

Koroonaviiruse COVID-19 kriisi mõju kohaliku toidu väiketootjatele

Uuringu lühikokkuvõte

Juuli 2020

Sissejuhatus

2020. a. alguses alanud üleilmse koroonaviiruse COVID-19 puhanguga seoses kuulutati Eestis 12. märtsil välja eriolukord, mis kestis 17. maini ja mille järgselt hakati seatud piiranguid mais ja juunis järk-järgult leevendama. Eriolukorraga seoses rakendatud meetmetel oli nii otsene kui kaudne mõju inimeste kui ka ettevõtete tegevusele. Toidusektori väiketootjate jaoks olid muuhulgas olulised piirangud, mis olid seotud liikumiskiirangutega, avalike kogunemiste keelamisega, haridusasutuste jt avalike asutuste sulgemisega, kaubandusettevõtete ja toitlustuskohtade tegevuse piiramisega, sest neil meetmetel oli otsene mõju nõudlusele nende toodangu järgi, turustuse korraldamisele ja tarbijate ja tööjõu liikumisele.

Käesoleva uuringuga koguti esmast infot, kuidas koroonaviirusega seotud piirangud mõjutasid toidusektori väikeettevõtjaid märts- juuni 2020. Selleks viidi 8.-30. juuni läbi küsitlus toidusektori ettevõtjate hulgas. Uuringul oli kolm peamist eesmärki:

- Saada esmane ülevaade, mis oli koroonaviiruse puhanguga seotud esmaste meetmete otsesed ja kiired mõjud väiketootjate tegevusele ja lühikestele tarneahelatele;
- Küsitlusega koguda sisendit jätkamaks üksikasjalikuma metoodika ja mõõdikute välja töötamisega, et analüüsida milline on koroonaviiruse pikemaajase mõju tarneahelale ja väiketootjate tootmis- ja turustustegevusele, ning kuidas ja mis ajaperioodil oleks seda mõttekam mõõta.
- Koguda andmeid rahvusvaheliseks võrdluseks. Uuringus kasutatud küsimustik põhines Ungari Teaduste Akadeemia tööruhna ankeedil. Eestist kogutud andmeid võrreldakse viie EL-i riigi küsitlusandmetega.

Küsitlus põhines mittetöenäosuslikul valimil ning küsitluseks kasutati elektroonilist ankeeti, mida levitati läbi LEADER tegevusgruppide ning toidu- jms võrgustike ning sihipäraselt toidusektori erinevate organisatsioonide liikmete kontaktidele. Lisaks vastajate endi poolt ankeedi elektroonilisele täitmisele kasutati ka võimalust küsitlusele telefoni teel vastata.

Küsimustik sisaldas suletud ja avatud vastuseid, sh fookus oli tootjate endi vabas vormis esitatud kirjeldustel, mis probleemidega nad kokku puutusid. Need vastused annavad olulist sisendit täpsustamiseks edaspidist metoodikat ja teemasid, mida järgnevalt peaks pikemas perspektiivis uurima hindamaks muutuseid tarneahelas ja sektoris ning ettevõtete tegevust nende jaoks uute oludega kohanemisel.

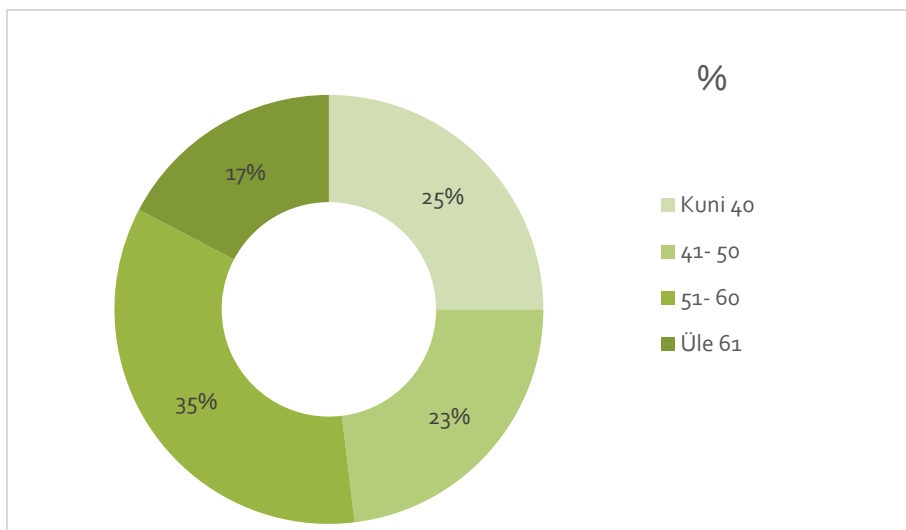
Alljärgnevalt esitatakse peamiste tulemuste lühikokkuvõte. Analüüs põhineb 52 tootja vastustel, kes ankeedi täielikult täitsid.

Küsitluse tulemused

Vastajate kirjeldus

Vastanute hulgas domineerisid naised: naiste osakaal 62% ja meeste osakaal 38%.

Noorim vastaja oli 29-aastane, vanim 73-aastane. Natuke üle poole (52%) vastanutest oli üle 50 (joonis 1).

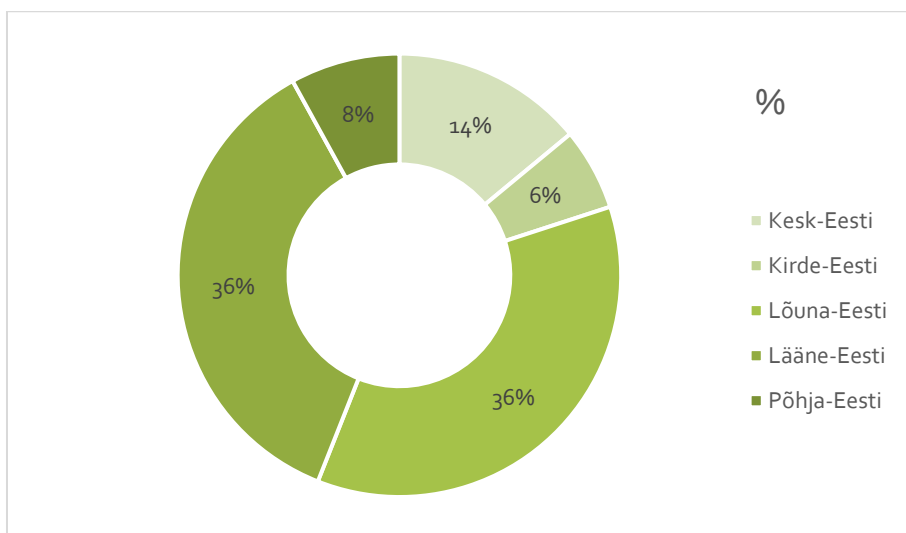


Joonis 1. Vastajate vanuseline jaotus

Pea kaks kolmandikku (65%) vastajatest omas kõrgharidust. Keskkharidusega vastajate osakaal oli 29% ja põhiharidusega vastajate osakaal 6%.

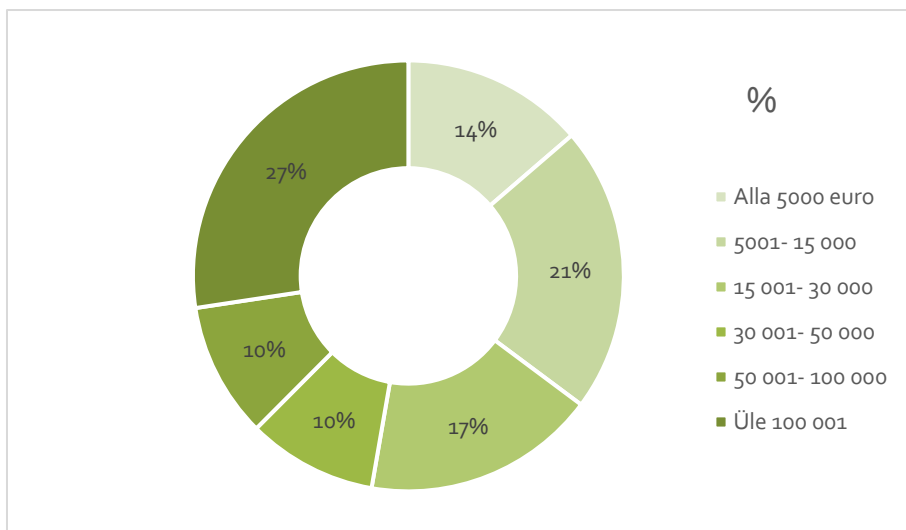
Ettevõtte tegevus

Küsitlusele vastanute hulgas oli kõige enam vastajaid, kes tegutsesid Lõuna- ja Lääne-Eestis (joonis 2).

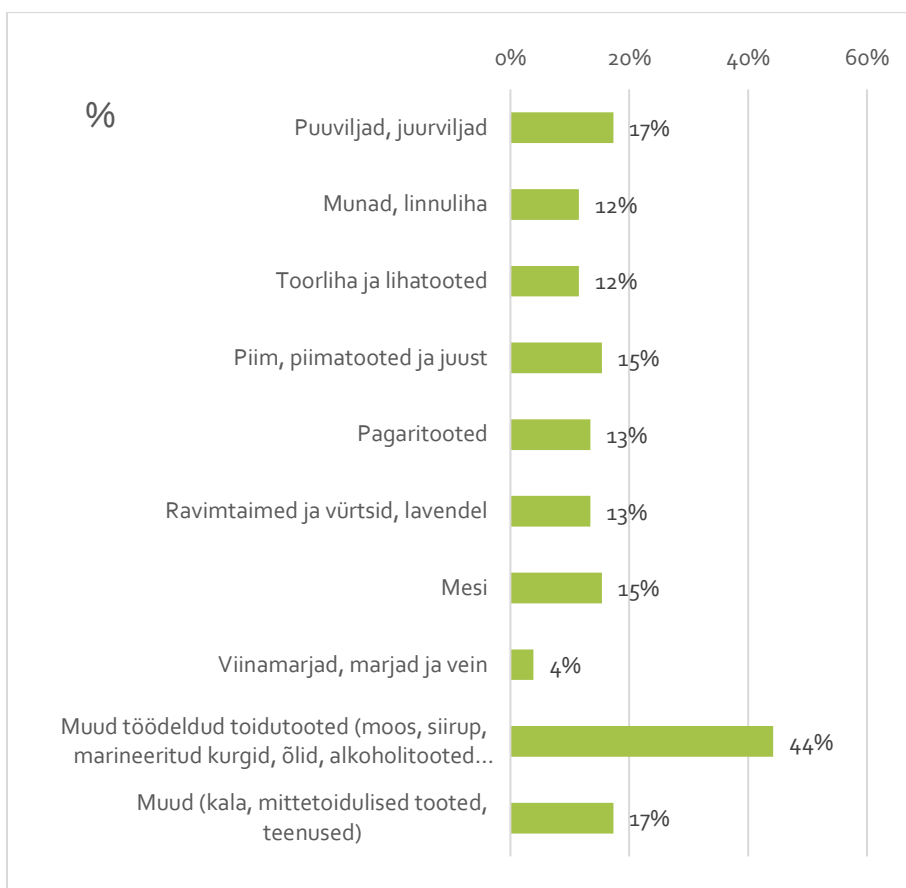


Joonis 2. Ettevõtte tegevuskoht

Rohkem kui kolmandik küsitlusele vastanud tootjatest tõi välja, et nende aastane käive oli üle 50 000 EURi (joonis 3), sh 27% vastanute puhul oli see üle 100 001 EURi. Ligi kolmandik vastajatest hindas oma aastaseks käibeks vähem kui 15 000 EURi.



Joonis 3. Ettevõtte aastakäive



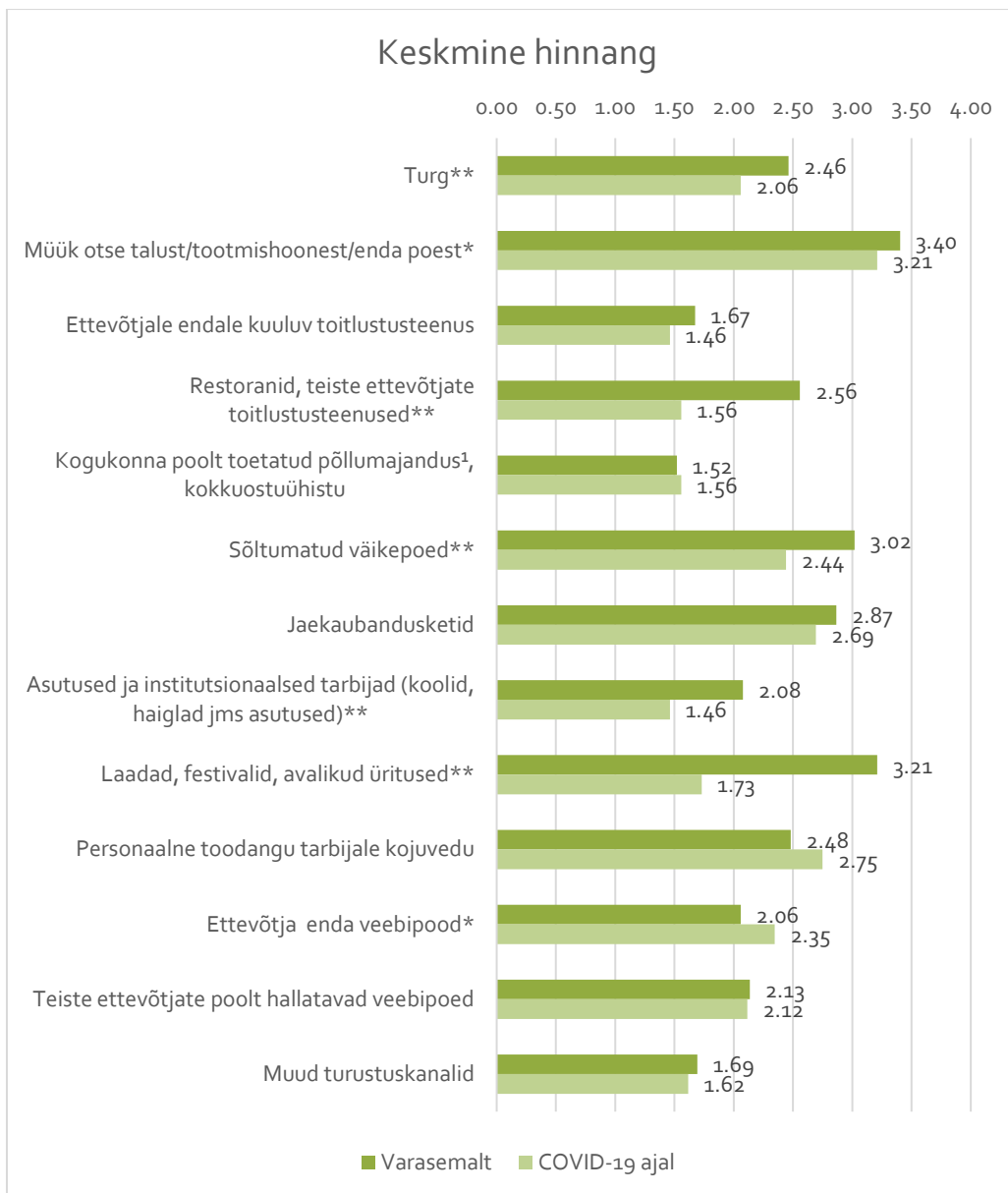
Joonis 4. Vastajate toodang

Vastajad võisid toota rohkem kui ühte tüüpi toodangut. Joonisel 4 on välja toodud, kui suur oli seda toodangut nimetanud vastajate osakaal kõikidest vastanutest. Vähem kui pooled vastajatest nimetas, et nad tegelevad rohkem kui ühe tüüpi toodangu tootmisega, näiteks tüüpiliselt tegelesid töötlemisega (muud töödeldud toidutooted) tootjad, kes ise ka puu- ja juurvilju või marju kasvasid. Piima- ja lihatoodete tootjad olid suhteliselt spetsialiseerunud ja

nende hulgas oli vähe neid, kes nimetasid peale nende valdkondade muude toodetega (näiteks puu- ja juurviljad, pagaritooted, mesi jms) samaaegselt tegelemist.

Turustuskanalid

Üheks huvipakkuvaks küsimuseks oli, kuidas seoses koroonaviiruse levikuga eriolukorra kehtestamine mõjutas väiketootjate müügitegevust. Selleks paluti vastajatel kõigepealt hinnata 5-sel skaala (5- väga oluline ... 1- üldse mitte oluline) kuivõrd olulised on erinevad müügikanalid olnud nende jaoks varasemalt ning kuivõrd olulised olid need samad kanalid koroonaviiruse puhangu ajal (joonis 5).



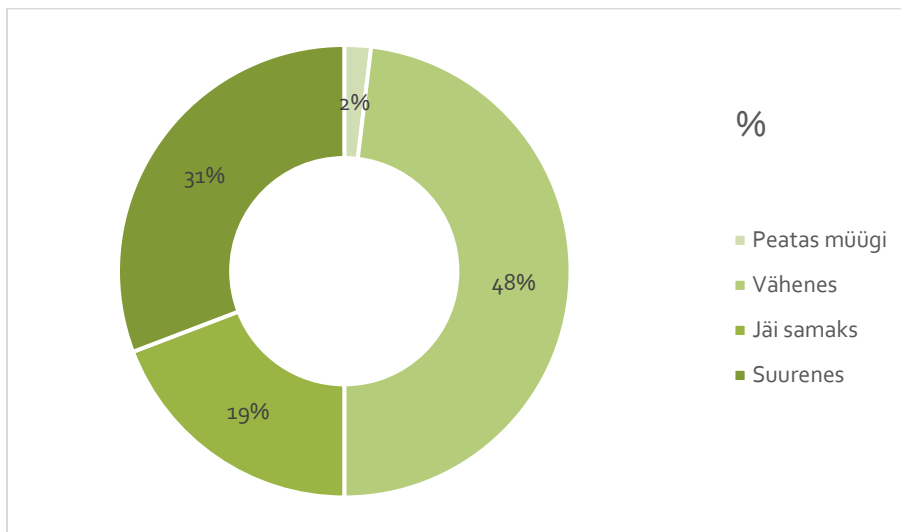
Joonis 5. Turustuskanalite olulisus enne ja COVID-19 puhangu ajal

¹ Kogukonna pool toetatud põllumajandus (*community supported agriculture*)- tarbija ostab hooaja alguses tootjalt osaluse toodangus, mille eest tootja tarnib talle hooajal jooksul kokkulepitud tooteid

** $p < 0.05$; * $p < 0.1$ - t-testis keskmiste hinnangute võrdluses erinevuse olulisuse tõenäosus

Kõige olulisemateks müügikanaliteks enne koroonaviiruse puhangut peeti talus/tootmises kohapeal müüki; erinevatel avalikel üritustel, laatadel jms müüki, sõltumatute väikepoodide kasutust toodangu müügiks. Nende kõikide olulisus ka langes viirusepuhangu aja. Kõige suurem oli langus, mis puudutas müüki avalikel üritustel, restoranides ja toitlustusasutustes, turul. Koroonaviiruse puhangi ajal suurenes ettevõtja endi e-poe läbi toimunud müügi olulisus ja telefoni teel tehtud tellimuste tarbijale kojuveo tähtsus. Näiteks kirjeldas üks vastaja:

„Enamus restorane langes eriolukorra saabudes kohe ära, üksikud tellisid eriolukorra ajal edasi, kuid märkimisväärselt vähem. Nüüdseks on olukord taastumas. Käivitasime kiirelt kojuveoga e-poe, oli palju abiks, kuid nüüdseks on e-poe müük langenud (siiski arvestatav), jäänud on väljakujunenud püsikliendid. Jaekaubanduse tellimused langesid samuti, kuid on nüüd taastumas.“ (R14)



Joonis 6. Toodangu müügi muutus koroonaviiruse puhangu ajal

Vastajatest ligi pooled nimetasid, et viiruse puhangu ajal nende toodangu müük vähenes (joonis 6). Tootjaid, kes tõi välja, et nende müük suurenes, oli ligi kolmandik.

Näiteks toodi kommentaarides välja:

„Oli märgata müügi kasv nendes ettevõtetes, kel olid veebipoed.“ (R50)

„Online kanalites hüppeline kasv.“ (R47)

"Müügikanalid jäid samaks aga käive kordistus! Tuleb ise tööd rohkem teha." (R41)

Tootjate poolt lisatud kommentaarides toodi välja piirangute mõju erinevus. Esines vastajaid, kelle hinnangul märts- mai polnud nende peamine tootmis- ja müügihooaeg, mistõttu piirangute mõju oli väiksem.

„Eriolukorra ajal oli laatade ja restoranide osakaalu väiksus tingitud ka hooajavälisusest, mitte ainult epideemiast“ (R6).

Samas teiste tootjate puhul, kelle toodang on suunatud välis- ja siseturistidele, oli ka juba kevadel tunda piirangute kohest mõju.

„Seoses koroonaviiruse puhanguga jäid ära kõik ettevõtte külastused-ekskursioonid ehk müügid kohapeal. Ära jäid müügid turismipiirkondadesse - vanalinn, sadam, lennujaam. Ostujõud vähenes ka teistes jaepoodides“ (R8).

Puhangu negatiivset mõju turismi – ja toitlustusettevõtetele kommenteeris kokku ligi kümnendik vastajatest. Näiteks lisaks toodi välja:

„Horeca² kadus ära. Üritusi ei toimunud. Külastused tühistati.“ (R26)

„Avalikud üritused ja toitlustus vähenes.“ (R32)

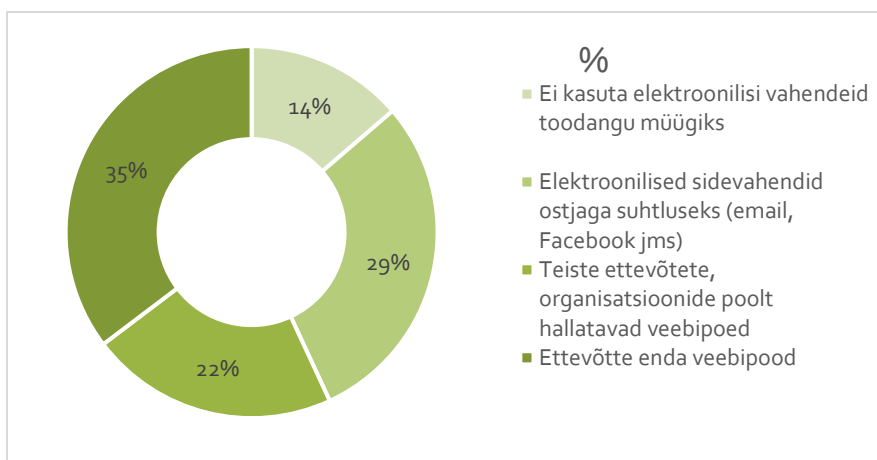
„Täielikult langesid ära tellimused restoranidesse, mis on tänaseks taastunud väga väikesel määral. Müüid jaekettidesse ei langenud.“ (R37)

Samas aga olukord muutus kiiresti ja aprillis- juunis oli näha nõudluse taastumist. Näiteks mitmed vastajaid kirjeldasid:

„Ainult märtsis vähenes umbes 50%, aga samas aprillis ja mais suurenes vastavalt 50% ja 30%“ (R13)

„Mõnevõrra vähenenud, aga juunis hakkas uuesti suurenema, seega võibolla lõpuks sama seis.“ (R31)

„Ühte vastust valida oleks vale. Algul loomulikult müügid langesid, kuid nüüd järjest tõusnud ja müüginumbrid taastunud. Reageerisime kiirelt ka toodete sortimendi täiendamisega ja tõime uued värsked tooted turule, mis on väga hästi vastu võetud ja müügi kasvule kaasa aidanud. Tuleb tunnustada, et ilma koroonata me neid tooteid tegema poleks hakanud, seega on kriisist ikka kasu ka olnud.“ (R14)



Joonis 7. Elektrooniliste vahendite kasutus toodangu müügiks

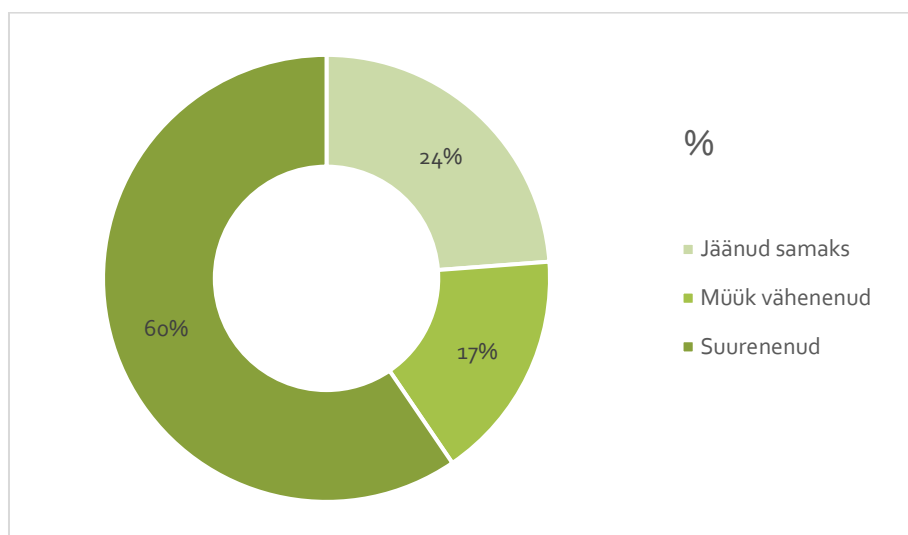
² Hotellid, restoranid, toitlustus

Kuna viirusepuhanguga seotud piirangud mõjutasid inimeste näost-näku suhtlust, siis üks huvipakkuvaid küsimusi oli, kuidas muutus elektrooniliste sidevahendite kasutus. Selleks uuriti kõigepealt, et kui palju vastajad kasutavad elektroonilisi vahendeid oma toodangu müügiks. Vastajaid, kes üldse ei kasutanud elektroonilisi vahendeid oli vähe (14%); peamiselt oli nende puhul tegemist väikses mahus oma toodangu müügiga avalikel üritustel. Alla kolmandiku oli neid, kes nimetas emaili, Facebooki jms kasutust info jagamiseks ja tellimuste vastu võtmiseks. Vastajate osakaal, kes nimetas, et neil on oma koduleht e-poega või võimalusega tellimusi esitada, oli kolmandik (joonis 7).

Vastajatel, kes kasutasid elektroonilisi vahendeid ja sotsiaalmeediat, paluti ka nimetada, mis veebilehti nad kasutavad oma toodangu reklaamiks ja/või müügiks. Peamiste kanalitena nimetati Facebooki (62%), enda kodulehte (27%); erinevate muude organisatsioonide veebilehte (23%); otse tootjalt tarbijale programme (15%), mille info võis olla nii Facebookis või kodulehel. Erinevate osapoolte hallatavast kodulehtedest nimetati näiteks selliseid veebilehti:

- talutoit.ee;
- rebaseonu.ee;
- eestioma.ee;
- kohaliktoit.maaturism.ee/

Vastajatel, kes kasutasid elektroonilisi vahendeid toodangu müügiks, paluti ka eraldi hinnata, kuidas muutus läbi veebikeskkondade tehtav müük koroonaviiruse piirangute perioodi jooksul (joonis 8).



Joonis 8. Kuidas muutus läbi veebikeskkonna toimunud müük koroonaviiruse puhangu ajal

Veebi müügiks kasutanud vastajatest enam kui pooled (60%) tõi välja, et nende puhul läbi veebi toimunud müük oluliselt suurenes; veerandil jäi see samasse mahtu kui ka varasemalt.

Probleemid seoses koroonaviiruse puhanguga

Küsitlusankeedis uuriti tootjate probleeme seoses koroonapuhanguga seotud piirangutega küsimustega, mis puudutasid nende tootmist, töötlemist, müüki ja turustust ning logistikat. Küsimused olid avatud ning vastajatel paluti kirjeldada, kas neil esines probleeme nendest valdkondades. Alljärgnevalt on vastused kokku võetud ja probleemide illustreerimiseks on lisatud ka tsitaate vastajate algsetest kommentaaridest.

52st vastajast kolmandik tõi välja, et neil esines viirusega seotud piirangute perioodil tootmisega seotud probleeme.

Tabel 1. Tootmisega seotud probleemid koroonaviirusega seotud piirangute ajal

Probleem	Vastajate arv
Tööjõu probleem	8
Töötajatele palga maksmine	5
Tootmiseseadmete hooldus	2
Sisendite kättesaadavus	2
Ajutine sulgemine	1

Tööjõuga seotud probleeme kirjeldati näiteks järgnevalt:

„Vajadus tööjõu järele suurenes, samas piirangud selle kasutamisele. Riik võiks töötutega midagi paremat ette võtta ja soodustusi anda nende rakendamiseks.“ (R33)

„Puhangu ajal olid peamised probleemid tööjõuga seotud, kus pikaajalisel haiguspuhkusel olid mitmed töötajad ja tootmine oli sellest häiritud. Müük oli samal ajal vähenenud.“ (R5)

Mitmed vastajad kirjeldasid, et nad korraldasid tootmise ümber, et vähendada nakatumisohtu.

„Kõige suurem murekoht oli see, et töötajad haigeks ei jääks. Muutsime ümber kogu tehases töötavate töötajate töö, kes said kodutööd teha. Nad jäidki koju kuni mai lõpuni. Osa on veel siiani. Ja tootmistöölised hoidsime täiesti eraldi kõigist. Kauba kokku pakkimine toimus ajal kui tootmist ei toimunud.“ (R50)

Müügi vähenemine vähendas ettevõtete sissetulekuid ja seadis mitmed tootjad probleemi ette, kuidas oma töötajatele töötasu maksta. Mitmed tootjad rõhutasid, et probleemiks oli *„palga maksmine, käibevahendite nappus“*. (R10)

Eraldi nimetati riigi poolt pakutud võimaluste kasutamist töötajatele palga maksmisel.

„Abiks oli Eesti Töötukassa palgahüvitis 2 kuud.“ (R8)

„Tööjõukuluga seoses oleme võtnud Töötukassalt toetust.“ (R6)

Tootmiseseadmete ja tootmissisenditega seotud probleemide kohta toodi välja:

„Tehniline tugi oli üks nõrgemaid kohti. kuna Saaremaa oli vahepeal täiesti lukus ja kohale ei saanud siia ka suurtarnijate tehnikud. Pidime muutma tootmistehnoloogiat veidike ja kasutasime kohalikke tehnikuid.“ (R50)

„Tootmisväljakutsed: ajutine karantiin sulges mõneks ajaks tootmise ukсед, kuid õnneks avati uuesti kiiresti ...Samuti ei olnud meil vajalikud kogused tarvikuid laos (nt pudelid, kastid, purgid jne)“ (R47)

Mitmed vastajaid seletasid, et nende suurimad probleemid pole otseselt seotud piirangutega.

"Piimatootmise puhul esineb aegajalt ikka probleeme loomadega. Pädevat loomaarsti, kes teaks midagi ka piimalammastest, loomulikult Eestis pole. Tööjõu osas kasutame töötü töölevõtmise palgatoetust, kuid see pole otseselt seoses eriolukorraga." (R14)

Piirangute mõju oli ka tulenevalt aastaajast ja tootmistüübist suhteliselt piiratud. Näiteks kirjeldati, et

„Toomises pole midagi muutunud, kuna puhang nii vara kevadel ei mõjutanud.“(R30)

„Piimatootmine jätkub nagu tavaliselt.“ (R39)

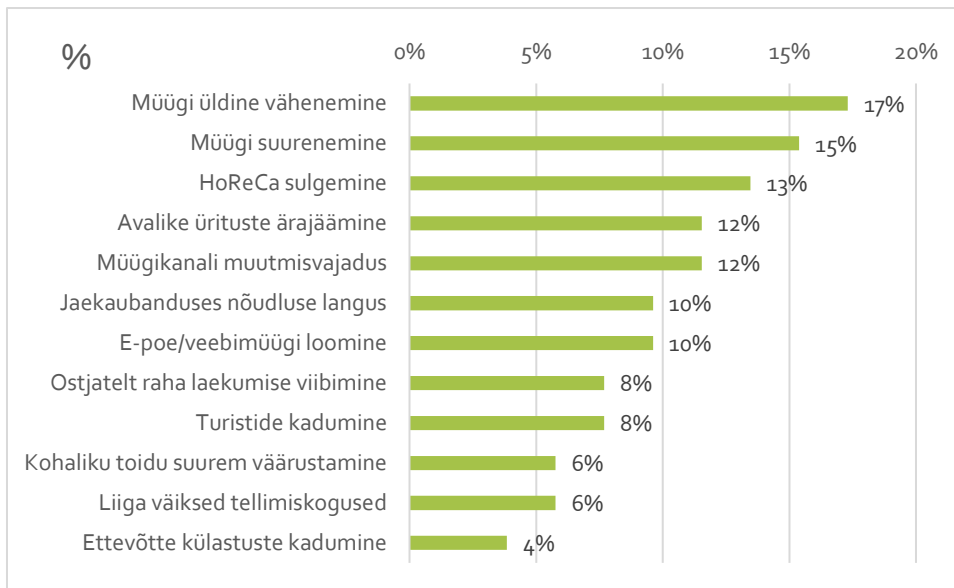
Küsitluses paluti eraldi kirjeldada, mis probleeme on esinenud seoses toorme töötlemise ja pakendamise. Neid probleeme tõi välja kokku 6 vastajat, kellest 3 nimetas logistikaprobleeme, sest neile vajalikud pakendid või muud sisendid laekusid tavaliselt aeglasemalt. Lisaks nimetati, et tekkis ajutine vajadus lisatööjõu järgi ning töötlemiseks vajalik sorteer ei laekunud õigeaegselt. Näiteks üks ettevõtja kirjeldas pikemalt, et senine tootmise korraldus tekitas probleeme nõudluse muutusele reageerimisel.

„Suureks pudelikaelaks osutus käsitsi toodete pakendamine ja sildistamine, mis võtab palju väärtuslikku tööaega ja seetõttu ei jõua piisavalt kiiresti kaupa tarnida ja nõudluse kõikumisele reageerida. Kuna nõudluse kõikumine on suurenenud, on meie jaoks oluline võimalikult kiired tarneajad, et mitte suurendada oma laovarusid. Hetkel oleme sunnitud oma laovarusid hüppeliselt suurendama kuna tootmine ei suuda alati optimaalse kiirusega tellimusi täita. Seetõttu on tekkinud rahavoo probleemid kuna ladustavate kaupade alla on läinud 3-4 korda rohkem raha kui enne.“ (R46)

Joonisel 9 on kokku võetud vastajate vastused küsimusele, kuidas nad kirjeldaks müügi ja turustusega seotud arenguid. Ettevõtjate kõrval, kes üldist müügi vähenemist mainisid, oli ka teisi, kes pikemalt tõi välja, et müük vähenes jaekaubanduses nõudluse vähenemine tõttu; hotellide, restoranide, toidlustuse (HoReCa) sulgemiste tõttu; avalike ürituste, sh laatade, festivalide ära jäämise tõttu, samuti seoses turistide ja ettevõtete külastuste vähenemise jms.

Näiteks toodi välja:

„Müük HoReCa sektorisse on vähenenud väga olulisel määral. Oleme suunanud müügitegevused rohkem jaekettidesse müügile.“ (R37)



Joonis 9. Müügiga seotud arengud koroonaviirusega seotud piirangute ajal

Kümnendik vastajatest nimetas eraldi, et nad löid endale e-poe või läbi veebi müügivõimaluse. Samas aga kaasnes selle kui ka elektroonilise suhtlusega probleeme. Näiteks tõi ettevõtja välja:

„Ei suutnud hallata lihtsate vahenditega suurt kirjade ja tellimuste hulka.“ (R16)

E-poe haldamine nõuab ressursse ja aega:

„Müügid puhangu alguses küll pisut kasvasid, kuid hakkasid siis langema. Avasime toodete müügiks kodulehel e-poe ja tänu sellele suutsime müüa kokkuvõttes umbes sama palju kui eelmisel aastal samal perioodil. Nüüd on e-poe müük langenud, kuid müüks kauplustesse ei ole taastunud, seetõttu on müügitulu vähenenud. Tahame e-poodi paremaks teha ja sellele reklaami teha, kuid rahalisi vahendeid kipub väheks jääma. Abi võiks olla näiteks e-poe arendamiseks ja turundamiseks antavast toetusest.“ (R25)

Probleemide hulgas nimetasid mõned tootjad ka ostjatelt raha laekumise viibimist. Näiteks:

„Mõned vahetult enne koroonapuhangut kaupa tellinud ettevõtted ei tasunud arveid õigeaegselt, väites, et neil on raamatupidamine karantiinis.“ (R18)

„Osas arved hilinevad, kuna nt restoranidel on vägagi rasked ajad ja nad on olnud suletud.“ (R6)

„Tekkis võlglast. Osadelt on keeruline ka nüüd tagantjärele raha kätte saada. Andsime võimaluse kõigile maksetega venitada, kellel käive ära kukkus. Oluline on kliente säilitada ja loota paremate aegade tagasitulekule.“ (R26)

Nii müügi kui logistikaga kerkis osadel tootjatel esile probleem, et üksiktellimuste kogused olid väiksed, mistõttu saatmiskulud olid suured ja tootjatel väikese tellimuse täitmine rahaliselt kui ajaliselt ebaotstarbekas.

„Kui on õnnestunud saada uus müügikanal, siis pood üritab tellida tihti ja mõne toote kaupa, arvestades süüdimatult, kui suured on saatmiskulud.“ (R15)

Positiivsete arengutena nimetati muuhulgas kohaliku toidu senist suuremat väärtustamist. Näiteks toodi välja kohalike võrgustike tegevus, kuid ka näiteks abi kaubanduskettidest

„Abi kohalikest toiduvõrgustikest, kes aktiivselt reklaamisid toitu.“ (R32)

„Müügid on vähenenud. Appi tuli Selver, kes võttis väiketootjate kaubad erandkorras oma sortimenti.“ (R8)

Logistikaga seotud probleeme mainis kümnendik küsitlusele vastanutest.

Tabel 2. Logistikaga seotud probleemid koroonaviirusega seotud piirangute ajal

Probleem	Vastajate arv
Kergesti riknevatele toodetele sobivate säilitustingimuste tagamine kauba saatmise ajal	5
Posti pakisüsteemi aeglus	4
Transpordi- ja saatmiskulude kallidus	3
Kauba ise kohale veoga seotud suured kulud	3
Info puudumine pakkide liikumise kohta	1

Üheks kõige suuremaks probleemiks on tootjatel, kes toodavad kergesti riknevaid tooteid, nende säilitamistingimuste tagamine transpordi ajal. Näiteks kirjeldas üks tootja:

„Toodame jahutamist vajavaid piimatooteid ja seetõttu ei saa me kaupa pakiga üle Eesti saata. Ettevõttel on kaubaauto ja autojuht, kuid see ei jõua ajaliselt tervet Eestit teenindada. Abi oleks näiteks pakisaatmise teenusest, millega oleks võimalik saata üle Eesti ka +2...+6°C temperatuuril hoitavad kaupa.“ (R25)

„E-poes kaupade turustamisel on probleeme jaheahela tagamisega. Lahendusena oleks vajalik taolise logistikateenuse tekkimist, kus väiketootja saaks jahekaubad saata tarbijale lähemale (suurlinna) vastavat temperatuuri hoidvasse automaati.“ (R5)

Logistika taha jääb ka müügikanalite arendus.

„E- poe teenuse arendamine jääb suuresti transpordi probleemi taha. Heaks lahenduseks võiks olla pakiautomaadid, mis võimaldavad saata külmkapitemperatuuril tooteid.“ (R37)

Tootjad, kes hakkasid viirusepuhangu ajal aktiivselt kasutama toodete saatmist postipakkide saatmise teenusepakujate erinevate süsteemide abil, tõid välja ühe probleemina selle aeglust, kuid ka info vähesust, mistõttu ei suudetud jälgida, kus saatmisel olev pakk parajasti viibib.

„Pakiautomaadid olid ülekoormatud, pakid läksid liiga kaua.“ (R16)

„Ainus probleem on postiteenuse pikkuses ja ebaselguses kuhu ja millal kaup viiakse.“
(R24)

Väikeste koguste müügil tekkis probleem saatmiskuludega.

„Transport ükshaaval klientidele saata kaup kallis. Otsime odavamaid lahendusi nt. vahelaoga teenusepakkujad Tallinna lähistel.“ (R26)

Mõned vastajad tõid eraldi välja, et nad olid sunnitud hakkama kauba kohale vedu ise korraldama, aga see oli problemaatiline, kuna sellega seotud aja- ja transpordikulud on liiga suured.

„Pidi ise kohale viima toodangut, see aja ja kütuse kulu.“ (R33)

Vastajatel oli võimalus lisada kommentaare ja ettepanekuid, et kuidas väiketootjaid paremini toetada. Tööjõu puhul mainiti Töötukassa meetmete kasutust, kuid riigi poolsete meetmete puhul rõhutati vajadust just väikeettevõtetele sobivate toetusvõimaluste loomiseks ning tööjõu probleemiga tegelemise vajadust. Kommentaarides toodi välja:

„Riigi toetusmeetmed olid koostatud ebavõrdselt ja läbimõtlematult. Mitmed sektorid, kus ka käive kadus, jäid meetmetest välja. Ebaloogiline oli väikeettevõtete toetusmeede, kus toetust anti ettevõtetele, kelle käive jäi vahemikku 20000-100000€. Suurema käibega ettevõtted, toetuse alla ei kuulunud. Samas, ettevõtted, kes olid tegutsenud vähem, kui aasta, võisid toetust küsida.“ (R26)

„Aiandustootmises on väga terav tööjõuprobleem ja riigi poolt pakutavad lahendused kahjuks ei tööta, seega mina kui ettevõtja plaanin tootmistegevuse lõpetada.“ (R20)

„Eesti riik võiks panustada rohkem enda väikestesse firmadesse, mitte toetada suuri firmasid nt Tallink, mis tegelikult põhineb ju erakapitalil. Neile antakse laenu, kuid kui pisike mahedaid tootev ettevõte soovib toetusi/laene, siis kas ei anta või on intressid liialt suured või peame pool toetusest ise maksma jne.“ (R6)

Kokkuvõte

Käesolev aruanne on lühikokkuvõtte juunis 2020 tehtud küsitlusest koroonaviiruse COVID-19 seotud piirangute mõju kohta väikestele toidutootjatele. Küsitluse puhul polnud tegemist tõenäosusliku valimiga. Sega ka järeltuste tegemisel peab arvestama, et need pole rangelt laialt üldistatavad kogu sektorile. Eesmärgiks oli esmase info kogumine, mis probleemid esile kerkisid, et selle alusel jätkate sobivama meetodika ja lähenemise välja töötamisega, mida saaks kasutada tarneahelas toimuvate muutuste pikemaajaseks mõõtmisteks.

Koroonaviirusega seotud piirangute ajal pooled vastanutest hindas, et nende toodangu müük langes, kolmandik hindas, et suurenes. Tootjad, kel oli juba ka varasemalt e-pood ja läbi veebi müügivõimalus, kohanesid piirangutega paremini ning nendest 60% tõid välja müügi suurenemist. Samas ka nendel, kes just piirangute perioodil löid läbi veebi müügivõimalused, kerkisid esile uued väljakutsed, mis olid seotud selle müügi haldamisega, transpordi ja logistika korraldusega.

Piirangute ajal vähenes kõige enam erinevatel avalikel üritustel ning restoranides, toitlustusasutuste ja turul müük. Oluliselt suurenes läbi e-poe ja veebi müük ning tarbijatele kojuveo olulisus.

Peamised tootmisega seotud probleemid seisnesid tööjõu kättesaadavuses, sh tulenevalt nii suurenenud tööjõu vajadusest kui ka suurenenud nakkusohust tulenenud piirangutest tööjõu liikumisele, ning ettevõtte finantsolukord seoses müügi langusega. Müügi- ja turustuse ümberkorraldamisel kerkisid esile probleemid logistika korraldamisega, sh just kiiresti riknevate ja külmustust vajavate toodete saatmisega, postisüsteemi kiiruse ja info liikumisega, väikeste koguste saatmiskuludega.