



Maaelu Arengu Euroopa
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse



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

Eesti maaelu arengukava 2007-2013 alameetmest 1.6.1 „Põllumajandustoodete ja mittepuiduliste metsasaaduste töötlemine“ toetust saanud ettevõtete konkurentsivõime ja arenguperspektiivid

Uuringu 2014. 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 2014

SISUKORD

Sissejuhatus	3
1. Metoodika.....	5
1.1. Valimi kujunemine ja andmete kogumise metoodika.....	5
1.2. Analüüsi metoodika.....	6
2. Ettevõtete üldised näitajad.....	7
3. Tööjõud ja selle puudus.....	9
4. Tooraine hankimine	12
5. Reklaami kasutamine ja toodete turustamine	14
5.1. Reklaami kasutamine.....	14
5.2. Toodete turustamine ja eksport.....	15
5.3. Takistused toodete müügil.....	17
6. Koostöö	20
6.1. Koostöö teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtetega	20
6.2. Koostöö teadus- ja arendusasutustega.....	22
6.3. Koostöö tooraine tarnijatega.....	23
7. Konkurentsivõime.....	25
7.1. Hinnang konkurentsivõimele	26
7.2. Konkurentsivõimet mõjutavad tegurid	29
7.3. Ettevõtete tuleviku väljavaated	32
8. MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 investeringutoetuse kasutamine ja selle mõju.....	34
8.1. Toetuse investeringu järk	34
8.2. Ettevõtete esindajate kommentaarid ja ettepanekud	39
Kokkuvõte	41
Kasutatud kirjandus	44
Lisa 1	45
Lisa 2.....	55

SISSEJUHATUS

Euroopa Liidu ühise põllumajanduspoliitika teise samba raames maaelu arengule antava toetuse osaks on Eesti maaelu arengukava 2007–2013 (MAK 2007–2013) alameede 1.6.1 „Põllumajandustoodetele ja mittepuidulistele metsandussaadustele lisandväärtuse andmine“ (alameede 1.6.1). Alameede 1.6.1 aitab kaasa MAK 2007–2013 esimese telje eesmärgi saavutamisele, milleks on põllumajandus- ja metsandussektori konkurentsivõime parandamine. Alameede 1.6.1 on suunatud mikro-, väikese ja keskmise suurusega ettevõtjatele, kes põhitegevusena töötlevad ja turustavad põllumajandus- või mittepuidulisi metsasaaduste (metsamarjad, seemned, vaik, sammal, ulukiliha vms) tooteid ning nimetatud toodetega seotud tooteid.

Nimetatud alameetmest oli ettevõtjatel võimalik toetust taotleda viiel järjestikul aastal alates 2008. aastast. Toetust sai 104 ettevõtjat.

Uuringul on kaks eesmärki. Esimene eesmärk on analüüsida investeringutoetust saanud ettevõtete ja kogu sektori konkurentsivõimet toiduainetööstuse sektorite lõikes ettevõtjate hinnangute alusel. Lisaks on eesmärk leida need tegurid, mis ettevõtjate endi hinnangul kõige enam pärsivad nende konkurentsivõimet võrreldes turul tegutsevate konkurentidega ning seda, milliste nimetatud tegurite kõrvaldamiseks oleks ettevõtjatel kõige enam vaja avaliku sektori abi. Teine eesmärk on leida vastused Euroopa Komisjoni poolt alameetmele 1.6.1 (meetme kood 123) püstitatud viiele hindamisküsimusele:

- 1) Mil määral on investeringutoetused kaasa aidanud uute tehnoloogiate ja uuenduste juurutamisele?
- 2) Mil määral on investeringutoetused kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste kvaliteedi parandamisele?
- 3) Mil määral on investeringutoetused kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste töötlemise ja turustamise tõhususe parandamisele?
- 4) Mil määral on investeringutoetused kaasa aidanud põllumajandus- ja metsandusettevõtete turulepääsu ning suurendanud nende turuosa, sealhulgas sellistes sektorites nagu taastuvenergia?
- 5) Mil määral on investeringutoetused parandanud põllumajandus- ja metsandusettevõtete konkurentsivõimet?

Ettevõtjatelt hinnangute kogumisel kasutati kvantitatiivset küsitlust personaalintervjuu (*face-to-face*) ja veebiküsitluse vormis. Kuna tegemist oli kordusuuringuga (varasemad uuringud valmisid aastatel 2009 ja 2011), siis kahel varasemal aastal kasutuses olnud ankeeti oluliselt ei muudetud. Muudeti mõne küsimuse sõnastust, küsimustikust jäeti välja need küsimused, mille vastused olid kättesaadavad muudest andmeallikatest ning ankeeti lisati küsimus täiendavate finantsinstrumentide kasutamise võimaluste kohta. Personaalintervjuu ja veebiküsitluse puhul kasutati identset ankeeti (lisa 1). Personaalintervjuu läbiviijal oli võimalus kasutada küsitluse juhendit (lisa 2). Küsitlusjuhend sisaldas küsitlemise ja ankeedi täitmise põhimõtteid ning

mõistete selgitusi ja kahte kaarti, mida vastajad võisid intervjuu käigus küsimustele vastamise hõlbustamiseks kasutada.

Vastused saadi 49 ettevõtete esindajalt. Küsitlus toimus 22. septembrist kuni 14. oktoobrini 2014. a.

Konkurentsivõime objektiivsema hindamise eesmärgil võrreldi omavahel küsitlusse kaasatud ettevõtete esindajate hinnanguid, ettevõtte majandusnäitajaid ja kogu toiduainetööstuse sektorit iseloomustavaid majandusnäitajaid nagu müügitulu, omakapitali rentaablus, töajookulu, tootlikkus töötaja kohta, käibe ärirentaablus ja põhivarade käibekordaja. Ettevõtete majandusnäitajad saadi äriregistrist ettevõtjate 2009., 2011. ja 2013. aastate majandusaasta aruannetest ja kogu sektorit iseloomustavad näitajad Statistikaametist (SA).

Küsitlustulemused on esitatud nii üldjaotusena kui ka kuue tegevusala (liha töötlemine, pagaritoodete tootmine, puu- ja köögivilja töötlemine, valmistoidu tootmine, piimatoodete tootmine, muude toiduainete tootmine) lõikes. Kuna tegemist on kordusuuringuga, on ettevõtete esindajate hinnanguid võrreldud varasematel aastatel kogutud küsitlusandmetega. Hinnangute võrdlused on esitatud tumedas kirjas. Kaldkirjas on märgitud küsitletute arvamused muutmata kujul.

Uuringu aruanne koosneb kaheksast peatükist. Esimene peatükk sisaldab ülevaadet uuringu meetodikast, teine ettevõtete üldistest näitajatest, kolmas töajookust, neljas tooraine hankimisest, viies reklaami kasutamisest ja toodete turustamisest, kuues koostöösuhetest konkurentidega, teadus- ja arendusasutustega ning tooraine tarnijatega, seitsmes ettevõtete konkurentsivõimest ning viimane MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 toetuse mõjust ettevõtetele. Uuringu aruande juurde kuulub kokkuvõtte, kasutatud allikate loetelu ja lisa. Lisas asuvad küsitluse ankeet ja küsitluse juhend.

Aruanne valmis 2014. aasta neljandas kvartalis. Ettevõtete esindajaid küsitlesid Eesti Maaülikooli (EMÜ) majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakonna neli inimest: Jaana Prants, Kaire Vahejõe, Risto Räisa ja Kersti Aro. Aruande koostasid Jaana Prants (majandusnäitajate analüüs) ja Kersti Aro (küsitlusandmete analüüs).

1. METOODIKA

1.1. VALIMI KUJUNEMINE JA ANDMETE KOGUMISE METOODIKA

Uuringu sihtgrupp oli MAK 2007–2013 alameetmest 1.6.1 toetuse saajad. Valimi suuruse aluseks oli 2011. aastal valminud uuringus kasutusel olnud valim, mida suurendati üheksa ettevõtte võrra. Uuringu valim moodustati kvootvaliku põhimõttel. Kvoodid määrati vastavalt üldkogumi struktuurile ettevõtja tegevusala (EMTAK 2008) järgi, et saavutada juhtunnuse lõikes isekaaluv valim. Kuna tegemist oli kordusuuringuga, kuulusid uuringu valimisse eelkõige need ettevõtted, kes olid ka 2009. ja 2011. aastal valminud uuringu valimis.

Uuringus kasutati nii esmaseid kui ka sekundaarandmeid. Küsitlusandmete kogumine toimus standardiseeritud küsitlusena personaalintervjuu (*face-to-face* intervjuu) ning andmekogumise mahtu arvestades anti varasematel aastatel küsitluse valimis olnud ettevõtete esindajatele võimalus täita küsitlus iseseisvalt internetis veebiküsitluse vormis. Viimane oli kättesaadav SurveyMonkey küsitluskeskkonnas. Toetuse saajate nimekiri koos kontaktandmetega saadi Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Ametist (PRIA).

Vastused saadi 49 ettevõtte esindajalt. Personaalintervjuu tehti 32 isikuga ning 17 isikut täitsid ankeedi internetis. Intervjuu toimus peamiselt ettevõttes (30 juhul). Ühel juhul toimus intervjuu kohvikus ja ühel juhul EMÜ peahoones. Intervjueeriti peamiselt üht isikut ettevõttest, kelleks oli ettevõtte juhataja, juhatuse või nõukogu liige, tegevjuht, müügi- või tegevdirektor, tehnoloog või finantsanalüütik. Intervjuu kestis keskmiselt 55 minutit. Veebiküsitlusele vastasid valdavalt ettevõtte juhatajad.

Ettevõtete esindajate koostöövalmidus oli keskmisel tasemel. Mitme isiku puhul tehti mitu telefonikõnet leppimaks kokku intervjuu toimumise aeg ning mitme isiku puhul saadeti e-kirju korduvalt tuletamaks meelde, et neid soovitakse küsitleda. Küsitluse käigus kontakteeruti kokku 62 ettevõtte esindajaga (moodustades 60% alameetme 1.6.1 toetuse saajatest). Küsitlemise ebaõnnestumise põhjused olid järgmised: aja puudus, viibimine välislahetuses, töötajate vähesus ettevõttes, keelebarjäär ning veebiküsitluse puhul ka tehniline tõrge, mis likvideeriti kohe selle ilmnemisel.

Sekundaarandmed selliste näitajate kohta nagu ettevõtjate tegutsemise aeg ja töötajate arv saadi äriregistrist, ettevõtte majandusnäitajad äriregistris asuvatest 2009., 2011. ja 2013. aastate majandusaasta aruannetest ning alameetme 1.6.1 rakendamistulemused PRIAst.

1.2. ANALÜÜSI METOODIKA

Andmete analüüsimisel kasutati kvantitatiivset meetodit, mis võimaldas andmeid statistiliselt töödelda (keskmised, standardhälve, esinemissagedused ja klassifitseerimine) ning interpreteerimismeetodit, mille abil mõtestati lahti küsitlemisel saadud arvamused. Avatud küsimuste puhul kasutati vastuste rühmitamist.

Uuringu tulemused esitati järgmiste tegevusalade lõikes (EMTAK 2008 klassifikaatorit arvestades):

- Liha töötlemine;
- Pagaritoodete tootmine;
- Puu- ja köögivilja töötlemine;
- Valmistoidu tootmine;
- Piimatoodete tootmine;
- Muude toiduainete tootmine.

Küsitlustulemuste võrdlusandmetena kasutati eelmise kahe uuringu tulemusi:

- Eesti maaelu arengukava 2007–2013 meetmest 1.6 „Põllumajandustoodetele ja mittepuiduliste metsasaadustele lisandväärtuse andmine“ toetust saanud ettevõtete konkurentsivõime ja arenguperspektiivid. Uuringu aruanne. Teostaja: Eesti maaelu arengukava 2007–2013 1., 3. ja 4. telje püsihindaja, Eesti Maaülikool. Tartu. Valmis 2009. aastal. Küsitleti 33 ettevõtete esindajat (2009).
- Eesti maaelu arengukava 2007–2013 meetmest 1.6 „Põllumajandustoodetele ja mittepuiduliste 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, Eesti Maaülikool. Tartu. Valmis 2011. aastal. Küsitleti 40 ettevõtete esindajat (2011).

Ettevõtete konkurentsivõime ja arenguperspektiivide hindamisel kasutati küsitlusele vastanud ettevõtete järgmisi majandusnäitajaid:

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

Nimetatud näitajate osas vaadeldi nende muutumist 2009., 2011. ja 2013. aastate jooksul. Samuti võeti arvesse küsitletud ettevõtete esindajate arvamusi alameetme 1.6.1 mõju toetuse saajate majandustulemustele.

2. ETTEVÖTETE ÜLDISED NÄITAJAD

Peatükis kirjeldatakse küsitluse kaasatud ettevõtete selliseid üldiseid näitajaid nagu tegevusala, ettevõtte õiguslik vorm, peamine tegutsemispiirkond maakonna tasandil, tegutsemise aeg, müügitulu ja selle muutus lähima viie aasta jooksul. Ettevõtte tegevusala määramise aluseks oli EMTAK 2008 klassifikaator. Ettevõtja tegutsemise aeg saadi äriregistrist. Juriidiliste isikute müügitulu saadi samuti äriregistrist, kusjuures 40 ettevõtja puhul 2013. aasta ja seitsme ettevõtja puhul 2012. aasta majandusaasta aruandest. Müügitulu muutus põhineb ettevõtete esindajate hinnangutel. Ülejäänud näitajad saadi PRIAst.

Alameetmest 1.6.1 toetust saanud ettevõtjal võis olla mitu tegevusala, kuid küsitlemise korraldamisel lähtuti sellest tegevusalast, mis oli nimetatud alameetmest toetuse saamise aluseks. Ligi veerandi küsitlusele vastanutest moodustasid lihatöötledajad, kellele järgnesid pagaritoodete tootjad, puu- ja köögivilja töötledajad, valmistoidu (sh kakao-, šokolaadi- ja suhkrukondiitritoodete tootjad) ja piimatoodete tootjad (Tabel 1). Ülejäänud tegevusalade esindajaid oli vähe ning edaspidisel analüüsil liideti need ettevõtted üheks grupiks ja anti nimetus „muude toiduainete tootmine“.

Tabel 1. Ettevõtete jagunemine tegevusala järgi

Ettevõtte tegevusala	Ettevõtete	
	arv	osatähtsus, %
Liha töötlemine	12	24
Pagaritoodete tootmine	9	18
Puu- ja köögivilja töötlemine	8	16
Valmistoidu tootmine	6	12
Piimatoodete tootmine	4	8
Valmis loomasööda tootmine	3	6
Jahu- ja tärklisetoodete tootmine	2	4
Joogitootmine	2	4
Looduslike materjalide kogumine, v.a puit	2	4
Õli ja rasva tootmine	1	2
KOKKU	49	100

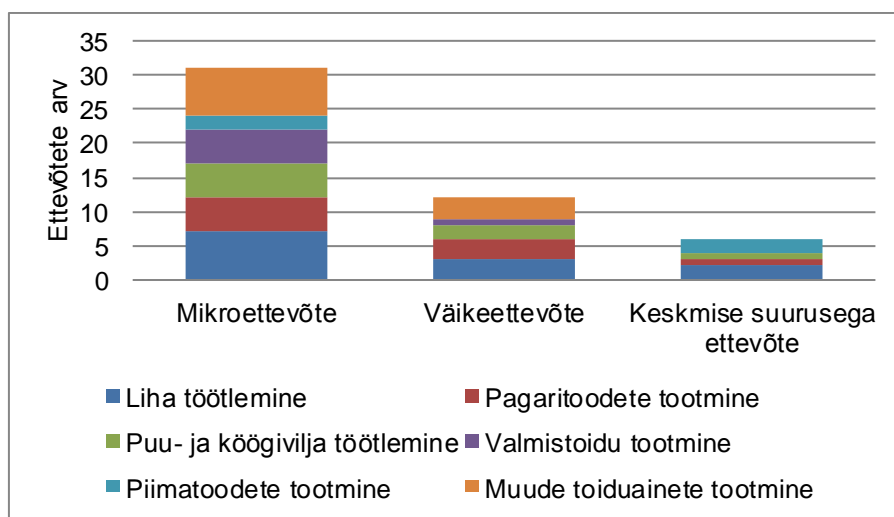
Ettevõtte õigusliku vormi alusel 63% küsitletutest olid osaühingu (OÜ) esindajad, 33% aktsiaseltsi (AS) esindajad ja 4% füüsilisest isikust ettevõtjad (FIE). Seega peegeldab uuring eelkõige OÜ esindajate arvamusi.

Küsitletud toiduainetööstuse ettevõtete esindajaid oli 13 Eesti maakonnast. 29% ettevõtetest tegutsesid Tartumaal, 18% Harjumaal, 8% Lääne-Virumaal, 8% Valgamaal ja 8% Võrumaal. Teistes maakondades oli ettevõtete osatähtsus tagasihoidlikum. Küsitletute hulgas ei olnud ühtki

Ida-Virumaal ja Läänemal tegutsevat ettevõtet. Kolmandik vastanutest tegutsesid linnas ning ülejäänud maapiirkonnas. Linnas asusid eelkõige pagaritoodete tootjad.

Ettevõtete keskmine tegutsemise aeg oli 13,2 aastat (mediaan 15 aastat). Vanem ettevõte oli loodud peaaegu 19 aastat tagasi 1995. aasta lõpul ja noorim ettevõte kolm aastat tagasi 2011. aastal. 57% ettevõtetest olid loodud 1990. aastate teisel poolel, kui toimus kiire majanduskasv ning sellel järgnenud majanduse ülekuumenemine. Ülejäänud ettevõtted olid rajatud 2000. aastatel, mil toimus Eesti ühinemine Euroopa Liiduga, majanduskasvu progresseerumine ning 2008. aastal alanud ülemaailmne majanduslangus.

Ettevõtete keskmine müügitulu oli 4,1 mln eurot (mediaan 1,3 mln eurot). Maksimaalselt oli ühe ettevõtja müügitulu 26,0 mln eurot ning minimaalselt oli ühe ettevõtja müügitulu 15 808 eurot. Müügitulu suuruse järgi 63% ettevõtjatest olid mikroettevõtjad (müügitulu kuni 2,0 mln eurot), 25% olid väikeettevõtjad (2,01–10,0 mln eurot) ning 12% keskmise suurusega ettevõtjad (10,01–43,0 mln eurot, Joonis 1). Müügitulu alusel võib öelda, et küsitlusele vastasid eelkõige mikroettevõtete esindajad.



Joonis 1. Ettevõtete jagunemine suurusgruppidesse müügitulu alusel

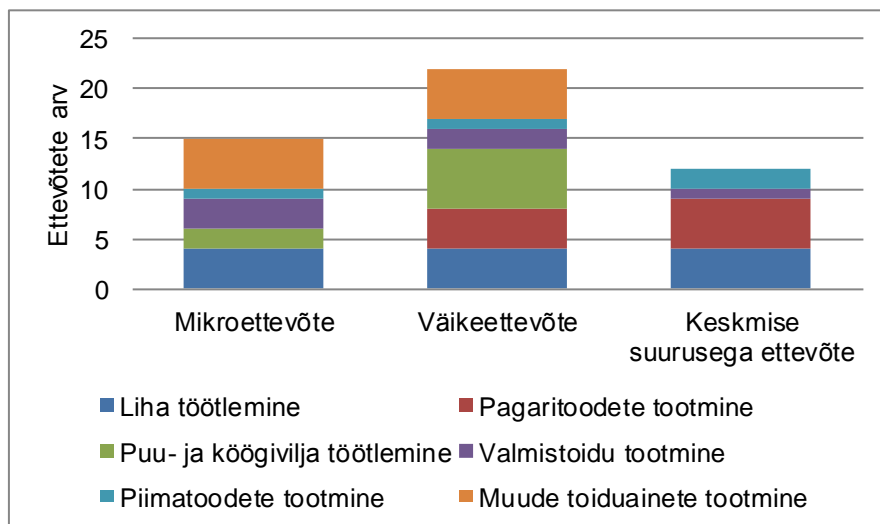
Ettevõtte müügitulu muutust lähema viie aasta jooksul nägid kasvamas suuremal määral 45% ja vähemal määral 37% ettevõtete esindajatest. Ettevõtte müügitulu muutust ei näinud 10% ning arvamus puudus 8% ettevõtete esindajatel. **Tähelepanuväärne on see, et aasta-aastalt ollakse müügitulu kasvu osas üha tagasihoidlikum. Aastate jooksul on kasvanud nende isikute osatähtsus, kelle arvates ettevõtte müügitulu kasvab vähe või ei muutu ning kahanenud nende isikute osatähtsus, kelle arvates ettevõtte müügitulu kasvab suuremal määral.** Tegevusalade lõikes nägid ettevõtte müügitulu kasvu eelkõige liha ning puu- ja köögivilja töötlejad ning müügitulu muutust ei näinud valmistoidu töötlejad (samas oli selle tegevusala esindajate hinnangute varieeruvus suurim).

Üldistatult võib öelda, et uuringu tulemused peegeldavad eelkõige OÜ ning müügitulu alusel mikroettevõtete esindajate arvamusi.

3. TÖÖJÕUD JA SELLE PUUDUS

Kogu tööstussektoris on toiduainetööstus suhteliselt tööjõumahukas valdkond. SA andmetel oli 2013. aastal toiduainetööstuses tööga hõivatuid 13 200, lisaks 2 000 hõivatut joogitootmises. Hõivatute arvu poolest oli toiduainetööstus tööstussektoris puidutööstuse ja metalltoodete tootmise järel kolmandal kohal. Alljärgnevalt on antud ülevaade küsitluse kaasatud töötajate arvust ettevõtetes ja tööjõu puudusest. Kahel eelmisel küsitlusaastal saadi töötajate arv ettevõtete esindajatelt, viimase uuringu puhul koguti töötajate arv äriregistrist (andmed 2013. aasta kohta).

Aastatega on küsitluses olnud ettevõtetes keskmine töötajate arv kahanenud. Kui 2009. aastal töötas keskmiselt ühes ettevõttes 48 inimest (mediaan 30), siis 2011. aastal juba 40 (mediaan 25) ja 2013. aastal 38 töötajat (mediaan 21 töötajat). Võib arvata, et töötajate arvu langus ja uute tehnoloogiliste lahenduste juurutamine toiduainetööstuses on omavahel seotud. 2013. aastal töötas ühes ettevõttes maksimaalselt 218 töötajat ja kahe ettevõtte puhul ei olnud töötajate arv teada. Töötajate arvu järgi 31% ettevõtjatest olid mikroettevõtjad (kuni 9 töötajaga), 45% väikeettevõtjad (10–49 töötajat) ja 24% keskmise suurusega ettevõtjad (50–249 töötajat, Joonis 2).



Joonis 2. Ettevõtete jagunemine suurusgruppidesse töötajate arvu alusel

Üldistatult võib öelda, et keskmisest suurema tööjõu vajadusega olid piimatoodete tootjad (ettevõttes töötas keskmiselt 104 töötajat), pagaritoodete tootjad (keskmiselt 67 töötajat) ja liha töötlemine (keskmiselt 44 töötajat) ning keskmisest väiksema vajadusega valmistoidu tootjad (keskmiselt 22 töötajat), puu- ja köögivilja töötlemine (keskmiselt 19 töötajat) ja muude toiduainete tootjad (keskmiselt kümme töötajat).

Kuigi aastatega on uuritud ettevõtetes töötajate arv kahanenud, valitseb küsitletute hinnangul ettevõtetes suur tööjõu puudus ehk toiduainetööstuses on pakutavaid töökohti rohkem kui nendele kohtadele soovijaid. **61% ettevõtete esindajatest tunnistas, et ettevõttes esineb suuremal või vähemal määral tööjõu puudust. Võrreldes varasemate aastatega olukord oluliselt muutnud ei ole (2011. aastal tunnistas tööjõu puudust 65% ettevõtete esindajatest, 2009. aastal 45%, Tabel 2).**

Tabel 2. Töajõu puudus (%) ning selle põhjused tegevusalade lõikes

Tegevus-ala	Esineb töajõu puudust, %			Töajõud, kellest tuntakse puudust*	Põhjused, miks töajõud ettevõttesse ei tule*
	2009	2011	2014		
Lihha töötlemine	30	89	58	Keskastme juhid; Kvalifitseeritud müügiesindajad; Kvalifitseeritud töajõud; Kvaliteediarandajad; Lihalõikajad; Lihatoostuse spetsialistid; Lihunikud; Liinitöölised; Loomade esmatöötajad; Tehnoloogid; Tootearendajad; Tootmistöölised.	Ebasoodne asukoht; Eestis lihunikke ei koolitata; (Eestis) puudub regionaalpoliitika; Eriala ei ole Eestis populaarne; Ettevõtte väiksus; Keelelised ja organisatoorsed küsimused; Kohaliku töajõu puudumine; Kutseõppega on probleeme; Neid lihtsalt ei ole (lihanduse eriala praktiliselt ei õpetata); Organiseerimise vead ettevõttes; Selliseid spetsialiste ei koolitata piisavalt; (Töajõud) kvalifikatsiooniga ei ole rahul; Väike töajõu.
Pagaritoodete tootmine	-**	68	79	Kokad; Kondiitrid; Pagarid; Tehnoloogid; Tootmistöölised.	Ebasoodne asukoht; Eriala ei ole noorte seas populaarne; Ettevõtja peab koolist tulnud noored ise välja koolitama; Kutsekooli lõpetajal ei ole kohustust õpitud erialal töötada; Töajõud vähesed teadmised ja oskused; Väike töajõu.
Puu- ja köögivilja töötlemine	17	75	75	Hooaja töajõud; Juhataja asetäitjad-juhataja abid; Laotöajõud; Liinitöölised; Lukksepad; Pakkijaid; Tootmisjuhid (meistrid); Tootmistöölised.	Ebasoodne asukoht; Füüsiline töö; Töö raske ja ebameeldivas keskkonnas; Töötamine graafiku alusel; Väike töajõu.
Valmis-toidu tootmine	80	40	66	Abitöölised; Kokad; Kondiitrid; Müügiesindajad; Tehnoloogid.	Liiga pikk kohapealne väljaõppe aeg; Vahetult kooli lõpetanud noored ei kõlba, kuna neil ei ole piisavalt oskusi ning seetõttu ei läbi katseaega; Väike töajõu.
Piima-toodete tootmine	60	60	75	Mehhatroonikud; Piimandusharidusega oskustöölised; Seadmete operaatorid; Tehnoloogid; Tootmisjuhid.	Ebasoodne asukoht (sh ajalise ja rahalise ressursi kulu transpordile); Erialakoolitus keskpärasel tasemel; Oskustöölised puudumine maapiirkonnas; (Sektori vastu) huvi puudumine; Väike töajõu.
Muude toidu-ainete tootmine	57	43	30	Automaatikud; Insenerid; Tootearendajad; Tootmistöölised.	Ebasoodne asukoht; Kohalikud elamistingimused; Töajõud on lihtsalt raske leida; Väike töajõu.
KOKKU	45	65	61	Eriala spetsialistid; Tehnoloogid; Tootmistöölised.	Ebasoodne asukoht; Eriala on ebapopulaarne; Tööle soovijate teadmised ja oskused ei vasta nõudmistele; Väike töajõu.

*2014. aasta uuringu andmed.

**2009. aasta uuringus oli arvatud „muude toiduainete tootmise“ tegevusala hulka.

Suuremat töajõu puudust märkisid pagari- ja piimatoodete tootmise, puu- ja köögivilja töötlemise ning valmistoitade tootmisega tegelevate ettevõtete esindajad. Töajõu puudus, kui suur probleem, on püsinud nendes ettevõtetes aastaid. Töajõu puudus on mõnevõrra langenud liha töötlemisega ja muude toiduainete tootmisega tegelevates ettevõtetes.

Erialade töötajaid, keda ettevõttesse vajatakse, on tegevusalade lõikes erinevad vastavalt eriala spetsiifikale. Üldistatult võib öelda, et toiduainetööstustes vajatakse tootmistöölisi, eriala spetsialiste ja tehnolooge.

Põhjused, miks pakutavaid töökohti on rohkem kui nendele ametikohtadele soovijaid, on tegevusalade lõikes sarnased. Esiteks piirab maapiirkonnas tegutsevate ettevõtjate tegutsemist eelkõige ettevõtte asukoht, millest saavad alguse teised tööjõupuuduse probleemid. Küsitletud kurtsid, et maapiirkonnas puudub inimressurss, keda tööle võtta. Need isikud, kes ei ole tööga hõivatud, neil puuduvad ka vastavad oskused ja nad ei ole usaldusväärsed ja kohusetundlikud. Ettevõtete esindajate hinnangul esineb näiteks Tartumaal nii madal tööpuudus, et ettevõtjatel ei ole ka lihttöölisi kohalike elanike seast võimalik palgata. Teise põhjusena nimetati kutse- või kõrghariduse mittevastamist ettevõtjate nõudmistele ning mõningate erialade puudumist kutse- või kõrghariduse õppekavades. Kuna erialaharidus jääb ettevõtete esindajate hinnangul keskpärasele tasemele ning tööle kandideerijatel on vähe teadmisi ja praktilisi kogemusi, ollakse sunnitud ise uusi töötajaid koolitama. Kolmanda põhjusena nimetati väikest töötasu, mis ei „kutsu“ ega ka motiveeri töötajatel toiduainetööstusesse kandideerima.

Ettevõtte esindaja märkis:

„ Kohusetundlikku inimest sektori palgatase ei motiveeri. “

Seda väidet toetab SA statistika. Tööjõu nappusest tulenev palgasurve tõttu toiduainetööstuses kergitati 2013. aastal töötasusid 7% võrra võrreldes 2012. aastaga (keskmiselt 847 euronit), kuid see jäi endiselt alla töötleva tööstuse tegevusalade keskmisele (-7%). Viimase põhjusena nimetati eriala ebapopulaarsust, mis ühelt poolt tuleneb sektoris pakutavast väikesest töötasust ning teiselt poolt ebamugavatest töötingimustest (töö vahetustega, töökeskkond vms).

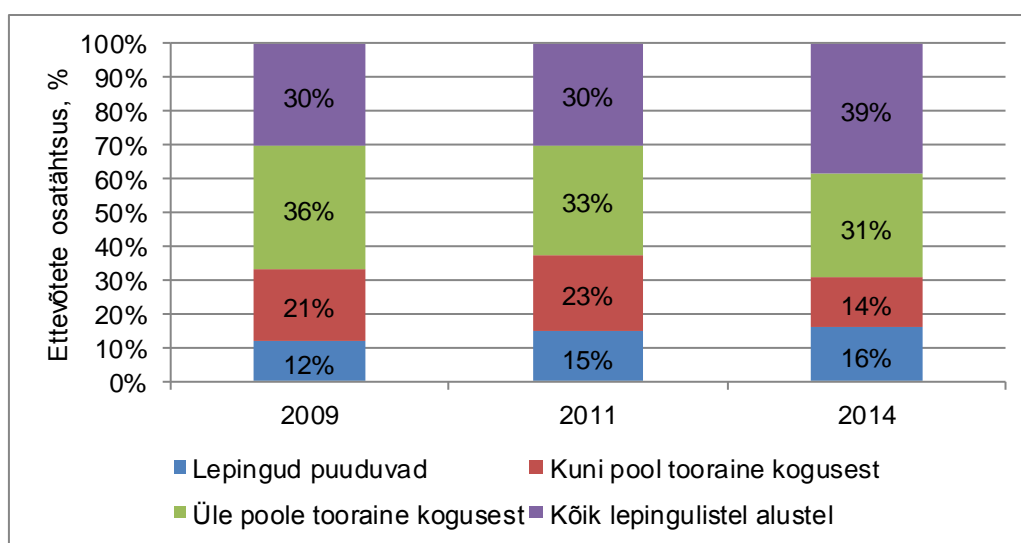
Võrreldes 2009. ja 2011. aasta küsitlustulemustega on mitmekesisestunud erialade nimistu, kuhu töötajaid vajatakse ning ka põhjused, miks nimetatud erialade töötajaid on ettevõttesse raske tööle saada. Võrreldes 2009. aasta andmetega on oluliselt vähenenud vajadus automatikute ja mehaanikute ning kasvanud spetsialistide ja tootmistöölise järele. Kuna toiduainetööstuse ettevõtted asuvad maapiirkonnas või suurematest tõmbekeskustest veidi eemal, mõjutavad tööjõu kättesaadavust laiemalt ka muutused rahvastikus (migratsioon, tööeliseks saavate ja pensioniikka jõudvate elanike arv), aga ka koolide ja ülikoolide lõpetajate arv, muudatused tööjõu struktuuris (tööjõu liikumine sektorite vahel), konkureerivate tööandjate tegevus, valitsuse regulatsioonid jne.

Töötajate arvu alusel oli küsitluses osalenud ettevõtete näol tegemist väikeettevõtetega. Tööhõive languse taustal püsib sektoris suur tööjõu puudus. Aastate jooksul on tegeletud automatikute ja mehaanikute väljaõppega ning probleemiks on muutunud hoopis sektorist tingitud spetsiifika (asukoht, töötasu) ning kutse- ja kõrgkoolides pakutav teave ja sektori kui töökoha ebapopulaarsus.

4. TOORAINE HANKIMINE

Ettevõtete esindajatel paluti hinnanguliselt määratleda ettevõttes kasutatava selle tooraine osatähtsust ettevõttes kasutatava kogu tooraine kogusest, mida hangitakse lepingulisel alustel sõltumata lepingu pikkusest.

Keskmiselt 68% (mediaan 90%) tooraine kogusest osteti lepingulistel alustel. **Jooniselt 3 on näha, et lepingulistel alustel hangitud tooraine osatähtsus tootmises kasutatavast kogu tooraine hulgast on aastatega veidi muutunud. Aastatega on mõnevõrra kasvanud nende ettevõtete osakaal, kes oma tootmises kasutatava tooraine hankisid selleks lepinguid sõlmimata (2009. aastal 12%, 2014. aastal 16% ettevõtetest) ning ka nende ettevõtete osakaal, kes ostsid kogu tooraine üksnes lepingulistel alustel (2009. aastal 30%, 2014. aastal 39% ettevõtetest).**



Joonis 3. Tooraine hankimine lepingulistel alustel, %

Aastatega ei ole erinevates tegevusalade ettevõtetes tooraine hankimise käitumismudelid oluliselt muutunud. Kõik piimatoodete tootjad ostsid kogu tooraine sisse lepingulistel alustel ning ka pagaritoodete tootjad ostid väiksema või suurema osa toorainest sisse lepingulistel alustel. Teiste tegevusalade esindajatel oli lepingulistel alustel ostetava tooraine osatähtsus väga erinev.

Toiduainetööstuses kasutatav tooraine võib pärineda nii teiselt toiduaine töötlejalt kui ka põllumajandustootjalt. Küsitlusega sooviti teada saada, millest sõltub põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteet ja hind. Küsimusel vastusevariante ei olnud ehk intervjueritavad said küsimustele vastata vabas vormis. Küsimusele vastas 69% ettevõtete esindajatest. Põllumajandustootjalt tooraine kvaliteeti mõjutavaid tegureid nimetati kokku 17 ja hinda mõjutavaid tegureid 19 (Tabel 3). Põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteeti mõjutab peamiselt ilmastik, toorainele kehtestatud kvaliteedi normid, tootmistingimused (söötmis- ja pidamistingimused, mullastik vms) ning sordi- ja tõuaretus ning sordi- ja tõuomadused. Vähemtähtis ei ole ka tootmisprotsessi kvaliteet, töötajate teadmised, kasutatav tehnoloogia ja toote realiseerimise hetk (tooraine värskus). Tooraine hinda mõjutab eelkõige hind nii Eesti kui

ka maalima turul. Vähemal määral mõjutab tooraine hinda ka nõudlus, tooraine kvaliteet, ilmastik ja tooraine kättesaadavus. **Ka varasematel aastatel nimetasid ettevõtete esindajad põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteeti mõjutavaks olulisemaks teguriks ilmastikku ja hinda mõjutavaks teguriks turuhinda.**

Tabel 3. Põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteeti ja hinda mõjutavad tegurid, mainitud kordade arv

Tooraine kvaliteeti mõjutavad tegurid	Mainitud kordade arv	Tooraine hinda mõjutavad tegurid	Mainitud kordade arv
Ilmastik	10	Turuhind	33
Tooraine kvaliteedi normid	10	Nõudlus	7
Tootmistingimused	9	Tooraine kvaliteet	5
Sordi- ja tõuaretus, -omadused	9	Ilmastik	4
Tootmisprotsess	7	Tooraine kättesaadavus	4
Ettevõtte töötajate teadmised	7	Kogus	3
Tehnoloogia	6	Konkurents	3
Toote realiseerimise hetk	6	Sordi- ja tõuaretus, -omadused	3
Hind	4	Toote realiseerimise hetk	2
Tooraine käitlemine	4	Transpordikulu	2
Tooraine kontroll, laboratoorsed uuringud	3	Kokkuleppehind	1
Tarnekindlus ja -kiirus	3	Tootmistingimused	1
Kohaliku eelistamine	1	Tootja sisendite hinnad	1
Riik	1	Ekspordivõimalus Venemaale	1
Tõrjeplaani olemasolu	1	Tarnekindlus	1
Taimekaitsevahendite kasutus	1	Ettevõtte jätkusuutlik majandamine	1
Toetuste kättesaadavus	1	Ladustamisvõimalused	1
KOKKU	83	Seadusandlus	1
		Toodete tellimuse maht	1
		KOKKU	66

Tegevusalade lõikes tooraine kvaliteedi sõltuvust ilmast märkisid eelkõige puu- ja köögivilja töötlejad, tootmistingimustest liha töötlejad ja piimatoodete tootjad, tootmisprotsessist valmistoodete ning tooraine käitlemisest muude toiduainete tootjad. Kõikide tegevusalade esindajate hinnangul sõltus põllumajandustootjalt ostetava tooraine hind turuhinnast.

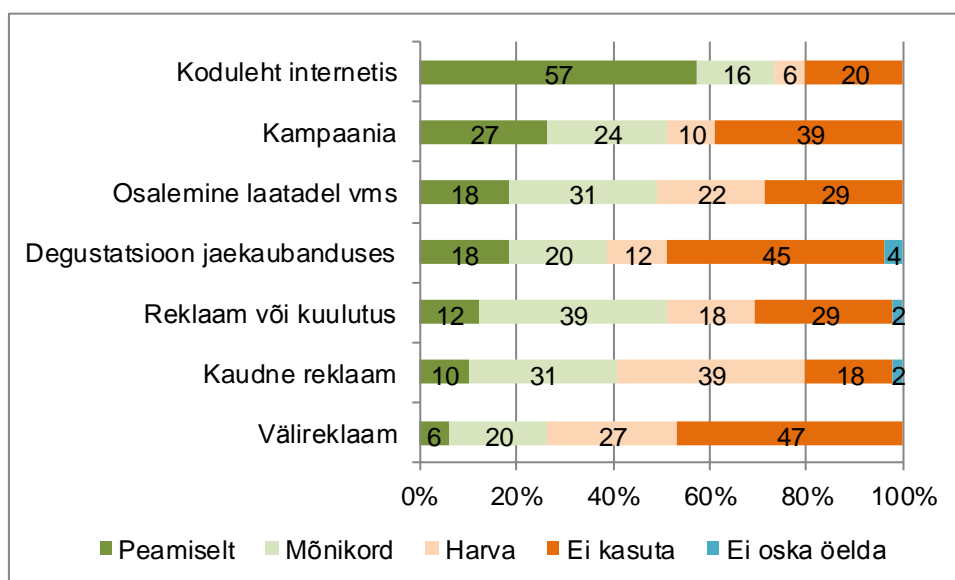
Aastatega on kasvanud nende ettevõtete osatähtsus, kellel on oluline tootmises kasutatava tooraine tarnekindlus.

5. REKLAAMI KASUTAMINE JA TOODETE TURUSTAMINE

Järgnev peatükk sisaldab ülevaadet erinevatest viisidest, mida oma toodete reklaamimisel ja toodete turustamisel kasutatakse, turutõrgetest ning avaliku sektori toetuse tajumisest toiduainetööstuse toodete müügil. Toodete reklaamimise viiside all mõeldi toodete reklaamimise kohti. Toodangu turustamise viiside all mõeldi samuti toodete müügikohti, aga samas ka seda, kui suure osa moodustas jaekaubanduses realiseeritava toodete müük ettevõtte aastasest müügitulust, kas ja kui suures ulatuses tegeleti ekspordiga küsitlusaastal (viimase uuringu puhul koguti ekspordi näitajad äriregistrist andmeid 2013. aasta kohta) ja lähema viie aasta jooksul.

5.1. REKLAAMI KASUTAMINE

Tihe konkurents, maine loomine oma ettevõttele, uue toote turule tulek või mõni muu põhjus sunnib ettevõtjaid oma tooteid erinevatel viisidel reklaamima, et saavutada turuosa või suurendada seda. Küsitluses osalenud ettevõtjate esindajad kinnitasid, et ettevõtte toodangu peamine reklaamimise viis oli koduleht (kasutas 57% küsitletutest, Joonis 4, 2011. aastal 57% ja 2009. aastal 67% küsitletutest). Oma toodete reklaamimisel kasutati sagedamini ka teavitus-, soodus- ja ostukampaaniaid (27%, 2011. aastal 30% ja 2009. aastal 49% küsitletutest), osalemist konkurssidel, messidel, laatadel (18%, 2011. aastal 35% ja 2009. aastal 12% küsitletutest) ning degustatsiooni jaekaubanduses (18%, 2011. aastal 22% ja 2009. aastal 24% küsitletutest). Mõnikord kasutati ka reklaami või kuulutust ajakirjanduses ja internetis (12%, 2011. aastal 20% ja 2009. aastal 3% küsitletutest), harvem kaudset reklaami (artiklid, intervjuud, saated vms; 10%, 2011. aastal 7% ja 2009. aastal 6% küsitletutest) ning välireklaami (plakatid vms; 6%, 2011. aastal peamiselt mitte üheski ettevõttes ja 2009. aastal 3% küsitletusest).



Joonis 4. Toodangu reklaamimise viiside kasutamine, %

Seitse küsitlevat märkis lisaks muid reklaamimise viise, milleks olid otsekontaktid (-suhtlus), sotsiaalvõrgustik (Facebook) ja osalemine riigihangetel. **Tuginedes kolme aasta**

küsitlusandmete võrdlusele võib järeldada, et toiduainetööstuse ettevõtetes on reklaami kasutamine oma toodete tutvustamisel ja müümisel langenud.

Tegevusalade lõikes oma toodete reklaamimisel kasutasid keskmisest sagedamini kodulehte puu- ja köögivilja töötledjad, pagari- ja piimatoodete tootjad. Pagaritoodete tootjad kasutasid keskmisest sagedamini ka soodus- ja ostukampaaniaid ning piimatoodete tootjad osalemist konkurssidel ja laatadel. Teiste tegevusalade esindajad kasutasid oma toodete reklaamimisel erinevaid viise oluliselt harvem.

5.2. TOODETE TURUSTAMINE JA EKSPORT

Toiduainetööstuse ettevõtetel on toodangu turustamise viisid või -kohad mitmekesisunud. Kui aastatel 2009 ja 2011 müüsid toiduainetöötledjad oma toodangu suures koguses peamiselt vahendajale ja jaekaubandusele, siis 2014. aastaks oli nende turustamisviiside osatähtsus toodangu müümisel mõnevõrra langenud ning arvestatavaks toodangu turustamise viisideks oli kujunenud toodangu müük väikeses koguses kauplusele (Tabel 4). Märkimisväärse osa moodustas ka müük teisele tootjale ja otse lõpptarbijale. Toodangu müüki posti või interneti teel, kioskites ja turgudel kasutati harvem. Muude turustuskohtadena nimetati toitlustusasutusi, lasteaedu, koole ja haiglaid.

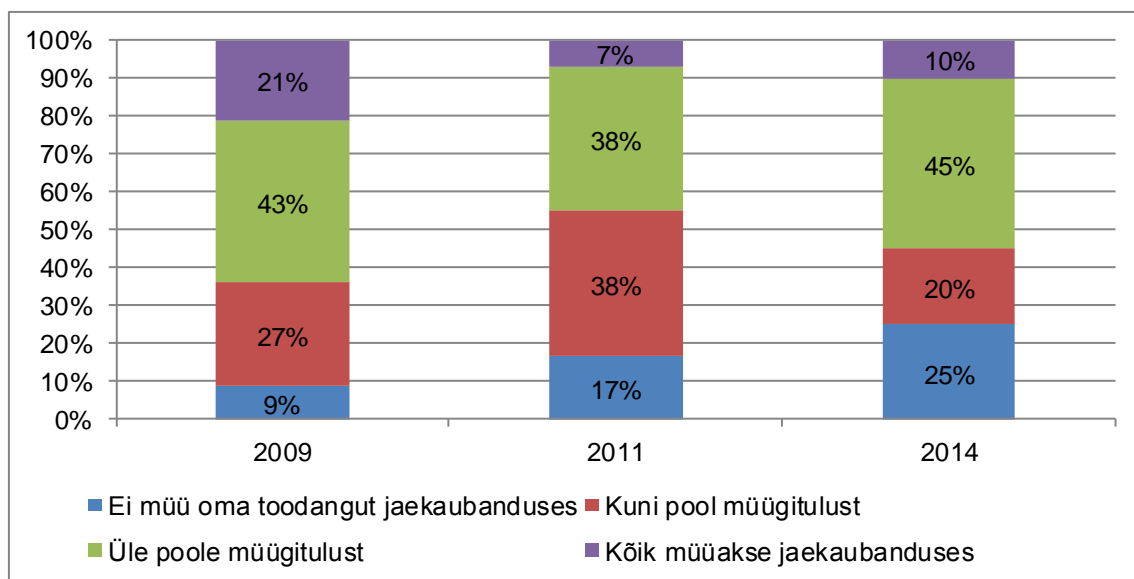
Tabel 4. Küsitlusele vastanud ettevõtete toodangu turustamise viiside osatähtsus, %

Toodangu turustamise viis	Tegevusalade keskmine, %	
	2011	2014
Hulgimüük vahendajale	23,8	16,5
Hulgimüük ematettevõttele	11,6	17,5
Hulgimüük jaekaubandusele	22,1	18,7
Müük kauplusele	6,1	13,9
Müük kioskites ja turgudel	1,9	4,0
Müük posti või interneti teel	0,1	4,0
Müük teisele tootjale	16,3	14,2
Müük otse lõpptarbijale	8,6	10,1
Muu	9,5	1,1
KOKKU	100,0	100,0

Tegevusalade lõikes esines väikesi erinevusi. Näiteks valmistoidu tootjad müüsid oma toodangu peaaesjalikult vahendajatele, piimatoodete tootjad ematettevõttele, pagaritoodete tootjad ja liha töötledjad hulgi jaekaubandusele ning puu- ja köögivilja töötledjad ja muude toiduainete tootjad teisele tootjale.

Ettevõtete esindajate hinnangul moodustas jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastasesst müügitulust keskmiselt 48% (mediaan 52%), mis aastatega oluliselt muutnud ei ole (2009. aastal 59%, 2011. aastal 50%). 2014. aastal 25% toiduainete töötledjatest oma toodangut jaekaubanduses ei müünud ning 10% müüsid oma toodangu üksnes jaekaubanduses (Joonis 5). Müügitulu alusel realiseerisid enamus pagaritoodete tootjatest

suurema osa toodangust jaekaubanduses. Seevastu puu- ja kõõgililja töötlejate toodang jõudis poelettidele keskmisest tagasihoidlikumalt.



Joonis 5. Jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastases müügitulust, %

Kuna toiduainete tootmine on Eestis võrdlemisi konkurentsitihe, on paljud ettevõtted võtnud suuna müüa oma toodangut välisriikides. 2012. aastal ekspordisid toiduainetööstused 36% toodangust. Kogu sektoris oli suurim toodangu eksportija piimatööstus (2012. aastal eksporditi 32% oma piimatoodangust, Eesti statistika ... 2014).

Äreregistri andmetel ekspordis 2013. aastal oma toodangut 61% küsitluses osalenud ettevõtetest, kellest kõik ekspordisid teistesse Euroopa Liidu (EL) liikmesriikidesse ning kolmandik väljapool EL asuvatesse riikidesse. Lähema viie aasta jooksul peaks ekspordivate ettevõtete osatähtsus kasvama 78%ni. **Tabelist 5 on näha, et iga küsitlusaastaga on vähenenud ekspordivate ettevõtete osatähtsus ning ka nende ettevõtete osatähtsus, kes plaanivad ekspordi jätkata või sellega alustada. Kõikidel küsitlusaastatel oli ekspordivate ettevõtete osatähtsus kõrgem muude toiduainete tootjate hulgas.**

Tabel 5. Ekspordiga tegelevate ettevõtete osatähtsus küsitlemise hetkel ja lähema viie aasta jooksul, %

Küsitluse aasta	Küsitluse hetkel		Lähema viie aasta jooksul		
	ekspordiga tegelevate ettevõtete osatähtsus, %	ekspordi osatähtsus ettevõtte müügitulust, %	ekspordi plaanivate ettevõtete osatähtsus, %	EL riikidesse planeeritava ekspordi osatähtsus ettevõtte müügitulust, %	väljaspool EL riikidesse planeeritava ekspordi osatähtsus ettevõtte müügitulust, %
2009	64	27	94	30	11
2011	65	34	85	34	18
2014	61*	25*	78	33	17

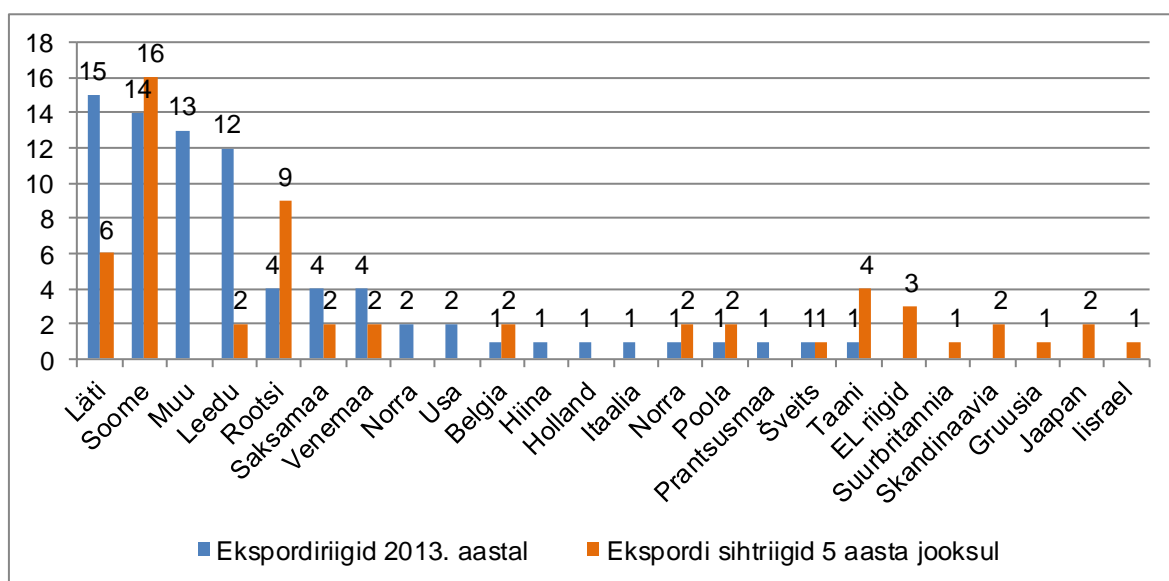
*Äreregistri andmed 2013. aasta kohta.

Ettevõtete esindajad kommenteerisid teemat järgmiselt:

„Ettevõtte hetkel ei ekspordi, aga võiks ekspordida Läti ja Soome. Samas Läti miinus on see, et seal pakutakse minu tegevusala [puu- ja köögivilja töötlemine] toodangu eest madalamat hinda ning soomlaste jaoks on eesti toodetel madal kvaliteet“.

„[Säilitusaineteta pagari-]toodete ekspordi piirab toodete lühike realiseerimise aeg“.

Nii Eesti kõik ettevõtted, kui ka toiduainetööstuse ettevõtted on orienteeritud lähinaabrite turule. **Sarnaselt varasemate aastate küsitlusandmetele ekspordisid küsitletud toiduainetööstuse ettevõtted oma tooteid eelkõige Soome, Läti ja Leetu** (Joonis 6). Kokku eksporditi oma toodangut 17 erinevasse riiki, millest suurema osa moodustasid EL liikmesriigid. Riike, kuhu plaanitakse oma toodangut ekspordima hakata, nimetati 15. Enamus tulevased ekspordiriigid oleksid EL liikmesriigid, eelkõige Soome, Rootsi ja Läti. **Võrreldes 2009. ja 2011. aasta küsitlusandmetega on toiduainetööstused ümber orienteerumas idaturult (Venemaa) Skandinaavia turule (eelkõige Soome ja Rootsi).**



Joonis 6. Peamised ekspordiriigid 2013. aastal ja lähima viie aasta jooksul, mainitud kordade arv

Eksportivate ettevõtete esindajate hinnangul moodustas ekspordimaht keskmiselt 25% ettevõtte aastasest müügitulust (mediaan 12%). **Võrreldes 2009. ja 2011. aastal läbiviidud uuringu tulemustega on keskmine ekspordimaht müügitulust langenud.** Viieaastasest prognoosis ettevõtete ekspordimaht peaks suurenema – EL liikmesriikidesse peaks ekspordi maht moodustama 33% (mediaan 30%) ja väljaspool EL asuvatesse riikidesse 17% (mediaan 12%) müügitulust.

5.3. TAKISTUSED TOODETE MÜÜGIL

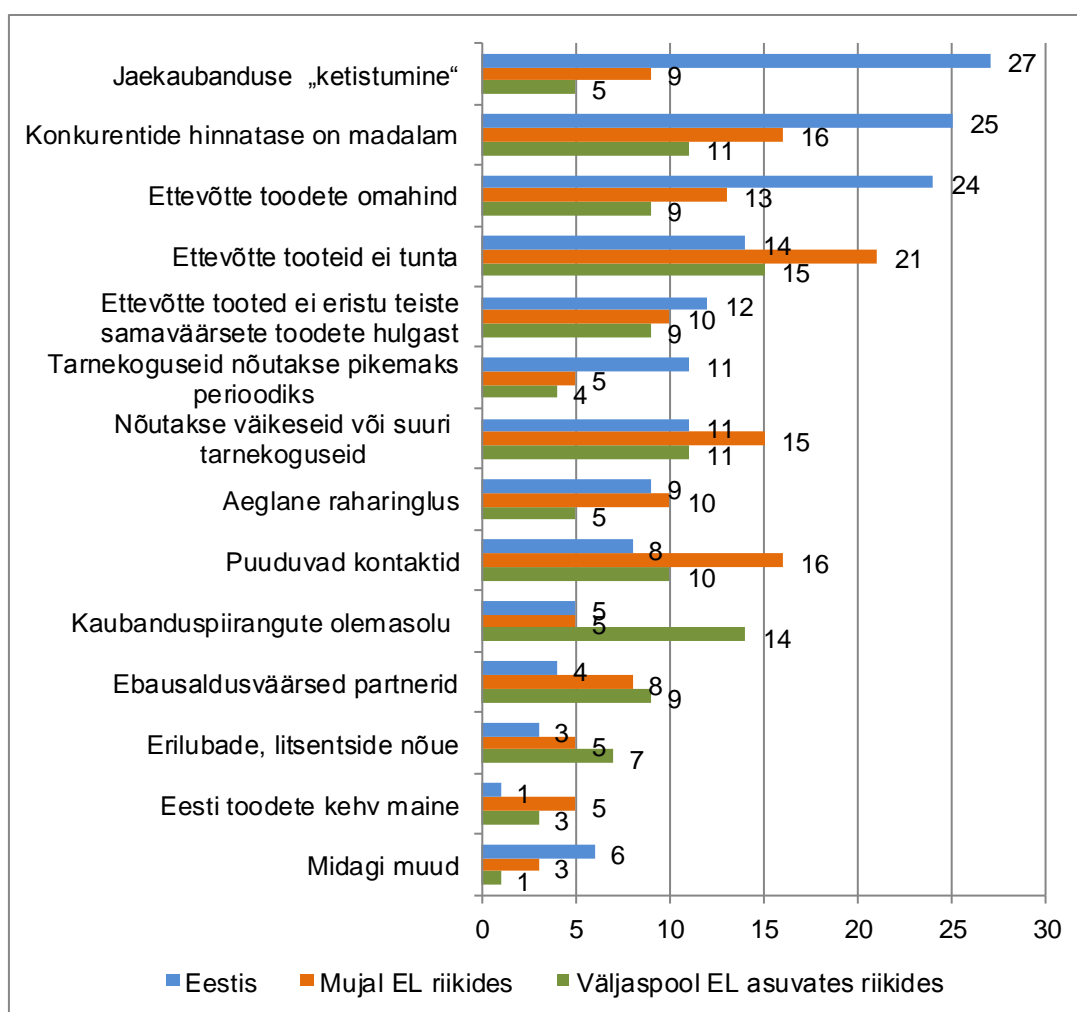
Uuritavatel paluti etteantud vastusevariantide hulgast ära märkida need olulisemad takistused, mis oli neil ette tulnud oma toodete müügil Eestis ning kui nad olid tegelenud ekspordiga, siis ka mujal EL liikmesriikides ja väljaspool EL asuvates riikides. Probleemid toodete müügil Eestis, mujal EL riikides ja väljaspool EL asuvates riikides erinesid, kuid oli ka sarnasusi. **Kolmes erinevas geograafilises ruumis nägid ettevõtjad kahe olulisema takistusena konkurentide**

madalamat hinnataset ja seda, et nende tooteid ei tunta (Joonis 7), mis oli ka eelmiste küsitlusandmete alusel kaks olulisemat turutõrget. Lisaks oli oluline toodete realiseerimise takistus Eestis jätkuvalt jaekaubanduse „ketistumine“, aga ka ettevõtte toodete omahind.

Ettevõtte esindaja arvas:

„Jaekaubandus dikteerib liiga palju“.

Nii mujal EL riikides kui ka väljaspool EL asuvates riikides nähti olulise takistusena nõudlust kas väikeste või suurte tarnekoguste järele. Mujal EL liikmesriikides nimetati ka kontaktide puudumist ja väljaspool EL asuvates riikides kaubanduspiirangute olemasolu. Muude takistuste all nimetati ettevõtte sisemisi takistusi (ettevõtjal ei ole piisavalt aega turustamisega tegeleda, toodete väike sortiment, toodangu hooajalisus), aga ka jaekettide soovi siduda toodete müügihinda väga pikaks ajaks.



Joonis 7. Olulisemad takistused toodete müügil Eestis, mujal EL liikmesriikides ja väljaspool EL asuvates riikides, mainitud kordade arv

Seega võib üldistada, et toiduainetööstuse ettevõtete suurimad probleemid oma toodete müügil on aastate lõikes olnud samad. On probleeme, mida ettevõtjad saaksid ise leevendada (näiteks oma toodete parem eristamine teistest sarnastest toodetest ja oma toodete erilise parem

tutvustamine tarbijatele), aga on ka neid, kus avalik sektor (ministeeriumid, kohalikud omavalitsused, saatkonnad vms) saaksid ettevõtjaid oma toodete müügil toetada.

Küsitletavatel paluti hinnata avaliku sektori toetust ettevõtete toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool Eestit. **Ettevõtete esindajate hinnangul püsib avaliku sektori toetus ettevõtete toodete müügil Eestis 2009. aasta tasemel (2009. aastal tunnetas avaliku sektori toetust toodete müügil 27% ja 2014. aastal 28% küsitletutest). 2011. aastal tunnetas avaliku sektori toetust Eestis 17% ettevõtete esindajatest. Avaliku sektori toetus ettevõtete toodete müügil väljaspool Eestist hinnati madalamaks, seda ka varasematel küsitlusaastatel.** 2014. aastal tajus avaliku sektori tuge toodete müügil mujal EL liikmesriikides 20% ja väljaspool EL asuvates riikides 12% küsitletutest. Ülejäänud ettevõtete esindajatest ei tajunud avaliku sektori tuge või ei osanud kindlat seisukohta võtta.

Ettevõtete esindajad, kes olid tajunud avaliku sektori toetust oma toodete müügil, põhjendasid oma seisukohta sellega, et avaliku sektori toetust on tunda, sealhulgas on väga positiivne eesti toiduga seotud erinevate kampaaniate ja tunnustusürituste korraldamine ning eesti toidu märgistamine (Tabel 6). Küsitletavad, kes ei tajunud avaliku sektori toetust oma toodete müügil, nimetasid negatiivsete tegevustena poliitikat Venemaa suunal ning üldist toiduainetööstuse toetuse puudumist. Leiti, et avalik sektor võiks toiduainetööstuse eksporti toetada. Samas üks ettevõtte esindaja leidis, et avalik sektor ei peaks ettevõtete toodete turustamise toetamisega tegelema, sest see on üks osa ettevõtlusest ning ettevõtja peaks oma toodete turustamisega ise hakkama saama. Need küsitletavad, kes ei osanud antud küsimuses kindlat seisukohta võtta, ei olnud ka avaliku sektori toetust täheldanud.

Tabel 6. Ettevõtete esindajate selgitused avaliku sektori toetuse või selle puudumise kohta oma toodete müügil

Vastus	Selgitus
Tajub avaliku sektori toetust	<ul style="list-style-type: none"> Kohalike omavalitsuste tasandil on tunda soovivat suhtumist ettevõtjatesse, mis ei väljendu rahaliselt; On märgata kampaaniat „Eesti toit“, kaubamärgi propageerimist „Eelista Eestimaist“ ja Tunnustatud Eesti Maitse kvaliteedi- ja päritolumärgi (pääsukesemärk) positiivset kuvandit; On tunda tootjate toetamist; Piirkondade tasandil on toetus tugev (nt Saaremaal ja Lõuna-Eestis) konkreetse toote müügil.
Ei taju avaliku sektori toetust	<ul style="list-style-type: none"> Alkoholitootjate toetamise puudumine; Avalik sektor ei peagi otseselt ettevõtjaid toetama (v a alustavaid ettevõtjaid). Iga ettevõtja peaks oma turustamisega ise hakkama saama, selleks ei ole vaja kulutada avaliku sektori rahalisi ressursse; Ei tunnetata toetust; Poliitika Venemaa suunal; Võiks toetada Eesti toodete eksporti.
Ei oska öelda	<ul style="list-style-type: none"> Ei ole täheldanud toetust.

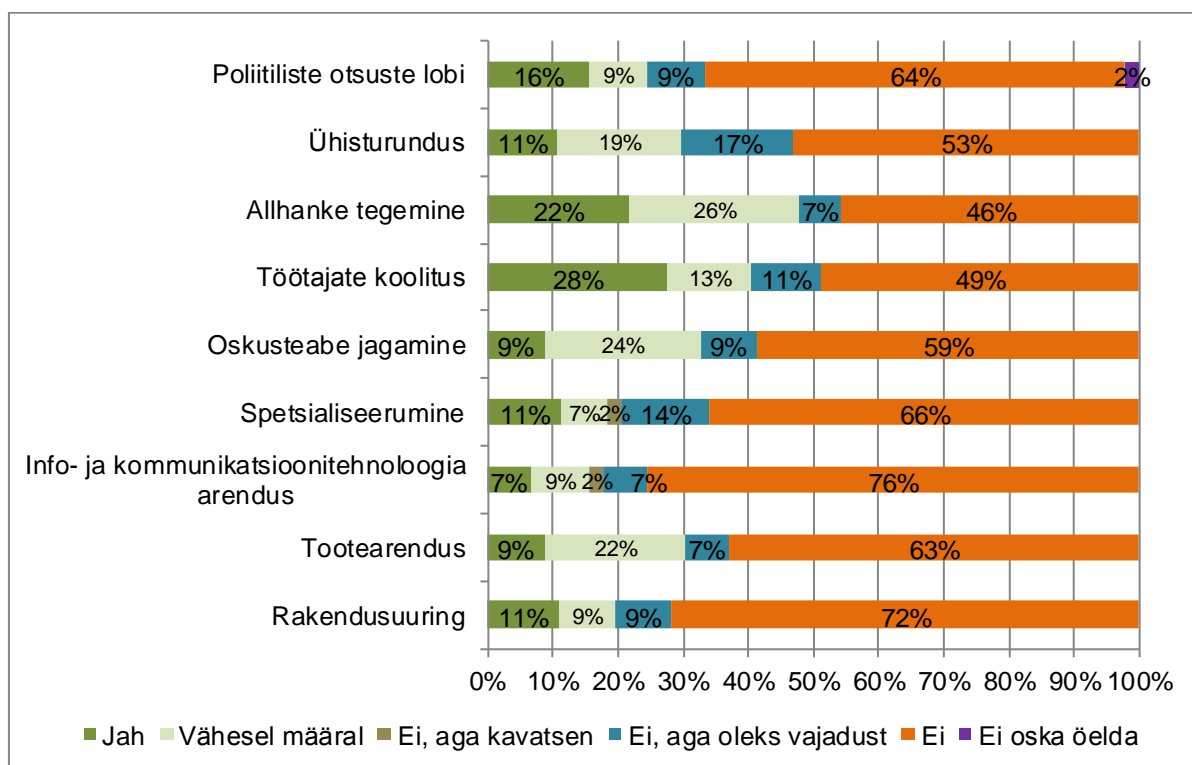
Viimase majanduslanguse ja sellest toibumise taustal on toiduainetööstus oma kulutusi kokku hoidnud reklaamilt ning tegeletud on uute turustuskanalite otsimise ja leidmisega. Toiduainetööstuse elujõulisuse tagamise eesmärgil on vajalik eesti toidu pääs välisturgudele, tegeledes sealjuures ettevõtete esindajate poolt nimetatud turutõrgete likvideerimisega.

6. KOOSTÖÖ

Igal ettevõttel on oluline sisse seada mõlemapoolseid kasulikke suhteid teiste samas sektoris tegutsevate ettevõtetega, teadus- ja arendusasutustega vms. Koostööst võib kujuneda ettevõtte jätkusuutlikkuse võti või konkurentsieelis teiste ettevõtete ees. See, kuidas ettevõtte oma partnerlussuhteid planeerib ja juhib, peaks olema kooskõlas tema poliitika ja strateegiaga. Järgnevad kolm alapeatükki sisaldavad ülevaadet ettevõtete koostöösuhetest konkurentidega, teadus- ja arendusasutustega ning tarnijatega.

6.1. KOOSTÖÖ TEISTE SAMAS TEGEVUSALAS TEGUTSEVATE ETTEVÕTETEGA

MAK 2007–2013 alameetmest 1.6.1 toetust saanud ettevõtete esindajatel paluti vastata küsimusele, kas nende ettevõtte on teinud või kavatsen teha koostööd samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega nii Eestis, mujal EL liikmesriikides kui ka väljaspool EL asuvates riikides. **Kui 2009. aasta andmete alusel tegi suuremal või vähemal määral koostööd 63% ettevõtetest teiste sama tegevusala ettevõtetega Eestis keskmiselt kolmes, siis 2011. aastal juba 82% ettevõtetest keskmiselt kahes valdkonnas ja 2014. aastal 71% samuti keskmiselt kahes valdkonnas.** Kõige enam tehti koostööd allhanke tegemise (koostööd teinud 48% ettevõtetest) ja töötajate koolituse (40%) ning kõige vähem info- ja kommunikatsioonitehnoloogia arenduse (16%) ja spetsialiseerumise (18%) valdkonnas (Joonis 8). Aktiivsemalt tegid koostööd omavahel pagaritoodete tootjad. Koostöövajadust nähti ühisturunduse (koostööd vajaks 17% ettevõtetest) ja spetsialiseerumise (14%) valdkonnas.



Joonis 8. Koostöövaldkonnad teiste samas tegevusalas tegutsevate ettevõtetega Eestis, %

EL kontekstis olid koostööd teinud konkureerivate ettevõtetega 35% ettevõtetest keskmiselt neljas valdkonnas (2009. aastal 33% ettevõtetest keskmiselt kolmes ja 2011. aastal 40% keskmiselt kahes valdkonnas) ning seda eelkõige allhanke tegemise (koostööd teinud 26% ettevõtetest) ja oskusteabe jagamise (22%) ning kõige vähem poliitiliste otsuste lobi (8%) valdkonnas. Aktiivsemalt tegid koostööd omavahel muude toiduainete tootjad. Koostöövajadust nähti töötajate koolituse (14%) ja ühisturunduse (14%) alal.

Väljaspool EL asuvate ettevõtetega on koostööd teinud mõned üksikud ettevõtted (10% küsitlusele vastanud ettevõtete esindajatest keskmiselt neljas valdkonnas, 2009. aastal 9% ettevõtetest keskmiselt ühes ja 2011. aastal 12% ettevõtetest keskmiselt kolmes valdkonnas). Kõige rohkem oli koostööd tehtud allhanke tegemise (koostööd teinud 8% ettevõtetest) valdkonnas. Koostöövajadust nähti ühisturunduse alal (14%).

Ettevõtte esindaja märkis:

„Kui Eestist väljapoole tooteid müüa, siis oleks vaja koostööd teha täiendavate partnerite leidmisel, kontaktide loomisel ning toodangu mahu suurendamisel“.

Uuritud ettevõtete esindajad nägid koostööl sama tegevusala ettevõtetega rohkem tugevusi ja eelised kui ohte ja nõrkusi (Tabel 7). Koostöö eelistena nähti eelkõige tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemist ning toodete lihtsamat turustamist ning täiendavate partnerite ja kontaktide leidmist. Ohtudena nähti peamiselt sõltumist partnerist ja allhanke puhul partneri poolt toodete kvaliteedi küsitavust. Muude ohtudena nimetati allhanke puhul toote hinna alanemist ning teadmiste jagamist konkurendiga. Koostöö tugevusi ja ohte nägid enam muude toiduainete tootjad.

Tabel 7. Konkureeriva ettevõttega koostöö eelised ja ohud, %

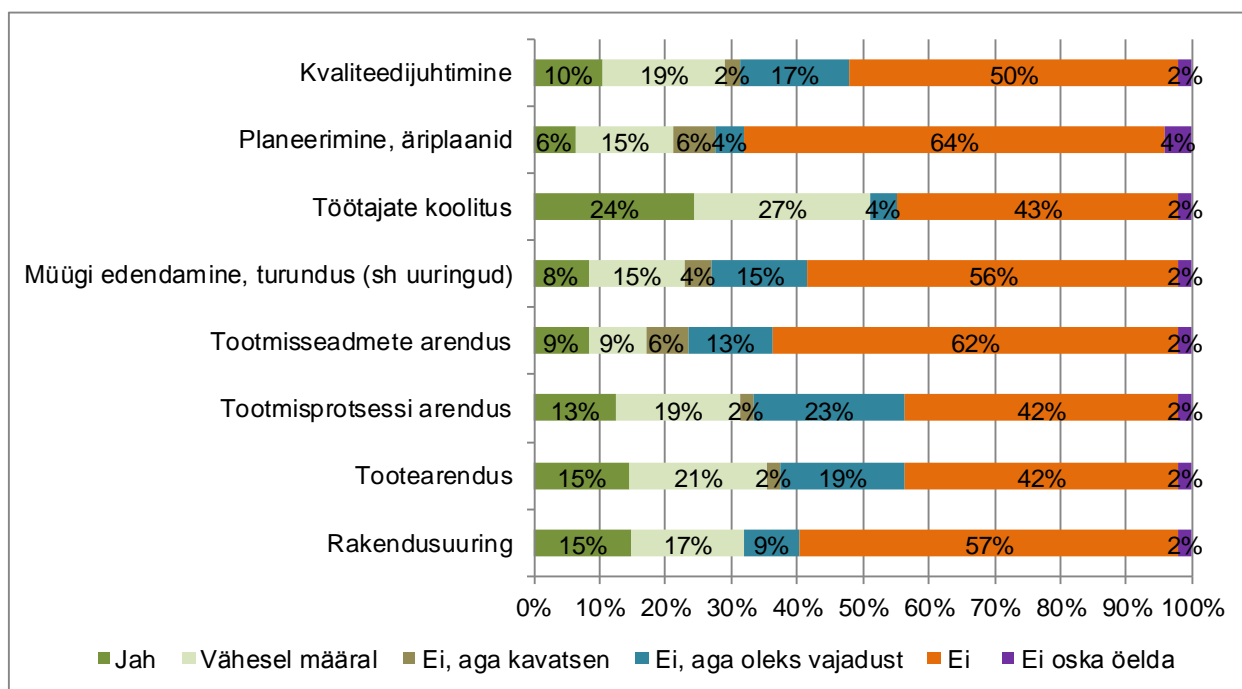
	Valdkonnad	2009	2011	2014
Tugevused ja eelised	Tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemine	51%	44%	63%
	Toodete lihtsam turustamine	48%	20%	59%
	Täiendavate partnerite ja kontaktide leidmine	-	20%	51%
	Toodete kvaliteedi tõus	30%	11%	33%
	Midagi muud	6%	5%	-
	Nõrkused ja ohud	Sõltumine partnerist	51%	32%
Allhanke puhul ei saa partneri poolt toodetud toote kvaliteeti usaldada		30%	31%	43%
Tarbija eksitamise võimalus		45%	18%	31%
Ettevõtte kaotab teise firma kaubamärgi all tootmisel oma turuosa		45%	16%	41%
Midagi muud		10%	3%	4%

Koostöö tugevused konkureeriva ettevõttega ei ole võrreldes 2009. ja 2011. aasta küsitlusandmetega muutunud. Oluliselt ei ole muutunud ka ohud ühe erandiga – tarbija eksitamise võimalust kui ohtu nii terava probleemina ei nähta kui 2009. aastal.

6.2. KOOSTÖÖ TEADUS- JA ARENDUSASUTUSTEGA

Ettevõtete koostöö väljundiks teadus- ja arendusasutustega on teadus- ja arendustegevus, mis hõlmab endast alus- ja rakendusuuringuid, katse- ja arendustöid, mis võivad omavahel osaliselt kattuda. Üldiselt on toiduainetööstuse ettevõtetes koostöö motiiviks teadus- ja arendusasutustega konkreetse probleemi lahendamine (Tartu regionaalne ... 2003).

Kui veel 2009. aastal koostöö arendamine teadus- ja arendustegevuse valdkonnas ei olnud ettevõtete hulgas kuigi populaarne (põhjusteks teadus- ja arendusasutuste kättesaamatus rahalises mõttes ning reaalse elu kiire areng võrreldes teadus- ja arendusasutuste poolt pakutavaga), kasvas 2011. ja 2014. aastaks koostööd teinud ettevõtete osatähtsus oluliselt. Koostööd teadus- ja arendusasutustega oli suuremal või vähesel määral teinud 71% uuringusse kaasatud ettevõtetest keskmiselt kolmes valdkonnas (2009. aastal 45% ja 2011. aastal 72% ettevõtetest). Jätkuvalt oli tähtis koostöö valdkond töötajate koolitus (51% koostööd teinud ettevõtetest, joonis 9), kuid olulisemaks koostöövaldkonnaks on tõusnud tootearendus (35%), rakendusuuringute tegemine (32%) ning tootmisprotsessi arendus (31%). Aktiivsemalt tegid koostööd teadus- ja arendusasutustega muude toiduainete tootjad ja liha töötledjad. Koostöö vajadust nähti eelkõige tootmisprotsessi arendamisel ja tootearenduses.



Joonis 9. Koostöövaldkonnad teadus- ja arendusasutustega, %

Miks ettevõtte ei ole teadus- ja arendusasutustega koostööd teinud, märkis üks ettevõtte esindaja järgmist:

„Ei ole teadus- ja arendusasutustega koostööd teinud ja ei näe selleks ka vajadust“.

Sageli ei ole koostöö planeerimine teadus- ja arendusasutusega lihtne. 20% teadus- ja arendusasutustega koostööd teinud ettevõtetest nimetasid probleeme, mis neil oli koostööl üles kerkinud. Ettevõtete esindajate hinnangul suurimaks probleemiks oli raha, kuna teadus- ja arendustegevus on ettevõtete jaoks kallis ning teadus- ja arendusasutuste poolt pakutava mittevastamine ettevõtete nõudlusele või vajadustele.

Ettevõtete esindajad arvasid:

„Eesti teadusasutused on orienteeritud teadusele, aga mitte ettevõtte vajadustele (puudub praktiline pool).“

„[Koostöö teadus- ja arendusasutusega on] aeganõudev, kallis, tulemus kaheldav.“

„Liiga spetsiifiline tootmise iseloom, sellel alal eestikeelset kirjandust ei ole, ingliskeelset kirjandust on üks ning vastava ala spetsialiste ei ole.“

„Pollis [EMÜ Polli Aiandusuuringute Keskuses] on teenuse hinnad liiga kõrged.“

„Tahtsime Eesti Maaülikooliga koostööd teha, aga rahalist põhjendust ei suudetud [koostöö] ettepanekule juurde panna ja kogu uuring muutus mõttetuks.“

„Teadusasutuse eesmärk arendada veiseliha laagerdamisprotsessi oli udune ja mittereaalne.“

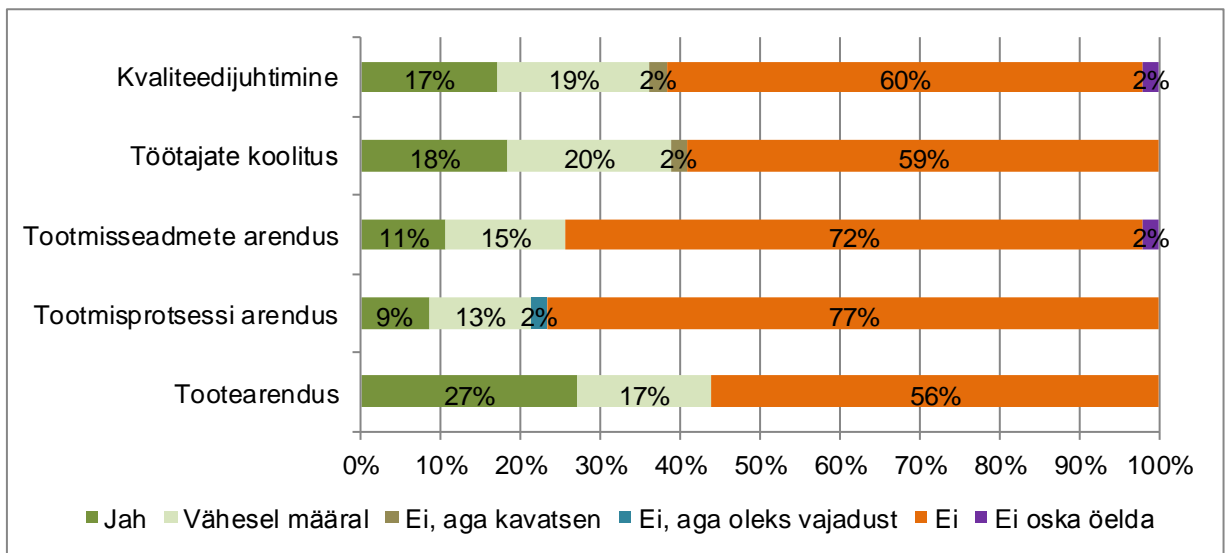
„Teadusasutused ei ole alati kõige kompetentsemad suurtootmise alal. Eesti teadlastel puudub teadmine ja kogemus. Kogu oskusteabe ostab [ettevõtte] sisse. Teadusasutused peaksid välja töötama mingi patenteeritud toote ja seda tööstustele pakkuma, mitte tööstus ei lähe ise küsima.“

Ühelt ettevõtte esindajalt laekus järgmine ettepanek:

„Teadusasutused peaksid välja töötama mingi patenteeritud toote ja seda tööstusele pakkuma. Tööstus ise ei lähe küsima. Kui ettevõtja teab, mida ta küsib, siis ta teab ka vastust ja ei lähe seda teadusasutuselt küsima.“

6.3. KOOSTÖÖ TOORAIN TARNIJATEGA

Tooraine tarnijad on toiduainetööstuse ettevõtetele partnerid, kes on seotud ettevõtte ostujuhtimise protsessidega. **Koostööd tooraine tarnijatega oli suuremal või vähemal määral teinud 59% küsitletutest keskmiselt kahes valdkonnas (2009. aastal 36% ja 2011. aastal 62% ettevõtetest). Jätakuvalt tähtis koostöövaldkond oli tootearendus (44% koostööd teinud ettevõtetest, joonis 10) ja töötajate koolitus (39%) ning oluliseks koostöövaldkonnaks on kujunenud kvaliteedijuhtimine (36%).** Üks ettevõtte esindaja märkis, et tooraine tarnija pakub hoopis temale kui toiduaine töötlejale koolitusi. Aktiivsemalt tegid tooraine tarnijatega koostööd muude toiduainete tootjad.

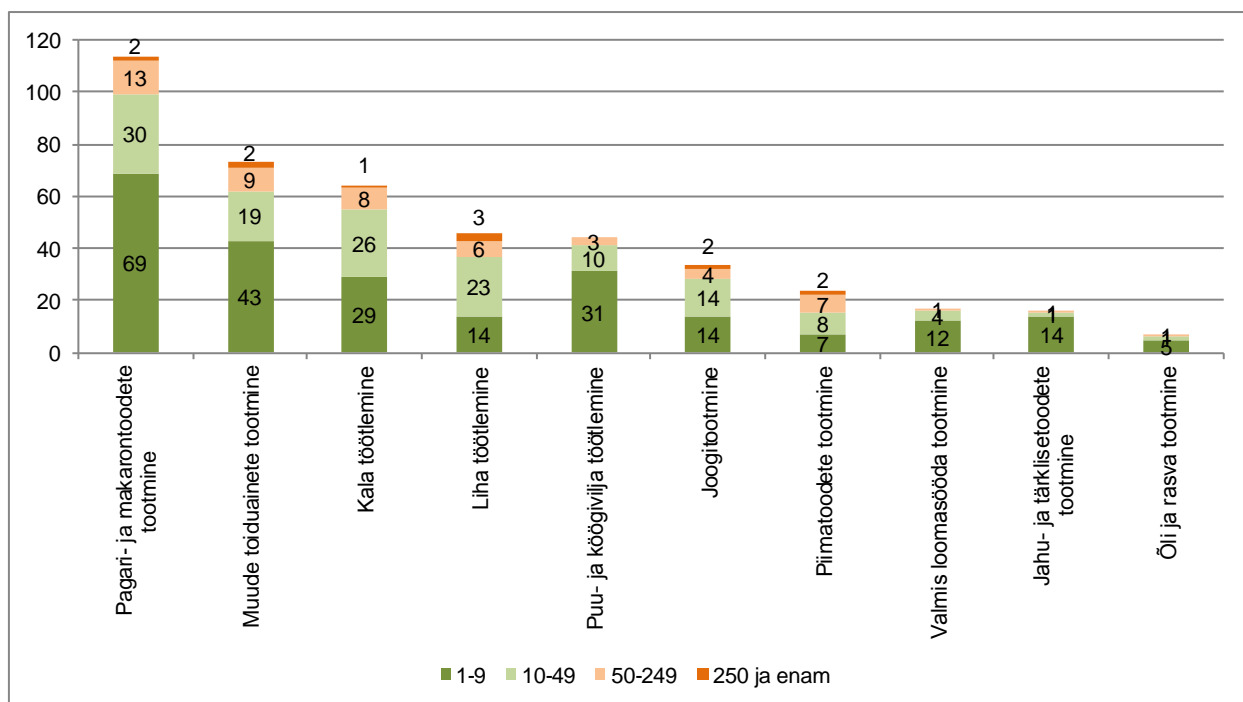


Joonis 10. Koostöö valdkonnad tooraine tarnijatega, %

Toiduainetööstuse ettevõtete koostöö arendamine konkurentidega, teadus- ja arendusasutustega ning tooraine tarnijatega on olnud tagasihoidlik, kuid vaatamata koostööl esinenud takistustele, probleemidele või ohtudele ei ole koostöö arendamine langevas trendis. Koostööd tehakse eelkõige konkurentidega, kuna koostöö tulemuste mõju ettevõtte tegevustele ja arengule on kiiremini tajutav kui koostöö tulemused teadus- ja arendusasutustega. Samas koostöö arendamine toiduainetööstuse ettevõtete ning teadus- ja arendusasutuste vahel on oluline ja vajalik mõlemale osapoolle, kuna tulemuseks oleks toiduainetööstuse konkurentsivõime kasv ning teadus- ja arendusasutuste muutmine kaasaegsemaks, innovaatilisemaks ja praktilisemaks.

7. KONKURENTSIVÕIME

Eestis on toiduainete tootmine ja töötlemine võrdlemisi konkurentsitihe. SA andmetel oli 2012. aastal toiduainetööstuse (sh joogitööstus, kuna alameetme 1.6.1 toetuse saajate sihtrühma kuuluvad ka joogitootjad) ettevõtteid 439. Seda on 38 ettevõtte võrra enam kui 2011. aastal. Kui majanduskriisi ajal, 2010. aastal, kahanes tegutsevate toiduainetööstuse ettevõtete arv 389ni, siis viimastel aastatel on see pidevalt kasvanud. Tööga hõivatud isikute arvu¹ järgi oli toiduainetööstuses kõige enam kuni üheksa töötajaga ettevõtteid ehk mikroettevõtteid (238 ettevõtet, 51% toiduainetööstuse ettevõtetest). Tegevusalade lõikes oli 2012. aastal kõige enam pagari- ja makaronitoodete tootjaid (114 ettevõtet, 26% toiduainetööstuse ettevõtetest, Joonis 11). Muude toiduainete tootjad (kakao, šokolaadi ja suhkrukondiitritoodete, maitseainete ja –kastmete, valmistoidu tootjad vms) moodustasid 17% ettevõtetest, neile järgnesid kala (15%), liha (10%) ning puu- ja köögivilja (10%) töötledajad. Võrreldes 2009. aastaga tuli kõige enam juurde puu- ja köögivilja töötledajaid (2009. aastal oli 24 ettevõtet, 2012. aastal 44 ettevõtet). Ülejäänud tegevusaladel nii suuri ettevõtete arvu muutusi ei toimunud.



Joonis 11. Toiduainetööstuse ettevõtete arv tööga hõivatud isikute arvu järgi, 2012

Allikas: SA

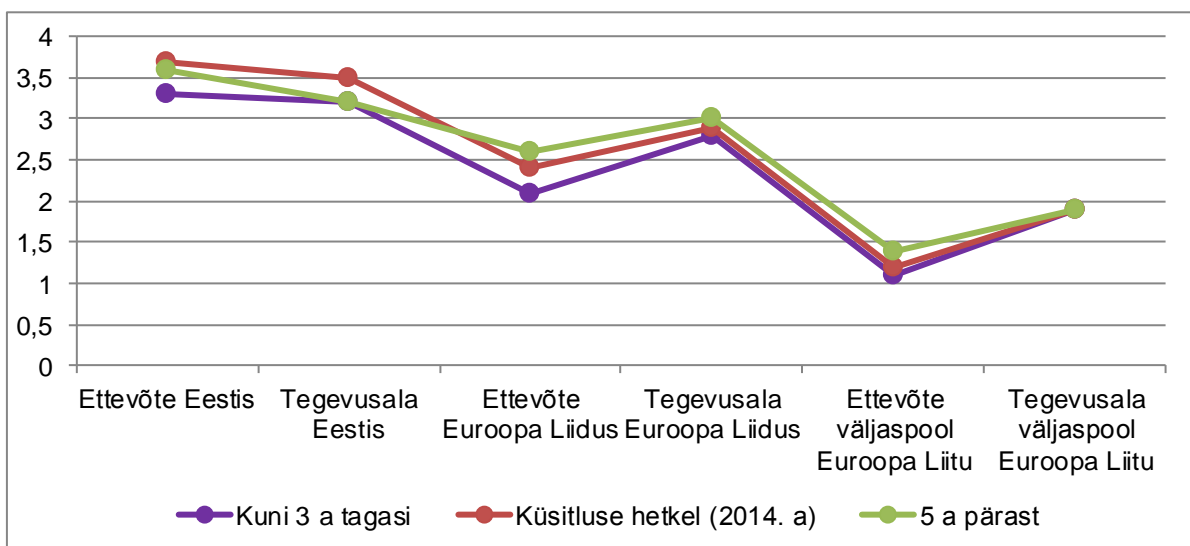
Järgnevas kolmes alapeatükis on vaatluse all MAK alameetmest 1.6.1 ettevõtte ja ettevõtte tegevusala konkurentsivõime ajalisel ja ruumilisel skaalal ning ettevõtte konkurentsivõimet vähendavad tegurid ja ettevõtte eelised. Vastajatel oli võimalus valida 36 erineva konkurentsivõimet mõjutava teguri vahel ning lisada juurde sobilikum variant. Küsitlusega kogutud ettevõtete esindajate hinnanguid võrreldi ettevõtete majandusnäitajatega, mis saadi äriregistrist ja kogu sektorit iseloomustavate majandusnäitajatega, mis saadi SAst.

¹ Kõik ettevõttes töötavad isikud olenemata nende töönädala pikkusest.

7.1. HINNANG KONKURENTSIVÕIMELE

Turumajandus põhineb konkurentsil ning seetõttu peab konkurente teadma ja tundma. Enamasti on tegevusala ettevõtete vaheline konkurents olulisim konkurentsijõud. Eri tegevusaladel võib konkurents olla väga erinev. Konkurentsi teravnemisega kaasneb surve hindadele ehk mida teravam on tegevusala konkurents, seda raskem on ettevõtetel küsida kliendilt oma toodete eest kõrgemat hinda.

Toiduainetööstuse ettevõtete ja tegevusala konkurentsivõime hindamiseks võeti vaatluse alla küsitlusele vastanute hinnangud ajalisel ja ruumilisel skaalal. Toiduainetööstuse ettevõtete esindajad hindasid oma ettevõtte konkurentsivõimet Eestis nii käesoleval hetkel kui ka viie aasta pärast mõnevõrra kõrgemaks kui tegevusala konkurentsivõimet (Joonis 12). Oma ettevõtte ja tegevusala positsiooni Eestis hinnati rahuldavaks, EL liikmesriikides pigem halvaks ning väljaspool EL asuvates riikides väga halvaks. Ajalisel skaalal nägid ettevõtete esindajad nii ettevõtte kui ka tegevusala konkurentsivõime mõningast paranemist. **Samas võrreldes 2009. ja 2011. aastal toimunud küsitluste andmetega ettevõtete esindajate hinnangud ei ole ettevõtte ja tegevusala konkurentsivõime osas oluliselt muutunud.**



Joonis 12. Ettevõtete esindajate hinnang ettevõtte ja tegevusala konkurentsivõimele, keskmine (5=väga hea, 4=hea, 3=rahuldav, 2=halb, 1=väga halb, 0=ei oska öelda)

Tegevusalade lõikes hindasid sõltumata ajast ja ruumist nii tegevusala kui ka ettevõtte konkurentsivõimet paremaks piimatoodete tootjad. Piimatoodete tootjad olid oma arvamustes üldjuhul üksmeelsed (Tabel 8). Teiste tegevusalade esindajate arvamuste osas oli raske üldist arvamust välja tuua, kuna tegevusala lõikes hinnangute andjate arvamused olid liialt heterogeensed (suur standardhälve). **Kuigi võrreldes 2009. ja 2011. aastal toimunud küsitluste andmetega ettevõtete esindajate keskmine hinnang ettevõtte konkurentsivõimele ei ole oluliselt muutunud, on suurenenud ettevõtte esindajate hinnangute varieeruvus.**

Tabel 8. Ettevõtete esindajate keskmine hinnang ettevõtte konkurentsivõimele küsitlusetkel Eesti majandusruumis tegevusalade lõikes

Tegevusala	2009		2011		2014	
	keskmine	standardhälve	keskmine	standardhälve	keskmine	standardhälve
Liha töötlemine	3,80	0,42	3,78	0,44	3,83	0,72
Pagaritoodete tootmine	.*	.*	3,83	0,75	4,00	0,50
Puu- ja köögivilja töötlemine	3,83	0,75	3,63	0,92	3,50	0,53
Valmistoidu tootmine	3,80	0,84	3,80	0,45	3,17	1,60
Piimatoodete tootmine	3,80	0,84	3,40	0,89	4,00	0,00
Muude toiduainete tootmine	3,71	0,49	4,14	0,69	3,90	1,10
KOKKU	3,79	0,60	3,78	0,70	3,75	0,89

*2009. aasta uuringus oli arvatud „muude toiduainete tootmise“ tegevuste hulka.

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

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

Konkurentsivõime näitajate analüüsi kaasati 2009., 2011. ja 2014. aastal toimunud uuringus osalenud ettevõtjad (nt 2009. aastal korraldatud uuringus osalenud ettevõtjate 2009. aasta majandusnäitajad jne), kellel olid olemas vastavad majandusnäitajad suhtarvude arvutamiseks, mistõttu ei kattu analüüsi kaasatud ettevõtjate arv uuringus osalenud ettevõtjate arvuga. Andmete korrastamise tulemusena jäid majandusnäitajate analüüsist välja FIED ning sellised ettevõtjad, kellel puudusid analüüsi aluseks oleva aasta (2009., 2011. ja 2013. aasta) majandusaasta aruanded. Küsitlusele vastanud ettevõtete konkurentsivõime näitajaid püüti võrrelda ka kogu toiduainete tootmise sektoriga. Võrdlus SA andmetega oli võimalik teostada 2009. ja 2011. aasta tulemuste osas (2013. aasta andmed ei olnud kättesaadavad).

Küsitlusele vastanud ettevõtete esindajate hinnangud ettevõtte konkurentsivõimele oli vaadeldavatel aastatel veidi enam kui rahuldav, aga ka mitte hea. **Keskmine ettevõtete esindajate hinnang nende ettevõtte konkurentsivõimele oli aasta-aastalt kaldunud rahuldava hinnangu suunas ning tulemust peegeldavad ka analüüsitud ettevõtete konkurentsivõime näitajad (Tabel 9).** SA andmetega võrreldes jäävad analüüsi kaasatud ettevõtjate tööjõukulu ja tootlikkus töötaja kohta väiksemaks ning omakapitali rentaablus, käibe ärirentaablus ja põhivarade käibekordaja suuremaks.

Kolme aasta lõikes on uuringusse kaasatud ettevõtjate tööjõukulu töötaja kohta suurenenud 9,5% ning tootlikkus töötaja kohta 13,2%. Vähenesid omakapitali rentaablus ehk investeeringute efektiivsus (võõrkapitali kaasamine) ja käibe ärirentaablus ehk kasum reaalsest

majandustegevusest. Küllaltki stabiilne näitaja oli kolmel võrreldaval aastal põhivarade käibekordaja ehk põhivara kasutamise intensiivsus müügitulu genereerimisel, vähenedes 0,3%.

Analüüsid küsitlusele vastanud ettevõtjate majandusnäitajaid tegevusalade lõikes, eristusid vaadeldavatel aastatel kõrgeima töajõukulu ja tootlikkusega töötaja kohta muude toiduainete tootjad. Muude toiduainete tootjate omakapitali rentaablus, käibe äirentaablus ja põhivarade käibekordaja olid 2009. aastal võrreldes ülejäänud tegevusalade ettevõtjatega kõige madalam – peegeldades hästi ka 2009. aastal sama tegevusala ettevõtjate hinnangut oma ettevõtte konkurentsivõimele, mis oli teiste tegevusalade ettevõtjate hinnangutega võrreldes madalam (Tabel 8, Tabel 9).

Tabel 9. Küsitluse kaasatud ettevõtete konkurentsivõime näitajad aastatel 2009, 2011 ja 2013 tegevusalade lõikes

Aasta	Tegevusala	Analüüsi kaasatud ettevõtjate arv	Konkurentsivõime keskmised näitajad				
			töajõukulu töötaja kohta, eurot	tootlikkus töötaja kohta, eurot	omakapitali rentaablus	käibe äirentaablus	põhivarade käibekordaja
2009	Liha töötlemine	9	10 829	75 178	0,14	3,89	2,23
	Muude toiduainete tootmine	6	11 568	126 077	0,04	-0,02	1,80
	Pagaritoodete tootmine	2	8 024	21 429	-0,02	0,00	4,66
	Piimatoodete tootmine	4	8 055	75 801	0,15	0,07	6,19
	Puu- ja köögivilja töötlemine	5	8 658	54 639	0,16	0,37	2,34
	Valmistoidu tootmine	2	9 351	56 065	0,18	0,11	4,89
	Tegevusalad kokku	28	9 863	77 380	0,12	1,33	3,08
2011	Liha töötlemine	9	10 957	89 898	-2,14	0,04	4,86
	Muude toiduainete tootmine	7	14 538	166 465	0,09	0,07	6,09
	Pagaritoodete tootmine	6	7 443	47 033	0,15	0,05	3,40
	Piimatoodete tootmine	4	10 125	106 229	-0,07	0,01	2,91
	Puu- ja köögivilja töötlemine	8	10 459	122 027	0,13	0,06	3,73
	Valmistoidu tootmine	4	7 814	28 136	0,21	0,09	4,19
	Tegevusalad kokku	38	10 539	99 216	-0,43	0,05	4,34
2013	Liha töötlemine	10	13 231	101 189	0,11	-0,04	2,48
	Muude toiduainete tootmine	6	17 460	253 415	0,15	0,14	2,74
	Pagaritoodete tootmine	8	9 615	35 330	0,17	0,08	2,71
	Piimatoodete tootmine	3	9 212	144 272	0,06	0,03	2,55
	Puu- ja köögivilja töötlemine	7	10 607	65 616	0,01	0,09	2,67
	Valmistoidu tootmine	5	9 031	31 917	0,14	0,10	6,06
	Tegevusalad kokku	39	11 821	99 147	0,11	0,06	3,07

Aastal 2011 hindasid kõige madalamaks oma ettevõtte konkurentsivõimet piimatoodete tootjad, eristudes ka madalamate konkurentsivõime näitajatega. Samal aastal eristusid madala omakapitali rentaabluse, käibe äirentaabluse ja põhivarade käibekordaja ning kõrge töajõukuluga töötaja kohta ka kogu piimatoodete tootmise sektor ülejäänud toidutootmise sektorist.

Aastal 2014 hindasid keskmisest kõrgemaks oma konkurentsivõimet piima- ja pagaritoodete tootjad. Piimatoodete tootjate tootlikkus töötaja kohta oli 2013. aastal küll keskmisest oluliselt suurem (144,3 tuhat eurot) ning töajõukulu töötaja kohta väiksem, jäid ülejäänud

konkurentsivõime näitajad keskmistest näitajatest madalamaks. Valmistoidu tootjad hindasid 2014. aastal oma konkurentsivõimet kõige madalamalt võrreldes ülejäänud toiduainete tootjatega. Samas oli valmistoidu tootjate tööjõukulu töötaja kohta madalam võrreldes ülejäänud tegevusalade ettevõtete näitajaga ning keskmistest näitajatest oli kõrgem omakapitali rentaablus, käibe ärirentaablus ja põhivarade käibekordaja.

Seega võib konkurentsivõime näitajate põhjal öelda, et toiduainetööstuse tööjõu tootlikkus on vaadeldavatel aastatel suurenenud. Kuigi küsitluse kaasatud ettevõtetes oli töötajate arv vaadeldavatel aastatel vähenenud, suurenesid tööjõukulud (tööjõukulude keskmine muutus töötaja kohta kolme aasta lõikes 9,5%). Tööjõu kulude kasv avaldab ka mõju ettevõtte kasumile ehk vähenenud on kasumi protsent reaalsest majandustegevusest (käibe ärirentaablus). Stabiilsena on püsinud põhivara kasutamise intensiivsus.

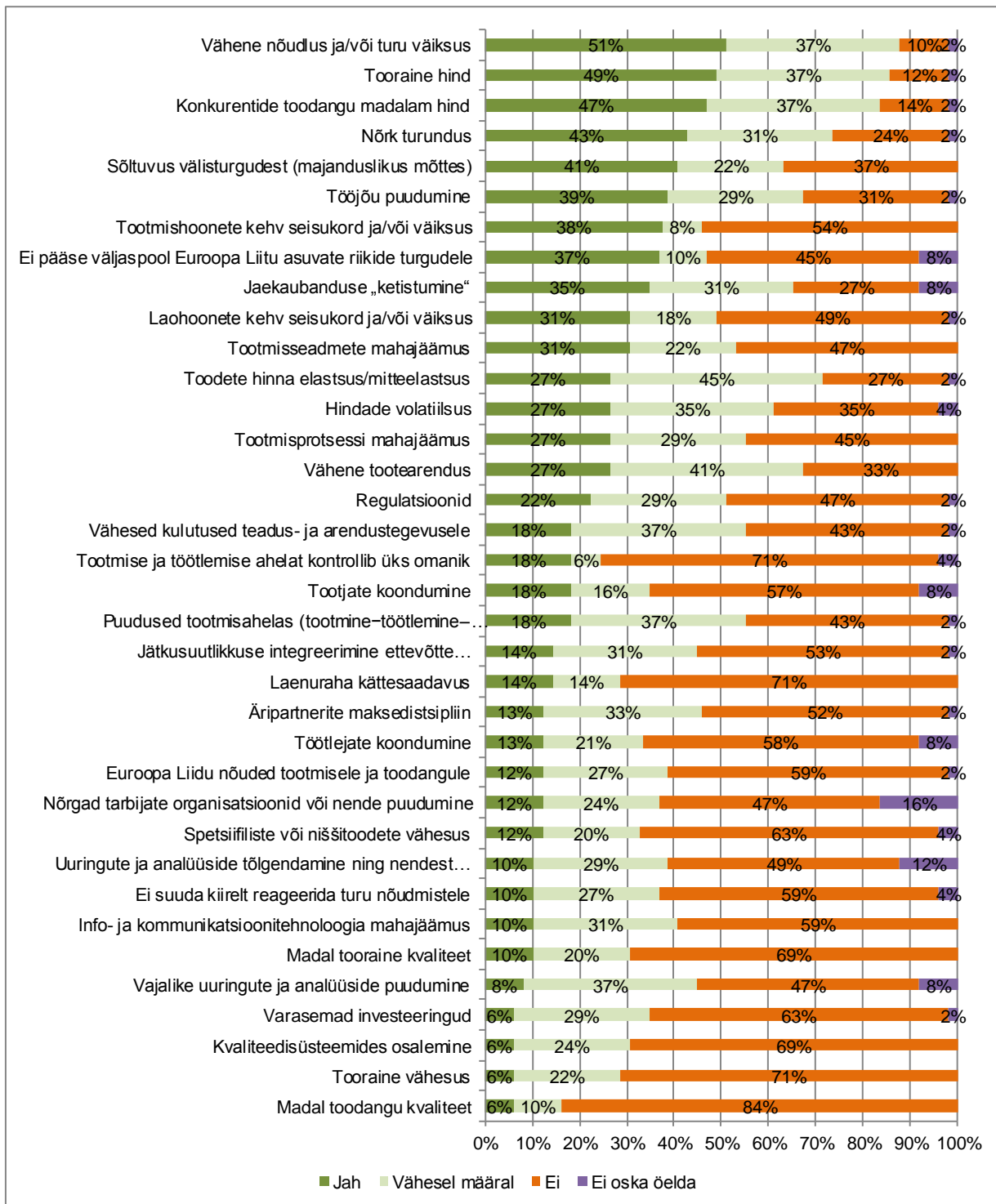
7.2. KONKURENTSIVÕIMET MÕJUTAVAD TEGURID

Ettevõtte konkurentsi mõjutavaid tegureid saab jagada välis- ja sisekeskkonna teguriteks. Välised tegurid mõjutavad ettevõtte tegevust ja valikuid, avades ettevõttele võimalusi ja kutsudes esile riske. Väliskeskkonna tegureid saab omakorda jagada makro- ja mikrokeskkonna välisteguriteks. Makrokeskkonna välistegurid on looduslikud, majanduslikud, sotsiaalsed, poliitilised, õiguslikud ja tehnoloogilised. Mikrokeskkonna välistegurid on kliendid, tarnijad, partnerid, konkurendid, valitsus jne. Samas sisekeskkonna tegurid on kõik ettevõtte sisesed tingimused ja jõud. Selle moodustavad tingimused, sündmused, üksused, ressursid, juhtimisstiil, organisatsioonikultuur vms, mis mõjutavad töötajate käitumist, ettevõtte tegevust ning langetatavaid valikuid. Sisekeskkonna tegurid on omanike ja ettevõtte juhtkonna poolt kontrollitavad ja alluvad juhtimisele.

Ettevõtete esindajate hinnangul pärinevad nende ettevõtte konkurentsivõimet vähendavad tegurid peaaesjalikult väliskeskkonnast. Kolm peamist aspekti, mis vähendavad toiduainetööstuse ettevõtete konkurentsivõimet, on Eesti väikesest rahvaarvust tulenev vähene nõudlus ja turu väiksus, tooraine hind ja konkurentide toodangu madalam hind (Joonis 13). Järgmiseks oluliseks konkurentsivõimet vähendavaks teguriks nimetati nõrka turundust, mida võib lugeda konkurentsi mõjutavaks sisekeskkonna teguriks. Üksikud ettevõtete esindajad nimetasid lisaks järgmisi konkurentsivõimet vähendavaid tegureid:

- Eesti majanduskeskkond üldiselt (sh käibemaksu seadus);
- Eestisse sissetoodavate toiduainetööstuse toodangu madal hind. Saksamaal ja Poolas on tooraine hinnad madalamad ning nendes riikides doteeritakse tootjale suhkru hinda;
- Jaekettide keskladude asumine Tallinnas, mis tekitab toiduainetööstuse ettevõttele suuri kulutusi;
- Lihatoodete standardite puudumine. Seetõttu keeruline konkureerida. Turg on solgitud, lihatoodete maine samamoodi;
- Seadusandlus, mis on seotud alkoholiga;
- Tootmise asukoht, millest tuleneb transpordi kallim hind;

- Tööjõu suur voolavus, peab tööjõudu sisse tooma naaber kohalikust omavalitsusest;
- Tööjõukulu;
- Uue suure konkurendi turule tulek, kelle tootmismahud on oluliselt suuremad;
- Uuringute kõrge hinnatase.



Joonis 13. Ettevõtte konkurentsivõimet takistavad tegurid, %

Ettevõtte konkurentsivõimet vähendavate erinevate tegurite hindamisel paluti ettevõtete esindajatel nimetada juba hinnatud tegurite seast kolm peamist konkurentsivõimet vähendavat tegurit Eestis, mujal EL liikmesriikides ja väljaspool EL asuvates riikides. **Aastate jooksul on konkurentsivõimet nõrgestavad tegurid Eesti kontekstis mõnevõrra muutunud (Tabel 10), kuid olles jätkuvalt ettevõtte väliskeskkonna tegurid. Sarnaselt varasemate küsitlusaastate tulemustele nimetati toiduainetööstuse konkurentsivõimet vähendavateks teguriteks tooraine hinda ning vähest nõudlust ja turu väiksust. Kui 2009. aastal nimetati kolmandaks teguriks jaekaubanduse „ketistumist“, siis 2011. aastal teiste ettevõtjate toodangu müüki alla omahinna ning 2014. aastal tööjõu puudumist (tööjõu väga väike valik, tööjõu kättesaadavust finantsilises mõttes vms). Samas toiduainetööstuse peamised konkurentsivõimet vähendavad tegurid väljaspool Eestit on aastate lõikes tulenenud nii välis- kui ka ettevõtte sisekeskkonnast. Aastate jooksul on ettevõtetes tegeletud tootearendusega ning tootmisseadmete ja –protsessi kaasajastamisega ning viimase küsitlusandmete alusel probleemina ei nähta enam tooraine hinda ja madalat ostujõudu, vaid jätkuvalt nõrka turundust, millele on lisandunud tööjõu puudumine. Ettevõtte konkurentsivõimet vähendava tegurina nimetati mujal EL liikmesriikides ka konkurentide toodangu madalamat hinda ning väljaspool EL asuvate riikide turgude kättesaadavust (kaubanduspiirangute olemasolu, erilubade vajadus vms).**

Tabel 10. Ettevõtete kolm peamist (enim mainitud) konkurentsivõimet vähendavat tegurit

Piirkond	2009	2011	2014
Eesti	Vähene nõudlus ja/või turu väiksus	Tooraine hind	Tööjõu puudumine
	Jaekaubanduse „ketistumine“	Teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna	Tooraine hind
	Tooraine hind	Vähene nõudlus ja/või turu väiksus	Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
Muud EL riigid	Nõrk turundus	Tööjõu puudumine ja tooraine hind	Nõrk turundus
	Vähene tootearendus	Tootmisseadmete mahajäämus	Tööjõu puudumine
	Tooraine hind	Tootmisprotsessi mahajäämus	Konkurentide toodangu madalam hind
Väljaspool EL asuvad riigid	Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriloa, poliitika vms)	Tooraine hind	Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriloa, poliitika vms)
	Nõrk turundus	Tootmisseadmete mahajäämus	Tööjõu puudumine
	Madal ostujõud	Tootmisprotsessi mahajäämus ja teiste ettevõtjate toodangu müük alla omahinna	Nõrk turundus

Kui Euroopa Komisjoni hinnangul on EL tööstuse konkurentsieelised kvalifitseeritud tööjõud, suur omamine tootmissisend eksporditavates kaupades ning suhteline eelis, mis tuleneb keeruliste ja kvaliteetsete toodete tootmisest, siis küsitletud toiduainete töötajate arvamus oma ettevõtte eeliste osas teiste konkureerivate ettevõtete ees Eestis, mujal EL liikmesriikides ja väljaspool EL asuvates riikides olid mõnevõrra teistsugused. **Kui 2009. ja 2011. aastal**

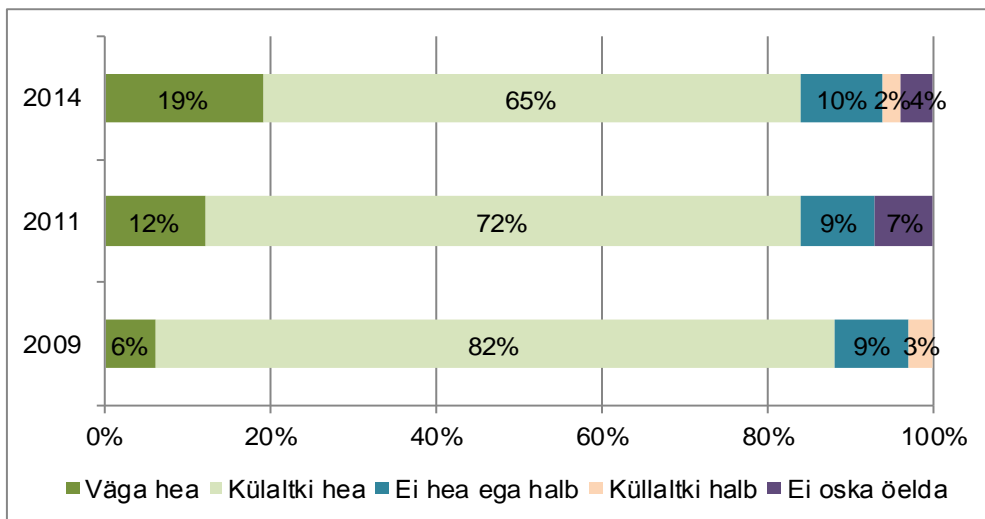
nimetasid intervjuueeritud ettevõtete esindajad oma ettevõtte eelisteks nii sise- kui ka väliskeskkonnast tulenevaid tegureid, siis 2014. aastal nimetati kolm enim mainitud eelist teiste konkureerivate ettevõtete ees üksnes ettevõtete sisekeskkonnast tulenevad tegurid. Nii Eesti, mujal EL liikmesriikide kui ka väljaspool EL asuvate riikide turu kontekstis nimeti suurima eelisenähtena oma ettevõtte kvaliteetset toodangut, aga ka kiiret reageerimist turu nõudmistele (paindlikkus) ning tänu aktiivsele tootearendusele spetsiifiliste või niššitoodete olemasolu oma toodete sortimendis (Tabel 11).

Tabel 11. Ettevõtete kolm peamist (enim mainitud) eelist teiste konkureerivate ettevõtete ees

Piirkond	2009	2011	2014
Eesti	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet
	Tooraine kvaliteet	Kiire reageerimine turu nõudmistele	Spetsiifiliste või niššitoodete olemasolu
	Kiire reageerimine turu nõudmistele	Kaasaegsete tootmiseseadmete olemasolu	Kiire reageerimine turu nõudmistele
Muud EL riigid	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet
	Tooraine kvaliteet	Tooraine kvaliteet	Spetsiifiliste või niššitoodete olemasolu
	Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik	Spetsiifiliste või niššitoodete olemasolu	Kiire reageerimine turu nõudmistele
Väljaspool EL asuvad riigid	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet	Toodangu kvaliteet
	Eesti tuntus (tuttav nimi, sarnased maitseharjumused)	Kaasaegsete tootmiseseadmete olemasolu	Kiire reageerimine turu nõudmistele
	Toodangu kvaliteet	Spetsiifiliste või niššitoodete olemasolu	-

7.3. ETTEVÕTETE TULEVIKU VÄLJAVAATED

Ettevõtete tuleviku väljavaateid uurides selgus, et erinevate küsitlusaastate võrdluses ettevõtete esindajate hinnangud tuleviku väljavaadete osas oluliselt ei erinenud (Joonis 14). Seega oma ettevõtte tuleviku väljavaateid peetakse pigem heaks kui halvaks. Vaid üksikud ettevõtete esindajate arvates võib ettevõttel minna küllaltki halvasti ning üksikud küsitlavad ei osanud oma kindlat seisukohta väljendada. Aastatega on mõnevõrra kasvanud nende ettevõtete esindajate osatähtsus, kes oma ettevõtte tuleviku väljavaateid pidas väga heaks nende küsitlavadate arvelt, kes hindasid oma ettevõtte tulevikku küllalt heaks.



Joonis 14. Ettevõtete esindajate hinnang ettevõtte tuleviku väljavaadetele, %

Kõige paremaks hindasid oma tuleviku väljavaateid liha töötlejad ning mõnevõrra tagasihoidlikumalt pagaritoodete tootjad (samas oli selle tegevusala esindajate hinnangute varieeruvus suurim).

Ettevõtte konkurentsivõimet vähendavad tegurid on omavahel tihedalt seotud. Suurimaks konkurentsivõime vähendavaks teguriks on kujunenud tööjõu puudumine või selle ebapiisav kättesaadavus. See on omakorda tinginud tööjõu kulude kasvu ettevõtte kogukasumi arvelt, mis teeb omakorda keeruliseks Eesti toiduainetööstuse konkureerimise madalama sissetulekuga riikide toiduainetööstustega. Lahendust pakuks jätkuv tootearendus ning aktiivne tegelemine turundusega, muutes selle teiste konkurentide ees nii sise- kui ka välisurgudel eeliseks. Seda enam, et toiduainetööstuses toodetakse kvaliteetset toorainest kvaliteetset toodangut, ettevõtetel on tootearenduse võimekus ning võime reageerida kiirelt turu nõudmistele.

8. MAK 2007–2013 ALAMEETME 1.6.1 INVESTEERINGUTOETUSE KASUTAMINE JA SELLE MÕJU

MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 toel investeeritakse toiduainetööstusesse 93,6 mln eurot, peaausjalikult uutesse seadmetesse ning lao- ja tootmishoonete rekonstrueerimisse. Toetuse osa moodustas investeeringutest 45,1 mln eurot (Tabel 12). 2014. aasta suveks oli ettevõtjad teinud investeeringuid 70,9 mln euro ulatuses ning 76% toetusest oli välja makstud, iseloomustades MAK 2007–2013 1., 3. ja 4 telje meetmete toetuse keskmist väljamaksmise osatähtsust.

Tabel 12. MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 rakendumine, seisuga 30.06.2014

	Toetuse saajate arv	Investeeringu summa, eurot	Keskmine investeeringu summa ettevõtja kohta, eurot	Määratud toetuse summa, eurot	Väljamakstud investeeringu summa, eurot	Välja-makstud toetuse summa, eurot	Saanud keskmiselt toetust
Toetuse saajad	104	93 564 350	899 657	45 120 456	70 996 844	34 102 747	1,47
Uuringus osalejad	49	48 190 643	983 482	23 436 403	35 879 619	17 394 034	1,53

Uuringus osalejate investeeringu ja määratud toetuse summa moodustas kogu alameetme 1.6.1 vastavatest näitajatest 52% ning väljamakstud investeeringu ja toetuse summast 51% alameetme vastavatest näitajatest. Uuringusse kaasatud ettevõtete keskmine investeeringu summa ja toetuse saamise sagedus oli veidi kõrgem kui alameetmes 1.6.1 keskmiselt. MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 taotlusvoorud toimusid aastatel 2008–2012, kokku toimus viis taotlusvoor. Viimane toetuse määramine toimus 2014. aasta aprillis.

Järgnevates alapeatükkides antakse ülevaade uuringusse kaasatud ettevõtete alameetme 1.6.1 toetuse rakendamisest, selle mõjust ettevõttes ning alameetme 1.6.1 vastamist toetuse saajate ootustele ja vajadustele. Lisaks uuriti ettevõtete esindajate arvamust selle kohta, et kui Eesti maaelu arengukava 2014–2020 (MAK 2014–2020) meetmed ei võimalda ettevõttel enam investeeringutoetusi saada, siis kas ollakse valmis kasutama muid riigipoolsed finantsinstrumente.

8.1. TOETUSE INVESTEERINGU JÄRK

Küsitluse hetkel oli 71% ettevõtetes investeering või investeeringud tehtud, 16% ettevõtetes osaliselt tehtud ning ülejäänud ettevõtetes oli investeeringuga kas alustatud, ei olnud jõutud alustada või jääb investeering hoopiski tegemata. Aktiivsemad investeerijad olid pagaritoodete ja valmistoidu tootjad ning puu- ja köögivilja töötledajad (Joonis 15).

Ettevõtete esindajad, kes olid investeeringu osaliselt ettevõttesse paigutanud, lisasid märkusena järgmist:

„Kuna majanduslik situatsioon on olnud raske, jääb osa investeeringust seetõttu tegemata“.

„Oleme osaliselt toetusest loobunud“.

„Viimased seadmed on varsti saabumas“.

„Väike osa jääbki kasutamata. Kõike ei jõudnud ära teha.“

Üks piimatoodete tootjatest, liha töötlejatest ja muude toiduainete tootjatest ei olnud küsitlemise hetkel investeeringu paigutamise ettevõttesse alustanud. Ettevõtete esindajad põhjendasid investeeringu viivitamist järgmiselt:

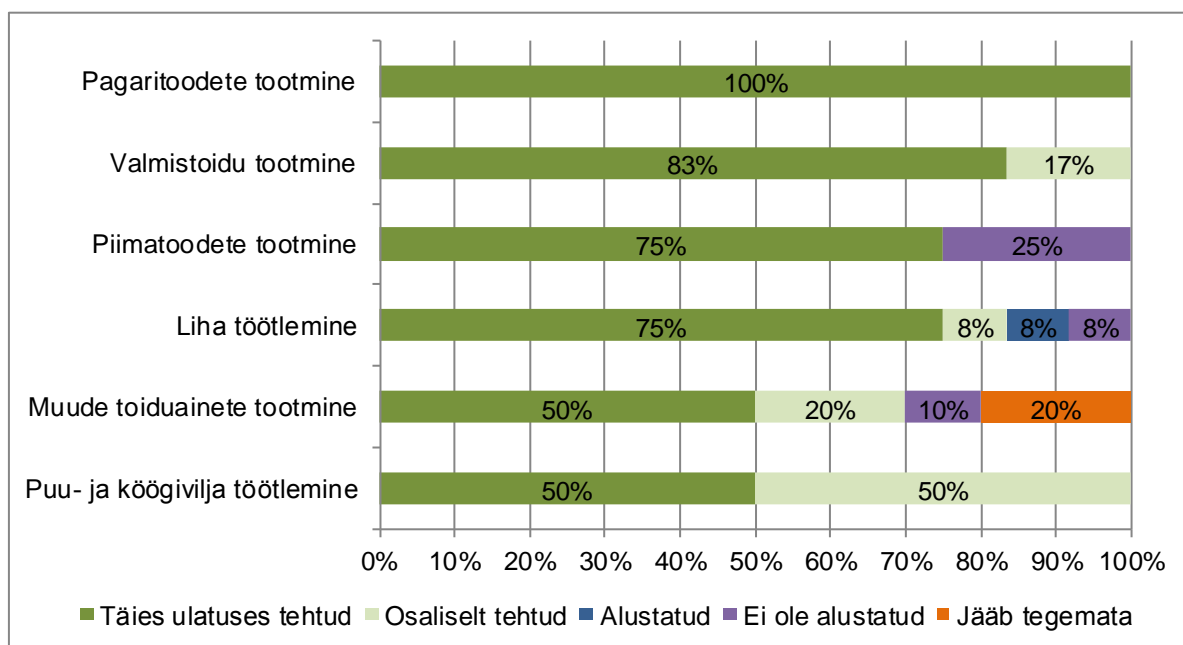
„Ei ole leidnud omavahenditest nii suurt summat ja pank ei olnud nõus sellistel tingimustel laenu andma. Kui oleks suurettevõte, siis oleks omavahendeid nii palju olnud. Pank tahtis, et ettevõtte teeks ise esimese investeeringu (1/3 investeeringust) ja siis annab pank laen. Aga ettevõttel ei olnud selleks piisavalt oma vahendeid.“

„Taotlemise käigus tekkinud ebatäpsuste tõttu ei õnnestunud projekti realiseerida. Ootavad uut taotlusvooru.“

Kaks muude toiduainete tootjatest jätsid planeeritud investeeringu tegemata järgmistel põhjustel:

„Ettevõtte juhtkond vahetus täies ulatuses ning ettevõtte arengutes valiti uus suund.“

„Investeeringuplaanid muutusid ning ettevõttel ei ole otstarbekas investeerida.“



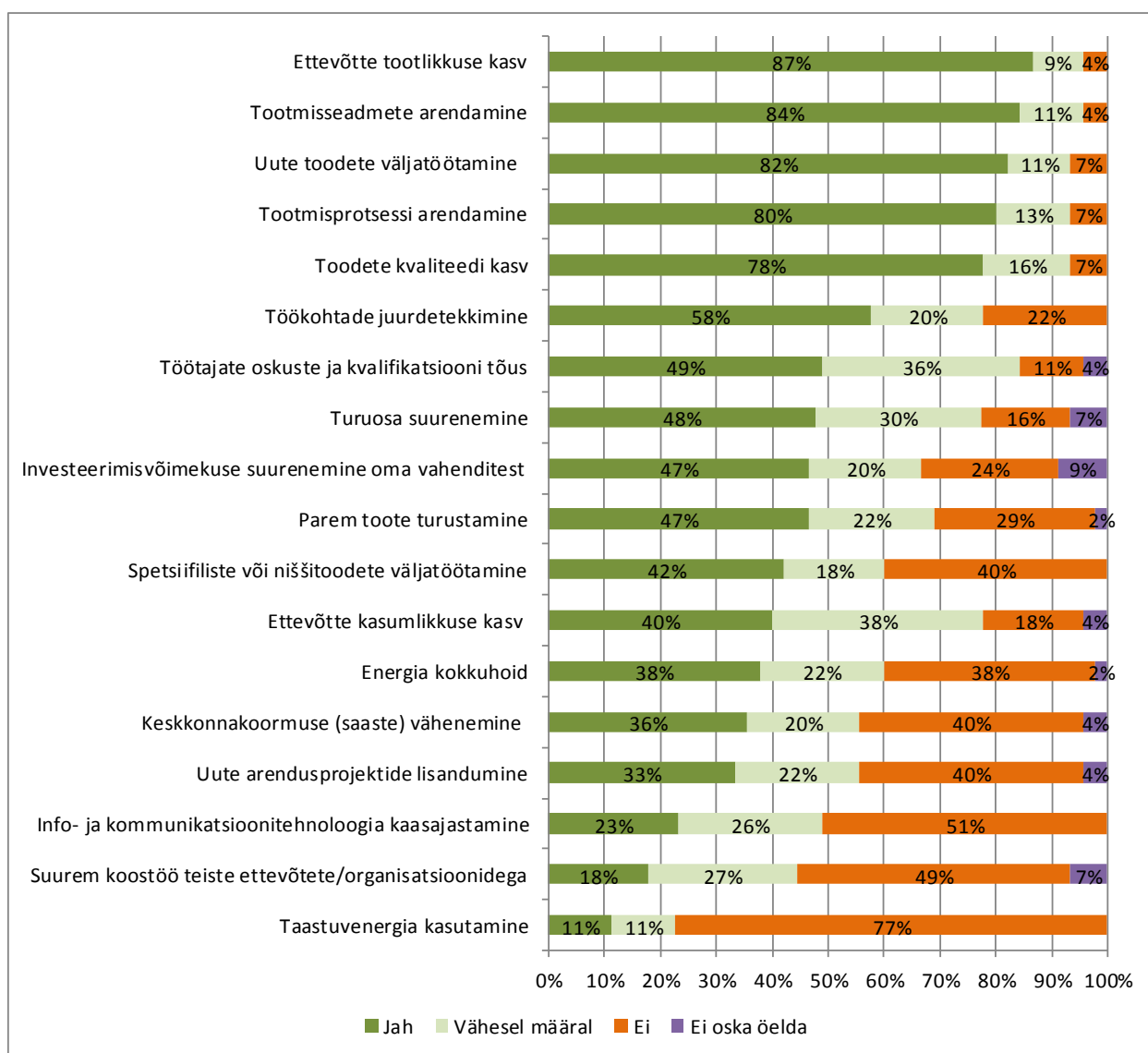
Joonis 15. MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 toetuse investeerimise järk tegevusalade lõikes, %

Kümnes investeerimisprotsessi alustanud või selle lõpetanud ettevõttes esines investeeringutoetuse paigutamisel probleeme või takistusi. Ettevõtete esindajate hinnangul olid probleemid ja takistused järgmised:

- Hanke võitnud ehitaja kadus ära.

- Investeerimiseks ette antud aeg oli liiga lühike, kuna ehitamine ja seadmete tellimine võtab aega.
- Investeeringu teostamiseks oli raske leida omafinantseeringut, kuna majandussurutis mõjus toiduainetööstuse arengule pärssivalt.
- PRIAst raha ootamise aeg oli pikk.
- Toetuse määramise ja väljamaksmise ning investeerimiseks ette antud aeg oli liiga pikk, kuna selle aja jooksul võivad muutuda olukord ja hinnad.
- Õiglased hindepunktid saadi alles kohtu abil.

MAK 2007–2013 dokumendis on alameetmele seatud eesmärgiks parandada põllumajandus- ja mittepuidulise metsandussektori konkurentsivõimet läbi põllumajandustooteid ja mittepuidulisi metsasaadusi töötlevate ettevõtjate üldise tulemuslikkuse (üldiste majandusnäitajate paranemine, keskkonnakoormuse vähenemine, ekspordipotentsiaali kasv jms) parandamise ja pikaajalise jätkusuutlikkuse tagamise.



Joonis 16. Investeeringutoetuse mõju ettevõtetele, %

Võib öelda, et investeeringutoetus on mõjutanud ettevõtteid eesmärgipäraselt olulisel määral paljudes valdkondades (valdkondi oli ette antud 18, joonis 16). Üle ¾ ettevõtete esindajatest leidis, et oluliselt on tõusnud ettevõtte tootlikkuse kasv, hoogustunud tootmiseseadmete arendamine, uute toodete väljatootamine, tootmisprotsessi arendamine ja toodete kvaliteedi kasv. Toetuse mõju oli tagasihoidlikum valdkondades, mis puudutas uute arendusprojektide lisandumist, info- ja kommunikatsioonitehnoloogia kaasajastamist, koostöö hoogustumist teiste ettevõtete või organisatsioonidega ning taastuvenergia kasutamist.

Nii 2009., 2011. kui ka 2014. aasta küsitlusandmetele tuginedes võib väita, et alameede 1.6.1 vastas enamikule toetuse saajate ootustele ja vajadustele (Tabel 13). Viimase küsitluse andmetel valmistas alameede 1.6.1 pettumuse ühele küsitletavale ning üks küsitletav ei osanud antud küsimuses hoiakut võtta. Enamikule ettevõtete esindajatele vastas alameede 1.6.1 ootustele eelkõige seetõttu, et toetusel oli positiivne üldmõju ettevõttele ning toetuse abil sai ettevõttes teha vajalikke investeeringuid. Veidi vähem rahulolevate küsitletavate ettevõtetes jäi toetuse mõju loodetust väiksemaks ning leiti, et toetuse taotlemise reeglid olid liiga jäigad. Üks küsitletav leidis, et toetust võiks jagada eelkõige abi vajavatele ettevõtetele.

Tabel 13. MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 vastavus toetuse saajate vajadustele ja ootustele (%) ning vastuste põhjendused

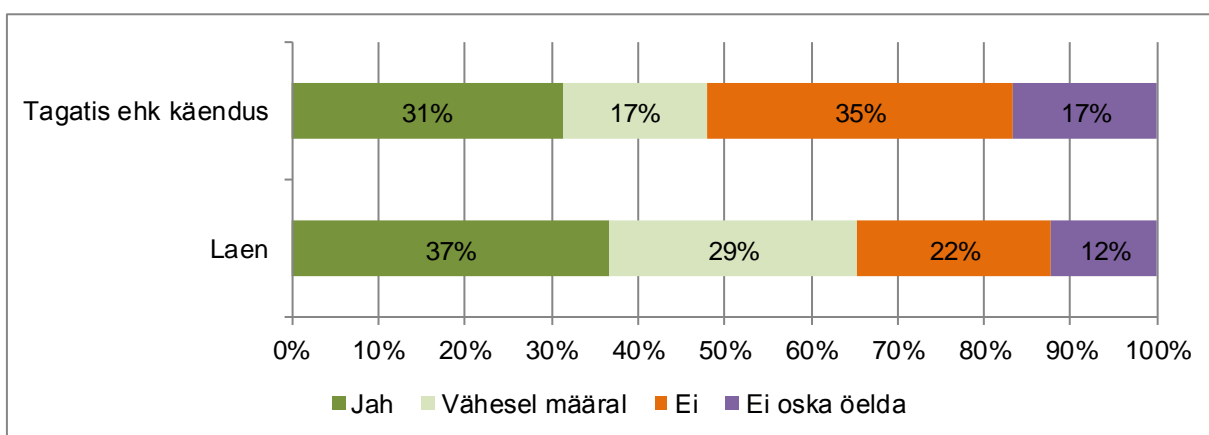
Vastus	2009	2011	2014	Põhjendused (2014)
Jah	79%	90%	90%	<ul style="list-style-type: none"> Alameetmega toetatakse nii seadmete ostu kui ka hoonete korrastamist, mida teised toetused ei võimalda; Andis tõeke investeeringu tegemiseks; Pakutav toetus on piisavalt suur; Paranes tootmiskeskond; Toetuse abil muudeti tootmine standardseks (tekkis usaldusväärsus, koostöö välispartneritega); Toetuse abil ollakse jätkusuutlik ettevõtte; Toetuse abil saab hoida ja tagada toodete kvaliteeti; Toetuse abil sai mõned probleemid tööstuses lahendatud; Toetuseta ei oleks tööstust ehitatud; Vajalik abi investeerimisel, ei oleks suutnud ainuüksi oma vahenditest teostada.
Vähesel määral	18%	10%	6%	<ul style="list-style-type: none"> Toetuse abil uuendati seadmed, kuid loodetud turuosa suurenemist ei toimunud; Toetuse taotlemise reeglid on liiga jäigad.
Ei	3%	-	2%	<ul style="list-style-type: none"> Toetust võiks jagada eelkõige abivajajatele.
Ei oska öelda	-	-	2%	-
KOKKU	100%	100%	100%	

Riigipoolseid finantsinstrumente, kuidas ettevõtlust toetada ja sektori konkurentsivõimet tõsta, on mitmeid. MAK 2007–2013 perioodil vahendas riigipoolset finantsabi Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES). Tagatist anti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete võlakohustustele (pangalaen, liising vms), laene krediitiasutuste vahendusel ning otselaene üksnes Leader tegevusgruppidele ja Euroopa Kalandusfondi 2007–2013 rakenduskava meetme 4.1 (kalanduspiirkondade säästev areng) raames tegevuskulude finantseerimiseks. Uuel

programmperioodil laieneb finantsinstrument (soodustingimustega laenud ja garantiid) lisavõimalusena ka toiduainetööstusele.

Toiduainetööstuse ettevõtetelt küsiti, et kui MAK 2014–2020 meetmed ei võimalda tulevikus ettevõttel investeringutoetust saada, siis kas ollakse nõus kasutama riigi poolt pakutavat laenu- või tagatise (käenduse) võimalust soodustingimustel. Nimetatud võimaluse eesmärk oleks pakkuda väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele erinevaid rahastamisvõimalusi ning paranda Eesti üldist ettevõtluskliimat ja toetada jätkusuutlikku majanduskasvu.

Riigilt laenu andmise võimaluse kasutajate osatähtsus oleks küsitatud toiduainetööstuse ettevõtete esindajate seas suurem kui tagatise soovijate osatähtsus (Joonis 17). Laenu saamise võimalust kasutaksid eelkõige liha töötlemajad ja piimatoodete tootjad ning ei kasutaks pagaritoodete tootjad. Tagatise pakkumise võimalust ei kasutaks valmistoidu tootjad, samas selgelt ei eristunud ühtki tegevusala, kelle esindajad kasutaks tagatise pakkumise võimalust.



Joonis 17. Nõus kasutama riigipoolseid finantsinstrumente, %

Ettevõtete esindajad arvasid:

„Jah, alati on vaja, omadega ei tule välja“.

„Oleme varemgi kasutanud MESi [tagatise ja käenduse võimalust], kasutaks ka tulevikus“.

Üldistatult võib öelda, et investeringutoetusel on positiivne mõju ettevõtetele. Toetuse abil on ettevõtted muutunud tootlikumaks, ettevõtetes on arendatud tootmiseadmeid ja –protsesse, tegeletud tootearendusega ja kasvanud toodete kvaliteet. Vähesel määral on suurenenud turuosa ja paranenud toodete turustamine ning üksikutel juhtudel kasvanud taastuvenergia kasutamine.

Ettevõtete esindajate arvates on investeringutoetusel mitmeid eeliseid, mistõttu tulevikus investeringutoetuse asemel riigipoolseid finantsinstrumente soodustingimustel ettevõtete esindajad nii varmad kasutama ei ole.

8.2. ETTEVÖTETE ESINDAJATE KOMMENTAARID JA ETTEPANEKUD

Ettevõtete esindajad said küsimustiku lõpus lisada oma arvamusi ja hinnanguid ankeedis käsitletud teemade kohta. Seda võimalust kasutas 24% ettevõtete esindajatest. Järgnevalt on esitatud küsitletavate arvamused MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 (arvamuste hulka lisati ka teiste küsimuste juures esitatud kommentaarid, mis puudutasid alameedet 1.6.1) ja üldisemate teemade kohta.

Alameedet 1.6.1 puudutavad positiivsed hinnangud ja ettepanekud

- Alameetme 1.6.1 toetusvõimalus on positiivne ning on mõjunud ettevõtete ergutavalt.
- Alameede 1.6.1 on oluline ja vajalik. Ettevõtte planeerib toetust ka tulevikus kasutada, et tootmist efektiivsemaks muuta.
- Ettevõtte, kes on saanud investeringutoetust, on sellest kasu saanud: on suurenenud ettevõtte turuosa, kasvanud on eksport vms. Oluline on, et toetust saanud ettevõtteid toetatakse ka edaspidi. Ettevõtte, kes on teinud tänu toetusele arenguhüppe ja tänu sellele enam toetust ei saa, võib arengus seisma jääda.
- Investeringutoetus on ennast õigustanud, aidates ettevõttes lahendada kiirendatud korras teatud probleemid.
- Toetuse määra ei tohiks vähendada.
- Toetusvõimalus sellisel kujul peaks jätkuma, eriti väike- ja maapiirkonnas asuvate ettevõtete jaoks. Seadmete ja ruumide korrastamise toetamine on maapiirkonnas väga oluline.

Alameedet 1.6.1 puudutavad negatiivsed hinnangud ja ettepanekud

- Abikõlbulike tegevuste hulka võiksid kuuluda ka transpordivahendid ja tarkvara, kuna soetatavatest seadmetest ainuüksi ei piisa.
- Bürokratiat on liiga palju.
- Hindamiskriteeriumid tuleb teha ümber nii, et toetust saaksid need, kellel on seda rohkem vaja (näiteks suur kasum, suur finantsvõimekus vms).
- Hindamiskriteeriumites keskkonna kriteerium ei toimi. Kui ettevõtte enne toetuse taotluse esitamist keskkonda ei saasta ning hoiab toetuse saades seda taset, siis hindepunkte selle eest ei saa. Kui ettevõtte enne toetuse taotluse esitamist keskkonda saastas ning toetuse saades keskkonda enam ei saasta, siis saab selle eest hindepunkte.
- Hindamiskriteeriumitesse lisada ekspordi kriteerium.
- Linnas asuvatel ettevõtetel on maapiirkonnas asuvate ettevõtete ees konkurentsieelis, kuna neil puuduvad lisakulutused transpordile ning ettevõttepõhisele vee- ja kanalisatsiooni süsteemi kulutustele.
- Maal asuvatel ettevõtetel võiks olla võimalus taotleda suuremat toetust.

- Probleemi nähakse selles, et investeeringutoetuse saamisel peab ettevõtja ise oma vahenditest või panga toel taotlusel esitatud investeeringu ära tegema ning toetuse maksmine pärast kuludokumentide esitamist.
- Toetuse taotlemine võiks olla lihtsam (reeglid on liiga jäigad).
- Toetuse taotlemise dokumentatsioon on väikeettevõttele liialt mahukas ja sisaldab endast mitmeid spetsiifilisi küsimusi, mida võib mitmeti tõlgendada. Iga väiksema eksimuse korral lükkab PRIA ametnik taotluse tagasi.
- Toetust on vaja puu- ja köögivilja jäätmete käitlemiseks.
- 50%line ettevõtte omaosalus on liiga suur.

Muud kommentaarid

- Kommertspankade laenutingimustes ei arvestata sellega, et põllumajandustootmise tulemused ilmnevad tavalise ettevõtlusega võrreldes hiljem (pikk viiteaeg). Laenu andmise reeglistikus peaks olema arvestatud põllumajandusliku tootmise iseärasustega. Samuti on maksepuhkuse võimalus mõnikord äärmiselt oluline, et elada üle raskused ja peale seda oma tootmist jätkusuutlikult jätkata.
- Maaelu arengukava võiks toetada ka muu ettevõtluse arendamist maapiirkonnas, mitte ainult põllumajandust.
- Poliitilised otsused mõjuvad põllumajanduse arengule negatiivselt.
- PRIA ametnikud võiksid olla paindlikumad.
- PRIA on liiga jäik ja ei tee koostööd. PRIA peaks ettevõtjatega asju arutama ja järelepärimisi tegema juba taotluse hindamise käigus.
- Puuduvad lihatoodete standardid.
- Põllumajandustoetused tuleb alles jätta.

KOKKUVÕTE

Uuringu eesmärgiks oli analüüsida Eesti maaelu arengukava 2007–2013 alameetmest 1.6.1 toetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet, seda soodustavaid ja pärssivaid tegureid ning arenguperspektiive ning teada saada need valdkonnad, kus vajatakse avaliku sektori abi. Selleks korraldati alameetmest 1.6.1 toetust saanud ettevõtete seas kvantitatiivne küsitlus personaalintervjuu ja veebiküsitluse vormis. Vastused saadi 49 ettevõtte esindajalt. Küsitlus toimus 22. septembrist kuni 14. oktoobrini 2014. aastal. Ettevõtete konkurentsivõime hindamisel kasutati lisaks ettevõtete esindajate hinnangutele ka ettevõtete majandusnäitajaid ja kogu toiduainetööstuse sektorit iseloomustavaid majandusnäitajaid. Ettevõtte majandusnäitajad saadi äriregistrist ja kogu sektorit iseloomustavad näitajad Statistikaametist.

Alameetmest 1.6.1 toetust saanud ettevõtjal võis olla mitu tegevusala, kuid küsitlemise korraldamisel lähtuti sellest tegevusalast, mis oli nimetatud alameetmest toetuse saamise aluseks. Ligi veerandi küsitlusele vastanutest moodustasid lihatöötledajad, kellele järgnesid pagaritoodete tootjad, puu- ja kõõgivilja töötledajad, valmistoidu ja piimatoodete tootjad. Ülejäänud tegevusalade esindajaid oli väga vähe. Ettevõtte õigusliku vormi alusel 63% küsitletutest olid osaühingu esindajad, 33% aktsiaseltsi esindajad ja 4% füüsilisest isikust ettevõtjad. Küsitletud ettevõtete esindajaid oli 13 Eesti maakonnast. Kõige enam asus ettevõtteid Tartumaal ja Harjumaal. Ettevõtete keskmine tegutsemise aeg oli 13,2 aastat (mediaan 15 aastat) ning keskmine müügitulu 4,1 mln eurot (mediaan 1,3 mln eurot).

Kogu tööstussektoris on toiduainetööstus suhteliselt tööjõumahukas valdkond. Keskmiselt töötas ühes küsitluses kaasatud toiduainetööstuse ettevõttes 38 töötajat (mediaan 21 töötajat). Kuigi aastatega on uuritud ettevõtetes töötajate arv kahanenud, valitseb ettevõtetes suur tööjõu puudus ehk toiduainetööstuses on pakutavaid töökohti rohkem kui nendele kohtadele soovijaid. Tööjõu puudust tunnistas 61% küsitletutest. Suurimat puudust tunti tootmistööstusest, eriala spetsialistidest ja tehnoloogidest. Põhjused, miks pakutavaid töökohti toiduainetööstuse ettevõtetes on rohkem kui nendele ametikohtadele soovijaid, olid järgmised: ettevõtte ebasoodne asukoht, eriala ebapopulaarsus, tööle soovijate teadmiste ja oskuste mittevastamine nõudmistele ja pakutav väike töötasu.

Tihe konkurents, maine loomine oma ettevõttele, uue toote turule tulek või mõni muu põhjus sunnib ettevõtjaid oma tooteid erinevatel viisidel reklaamima, et saavutada turuosa või suurendada seda. Küsitluses osalenud ettevõtete esindajate hinnangul reklaamitakse ettevõtte toodangut peamiselt kodulehe kaudu. Samas toodangu turustamise viisid (hulgimüük vahendajale, emaettevõttele, jaekaubandusele, müük teisele tootjale, otse lõpptarbijale vms) on aastatega mitmekesistunud. Ekspordiga tegeles 61% küsitluses osalenud ettevõtetest ning ekspordi maht moodustas keskmiselt 25% ettevõtte müügitulust. Peamised ekspordiriigid olid Soome, Läti ja Leedu. Lähiaastatel peaks ekspordivate toiduainetööstuse ettevõtete osatähtsus kasvama 78%ni.

Küsitletud ettevõtete esindajatel paluti arvamust erinevate turutõkete kohta oma toodete müügil Eestis, mujal Euroopa Liidu liikmesriikides ja väljaspool Euroopa Liidu liikmesriike. Küsitletute hinnangul suurimad takistused toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool seda olid konkurentide madalam hinnatase ja ettevõtte toodete tundmatus. Eesti-sisesteks suurteks probleemideks nimetati jaekaubanduse „ketistumist“ ja toodete kõrget omahinda. Eesti-välisteks probleemideks nimetati nõudlust väikeste või suurte tarnekoguste järele, lisaks mujal Euroopa Liidu liikmesriikides kontaktide puudumist ja väljaspool Euroopa Liitu asuvates riikides kaubanduspiirangute olemasolu.

Ettevõtete toodangu müügi edendamise roll on eelõige ettevõttel endal, kuid seda võib toetada ka avalik sektor oma meetmetega. Avaliku sektori tuge oma toodete müügil Eestis on tunnetanud 28% ning väljaspool seda alla 20% küsitletavatest.

Täna päeval on ettevõtete jätkusuutlikkuse ja konkurentsivõime kontekstis oluline koostöö arendamine. Ettevõtete esindajatelt küsiti, kas ettevõtte on koostööd teinud või näeb vajadust koostöö järele teiste samas sektoris tegutsevate ettevõtetega, teadus- ja arendusasutusega ja tooraine tarnijatega. Koostööd samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega oli teinud Eestis 71%, mujal Euroopa Liidu liikmesriikides 35% ja väljaspool Euroopa Liitu asuvates riikides 10% ettevõtetest. Koostööd on tehtud eelkõige allhanke tegemisel. Samas uuritud ettevõtete esindajad nägid koostööl konkurentidega rohkem eeliseid kui ohte. Koostööd teadus- ja arendusasutustega oli teinud 71% ettevõtetest ning seda peamiselt töötajate koolituse, tootearenduse, rakendusuuringute ja tootmisprotsessi arenduse valdkonnas. Takistused või probleemid koostööl teadus- ja arendusasutustega olid raha ning teadus- ja arendusasutuste poolt pakutava mittevastamine ettevõtete nõudlusele või vajadustele. Koostööd tooraine tarnijatega oli teinud 59% küsitletutest ning seda peamiselt tootearenduse ja töötajate koolituse valdkonnas.

Eestis on toiduainete tootmine ja töötlemine võrdlemisi konkurentsitihe. Küsitlusandmetele tuginedes hindasid ettevõtete esindajad oma ettevõtte ja tegevusala konkurentsivõimet Eestis rahuldavaks, mujal Euroopa Liidu liikmesriikides pigem halvaks ning väljaspool Euroopa Liitu asuvates riikides väga halvaks. Oma ettevõtte konkurentsivõime pärssivate teguritena nimetati eelkõige tööjõu puudumist. Eesti-sisised konkurentsivõimet vähendavate teguritena nimetati tooraine hinda ning vähest nõudlust ja turu väiksust, Eesti-väliseks konkurentsivõime pärssiva tegurina nimetati toodete nõrka turundust. Samas oma ettevõtte eelistena teiste konkurentide ees nimetati kõrget toodangu kvaliteeti ja paindlikkust.

Ettevõtete esindajate keskmine hinnang oma ettevõtte konkurentsivõimele on aasta-aastalt kaldunud rahuldava hinnangu suunas ning tulemust peegeldavad ka analüüsitud ettevõtete konkurentsivõimet iseloomustavad majandusnäitajad. Ettevõtete esindajate hinnangul nii ettevõtte kui ka tegevusala konkurentsivõime lähiaastatel ei muutu.

Eesti maaelu arengukava 2007–2013 alameede 1.6.1 „Põllumajandustoodetele ja mittepuiduliste metsandussaadustele lisandväärtuse andmine“ on investeeringutoetus, mis on suunatud mikro-, väikese ja keskmise suurusega ettevõtjatele, kes põhitegevusena töötlevad ja turustavad põllumajandus- või mittepuidulisi metsasaaduste tooteid ning nimetatud toodetega seotud tooteid. Alameetme eesmärk on tõsta nimetatud ettevõtete konkurentsivõimet. Küsitluses

osalenud 71% ettevõtetes oli investeering täies ulatuses tehtud, 16% ettevõtetes osaliselt tehtud ning ülejäänud ettevõtetes oli investeeringuga kas alustatud, ei olnud jõutud alustada või jääb investeering hoopiski tegemata. Investeeringutoetus mõjutab ettevõtteid olulisel määral paljudes valdkondades. Tänu toetusele on üle $\frac{3}{4}$ ettevõtetes oluliselt tõusnud tootlikkuse kasv, hoogustunud tootmiseladmete arendamine, uute toodete väljatöötamine, tootmisprotsessi arendamine ja toodete kvaliteedi kasv. Toetusel on väike mõju turuosa muutusele, toodete turustamisele ning taastuvenergia kasutamisele.

Toiduainetööstuse kasumi kahanemise tingimustes on väga oluline jätkuv sektori toetamine investeeringutoetuste ja riigipoolsete finantsinstrumentide näol, et ettevõtted saaksid ka edaspidi investeerida tootmistehnoloogia moderniseerimisse, tõstes seega sektori konkurentsivõimet üldiselt.

KASUTATUD KIRJANDUS

Eesti toiduainetööstuse 2013. aasta ülevaade. Marje Mäger. Põllumajandusministeerium. Turu arendamise büroo. 25.03.2014.

Eesti statistika aastaraamat 2014. Eesti statistika. Tallinn 2014.

Komisjon rõhutab vajadust kiiresti parandada tööstuse konkurentsivõimet. Euroopa Komisjoni pressiteade. Brüssel, 11. september 2014. [http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-989_et.htm]

Mis toimub ettevõttes? Ettevõtte hindamine ja arendamine. Õppematerjal. Haridus- ja Teadusministeerium. Koostajad: M. Varendi, J. Teder. SA Innove: 2008.

Põllumajandusministeerium (2013) Eesti maaelu arengukava 2007–2013.

Sulling: Eestil on raske konkureerida madalapalgalise tööjõuga. Postimees. Majandus24. Äriuudised. 07.oktoober 2014.

Tartu regionaalne innovatsioonistrateegia. Ettevõtete ning teadus- ja arendusasutuste koostöö uuring. Lõpparuanne. Tartu Ülikooli tehnoloogiainstituut. Tartu 2003.

www.mes.ee 31.10.2014

www.stat.ee 31.10.2014

LISA 1



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) alameetmest 1.6.1 investeringutoetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet ja arenguperspektiive ning nimetatud alameetme vastamist ettevõtjate ootustele ja vajadustele. Teie kontaktandmed saime Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Ametist. Küsitlus on anonüümne ning tulemusi kasutatakse üksnes üldistatud kujul ning ei seostata ettevõtte nimega. Uuringu tulemustega on võimalik tutvuda alates 2014. aasta detsembrist Eesti Maaülikooli leheküljel www.emu.ee.

Meeldivat küsimustiku täitmist!

Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut
Küsimuste korral võtke palun ühendust: Kersti Aro, tel 731 3803, kersti.aro@emu.ee

KÜSIMUSTIK

A KONKURENTSIVÕIME

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 vähendavad 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 Tootmiseadmete mahajäämus	3	2	1	0
J Puudused 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 Regulatsioonid (majanduspoliitika, õigusaktid vms)	3	2	1	0
AL Toodete hinna elastsus/mitteelastsus	3	2	1	0
AM Vähesed kulutused teadus- ja arendustegevusele	3	2	1	0
AN Konkurentide toodangu madalam hind	3	2	1	0
AO Midagi muud. Palun kirjutage	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 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

B KOOSTÖÖ

6. Kas Teie ettevõtte teeb koostööd järgmistes valdkondades teiste samal tegevusalal 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 Rakendusuuring			
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>			

7. Missugused on teiste sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega koostöö tugevused ja eelised?

Palun tõmmake sobivale ühele või mitmele vastusevariandile ring ümber.

- 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*
-
-

8. Missugused on teiste sama tegevusvaldkonna ettevõtjatega koostöö nõrkused ja ohud?

Palun tõmmake sobivale ühele või mitmele vastusevariandile ring ümber.

- 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*
-
-

9. Kas Teie ettevõtte teeb koostööd teadus- ja arendusasutustega järgmistes valdkondades?

	Jah	Vähesel määral	Ei, aga kavatsen (3 a jooksul)	Ei, aga oleks vajadust	Ei → KÜSIMUS 11	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 Tootmisseedmete 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>						

10. Kas koostööl teadus- ja arendusasutustega on esinenud takistusi?

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

11. 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>						

C TOORAINED

12. Kui suure osa toorained kogusest Te hangite lepingulistel alustel?

Palun kirjutage hinnanguline osatähtsus.%

13. Millest sõltub Teie ettevõtte poolt põllumajandustootjalt ostetava toorained kvaliteet?

Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.

- 1
- 2
- 3

14. Millest sõltub Teie ettevõtte poolt põllumajandustootjalt ostetava toorained hind?

Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.

- 1
- 2
- 3

D TURUSTAMINE

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

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

16. Kas Te plaanite lähima viie aasta jooksul oma toodangut väljapoole Eestit müüma hakata?

- 1 Jah Millistesse riikidesse? *Palun kirjutage*
- 2 Ei →KÜSIMUS 18

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

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

18. Palun nimetage olulisemad probleemid või takistused oma toodete müügil

vt **KAART 2**

Palun märkige kolmes veerus üks või mitu sobivat vastusevarianti ristiga.

	... Eestis.	... Euroopa Liidus (v.a Eestis).	... väljaspool Euroopa Liitu.
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>			
.....			

19. Kas Teie arvates avalik sektor toetab ettevõtteid oma toodete müügil ...

	Jah	Vähesel määral	Ei	Ei oska öelda
A ... Eestis?	3	2	1	0
B ... Euroopa Liidus (v.a Eestis)?	3	2	1	0
C ... väljaspool Euroopa Liitu?	3	2	1	0

Palun põhjendage oma vastust.

.....

20. Missuguseid oma toodangu reklaami viise Te kasutate?

	Peamiselt	Mõnikord	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>					
.....					

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

E TOETUSE INVESTEERIMISJÄRK JA MÕJU

22. Missuguses investeerimisjärgus on hetkel Teie MAK alameetmest 1.6.1 saadud toetus?

- 1 Investeering on täies ulatuses tehtud
- 2 Investeering on osaliselt tehtud
- 3 Investeeringuga on alustatud
- 4 Investeeringuga ei ole alustatud Miks? Palun kirjutage
- →KÜSIMUS 25
- 5 Investeering jääb tõenäoliselt tegemata Miks? Palun kirjutage
- →KÜSIMUS 25

23. Kas investeeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse on ilmnenud takistusi või probleeme?

- 1 Jah Missuguseid? Palun kirjutage
- 2 Ei

24. Kas investeeringutoetus 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 väljatöötamine	3	2	1	0
D Spetsiifiliste või niššitoodete väljatöötamine (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 Investeeringuvõimekuse suurenemine omavahenditest	3	2	1	0
S Midagi muud. Palun kirjutage				

25. Kas MAK alameede 1.6.1 vastas Teie soovidele, ootustele ja vajadustele?

3 Jah 2 Vähesel määral 1 Ei 0 Ei oska öelda

Palun põhjendage oma vastust.

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

F TÖÖJÕUD

26. Palun nimetage oma ettevõttes olevate järgmiste alade töökohtade arv.

Turundus ja müük töökohta

Tootarendus töökohta

27. Kas Teie ettevõttes esineb tööjõu puudust?

3 Jah 2 Vähesel määral 1 Ei →KÜSIMUS 30

28. Missuguse ala töötajaid Te oma ettevõttesse vajate? Palun nimetage.

.....
.....

29. Miks nimetatud ala(de) töötaja(d) Teie ettevõttesse ei tule?

.....
.....

G TULEVIKUVÄLJAVAATED

30. Juhul, kui Eesti maaelu arengukava 2014–2020 meetmed ei võimalda Teie ettevõtetel investeringutoetusi saada, siis kas kasutaksite järgmisi riigipoolseid finantsinstrumente?

	Jah	Vähesel määral	Ei	Ei oska öelda
A Laen	3	2	1	0
B Tagatis ehk käendus	3	2	1	0

31. Kuidas Te hindate oma 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

32. 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

33. 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!

Info ettevõtte kohta täidab intervjuueerija enne või pärast intervjuud.

Registrikood	
Nimi	
Tegutsemise asukoht <i>Linna või valla täpsusega.</i>	
Tegevusala <i>Kui ettevõttel on mitu tegevusala, siis märkida see tegevusala, mis oli MAK alameetmest 1.6.1 investeringutoetuse saamise aluseks.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 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>
MAK alameetmest 1.6.1 toetuse saamise aasta	
Tegutsemise aeg <i>Alates reaalse äritegevuse algusest küsitluse hetkeni.</i>	
Töötajate arv <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud arv.</i>	
Ettevõtte müügitulu <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud müügitulu.</i>	
Müügitulu EL riikides (v. a Eesti), % müügitulust <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud müügitulu.</i>	
EL-s asuvad ekspordiriigid <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes esitatud riigid.</i>	
Müügitulu väljapool EL riikides, % müügitulust <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud müügitulu.</i>	
Väljapool EL asuvad ekspordiriigid <i>Viimases kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud riigid.</i>	

Küsimusele vastaja nimi, amet <i>Ees- ja perekonnanimi</i>	
Vastaja kontaktandmed <i>Telefon, e-post</i>	
Intervjuu aeg	
Intervjuu koht <i>Intervjueeritava ettevõttes vms</i>	
Intervjuu kestus	
Märkused küsitluse, küsimustiku vms kohta	

LISA 2

MAK 2007–2013 alameetme 1.6.1 küsitlusjuhend

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

I Esimene kontakt respondendiga. 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 (Eesti Maaülikooli 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. Aastatel 2009 ja/või 2011 küsitluse valimis olnud ettevõtjatele pakkuda võimalust täita ankeet iseseisvalt interneti vahendusel. Ettevõtjatele, kes soovivad ankeedile iseseisvalt vastata, saata e-postiga kutse osaleda küsitluses koos küsitluskeskkonna lingiga. Kui respondent keeldub küsitluses osalemast, siis küsida selle põhjust.

II Teine kontakt. Intervjuu.

Peale enda tutvustamist pidada silmas järgmist

1) intervjuuerimisel:

- 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 vestlust jätkata vabas vormis.

2) küsimustiku täitmisel:

- intervjueeritavale 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 ette ei loeta. Sel juhul tuleb intervjueeritavale vastav kaart küsimustele vastamise hõlbustamiseks kätte anda;

- kui küsimusele ei ole ajalist määrangut lisatud, siis käivad kõik küsimused käesoleva ajahetke kohta;
- küsimustikus käsitletavat põhimõistet:
 - alameetme 1.6.1** nimetus on „Põllumajandustoodete ja mittepuiduliste metsasaaduste töötlemine“;
 - 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 hajutamiseega;
 - 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 väikesemahulise 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 korrapärase tegevuses osalevad partnerid, kes saavad ettevõttest rahalist kasu. Töötajate hulka ei loeta praktikante ega üliõpilasi, rasedus- ja sünnituspuhkusel ega lapsehoolduspuhkusel olijaid;
 - müügitulu** 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 ettevõttele lisakulud, mis võib konkurentsivõimet esialgu vähendada, kuid tulevikus tõsta.

Jätksuutlikkus (U. Mereste) – suutlikkus jätkata majanduslikku või mõnda muud laadi tegevust kas samas või ligikaudu samas ulatuses.

- küsimustes 1, 2, 4, 5, 6, 17 ja 18 mõisteid „Eesti“, „Euroopa Liit“ ja „väljaspool Euroopa Liitu“ on kasutatud geograafilis-piirkondlikus mõistes;
- kui 7 ja 8 küsimuse puhul puudub ettevõtjal isiklik kogemus, siis võib ta vastuste andmisel tugineda enda oletuslikele hinnangutele;
- kui 9 ja 10 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 18 „kaubanduspiirangute olemasolu“ tähendab nii kaupade kui ka teenuste liikumist kolmandate riikide turgude kontekstis;
- küsimuses 19 „avaliku sektori“ all mõista ministeeriume, kohalikke omavalitsusi, saatkondi vms;
- küsimustes 30 ja 31 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 (Eesti Maaülikooli 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 küsimuse 33 vastusena;
- küsitlejapoolsed kommentaarid, mis seostusid küsitlemisega ja küsimustikuga, kirjutada intervjuerija täidetavale lehele.

A Tööjõud
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 Töötajate 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 Regulatsioonid
AL Toodete hinna elastsus/mitteelastsus
AM Kulutused teadus-ja arendustegevusele
AN Konkurentide toodangu madalam hind
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>