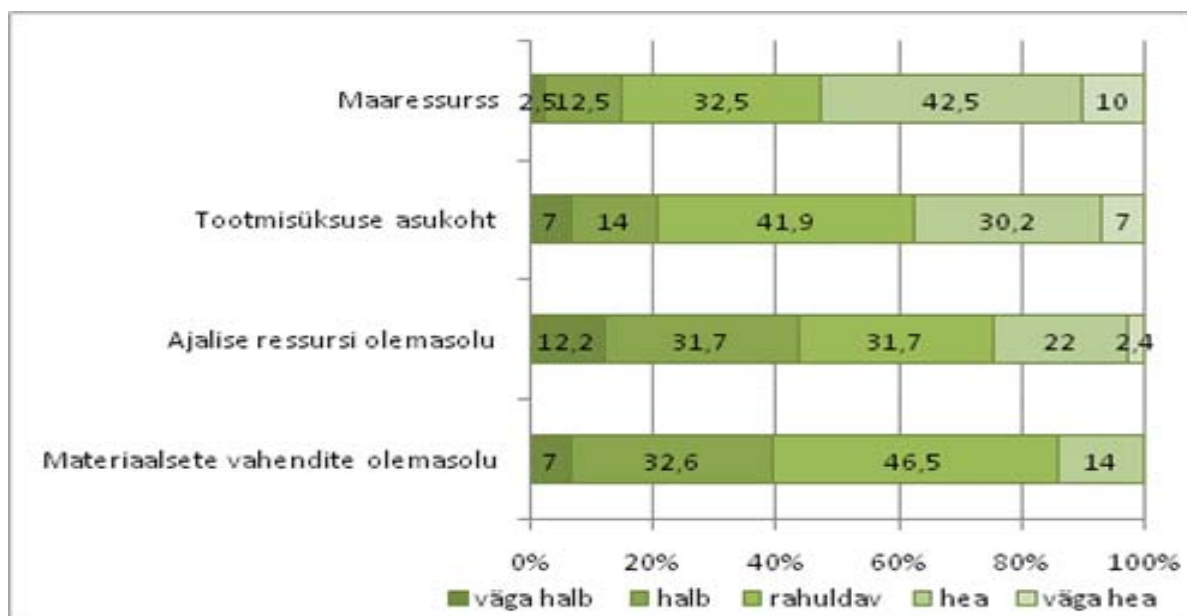
Joonis 38. Tootjate hinnang oma tugevatele ja nõrkadele külgedele, % vastanutest

Hinnates erinevaid ressursse sai kõige kõrgema hinnangu tootmisüksuse praegune maaressurss (joonis 39). Maaressurssi hindas väga heaks 10%, heaks 42,5%, rahuldavaks 32,5%. Vastajatest. Ainult 2,5% pidas seda suureks probleemiks ning hindas oma maaressurssi halvaks või väga halvaks.

Oma materiaalseid vahendeid pidasid rahuldavaks 46,5% vastanutest, ülejäänud vastused jagunesid küllaltki ebavõrdset - 14% pidas materiaalsete vahendite olemasolu heaks ning 39,6% halvaks või väga halvaks. Oma tootmisüksuse seisukohalt peeti materiaalsete vahendite olemasolu enamjaolt rahuldavaks, kuid otseselt hinnanguid, et need oleksid väga head, ei olnudki.

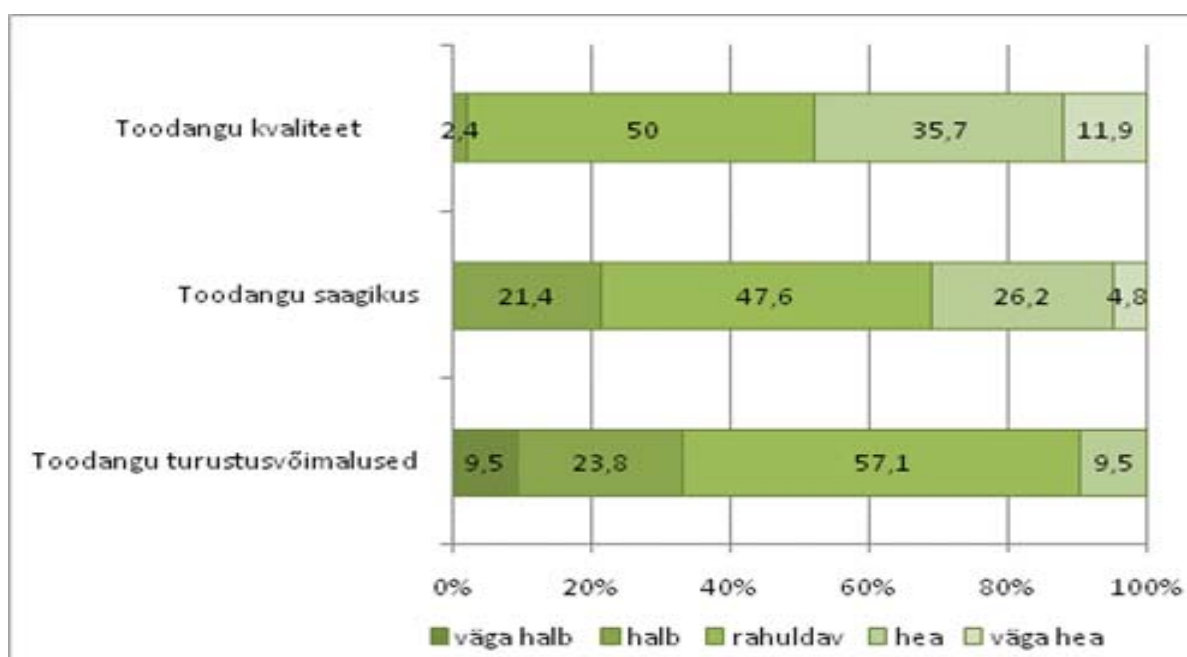
Ajalise ressursi hindamisel pidas 43,9% vastajatest seda halvaks või väga halvaks, rahuldavaks 31,7% ja heaks või väga heaks neljandik vastanutest. Tootjad jagunevad küllaltki võrdset kolmeks grupiks, kus natuke rohkem kui kolmandikule on probleem aja leidmine talu/ettevõtte jaoks.

Kuigi 2/3 tootjaid pidas senise tootmisega toimetulekuks materiaalseid vahendeid rahuldavaks ja 7% väheseks, olid hinnangud tulevikuinvesteeringute väljavaadetele tagasihoidlikud. Materiaalsed vahendid on oluliseks teguriks tootmise arenemisel 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.



Joonis 39. Tootjate hinnang oma tugevatele ja nõrkadele külgedele, % vastanutest

Nagu juba eespool välja toodud, oli kõikidest teguritest kõige kõrgem hinnang perekonna toetusele.



Joonis 40. Tootjate hinnang oma tugevatele ja nõrkadele külgedele, % vastanutest

Erinevatest teguritest kõrgemalt hinnati oma tugevuseks ka toodangu kvaliteeti. Kolmveerand vastajatest hindas seda heaks (35,7%) või väga heaks (11,9%), pooled rahuldavaks, halvaks aga ainult 2,4%. Konkreetselt puudutasid toodangut veel küsimused selle saagikuse ja turustamisvõimaluste kohta. Toodangu saagikusele oli keskmine hinnang rahuldav (pooled vastanutest) või hea ("väga hea" 4,8%, "hea" 26,2%).

Oma toodangu turustamise võimalusi hindas rahuldavaks 57,1% ja heaks 9,5% vastanutest, väga heaks ei hinnanud turustamisvõimalusi mitte keegi (joonis 40). Toodangu turustamine oli probleemiks ligi 35% vastanutest (33,3% 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 konkreetsed probleemid 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 asjaolu, kas neil õnnestub oma marju edukalt ja piisavalt kõrge hinnaga turustada.

Analüüsidest tootjate antud hinnanguid oma teadmistele, toodangule, ressurssidele ning jätkusuutlikkusele ilmneb, et kõige suuremaks probleemiks on jätkusuutlikkus. Olulisemat rolli siinkohal etendab järelkasvu olemasolu, kes jätkaks ja arendaks edasi seda toomisüksust. Senine perekonna toetus tootja tegevusele on olnud hea, kuid ligi 50% 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 jätkamise ja peaaegu pooltel puudus kindlustunne, kuigi soov ja tahtmine ning tervis ja töövõime olid valdavalt head või rahuldavad. Nagu eespool juba nimetatud kaalub otseselt tegevuse lõpetamist 23% vastanutest ning 23% vastas, et pigem kavatseb lõpetada; kokku plaanib lähiajal tootmist lõpetada 46% vastanutest.

Hinnanguliselt umbes 40% vastanutest on tõsiseid probleeme tootmisüksuse jätkusuutlikkusega ja umbes 30% neist võib lähiaastatel oma tegevuse lõpetada. Samas on tootjatel seni olnud suur perekonnapoolne toetus, mida pidasid heaks või rahuldavaks sisuliselt kõik tootjad.

Toodangu turustamisvõimalused said võrreldes teiste loetelus esitatud teguritega madalama hinnangu osaliseks. Eelkõige valmistas turustamine 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 poolte vastajate arvates hea. Ka saagikus oli tootjate endi hinnangul valdavalt kas rahuldav või küllaltki hea.

Tootjate arvates on nende tegevuseks 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 neljandikul 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 42,5% ja rahuldav kolmandikul vastajatest ja tootmisüksuse asukoht pole otseseks takistuseks 75% tootjatele.

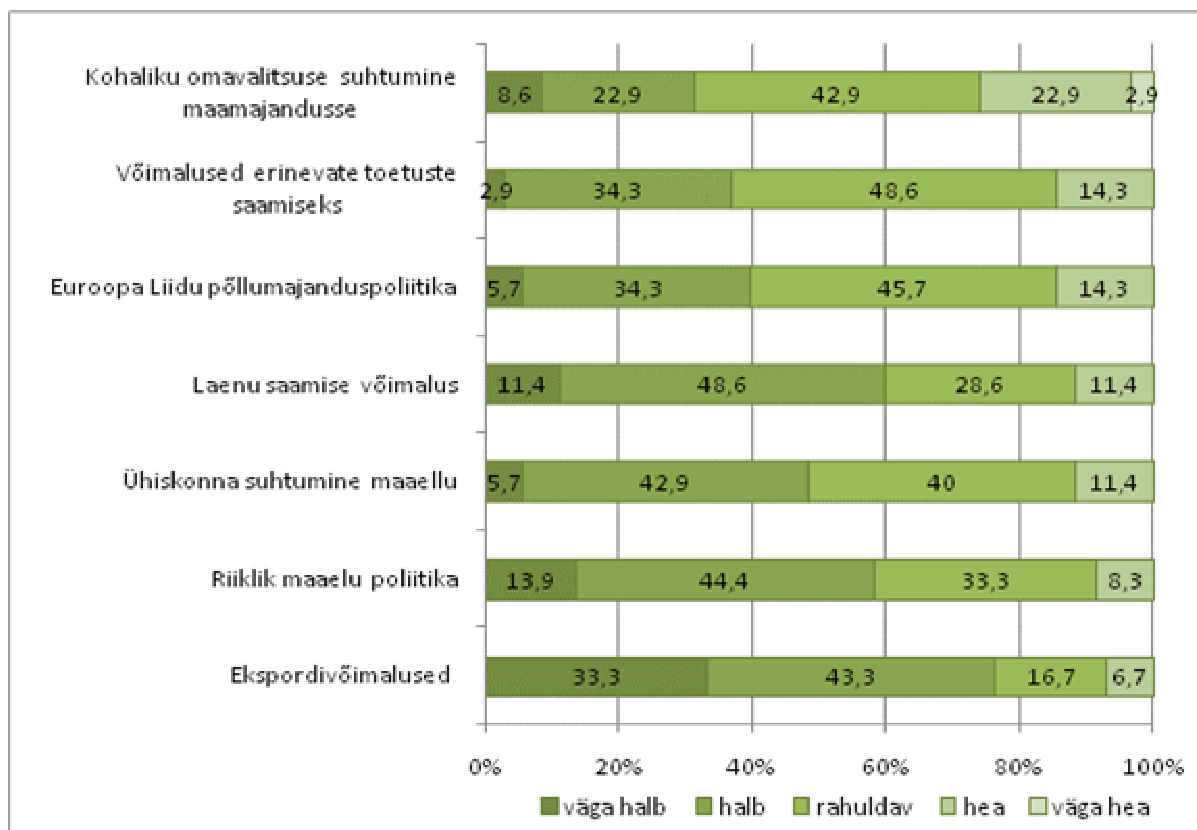
Materiaalsete ressursside olemasolu praeguse tootmise seisukohalt lähtudes oli 2/3 küsitletud tootjatest rahuldav ja otseseks probleemiks alla kümnendikule tootjatest. Samas oli poole võrra rohkem neid, kellel tekiks probleeme laiemate arenguplaanide finantseerimisega, sest ligi 2/3 tootjatest hindas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

Arvestades järelkasvu puudumise probleemiga, on ulatuslike, pikaajaliste 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.

6.4. Välistegurite mõju ettevõttele/talule

Lisaks oma tootmisüksuse tugevatele ja nõrkadele külgedele, paluti vastajatel hinnata veel erinevate väliste poliitiliste, sotsiaalsete ja majanduslike tegurite mõju nende tootmistegevusele ja elukvaliteedile (joonis 41).



Joonis 41. Erinevate välistegurite mõju ettevõttele/talule (% vastanutest)

Küsimuse puhul tootjate soovi kohta oma tootmisüksuse jaoks laenu võtta, pidas laenu saamise võimalusi rahuldavaks 28,6% vastanutest, heaks 11,4%, kuid halvaks või väga halvaks kokku 60%. Võrreldes hinnangutega materiaalsete vahendite olemasolule, oli tootmisvahenditesse investeerimise ja laenu saamise võimaluste puhul rohkem hinnanguid "halb" ja "väga halb", ehk siis natuke rohkem kui kahele kolmandikule küsitletud tootjatest tekitasid need probleeme.

Ühiskonna toetust hinnati aga palju negatiivsemalt: 42,9% pidas seda halvaks, 5,7% väga halvaks, 40% rahuldavaks ja 11,4% heaks.

Ekspordivõimalusi hindas heaks või väga heaks kokku vaid 6,7% vastanutest, rahuldavaks 16,7% ning halvaks 43,3% ja väga halvaks 33,3%. Tootjate hinnangud ekspordivõimaluste kohta on seotud asjaoluga, et enamiku konkreetsete marjakasvatajate tootmismahud on liiga väikesed, et ise aktiivselt ekspordiga tegeleda.

Kõige negatiivsemaks välismõjuriks oma ettevõtte/talule hinnati selliseid majanduslikke tegureid nagu ekspordivõimalused, sobiva tööjõu puudumine ja töövõimalused teistele pereliikmetele lähikonnas. 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 üheks lahenduseks olla võõrtööjõud. Juhul kui tööjõudu Eestist ei leita, oleksid tootjad nõus toetama välistööjõu sissetoomist koristushooajaks.

Tootjad 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 heaks 14,3% vastanutest. Erinevate toetuste saamise võimalusi hindas heaks 14,3% vastanutest. Kohaliku omavalitsuse suhtumist maamajandusse hindas väga heaks 2,9% ja heaks 22,9%. 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 11,4% ja rahuldavaks 40%, siis riikliku maaelu poliitika mõju heaks tunnistanute osakaal oli väiksem – 8,3%, rahuldavaks hindas seda 33,3% 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 ilmnes, et ainult ligi kümnendik vastajatest pidas riigi maaelu poliitikat heaks.

Tootjate arvates peaks olemas olema riiklik abi. Riik võiks kindlustada riske, eriti maasikakasvatuses, 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:

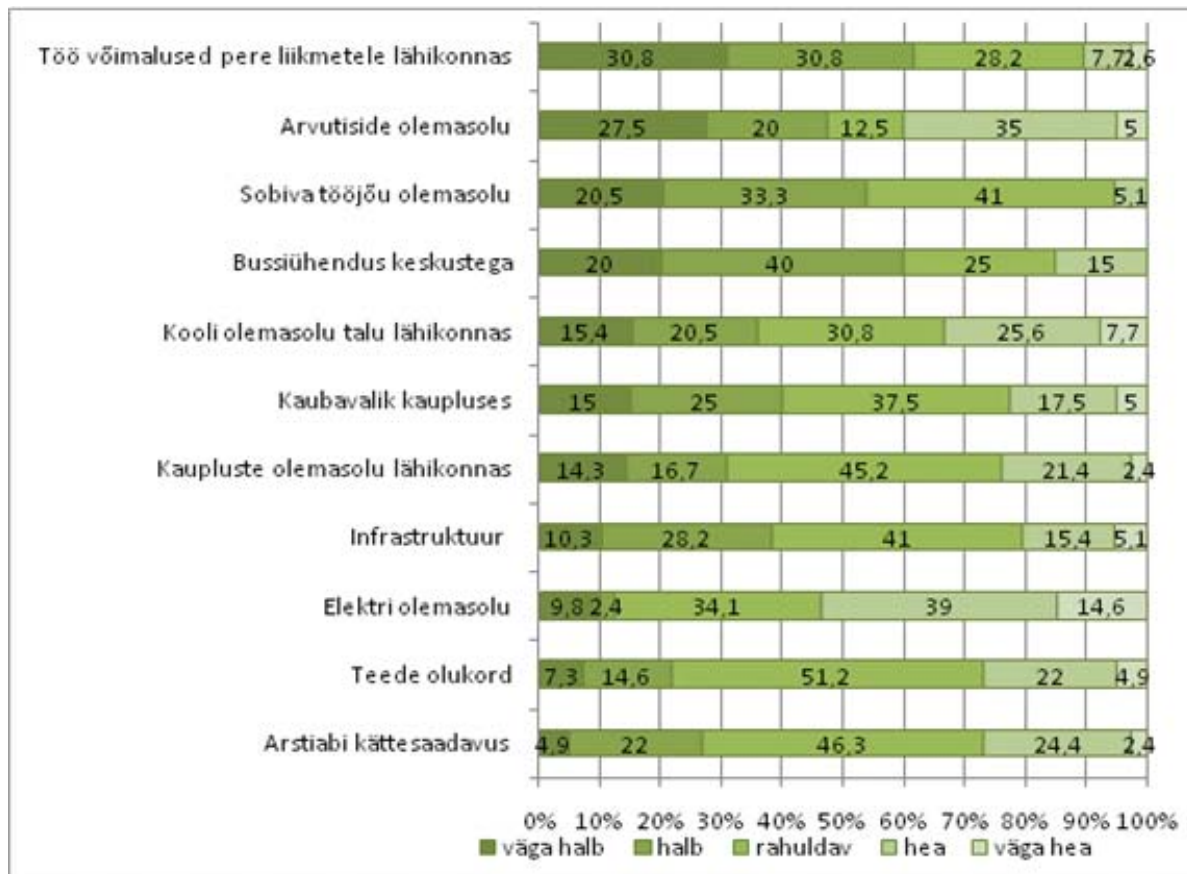
- *Maal on liiga palju inimesi, kes ei tee midagi, aga neil on maad. Kui nad sinna maale astelpaju paneks, oleks neil tegevust ja nad ei luniks riigilt raha. Tööjõud oleks rakendatud. Riik võiks seda organiseerida ja korraldada.*

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 (joonis 42). Kõige kõrgemini hinnati arstiabi kättesaadavust, mida pidas heaks ja väga heaks kokku 25,8% vastanutest, samas rahuldavaks 46,3% ning halvaks või väga halvaks ainult 7,1%.

Negatiivset mõju konkreetsele ettevõttele avaldab sobiva tööjõu puudus. Selle olemasolu ei pidanud ükski tootja väga heaks, heaks pidas seda 5,1% ning rahuldavaks 41% vastajatest. Halvaks hindas enda ettevõtte jaoks sobiva tööjõu olemasolu 33,3% ja väga halvaks 20,5% vastanutest. Suurim tööjõupuudus on saagi koristusperioodil, sest siis on vajadus tööjõu järele suurim, kuid inimesed ei taha marju korjata. Marjakorjamise eest soovitakse tihti saada tasu, mis ületab hetkel kehtiva müügihinna.

Tööjõupuuduse 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 2,6%, heaks 7,7%, rahuldavaks 28,2%, halvaks aga 30,8% ja väga halvaks 30,8% vastanutest.



Joonis 42. Erinevate välistegurite mõju ettevõttele/talule (% vastanutest)

Infrastruktuuri hindas rahuldavaks 41% vastajatest, heaks või väga heaks kokku 20,5% ja halvaks või väga halvaks 38,5%, nii et vajaliku infrastruktuuri puudumine iseenesest kõige suuremaks tootmisüksuse nõrkuse põhjustajaks ei olnud. Siin mängis rolli ka tootmisüksuse asukoht, mida natuke rohkem kui kolmandik vastajaid pidasid väga heaks või heaks, 41,9% rahuldavaks. Halvaks või väga halvaks pidas tootmisüksuse asukohta kokku 21% vastajatest.

Infrastruktuuri seisukord ja tootmisüksuse asukoht ning selle eripära mõjutavad lisaniisutusüsteemi loomise võimalusi. Veerand vastajatest arvas, et nende olukorrast ja marjakultuuride omapärasest tulenevalt on lisaniisutusvõimaluste olemasolu rahuldav ja 14,6% arvas, et see on hea või väga hea. Samas 34,1% vastas, et lisaniisutusvõimalused on halvad ja 26,8%, et väga halvad. Selles küsimuses on väga suured erinevused sõltuvalt tootmisüksuse asukohast, looduslikust eripärasest ja konkreetse tootja vajadustest.

Elektriga varustatust ja muid elektrienergiaga seotud probleeme hindas halvaks või väga halvaks kokku 11%, rahuldavaks 34,1%, heaks 39% ja väga heaks 14,6% küsitletutest. Kooli puudumine ettevõtte/talu lähikonnas oli probleemiks 35,9% („väga halb“ ja „halb“ vastused), samas 30,8% hindas olukorda kooli asukohaga rahuldavaks, heaks 25,6% ja väga heaks 7,7%, mis viitab sellele, et Võru- ja Valgamaal on kooli puudumine lähiümbruses suureks probleemiks.

Kaupluste puudumine lähikonnas oli probleemiks ligi 2/3 vastajatest, samas 45% hindas kaupluste olemasolu lähikonnas rahuldavaks ja 24% heaks või väga heaks. Hinnang kaubavalikule neis kauplustes oli samuti suhteliselt madal, sest väga heaks või heaks hindas kaubavalikut 22,5%, rahuldavaks 37,5%, halvaks või väga halvaks aga kokku 40% 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 47,5% ning rahuldavaks 12,5% vastanutest; heaks või väga heaks hindas arvutisidet 40%.

Ka teede olukorda pidas halvaks või väga halvaks kokku 22%, rahuldavaks 51,2%, heaks või väga heaks aga neljandik vastanud küsitletutest. Tootja arvamuseks oli, et „*kohalik omavalitus peaks tagama normaalsed teeolud*” 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 bussiihenduse olukorrale oli väga varieeruv. Väga heaks ei pidanud seda keegi, heaks pidas 15%, rahuldavaks 25% ning halvaks 40% ja väga halvaks 20% vastanutest. Seega, ligi kolmveerandile valmistas bussitransport probleeme. Samuti esines 40% vastajatest probleeme muu infrastruktuuri (nt vesi, kanalisatsioon jm) puudumisega piirkonnas. Muu infrastruktuuri olukorda pidas rahuldavaks kolmandik ja heaks või väga heaks kokku 20,5%; sellealased probleemid olid ka vastanute lõikes väga erinevad.

Kokkuvõtvalt, 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 maasettevõtteid. Probleem on kõigepealt selles piirkonnas inimeste leidmisega, kes oleksid üldse valmis korralikult töötama ja samuti ka töö iseloomus, sest maamajandusettevõtetel oleks eelkõige vaja hooajatöölisi. Samavõrd on probleemiks töötajate töötasu, sest maasettevõtete 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.

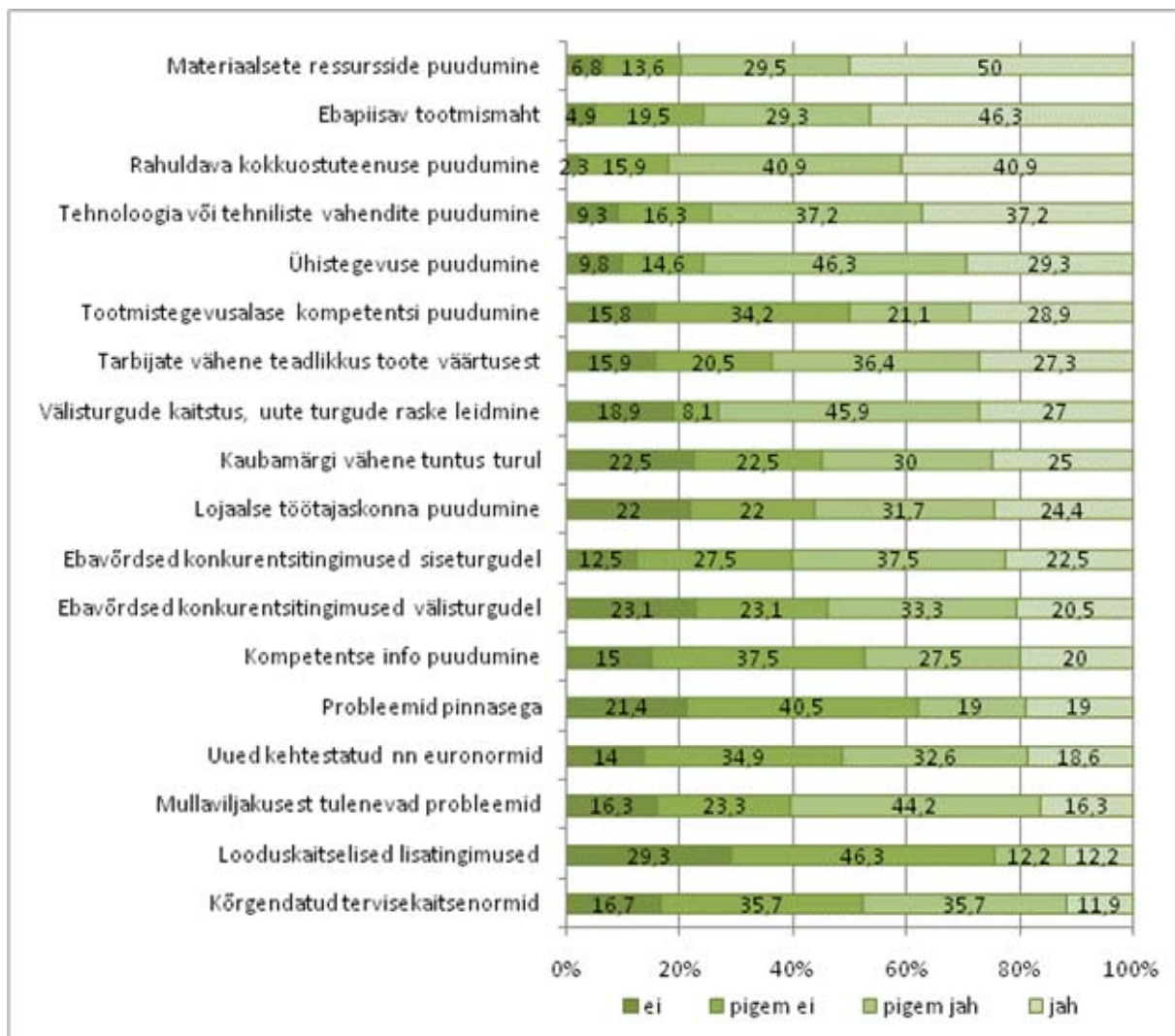
Kokkupuude erinevate poliitiliste institutsioonide tegevusega ja mitmesuguste nende meetmete mõju on tootjatest poolte hinnanguil enamasti rahuldav, seda eelkõige põhjusel, et tootjatel kas puudub otsene kokkupuude või need institutsioonid ja meetmed otseselt ei takista ega ka soodusta tootjate tegevust. 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 konkreetselt 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.

6.5. Peamised takistused tootmise arendamisel

Joonisel 43 on toodud hinnangud küsimusele, millised on peamised takistused tootmisala arendamisel.

Kõige suuremateks probleemideks on materiaalsete vahendite ja rahuldava kokkuostuteenuse puudumine, samuti ebapiisav tootmiskaht. Alla 10% vastanutest arvasid, et need ei ole takistuseks. 40,9% vastas "jah" ning 40,9% "pigem jah", et rahuldava kokkuostuteenuse puudumine on üheks peamiseks takistuseks tootmise arendamisel. Mitmed vastajad lisasid ankeeti kommentaare turustamisprobleemide kohta, sealhulgas kokkuostusüsteemide kohta. Praeguseid kokkuostusüsteeme hindasid vastajad negatiivselt.



Joonis 43. 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, nimetas kolmveerand vastajatest (46,3% "jah" ning 29,3% "pigem jah" vastuseid) ebapiisavat tootmismahut suuremal või vähemal määral arengutakistuseks, samas veerandile (19,5% "pigem ei" ning 4,9% "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 – pooled vastajatest 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 37,2% "jah" ning 37,2% "pigem jah" vastused. Samas oli ka tootjaid, kellele tehnika puudumine probleemi ei valmistanud: 16,3% hindas, et see pigem ei ole ja 9,3%, 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, kui aga väiketootjal oleks võimalus näiteks külmutamisteenus sisse osta, paraneks tunduvalt ka tema konkurentsivõime.

Olulisemate takistustena on veel vastustes välja toodud materiaalsete ressursside ja lojaalse töötajaskonna puudumine, ebavõrdsed konkurentsitingimused siseturgudel, tarbijate vähene teadlikkus toote tõelisest väärtusest ja ühistegevuse puudumine tagamaks piisavat toormekogust. Materiaalsete ressursside puudumist pidas otseseks takistuseks 50% ja pigem takistuseks 29,5% vastanutest; lojaalse töötajaskonna puudumine oli takistuseks 24,4% ja pigem takistuseks 31,7% vastanutest. Kui välisurgude puhul arvas ligi 50% vastanutest, et ebavõrdsed konkurentsitingimused ei ole või pigem ei ole takistuseks Eestis marjatootmise arendamisel, siis ebavõrdsed konkurentsitingimusi Eesti siseturul pidas arengutakistuseks 40% ("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.

Turustamisprobleemide tõttu ei saa väiketootjad ka oma parema kvaliteediga 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.

Rohkem kui pooled vastajatest nimetasid takistusena tarbijate vähest teadlikkust ja ühistegevuse puudumist piisava toormekoguse tagamisel – "jah" ning "pigem jah" vastuste osakaalud olid kokku vastavalt 27,3% ja 36,4%.

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 marjakasvatajate endi vahelist ühistegevust ning piirkondlikku ühistootmist.

Mullaviljakusest tulenevaid probleeme pidas suuremal või vähemal määral takistuseks 60% vastanutest, 39,6% vastas aga "ei" või "pigem ei". Samas oli vähem neid, kellel oli muid probleeme pinnasega (nt soostunud märgalad, nitraaditundlikud alad jms) – alla kolmandiku küsitletutest nimetas muid pinnase probleeme arengutakistusena, 62,9% küsitletute meelest need aga probleeme ei valmistanud.

Kaubamärgi vähest tuntust turul pidas arengutakistuseks 25% vastajatest; 30% vastas "pigem jah". Samas arvas 45% 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 52,5% ja 50% 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" 18,6%, "pigem jah" 32,6%; 48,99% vastanutest siinkohal probleemi ei näinud. Küsimusele looduskaitsete lisatingimuste kui takistuse kohta vastas 12,2% "jah", 12,2% "pigem jah" kuid samas 46,3% "pigem ei" ja 29,3% "ei". Kõige väiksemaks probleemiks pidasid marjatootjad kõrgendatud tervisekaitse norme, sest pooled nendest arvasid, et need ei ole või pigem ei ole takistuseks. 11,9% tootjatest arvas, et kõrgendatud tervisekaitse normid on ja 35,7% 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 suurusel kui ka ligipääsust turule. Valga- ja Võrumaa 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 edukat konkureerimist välisurgudel takistavad samad tegurid, mis siseturu puhul. Arvestades küsitletud tootjate valimit ja nende tootmismahutusi, turustavad tootjad ise eelkõige siseturule ja nende otsene huvi välisuru vastu on väike. Marjakasvatajatel pole palju informatsiooni välisuru kohta, sest tooret nad ise sinna ei turusta. Edukas konkureerimine välisurul on kogu majandusharu arenguks tähtis ja kasulik kõikidele tootjatele, aga praegu on individuaalsetel tootjatel raske hinnata oma tootmise perspektiivi välisurul konkureerimise kontekstis.

Tehnika on probleemiks ligi 4/5 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 tootjatel ka näiteks kombiniga 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 üle poolte vastajatest pidasid tarbijate vähest teadlikkust takistuseks, siis üheks võimaluseks siinkohal oleks kaubamärkide reklaamimine. Kaubamärgi puudumist enamust tootjaid kõige suuremaks takistuseks ei pea. Väiketootjad, oma pere tarbeks marju kasvatavad tootjad, kaubamärgi arendamisega ei tegele. Kaubamärkide laiem tundus aga pakub võimalusi tarbijate teadlikkuse tõstmiseks ja sellest saavad kasu kõik tootjad.

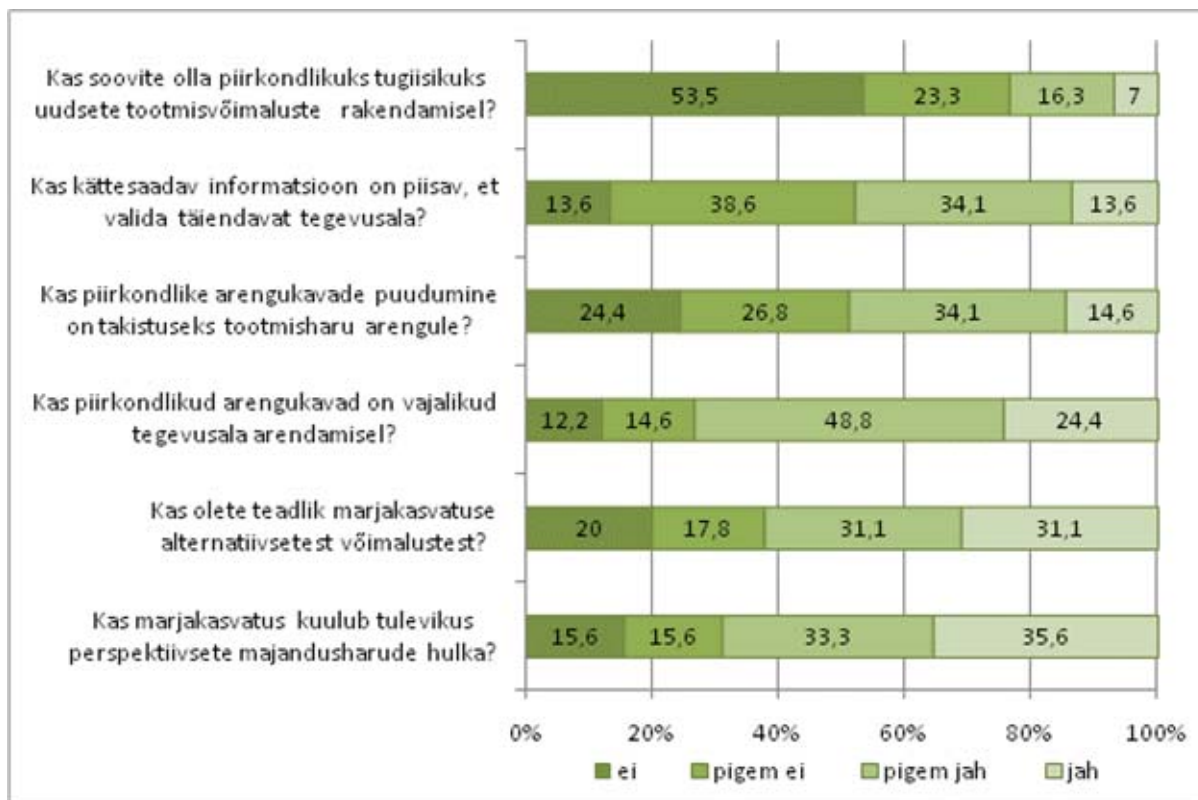
Kompetentse info puudumist nimetati mõningal määral suuremaks probleemiks kui tootmisalase kompetentsi puudumist, mida kogu marjakasvatuse arengutakistuseks pidas alla kolmandiku vastajatest.

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.

6.6. Uue tegevusala valiku võimalused

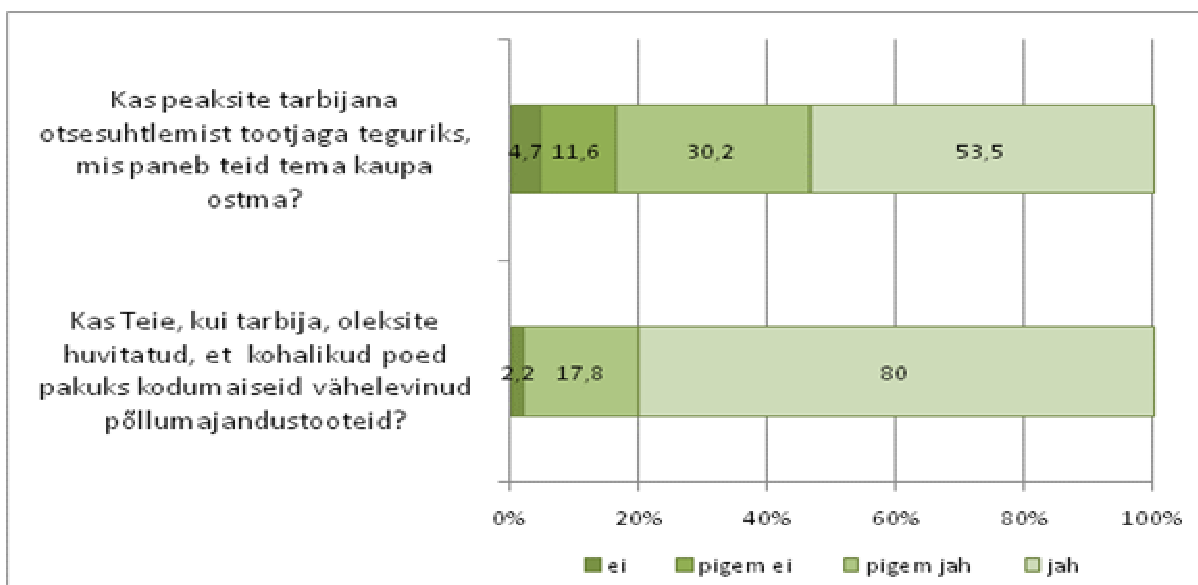
Joonisel 44 on toodud hinnangud küsimustele uue tegevusala valiku võimaluste kohta. 35,6% vastajatest arvasid, et marjakasvatuse kindlasti kuulub ja 33,3%, et pigem kuulub perspektiivsete majandusharude hulka, mida nad ka tulevikus soovivad viljeleda. 31,2% vastajatest arvas, et nende seisukohast marjakasvatuse ei kuulu või pigem ei kuulu tulevikuväljavaadetega majandusharude hulka. Eeltoodu on igati oodatav tulemus arvestades, et ligi 46,6% vastanutest kavatseb lähiajal oma tootmist likvideerida hakata, sest vastajate endi hinnangutel polevat marjakasvatusega midagi peale hakata.

55% vastajatest sooviks saada täiendavat informatsiooni võimaliku uue tegevusala valikul, samas 45% ei pidanud seda vajalikuks. Samas arvas 13,6% vastajatest, et senine info ei ole ja 38,6%, et pigem ei ole olnud piisav uue tegevusala valimiseks. Ainult üksikud tootjad oleksid valmis ise olema piirkondlikuks tugisiksiks uute tootmisvõimaluste rakendamisel – 7% vastas „jah“ ning 16% „pigem jah“, kuid 23,3% vastas „pigem ei“ ja 53,5% „ei“. Samas hinnati oma teadlikkust marjakasvatuse alternatiivsetest võimalustest (nt tehnoloogilised nüansid, mustika freesturbaväljal kasvatamine jms) küllaltki kõrgelt: 31,1% vastas, et nad on teadlikud ja 31,1%, et nad on pigem teadlikud erinevatest alternatiivsetest võimalustest. Piirkondlike arengukavade puudumine ei ole poolte tootjate arvates takistuseks tootmisharu arengule (24,4% vastas „ei“ ning 26,8% „pigem ei“), üle poole ehk 72% vastanutest arvas, et piirkondlikud arengukavad oleksid tegevusala arendamiseks vajalikud. 12,2% tootjatest arvas, et ei oleks ja 14,6%, et pigem ei oleks piirkondlike arengukavasid tegevusala arendamiseks tarvis.



Joonis 44. Uue tegevusala valiku võimaluste hindamine (% vastanustest)

Ankeedis paluti tootjatel hinnata ennast ka kui tarbijat. Küsimusele, kas nemad kui tarbijad oleksid huvitatud, et kohalikud poed pakuksid kodumaiseid vähelevinud põllumajandustooteid, vastasid peaaegu kõik tootjad jaatavalt (joonis 45). 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.**



Joonis 45. Tootja käitumine tarbijana, % vastanustest

Samuti oleks 83,7% vastajate arvates (53,5% „jah“ ning 30,2% „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 23,3% vastajaid kaalunud kindlasti oma tegevuse lõpetamist ning 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 vastanud tootjad, kes planeerisid ka sellealast tootmist lõpetada. Põhjustena toodi turustus- ja tööjõuprobleemid, suured 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.

Küsitlus näitas, et on olemas vajadus informatsiooni järele, mille alusel kaaluda, milliseid uusi tegevusalasid tasuks arendada. Nagu ka eelpool ilmnas, 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 pakutavad 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.

Lühidalt kokku võttes uue tegevusalaga alustamise eeldusi, on siin kõige peamine kaalutus 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.

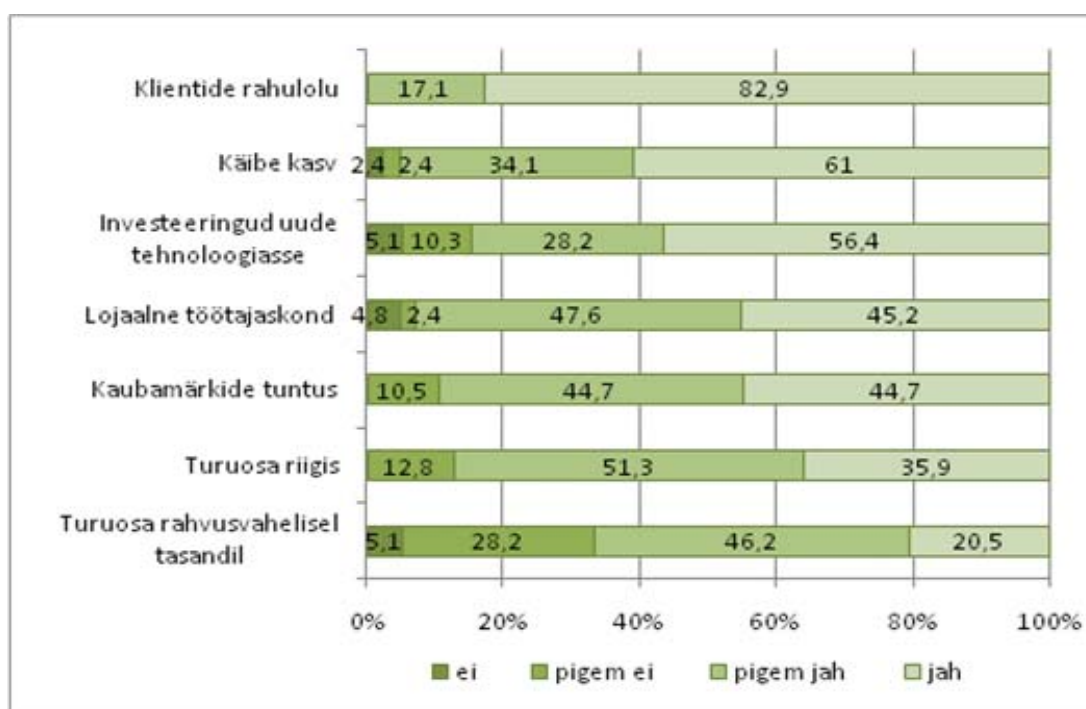
Seetõttu on näiteks varasemate tootmistraditsioonide olemasolu sellel tegevusalal heaks võimaluseks, sest siis ei pea tootja alustama täiesti nullist. Enne uuele tegevusalale täielikult ümberspetsialiseerumist on võimalik kogemusi koguda ka alustades sellega kui lisategevusalaga. Tootes väiksemas mahus 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 osutada 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 tootmismahut suurendada või ka tootmisega uuesti alustada.

6.7. Konkurentsivõimelise toote loomise eeldused

Küsitletud tootjatel paluti hinnata erinevaid tegureid, mis on aluseks konkurentsivõimelise toote loomisel. Kõige kõrgem oli hinnang (82,9% vastas "jah" ning 17,1% "pigem jah") klientide rahulolule. Sellele järgnes käibe kasv, investeeringud uude tehnoloogiasse ja lojaalne töötajaskond (joonis 46). Kaubamärkide tuntust ei pidanud otseselt kõige olulisemaks 11% vastanutest. Antud hinnangud näitasid, et kaubamärkide vähest tuntust ei pidanud tootmisharu otseseks arengutakistuseks üle 45% vastanutest, kuid konkurentsivõime tõstmiseks on kaubamärgi väljaarendamine kasulik.

Hinnates enda seisukohalt tootmisperspektiive, pidas turuosa suurendamist riigis konkurentsivõime tõstmise aluseks 35,9% ning 51,3% vastas "pigem jah" ja 12,8% "pigem ei". Rahvusvahelisel tasandil turuosa pidas konkurentsivõimelise toote arendamise aluseks 20,5% ja pigem oluliseks 46,2%, eitavalt vastas ligi kolmandik. Arvamused turuosa suurendamise vajaduse osas 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 väliseturul ei ole nende jaoks otseseks prioriteediks.



Joonis 46. Tegurid, millele peaks tuginema konkurentsivõimelise toote loomine tegevusvaldkonnas (% 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. Samas aga oli suureks probleemiks piisavate finantsressursside puudumine investeeringute tegemiseks tehnoloogiasse.

Kokkuvõte ja järeldused

Marjatootjate küsitlus viidi läbi Valga- ja Võrumaal. Kokku plaaniti küsitleda 175 tootjat, kes tegelesid PRIA nimekirjade andmetel marjakasvatusega. Küsitluse lõppedes saadi täidetud ankeedid 49 tootjalt ehk uuringus osales 28% välja valitud tootjatest. Uuringu käigus küsitletud 49 tootjast 55%-l (27 tootjat) asus marjakasvatuse tootmisüksus Võrumaal ja 45%-l (22 tootjat) Valgamaal.

Küsitletud marjatootjate keskmine vanus oli Valga- ja Võrumaa vastajate puhul 55,6 aastat, võrdlusena, Tartu- ja Põlvamaal läbi viidud samalaadse küsitluse alusel oli seal keskmiseks vanuseks 51,2 aastat. Samas üle 70 aastaseid vastajaid oli 12,2%, mis on ligi kuus korda suurem kui Tartu- ja Põlvamaa tootjatel, kuid alla 31 aastaseid tootjaid Valga- ja Võrumaa küsitluses ei osalenud. Sellest võib järeldada, et Eestimaa äärealadel on vanemaid ettevõtjaid rohkem ja noori vähem, mistõttu on seal oluliselt suurem **probleem järelkasvuga**. Usk tootmise jätkamisse oli väga hea ainult 4,5% vastajatest. Usk tootmise jätkamisse on tihedalt seotud järelkasvu puudumisega tootmise jätkamiseks. Järelkasvu tootmise jätkamiseks hindas väga heaks vaid 6,5%,

Suurteks probleemideks on piisavate materiaalsete vahendite ja rahuldava kokkuostuteenuse puudumine, samuti ebapiisav tootmishaht. Tootmisharu arengutakistuseks on ka tehniliste vahendite puudumine, mis on suureks probleemiks eriti väiketootjatele.

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. **Tõsiseks probleemiks peetakse suurettevõtete eelistamist väikeettevõtetele.**

Küsitletud tootjad nentisid, et toetused on vajalikud ja juurde **oleks vaja sihipäraselt marjatootjatele suunatud toetusi**. Küsitletud tootjatest 50% arvas, et maal tegutsevatel ettevõtetel on kõige suurem vajadus **külaelu ja kohalikkude arengut toetavate toetusmeetmete järele**. 43,5 % tootjatest arvas, et on vaja **turustamisele suunatud toetusmeetmeid**, sama paljud arvasid ka, et on vaja **nõustamistoetusi**, mis mõlemad aitavad just väiketootjaid.

Kuigi seoses EL-iga liitumisega tehtud ümberkorraldused toetuste osas olid paljudele positiivsed, on tootjate kindel soov, et **siseturg oleks kaitstud välismaiste odavamate marjade eest**.

Väga keerulise probleemina tuli esile 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 tootjatel ära. Turustamine valmistas probleeme ligi kolmandikule vastajatest, kelle puhul kogu tootmisharu suurimaks arengutakistuseks ongi tootjaid rahuldava kokkuostuteenuse puudumine.

Oluline oleks, et kohalikku marja saaks turustada kohalikes kaubanduskettides, kus oleks olemas kodumaistele marjadele ka oma kindel müügikoht.

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. **Väiketootjatele pakuks võimalusi ühistegevus, kus tootjate omavaheliste kokkulepete alusel, võiks saavutada piisava tootmismahu, et läbirääkida tööstusega ja kokkuostjatega hinna jm tingimuste üle.**

Ühistegevuseni jõudmiseks peaks alustama tootjate omavaheliste kontaktide loomisest, mis pakuks neile võimalusi omavahel kogemusi vahetada. **75% küsitletutest on huvitatud marjakasvatavate ühtsest elektroonilisest andmebaasist**, mille kaudu leida toodangule tarbijaid nii marja kokkuostjatena, töötajatena kui ka eratarbijana.

Mida suurem tootja ja tootmismahud, seda suuremad riskid ja sellest ka **vajadus sihtturu arengute täpse ja põhjaliku turuinformatsiooni järele, mille alusel teha tulevikuplaane**. Pääaegu kõik tootjad olid nõus, et **meedia peaks andma parema ülevaate maamajanduslikest tootmis- ja arenguvõimalustest** (53,5% vastas „jah“, 41,9% „pigem jah“). Küsitletute arvates pakub ajakirjandus kogu tegevusala arendamiseks häid võimalusi.

Suurimaks konkurendiks peavad 34,5% küsitletud tootjatest **rahvusvahelisi hulgimüüjaid**, kes tarnivad kohalikele turule analoogseid tooteid.

Kõige negatiivsemaks välismõjuriks oma ettevõtte/talule hinnati selliseid majanduslikke tegureid nagu ekspordivõimalused, sobiva tööjõu puudumine ja töövõimalused teistele pereliikmetele lähikonnas.

Pooled vastanutest väitsid kindlalt, et ei kavatse tegevust lõpetada ja olid arvamusel, et marjakasvatavus on kindlasti perspektiivne majandusharu, mida tulevikus viljeleda. Alla kolmandiku vastajatest ei näinud marjakasvatavuses häid tulevikuväljavaateid. Üldine marjatoodangu kogumaht on vähenenud, sest paljud peale 2000. aastat rajatud istandikud on amortiseerunud ning vajavad uuendamist.

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

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

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