



Maaelu Arengu Euroopa  
Põllumajandusfond:  
Euroopa investeeringud  
maapiirkondadesse



[www.emu.ee](http://www.emu.ee)  
**Eesti Maaülikool**  
Estonian University of Life Sciences  
Majandus- ja sotsiaalinstituut  
Institute of Economics and Social Sciences

# **Eesti maaelu arengukava 2007-2013 meetmest 1.6 „Põllumajandustoodetele ja mittepuidulistele metsasaadustele lisandväärtuse andmine“ toetust saanud ettevõtete konkurentsivõime ja arenguperspektiivid**

**Uuringu 2011. aasta aruanne**

Teostaja: Eesti maaelu arengukava 2007-2013 1., 3. ja 4. telje püsihindaja

Maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond

Majandus- ja sotsiaalinstituut

Eesti Maaülikool

Tartu 2011

## SISUKORD

Sissejuhatus .....	3
1. Uuringu valim ja metoodika .....	5
2. Ettevõtete üldiseloostus .....	6
2.1. Ettevõtjate jagunemine suurusgruppidesse .....	6
2.2. Ülevaade küsitlusele vastanud ettevõtjatest .....	9
2.3. Müügitulu .....	11
2.4. Orienteeritus toodete müügile jaekaubanduses .....	11
2.5. Töötajate arv ja tööjõu puudus .....	12
2.6. Tooraine hankimine lepingulistel alustel .....	15
3. Toodete reklaamimine ja turustamine .....	17
3.1. Reklaamimine .....	17
3.2. Toodete Turustamine ja eksport .....	18
3.3. Takistused toodete müügil .....	20
4. Koostöövõime .....	22
4.1. Koostöö teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtetega .....	22
4.2. Koostöö teadus- ja arendusasutustega .....	23
4.3. Koostöö tooraine tarnijatega .....	24
5. Konkurentsivõime .....	26
5.1. Tööstusettevõtete konkurentsivõime .....	26
5.2. Tööstusettevõtete konkurentsivõimet mõjutavad tegurid .....	28
6. MAK meetme 1.6 investeringutoetuse kasutamine ja selle mõju ettevõttele .....	32
6.1. Toetuse investeerimisjärk .....	32
6.2. Küsitlusele vastanute kommentaarid ja ettepanekud MAK meetme 1.6 kohta .....	35
Lõppsõna asemel .....	36
Kokkuvõte .....	37
Kasutatud kirjandus .....	39
Lisa 1. Valimi jaotus .....	40
Lisa 2. Küsitluse ankeet .....	41
Lisa 3. Küsitlusjuhend .....	51

## SISSEJUHATUS

Eesti kui väikeriigi puhul on siseturu piiratuse tõttu majanduskasvu oluliseks allikaks müügiedu maailmaturul, mis sõltub ettevõtete võimekusest efektiivselt kasutada olemasolevaid ressursse kui ka neid juurde luues ja majanduse võimest struktuurselt kohaneda maailmaturul toimuvate muutustega. Sellise võimekuse kujunemisel on oluline osa valitsussektori suutlikkusel luua selline institutsiooniline raamistik ja avalik infrastruktuur, mis võimaldaks olemasolevate ressursside parimat kasutamist. [Eesti majanduse...2008, lk 7] Olukorras, kus nii kohalikud kui ka meie naabrid vähem tarbivad, on väga keeruline toota kaupa, mida keegi osta sooviks. Eesti ettevõtetel tuleb võistelda importkaubaga Eesti-sisesel turul ning teiste tootjatega välisurgudel. Selleks on riik võtnud endale ülesandeks aidata kaasa oma ettevõtete konkurentsivõime kasvule, andes neile rahalist toetust. [Riigi ettevõtlustoetuste...2010, lk 1]

Põllumajandus- ja mittepuidulisi metsasaadusi töötleva tööstuse konkurentsivõime ja üldise tulemuslikkuse parandamiseks (üldiste majandusnäitajate paranemine, keskkonnakoormuse vähenemine, ekspordi kasv jms) ning ettevõtete jätkusuutlikkuse tagamiseks on välja töötatud Eesti maaelu arengukava 2007–2013 (*edaspidi* MAK) 1. telje meede 1.6 „Põllumajandustoodetele ja mittepuidulistele metsandussaadustele lisandväärtuse andmine“ (*edaspidi* meede 1.6.1). Meede 1.6.1 on suunatud mikro-, väikese ja keskmise suurusega ettevõtjatele, kes põhitegevusena töötlevad ja turustavad põllumajandustooteid või mittepuidulisi metsandussaaduste tooteid ning nimetatud toodete töötlemisest saadud tooteid.

Ettevõtete konkurentsivõime kohta hinnangu saamiseks viidi läbi MAK meetmest 1.6 investeeringutoetust saanud ettevõtete majandusnäitajate analüüs ja intervjuu vormis küsitlus. Uuringu lähteülesanne kinnitati 2009. aasta juunis ja käesoleval aasta teostatud uuring kordas eelnevat. Uuringu eesmärkideks oli:

1. Analüüsida sektorite (liha-, piimatoodete tootja jne) lõikes investeeringutoetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet, samuti tegutsemisvaldkonna sektori konkurentsivõimet tervikuna ettevõtjate hinnangute alusel. Analüüsida tegureid, mis ettevõtjate hinnangul kõige enam pärsivad nende konkurentsivõimet võrreldes turul tegutsevate konkurentidega ning seda, milliste nimetatud tegurite kõrvaldamiseks oleks ettevõtjatel enam vaja avaliku sektori abi.
2. Hinnata meetmete asjakohasust ning leida vastused Euroopa Komisjoni poolt püstitatud viiele hindamisküsimusele:
  - 1) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud uute tehnoloogiate ja uuenduste juurutamisele?
  - 2) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste kvaliteedi parandamisele?
  - 3) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste töötlemise ja turustamise tõhususe parandamisele?
  - 4) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllumajandus- ja metsandusettevõtete turulepääsu ning suurendanud nende turuosa, ka taastuvenergiasektor?

5) Mil määral investeeringutoetused on parandanud põllumajandus- ja metsandusettevõtete konkurentsivõimet?

Eelpool nimetatud eesmärkidest lähtuvalt väljatöötatud ankeet koosnes 37-st küsimusest, millest 8 küsimust olid vabavastusega. Kinniste küsimuste osas oli küsitlusele vastajal võimalus lisada ka omapoolne hinnang, arvamus, põhjendus või ettepanek. (lisa 2) Lisaks küsitlusankeedile oli intervjuerijatel võimalus kasutada küsitlusjuhendit (lisa 3), mille eesmärgiks oli ennetada ja vältida teisitimõistmisi küsitlemisel ja ankeedi täitmisel. Küsitlusjuhend sisaldas küsitlemise ja ankeedi täitmise põhimõtteid ning mõistete selgitusi ja kahte kaarti, mida vastajad intervjuu käigus küsimustele vastamisel võisid kasutada.

Uuringu aruandes on esitatud järgmised peatükid: ettevõtete üldisloomustus, toodete reklaamimine ja turustamine, koostöövõime, konkurentsivõime, MAK meetme 1.6 investeeringutoetuse kasutamine ja selle mõju ettevõtetele ning järeldused ja ettepanekud. Aruande juurde kuulub kolm lisa: valimi moodustamise tabel, küsitluse ankeet, küsitlusjuhend.

Uuring põhineb sotsioloogilisel küsitlusel ehk ettevõtete esindajate arvamustel ja hinnangutel, mis tähendab uuringutulemuste tõlgendamist üksnes sotsiaal-majanduslikus, mitte finants-majanduslikus tähenduses. Küsitluse tulemusi kõrvutatakse majandusanalüüsi ja sektorite statistiliste näitajatega: müügitulu, omakapitali rentaablus, tööjõukulu, tootlikkus töötaja kohta, käibe ärirentaablus, põhivarade käibekordaja.

Küsitluse tulemuste analüüsimisel teostati paralleelselt meetme 1.6 rakendamistulemuste analüüs I, II ja III taotlusvooru alusel. Rakendusanalüüsi eesmärkideks oli välja selgitada toetuse saajad; investeeringute teostamise hetkeseis; meetme sihttasemete saavutamine ja toetuse saanud taotluste vastavus meetme spetsiifilistele eesmärkidele. Meetme 1.6.1 rakendusanalüüsi koostamisel kasutati 30. septembri 2011. aasta seisuga toetuse saajate andmeid. Andmed koosnesid PRIA poolt esitatud meetme 1.6.1 seiretabeli Euroopa Komisjoni poolt püstitatud kohustuslikest väljundnäitajatest ja püsihindajate poolt kogutud siseriiklikest väljund- ja tulemusnäitajatest. Püsihindaja poolt kogutud näitajad pärinesid toetust taotlenud ettevõtjate taotlustest ja äriplaanidest, Põllumajandusministeeriumi ja PRIA veebilehelt ning äriregistri andmebaasist. Kogutud andmed on minevikulised, seega tuginetakse rakendusanalüüsi osal faktilistele andmetele.

Uuring ja analüüs viidi läbi Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakonna poolt Põllumajandusministeeriumi korraldusel. Uuringugruppi kuulus viis inimest: Mati Mõtte, Risto Räisa, Toomas Kangur, Kersti Aro ja Jaana Prants. Küsitluse viisid läbi Risto Räisa ja Toomas Kangur. Uuringu aruande koostas Jaana Prants.

## 1. UURINGU VALIM JA METOODIKA

Andmete kogumise aluseks oli standardiseeritud küsitlus personaalintervjuu (*face-to-face*-intervjuu) vormis. Andmete kogumiseks intervjueriti ühte ettevõtte juhtkonda kuuluvat inimest. Eelnevalt lepiti telefoni teel kokku respondendiga küsitlusaeg ja -koht. Mõne küsitletavaga tehti korduvtelefonikõne. Personaalintervjuu toimimiseks tutvustas intervjuerija respondentile telefoni teel küsitluse eesmärgi ja käsitletavaid teemasid.

Intervjuu kestel märgiti intervjuerija poolt küsitletavale sobilikud küsimuste vastustevariandid, hinnangud, põhjendused ja arvamused. Mõned küsimused olid trükitud eraldi kaartidele, et intervjueritaval oleks küsimustele lihtsam vastata. Ettevõtet iseloomustavad näitajad täitis intervjuerija enne või peale intervjuud respondendi sekkumiseta.

Intervjuu toimus peamiselt respondendi ettevõttes (27 juhul) või mujal respondentile ja küsitlejale sobivas kohas (kahel juhul nt Eesti Maaülikoolis). Küsimustikule vastas enamasti ettevõtte juhataja, juhatuse esimees või liige. Üksikutel juhtudel vastas küsimustikule finants- või tootmisjuht. Intervjuu kestis keskmiselt 57 minutit. Küsitlejateks olid EMÜ majandus ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakonna kaks inimest.

Valimisse kaasati 40 ettevõtet, kellele määrati 2011. aasta seisuga meetmest 1.6 investeeringutoetus. Toetuse saajate nimekiri koos kontaktandmetega pärinesid PRIAst. Küsitletavate valik toimus klastervalimi alusel, mille suuruse aluseks oli 2009. aastal planeeritud valimi suurus, samuti jälgiti tegevusala osakaalu. Valimit suurendati tegevusvaldkonna segmendi kohta käesoleva uuringu läbiviimiseks (2011. aastal) 21,2% võrra. Valimisse sattunud toetuse saajad jagunesid tegevusalade lõikes järgmiselt: jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine (5%); joogitootmine (2,5%); liha töötlemine ja säilitamine ning lihatoodete tootmine (22,5%); looduslike materjalide töötlemine, va puit (5%); muude toiduainete tootmine (12,5%); pagari ja makaronitoodete tootmine (15%); piimatoodete tootmine (12,5%); puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine (20%); taimse ja loomse õli ja rasva tootmine (2,5%) ning loomsööda tootmine (2,5%). Klastervalimiga sooviti saada vastuseid üldkogumist 100% ehk 40-lt ettevõttelt, mis ka realiseerus.

## 2. ETTEVÕTETE ÜLDISELOOMUSTUS

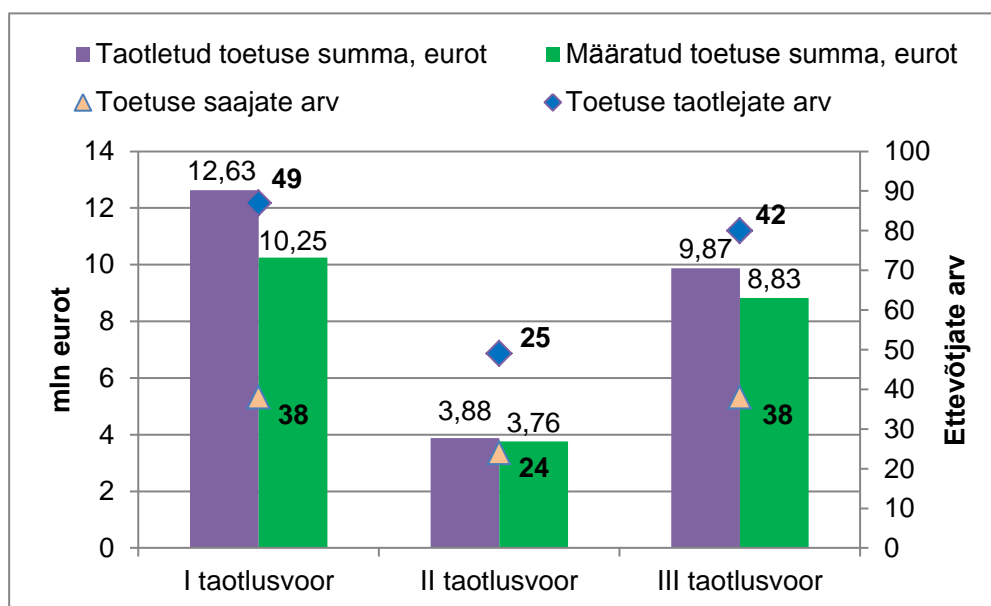
### 2.1. ETTEVÕTJATE JAGUNEMINE SUURUSGRUPPIDESSE

Toetust saavad taotleda Eestis tegutsevad ja äriregistrisse kantud mikro-, väikese või keskmise suurusega ettevõtjad või suurettevõtjad kes töötlevad ja turustavad Euroopa Ühenduse asutamislepingu lisas 1 nimetatud tooteid või mittepuidulisi metsasaadusi, kelle nimetatud toodete ja saaduste töötlemisest ja turustamisest saadud müügitulu kas koos või eraldi moodustas taotluse esitamise aastale vahetult eelnenud majandusaastal üle 50% kogu müügitulust ning kes on taotluse esitamise ajaks tegutsenud vähemalt ühe aasta. Mittepuiduliste metsasaaduste töötlemise korral võib toetust taotleda üksnes mikroettevõtja.

MAK meetme 1.6 sihttasemete alusel planeeritakse perioodil 2007–2013 toetada vähemalt 70 ettevõtjat ning investeringute kogumaht on 89,5 mln eurot. Meetme 1.6 taotlusvoorud olid avatud käesoleva uuringu koostamise ajani kolmel korral:

- 1) I taotlusvoor 05.mai kuni 11.juuli 2008.a;
- 2) II taotlusvoor 3.august kuni 14.august 2009.a;
- 3) III taotlusvoor 15.november kuni 29.november 2010. a.

Toetust taotles meetme 1.6 kolmes taotlusvoorus kokku 88 ettevõtjat summas 26,4 mln eurot, millest toetuse saajate arv oli 75 ning määratud toetuse summa 22,8 mln eurot. Väljamakstud toetuse summa moodustab 46% (10,6 mln eurot) määratud toetuse summast. Meetme 1.6 sihttasemest on täidetud määratud toetuse summa alusel 25%. Sihttase toetuse saajate arvu alusel on ületatud 7%. **Seega on meetme ühe väljundnäitaja sihttase (toetatud ettevõtete arv 70) täidetud.** Kolmandas taotlusvoorus taotles toetust 42 ettevõtjat summas 9,87 mln eurot, kellest toetust määrati 38 ettevõtjale summas 8,83 mln eurot. Korduvtaotlejaid oli kolme taotlusvooru perioodil kokku 23 (toetuse saajaid 22), kellest 5 ettevõtjat (3 toetuse saajat) taotlesid toetust kõigist kolmest voorust. (joonis 1)



Joonis 1. Meetme 1.6.1 toetuse summa ja toetuse saajate arv taotlusvoorudes

Analüüsimeetme 1.6 toetuse saajate ettevõtete kuulumist suurusgruppidesse, võeti suurusgrupi määramise aluseks EÜ komisjoni määruse nr 70/2001 EÜ asutamislepingu artiklid 87 ja 88. Lisaks tabelis toodud näitajatele (tabel 1) peab ettevõtja olema sõltumatu ehk ei tohi kuuluda üle 25% riigile või ettevõtjale.

**Tabel 1.** Ettevõtjate suurusgruppe iseloomustavad näitajad

Ettevõtja suurusgrupp	Töötajate arv (ATÜ)	Aastabilansi kogumaht	Aastakäive
Mikroettevõtja	< 10	≤ 2 miljonit eurot	≤ 2 miljonit eurot
Väikeettevõtja	< 50	≤ 10 miljonit eurot	≤ 10 miljonit eurot
Keskmise suurusega ettevõtja	< 250	≤ 43 miljonit eurot	≤ 50 miljonit eurot
Suurettevõtja	<750	-	≤ 200 miljonit eurot

Meetme 1.6.1 toetuse saajate hulgas oli III taotlusvoorus enim väikese suurusega ettevõtjaid (15 ettevõtjat), moodustades III taotlusvooru toetuse saajatest 39,5%. Kolme taotlusvooru jooksul määrati toetust 75 ettevõtjale, kusjuures ettevõtjate suurusgruppi jagunemine on küllaltki proportsionaalne välja arvatud suurettevõtja suurusgrupp. Kolmandas taotlusvoorus lisandus üks suurettevõtja, kellele määrati toetust 38 294 eurot. Toetust on määratud ettevõtjatele kokku 22,8 mln eurot, millest suurim osa (42%) toetust määrati keskmise suurusega ettevõtjatele. (tabel 2)

**Tabel 2.** Meetme 1.6.1 toetuse saajate (ettevõtjate) jagunemine suurusgruppide ja taotlusvoorude alusel

Ettevõtja suurusgrupp	Ettevõtjate arv taotlusvoorus			III taotlusvooru ettevõtjate osatähtsus, %	Ettevõtjaid kokku	Määratud toetuse summa kokku, eurot
	I	II	III			
Mikroettevõtja	9	11	10	26,3	24	4 721 195
Väikese suurusega ettevõtja	16	7	15	39,5	28	8 395 280
Keskmise suurusega ettevõtja	13	6	12	31,6	22	9 692 853
Suurettevõtja			1	2,6	1	38 294
<b>KOKKU</b>	<b>38</b>	<b>24</b>	<b>38</b>	<b>100</b>	<b>75</b>	<b>22 847 623</b>

Järgnevalt analüüsitakse määratud toetuse summade lähenemist Põllumajandusministeeriumi poolt kehtestatud maksimaalsele toetuse summa piirmäärale, mis oli kolmanda taotlusvooru ajal ühe taotleja kohta kogu arengukava programmiperioodi jooksul 1,28 mln eurot. Toetuse maksimaalne suurus aastas ühe taotleja kohta oli 640 000 eurot.

Vaadeldes toetuse summa vahemike alusel ettevõtjate jagunemist, võib öelda, et võrreldes teise taotlusvooriga olid kolmandas taotlusvoorus taotlejad aktiivsemad taotledes suuremaid toetuse summasid. Kuna minimaalne toetuse summa kolme taotlusvooru jooksul oli 2588 eurot ja maksimaalne toetuse summa 640 000 eurot, siis seni pole ükski taotleja maksimaalset toetuse summa piirmäära kogu arengukava programmiperioodi (1,28 mln eurot) kohta ületanud. Enim on määratud toetust kolme taotlusvooru jooksul vahemikus 31 957 – 127 823 eurot, seda 30 heakskiidetud taotluse alusel. Ettevõtja kohta on enim määratud toetust vahemikus 319 559 –

447 382 eurot. Enim domineerivad toetuse summa vahemikuga üle 447 383 euro keskmise suurusega ettevõtjad – 8 ettevõtjale määrati toetust 7 heakskiidetud taotluse alusel keskmiselt 606 394 eurot. (tabel 3)

**Tabel 3.** Toetuse saajate jagunemine suurusgruppideks vastavalt toetuse suurusele

Ettevõtja suurusgrupp	Toetuse summa vahemikud, eurot	Ettevõtjate arv taotlusvoorus			Ettevõtjaid kokku	Heakskiidetud taotluste arv kokku
		I	II	III		
Mikroettevõtjad	Kuni 6391	-	2	-	2	2
	6392 – 31 956	5	2	5	10	12
	31 957 – 127 823	1	4	2	4	7
	127 824 – 319 558		1	-	1	1
	319 559 – 447 382	2	-	1	3	3
	Üle 447 383	1	2	2	4	5
	Kokku	9	11	10	24	30
Väikeettevõtjad	Kuni 6391	-	-	-	-	-
	6392 – 31 956	4	1	-	5	5
	31 957 – 127 823	3	4	6	7	13
	127 824 – 319 558	1	1	1	2	3
	319 559 – 447 382	4	1	5	9	10
	Üle 447 383	4	-	3	5	7
	Kokku	16	7	15	28	38
Keskmise suurusega ettevõtja	Kuni 6391	-	-	-	-	-
	6392 – 31 956	-	-	1	1	1
	31 957 – 127 823	3	2	4	5	9
	127 824 – 319 558	1	-	-	1	1
	319 559 – 447 382	2	4	3	7	9
	Üle 447 383	7	-	4	8	11
	Kokku	13	6	12	22	31
Suureettevõtja	Kuni 6391	-	-	-	-	-
	6392 – 31 956	-	-	-	-	-
	31 957 – 127 823	-	-	1	1	1
	127 824 – 319 558	-	-	-	-	-
	319 559 – 447 382	-	-	-	-	-
	Üle 447 383	-	-	-	-	-
	Kokku	-	-	1	1	1
<b>Kokku</b>	<b>Kuni 6391</b>	-	<b>2</b>	-	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>6392 – 31 956</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>18</b>
	<b>31 957 – 127 823</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>30</b>
	<b>127 824 – 319 558</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>319 559 – 447 382</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>19</b>	<b>22</b>
	<b>Üle 447 383</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>17</b>	<b>23</b>
	<b>Kokku</b>	<b>38</b>	<b>24</b>	<b>38</b>	<b>75</b>	<b>100</b>

Kolmandas taotlusvoorus määrati toetust kokku summas 8,83 mln eurot 38-le ettevõtjale. Minimaalseim määratud toetuse summa oli 9972 eurot ja maksimaalne määratud toetuse summa



oli 640 000, mediaan 127 350 eurot ning keskmine määratud toetuse summa oli 232 486 eurot. Kolmandas taotlusvoorus määratud toetuse summa alusel kuulus 9 ettevõtjat toetuse summa vahemikku üle 447 383 euro, kolme ettevõtja puhul oli toetuse maksimaalse suuruse piirmäär aasta kohta täidetud. (tabel 3)

Eelpool teostatud grupeeringu alusel püüti leida ka seoseid ettevõtja toetuse summa suuruse ja ettevõtja suurusgrupi vahel. Lähtudes korrelatsioonikordaja statistilisest valemist, mille abil teostatid kahe tunnuse vaheline korrelatsioonimaatriks, võib järeldada, et **ettevõtja toetuse summa suuruse ja ettevõtja suurusgrupi vaheline seos oli nõrk** (korrelatsioonikordaja  $r=0,2$ ).

Järgnevalt kirjeldatakse ankeetküsitlusele vastanud MAK meetmest 1.6 toetust saanud ettevõtete üldiseid näitajaid: ettevõtte tegevusala, geograafiline paiknemine, tegutsemise algusaasta, ettevõtte tüüp, müügitulu, jaekaubanduses müüdava toodete osatähtsus, töötajate arv ja tööjõu puudus ning tooraine hankimine lepingulistel alustel. Ettevõtte tegevusala määrati Euroopa Ühenduse majandustegevuse statistilise klassifikaatori (EMTAK) alusel. Ettevõtte asutamise aeg ja töötajate arv saadi Äriregistrist (2007. aasta andmed). Ülejäänud ettevõtet üldiseloostavad andmed põhinevad küsitletavate ütlustel ja hinnangutel.

## 2.2. ÜLEVAADE KÜSITLUSELE VASTANUD ETTEVÕTJATEST

Investeeringutoetust saanud ettevõttel võis olla mitu tegevusala, kuid antud uurimuse puhul võeti arvesse üksnes see tegevusala, millele taotleti MAK meetmest 1.6 investeeringutoetust. Suurem osa (22,5%) toetust saanud ettevõtetest moodustasid lihatoodete tootjad, kellele järgnesid piima- ja köögivilja töötlemine, pagari ja makaronitoodete tootjad ning piimatoodete ja muude toiduainete tootjad (siia gruppi kuulub suhkruga ja kondiitritoodete, valmistoidu, kohvi, tee ja maitseainete, ning eritoitude tootmine). Muude tegevusalade esindajad puudusid. (tabel 4)

**Tabel 4.** Küsitlusele vastanud ettevõtjate jagunemine tegevusala järgi (EMTAK koodi alusel)

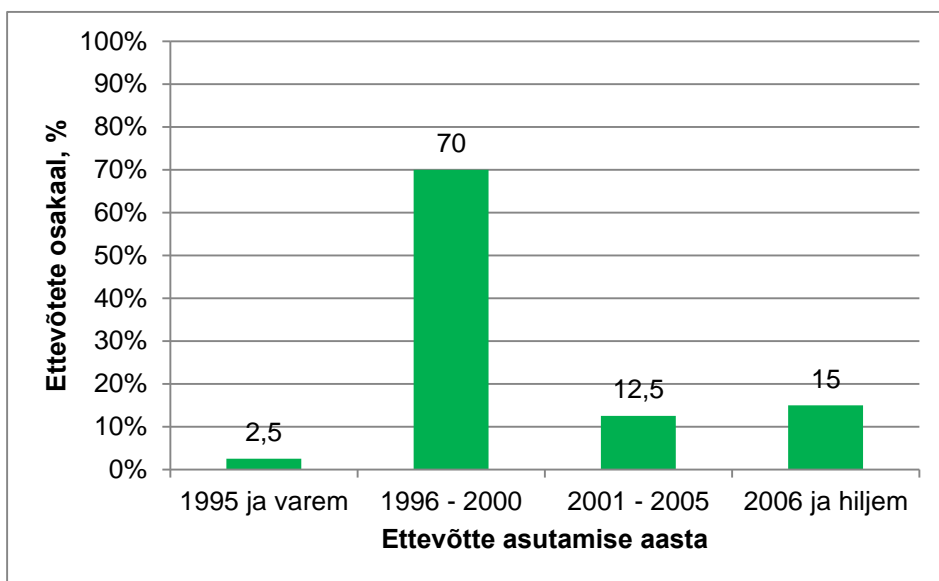
Ettevõtte tegevusala	Ettevõtete arv	Osakaal, %
Liha töötlemine ja säilitamine ning lihatoodete tootmine	9	22,5
Puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine	8	20
Pagari ja makaronitoodete tootmine	6	15
Piimatoodete tootmine	5	12,5
Muude toiduainete tootmine	5	12,5
Jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine	2	5
Looduslike materjalide kogumine, va puit	2	5
Taimse ja loomse õli ja rasva tootmine	1	2,5
Valmis loomasööda tootmine	1	2,5
Joogitootmine	1	2,5
<b>KOKKU</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

Territoriaalselt oli ettevõtteid esindatud kolmeteistkümnes Eesti maakonnas. Suurem osa (27,5%) ettevõtteid asusid Harjumaal, 25% ettevõtteid Tartumaal, 10% ettevõtteid Ida-Virumaal ning 10% ettevõtteid Lääne-Virumaal. Ülejäänud maakondade vahel jaotusid ettevõtted küllaltki võrdselt.

Ettevõtete tegutsemise algusaja aluseks oli Äriregistris ettevõtte registreerimise aeg. Vaadeldes ettevõtete asutamisaegasid, on otstarbekas tuua välja viimase kahekümne aasta mõned tähtsamad tähised Eesti (põllu)majanduses:

- 1989. Taluseadus. Uute talude teke ja rajamine.
- 1991. Eesti taasiseseisvumine. Omandireform ja Maareformi seadus. Maa tagastati õigusjärgsetele omanikele ning oli võimalus maad erastada.
- 1992. Põllumajandusreformi seadus. Ühismajandite likvideerimine, nende varade ja maade baasil uute talude ja põllumajanduslike ettevõtete rajamine.
- 1992. Rahareform.
- 1996–1997. Eesti majanduse ülekuumenemiseni viinud kiire majanduskasv. Kiire aktsiaturu paisumisega kaasnenud optimism ja eufooria kasvavast „tiigermajandusest“.
- 2004. Eesti ühinemine Euroopa Liiduga.
- 2002 –2008. Progresseeruv majanduskasv. Euroopa Liidu ühisturu avanemine. Krediidi- võimaluste paranemine.

Enamus (70%) uuritavatest ettevõtetest loodi kiire majanduskasvu ajal ehk perioodil 1996–2000. Vanim uuringusse sattunud ettevõtte oli loodud 1995. aasta ja noorim ettevõtte oli loodud 2008. aastal. (joonis 2)



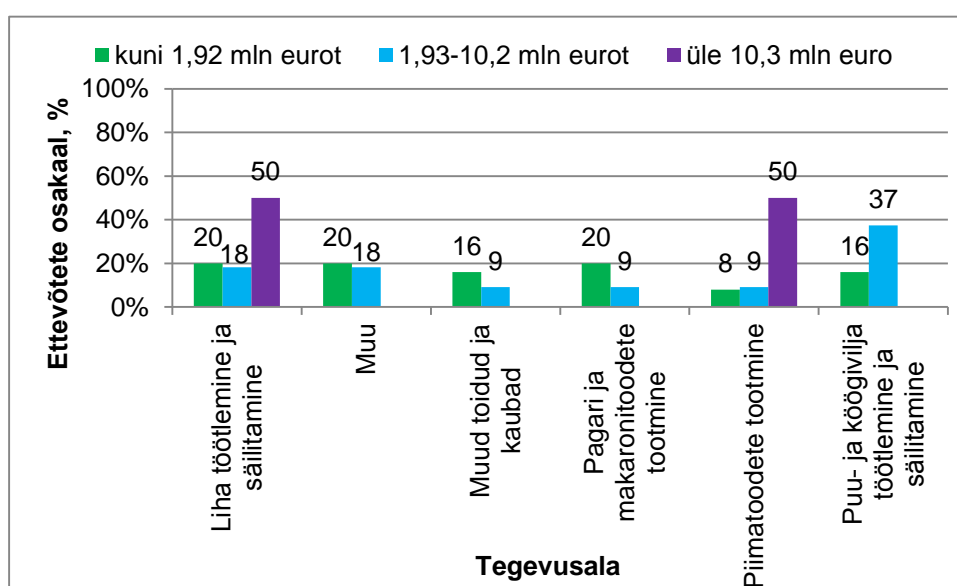
**Joonis 2.** Küsitlusele vastanute ettevõtete asutamise aasta, osakaal (%)

Uuringusse sattunud ettevõtetest loodi majanduslanguse ajal (2008. aastal) kokku kolm ettevõtet, mis tegelevad puu- ja köögiviljade töötlemise ja säilitamisega ning liha töötlemise ja säilitamisega.

### 2.3. MÜÜGITULU

Ettevõtete tüübi jaotus õiguslikul alusel näitas, et 60% toetuse saajatest olid aktsiaseltsid ja 35% osahingud, 5% moodustasid füüsilisest isikust ettevõtjad. Toetust saanud ettevõtete keskmine müügitulu oli 3,38 mln eurot. Minimaalne märgitud müügitulu summa oli 2010. aasta seisuga 141 816 eurot ja maksimaalne müügitulu summa 16,8 mln eurot. Uuringus olevate ettevõtete müügitulu moodustas ca 11% toiduainete tootmise sektori müügitulust (aluseks on ESA toiduainete tootmise sektori 2010. aasta müügitulu).

Müügitulu gruppide klassifitseerimisel lähtuti väikeste ja keskmiste ettevõtete määratlusest. 63% ettevõtete müügitulu oli kuni 1,92 mln eurot, 28% ettevõtetes 1,92 mln – 10,2 mln eurot ning 10% ettevõtetel ületas müügitulu 10,3 mln euro. Keskmisest suuremasse müügitulu gruppi kuulusid piimatoodete tootmise ettevõtted ja liha töötlemise ja säilitamise ettevõtted. (joonis 3)



Joonis 3. Küsitlusele vastanud ettevõtjate müügitulu tegevusalade lõikes, osakaal (%)

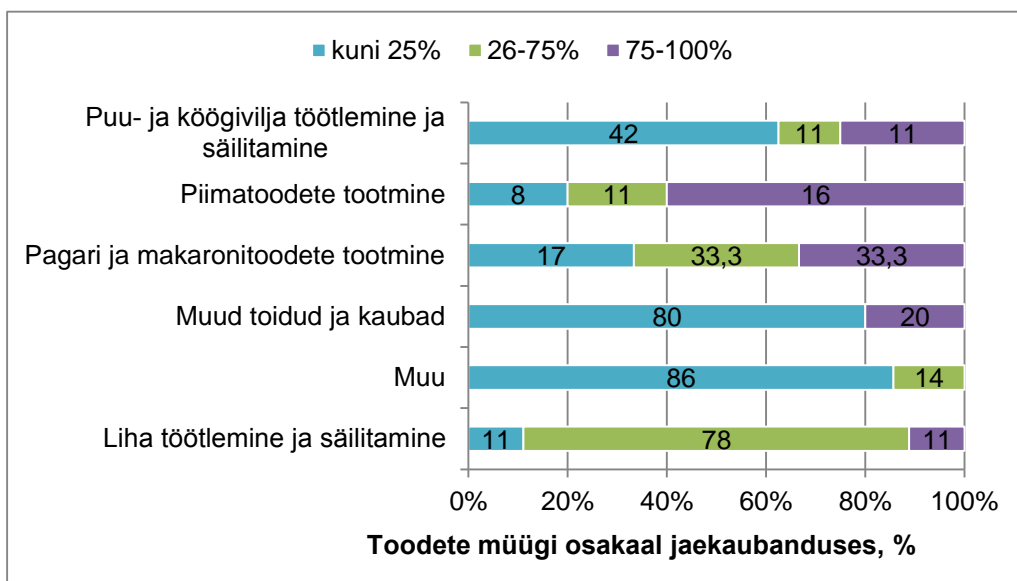
Uuritavatel paluti hinnata oma ettevõtte müügitulu muutust lähima viie aasta jooksul. Ettevõtete esindajad olid tuleviku suhtes üsnagi optimistlikud. 75% ettevõtete esindajatest leidis, et ettevõtte müügitulu lähima viie aasta jooksul suuremal või vähemal määral kasvab, 8% küsitletavate hinnangul ettevõtte müügitulu ei muutu või on stabiilne ning 5% küsitletavate hinnangul nende ettevõtte müügitulu kahaneb vähesel määral.

Tegevusala alusel andsid enim positiivseid hinnanguid (müügitulu kasvab ja kasvab vähesel määral) liha ning puu- ja köögivilja töötlemisega ja säilitamisega tegelevad ettevõtted. Kõige negatiivsemalt müügitulu muutuse osas olid meeletatud muude toitude ja kaupadega tegelevad ettevõtted.

### 2.4. ORIENTEERITUS TOODETE MÜÜGILE JAEKAUBANDUSES

Ettevõtete esindajate hinnangul moodustas jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastastest müügitulust keskmiselt 50% (mediaan 60%). Seitse ettevõtet oma toodangut jaekaubanduses ei müünud ning kolm ettevõtet müüsid oma toodangu üksnes jaekaubanduses. Enamus liha- ja piimatoodete tootjatest realiseerisid oma toodangust suurema osa

jaekaubanduses. Seevastu muude toitude ja kaupade tootjate ning muu tegevusvaldkonnaga tegelevate ettevõtete toodang jõudis poelettidele keskmisest tagasihoidlikumalt. (joonis 4)



**Joonis 4.** Jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük tegevusalade lõikes, osakaal (%)

Võrreldes 2010. aasta uuringu tulemusi 2009. aasta uuringu tulemustega antud küsimuse osas, võib öelda, et liha töötlemise ja säilitamise ettevõtete orienteeritus toodete müügile jaekaubanduses on muutunud. Kui 2009. aastal moodustas 20% lihatoodete tootjatel jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük kuni 25%, siis 2010. aastaks moodustas 11% lihatoodete tootjatel jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük kuni 25%. Suurenenud on võrreldavatel aastatel ka 26-75% ulatuses jaekaubanduses realiseeritavate toodete müügi osakaal.

## 2.5. TÖÖTAJATE ARV JA TÖÖJÕU PUUDUS

Toiduainetööstus on töötleva tööstuse suurim haru, andes tööd pea 17 000 inimesele, mis moodustab 14% kogu töötleva tööstuse töötajaskonnast, annab 3% SKPst ja 10% kogu riigi ekspordist. Suurim sektor on piimatööstus, millele järgnevad jookide-, liha- ja leiva- ning pagaritoodete sektor. [Potisepp, 2011 ]

Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 40 inimest (mediaan 25). Minimaalselt töötas ühes ettevõttes neli inimest ning maksimaalselt ühes ettevõttes 140 inimest. Töötajate arvu järgi olid 20% ettevõtetest väikeettevõtted, 28% ettevõtetest olid keskmise suurusega ettevõtted ning 53% ettevõtetest olid mikroettevõtted. (tabel 5) Võrreldes kogu Eesti toiduainete tootmise sektoriga (Eesti Statistikaameti andmetega *edaspidi* ESA) oli antud uuringus keskmise suurusega ettevõtete ülesindatus. Keskmisest töötajamahukamad ettevõtted olid liha töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtted (keskmiselt 65 töötajat) ning keskmisest väiksemad puu- ja köögivilja töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtted (keskmiselt 31 töötajat) ja muud ettevõtted (keskmiselt 9 töötajat).

**Tabel 5.** Küsitlusele vastanud ettevõtjate jagunemine töötajate arvu suurusgruppide alusel 2010. aastal

	Ettevõtete arv	Keskmine töötajate arv	Ettevõtete arvu osatähtsus suurusgruppide lõikes, %		
			1-9 töötajat	10-49 töötajat	Üle 50 töötaja
Meetme 1.6 uuringus osalenud ettevõtted	40	40	53	20	28
Kogu sektor *	330	37	47	36	17

\*ESA – toiduainete tootmine

Ettevõtete esindajatel paluti hinnata nende ettevõttes töötavate töötajate arvu turunduse ja müügi ning tootearenduse alal. Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 3 turunduse ja müügiga tegelevat inimest (mediaan 2) ning 2 tootearenduse inimest (mediaan 1). Ühes ettevõttes ei olnud ühtegi turunduse ja müügiga tegelevat inimest, kuid samas ühes ettevõttes oli neid 18. Ühes ettevõttes ei olnud mitte ühtegi tootearendusega tegelevat inimest, maksimaalselt ühes ettevõttes jällegi viis. Samas tuleb märkida, et kuna tegemist on suuremas osas mikro- ja väikeettevõtetega, on üsna tavaline, et ühel töötajal on mitu vastutusala. Keskmisest enam oli turunduse ja müügiga tegelevaid inimesi piimatoodete tootmisel ning keskmisest vähem muud tootvates ettevõtetes. Tootearendusega tegelevaid inimesi oli rohkem liha töötlemise ja säilitamise ettevõtetes ning vähem muud tootvas ettevõtetes.

Uuring näitas, et mitte kõigil ettevõtetel või tegevusaladel pole konkurentsivõime kasvatamiseks vaja finantsvahendeid, näiteks toiduainete tootmisega tegelevad ettevõtted on jätkuvalt hädas oskustööjõu kättesaadavusega. Küsitlusele vastanud 65% toiduainete tootmise ettevõtete esindajate hinnangul esineb suuremal või vähemal määral tööjõu puudust. OÜ Kera poolt 2010. aastal läbi viidud uuringus selgus samuti, et toiduainetööstuses tuntakse üle 60% ettevõtetest suuremal või vähemal määral tööjõupuudust, kus napib pea kõiki kõrg- ja kutseharidusega erialaspetsialiste, alates tehnoloogidest ja tootearendajatest ning lõpetades meistrite ja tootevalmistajatega. [Tööjõu kompetentside...2010, lk 5]

Suurim tööjõu puudus esineb liha töötlemise ja säilitamisega tegelevates ettevõtetes – ca 89%. Suur tööjõu puudus oli tingitud peamiselt asjaolust, et ei koolitata vastavaid spetsialiste ettevõtetele, kui koolitatakse, siis jõuab tööle neist vähesed. Põhjus näiteks noorte puhul on selles, et neid ei ole piisavalt motiveeritud ning ei ole nõ innukad töötajad (palgatase väljaspool Eestis kõrgem, seega minnakse pigem välismaale tööle). (tabel 6)

Seega kõikide tegevusalade lõikes tuntakse enim puudust vastavatest spetsialistidest, lihttöölised ja kvalifitseeritud spetsialistidest ning tegemist on küllaltki spetsiifiliste töökohtadega, mis vajavad eraldi koolitusi. Peamised põhjused tööjõu puuduse osas seisnevad madalas palgatasemes (mujal on parem palk), asukoha valikus (asukoht pole atraktiivne, asub keskusest eemal), koolituste vähesuses (vähene koostöö, vähene koolitamine ülikoolide poolt, ettevõtted peavad ise koolitama) ja töötaja motivatsioonis (noored ei ole motiveeritud Eesti tingimustes töötama). (tabel 6)

**Tabel 6.** Töajõu puudus ning selle põhjused tegevusalade lõikes

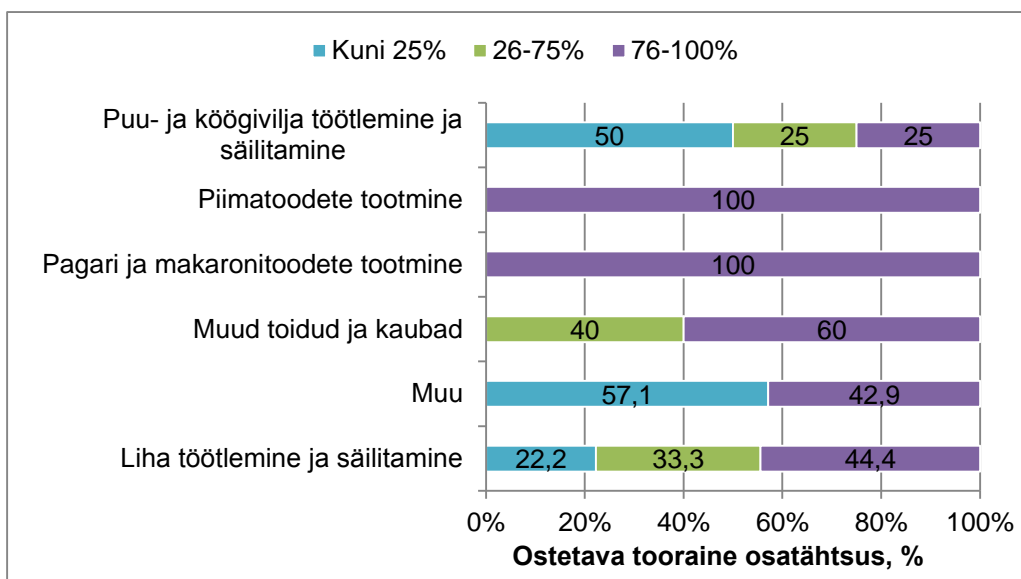
Tegevusala	Esineb töajõu puudust, %	Töötajad, kellest puudust tuntakse	Põhjused, miks töötajad puuduvad
Liha töötlemine ja säilitamine	88,9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kvalifitseeritud spetsialistid, oskustöölised;</li> <li>• Lihalõikajad, lihatehnikud;</li> <li>• Lihatootuse spetsialistid;</li> <li>• Suitsumaja operaator, vorsti pitsija;</li> <li>• Lihttöölised</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puuduvad turul, lihalõikajaid ei koolitata;</li> <li>• Asukoht;</li> <li>• Maal ei leia kvaliteetset motiveeritud töötajat;</li> <li>• Ei koolitata piisavalt;</li> <li>• Koolituse olemasolul jõuab tööle neist vähe</li> </ul>
Muu	42,9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lihttöölised;</li> <li>• Toiduainetehnikud;</li> <li>• Eriala spetsialistid, loomakasvatuse spetsialistid.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asukoht;</li> <li>• Palk;</li> <li>• Ei valmistata ette ettevõtte vajadustele vastavaid spetsialiste.</li> </ul>
Muud toidud ja kaubad	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tehnikud;</li> <li>• Pagarid, kondiitrid, kokad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kvalifitseeritud töötajate puudus;</li> <li>• Noortel puudub motivatsioon.</li> </ul>
Pagari ja makaronitoodete tootmine	66,7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kondiitrid;</li> <li>• Pagar, toidutootuse spetsialistid;</li> <li>• Toidutehnik, lihalõikaja;</li> <li>• Kvalifitseeritud pagar kondiiter.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tahtmise puudumine;</li> <li>• Noored ei taha tulla;</li> <li>• Laienemisega seoses;</li> <li>• Koolitatakse, kuid ei tulda erialasele tööle.</li> </ul>
Piimatoodete tootmine	60,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spetsialistid (kogemustega tehnikud);</li> <li>• Lihttöötajad, erialaspetsialistid, tehnikud, mehaanikud;</li> <li>• Automaatika spetsialistid.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asukoht;</li> <li>• Minnakse välismaale tööle, noorte seas mittepopulaarne eriala;</li> <li>• Pole vastavalt nõudlusele.</li> </ul>
Puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine	75,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lihttöölised;</li> <li>• Juhid, arendajad;</li> <li>• Elektrikud, keevitajad, automatikud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaadrivoolavus suur;</li> <li>• Asukoht;</li> <li>• Väike palk;</li> <li>• Füüsiliselt raske töö;</li> <li>• Haridus, ettevalmistus kehv;</li> <li>• Pole kvalifikatsiooniga inimesi piisavalt.</li> </ul>
<b>KOKKU</b>	<b>65,0</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Spetsialistid;</b></li> <li>• <b>Lihttöölised;</b></li> <li>• <b>Kvalifitseeritud töötajad.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Asukoht;</b></li> <li>• <b>Palk;</b></li> <li>• <b>Koolitatakse vähe;</b></li> <li>• <b>Motivatsiooni puudus.</b></li> </ul>

Heade ja ettevõtetele vajalike oskustöölise vajadus ja nende järele puudus võrreldes 2009. aastal läbiviidud uuringu tulemustega (esinenud töajõu puuduse osakaal oli 45%) on 20 protsendipunkti suurenenud. Peamised probleemid neile ametikohtadele töötajate leidmisel on seotud maaelu madala mainega elanikkonnas, eriti aga noorte hulgas ning sektorite madala palgatasemega. Mistõttu noored, isegi kui nad õpivad vajalikke erialasid, ei asu nendele ametikohtadele tööle.

## 2.6. TOORAINE HANKIMINE LEPINGULISTEL ALUSTEL

Ettevõtete esindajatel paluti hinnanguliselt määratleda tooraine osatähtsus, mida ettevõttes hangitakse lepingulisel alustel (sõltumata lepingu pikkusest). Ühtlasi paluti üles loetleda kolm kõige olulisemat aspekti, millest sõltub põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteet ning selle eest makstav hind.

Küsitlustulemustest selgus, et keskmiselt 64% (mediaan 80%) tooraine kogusest osteti lepingulistel alustel. Kuuel ettevõttel ei olnud põllumajandustootjalt tooraine hankimisel üldse vastavasisulisi lepinguid ning kaksteist ettevõtet ostis toorainet üksnes lepingulistel alustel. Kogu tooraine ostsid lepingulistel alustel piimatoodete tootjad ning pagari ja makaronitoodete tootjad, samas kui teistel oli lepingulistel alustel ostetava tooraine osatähtsus väga erinev. (joonis 5)



**Joonis 5.** Lepingulistel alustel ostetava tooraine osatähtsus kogu tooraine kogusest tegevusvaldkondade lõikes, osakaal (%)

Küsitlusele vastanud ettevõtete esindajate hinnangul sõltub ettevõtte poolt põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteet ja hind mitmetest aspektidest. Küsimuse puhul leiti ka, et hinnangut on raske anda, kuna tooraine on väga mitmekesine või ei osteta toorainet tootjalt vaid ostetakse töötlejalt. Ostetava tooraine kvaliteeti mõjutavad peamiselt ilm, tootmisprotsess ja tooraine kvaliteet, tehnoloogia ja kaasaegsus. Muude teguritena nimetati veel taimekaitsevahendite ebapiisavat kasutamist, usaldusväärsus jms. ostetava tooraine hinda mõjutavad peamiselt turuhind, tooraine kvaliteet ja kogus. Muude aspektidena toodi veel välja kauba kättesaadavus, päritolu riik, looduslikud tingimused jms. (tabel 7)

**Tabel 7.** Ostetava tooraine kvaliteedi ja tooraine eest makstud hinna sõltuvus küsitletavate poolt märgitud aspektidest, mainitud kordade arv

Tooraine kvaliteeti mõjutavad tegurid	n = 75	Tooraine hinda mõjutavad tegurid	n =78
Ilm	12	Turuhind	32
Tootmisprotsess ja tooraine kvaliteet	9	Tooraine kvaliteet	17
Tehnoloogia ja kaasaegsus	9	Kogus	10
Kasvatamis- ja pidamistingimused	8	Kokkuleppehind	5
Tooraine väga mitmekesine, ei saa vastata	5	Läbirääkimised	2
Tooraine käitlemisest	5	Nõudlus	2
Säilitamistingimused	4	Ilm	2
Tarnekiirus	4	Stabiilne koostööpartner	1
Sööt	3	Muu	7
Tõuaretus ja -omadused	3		
Sort	3		
Ettevõtte jätkusuutlikkus ja suurus	2		
Arendus- ja koolitustegevus	2		
Partnerid	1		
Mullastik	1		
Muu	4		

Tegevusvaldkondade lõikes tooraine kvaliteedi sõltuvust ilmast märkisid eelkõige puu- ja köögivilja töötajad, söödast ja tõuaretusest liha- ning pidamistingimustest piimatoodete tootjad. Hinna sõltuvust tooraine kvaliteedist ja turuhinnast märkisid eelkõige liha- ja piimatoodete tootjad. Muude tegevusalade esindajate hinnangul tooraine kvaliteet ja hind sõltus väga paljudest teguritest.



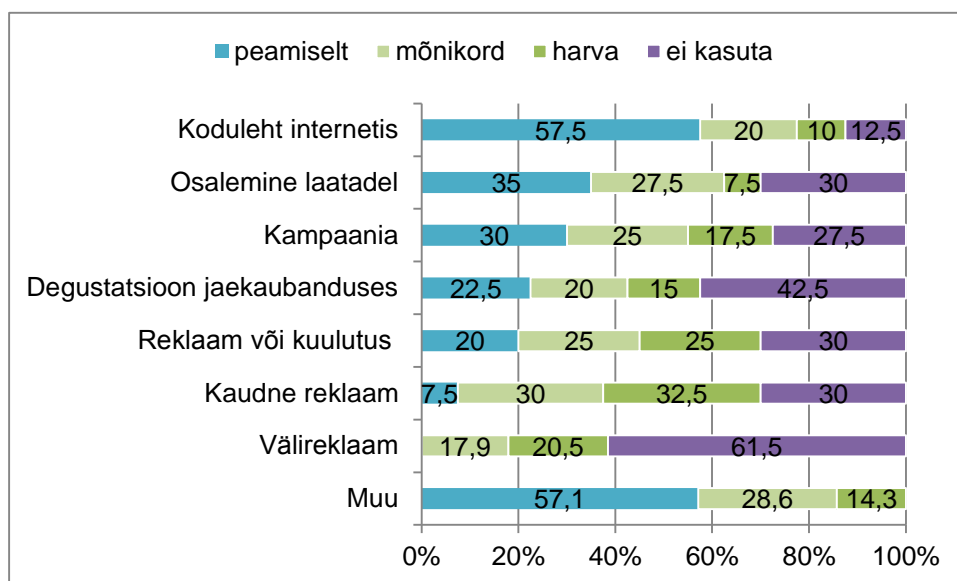
### 3. TOODETE REKLAAMIMINE JA TURUSTAMINE

#### 3.1. REKLAAMIMINE

Toiduainetööstuses on tugev konkurents turul püsimiseks ja Eesti töötlemis- ja tootjad peavad suutma konkureerida maailma suurimate ja võimsaimate toiduainekontsernidega. Lisaks sellele, et Eesti ettevõtetele avanes Euroopa Liitu astumisega suur turg oma toodete müügiks, avanes samavõrd Eesti turg ka kõigile teistele välismaistele ettevõtetele. Seetõttu tegeletaksegi ettevõtetes tootearendusega ja mõeldakse tarbijate nõudmiste rahuldamiseks välja nii uusi tooteid kui käepäraseid pakendeid, juurutatakse uusi tehnoloogiaid, otsitakse ja katsetatakse uusi tooraineid ning mõeldakse selle peale, kuidas ja milliste sõnumitega tehtut tarbijale tutvustada.

Järgnevalt antakse ülevaade erinevatest viisidest, mida ettevõtted oma toodangu reklaamimisel ning turustamisel kasutasid. Reklaamimise viiside all on mõeldud üksnes toodete reklaamimise kohti. Toodangu turustamise viiside all on mõeldud samuti toodangu müügikohti, aga samas ka seda, kas ja kui suures ulatuses tegeletakse ekspordiga praegu ja tulevikus.

Kõige sagedasemaks toodangu reklaamimise viisiks nimetati ettevõtte kodulehe olemasolu internetis ning osalemist konkurssidel, messidel ja laatadel. Reklaame ja degustatsioone kauplustes kasutati harvem. Tegevusvaldkondade lõikes reklaamimise viisides olulisi erinevusi ei esinenud, välja arvatud ehk see, et keskmisest sagedamini kasutasid degustatsioone kauplustes ja välireklaame pagari ja makaronitoodete tootjad ning lihatoodete tootjad. (joonis 6)



Joonis 6. Toodangu reklaamimise viisid, osakaal (%)

Muude toote reklaamimise viisidena toodi välja veel otsesuhtlust partneritega, internetiturundus, otseturustus klientidega, reklaam autodel ja kaupluste radioreklaam.

### 3.2. TOODETE TURUSTAMINE JA EKSPORT

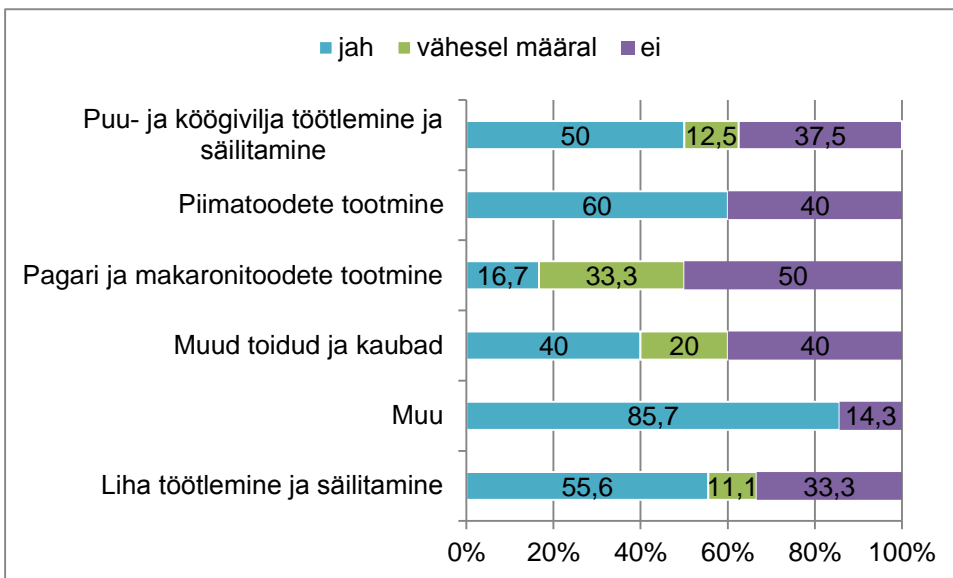
Kõige sagedamini müüdi oma toodangut vahendajatele ja jaekaubandusele. Toodangu müüki posti või interneti teel, kioskites ja turgudel ning kauplusele kasutati harvem. Tegevusalade lõikes esines väikesi erinevusi. Näiteks pagari ja makaronitoodete tootjad, piimatoodete tootjad ja puu- ja köögivilja töötlemise ja säilitamise müüsid oma toodangu peamiselt hulgimüügina emaettevõttele ning muude tegevusalade esindajad kasutasid keskmiselt enam müüki teistele tootjatele. (tabel 8)

**Tabel 8.** Küsitlusele vastanud ettevõtete toodangu turustamise viiside osatähtsus, %

Toodangu turustamise viis	Tegevusalade keskmine
Hulgimüük vahendajale	23,84%
Hulgimüük jaekaubandusele	22,11%
Müük teisele tootjale	16,30%
Hulgimüük emaettevõttele	11,56%
Müük otse lõpptarbijale	8,57%
Jaemüük kauplusele	6,08%
Jaemüük kioskites ja turgudel	1,94%
Jaemüük posti või interneti teel	0,05%
Muu	9,55%
<b>KOKKU</b>	<b>100%</b>

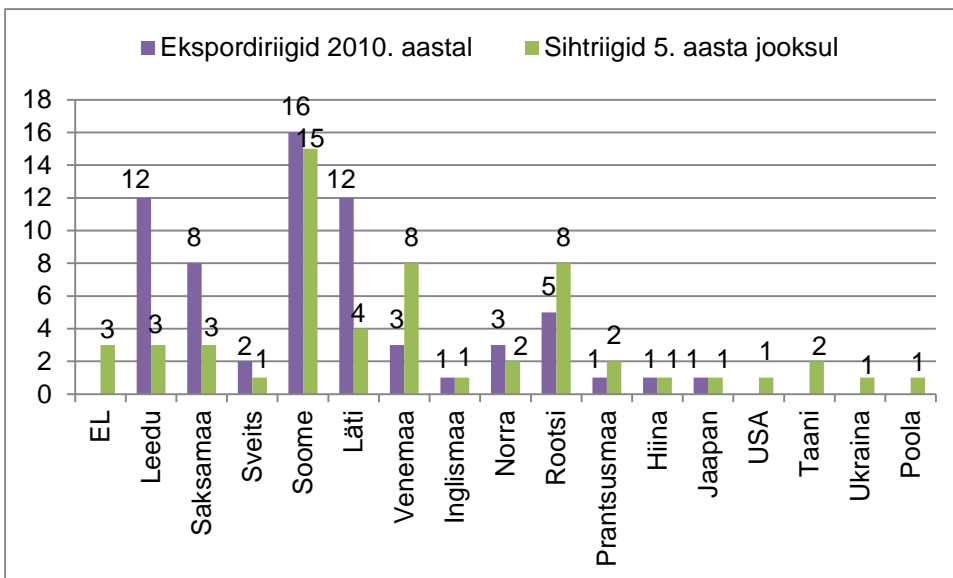
Toiduainetööstuse areng sõltub paljuski ekspordist – kas suudetakse suurendada eksporditoodangu mahtu ja siseneda uutele turgudele. Eesti ekspordi eelisteks on pikaajalised traditsioonid toiduainete tootmisel ning loodusliku ja ökoloogiliselt puhta toorme kasutamine. Maailma majanduse stabiliseerumise tulemusel on hakanud välisnõudlus suurenema ning ekspord kasvama. Toiduainetööstus ekspordis 2010. aastal 394 miljoni euro eest toodangut ehk 22% rohkem kui eelneval aastal. Vaatamata madalale võrdlusbaasile oli ekspordi kasv märkimisväärne, kuna ületas ka kriisieelse ekspordiväärtuse. Toiduainetööstuse ekspordi osatähtsus toodangu müügis oli 2010. aastal 32,5%, suurenedes aastaga 4,2%. [Ülevaade Eesti...2001, lk 4]

Küsitlusest selgus, et 2010. aastal tegeles 65% ettevõtetest suuremal või vähemal määral (taasalustab ekspordi, ekspordib pausidega või hooajaliselt) oma toodangu müügiga väljapoole Eestit, mis peaks lähima viie aasta jooksul suurenema 85%ni ehk seni ei ole ekspordinud ega plaani ka ekspordima hakata kuus ettevõtet. Peamiselt oli tegemist liha töötlemise ja säilitamisega ja puu- ja köögivilja töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtted, kes plaanivad lähima viie aasta jooksul oma toodangut väljapoole Eestit müüma hakata. Tegevusvaldkondade lõikes oli ekspordivaid ettevõtteid kõige enam muudes tegevusvaldkondades (86% ettevõtetest) ning kõige vähem pagari ja makaronitoodete tootmise ettevõtete seas (50% ettevõtetest).



**Joonis 7.** Ettevõtte toodangu müük väljapoole Eestit, osakaal (%)

Kogu Eesti ettevõtlusele sarnaselt ollakse orienteeritud lähinaabrite turule. Peamised ekspordiriigid tähtsuse järjekorras olid Soome, Läti, Leedu ja Saksamaa (tabel 6). Kokku nimetati 16 erinevat riiki, millest suurem osa olid Euroopa Liidu liikmesriigid. Kolme ettevõtte esindaja hinnangul plaanitakse lähima viie aasta jooksul eksportima hakata oma toodangut kõikidesse Euroopa Liidu riikidesse. Samuti pakkus üks ettevõtte esindaja, et nende ettevõtte planeerib lähima viie aasta jooksul eksportima hakata oma toodangut Aasia riikidesse. Eksportima hakkavad ettevõtted on orienteeritud üksnes naaberriikide turule (peamiselt Soome, Rootsi ja Venemaa). (joonis 8)



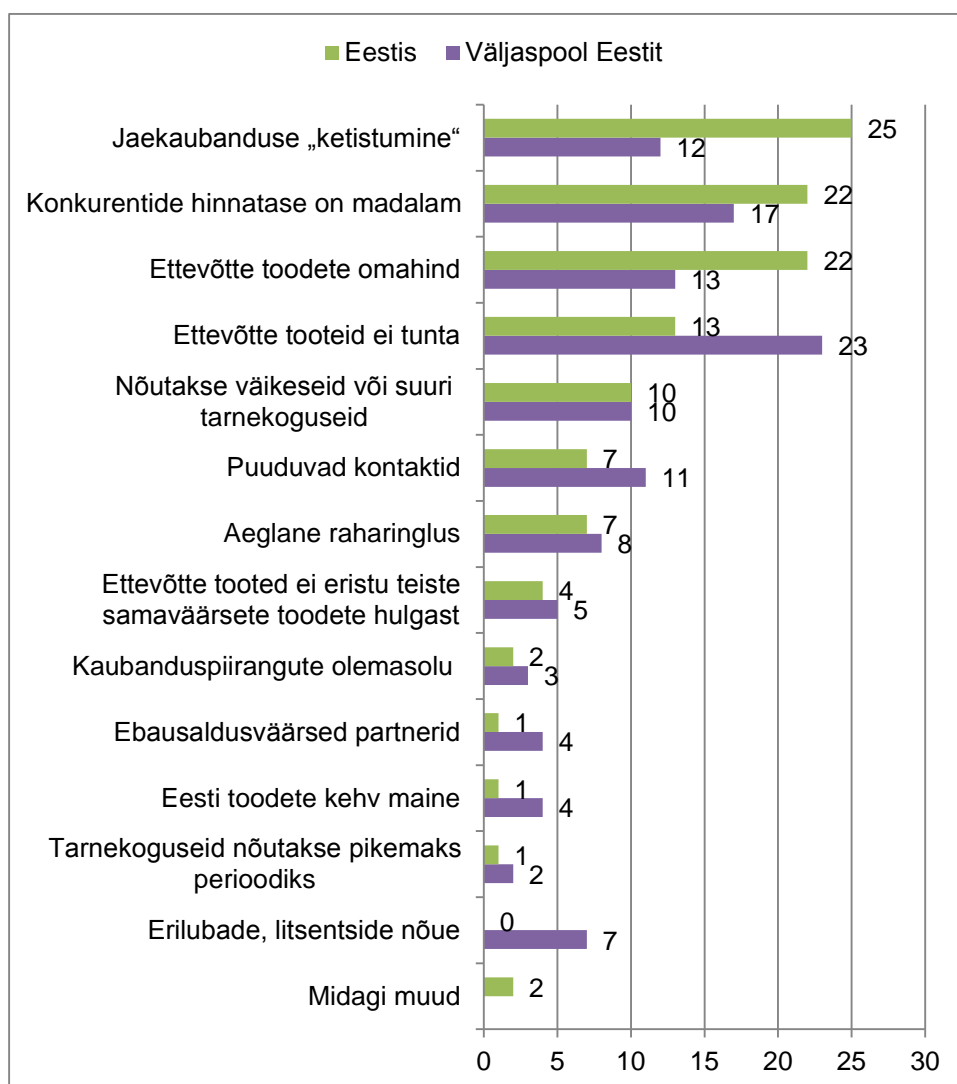
**Joonis 8.** Peamised ekspordiriigid 2010. aastal ja lähima viie aasta jooksul, mainitud kordade arv

Eksportivate ettevõtete esindajate hinnangul moodustas ekspordimaht keskmiselt 34% ettevõtte aastasest müügitulust (mediaan 25%). Võrreldes 2009. aastal läbiviidud uuringu tulemustega on keskmine ekspordimaht 7 protsendipunkti suurenenud. Täielikult ekspordile orienteeritud ettevõtteid uuritavate seas küll ei olnud, kuid ühe ettevõtte ekspordimaht moodustas 97% müügitulust, samas kui üks ettevõtte ekspordiga ei tegelenud ning ühel ettevõttel moodustas eksport 1% aastasest müügitulust. Viieaastases prognoosis ettevõtete ekspordimaht oluliselt ei

suurene – Euroopa Liitu 34% (mediaan 30%) ja väljapoole Euroopa Liitu 18% (mediaan 15%) müügitulust. Üks ettevõtte ei osanud ettevõtte ekspordimahtu prognoosida. Ekspordiga tegelema hakkavad ettevõtted olid oma ettevõtte ekspordimahtude suhtes optimistlikud (aastast ekspordimahtu prognoositi enamasti üle 10% aastasest müügitulust). Üks kogenud eksportöör prognoosis 90%-list müügimahtu Euroopa Liidu riikidesse ja üks ettevõtte 65%-list müügimahtu väljapoole Euroopa Liitu.

### 3.3. TAKISTUSED TOODETE MÜÜGIL

Uuritavatel paluti etteantud vastusevariantide hulgas ära märkida need olulisemad takistused, mis on neil ette tulnud oma toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool Eestit. Probleemid toodete müügil Eestis või väljaspool Eestit erinesid, kuid mitte oluliselt. Küsitletute hinnangul on põhilised probleemid toodete müügil seotud nii Eestis kui ka väljaspool seda jaekaubanduse „ketistumisega“ ja konkurentide madalam hinnatasemega (joonis 9).



Joonis 9. Peamised ekspordiriigid 2010. aastal ja lähima viie aasta jooksul, mainitud kordade arv

Eesti kontekstis oluliseks probleemiks nimetati ka jaekaubanduse „ketistumist“ ja väljaspool Eestit toodete tundmatust. Muud Eesti-sisesed probleemid olid kõrge toodete omahind,

tarnekoguste väike või suur nõudmine ning Eesti-välised ettevõtte toodete mittetundmine ja ettevõtte toodete omahind. Lisaks joonisel nimetatud takistustena märkisid küsitlavad „midagi muud“ nimetuse all Eesti kontekstis nõudluse vähenemist konkreetse toote osas. Samas mainis üks küsitlav, et ettevõttel on oma poekett, mistõttu takistused puuduvad.

Küsitlaval paluti hinnata avaliku sektori (ministeeriumid, kohalikud omavalitsused, saatkonnad vms) poolt ettevõtete toetamist oma toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool Eestit. Selgus, et ca 83% ettevõtete esindajatest ei ole tunnetanud avaliku sektori tuge või panust toodete turustamisel ei Eestis ega ka väljaspool seda. (tabel 9)

**Tabel 9.** Avaliku sektori turunduse toetus või selle puudumise põhjused

	<b>Põhjendused</b>
Positiivne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PRIA toetused ja EAS toetused on normaalsed;</li> <li>• Messidele minekul koostöö;</li> <li>• Mahetooded, talvelindude toidud;</li> <li>• Ekspordipoliitika toetamine on riigil mingis ulatuses olemas.</li> </ul>
Negatiivne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avalik sektor ei peagi otseselt ettevõtjaid toetama;</li> <li>• Puudub mehhanism;</li> <li>• Ei tunneta toetust;</li> <li>• Ei tunneta reaalselt tuge</li> <li>• Võiks toetada rukkitoodete arendamist</li> <li>• Ei näe huvi;</li> <li>• Marjakasvatavate toetamise puudumine;</li> <li>• Riigiasutused ja KOV ei toeta mingilgi määral;</li> <li>• Reaalset praktilist tuge ei ole;</li> <li>• Ei tunneta toetust va PRIA;</li> <li>• Äriettevõtted peavad ise oma asja ajama;</li> <li>• Riigil puudub huvi.</li> </ul>

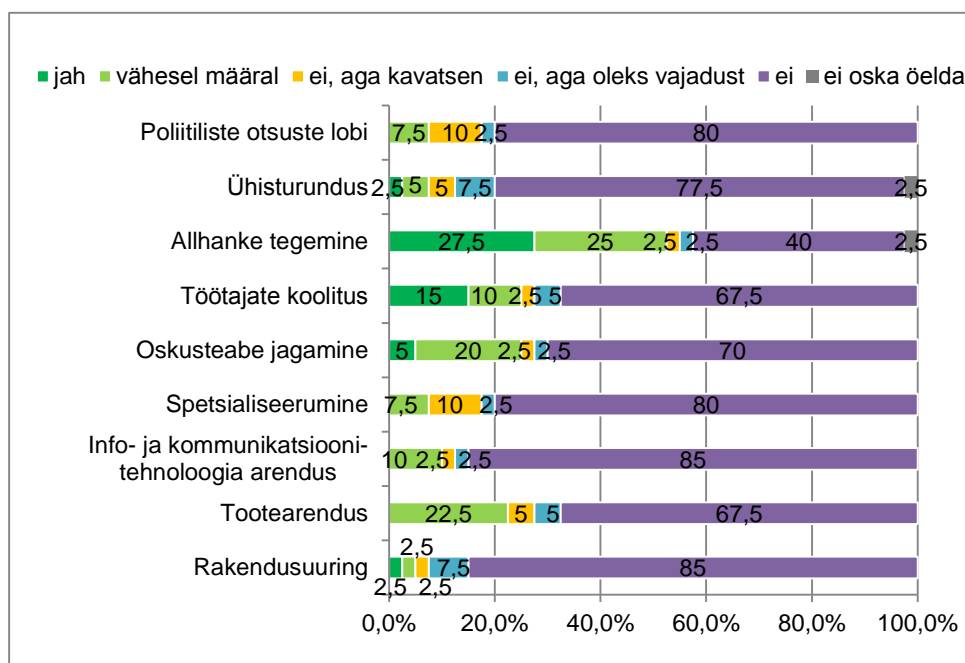
Samas suuremat avaliku sektori toetust on tajutud rohkem väljaspool Eestit ühe küsitlusele vastandu ettevõtja hinnangul (2,5% ettevõtetest). Positiivsete näidetena nimetati PRIA ja Eesti arenduse sihtasutuse (EAS) toetuste olemasolu, koostööd ning ekspordipoliitika olemasolu. Negatiivsete näidetena toodi peamiselt avaliku sektori huvi puudumist erasektori suhtes. (tabel 9)

## 4. KOOSTÖÖVÕIME

### 4.1. KOOSTÖÖ TEISTE SAMAS TEGEVUSVALDKONNAS TEGUTSEVATE ETTEVÕTETEGA

Asümmeetriline konkurents (konkurendil on enamasti raske teada saada, kuidas üks või teine toode täpselt tehtud on, see aga annab konkurentsieelise) ja võimalik mastaabiefekt (tootmismahdade suurenedes tootmiskulud ühe ühiku kohta kahanevad) loovad tööstuses eelduse suure lisandväärtuse loomiseks, kiireks kapitali-, tehnoloogia- ja oskustemahukuse kasvuks, mis omakorda väljendub suuremas kasumis, suurenevates palkades ja kõrgemas elatusasemes. Et mainitud kasv on sageli seotud mitmete tarnijate jt koostööpartneritega – keerukamad tooted on peaaegu alati välja töötatud ettevõtete koostöös –, pakub kasv sünergiat ja positiivset mõju kogu väärtusahelas, suurendades kasumeid, palku jms. [Riiklik innovatsioonipoliitika...2005]

MAK meetmest 1.6 toetust saanud ettevõtete esindajatel paluti vastata küsimusele, kas nende ettevõtte on teinud või kavatsen teha koostööd samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete nii Eestis, Euroopa Liidus (välja arvatud Eesti) kui ka väljaspool Euroopa Liitu. Küsitlusele vastanud ettevõtete esindajate 85% ettevõtteid on teinud suuremal või vähemal määral koostööd teiste sama valdkonna ettevõtete n. Põhilised koostöö valdkonnad on olnud allhanke tegemine, töötajate koolitus, oskusteabe jagamine, ühisturundus ja tootearendus. Tulevikus on vajadus koostööd teha (2,5-7,5% küsitletute arvates) enim ühisturunduse ja rakendusuuringu osas. Ülejäänud ettevõtetest ei ole teinud ega kavatsen konkureerivate ettevõtete n koostööd teha.



Joonis 10. Koostöövaldkonnad teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtete n Eestis, osakaal %

Euroopa Liidu kontekstis olid koostööd teinud konkureerivate ettevõtete n 40% ettevõtetest ning seda eelkõige allhanke tegemise, oskusteabe jagamisel ja spetsialiseerumise vallas. Samas nähakse vajadust teha koostööd rakendusuuringu ja tootearenduse osas (7,5-15% ettevõtete

arvates). Koostööd teiste ettevõtetega ei ole teinud ega kavatsegi teha üle poolte küsitatud ettevõtetest.

Väljaspool Euroopa Liitu asuvate ettevõtetega on koostööd teinud mõned üksikud ettevõtted (15% küsitlusele vastanud ettevõtjatest). Valdkonnad kus tehti mingil määral koostööd oli tootearendus ja spetsialiseerumine. Koostööd ei ole siiani tehtud ega nähta ka vajadust koostööd teha poliitiliste otsuste lobi osas.

Uuritud ettevõtete esindajad nägid koostööl sama tegevusvaldkonna ettevõtetega tunduvalt rohkem tugevusi ja eelised kui ohtu ja nõrkuseid. Koostöö eelistena nähti eelkõige tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemist ning toodete lihtsamat turustamist ning täiendavate partnerite ja kontaktide leidmist. Ohtudena nähti nii sõltumist partnerist kui allhanke puhul partneri poolt toodete kvaliteedi usalduse puudumist. Koostöö tugevusi ja ohte nägid enam puu- ja köögivilja töötlemise ja säilitamise ettevõtete esindajad. (tabel 10)

**Tabel 10.** Konkureeriva ettevõttega koostöö eelised ja ohud, osakaal %

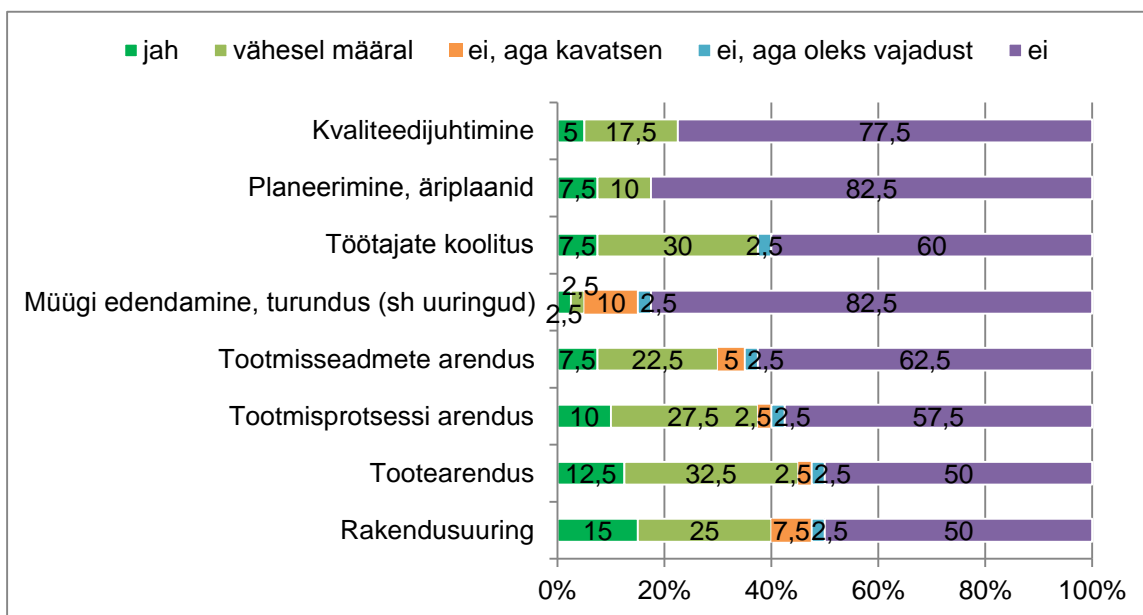
<b>Tugevused ja eelised</b>	<b>%</b>	<b>Nõrkused ja ohud</b>	<b>%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemine;</li> </ul>	44	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sõltumine partnerist;</li> </ul>	32
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toodete lihtsam turustamine ;</li> </ul>	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Allhanke puhul ei saa partneri poolt toodetud toote kvaliteeti usaldada;</li> </ul>	31
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Täiendavate partnerite ja kontaktide leidmine;</li> </ul>	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarbija eksitamise võimalus;</li> </ul>	18
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toodete kvaliteedi tõus;</li> </ul>	11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ettevõtte kaotab teise firma kaubamärgi all tootmisel oma turuosa;</li> </ul>	16
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Midagi muud (sisseost tooraine osas tuleks kasuks, ei tee koostööd)</li> </ul>	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Midagi muud (Eestis puuduvad teised sama valdkonna ettevõtjad, ei oska öelda)</li> </ul>	3

Konkureeriva ettevõttega koostöö tegemisel seotud peamised ohud on võrreldes 2009. aasta uuringu tulemustega mõnevõrra muutunud. Kui 2009. aastal pidasid küsitlusele vastanud ettevõtjad koostöö tegemisel peamisteks ohtudeks sõltumist partnerist ning teise kaubamärgi all tootmisel oma turuosa kaotamist, siis käesolevas uuringus näevad küsitlustele vastanud ettevõtjad koostöö tegemisel suurt ohtu ka mitteusaldamise osas.

## 4.2. KOOSTÖÖ TEADUS- JA ARENDUSASUTUSTEGA

Toiduainetetööstuses on koostöömotiiviks konkreetse probleemi lahendamise aspekt. Toiduainetetööstuses on tihe konkurents, seega on pidevalt vaja muuta tooteid, et konkurentidest eristuda ning seda kõike viia lõpptarbija turule. Tooteseeria keskmine eluiga on tiheda konkurentsi tõttu suhteliselt lühike (oletatavalt keskmiselt 6 kuud), mis tähendab, et uue seeria käiku laskmisel alustatakse koheselt järgmise kaubamärgi või pakendikujunduse väljatöötamist. Kõik need tegevused tähendavad inimeste panustatud aega, lisaks investeeringuid otseturunduseks (kliendiüritused, tele- ja trükireklaamid jms). Võimalus kuluartiklite vähendamiseks on eduka toote hea tutvustamine. Teisalt on tööstus huvitatud kauba kiirest käibest, s.t. väikestest laovarudest ja väiksemast riskist. Kõige eelduseks on toote hea müük. Kõik nimetatud aspektid annavad piisava ajendi otsimaks konkurentidest selgelt eristuvaid võimalusi toodete arendamiseks. [Tartu regionaalne...2003]

Koostööd teadus- ja arendusasutustega on suuremal või vähesel määral teinud 75% uuringusse kaasatud ettevõtted. Teadus- ja arendusasutusi on kasutatud eelkõige töötajate koolitamisel, tootearendusel ja rakendusuuringu teostamisel. Lähiaastatel kavatakse koostööd tegema hakata kõige enam müügi edendamise, turunduse (sh uuringud) osas. (joonis 11) Tegevusvaldkondade lõikes olid suuremat koostööd teinud liha töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtted ja vähem koostööd olid teinud muude toidukaupade tootmisega tegelevad ettevõtted. Koostöö tegemisel ei esinenud takistusi teadus- ja arendusasutustega 92% küsitlusele vastanud ettevõtjate esindajate hinnangul. Seega esines probleeme vaid üksikudel ettevõtjatel, mis olid seotud pigem raha ja ajaga ning huvide erinevustega, kus tootjal võis mõne valdkonna vastu huvi olla kuid huvi puudus sama valdkonna vastu teadus- ja arendusasutusel.



Joonis 11. Koostöövaldkonnad teadus- ja arendusasutustega, osakaal %

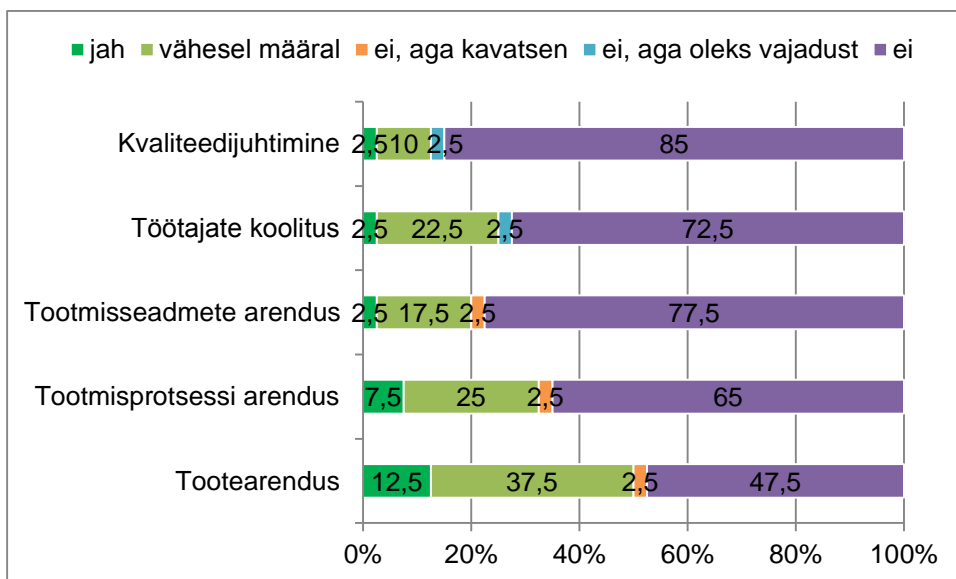
Võrreldes 2009. aastal läbi viidud uuringu tulemustega (2009. aasta uuringus selgus, et koostööd teevad küsitlusele vastanutest vaid 9-30% ettevõtjatest teadus- ja arendusasutustega), on tänaseks koostöö teadus- ja arendusasutustega suurenenud. Eelkõige on koostöö tegemine teadus- ja arendusasutustega suurenenud (võrreldes 2009. aasta uuringu tulemustega) valdkondades nagu tootmiseseadmete ja tootmisprotsessi arendus ning tootearendus, mis osaliselt kattub ka 2009. aasta uuringu tulemuste alusel kajastatud kavatsuste ja vajadustega, kus enim tunti vajadust tootmisprotsessi arenduse osas ning kavatseti koostööd teha lähima kolme aasta jooksul tootearenduse ja rakendusuuringu valdkonnas.

#### 4.3. KOOSTÖÖ TOORAINETARNIJATEGA

Koostööd toorainetarnijatega on suuremal või vähemal määral teinud 63% küsitletutest. Olulisemad koostöövaldkonnad olid küsitlusele vastanud ettevõtjate hinnangul tootmisprotsessi arendus ja tootearendus. Koostöö küll seni puudub kahel ettevõttel, kuid kavatakse kolme aasta jooksul toorainetarnijatega tegema hakata tootmiseseadmete ja tootmisprotsessi arenduse ning tootearenduse valdkonnas. (joonis 12) Ülejäänud ettevõtetest ei ole ega ka kavata koostööd teha üheski nimetatud valdkonnas. Tegevusvaldkondade lõikes suuremat koostööd tooraine



tarnijatega näitasid üles liha töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtted ja muu tootmisega tegelevad ettevõtted. Käige vähem teevad koostööd tooraine tarnijatega piimatoodete toomisega seotud ettevõtted.



**Joonis 12.** Koostöö valdkonnad tooraine tarnijatega, osakaal %

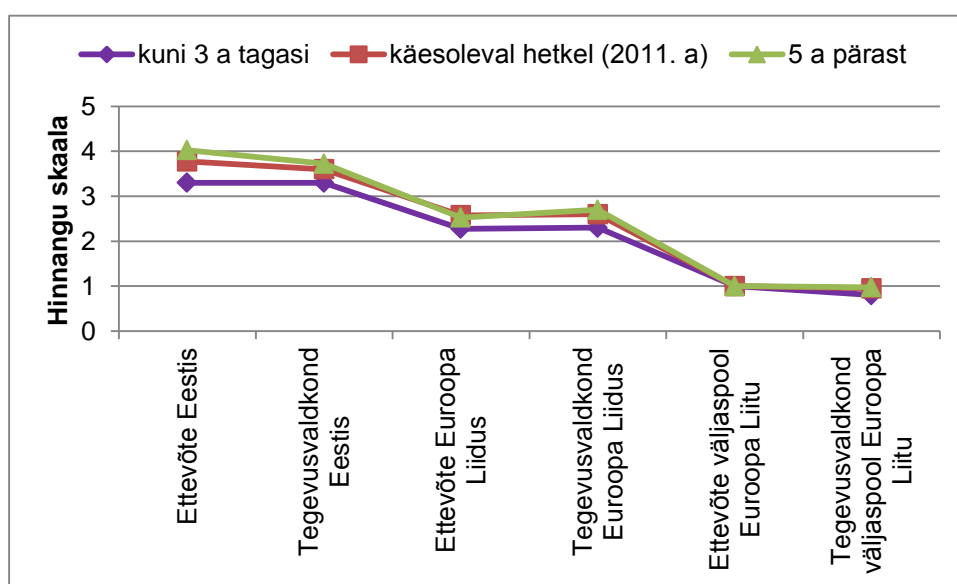
Seega võib öelda, et koostöö võrreldes 2009. aasta uuringu tulemustega on kõikide koostöövormide osas suurenenud, seda nii koostööl sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega, teadus- ja arendusasutustega kui ka tooraine tarnijatega. Koostöö tegemise suurenemine võis tuleneda majanduslanguse perioodist, kus tuli leida väljundeid oma ettevõtte toimimiseks ja edasi eksisteerimiseks, olulist rolli mängib koostöö tegemisel võimalike kulude kokkuhoid ja uute innovaatiliste lahenduste leidmine oma toodangu müümiseks.

## 5. KONKURENTSIVÕIME

### 5.1. TÖÖSTUSETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME

Ettevõtte saab oma konkurentsivõimet tugevdada suuremat majanduslikku lisaväärtust andva kõrgtehnoloogilise tootmise, omatoodete ja haritud, kompetentsete spetsialistide abil. Teadusmahukas kõrgtehnoloogiline tootmine nõuab suuri investeeringuid, mida ettevõtetel on ainult oma jõududega raske teostada, kusjuures abiks oleks siin riigi poolne tugi.

Toiduainetööstuse ettevõtete ja tegevusvaldkonna konkurentsivõime hindamiseks võeti vaatluse alla küsitlusele vastanute hinnangud nende konkurentsivõimele ajalisel ja ruumilisel skaalal. Ettevõtete esindajad hindasid oma ettevõtte konkurentsivõimet Eestis nii käesoleval hetkel kui ka viie aasta pärast mõnevõrra kõrgemaks võrreldes tegevusvaldkonna konkurentsivõimega. Oma ettevõtte ja tegevusvaldkonna positsiooni Eestis hinnati üldiselt heaks, Euroopa Liidus pigem rahuldavaks ning väljaspool Euroopa Liitu väga halvaks. Ajalisel skaalal nägid ettevõtete esindajad nii ettevõtte kui ka tegevusvaldkonna konkurentsivõime paranemist. Samuti on ettevõtete esindajate hinnangul paranenud nii ettevõtte kui ka tegevusvaldkonna konkurentsivõime Eesti ja Euroopa Liidu kontekstis. (joonis 12)



**Joonis 12.** Tegevusvaldkonna ja oma ettevõtte konkurentsivõime muutus ajas, vastuste keskmine (5=väga hea, 4=hea, 3=rahuldav, 2=halb, 1=väga halb, 0=ei oska öelda)

Kuni kolme aasta tagust positsiooni ning käesoleval hetkel tegevusvaldkonna konkurentsivõimet hindasid teistest kõrgemaks Eesti kontekstis muude toitude ja kaupade tootjad. Viie aasta pärast prognoositavat konkurentsivõimet hindasid kõrgemaks liha töötledajad ja säilitajad, muude toitude ja kaupade tootjad ning puu- ja köögivilja töötledajad ja säilitajad. Euroopa Liidu kontekstis hindasid kolme aasta tagust konkurentsivõimet kõrgemaks liha töötledajad, käesoleval hetkel ja viie aasta pärast prognoositavat tulemust pagari ja makaroni tootjad. Väljaspool Euroopa Liitu hindasid kolme aasta tagust, käesoleval hetkel ning viie aasta pärast konkurentsivõimet kõrgemaks puu- ja köögivilja töötledajad ja säilitajad. Kuni kolme aasta tagust ning viie aasta pärast prognoositavat ettevõtte konkurentsivõimet hindasid teistest kõrgemaks Eesti kontekstis puu- ja köögivilja töötledajad ja säilitajad ning käesoleval hetkel muud tootjad. Euroopa Liidu

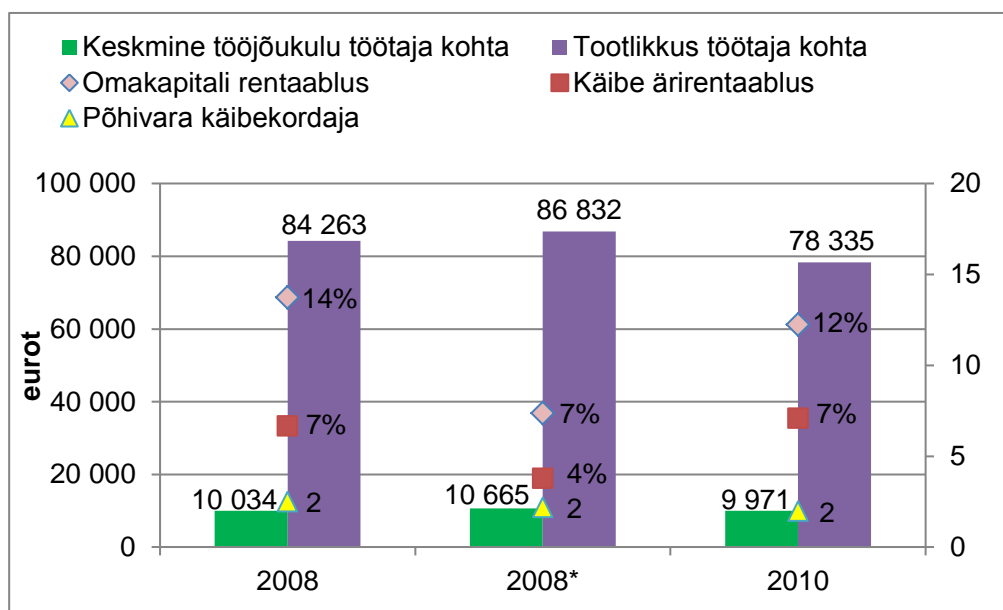
kontekstis hindasid kolme aasta tagust positsiooni ning viie aasta pärast prognoositavat konkurentsivõimet kõrgemaks puu- ja köögivilja töötledjad ja säilitajad, käesoleval hetkel hindasid kõrgemaks muud tootjad. Väljaspool Euroopa Liitu hindasid kolme aasta tagust konkurentsivõimet kõrgemaks liha töötledjad ja säilitajad, käesoleval hetkel piimatoodete tootjad ja viie aasta pärast puu- ja köögivilja töötledjad ja säilitajad ning piimatoodete tootjad.

Ettevõtete konkurentsivõime analüüsimiseks võrreldi küsimustiku teel saadud tulemusi (hinnanguid konkurentsivõime osas) samade ettevõtete järgmiste valitud majandusnäitajatega:

- omakapitali rentaablus;
- käibe ärirentaablus;
- keskmine tööjõukulu töötaja kohta;
- tootlikkus töötaja kohta;
- põhivarade käibekordaja.

Küsitlusele vastanud ettevõtete konkurentsivõime näitajaid püüti võrrelda kogu toiduainete tootmise sektoriga, kuid ESA andmete osas olid kättesaadavad vaid 2008. aasta andmed, mistõttu teostati sektori keskmisega võrdlus ainult 2008. aasta osas.

Küsitlusele vastanute ettevõtete konkurentsivõime näitajad on aastatel 2008 ja 2010 stabiilsed. Samuti ei erine oluliselt toetatud ettevõtete konkurentsivõime näitajad kogu sektori näitajatega. Keskmine tööjõukulu 2010. aastaks on võrreldes 2008. aasta näitajaga vähenenud ca 1% võrra, samuti on vähenenud tootlikkus 7%. Eelpool välja toodud võrdluse puhul ei ole küll näitajad võrreldavatel aastatel oluliselt muutunud, seetõttu teostati korrelatsioonimaatriks, mille aluseks oli tööjõu tootlikkuse (aluseks 2010. aasta konkurentsivõime näitaja) ja määratud toetuse summa näitajad. Selgus, et korreleerumine tööjõu tootlikkuse ja määratud toetuse summa vahel on suur (korrelatsioonikordaja  $r=0,6$ ). **Seega mõjutab meetme 1.6.1 toetus tööjõu tootlikkust positiivselt.** (joonis 13)



**Joonis 13.** Küsitlusele vastanud ettevõtjate ja sektori keskmise konkurentsivõime näitajad

\*ESA – toiduainete tootmine

Omakapitali rentaablus on valimisse sattunud ettevõtjatel võrreldavatel aastatel kaks protsendipunkti vähenenud, mis tähendab, et kui 2008. aastal tekitasid ettevõtjad keskmiselt iga omakapitali paigutatud euro kohta 14 senti kasumit, siis 2010. aastal tekitasid ettevõtjad keskmiselt iga omakapitali paigutatud euro kohta 12 senti kasumit. Ettevõtete kasumlikkus on vähenenud. Kogu sektoriga võrreldes oli 2008. aastal toetust saanud ettevõtete kasumlikkus kaks korda suurem. (joonis 13)

Põhivara kasutamise intensiivsust müügitulu genereerimisel näitab põhivara käibekordaja. Jooniselt nähtub, et 2008. ja 2010. aastal on põhivara käibekordaja olnud samal tasemel, samuti ei erine näitaja kogu sektori keskmisest näitajast 2008. aastal (põhivara käibekordaja oli 2). Võrreldes taime- ja loomakasvatus sektori põhivara käibekordajat (ESA – 2008. aastal 0,9) toiduainete tootmise sektori sama näitajaga võib öelda, et tegemist on küllaltki kõrge näitajaga. Põhivara käibekordajat mõjutavad põhivara maksumus, kasutamise aeg ning amortisatsiooni arvutamise meetodid. (joonis 13)

Ettevõtte tulukust näitab käibe ärirentaablus, mis on toetust saanud ettevõtetel püsinud 2008. ja 2009. aastal 7% piirides, kusjuures kogu toiduainete tootmise sektori näitaja oli kahe protsendipunkti madalam. Kuna käibe ärirentaablust mõjutavad kulud, võib selline erinevus 2008. aastal toetuse saajate ja kogu sektori näitaja osas asjaolust, et toetuse saajatel oli kasumiaruande kulude struktuur paigas ning vastavad kululiigid rohkem kontrolli all. (joonis 13)

Eraldi analüüsi peale eelpool nimetatud konkurentsivõime näitajate ka valimisse sattunud ettevõtete põhivara suuruse, taotletud ning määratud toetuse summa vahelist põhjuslik tagajärgset tunnuste vahelist seost regressioonivõrrandi abil. Analüüsist selgus, et põhivara suurusel ning taotletud ja määratud toetuse summa vaheline seos on väike – vastavalt  $R^2 = 0,321$  ja  $R^2 = 0,2801$ . **Ettevõtte põhivara suurus ei sõltu taotletav ja määratud toetuse summa.**

## 5.2. TÖÖSTUSETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIMET MÕJUTAVAD TEGURID

Ettevõtte edukat tegutsemist turul mõjutavad välised tegurid: ühelt poolt üldised majandust ja toiduainetetööstust, põllumajandust reguleerivad seadused ja majandusruum, teisalt see, milline on kasutatav tooraine, selle hulk ja kvaliteet erinevates allharudes, turul olevate tootjate hulk ja tase ning kasutatav tehnoloogia. Olulise mõjutajana tuleb nimetada toiduainetööstuse puhul kaubandust, selle struktuuri, sh kettide osakaalu ja nende strateegiat. Ning lõpuks tarbija soove ning tarbimistrende, mille tajumine ja ennetamine võimaldab enam müüa. [Eesti toiduainetööstuse...2003, lk 26]

Meetme 1.6 toetuse saajate toiduainetööstusettevõtete konkurentsivõimet soodustavate ja pärssivate tegurite hindamisel oli ankeetküsitlusele vastajatel võimalus valida 36 erineva konkurentsivõimet mõjutava teguri vahel ning lisada juurde sobilikum variant.

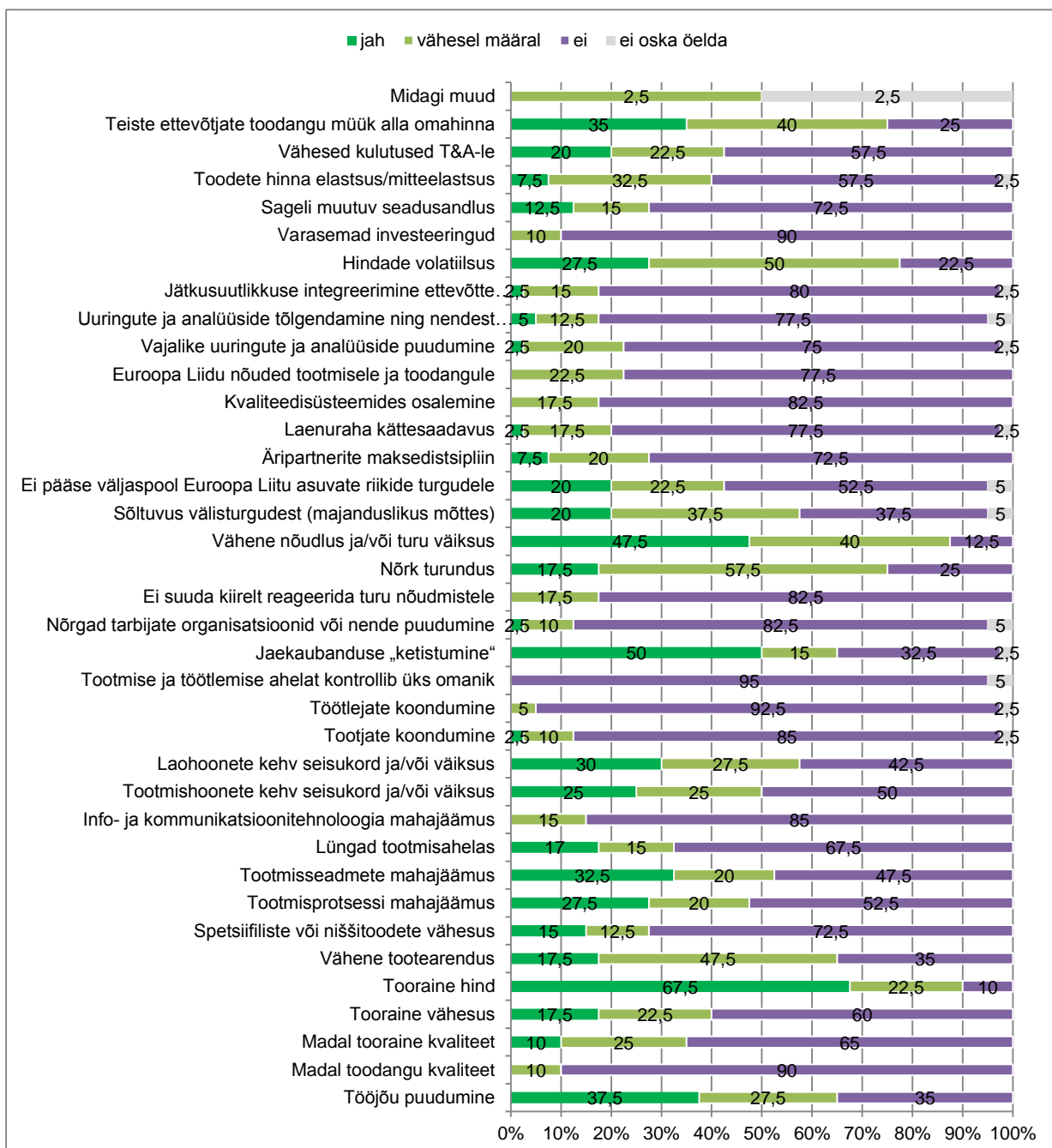
Peamised aspektid, mis kõige enam lähiaastatel meetme 1.6 toetuse saajate ettevõtete konkurentsivõimet takistada võivad on (joonis 14):

- tooraine hind;
- jaekaubanduse „ketistumine“;

- vähene nõudlus ja/või turu väiksus.

Ettevõtte muude takistavate tegurite all nimetati hirmu maksude lisandumise ees ja ebaseaduslikku lubamatult madala kvaliteediga (ja ühtlasi odava) kauba sissevedu.

Olulisteks takistusteks ettevõtte konkurentsivõime suurenemisel ei peeta ühe omaniku kontrollimist tootmise ja töötlemise ahelas, töötajate koondumist, varasemaid investeeringuid ja toodangu madalat kvaliteeti. (joonis 14)



Joonis 14. Ettevõtte konkurentsivõimet takistavad tegurid, osakaal %

Jätkuvalt on probleemiks jaekaubanduse „ketistumine“ ja tooraine hind, mistõttu on tekib väikese toodangumahuga ettevõtetel probleeme oma toodetega suurtesse kaubandusvõrkudesse pääsemisel.

Ettevõtte kolm peamist konkurentsivõimet takistavat tegurit nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool Euroopa Liitu olid seotud tooraine hinnaga, tootmisseadmetega ja tootmisprotsessiga. Kuid sõltuvalt turu iseloomust, olid ka konkurentsivõimet vähendavad tegurid erinevad. (tabel 11)

**Tabel 11.** Ettevõtete kolm peamist (enim mainitud) konkurentsivõimet vähendavad tegurit

Jrk nr	Eestis	Euroopa Liidus	Väljaspool Euroopa Liitu
1	Tooraine hind	Tööjõud ja tooraine hind	Tooraine hind
2	Teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna	Tootmisseadmed	Tootmisseadmed
3	Nõudluse tase ja/või suurus	Tootmisprotsess	Tootmisprotsess ja teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna

Eesti konkurentsivõimet pärssivad tegurid erinevad mõnevõrra 2009. aastal läbiviidud uuringuga, kus toona toodi välja peamisteks takistavateks teguriteks lisaks vähesele nõudlusele ja/või turu väiksusele ning tooraine hinnale ka jaekaubanduse „ketistumine“. Täna on pigem probleemiks lisaks eelpool nimetatule ka teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna. Samuti on muutunud hinnangud konkurentsivõimet vähendavate tegurite osas Euroopa Liidu kontekstis. Kui 2009. aastal läbiviidud uuringus tuli välja, et peamised takistused konkurentsivõime suurenemisel olid nõrk turundus, vähene tootearendus ja tooraine hind, siis täna on pigem probleemideks peale tooraine hinna ka tööjõuga, tootmisseadmetega ning tootmisprotsessiga seonduv. Samuti on oluliselt muutunud võrreldes 2009. aastaga konkurentsivõimet vähendavad tegurid väljaspool Euroopa Liitu, milledeks olid väljaspool Euroopa Liitu asuvate riikide turgudele mittepääsemine, nõrk turundus ning madal ostujõud ning täna takistavad konkurentsivõime suurenemist pigem tooraine hind, tootmisseadmed ja -protsess ning teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna. Väljaspool Euroopa Liitu konkurentsivõimet takistavate tegurite hindamisel tuli välja asjaolu, et 12,5% ettevõtjatest ei müü oma toodangut väljapoole Euroopa Liitu.

Peamised tegurid, mis meetme 1.6.1 toetuse saajate hinnangul nende ettevõtete konkurentsivõimet suurendavad olid peamiselt kiire reageerimine turu nõudmistele ja toodangu kvaliteet. Lisaks nimetati veel paindlikkust ja kasumi taasinvesteeringut. Peamised eelised teiste konkureerivate ettevõtete ees olid nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool Euroopa Liitu küsitletavate hinnangul seotud toodangu kvaliteedi, tootmisseadmete ning spetsiifiliste või niššitoodetega. (tabel 12)

**Tabel 12.** Ettevõtete kolm peamist (enim mainitud) eelist teiste konkureerivate ettevõtete ees

Jrk nr	Eestis	Euroopa Liidus	Väljaspool Euroopa Liitu
1	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet
2	Kiire reageerimine turu nõudmistele	Tooraine kvaliteet	Tootmisseadmed
3	Tootmisseadmed	Spetsiifiline või niššitood	Spetsiifiline või niššitood

Muude eelistena toodi Eesti kontekstis välja veel sellised tegurid nagu efektiivsus, paindlikkus, kohalik toit ja tervislik toit ning operatiivsus. Euroopa Liidu kontekstis toodi välja tegurid nagu efektiivsus, paindlikkus, toote hind, kasumi taasinvesteeringut ning tervislikkus ja kvaliteet ning väljaspool Euroopa Liidu kontekstis samuti paindlikkus ja kasumi taasinvesteeringut.

Seega on Eesti, Euroopa Liidu ning väljaspool Euroopa Liidu turgudel konkureerimiseks meetme 1.6.1 toetuse saajad rõhunud oma toodangu ja tooraine kvaliteedile ning selle tervislikkusele.

## 6. MAK MEETME 1.6 INVESTEERINGUTOETUSE KASUTAMINE JA SELLE MÕJU ETTEVÕTTELE

### 6.1. TOETUSE INVESTEERIMISJÄRK

Meetme 1.6.1 toetuse taotlemiseks esitati kolme taotlusvooru ajal ettevõtjate poolt kokku 116 taotlust, millest heakskiidetud taotluste arv oli 100 ning väljamakseid teostati 62 taotluse alusel. Väljamakseid on teostatud seisuga 30.09.2011 summas 10,6 mln eurot. Heakskiidetud taotluste ja väljamakstud toetuse summa alusel teostati väljamakseid enim Harjumaal ja Tartumaal tegutsevatele ettevõtetele, moodustades 82% kogu väljamakstud toetuse summast. Minimaalseim väljamakstud toetuse summa kolme taotlusvooru jooksul oli Pärnumaal tegutsevatele ettevõtetele, seda ühe heakskiidetud taotluse alusel ja summas 12 545 eurot. (tabel 4)

**Tabel 4.** Investeeringu teostamine ja väljamakstud toetuse summa maakondade lõikes heakskiidetud taotluste arvu alusel

Maakond	Toetus täielikult välja makstud, arv	Toetus osaliselt välja makstud, arv	Kokku	Seisuga 30.09.2011. a väljamakstud toetuse summa, eurot
Harjumaa	14	10	24	3 467 239
Ida-Virumaa	2	1	3	210 025
Jõgevamaa	1	-	1	280 097
Järvamaa	1	-	1	22 002
Lääne-Virumaa	3	1	4	482 091
Põlvamaa	2	-	2	120 888
Pärnumaa	1	-	1	12 545
Raplamaa	2	1	3	54 451
Saaremaa	1	-	1	172 891
Tartumaa	12	2	14	5 249 565
Valgamaa	2	3	5	160 703
Võrumaa	1	2	3	331 256
<b>KOKKU</b>	<b>41</b>	<b>21</b>	<b>62</b>	<b>10 563 752</b>

Analüüsid väljamakstud toetuse summasid ettevõtjate suurusgruppide lõikes, siis toetuse väljamakseid on teostatud heakskiidetud taotluste alusel kolme taotlusvooru jooksul 54 ettevõtjale summas 10,6 mln eurot.

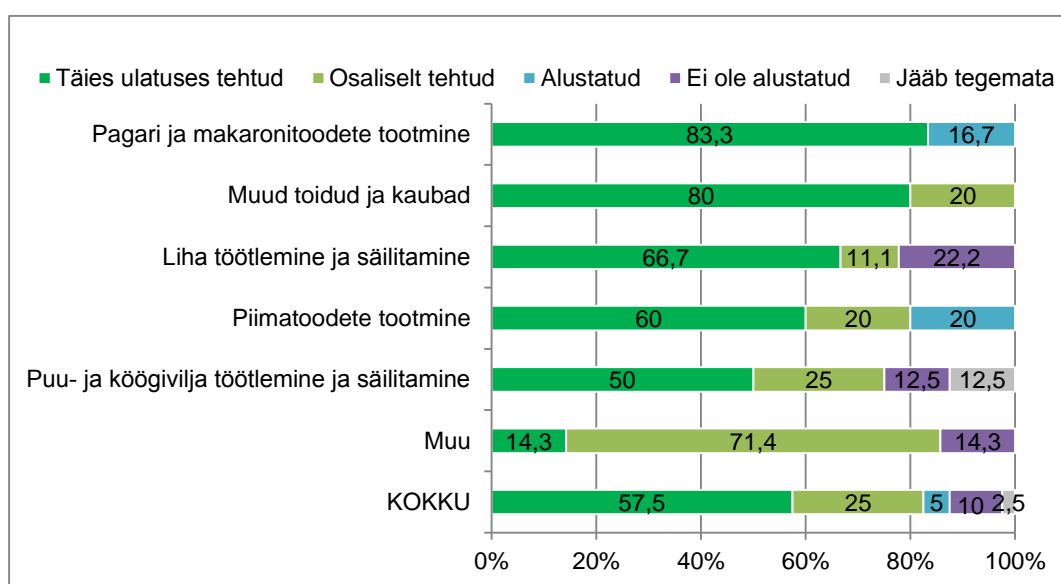
**Tabel 5.** Investeeringu teostanud toetuse saajate (ettevõtjate) arv ning väljamakstud toetuse summa suurusgrupiti

Ettevõtja suurusgrupp	Toetus täielikult välja makstud, arv	Toetus osaliselt välja makstud, arv	Kokku	Osatähtsus toetuse saajatest, kellele on toetus määratud, %	Seisuga 30.09.2011. a väljamakstud toetuse summa, eurot
Mikroettevõtja	9	3	12	22,2	1 123 124
Väikese suurusega ettevõtja	13	9	22	40,7	3 379 855
Keskmise suurusega ettevõtja	14	6	20	37,0	6 060 772
<b>KOKKU</b>	<b>36</b>	<b>18</b>	<b>54</b>	<b>100</b>	<b>10 563 752</b>



Täielikult on välja makstud toetus 36 ettevõtjale summas 7,04 mln eurot. Väljamakstud toetuse summa alusel domineerisid kolme taotlusvooru jooksul keskmise suurusega ettevõtjad, kusjuures toetust väljamakstud ettevõtjate arvu poolest domineerisid väikese suurusega ettevõtjad. (tabel 5) Kolme taotlusvooru jooksul määratud toetuse saajatest (75 toetuse saajat) on oma investeeringud täielikult teostanud 48% ettevõtjaid summas 7,04 mln eurot.

Küsitlusele vastanud meetme 1.6.1 toetuse saajatest on 58% ettevõtjaid investeeringu täies ulatuses teostanud ning investeerimisprotsess oli pooleli veel 25% ettevõtjatest. Ühel ettevõtjal (puu- ja köögivilja säilitajal ja töötlejal) jääb investeering tõenäoliselt teostamata, põhjusel, et äriplaan ja PRIA-poolne toetus oli küll olemas, kuid pankadest ei ole õnnestunud saada vajalikku lisarahastust. Investeeringuga ei olnud veel alustanud 10% küsitlusele vastanud ettevõtjatest, mille põhjused seisnesid näiteks investeeringu edasi lükkamises (omanikevahetus) ja tagasiside ootamisel PRIA-st. (joonis 15)



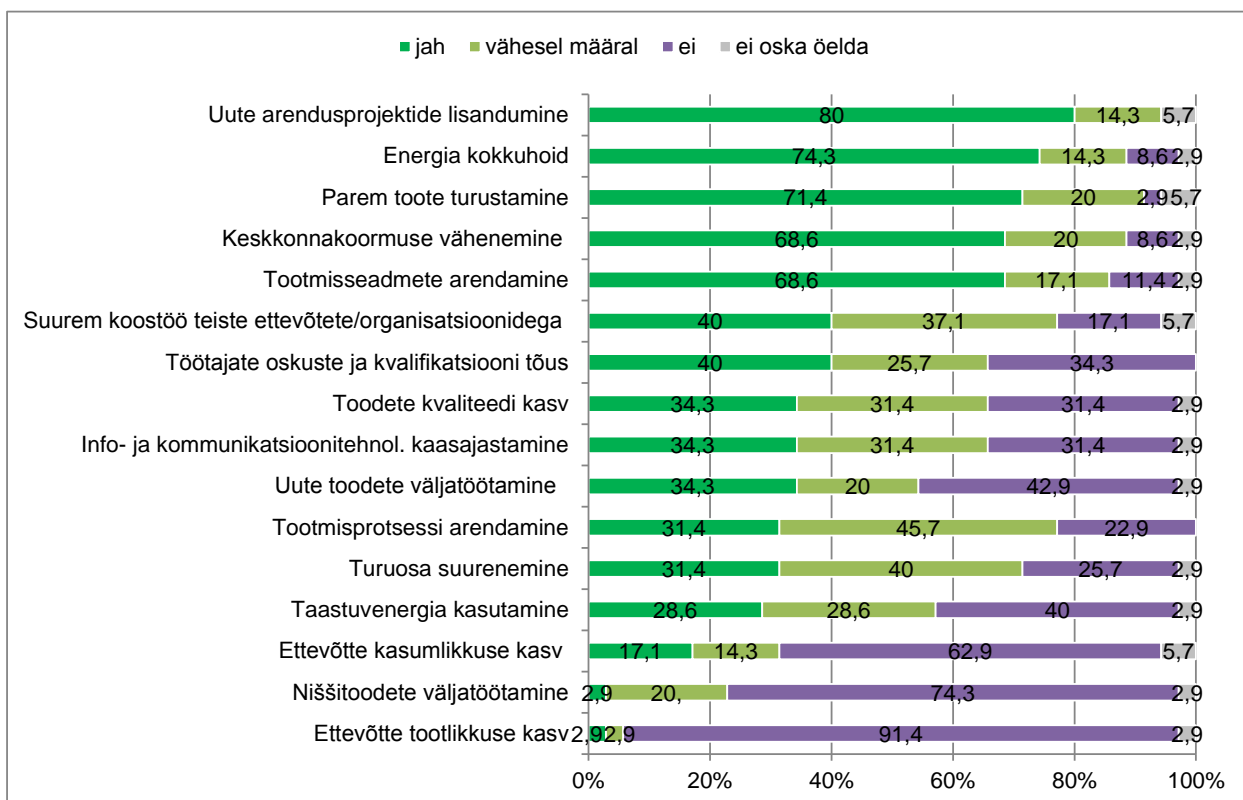
**Joonis 15.** MAK meetme 1.6.1 toetuse investeerimisjärk tegevusalade lõikes, osakaal %

Ettevõtjad, kellel oli investeering täies ulatuses või osaliselt tehtud, märkisid 22% küsitletud ettevõtjat, et investeeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse ilmes probleeme. Enim probleeme tekkis liha töötlejatel ja säilitajatel. Kokkuvõtvalt olid probleemid järgmised:

- „Omafinantseeringu leidmine.“
- „Plaanide muutus.“
- „Investeeringu käigus selgunud muutused, mille vormistamine PRIAs on nõudnud suurt energiat. PRIA poolne menetlus võiks olla kiirem, kui on vaja vahetada seadmete tarnijat selleks, et jõuda lõppeesmärgini.“
- „Majanduslangus oli raha eraldamine ja investeeringu alustamine viibis.“
- „Investeeringu langes kokku majanduslanguse perioodiga ja majanduslikult oli väga raske projekti teostada. Palus investeeringu teostamise pikendust.“
- „Seadmete iseloom muutus, kõik tuli ise algul ära maksta.“
- „2008. a ilmnes probleeme, 2010 a. ei ilmnenu.“

Seega on peamised probleemid seotud erinevate muutustega investeeringu käigus, samuti investeeringuaja kokkulangevus majanduslanguse perioodiga.

Investeeringutoetus on mõjutanud ettevõtteid olulisel määral paljudes valdkondades (valdkondi oli ette antud 17). Peamised valdkonnad, mida investeeringutoetus on kõige enam küsitletavate hinnangul mõjutanud olid seotud uute arendusprojektide lisandumisega, energia kokkuhoiduga ja toote turustamise paranemisega. Kõige vähem on investeeringutoetus küsitlusele vastajate hinnangul mõju avaldanud ettevõtte tootlikkuse kasvule, niššitoodet väljatöötamisele ning ettevõtte kasumlikkuse kasvule. (joonis 16) Samas vastas ühe ettevõtte esindaja, et investeering on veel pooleli ning muutusi oleks veel vara kommenteerida.



**Joonis 16.** Investeeringutoetuse mõju ettevõtetele, osakaal %

Seega võib järeldada, et meetme 1.6.1 investeeringutoetus on valimisse sattunud ettevõtete puhul mõju avaldanud pigem arendusele ning keskkonna valdkonnale kui majandusvaldkonnale, sest suurem osa küsitlusele vastanud ettevõtjate hinnangul puudub investeeringutoetuse mõju nende kasumlikkusele ning tootlikkusele.

Küsitlusele vastanud ettevõtjatest 90% leidsid, et MAK meede 1.6.1 oli asjakohane ning vastas ettevõtte ootustele ja vajadustele ning rahulolematust meetme osas puudus. Peamiselt märgiti, et meetmest on väga lihtne toetust taotleda ning on väga asjalik ja vajalik. Samuti märgiti, et ilma meetme 1.6.1 toetuseta ei olekski võimalik investeeringuid teostada. Meetme 1.6.1 abil oli võimalik investeerida arendusse ja maandada riske (uued tootmiseseadmed). PRIA poolt seatud tingimusi peeti mõningatel juhtudel mõistlikeks ning asjakohasteks, samas märgiti, et meede on avatud liiga lühikest aega ning teavitus võiks olla laiem ja varajasem. Ka otsustamise periood olevat küsitlusele vastanute hinnangul pikk. Probleeme tekitab ka omafinantseeringu küsimus, kus ollakse arvamusel, et eelpool nimetatud võiks väiksem olla. Abikõlblike kulude osas märkis üks ettevõtja, et teatud nimekiri taotletud objektidest (tarkvara) ei olnud abikõlblik, kuigi objekt oli tootmis- ja turustamisprotsessis lahutamatu osa.

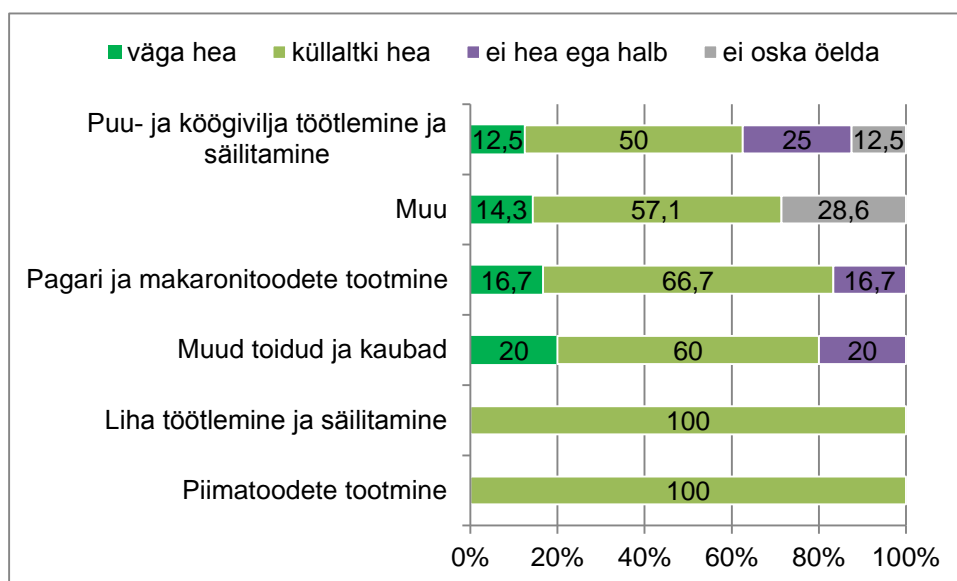
## 6.2. KÜSITLUSELE VASTANUTE KOMMENTAARID JA ETTEPANEKUD MAK MEETME 1.6 KOHTA

Ankeetküsimustiku lõpus võisid kõik intervjueeritavad lisada oma arvamusi ja hinnanguid küsimustikus käsitletud teemade kohta. Seda võimalust kasutas 35% ettevõtete esindajatest. Kokkuvõttes küsitletavad arvasid järgmist (siia on lisatud ka teised meetet 1.6 puudutavate küsimuste kommentaarid):

- „*Anda väiketootjatele võimalusi arenemiseks. Suurtel väike toetus mõju ei avalda.*“
- „*Toetuse võimaluste jätkumine on väga vajalik.*“
- „*Toiduainetööstust peaks reguleerima toodangu koostise kaudu. Jaekaubanduskette peaks reguleerima riiklikult (hinnajärevalve, toodete kvaliteedi tagamine). PRIA toetus võiks jätkuda, väiksemate jaoks on toetus eriti oluline (nt see võimaldab laenurahale juurdepääsu jne).*“
- „*Ootamatult ja negatiivselt kerkis esile probleem, et pangad ei soovi anda kõnealuse PRIA toetatud projekti elluviimiseks. PRIA toetus on määratud, ettevõtja omafinantseering samuti olemas, kuid pangad ei nõustu koostööd tegema.*“
- „*Üliõpilaste tasandil peaks suhtlema töötleva tööstusega. Ei osata tööstusele ülikooli poolt midagi pakkuda. Erasektor ei suuda ise koolitada. Koostöö ülikooliga vajab parandamist. Ülikool võiks pakkuda valmislahendusi, ei ole huvitatud üksiküht protsessi lahendamisest.*“
- „*Meetmete avanemine aeglane. Meetme taotluse aeg liiga lühike.*“
- „*Toetuste jätkumine on vajalik.*“
- „*Sooviks, et taotluste menetlemine oleks PRIAs kiirem.*“
- „*Projekt tehakse 2 aastat ette ja sooviti planeeritud seade vahetada, kuid PRIA ei aksepteerinud seda muudatust, kuigi oli odavam ja soodsam. Märkus PRIA teeninduskvaliteedile.*“
- „*Investeering algas mais 2011 ja lõpeb 2013 lõpus. Hinnanguid on vara öelda. Seni tehtu on liikunud õiges suunas.*“
- „*PRIA toetused rahuldavad, bürokraatiat palju, kuid see on paratamatu, KOV osa olematu.*“
- „*Toetuste ebavõrdsus võrreldes EL vanade liikmesriikidega on liiga suur.*“
- „*Eelistada enda rahaga omafinantseerijaid. Regionaalne eelistus hindamisele ole põhjendatud. Ühistulise vormi eelistamine ei ole põhjendatud, sest ühe omanikuga ettevõtmine töötab paremini. Kui ettevõtte on saanud rahalise karistuse nõuete rikkumise eest, siis ei saa toetust taotleda.*“

## LÕPPSÕNA ASEMED

Küsimustiku lõpus paluti ettevõtjatel hinnata oma ettevõtete tulevikuväljavaadet. Selgub, et mitte ükski vastanutest ei pidanud oma ettevõtte tuleviku väljavaateid halvaks. Küllaltki heaks hindasid oma ettevõtte tuleviku väljavaateid (100%-lt) liha töötlemise ja säilitamisega tegelevad ettevõtjad ning piimatoodete tootjad. 10% ettevõtete esindajatest jäid ettevõtte tulevikuvaateid hinnates neutraalsele seisukohale, 73% ettevõtjaid hindasid oma tuleviku väljavaateid heaks ning 10% ettevõtjaid hindasid oma ettevõtte tuleviku väljavaateid väga headeks. (joonis 17)



**Joonis 17.** Ettevõtjate hinnang ettevõtte tulevikuväljavaadete osas tegevusvaldkondade lõikes, osakaal %

Võrreldes 2009. aasta uuringus selgunud ettevõtjate hinnangutega tulevikuväljavaadete osas, võib öelda, et hinnangud antud küsimuse osas on paranenud. Kui 2009. aastal hindasid meetme 1.6.1 toetuse saajad oma tulevikuväljavaateid 6% ettevõtjaid väga heaks, siis käesoleva uuringu ajal oli väga heaks hindavaid ettevõtjaid rohkem. Käesolevas uuringus ei hinnanud ükski ettevõtja oma tulevikuväljavaateid küllaltki halvaks, kusjuures 2009. aastal valimisse sattunud ettevõtjatest hindas 3% tulevikuväljavaateid küllaltki halvaks.

## KOKKUVÕTE

Uuringu eesmärgiks oli analüüsida Eesti maaelu arengukava 2007–2013 meetmest 1.6 toetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet, seda soodustavaid ja pärssivaid tegureid ning arenguperspektiive ning teada saada need valdkonnad, kus vajatakse avaliku sektori abi. Selleks viidi läbi kõigi investeeringutoetust saanud ettevõtete seas sotsioloogiline uuring personaalintervjuu vormis, mis tähendab tulemuste kajastamist üksnes sotsiaal-majanduslikus, mitte finants-majanduslikus tähenduses.

Suurem osa toetust saanud ettevõtetest moodustasid lihatoodete tootjad, kellele järgnesid piima- ja kõõgivilja töötlejad, pagari ja makaronitoodete tootjad ning piimatoodete ja muude toiduainete tootjad. Pooled uuritavad ettevõtte asusid Harjumaal(27,5%) ja Tartumaal (25%) ning suurem osa (70%) uuritavatest ettevõtetest loodi kiire majanduskasvu ajal ehk perioodil 1996 – 2000. Ettevõtete tüübi jaotus õiguslikul alusel näitas, et 60% toetuse saajatest olid aktsiaseltsid ja 35% osahingud, 5% moodustasid füüsilisest isikust ettevõtjad. Toetust saanud ettevõtete keskmine müügitulu oli 3,38 mln eurot. Keskmisest suurem müügitulu gruppi kuulusid piimatoodete tootmise ettevõtted ja liha töötlemise ja säilitamise ettevõtted. Jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastasest müügitulust keskmiselt 50%. keskmiselt 64% tooraine kogusest osteti lepingulistel alustel.

Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 40 inimest ning keskmiselt töötas ühes ettevõttes 3 turunduse ja müügiga tegelevat inimest ning 2 tootearenduse inimest. Kõikide tegevusalade lõikes tuntakse enim puudust vastavatest spetsialistidest, lihttöolistest ja kvalifitseeritud spetsialistidest ning tegemist on küllaltki spetsiifiliste töökohtadega, mis vajavad eraldi koolitusi.

Kõige sagedasemaks toodangu reklaamimise viisiks nimetati ettevõtte kodulehe olemasolu internetis ning osalemist konkurssidel, messidel ja laatadel. Reklaame ja degustatsioone kauplustes kasutati harvem. Kõige sagedamini müüdi oma toodangut vahendajatele ja jaekaubandusele. 2010. aastal tegeles 65% ettevõtetest suuremal või vähemal määral oma toodangu müügiga väljapoole Eestit, mis peaks lähima viie aasta jooksul suurenema 85%-ni. Kogu Eesti ettevõtlusele sarnaselt ollakse orienteeritud lähinaabrite turule. Peamised ekspordiriigid tähtsuse järjekorras olid Soome, Läti, Leedu ja Saksamaa. Ekspordivate ettevõtete ekspordimaht moodustas keskmiselt 34% ettevõtte aastasest müügitulust. Põhilised probleemid toodete müügil on seotud nii Eestis kui ka väljaspool seda jaekaubanduse „ketistumisega“ ja konkurentide madala hinnatasemega. Ettevõtete esindajatest ca 83% ei ole tunnetanud avaliku sektori tuge või panust toodete turustamisel ei Eestis ega ka väljaspool seda.

Küsitlusele vastanud ettevõtete esindajate 85% ettevõtteid on teinud suuremal või vähemal määral koostööd teiste sama valdkonna ettevõtjatega. Euroopa Liidu kontekstis olid koostööd teinud konkureerivate ettevõtjatega 40% vastanutest ning väljaspool Euroopa Liitu asuvate ettevõtjatega on koostööd teinud 15% küsitlusele vastanud ettevõtjatest. Koostööd on tehtud põhiliselt allhanke tegemise osas. Koostööd teadus- ja arendusasutustega on suuremal või vähesel määral teinud 75% uuringusse kaasatud ettevõtjatest. Võrreldes 2009. aastal läbi viidud uuringu tulemustega on tänaseks koostöö teadus- ja arendusasutustega suurenenud. Koostööd tooraine tarnijatega on suuremal või vähemal määral teinud 63% küsitletutest. Olulisemad

koostöövaldkonnad olid tootmisprotsessi arendus ja tootearendus. Võrreldes 2009. aasta uuringu tulemustega oli kõikide koostöövormide osas suurenenud, seda nii koostöö sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega, teadus- ja arendusasutustega kui ka tooraine tarnijatega. Koostöö tegemise suurenemine võis tuleneda majanduslanguse perioodist, kus tuli leida väljundeid oma ettevõtte toimimiseks ja edasi eksisteerimiseks, olulist rolli omab koostöö tegemisel võimalike kulude kokkuvõtteid ja uute innovaatiliste lahenduste leidmine oma toodangu müümiseks.

Oma ettevõtte ja tegevusvaldkonna positsiooni Eestis hinnati kokkuvõtvalt heaks, Euroopa Liidus pigem rahuldavaks ning väljaspool Euroopa Liitu väga halvaks. Küsitlusele vastanute ettevõtete konkurentsivõime näitajad olid aastatel 2008 ja 2010 stabiilsed ning head võrreldes kogu sektori keskmiste näitajatega. Ettevõtete konkurentsivõimet pärssivad tegurid olid peamiselt tooraine hind, jaekaubanduse „ketistumine“ ning vähene nõudlus ja/või turu väiksus. Ettevõtte kolm peamist konkurentsivõimet takistavat tegurit nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool Euroopa Liitu olid seotud tooraine hinnaga, tootmisseadmetega ja tootmisprotsessiga. Peamised tegurid, mis meetme 1.6.1 toetuse saajate hinnangul nende ettevõtete konkurentsivõimet suurendavad olid peamiselt kiire reageerimine turu nõudmistele ja toodangu kvaliteet.

Küsitlusele vastanud meetme 1.6.1 toetuse saajatest on 58% ettevõtjaid investeeringu täies ulatuses teostanud ning investeerimisprotsess oli pooleli veel 25% ettevõtjatest. Ettevõtjad, kellel oli investeering täies ulatuses või osaliselt tehtud, märkisid 22% küsitletud ettevõtjatest, et investeeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse ilmes probleeme, mis olid peamiselt seotud erinevate muudatustega investeeringu käigus, samuti investeeringuaja kokkulangevus majanduslangus perioodiga. Peamised valdkonnad, mida investeeringutoetus on mõjutanud olid seotud uute arendusprojektide lisandumisega, energia kokkuhoiuga ja toote turustamise paranemisega.

Küsitlusele vastanud ettevõtjatest 90% leidsid, et MAK meede 1.6.1 oli asjakohane ning vastas ettevõtte ootustele ja vajadustele ning rahulolematust meetme osas puudus.

## KASUTATUD KIRJANDUS

1. Eesti majanduse konkurentsivõime hetkeseis ja tulevikuväljavaated. Eesti Arengufond, 2008, Tallinn. 70 lk.  
[<http://www.arengufond.ee/upload/Editor/Publikatsioonid/Publikatsioonide%20failid/Arengufoorumile%202008%20raport.pdf>] (18.10.2011)
2. Riigi ettevõtlustoetuste mõju Eesti majanduse konkurentsivõimele. Riigikontrolli aruanne Riigikogule, 2010, Tallinn. 100 lk. [[http://www.prolog.ee/files/283\\_RKTR\\_2148\\_2-1.4\\_1939\\_001-1.pdf](http://www.prolog.ee/files/283_RKTR_2148_2-1.4_1939_001-1.pdf)] (18.10.2011)
3. **Potisepp, S.** Toiduliit on uuendusmeelne: Toiduainetööstus sammub innovatsiooni esirinnas. – Inseneria, 12.04.2010 [<http://www.in.ee/artiklid.php?uid=568>]
4. Tööjõu kompetentside ja oskuste taseme ning tööturu vajaduste väljaselgitamine põllumajandus-, toidu- ja metsandussektoris. Kera OÜ, 2010. Tellija: EV Põllumajandusministeerium. 185 lk. [[http://www.agri.ee/public/juurkataloog/TEADUS-ARENDUS/T66jou\\_vajaduse\\_uuring\\_sektoris\\_2010.PDF](http://www.agri.ee/public/juurkataloog/TEADUS-ARENDUS/T66jou_vajaduse_uuring_sektoris_2010.PDF)] (9.11.2011)
5. Ülevaade Eesti toiduainetööstusest 2010. aasta. Marje Mäger. Põllumajandusministeerium. Turu arendamise büroo.  
[[http://www.agri.ee/public/juurkataloog/TOIDUAINETOOSTUS/2010/toidutoostus-ylevaade-2010\\_muudetud-06.2011.pdf](http://www.agri.ee/public/juurkataloog/TOIDUAINETOOSTUS/2010/toidutoostus-ylevaade-2010_muudetud-06.2011.pdf)] (09.11.2011)
6. Riiklik innovatsioonipoliitika vajab põhimõttelisi muudatusi. Jürgenson, A., Kattel, R., Kalvet, T. Tööstuspoliitika. Uuringud ja arvamused. RiTo12, 2005. Riigikogu Toimetised – Ühiskondlik-poliitiline ajakiri.
7. Tartu regionaalne innovatsioonistrateegia – Ettevõtete ning teadus- ja arendusasutuste koostöö uuring. Lõpparuanne. Tartu Ülikooli Tehnoloogiainstituut, 2003, Tartu.
8. Eesti toiduainetööstuse sektori ettevõtete tööjõu uuring. Koostajad: Annus, T., Tamm, A., Toots, T. 2003.  
[[http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/Toovaldkond/uuringud/toiduainetoostus\\_2003.pdf](http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/Toovaldkond/uuringud/toiduainetoostus_2003.pdf)]

## LISA 1. VALIMI JAOTUS

Tabel 1. Valimi jaotus tegevusala alusel

Tegevusalad	Vastanud ettevõtjad 2009	Osakaal, %	Valim 2011	Osakaal, %	Lisatud uusi ettevõtjaid	Osakaalu muutus 2009/2011	Osakaal üldkogumist, %	Toetuse saajate üldjaotus	Osakaal, %	
Jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine	1	3,0	2	5	1	2,0	50,0	4	5,3	
Joogitootmine	1	3,0	1	2,5	1	-0,5	25,0	4	5,3	
Liha töötlemine ja säilitamine ning lihatoodete tootmine	10	30,3	9	22,5	4	-7,8	45,0	20	26,7	
Looduslike materjalide töötlemine, va puit	1	3,0	2	5,0	1	2,0	66,7	3	4,0	
Muude toiduainete tootmine	5	15,2	5	12,5	2	-2,7	55,6	9	12,0	
Pagari ja makaronitoodete tootmine	2	6,1	6	15	4	8,9	46,2	13	17,3	
Piimatoodete tootmine	5	15,2	5	12,5	2	-2,7	83,3	6	8,0	
Puu- ja kõõgivilja töötlemine ja säilitamine	6	18,2	8	20	2	1,8	61,5	13	17,3	
Taimse ja loomse õli ja rasva tootmine	1	3,0	1	2,5	0	-0,5	50,0	2	2,7	
Loomasööda tootmine	1	3,0	1	2,5	0	-0,5	100,0	1	1,3	
Kokku	33	100	40	100	17	0,0	53,3	75	100,0	
			<b>Valimi suurendamine</b>	<b>21,2</b>	<b>%</b>		x	x	x	x



## LISA 2. KÜSITLUSE ANKEET



Maaelu Arengu Euroopa  
Põllumajandusfond:  
Euroopa investeringud  
maapiirkondadesse



www.emu.ee  
**Eesti Maaülikool**  
Estonian University of Life Sciences  
Majandus- ja sotsiaalinstituut  
Institute of Economics and Social Sciences

Maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond

Lugupeetud ettevõtja!

Põllumajandusministeeriumi korraldusel uurib Eesti Maaülikool Eesti maaelu arengukava 2007-2013 (edaspidi MAK) meetmest 1.6 investeringutoetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet ja arenguperspektiive ning nimetatud meetme vastamist ettevõtjate ootustele ja vajadustele. Teie kontaktandmed saime Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ametist. Küsitlus on anonüümne ning tulemusi kasutatakse üksnes üldistatud kujul ning ei seostata ettevõtte nimega. Teie vastused ja kommentaarid on olulised meetme 1.6 täiendamiseks ja parandamiseks. Uuringu tulemustega on võimalik tutvuda alates 2012. aasta jaanuarist Eesti Maaülikooli leheküljel [www.emu.ee](http://www.emu.ee).

Majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond  
Eesti Maaülikool

## KÜSIMUSTIK

### 1. Milliseks Te hindate oma tegevusvaldkonna konkurentsivõimet ...

Palun märkige igas tabeli reas üks vastusevariant 5-pallisel skaalal:  
5 - väga hea, 4 - hea, 3 - rahuldav, 2 - halb, 1 - väga halb, 0 - ei oska öelda

	... Eestis?	... Euroopa Liidus (v. a Eesti)?	... väljaspool Euroopa Liitu?
A ... kuni kolm aastat tagasi ...			
B ... käesoleval hetkel ...			
C ... viie aasta pärast ...			

### 2. Milliseks Te hindate oma ettevõtte konkurentsivõimet ...

Palun märkige igas tabeli reas üks vastusevariant 5-pallisel skaalal:  
5 - väga hea, 4 - hea, 3 - rahuldav, 2 - halb, 1 - väga halb, 0 - ei oska öelda

	... Eestis?	... Euroopa Liidus (v.a Eesti)?	... väljaspool Euroopa Liitu?
A ... kuni kolm aastat tagasi ...			
B ... käesoleval hetkel ...			
C ... viie aasta pärast ...			

### 3. Missugused tegurid takistavad Teie ettevõtte konkurentsivõimet?

vt KAART 1

Palun märkige igas tabeli reas ristiga üks vastusevariant 3-pallisel skaalal.

	Jah	Vähesel määral	Ei	Ei oska öelda
A Tööjõu puudumine	3	2	1	0
B Madal toodangu kvaliteet	3	2	1	0
C Madal tooraine kvaliteet	3	2	1	0
D Tooraine vähesus	3	2	1	0
E Tooraine hind	3	2	1	0
F Vähene tootearendus	3	2	1	0
G Spetsiifiliste või niššitoodete vähesus (mahetoode, funktsionaalne toiduaine, erivajadustega tarbijagruppidele mõeldud toode vms)	3	2	1	0
H Tootmisprotsessi mahajäämus	3	2	1	0
I Tootmisseadmete mahajäämus	3	2	1	0
J Lüngad tootmisahelas (tootmine-töötlemine-hulgikaubandus-jaekaubandus-tarbija)	3	2	1	0
K Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia mahajäämus (e-äri rakendus, veebilehe puudumine, eritarkvara ja – seadmed vms)	3	2	1	0
L Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus	3	2	1	0
M Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus	3	2	1	0
N Tootjate koondumine	3	2	1	0
O Töötlejate koondumine	3	2	1	0
P Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik	3	2	1	0
Q Jaekaubanduse „ketistumine“	3	2	1	0
R Nõrgad tarbijate organisatsioonid või nende puudumine	3	2	1	0
S Ei suuda kiirelt reageerida turu nõudmistele	3	2	1	0
T Nõrk turundus	3	2	1	0
U Vähene nõudlus ja/või turu väiksus	3	2	1	0
V Sõltuvus välisturgudest (majanduslikus mõttes)	3	2	1	0
AA Ei pääse väljaspool Euroopa Liitu asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriload, poliitika vms)	3	2	1	0
AB Äripartnerite maksedistsipliin	3	2	1	0
AC Laenuraha kättesaadavus	3	2	1	0
AD Kvaliteedisüsteemides osalemine	3	2	1	0
AE Euroopa Liidu nõuded tootmisele ja toodangule	3	2	1	0
AF Vajalike uuringute ja analüüside puudumine	3	2	1	0
AG Uuringute ja analüüside tõlgendamine ning nendest tulenevate muudatuste juurutamine	3	2	1	0
AH Jätkusuutlikkuse integreerimine ettevõtte tegevuspõhimõtete hulka	3	2	1	0
AI Hindade volatiilsus	3	2	1	0
AJ Varasemad investeeringud	3	2	1	0
AK Sageli muutuv seadusandlus	3	2	1	0
AL Toodete hinna elastsus/mitteelastsus	3	2	1	0
AM Vähesed kulutused T&A-le	3	2	1	0
AN Teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna	3	2	1	0

AO Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> .....	3	2	1	0
---	---	---	---	---

**4. Palun nimetage oma ettevõtte peamised konkurentsivõimet vähendavad tegurid ...**

**vt KAART 1**

*Palun tehke valik küsimusest 3.*

... Eestis.	... Euroopa Liidus (v. a Eesti).	... väljaspool Euroopa Liitu.
1 .....	1 .....	1 .....
2 .....	2 .....	2 .....
3 .....	3 .....	3 .....

**5. Palun nimetage peamised tegurid, mis suurendavad Teie ettevõtte konkurentsivõimet.**

**vt KAART 1**

*Palun tehke valik küsimusest 3.*

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

**6. Palun nimetage oma ettevõtte peamised eelised teiste konkureerivate ettevõtete ees ...**

**vt KAART 1**

*Palun tehke valik küsimusest 3.*

... Eestis.	... Euroopa Liidus (v. a Eesti).	... väljaspool Euroopa Liitu.
1 .....	1 .....	1 .....
2 .....	2 .....	2 .....
3 .....	3 .....	3 .....

**7. Kas Teie ettevõtte teeb koostööd järgmistes valdkondades teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtjatega (partneri paiknemise järgi) ...**

*Palun märkige igas tabeli reas üks vastusevariant 5-pallisel skaalal:*

*5- jah, 4 – vähesel määral, 3 – ei, aga kavatsen, 2 – ei, aga oleks vajadust, 1 – ei, 0 – ei oska öelda*

	... Eestis.	... Euroopa Liidus (v.a Eesti).	... väljaspool Euroopa Liitu.
A Rakendusuring			
B Tootearendus			
C Info- ja kommunikatsiooni- tehnoloogia arendus			
D Spetsialiseerumine			
E Oskusteabe jagamine			
F Töötajate koolitus			
G Allhanke tegemine			
H Ühisturundus			
I Poliitiliste otsuste lobi			
J Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> .....			

**8. Missugused on teiste sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega koostöö tugevused ja eelised?***Palun tõmmake ring ümber sobivamale ühele või mitmele vastusevariandile.*

1 Tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemine

2 Toodete kvaliteedi tõus

3 Toodete lihtsam turustamine

4 Täiendavate partnerite ja kontaktide leidmine

5 Midagi muud. *Palun kirjutage* ..........  
.....  
.....**9. Missugused on teiste sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega koostöö nõrkused ja ohud?***Palun tõmmake ring ümber sobivamale ühele või mitmele vastusevariandile.*

1 Ettevõtte kaotab teise firma kaubamärgi all tootmisel oma turuosa

2 Allhanke puhul ei saa partneri poolt toodetud toote kvaliteeti usaldada

3 Tarbija eksitamise võimalus

4 Sõltumine partnerist

5 Midagi muud. *Palun kirjutage* ..........  
.....  
.....**10. Kas Teie ettevõtte teeb koostööd teadus- ja arendusasutustega järgmistes valdkondades?**

	Jah	Vähesel määral	Ei, aga kavatsen (3 a jooksul)	Ei, aga oleks vajadust	Ei → <b>KÜSIMUS 12</b>	Ei oska öelda
A Rakendusuuring	5	4	3	2	1	0
B Tootearendus	5	4	3	2	1	0
C Tootmisprotsessi arendus	5	4	3	2	1	0
D Tootmisseadmete arendus	5	4	3	2	1	0
E Müügi edendamine, turundus (sh uuringud)	5	4	3	2	1	0
F Töötajate koolitus	5	4	3	2	1	0
G Planeerimine, äriplaanid	5	4	3	2	1	0
H Kvaliteedijuhtimine	5	4	3	2	1	0
I Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> ..... .....						

**11. Kas koostööl teadus- ja arendusasutustega on esinenud takistusi?**1 Jah Missuguseid? *Palun kirjutage* .....

2 Ei .....

.....

**12. Kas Teie ettevõtte pakub tooraine tarnijatele (kellega olete lepingulistes suhetes või plaanite lepingut sõlmida) järgmisi koostöövorme?**

	Jah	Vähesel määral	Ei, aga kavatsen (3 a jooksul)	Ei, aga oleks vajadust	Ei	Ei oska öelda
A Tootearendus	5	4	3	2	1	0
B Tootmisprotsessi arendus	5	4	3	2	1	0
C Tootmisseedmete arendus	5	4	3	2	1	0
D Töötajate koolitus	5	4	3	2	1	0
E Kvaliteedijuhtimine	5	4	3	2	1	0
F Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> ..... .....						

**13. Kui suure osa tooraine kogusest Te hangite lepingulistel alustel?**

*Palun kirjutage hinnanguline osatähtsus. ....%*

**14. Millest sõltub Teie ettevõtte poolt põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteet?**

*Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.*

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

**15. Millest sõltub Teie ettevõtte poolt põllumajandustootjale tooraine eest makstud hind?**

*Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.*

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

**16. Kui suure osatähtsuse moodustab Teie ettevõttes oma toodangu turustamine alljärgnevatel viisidel? Palun kirjutage järgnevate viiside osatähtsus protsentides, saades summaks 100%.**

- A Hulgimüük vahendajale .....
  - B Jaemüük kaupluses .....
  - C Jaemüük kioskites ja turgudel .....
  - D Jaemüük posti teel või internetis .....
  - E Müük teisele tootjale .....
  - F Müük otse lõpptarbijale .....
  - G Hulgimüük emaettevõttele .....
  - H Hulgimüük jaekaubandusele .....
  - I Muu. *Palun kirjutage* .....
- .....

**17. Kas Teie ettevõtte tegeleb oma toodangu müügiga väljapoole Eestit?**

- 1 Jah
- 2 Vähesel määral (taasalustan müügiga, müün pausidega, hooajaline müük vms)
- 3 Ei →**KÜSIMUS 20**

**18. Millistesse riikidesse Te toodangut müüte? Palun nimetage olulisemad riigid.**

.....  
.....

**19. Kui suure osa moodustab müük väljapoole Eestit Teie ettevõtte müügitulust?**

..... %

**20. Kas Te plaanite lähima viie aasta jooksul oma toodangut väljapoole Eestit müüma hakata?**1 Jah Millistesse riikidesse? *Palun kirjutage* .....

2 Ei →KÜSIMUS 22

**21. Kui suure osa võiks müük ettevõtte müügitulust moodustada viie aasta pärast ...**

... Euroopa Liitu (v. a Eesti)? ..... %

... väljaspool Euroopa Liitu? ..... %

**22. Palun nimetage olulisemad probleemid või takistused oma toodete müügil ....****vt KAART 2***Palun märkige mõlemas veerus üks või mitu sobivat vastusevarianti ristiga.*

	... Eestis.	... väljaspool Eestit.
A Jaekaubanduse „ketistumine“		
B Nõutakse väikeseid või suuri tarnekoguseid		
C Tarnekoguseid nõutakse pikemaks perioodiks		
D Ettevõtte tooteid ei tunta		
E Ettevõtte tooted ei eristu teiste samaväärsete toodete hulgast		
F Eesti toodete kehv maine		
G Ettevõtte toodete omahind		
H Konkurentide hinnatase on madalam		
I Puuduvad kontaktid		
J Ebausaldusväärsed partnerid		
K Aeglane raharinglus		
L Kaubanduspiirangute olemasolu		
M Erilubade, litsentside nõue		
N Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> .....		

**23. Kas Teie arvates avalik sektor toetab ettevõtteid oma toodete müügil ...**

	Jah	Vähesel määral	Ei	Ei oska öelda
A ... Eestis?	3	2	1	0
B ... väljaspool Eestit?	3	2	1	0

**Palun põhjendage oma vastust.**

.....

.....

.....

**24. Missuguseid oma toodangu reklaami viise Te kasutate?**

	Pea- miselt	Mõni- kord	Harva	Ei kasuta	Ei oska öelda
A Koduleht internetis	4	3	2	1	0
B Välireklaam (plakatid vms)	4	3	2	1	0
C Reklaam või kuulutus ajakirjanduses ja internetis	4	3	2	1	0
D Kaudne reklaam (artiklid, intervjuud, saated vms)	4	3	2	1	0
E Osalemine konkurssidel, messidel, laatadel	4	3	2	1	0
F Teavitus-, soodus- ja ostukampaania	4	3	2	1	0
G Degustatsioon jaekaubanduses	4	3	2	1	0
H Muu. <i>Palun kirjutage</i> .....					

**25. Missuguses investeerimisjärgus on investeringutoetus, millele Te MAK meetmest 1.6 toetust saite?**

- 1 Investeering on täies ulatuses tehtud
- 2 Investeering on osaliselt tehtud
- 3 Investeeringuga on alustatud
- 4 Investeeringuga ei ole alustatud Miks? *Palun kirjutage* .....

.....  
 .....  
 ..... → **KÜSIMUS 28**

- 5 Investeering jääb tõenäoliselt tegemata Miks? *Palun kirjutage* .....
- .....  
 .....  
 ..... → **KÜSIMUS 28**

**26. Kas investeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse ilmnes või on ilmnenud takistusi või probleeme?**

- 1 Jah Missuguseid? *Palun kirjutage* .....
  - 2 Ei .....
- .....  
 .....

**27. Kas investeringutoetus on mõjutanud Teie ettevõtet järgmistes valdkondades?**

	Jah	Vähesel määral	Ei	Ei oska öelda
A Töökohtade juurdetekkimine	3	2	1	0
B Töötajate oskuste ja kvalifikatsiooni tõus	3	2	1	0
C Uute toodete väljatootamine	3	2	1	0
D Spetsiifiliste või niššitoodete väljatootamine (mahetoode, funktsionaalne toiduaine, erivajadustega tarbijagrupidelle mõeldud toode vms)	3	2	1	0
E Toodete kvaliteedi kasv	3	2	1	0
F Ettevõtte tootlikkuse kasv	3	2	1	0
G Tootmisprotsessi arendamine	3	2	1	0
H Tootmisseadmete arendamine	3	2	1	0
I Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia kaasajastamine	3	2	1	0
J Energia kokkuhoid	3	2	1	0
K Keskkonnakoormuse (saaste) vähenemine	3	2	1	0
L Taastuvenergia kasutamine	3	2	1	0
M Uute arendusprojektide lisandumine	3	2	1	0
N Suurem koostöö teiste ettevõtete/organisatsioonidega (sh avalik sektor, teadus- ja arendusasutused)	3	2	1	0
O Parem toote turustamine	3	2	1	0
P Turuosa suurenemine	3	2	1	0
Q Ettevõtte kasumlikkuse kasv	3	2	1	0
R Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> .....				

**28. Kas MAK meede 1.6 vastas Teie soovidele, ootustele ja vajadustele?**

3 Jah                      2 Vähesel määral                      1 Ei                      0 Ei oska öelda

**Palun põhjendage oma vastust.**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**29. Kui suure osatähtsuse moodustab jaekaubanduses realiseeritava toodete müük Teie ettevõtte aastasest müügitulust? .....** %

**30. Palun nimetage oma ettevõttes olevate töötajate arv. ....**

**31. Palun nimetage oma ettevõttes olevate järgmiste alade töökohtade arv.**

Turundus ja müük ..... töökohta  
Tootearendus ..... töökohta

**32. Kas Teie ettevõttes esineb tööjõu puudust?**

3 Jah                      2 Vähesel määral                      1 Ei →KÜSIMUS 35



**33. Missuguse ala töötaja(te)st Te oma ettevõttes puudust tunnete? Palun nimetage.**

.....  
.....  
.....

**34. Mis põhjus(t)el nimetatud ala töötaja(d) Teie ettevõttes ei tööta?**

.....  
.....  
.....

**35. Kuidas Te hindate ettevõtte müügitulu muutust lähima viie aasta jooksul?**

- |                         |                          |                 |
|-------------------------|--------------------------|-----------------|
| 5 Kasvab                | 3 Ei muutu, on stabiilne | 1 Kahaneb       |
| 4 Kasvab vähesel määral | 2 Kahaneb vähesel määral | 0 Ei oska öelda |

**36. Kuidas Te hindate oma ettevõtte tuleviku väljavaateid?**

- |                 |                   |                 |
|-----------------|-------------------|-----------------|
| 5 Väga hea      | 3 Ei hea ega halb | 1 Väga halb     |
| 4 Küllaltki hea | 2 Küllaltki halb  | 0 Ei oska öelda |

**37. Kui Teil tekkis seoses küsimustikus käsitletud teemadega mingeid kommentaare või soovitusi, siis me oleme väga tänulikud, kui Te need kommentaarid siia kirjutate.**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Suur tänu koostöö eest!

**Täidab intervjuerija enne või pärast intervjuud.**

<b>Ettevõtte registrikood</b>	
<b>Ettevõtte nimi</b>	
<b>Ettevõtte tegutsemise asukoht</b> <i>Palun kirjutage linna või valla täpsusega.</i>	
<b>Ettevõtte tegevusala</b> <i>Kui ettevõttel on mitu tegevusala, siis märkige see tegevusala, mis oli MAK meetme 1.6 investeringutoetuse aluseks.</i>	1 Liha töötlemine ja säilitamine ning lihatoodete tootmine 2 Puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine 3 Taimse ja loomse õli ja rasva tootmine 4 Piimatoodete tootmine 5 Jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine 6 Pagari ja makaronitoodete tootmine 7 Muude toiduainete tootmine 8 Valmis loomasööda tootmine 9 Joogitootmine 10 Looduslike materjalide kogumine, v.a puit 11 Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i> .....
<b>Ettevõtte vanus</b> <i>Reaalse äritegevuse algusest alates küsitluse hetkeni</i>	
<b>Ettevõtte müügitulu</b> <i>Palun kirjutage viimase kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud summa.</i>	
<b>MAK meetmest 1.6 toetuse saamise aasta</b>	
<b>Küsimusele vastaja nimi, amet</b> <i>Ees- ja perekonnanimi</i>	
<b>Vastaja kontaktandmed</b> <i>Telefon, e-post</i>	
<b>Intervjuu aeg</b>	
<b>Intervjuu koht</b> <i>Intervjueeritava ettevõttes vms</i>	
<b>Intervjuu kestus</b>	
<b>Märkused küsitluse, küsimustiku vms kohta</b>	

## LISA 3. KÜSITLUSJUHE

### MAK meetme 1.6 küsitlusjuhend

Üldine põhimõte on, et intervjuu teostatakse ausalt, erapooletult, pealetükkimatult ja vastajatele ebamugavusi tekitamata ning põhineb vabatahtlikul koostööl.

#### I Esimene kontakt respondentiga. Telefonikõne.

Peale enda tutvustamist selgitada, kust me respondendi kontaktandmed saime, mida uurime, kellele küsitlusandmed lähevad ja mis eesmärgil neid kasutatakse. Lisada, mis kasu respondent küsitlusest saab ning kus on võimalik uurimistöö tulemustega tutvuda (EMÜ kodulehel või vajadusel saadetakse e-kirjaga respondendi e-posti aadressile). Kui respondent on nõus küsitluses osalema, siis leppida kokku mõlemale poolele sobiv küsitlusaeg ja -koht. Kui respondent keeldub küsitluses osalemast, siis küsida selle põhjust.

#### II Teine kontakt. Intervjuu.

Peale enda tutvustamist pidada silmas järgmist

##### 1) intervjuerimisel:

- küsituleja peab looma õhkkonna, kus respondent saab end tunda vabalt ja vältida kõrvaliste isikute sekkumist intervjuusse;
- küsimused esitada neutraalsel viisil;
- mitte kalduda kõrvale uurimuse instruksioonist, küsimuste järjestusest ja sõnastusest, mitte improviseerida võimalike vastuseid ümber sõnastades või küsimuste sõnastust muutes;
- kui respondent küsib mõiste lahtiselgitamiseks abi, siis andke mõisteline vaste, mitte laskuda pikkadesse selgitustesse ega interpreteerida küsimuse tähendust. Korrata küsimust ja instrueerida või selgitada standardiseeritud viisil;
- intervjuerija ei tohi küsitluse käigus esitada oma seisukohti, anda ise vastust küsimusele või nõustuda või mitte nõustuda vastusega;
- kui küsitletav tahab oma arvamusele toetust (kiitust vms), siis mitte seda anda;
- kui respondent alustab hinnangute andmist mingile teemale, siis ei tohi vaba vestluse vormile üle minna. Peale intervjuud (kui ankeedi küsimustele on vastatud) võib vestlus jätkata vabas vormis.

##### 2) küsimustiku täitmisel:

- intervjueritavale tuleb ette lugeda paksus kirjas tekst kuni lause lõpuni, ette tuleb lugeda ka vastusevariandid;
- kaldkirjas tekst on lisainformatsioon;
- variant „muu“ või „midagi muud“ tuleb ette lugeda;
- mõne vastusevariandi taga on suunamine, millise küsimusega tuleb jätkata;
- trükitähtedes sõna „kaart“ on küsitulejale infoks ja seda ei loeta ette. Sel juhul tuleb intervjueritavale vastav kaart küsimustele vastamise hõlbustamiseks kätte anda;
- kui küsimusele ei ole ajalist määrangut lisatud, siis käivad kõik küsimused käesoleva ajahetke kohta;
- küsimustikus käsitletavat põhimõistet:

**meetme 1.6** nimetus on „Põllumajandustoodetele ja mittepuidulistele metsasaadustele lisandväärtuse andmine“;

**konkurentsivõime** võime kasutada olemasolevaid ressursse paremini kui teised samalaadseid kaupu pakkuvad turusubjektid;

**tegevusvaldkonda** kuuluvad antud kontekstis põllumajandus- ja mittepuidulise metsasaaduste töötlemisega tegelevad ettevõtted (liha töötlemine, puu- ja köögivilja töötlemine jne);

„**ketistumine**“ ehk kuulumine kontserni, ühistusse vms;

**kvaliteedisüsteem** on protsessi kirjeldamiseks, enesekontrollisüsteemi loomiseks, mis tagab valmistoote vastavuse/nõuetekohasuse õigusaktidega, kriitiliste (kontroll) punktide kontrollimiseks ja registreerimiseks, töötajate informeerimiseks ja koolitamiseks, et eesmärgid ja enesekontrollisüsteem oleksid teatavad kõigile töötajatele vms;

**volatiilsus** on väärtpaberi hinna kõikumine lühikese perioodi jooksul. Mida rohkem aktsia hind lühikese perioodi jooksul kõigub, seda suurem on ka volatiilsus. Tavaliselt mõõdetakse aktsia volatiilsust beeta abil. Portfelli volatiilsust saab alandada hajutamiseiga;

**rakendusuring** on algupärane uuring uute teadmiste saamiseks esmase eesmärgiga rakendada saadud teadmisi kindlas valdkonnas suhteliselt lühikese aja jooksul. Rakendusuringuteks võivad olla analüüsid, ülevaated, hinnangud, aruanded ja tasuvusuuringud;

**spetsialiseerumist** võib vaadelda kui ettevõtjate koostööd, mis võimaldab mingist kõrvaltegevusest loobuda ja keskenduda põhitegevusele, loovutades kõrvaltegevuse kellelegi teisele. Või ettevõtja keskendub nende toodete valmistamisele, mille tootmine tuleb kõige odavam/otstarbekam. Spetsialiseerumisel saadud tooteid või teenuseid müüakse teistele ettevõtetele või muudele tarbijatele ja saadud raha eest on võimalik osta teisi vajaminevaid tooteid või teenuseid, mille tootmine tuleks kallim kui muudes ettevõtetes;

**teadus- ja arendusasutused** on Teaduse- ja arendustegevuse korralduse seaduse tähenduses asutused ja juriidilised isikud, mille põhitegevus on teadus- ja arendustegevus ning mis on registreeritud riigiasutusena, kohaliku omavalitsuse asutusena, avalik-õigusliku juriidilise isikuna, avalik-õigusliku juriidilise isiku asutusena või eraõigusliku juriidilise isikuna;

**energia kokkuhoid** toimub tootmises võimalikult väikesemamahulise energiamuundumise arvel, näiteks säästu annab heitsoojuse kasutamine, ehitiste soojaisolatsiooni parendamine;

**taastuenergia** taastuvatest energiaallikatest (looduslikud energiaallikad, mis on energia saamiseks kasutatavad kas lakkamatult või mida saab pärast teatava aja möödumist uuesti kasutada – vee-, tuule-, päikeseenergia, biokütused) toodetud energia;

**töötaja** - palgatöötajad, ettevõtte heaks töötavad isikud, kes alluvad ettevõttele ning loetakse töötajateks siseriikliku õiguse alusel, omanikud-tegevjuhid ja ettevõtte korrapärases tegevuses osalevad partnerid, kes saavad ettevõttest rahalist kasu. Töötajate hulka ei loeta praktikante ega üliõpilasi, rasedus- ja sünnituspuhkusel ega lapsehoolduspuhkusel olijaid;

**müügitul** on kaupade või teenuste müügist saadav raha või rahavoog;

**jätkusuutlikkus** laiemas mõistes tähendab, et ettevõtte arvestab ressursside kasutamisel keskkonna-, majandus- ja sotsiaalseid aspekte. Sellega võivad kaasned a ettevõttele lisakulud, mis võib konkurentsivõimet esialgu vähendada, kuid tulevikus tõsta. Jätkusuutlikkus (U.Mereste) – suutlikkus jätkata majanduslikku või mõnda muud laadi tegevust kas samas või ligikaudu samas ulatuses.

- küsimustes 1, 2, 4, 6, 7 ja 21-23 mõisteid „Eesti“, „Euroopa Liit“ ja „väljaspool Euroopa Liitu“ on kasutatud geograafilis-piirkondlikus mõistes;

- kui 8 ja 9 küsimuse puhul puudub ettevõtjal isiklik kogemus, siis võib ta vastuste andmisel tugineda enda oletuslikele hinnangutele;
- kui 10 ja 11 küsimustes on raske määratleda teadus- ja arendusasutust, siis võib asutuse nimetuse täies mahus välja kirjutada hilisemaks tuvastamiseks, kas tegu on teadus- ja haridusasutusega või mitte;
- küsimuses 22 „kaubanduspiirangute olemasolu“ tähendab nii kaupade kui ka teenuste liikumist kolmandate riikide turgude kontekstis;
- küsimuses 23 „avaliku sektori“ all mõista ministeeriume, kohalikke omavalitsusi, saatkondi vms;
- küsimuses 30 töötajate arv hõlmab täiskohaga, osalise tööajaga ja hooajalisi töötajaid;
- küsimustes 33 ja 34 töötajate ala näited: keevitaja, kokku, lukksepp, sekretär, projektijuht vms;
- enne või pärast intervjuud täidab küsimustiku viimase lehekülje intervjuerija.

Peale intervjuud vajadusel veel üle korrata, kus on võimalik uuringutulemustega tutvuda (EMÜ kodulehel või vajadusel saadetakse e-kirjaga respondendi e-posti aadressile).

Intervjuu käigus tähele panna:

- respondendi kommentaarid, mis puudutavad teemakäsitlust, küsimustiku ülesehitust, sõnastust, vastusevariante, ankeedi pikkust või siis muud infot, mis haakus intervjuuga, kirjutada küsimusse 37;
- küsitajapoolsed kommentaarid, mis seostusid küsitlemisega ja küsimustikuga, kirjutada intervjuerija täidetavale lehele.

A Töõjõud
B Toodangu kvaliteet
C Tooraine kvaliteet
D Tooraine piisavus
E Tooraine hind
F Tootearendus
G Spetsiifiline või niššitoode (mahetoode, funktsionaalne toiduaine, erivajadustega tarbijagruppidele mõeldud toode vms)
H Tootmisprotsess
I Tootmiseadmed
J Tootmisahel (tootmine- töötlemine – kaubandus – tarbija)
K Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (e-äri rakendus, veebileht, eritarkvara ja – seadmed vms)
L Tootmishoonete seisukord ja/või suurus
M Laohoonete seisukord ja/või suurus
N Tootjate koondumine
O Töötlejate koondumine
P Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
Q Jaekaubanduse „ketistumine“
R Tarbijate organisatsioonid
S Kiire reageerimine turu nõudmistele
T Turundus
U Nõudluse tase ja/või turu suurus
V Sõltuvus välisturgudest
AA Pääs väljaspool Euroopa Liitu asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriload, poliitika vms)
AB Äripartnerite maksedistsipliin (majanduslikus mõttes)
AC Laenuraha kättesaadavus
AD Kvaliteedisüsteemides osalemine
AE Euroopa Liidu nõuded tootmisele ja toodangule
AF Vajalikud uuringud ja analüüsid
AG Uuringute ja analüüside tõlgendamine ning nendest tulenevate muudatuste juurutamine
AH Jätkusuutlikkuse integreerimine ettevõtte tegevuspõhimõtete hulka
AI Hindade volatiilsus
AJ Varasemad investeeringud
AK Sageli muutuv seadusandlus
AL Toodete hinna elastsus/mitteelastsus
AM Kulutused T&A-le
AN Teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna
AO Midagi muud. <i>Palun nimetage</i>

A Jaekaubanduse „ketistumine“
B Nõutakse väikeseid või suuri tarnekoguseid
C Tarnekoguseid nõutakse pikemaks perioodiks
D Ettevõtte tooteid ei tunta
E Ettevõtte tooted ei eristu teiste samaväärsete toodete hulgast
F Eesti toodete kehv maine
G Ettevõtte toodete hinnatase
H Konkurentide hinnatase on madalam
I Puuduvad kontaktid
J Ebausaldusväärsed partnerid
K Aeglane raharinglus
L Kaubanduspiirangute olemasolu
M Erilubade, litsentside nõue
N Midagi muud. <i>Palun nimetage</i>