



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

Eesti maaelu arengukava 2007-2013 meetmest 1.6

**„Põllumajandustoodetele ja mittepuidulistele
metsasaadustele lisandväärtuse andmine“**

**toetust saanud ettevõtete konkurentsivõime ja
arenguperspektiivid**

Uuringu aruanne

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

Maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond

Majandus- ja sotsiaalinstituut

Eesti Maaülikool

Tartu 2009

Sisukord

Sissejuhatus	3
Uuringu meetodika ja valim	5
Ettevõtete üldisloomustus	6
Ettevõtete jagunemine tegevusalade ja maakondade lõikes	6
Asutamise aeg ja tüüp	7
Müügitulu	8
Orienteeritus toodete müügile jaekaubanduses	9
Töötajate arv ja tööjõu puudus	10
Tooraine hankimine lepingulistel alustel	12
Toodete reklaamimine ja turustamine.....	13
Reklaamimine	13
Turustamine	14
Eksport 2009. aastal ja lähima viie aasta jooksul	15
Takistused toodete müügil.....	17
Koostöövõime.....	19
Koostöö teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtetega.....	19
Koostöö teadus- ja arendusasutustega.....	21
Koostöö tooraine tarnijatega	22
Konkurentsivõime	23
Tegevusvaldkonna ja ettevõtete konkurentsivõimet takistavad tegurid.....	24
Tegevusvaldkonna ja ettevõtete konkurentsivõimet soodustavad tegurid.....	26
MAK meetme 1.6 investeringutoetuse kasutamine ja selle mõju ettevõtetele	28
Küsitlavate kommentaarid ja ettepanekud MAK meetme 1.6 kohta	31
Lõppsõna asemel.....	32
Järeldused ja ettepanekud	33
Kokkuvõte.....	35
Kasutatud allikad	37
Lisa 1. Küsitluse ankeet.	38
Lisa 2. Küsitlusjuhend.	48
Lisa 3. Lahtiste küsimuste vastused.....	52

Sissejuhatus

Põllumajandusministeeriumi korraldusel hindab Eesti Maaülikool (EMÜ) Eesti maaelu arengukava 2007-2013 (MAK) esimese, kolmanda ja neljanda telje tegevusi. Esimese telje hulka kuulub ka meede 1.6.

Meede 1.6 on suuantud mikro-, väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele, kes põhitegevusena töötlevad ja turustavad põllumajandustooteid või mittepuidulisi metsasaadusi ja nimetatud toodetega seotud tooteid. Eesmärgiks on parandada nende ettevõtete konkurentsivõimet ja üldist tulemuslikkust (üldiste majandusnäitajate paranemine, keskkonnakoormuse vähenemine, ekspordi kasv jms) ning tagada nende ettevõtete jätkusuutlikkus.

MAK meetme 1.6 I taotlusvooru investeeringutoetuse taotlusi võeti vastu 05. maist kuni 11. juulini 2008. aastal Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ametis (PRIA). Kokku võeti vastu 49 taotlust. Investeeringutoetus määrati 36 ettevõttele, millele hiljem lisandus veel kaks ettevõtet. Küsitluse alguse momendiks (seisuga 4.08.2009) oli investeeringutoetus välja makstud 18 ettevõttele.

Kuna ettevõtete konkurentsivõime hindamine on suhteliselt komplitseeritud ülesanne, peeti otstarbekaks lisaks MAK meetmest 1.6 investeeringutoetust saanud ettevõtete majandusnäitajate analüüsile korraldada sotsioloogiline küsitlus ettevõtjate arvamuse ja suhtumise teada saamiseks. Uuringu lähteülesanne kinnitati 2009. aasta juunis. Lähteülesandes seati eesmärkideks

1. analüüsida sektorite (liha-, piimatoodete tootja jne) lõikes investeeringutoetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet, samuti tegutsemisvaldkonna sektori konkurentsivõimet tervikuna ettevõtjate hinnangute alusel. Analüüsida tegureid, mis ettevõtjate hinnangul kõige enam pärsivad nende konkurentsivõimet võrreldes turul tegutsevate konkurentidega ning seda, milliste nimetatud tegurite kõrvaldamiseks oleks ettevõtjatel enam vaja avaliku sektori abi ja

2. hinnata meetmete asjakohasust ning leida vastused Euroopa Komisjoni poolt püstitatud viiele hindamisküsimusele. Need on:

(1) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud uute tehnoloogiate ja uuenduste juurutamisele?

(2) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste kvaliteedi parandamisele?

(3) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllu- ja metsasaaduste töötlemise ja turustamise tõhususe parandamisele?

(4) Mil määral investeeringutoetused on kaasa aidanud põllumajandus- ja metsandusettevõtete turulepääsu ning suurendanud nende turuosa, ka taastuenergiasektor?

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

Küsimustiku esialgse kava pani kokku EMÜ majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond. Küsimustiku koostamisel tekkinud kitsaskohtade lahendamisel küsiti nõu EMÜ majandus- ja sotsiaalinstituudi ettevõtete konkurentsivõimega tegelevatelt õppejõududelt. Järgnevalt saadeti küsimustik põllumajandusministeeriumi kaubanduse ja põllumajandussaadusi töötleva tööstuse osakonna töötajatele, kes lisasid küsimustikku hulgaliselt parandus- ja täiendustepanekuid (parandati ja lisati peamiselt küsimuste vastuste variante). Suurem osa ettepanekutest võeti ankeedi täiendamisel ja parandamisel arvesse. Küsimustik valmis juuli lõpuks.

Ankeedis oli 37 küsimust, millest 12 olid avatud küsimused, kus vastusvariante polnud ette antud (lisa 1) ning ülejäänud küsimused olid suletud. Kogu küsimustiku lõikes oli vastajatel võimalus lisada ka kinniste küsimuste vastuste juurde oma arvamus, neid põhjendada ja teha ettepanekuid. Küsimustiku viimase lehe täitis intervjuuerija, mis sisaldas ettevõtte üldisi näitajad ja küsitlemist sisaldavaid andmeid. Intervjuuerijatel oli kasutada küsitlusjuhend (lisa 2), mille eesmärgiks oli ennetada ja vältida teisitimõistmisi küsitlemisel ja ankeedi täitmisel. Küsitlusjuhend sisaldas küsitlemise ja ankeedi täitmise põhimõtteid ning mõistete selgitusi ja kahte kaarti, mida vastajad said intervjuu käigus küsimustele vastamisel kasutada.

Valimisse kaasati kõik MAK meetmest 1.6 toetust saanud 38 ettevõtet. Küsitlus toimus 4. augustit kuni 18. septembrini 2009. aastal.

Uuringu aruandes on esitatud järgmised peatükid: ettevõtete üldiseloomustus, toodete reklaamimine ja turustamine, koostöövõime, konkurentsivõime, MAK meetme 1.6 investeringutoetuse kasutamine ja selle mõju ettevõtetele ning järeldused ja ettepanekud. Aruande juurde kuulub kolm lisa: küsitluse ankeet, küsitlusjuhend ja lahtiste küsimuste vastused.

Tulemused on esitatud nii üldjaotusena kui ka viie tegevusvaldkonna (lihatoodete, piimatoodete, valmistoitude tootmine, puu- ja köögivilja töötlemine ning muud valdkonnad) lõikes. Aruande tekstilisse ossa lisati intervjueeritute ütlused. Andmete sisestamisel ja graafikute vormistamisel kasutati MS Excelit ning andmetöötlusel statistikaprogrammi SPSS 13,0.

Tuleb märkida, et antud uuring põhineb sotsioloogilisel küsitlusel ehk ettevõtete esindajate arvamustel ja hinnangutel, mis tähendab uuringutulemuste tõlgendamist üksnes sotsiaal-majanduslikus, mitte finants-majanduslikus tähenduses.

Uuringugruppi kuulus neli EMÜ majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakonna inimest: Mati Mõtte, Risto Räisa, Toomas Kangur ja Kersti Aro. Uuringu aruande koostas Kersti Aro.

Uuringu meetodika ja valim

Andmete kogumise aluseks oli standardiseeritud küsitlus personaalintervjuu (*face-to-face*-intervjuu) vormis. Andmete saamiseks intervjueriti üht ettevõtte juhtkonda kuuluvat inimest. Eelnevalt lepitati respondentiga küsitlusaeg ja –koht telefoni teel kokku. Mõne küsitletavaga tuli teha korduvtelefonikõne. Selleks, et hiljem personaalintervjuu toimiks ladusamalt, tutvustas intervjuerija respondentile telefoni teel küsitluse eesmärgi ja käsitletavaid teemasid.

Intervjuu kestel märkis intervjuerija üles need ankeedis pakutavad või küsitletava enda poolt öeldud vastused, mida küsitletav leidis temale sobilikud olevat. Mõned küsimused olid trükitud eraldi kaartidele, et intervjueritaval oleks küsimustele lihtsam vastata. Küsimusteblokk, mis puudutas ettevõtet iseloomustavaid näitajaid, täitis intervjuerija enne või peale intervjuud respondendi sekkumiseta.

Intervjuu toimus peamiselt respondendi ettevõttes (30 juhul) või mujal respondentile ja küsitlejale sobivas kohas (kolmel juhul, nt EMÜ, PRIA ruumides). Küsimustikule vastas enamasti ettevõtte juhataja, juhatuse esimees või liige. Üksikutel juhtudel vastas küsimustikule finants- või tootmisjuht. Intervjuu kestis keskmiselt 75 minutit. Küsitlejateks olid EMÜ majandus ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakonna kolm inimest.

Valimisse kaasati kõik 38 ettevõtet, kellele määrati 2008. aastal meetmest 1.6 investeeringutoetus. Toetust saanute nimekiri koos kontaktandmetega saadi PRIAst. Kuna andmebaas sisaldas üksnes 30 ettevõtte telefoninumbreid, otsiti ülejäänud telefoninumbreid ettevõtete kodulehtedelt.

Kõikse valmiga sooviti saada vastuseid üldkogumist vähemalt 90%. Realiseerunud valimiks kujunes aga 33 ettevõtet ehk realselt oli vastuste määr üldkogumis 87% (tabel 1). Siiski võib öelda, et ettevõtjate esindajate koostöövalmidus oli suur ning küsitluse ja käsitletavatesse teemade valdkonda suhtuti positiivselt. Viie ettevõtte puhul küsitlemine ebaõnnestus, kuna kahel juhul keelduti ankeedile vastamast, kahel juhul ei leitud intervjuuks aega ning ühes ettevõttes oli algatatud pankrot.

Tabel 1. Uuringu esialgne ja realiseerunud valim.

	Esialgne valim	Intervjueritud	Intervjuerimata		
			Keeldus	Respondendi ajapuudus	Ettevõttes on algatatud pankrot
Ettevõtete arv	38	33	2	2	1
Osakaal, %	100	87	5	5	3

Ettevõtete üldiseloostus

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

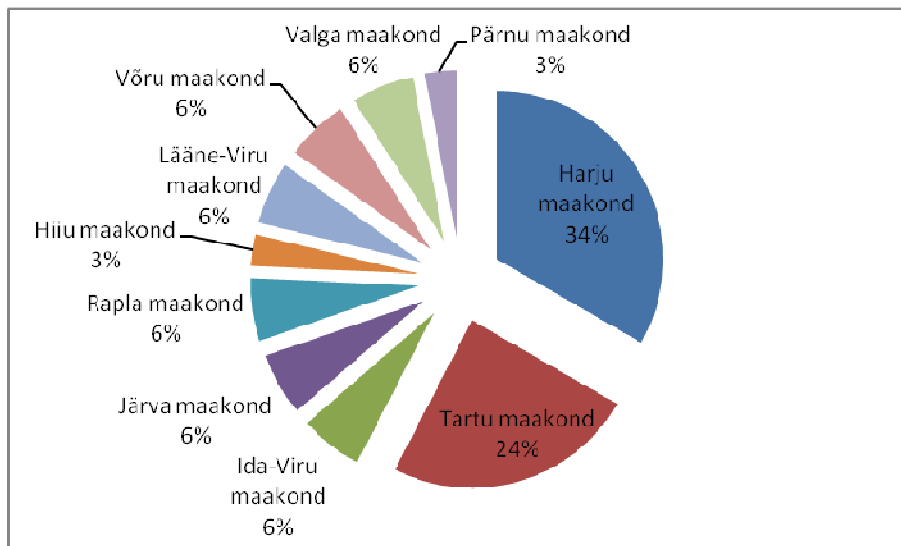
Ettevõtete jagunemine tegevusalade ja maakondade lõikes

Investeeringutoetust saanud ettevõttel võis olla mitu tegevusala, kuid antud uurimuse puhul võeti arvesse üksnes see tegevusala, millele taotleti MAK meetmest 1.6 investeeringutoetust. Kolmandiku investeeringutoetust saanud ettevõtetest moodustasid lihatoodete tootjad, kellele järgnesid puu- ja köögivilja töötlemine, piimatoodete ja muude toiduainete tootjad (siia gruppi kuulub suhkru ja kondiitritoote, valmistoidu, kohvi, tee ja maitseainete, aga ka kiirestirknevate ja eritoitude tootmine, tabel 2). Kuna muude toiduainete tootjate seas domineerisid valmistoitude tootjad, siis edaspidisel analüüsil kasutati selle tegevusgruppi nimetamisel „valmistoitude tootja“ nimetust. Muude tegevusalade esindajaid oli vähe ning edaspidisel analüüsil liideti need ettevõtted üheks grupiks ja anti nimetus „muu“.

Tabel 2. Ettevõtete jagunemine tegevusala järgi (EMTAK koodi alusel).

	Arv	%
Liha töötlemine ja säilitamine ning lihatoodete tootmine	10	30
Puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine	6	19
Piimatoodete tootmine	5	15
Muude toiduainete tootmine	5	15
Pagari ja makaronitoodete tootmine	2	6
Taimse ja loomse õli ja rasva tootmine	1	3
Jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine	1	3
Valmis loomasööda tootmine	1	3
Joogitootmine	1	3
Looduslike materjalide kogumine, va puit	1	3
KOKKU	33	100

Territoriaalselt oli ettevõtteid esindatud kümnes Eesti maakonnas (joonis 1). Kolmandik ettevõtetest asusid Harju maakonnas, neljandik Tartu maakonnas ning ülejäänud maakondade vahel jaotusid ettevõtted suhteliselt võrdselt. Kolmandik taotlejatest tegutsesid linnas.



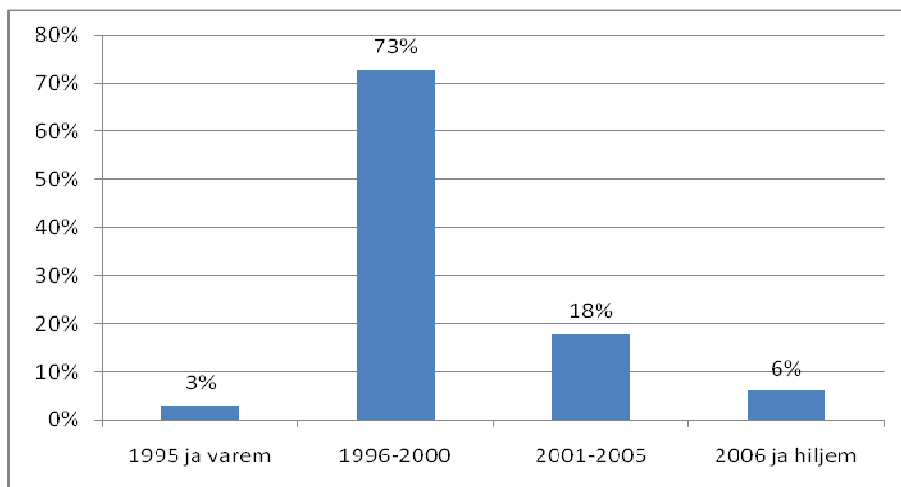
Joonis 1. Küsitletud ettevõtete paiknemine maakondade lõikes, %.

Asutamise aeg ja tüüp

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

- 1989. Taluseadus. Uute talude teke ja rajamine.
- 1991. Eesti taasiseseisvumine. Omandireform ja Maareformi seadus. Maa tagastati õigusjärgsetele omanikele ning oli võimalus maad erastada.
- 1992. Põllumajandusreformi seadus. Ühismajandite likvideerimine, nende varade ja maade baasil uute talude ja põllumajanduslike ettevõtete rajamine.
- 1992. Rahareform.
- 1996-1997. Eesti majanduse ülekuumenemiseni viinud kiire majanduskasv. Kiire aktsiaturu paisumisega kaasnenud optimism ja eufooria kasvavast „tiigermajandusest“.
- 2004. Eesti ühinemine Euroopa Liiduga.
- 2001-2007. Progresseeruv majanduskasv.
- 2008. Ülemaailmse majanduslanguse algus.

Jooniselt 2 on näha, et ligi $\frac{3}{4}$ uuritavatest ettevõtetest loodi peale põllumajandus- ja rahareformi kiire majanduskasvu perioodil. Ligi $\frac{1}{4}$ ettevõtetest loodi 2000. aastatel. Kõige vanem ettevõtte loodi 1995. aastal ja kõige noorem 2007. aastal.



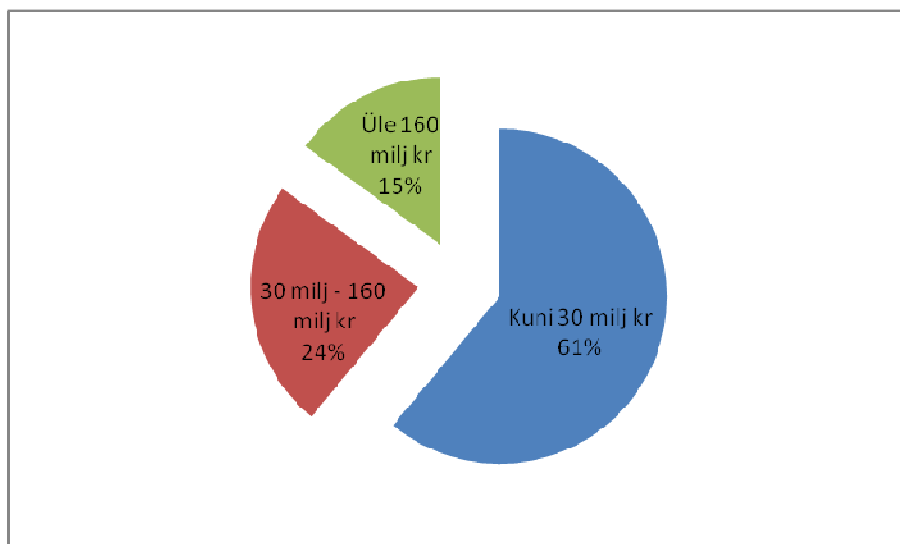
Joonis 2. Ettevõtete tegutsemise algusaasta, %.

Ettevõtete tüübi jaotus õiguslikul alusel näitas, et üle poolte toetuse saajatest olid osaühingud ja kolmandik aktsiaseltsid. Ülejäänud olid füüsilisest isikust ettevõtjad ja üks oli tulundusühistu.

Müügitulu

Ettevõtete müügitulu andmed kajastavad MAK meetmest 1.6 taotlemise hetkeseisu andmeid ehk 2007. aasta kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud summat. Toetust saanud ettevõtete keskmine müügitulu oli 72,6 milj krooni. Minimaalse müügituluna märkis üks ettevõtte 2,15 milj krooni ning maksimaalse müügituluna märkis üks ettevõtte 600,5 milj krooni. Uuringus olevate ettevõtete müügitulu moodustas 11,2% toiduainete ja jookide tootmise sektori müügitulust (aluseks on Statistikaameti toiduainete ja jookide tootmise sektori 2007. aasta müügitulu).

Joonisel 3 müügitulu gruppide klassifitseerimisel lähtuti väikeste ja keskmiste ettevõtete määratlusest. 61% ettevõtete müügitulu oli kuni 30 milj krooni, 24% ettevõtetes 30 milj - 160 milj krooni ning 15% ettevõtetel ületas müügitulu 160 milj krooni. Keskmisest suurem müügitulu oli piimatoodete (keskmise 162,4 milj krooni) ning väiksem valmistoitude tootjatel (keskmise 9,2 milj krooni).



Joonis 3. Ettevõtete müügitulu, %.

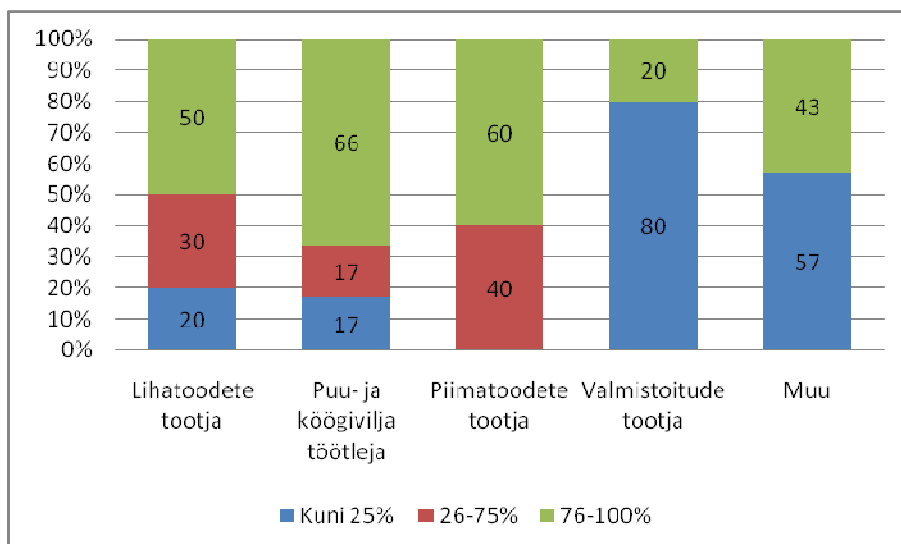
Uuritavatel paluti hinnata oma ettevõtte müügitulu muutust lähima viie aasta jooksul. Ettevõtete esindajad olid tuleviku suhtes üsnagi optimistlikud. 91% ettevõtete esindajatest leidis, et ettevõtte müügitulu lähima viie aasta jooksul suuremal või vähemal määral kasvab, 6% küsitlevate arvates ettevõtte müügitulu ei muutu või on stabiilne ning 3% arvasid, et müügitulu kahaneb vähesel määral.

Tegevusvaldkonniti erinevusi ei esinenud. Müügitulu muutuse hinnangut mõjutas tugevasti 2008. aastal alanud majanduslangus. Näiteks ühe ettevõtte esindaja hinnangul tema ettevõtte müügitulu langeb, kuna tooraine ostu ja toodete müügihind langeb, kuid samas kogused kasvavad. Samas jälle ühes ettevõttes peaks müügitulu kasvama, kuna samasse kontserni kuuluv ettevõtte läks pankrotti ning pankrotti läinud ettevõtte tootmismahud ja turuosa saadi endale.

Orienteeritus toodete müügile jaekaubanduses

Ettevõtete esindajate hinnangul moodustas jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastasest müügitulust keskmiselt 59% (mediaan 70%)¹. Kolm ettevõtet oma toodangu jaekaubanduses ei müünud ning seitse ettevõtet müüsid oma toodangu üksnes jaekaubanduses. Jooniselt 4 on näha, et enamus liha- ja piimatoodete tootjatest ning puu- ja köögivilja töötlevatest realiseerisid oma toodangust suurema osa jaekaubanduses. Seevastu valmistoitude tootjate ning muu tegevusvaldkonnaga tegelevate ettevõtete toodang jõudis polettidele keskmisest tagasihoidlikumalt.

¹ Mediaan keskmine näitab variatsioonireas keskmist liiget ehk see on arv, millest suuremaid ja väiksemaid väärtusi on variatsioonireas ühepalju.



Joonis 4. Jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük tegevusalade lõikes, %.

Töötajate arv ja tööjõu puudus

Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 47,9 inimest (mediaan 30). Minimaalselt töötas ühes ettevõttes kolm inimest ning maksimaalselt ühes ettevõttes 144 inimest. Töötajate arvu järgi ligi pooled ettevõtetest olid väikeettevõtted (tabel 3), kolmandik ettevõtetest olid keskmise suurusega ettevõtted ning ligi neljandik ettevõtetest olid mikroettevõtted. Võrreldes kogu Eesti toiduainete ja jookide tootmise sektoriga oli antud uuringus keskmise suurusega ettevõtete ülesindatus. Keskmisest töötajamahtumakamad ettevõtted olid piimatootjad tootvad ettevõtted (keskmiselt 72,6 töötajat) ning keskmisest väiksemad valmistoitetootjad (keskmiselt 20,6 töötajat) ja muud ettevõtted (keskmiselt 23,4 töötajat).

Tabel 3. Ettevõtete jagunemine töötajate arvu alusel 2007. aastal.

	Ettevõtete arv	Keskmine töötajate arv	Osatähtsus, %			
			1-9 töötajat	10-49 töötajat	Üle 50 töötaja	KOKKU
Meetme 1.6 uuringus osalenud ettevõtted	33	47,9	21	46	33	100
Toiduainete ja jookide tootmine (töötlev tööstus) *	405	41,3	43	39	18	100

*Allikas: www.stat.ee.

Ettevõtete esindajate käest küsiti, mitu inimest töötab nende ettevõttes turunduse ja müügi ning tootearenduse alal. Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 3,8 turunduse ja müügi tegevust inimest (mediaan 2,0) ning 1,7 tootearenduse inimest (mediaan 1,0). Kolmes ettevõttes ei

olnud ühtegi turunduse ja müügiga tegelevat inimest, kuid samas ühes ettevõttes oli neid 20. Ühes ettevõttes ei olnud mitte ühtegi tootearendusega tegelevat inimest, maksimaalselt ühes ettevõttes jällegi neli. Samas tuleb märkida, et kuna tegemist on suuremas osas mikro- ja väikeettevõtetega, on üsna tavaline, et ühel töötajal on mitu vastutusala. Keskmisest enam oli turunduse ja müügiga tegelevaid inimesi lihatooteid ning keskmisest vähem valmistoite tootvates ettevõtetes. Tootearendusega tegelevaid inimesi oli jällegi rohkem muudes ettevõtetes ning vähem puu- ja köögivilja töötlevates ettevõtetes.

45% ettevõtete esindajatest märkis, et nende ettevõtetes esineb suuremal või vähemal määral tööjõu puudust (tabel 4). Ettevõtetes tuntuim puudust automaatikutest ja mehaanikutest (insener-tehnik, seadistaja, külmutusseadmete mehaanik, seadmete elektroonika arvutijuhtimine vms) ning muu ala töötajatest (näiteks lihalõikaja, pakendaja, kvaliteedijuht, aga ka lihtsalt kvalifitseeritud tööjõud). Põhjusi, miks nimetatud ala töötajad ettevõtetes ei tööta, nimetati vähe. Peamine põhjus oli see, et nimetatud alade spetsialiste lihtsalt ei ole (neid ei koolitata või koolitatakse vähe, kuid nad ei ole sektorile vastavad vms). Üksikud mainisid ka pakutava töötasu väiksust ning tavapärasest tööjõu otsimist.

Tabel 4. Tööjõu puudus ning selle põhjused tegevusalade lõikes.

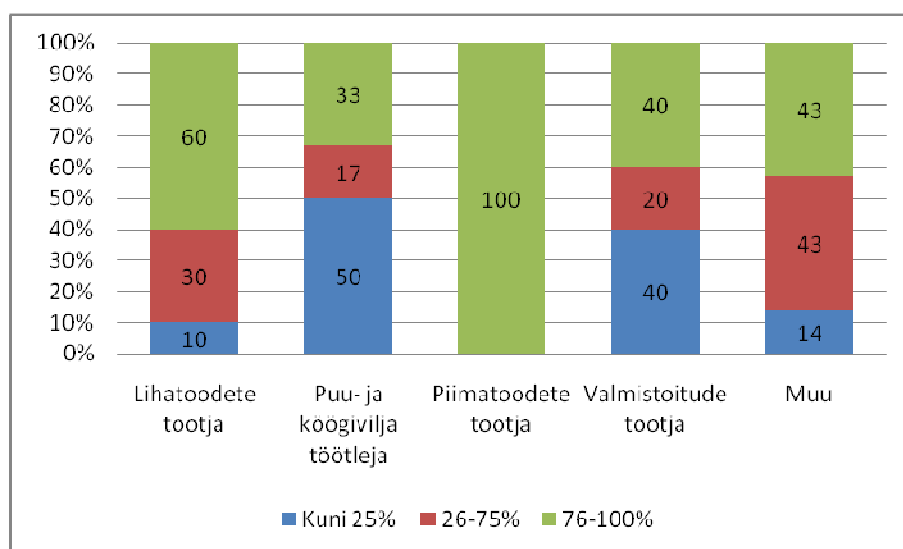
	Esineb tööjõu puudust, %	Kellest puudust tuntakse?	Miks neid töötajaid pole leitud?
Lihatoodete tootja	30%	Automaatik ja mehaanik Lihatehnoloog Muu	Neid ei ole või neid on vähe
Puu- ja köögiviljade töötleja	17%	Automaatik ja mehaanik	Muu
Piimatoodete tootja	60%	Piimatehnoloog Automaatik ja mehaanik	Neid ei ole või neid on vähe
Valmistoitude tootja	80%	Automaatik ja mehaanik Pagar-kondiiter Muu	Muu
Muu	57%	Automaatik ja mehaanik Pagar-kondiiter Muu	Neid ei ole või neid on vähe
KOKKU	45%	Automaatik ja mehaanik Muu	Neid ei ole või neid on vähe

Tegevusalade lõikes suurimat tööjõu puudust märkisid valmistoitude tootjad ning vähem puu- ja köögiviljade töötlejad. Liha- ja piimatoodete tootjad ning muude tegevusalade esindajad tõid tööjõu puuduse põhjuseks eelkõige selle, et neid töötajaid turul ei leidu või neid on vähe ning puu- ja köögiviljade töötlejatel ja valmistoitude tootjatel toimus rutiinne töötajate otsing.

Tooraine hankimine lepingulistel alustel

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

Küsitlustulemustest selgus, et keskmiselt 66% (mediaan 80%) tooraine kogusest osteti lepingulistel alustel. Neljal ettevõttel ei olnud põllumajandustootjalt tooraine hankimisel üldse vastavasisulisi lepinguid ning kümme ettevõtet ostis toorainet üksnes lepingulistel alustel. Jooniselt 5 on näha, et kõik piimatoodete tootjad ostsid kogu tooraine lepingulistel alustel, samas kui teistel oli lepingulistel alustel ostetava tooraine osatähtsus väga erinev.



Joonis 5. Lepingulistel alustel ostetava tooraine osatähtsus kogu tooraine kogusest tegevusvaldkondade lõikes, %.

Järgnevalt paluti ettevõtete esindajatel vastata küsimustele, millest sõltub nende ettevõtte poolt põllumajandustootjalt ostetava tooraine kvaliteet ja hind. Küsimustel vastusevariante ette ei olnud antud ning intervjuueritavad said küsimustele vastata vabas vormis. Vastuseid laekus üle 88% küsitletavatelt. Tooraine kvaliteeti mõjutavaid tegureid nimetati kokku 17 ning hinnategureid 15. Tooraine kvaliteet sõltus küsitletavate arvates eelkõige kasvataja või loomapidaja oskusest, ilmast, sordi- või tõuaretusest ning kasvatamis- või pidamistingimustest (tabel 5). Muude teguritena nimetati veterinaarõuete täitmist, prahisust, lihakeha töötlemist vms. Hinda aga mõjutas eelkõige turuhind (Eesti, Euroopa Liidu või maailmaturu hind), kvaliteet ja kogus. Muude tegurite all nimetati suheteid, tõuaretust, valmistoote lõpphinda vms.

Tabel 5. Millest sõltub tooraine kvaliteet ja tooraine eest makstud hind (mainitud kordade arv).

Kvaliteeti mõjutav tegur	N=53	Hinda mõjutav tegur	N=63
Kasvataja või loomapidaja oskused-teadmised	11	Turuhind	23
Ilm	9	Kvaliteet	16
Sööt	7	Kogus	8
Sordi- või tõuaretus	7	Muu	16
Kasvatamis- või pidamistingimused	6		
Muu	13		

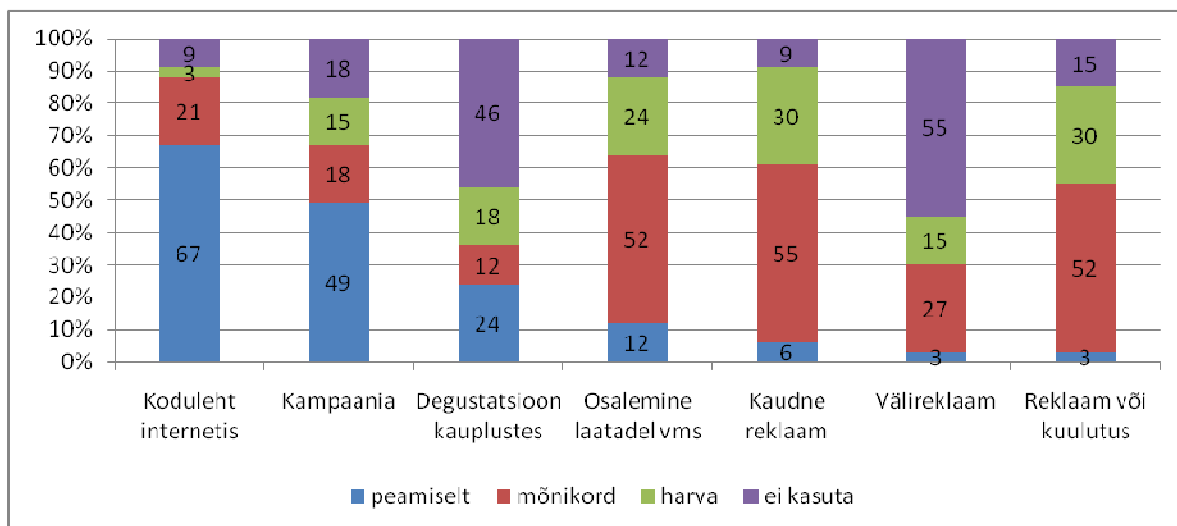
Tegevusvaldkondade lõikes tooraine kvaliteedi sõltuvust ilmast märkisid eelkõige puu- ja köögivilja töötlejad, söödast ja tõuaretusest liha- ning pidamistingimustest piimatoodete tootjad. Hinna sõltuvust tooraine kvaliteedist ja turuhinnast märkisid eelkõige liha- ja piimatoodete tootjad. Muude tegevusalade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

Toodete reklaamimine ja turustamine

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

Reklaamimine

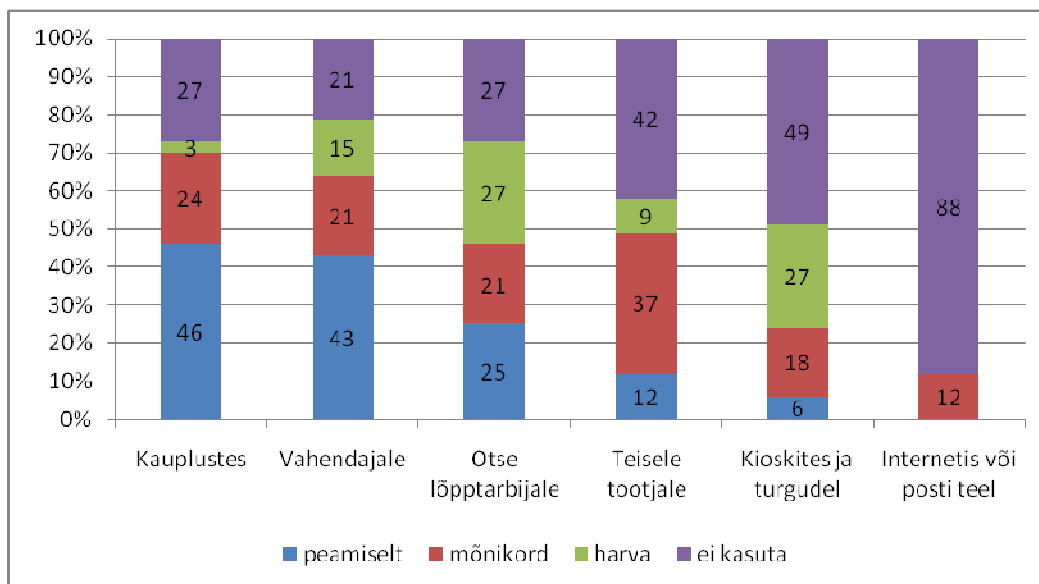
Jooniselt 6 on näha, et kõige sagedasemaks toodangu reklaamimise viisiks nimetati ettevõtte kodulehe olemasolu internetis ning erinevaid kampaaniaid (teavitus-, soodus- ja ostukampaaniad). Reklaame, osalemist üritustel ja degustatsioone kauplustes kasutati harvem. Tegevusvaldkondade lõikes reklaamimise viisides olulisi erinevusi ei esinenud, välja arvatud ehk see, et keskmisest sagedamini kasutasid degustatsioone kauplustes ja välireklaame lihatoodete tootjad.



Joonis 6. Toodangu reklaamimise viisid, %.

Turustamine

Kõige sagedamini müüdi oma toodangut kauplustes ja vahendajatele (joonis 7). Toodangu müüki otse lõpptarbijale, teisele tootjale ja turgudel kasutati harvem. Jaemüüki posti teel või internetis praktiliselt ei kasutatud. Kuus ettevõtet müüsid lisaks eelpool toodule hulgi jaekaubandusele (kaupluste kettidele). Tegevusalade lõikes esines väikesi erinevusi. Näiteks puu- ja köögivilja töötledajad müüsid oma toodangu peamiselt vahendajale, piimatoodete tootjad otse lõpptarbijale oma toodangut praktiliselt ei müünud ning muude tegevusalade esindajad kasutasid keskmisest enam erinevaid toodangu turustamise viise.



Joonis 7. Toodangu turustamise viisid, %.

Eksport 2009. aastal ja lähima viie aasta jooksul

Ettevõtte ekspordivõimel on tähtis roll impordi tasakaalustajana ja majanduse stabiilsuse tagajana Eesti majanduse arengus tervikuna. Oma toodete välisturgudel turustamine on firma arengu seisukohalt Eesti turu väiksust arvesse võttes väga tähtis. Statistikaameti andmetel on aastaid toiduainetetööstuse toodang suunatud põhiliselt siseturule. 2007. aastal oli toiduainetetööstuse toodangu ekspordi osa müügis 26,8%.

Küsitlusest selgus, et 2009. aastal tegeles 64% ettevõtetest suuremal või vähemal määral (taasalustab ekspordi, ekspordib pausidega või hooajaliselt) oma toodangu müügis väljapoole Eestit, mis peaks lähima viie aasta jooksul suurenema 94%ni ehk seni ei ole eksporditud ega plaani ka ekspordima hakata kaks ettevõtet. Rahandusministeeriumi prognoosi järgi aastatel 2009-2010 on Eestis tervikuna oodata ekspordi ja impordi kasvu aeglustumist, kuid ekspord kasvab siiski kiiremini, kuna sisenõudluse panus on kahanenud. Tegevusvaldkondade lõikes oli eksportivaid ettevõtteid kõige enam muudes tegevusvaldkondades (86% ettevõtetest) ning kõige vähem lihatoodete tootjate seas (50% ettevõtetest).

Kogu Eesti ettevõtlusele sarnaselt ollakse orienteeritud lähinaabrite turule. Peamised ekspordiriigid tähtsuse järjekorras olid Läti, Soome, Leedu, Saksamaa ja Venemaa (tabel 6). Kokku nimetati 22 erinevat riiki, neist ¾ olid Euroopa Liidu liikmesriigid. Ühe ettevõtte esindaja ütles, et nende ettevõtte ekspordib oma toodangut kõikidesse Euroopa Liidu riikidesse. Euroopa Liitu mittekuuluvatest riikidest nimetati Venemaad, Norrat, Jaapanit, Hiinat, Šveitsi ja USA-d. Ekspordima hakkavad ettevõtted on orienteeritud üksnes naaberriikide turule (peamiselt Soome, Läti ja Venemaa).

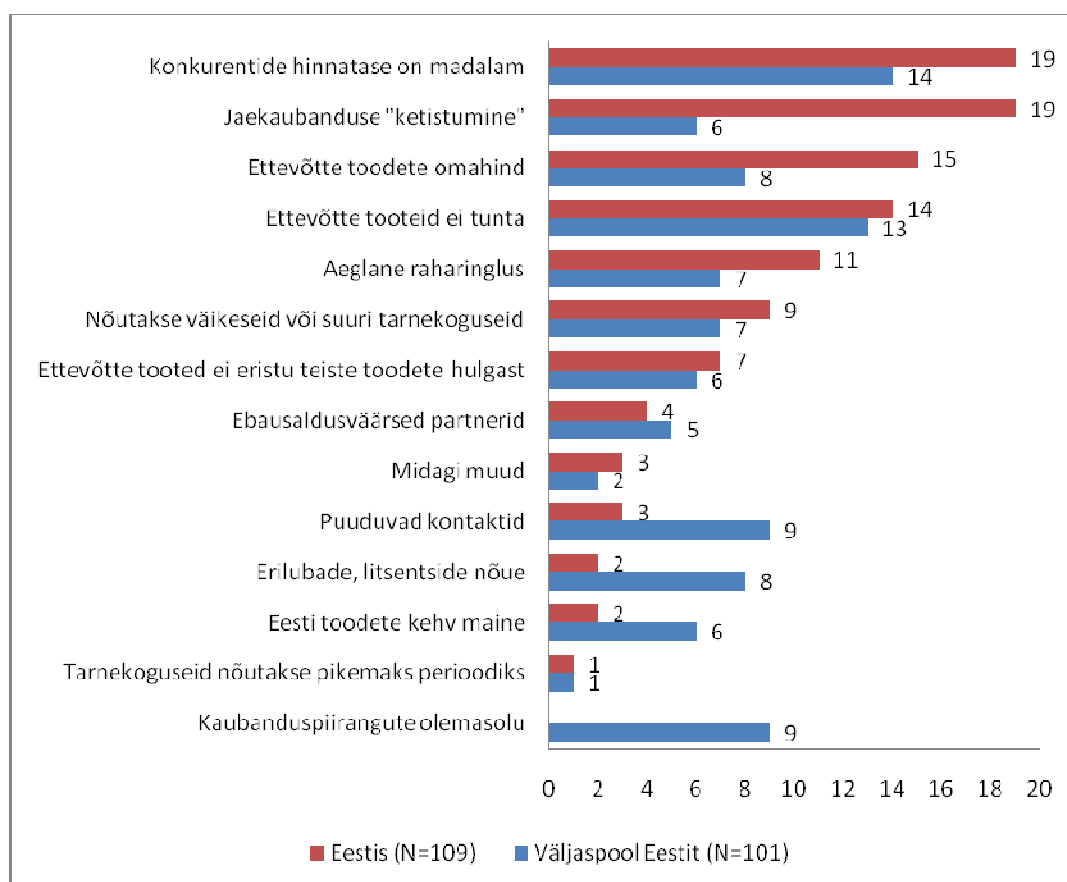
Tabel 6. Peamised ekspordiriigid 2009. aastal ja lähima viie aasta jooksul (mainitud kordade arv).

Ekspordiriik 2009. aastal	N=62	Eksportima hakkavate ettevõtete ekspordi sihtriigid lähima viie aasta jooksul	N=26
Läti	12	Soome	10
Soome	11	Läti	6
Leedu	8	Venemaa	5
Saksamaa	6	Leedu	3
Venemaa	3	Rootsi	2
Rootsi	2		
Belgia	2		
Itaalia	2		
Norra	2		
Iirimaa	2		
Holland	1		
Tšehhi	1		
Kreeka	1		
Sloveenia	1		
Poola	1		
Suurbritannia	1		
Hispaania	1		
Prantsusmaa	1		
Šveits	1		
Jaapan	1		
Hiina	1		
USA	1		

Eksportivate ettevõtete esindajate hinnangul moodustas ekspordimaht keskmiselt 27% ettevõtte aastasest müügitulust (mediaan 20%). Täielikult ekspordile orienteeritud ettevõtteid uuritavate seas küll ei olnud, kuid ühe ettevõtte ekspordimaht moodustas 90% müügitulust, samas kui kahel ettevõttel moodustas eksport 1% aastasest müügitulust. Viieaastases prognoosis peaks ettevõtete ekspordimaht veidi suurenema – Euroopa Liitu 30% (mediaan 25%) ja väljapoole Euroopa Liitu 11% (mediaan 10%) müügitulust. Üks ettevõtte ei osanud ettevõtte ekspordimahtu prognoosida. Ekspordiga tegelema hakkavad ettevõtted olid oma ettevõtte ekspordimahtude suhtes tagasihoidlikud (aastast ekspordimahtu prognoositi enamasti alla 5% aastasest müügitulust). Samas üks kogenud eksportöör prognoosis 90%list müügitulust Euroopa Liidu riikidesse ja üks ettevõtte 50%list müügitulust väljapoole Euroopa Liitu.

Takistused toodete müügil

Uuritavatel paluti etteantud vastusevariantide seast ära märkida need olulisemad takistused, mis on neil ette tulnud oma toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool Eestit. Probleemid toodete müügil Eestis või väljaspool Eestit erinesid, kuid mitte oluliselt. Küsitletute hinnangul on põhiline probleem nii Eestis kui ka väljapool seda konkurentide madalam hinnatase (joonis 8). Eesti kontekstis oluliseks probleemiks nimetati ka jaekaubanduse „ketistumist“ ja väljaspool Eestit toodete tundmatust. Muud Eesti-siseseid probleeme olid kõrge toodete omahind, aeglane raharinglus ning Eesti-välised kaubanduspiirangute olemasolu ja kontaktide puudumine. Lisaks joonisel nimetatud takistustena märkisid küsitletavad „midagi muud“ nimetuse all Eesti kontekstis bürokraatiat, müügihinda ja jaekaubanduse olemust (jaekaubandus elatub üksnes trahvidest, iga „liigutus“ maksab, dikteerib sortimenti vms) ning väljaspool Eestit piirijärjekordi, asjaajamist, Venemaa poliitilist vastasseisu ja Venemaa äriühingute ebasõbralikkust.



Joonis 8. Olulisemad toodete müügi takistused Eestis ja väljaspool seda (mainitud kordade arv).

Järgnevalt paluti küsitletavatel avaldada arvamust selle üle, kas avalik sektor (ministeeriumid, kohalikud omavalitsused, saatkonnad vms) on ettevõtteid toetanud oma toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool Eestit. Selgus, et veidi üle 60% ettevõtete esindajatest ei ole tunnetanud avaliku sektori tuge või panust toodete turustamisel ei Eestis ega ka väljaspool seda. Samas suuremat avaliku sektori toetust on tajutud rohkem Eestis (27% ettevõtetest) kui väljaspool seda (18%). Positiivsete näidetena nimetati eelkõige erinevate kampaaniate ning välismessidel ühisstendide ja –boksides organiseerimist (tabel 7). Negatiivsete näidetena toodi avaliku sektori passiivsust ning huvi puudumist erasektori suhtes.

Tabel 7. Avaliku sektori turunduse toetuse või selle puudumise põhjendused.

	Eestis	Väljaspool Eestit
Positiivne	<ul style="list-style-type: none"> • Põllumajandusministeerium aitab ja toetab • Põllumajandusministeeriumi kampaania „Eelista eestimaist“ • Toiduliidu kampaania „Eesti toode“ • Programm „Hiiumaa mahekas“ • Asjaajamine on hea • Väga sõbralik ja abivalmis suhtumine • Eraldati raha ühisturunduse koolituse teostamiseks 	<ul style="list-style-type: none"> • Veterinaariaamet ja Toiduamet tegeleb lobiga Venemaa turu asjus • Välismessidel ühisstendid ja –boksid
Negatiivne	<ul style="list-style-type: none"> • Avalik sektor ja ettevõtted elavad eraldi elu, koostöö, ühisosa praktiliselt puudub • Avalik sektor on saaja rollis, ettevõtted ei huvita neid • Valimiste ajal on kõik sõbrad, pärast ei ole ühtegi abilist • Ei ole märganud aktiivsust • Ei tunnetata toetust • Üksnes omal initsiatiivil on koostöö võimalik • Kohalik omavalitsus ei tea oma tootjatest midagi 	<ul style="list-style-type: none"> • Ei ole märganud aktiivsust • Ei tunnetata toetust • Üksnes omal initsiatiivil on koostöö võimalik • Ise peab turu otsima

Koostöövõime

Järgnev peatükk annab ülevaate sellest, kas ettevõtted on teinud või plaanivad tegema hakata koostööd teiste ettevõtete, teadus- ja arendusasutuste ning tooraine tarnijatega ning kui jah, siis millistes valdkondades.

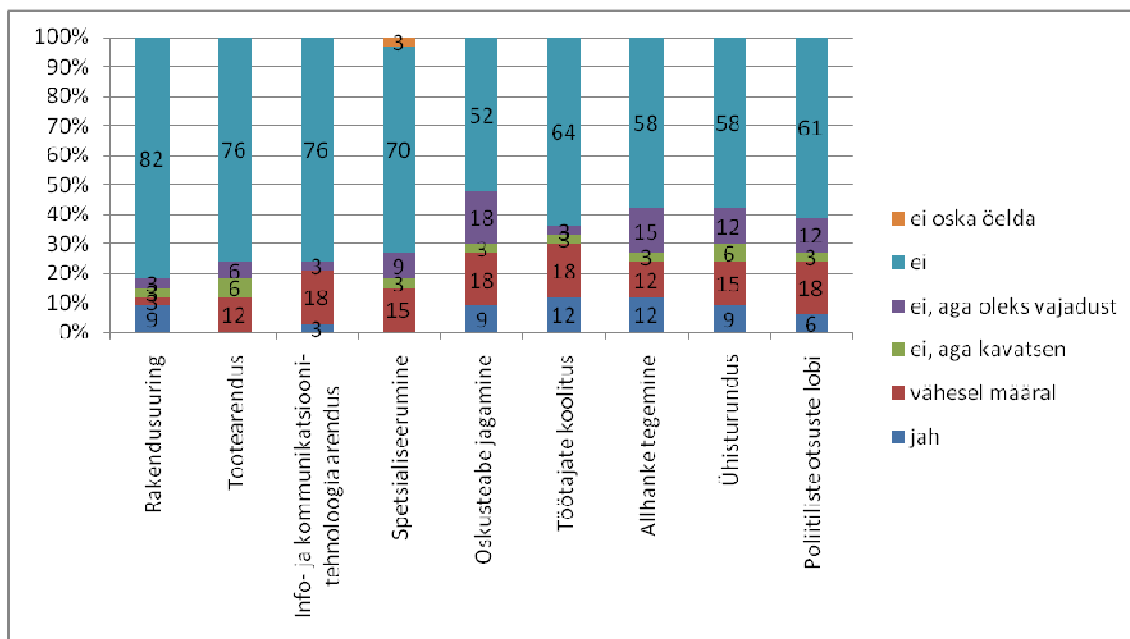
Koostöö teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtetega

Koostöö konkurentidega on võimalik ja kohati vajalik. Levinumad koostöö valdkonnad on logistika, eksport ja spetsialistide koolitamine. Näiteks efektiivne ja kliendisõbralik logistika võib anda ettevõttele konkurentsieelise ning selline koostöö toob edu mõlemale ettevõttele. Eelise saavutamine ei eelda alati konkurentide ületrumpamist, vaid võib tuleneda hoopis koostööst nendega. Samas mujal maailmas tehtud uuringud kinnitavad, et koostöö samalaadse ettevõttega ei pruugi olla väga lihtne. Ühed sagedasemad koostöö takistused on tehnoloogilised ja kultuurilised erinevused. Ka koostööst tekkiva rahalise säästu jagamine võib osutuda keeruliseks.

MAK meetmest 1.6 toetust saanud ettevõtete esindajatel paluti vastata küsimusele, kas nende ettevõtte on teinud või kavatseb teha koostööd samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega nii Eestis, Euroopa Liidus (välja arvatud Eesti) kui ka väljaspool Euroopa Liitu. Jooniselt 9 võib näha, et 12-30% ettevõtetest on teiste sama valdkonna ettevõtetega suuremal või vähemal määral koostööd teinud. Põhilised koostöö valdkonnad on olnud töötajate koolitus, oskusteabe jagamine, allhanke tegemine, ühisturundus ja poliitiliste otsuste lobi. Need on ka need valdkonnad, mille järgi on ka tulevikus vajadus koostööd teha (3-18% küsitletute arvates). Ülejäänud ehk enam kui pooled ettevõtetest ei ole teinud ega kavatsegi konkureerivate ettevõtetega koostööd teha.

Euroopa Liidu kontekstis oli koostöö teiste ettevõtetega veelgi madalam. Siiani on koostööd teinud konkureerivate ettevõtetega 6-18% ettevõtetest ning seda eelkõige oskusteabe jagamisel, tootearendusel ja spetsialiseerumise vallas. Samas nähakse vajadust teha koostööd allhanke tegemisel (3-9% ettevõtete arvates). Koostööd teiste ettevõtetega ei ole teinud ega kavatsegi teha üle ¾ küsitletud ettevõtetest.

Väljaspool Euroopa Liitu asuvate ettevõtetega on koostööd teinud mõned üksikud ettevõtted. Valdkond, kus on mingil määral koostööd tehtud ja mille järele oleks ka tulevikus suurem vajadus, on oskusteabe jagamine (6% ettevõtetest näeb koostöö vajadust) ja töötajate koolitus (6% ettevõtetest). Koostööd ei ole siiani tehtud ega nähta ka vajadust koostööd teha info- ja kommunikatsioonitehnoloogia valdkonnas.



Joonis 9. Koostöövaldkonnad teiste samas tegevusvaldkonnas tegutsevate ettevõtetega Eestis, %.

Uuritud ettevõtete esindajad nägid koostööl sama tegevusvaldkonna ettevõtetega tunduvalt rohkem ohte kui eeliseid (tabel 8). Ohtudena nähti nii sõltumist partnerist, turuosa kaotamist kui ka tarbija eksitamist. Selliste ohtude aimdus väikeettevõtete puhul on igati põhjendatud. Koostöö eelistena nähti eelkõige tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemist ning toodete lihtsamat turustamist. Koostöö tugevusi ja ohte nägid enam lihatoodete tootjad. Põhjus võib olla selles, et neil oli selles vallas keskmisest enam kogemusi.

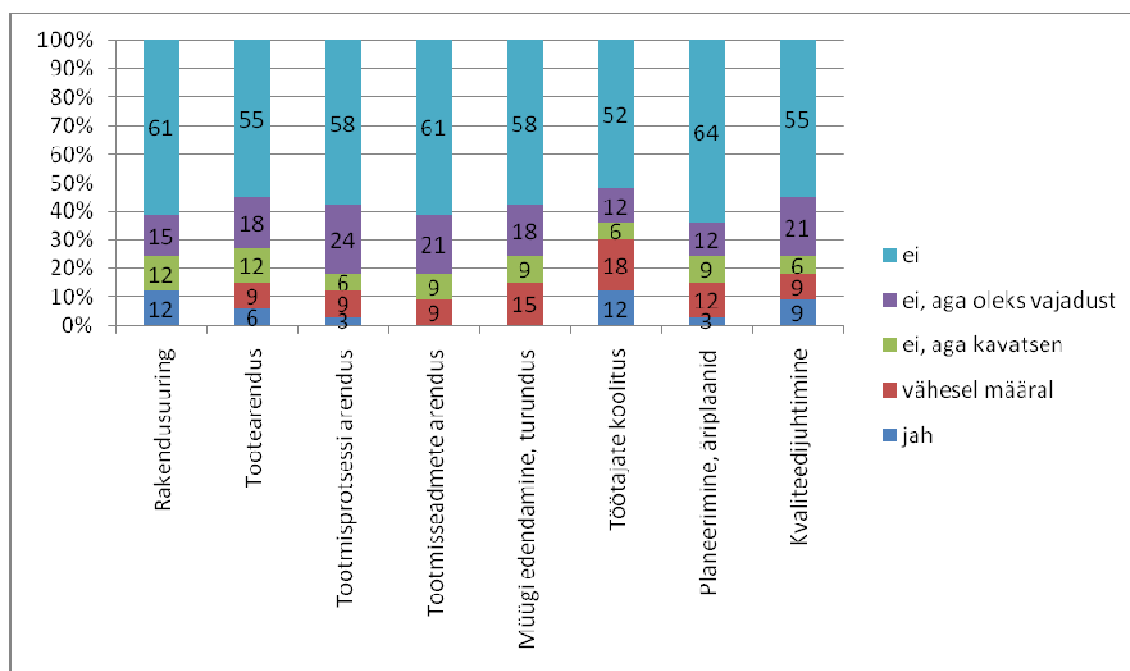
Tabel 8. Konkureeriva ettevõttega koostöö eelised ja ohud, %.

Tugevused ja eelised	%	Nõrkused ja ohud	%
<ul style="list-style-type: none"> • Tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemine 	51	<ul style="list-style-type: none"> • Sõltumine partnerist 	51
<ul style="list-style-type: none"> • Toodete lihtsam turustamine 	48	<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtte kaotab teise firma kaubamärgi all tootmisel oma turuosa 	45
<ul style="list-style-type: none"> • Toodete kvaliteedi tõus 	30	<ul style="list-style-type: none"> • Tarbija eksitamise võimalus 	45
<ul style="list-style-type: none"> • Midagi muud (sektori kutse- ja kõrghariduse kujundamine, toodete kvaliteedi säilitamine mõistliku hinnaga) 	6	<ul style="list-style-type: none"> • Allhanke puhul ei saa partneri poolt toote kvaliteeti usaldada 	30
		<ul style="list-style-type: none"> • Midagi muud (maksedistsipliin, konkureeriva ettevõtte saab parema hinna, ettevõttel puuduvad strateegiad) 	10

Koostöö teadus- ja arendusasutustega

Kõiki Eesti ettevõtteid iseloomustavad väga väikesed kulutused teadus- ja arendustegevusele. Eesti Statistikaameti andmetel moodustas 2007. aastal teadus- ja arenduskulud 0,16% ettevõtete kogukuludest. Selline näitaja on püsinud juba aastaid.

Koostööd teadus- ja arendusasutustega on suuremal või vähesel määral teinud 9-30% uuritavatest ettevõtetest (joonis 10). Teadus- ja arendusasutusi on kasutatud eelkõige töötajate koolitusel ja tootearendusel. Lähiaastatel kavatses koostööd teha 6-12% ettevõtetest ning 12-24% uuritavatest märkisid, et koostööd siiani pole teadus- ja arendusasutusega tehtud, kuid vajadust oleks. Ülejäänud ettevõtted on püüdnud ja püüavad ka edaspidi hakkama saada ilma teadus- ja arendusasutusteta. Tegevusvaldkondade lõikes suuremat koostööd olid teinud piimatoodete ja valmistoitude tootjad.



Joonis 10. Koostöövaldkonnad teadus- ja arendusasutustega, %.

Kuigi vaid mõni üksik ettevõtte esindaja märkis, et koostööl teadus- ja arendusasutustega on esinenud takistusi, avaldasid ka teised ettevõtjad arvamust selle üle, miks nende asutustega pole või on raske koostööd teha. See, et ettevõtted on nii vähe teadus- ja arendusasutustega koostööd teinud, ei tähenda veel seda, et ettevõtjad koostööst ei hooli. Küsimus on pigem selles, et teadus- ja arendusasutused on ettevõtjate jaoks kättesaamatud ning reaalne elu areneb kiiremini (ettevõtete tehniline baas) kui teadus- ja arendusasutuste poolt pakutav.

Ettevõtete esindajad arvasid:

„Infot teadus- ja arendusasutuste ning nende uurimisvaldkondade ja võimaluste kohta on vähe.“

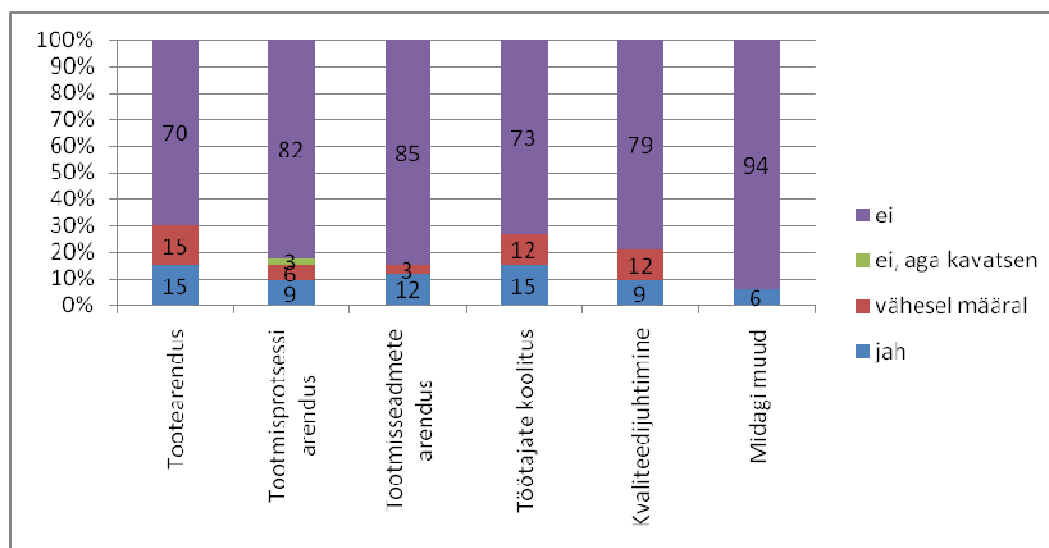
„Koostöö teadus- ja arendusasutustega on liialt kallid ning uuringu tulemusest võib ettevõttel väga vähe kasu olla.“

„Mõni teadus- ja arendusasutus sõltub oma koostööpartnerist (ettevõttest), st teised konkurendid ei pruugi samas valdkonnas pääseda koostööd tegema.“

„Ülikoolid soovivad ettevõtjatelt rahastust, kuid ülikoolid võiksid ise initsiatiivikad olla. Ülikoolide nõrkuseks tuleb nimetada ka seda, et sageli ei ole nad reaalse eluga kursis.“

Koostöö tooraine tarnijatega

Koostööd tooraine tarnijatega on suuremal või vähemal määral teinud 6-30% küsitletutest (joonis 11). Olulisemad koostöövaldkonnad on siiani olnud tootearendus ning töötajate koolitus. Muude valdkondade all nimetati õppereise väljapoole Eestit ning seemne ja katteloori soodushinnaga müüki. Tootmisprotsessi arenduse valdkonnas kavatses üks ettevõtte tooraine tarnijaga koostööd teha. Ülejäänud ettevõtetest ei ole ega ka kavatse koostööd teha üheski nimetatud valdkonnas. Tegevusvaldkondade lõikes suuremat koostööd tooraine tarnijatega näitasid üles piimatoodete ja valmistoitude tootjad.



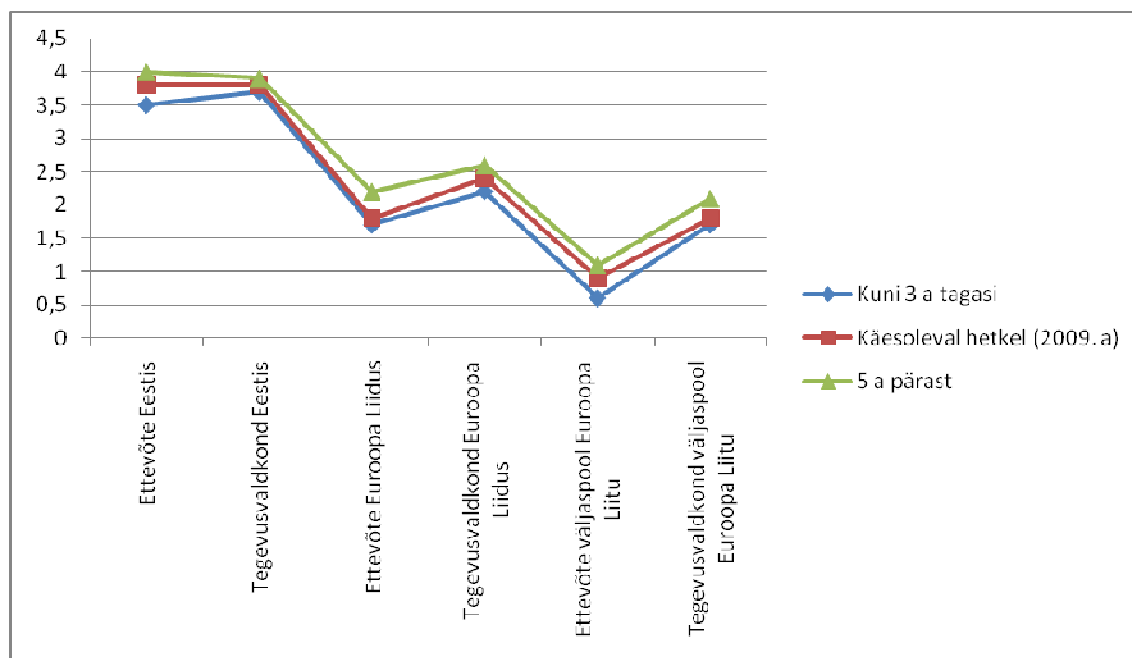
Joonis 11. Koostöövaldkonnad tooraine tarnijatega, %.

Konkurentsivõime

Varasemad uurimused kinnitavad, et Eesti liha- ja piimatööstusel on siseturul tarbija toitumis- ja maitseharjumuse näol tugev konkurentsieelis importtoodete ees. Teisalt toodete konkurentsivõime nii sise- kui ka rahvusvahelisel turul määrab suuresti ära toote hind ja kvaliteet. Konkureerides hinna osas saavutab tootja eelise, kujundades pikaajaliselt oma tootmiskulusid viisil, mis võimaldab küsida madalamat hinda lõpptoote eest. Konkureerimisel kvaliteedi osas osutub edukaks tootja, kes mõjutab tarbijat maksma kõrgemat hinda parema kvaliteedi ning atraktiivsema toote eest.

Selles peatükis on vaatluse all ettevõtete ja tegevusvaldkonna konkurentsivõime ajalisel ja ruumilisel skaalal ning konkurentsivõimet soodustavad ja pärssivad tegurid. Vastajatel oli võimalus valida 26 erineva konkurentsivõimet mõjutava teguri vahel ning lisada juurde sobilikum variant.

Jooniselt 12 on näha, et ettevõtete esindajad hindasid tegevusvaldkonna konkurentsivõimet mõnevõrra kõrgemaks kui oma ettevõtte konkurentsivõimet nii Eesti, Euroopa Liidu kui ka väljaspool Euroopa Liidu konteksti. Oma ettevõtte ja tegevusvaldkonna positsiooni Eestis hinnati üldiselt heaks, Euroopa Liidus halvaks ning väljaspool Euroopa Liitu väga halvaks. Ajalisel skaalal nägid ettevõtete esindajad nii ettevõtte kui ka tegevusvaldkonna konkurentsivõime paranemist.

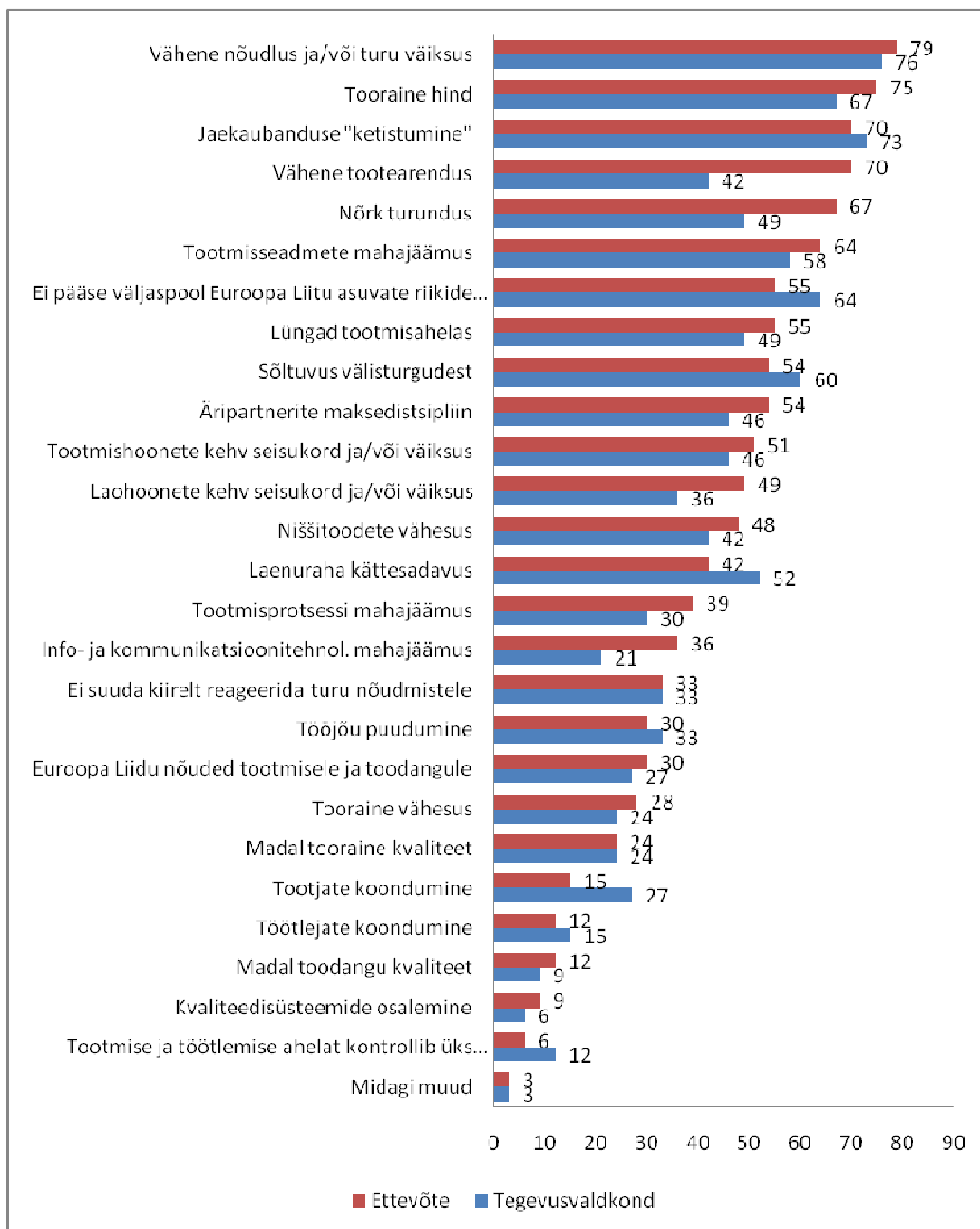


Joonis 12. Tegevusvaldkonna ja oma ettevõtte konkurentsivõime muutus ajas, keskmine (5 – väga hea, 4 – hea, 3 – rahuldav, 2 – halb, 1 – väga halb, 0 – ei oska öelda).

Kuni kolme aasta tagust tegevusvaldkonna konkurentsivõimet hindasid teistest kõrgemaks piimatoodete tootjad, 2009. aastal aga lihatoodete tootjad ning umbes viie aasta pärast puu- ja köögivilja töötlemise ettevõtte ja seda nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool seda. Samas oma ettevõtte konkurentsivõimet hindasid teisest kõrgemaks peamiselt piimatoodete tootjad sõltumata ajast ja ruumist.

Tegevusvaldkonna ja ettevõtete konkurentsivõimet takistavad tegurid

Siiani on Eesti siseturul põhiprobleemid olnud turu väiksus ja tarbijate madal ostujõud. Uuritavate hinnangul olid ettevõtetel ja tegevusvaldkonnal suhteliselt sarnased konkurentsivõimet takistavad tegurid (joonis 13). Üle 70% küsitletavate jaoks põhilised takistused olid turu väiksus, tooraine hind ja jaekaubanduse „ketistumine“. Ettevõtete seisukohast olid olulised konkurentsivõimet pärssivad tegurid ka vähene tootearendus ja nõrk turundus. Kui tegevusvaldkonna muude takistavate tegurite all nimetati PRIA toetuste jagamise põhimõtteid, siis ettevõtete puhul samalaadsete ettevõtete rohkust ja asukohta (logistilised probleemid).



Joonis 13. Ettevõtete ja tegevusvaldkonna konkurentsivõimet takistavad tegurid, %.

Küsitletavatel paluti nimetada oma ettevõtte kolm kõige olulisemat konkurentsivõimet takistavat tegurit nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool Euroopa Liitu. Sõltuvalt turu iseloomust olid ka konkurentsivõimet vähendavad tegurid erinevad (tabel 9). Eestis konkurentsivõimet pärssivad tegurid ühtivad eelpool kirjeldatuga, kuid Euroopa Liidus oli takistuseks nõrk turundus, vähene tootearendus ja tooraine hind. Ka väljaspool Euroopa Liidu

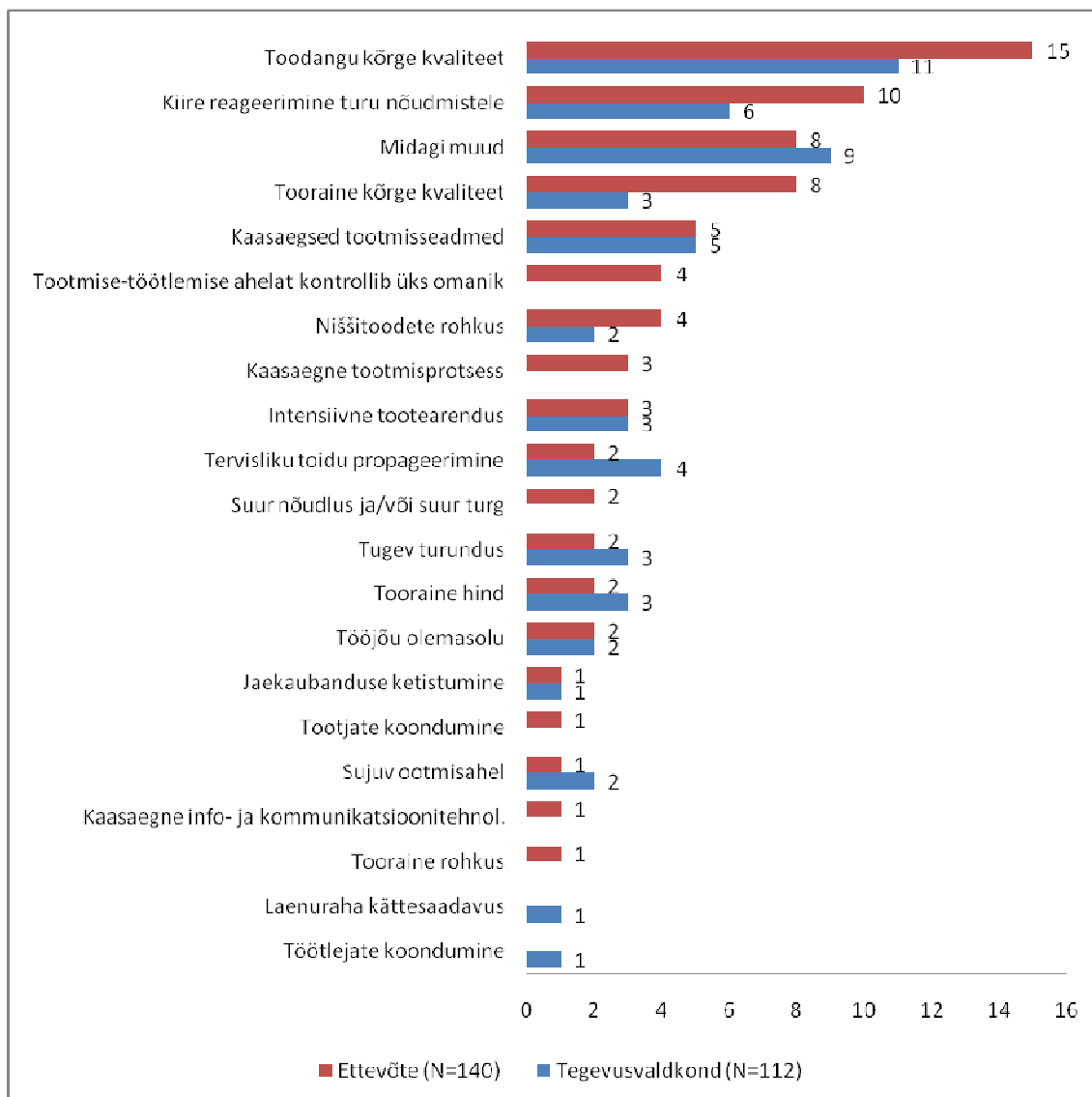
piire oli probleemiks nõrk turundus, kuid suurimaks takistuseks oli siiski kaubanduspiirangud, eriload, poliitika ja madal ostujõud.

Tabel 9. Ettevõtete kolm olulisemat konkurentsivõimet vähendavad tegurit.

Jrk nr	Eestis	Euroopa Liidus	Väljaspool Euroopa Liitu
1.	Vähene nõudlus ja/või turu väiksus	Nõrk turundus	Ei pääse väljaspool Euroopa Liitu asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriload, poliitika vms)
2.	Jaekaubanduse „ketistumine“	Vähene tootearendus	Nõrk turundus
3.	Tooraine hind	Tooraine hind	Madal ostujõud

Tegevusvaldkonna ja ettevõtete konkurentsivõimet soodustavad tegurid

Uuritud ettevõtete esindajad said nimetada etteantud variantide põhjal või ise välja pakkuda need peamised tegurid, mis suurendavad ettevõtete ja tegevusvaldkonna konkurentsivõimet. Tegevusvaldkonna ja ettevõtete konkurentsivõimet soodustavad tegurid olid taas suhteliselt sarnased (joonis 14). Kõige olulisemaks peeti toodangu kõrget kvaliteeti, kiiret reageerimist turu nõudmistele ning muid tegureid (toote omahind, tuntus, asukoht vms). Vähemoluline ei olnud ka tooraine kõrge kvaliteet.



Joonis 14. Ettevõtete ja tegevusvaldkonna konkurentsivõimet soodustavad tegurid, (mainitud kordade arv).

Küsitletavatel paluti nimetada oma ettevõtte kolm kõige olulisemat konkurentsivõimet soodustavat tegurit nii Eestis, Euroopa Liidus kui ka väljaspool Euroopa Liitu. Kuigi turu iseloomud on erinevad, nimetati suhteliselt sarnaseid konkurentsivõimet soodustavaid tegureid (tabel 10). Ühiseks jooneks oli toodangu kõrge kvaliteet. Eesti ja Euroopa Liidu turul konkurentsieeliseks nimetati ka tooraine kõrget kvaliteeti. Väljaspool Euroopa Liidu piire (silmas on peetud eelkõige Venemaad) nimetati konkurentsieeliseks Eesti nime tuntust, Eesti elanikkonnale sarnaseid maitseharjumusi ning toodangu stabiilset kvaliteeti.

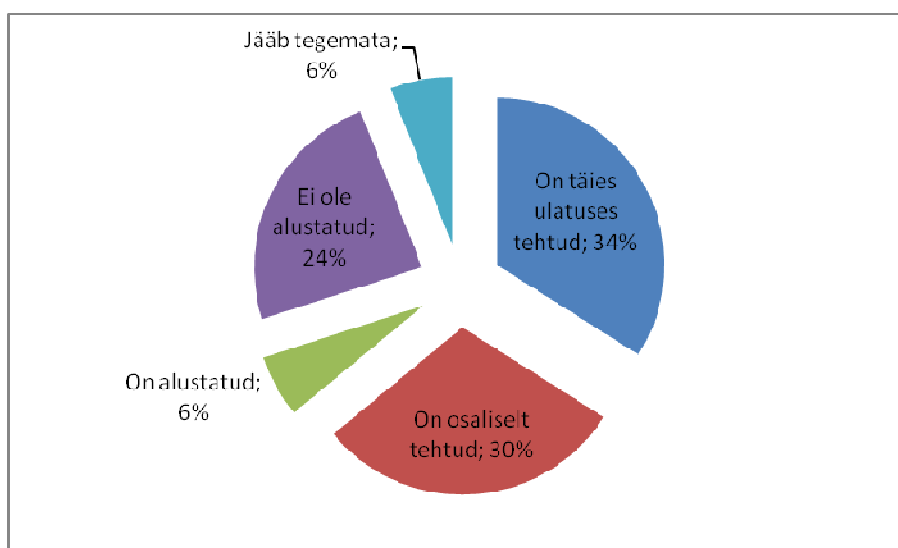
Tabel 10. Ettevõtete kolm olulisemat konkurentsivõimet suurendavat tegurit.

Jrk nr	Eestis	Euroopa Liidus	Väljaspool Euroopa Liitu
1.	Toodangu kõrge kvaliteet	Toodangu kõrge kvaliteet	Toodangu kõrge kvaliteet
2.	Tooraine kõrge kvaliteet	Tooraine kõrge kvaliteet	Eesti tuntus (tuttav nimi, sarnased maitseharjumused)
3.	Kiire reageerimine turu nõudmistele	Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik	Toodangu stabiilne kvaliteet

MAK meetme 1.6 investeeringutoetuse kasutamine ja selle mõju ettevõtetele

Järgnevalt paluti küsitlertavatel vastata küsimustele, mis puudutasid otseselt MAK meetme 1.6 investeeringutoetust: kas investeeringutoetus on ettevõttesse paigutatud, kas investeerimisel esines takistusi, kas toetus on mõjutanud ettevõtte käekäiku ning kas nimetatud meede oli asjakohane.

Jooniselt 15 on näha, et 1/3 ettevõtetes oli küsitlemise hetkel investeerimine täies ulatuses tehtud, 1/3 ettevõtetes investeerimisprotsess käis ning 1/4 ettevõtetes ei olnud investeerimisele veel alustatud (toimub läbirääkimiste faas seadmete valmistajatega vms). Paaril ettevõttel jääb toetus tõenäoliselt investeerimata, kuna majanduslik olukord on sedavõrd halvenenud, et ühel juhul ettevõtte ei soovi nii suure investeerimise riskida ja jäi majandusliku olukorra paranemist ootama ning teisel juhul pank taganes oma esialgselt lubadusest anda ettevõttele laenu.



Joonis 15. MAK meetme 1.6 toetuse investeerimisjärk, %.

30% küsitletutest, kelle ettevõttes oli investeeringutoetus täies ulatuses või osaliselt tehtud, märkis, et toetuse paigutamisel ettevõttesse ilmnes mõningaid takistusi või probleeme. Probleemid olid erinevad. Võib eristada kolm erinevat põhjuste gruppi:

1) Toetuse saamise korraldus.

Ettevõtete esindajad ütlesid:

„Ministeerium jäi hiljaks kordade fikseerimisega.“

„Projekti (ehitustehniliste mõistete) tõlgendamine PRIAs.“

„Asjaajamine võtab liialt kaua aega, reaalne elu jõuab selle ajaga liiga palju muutuda.“

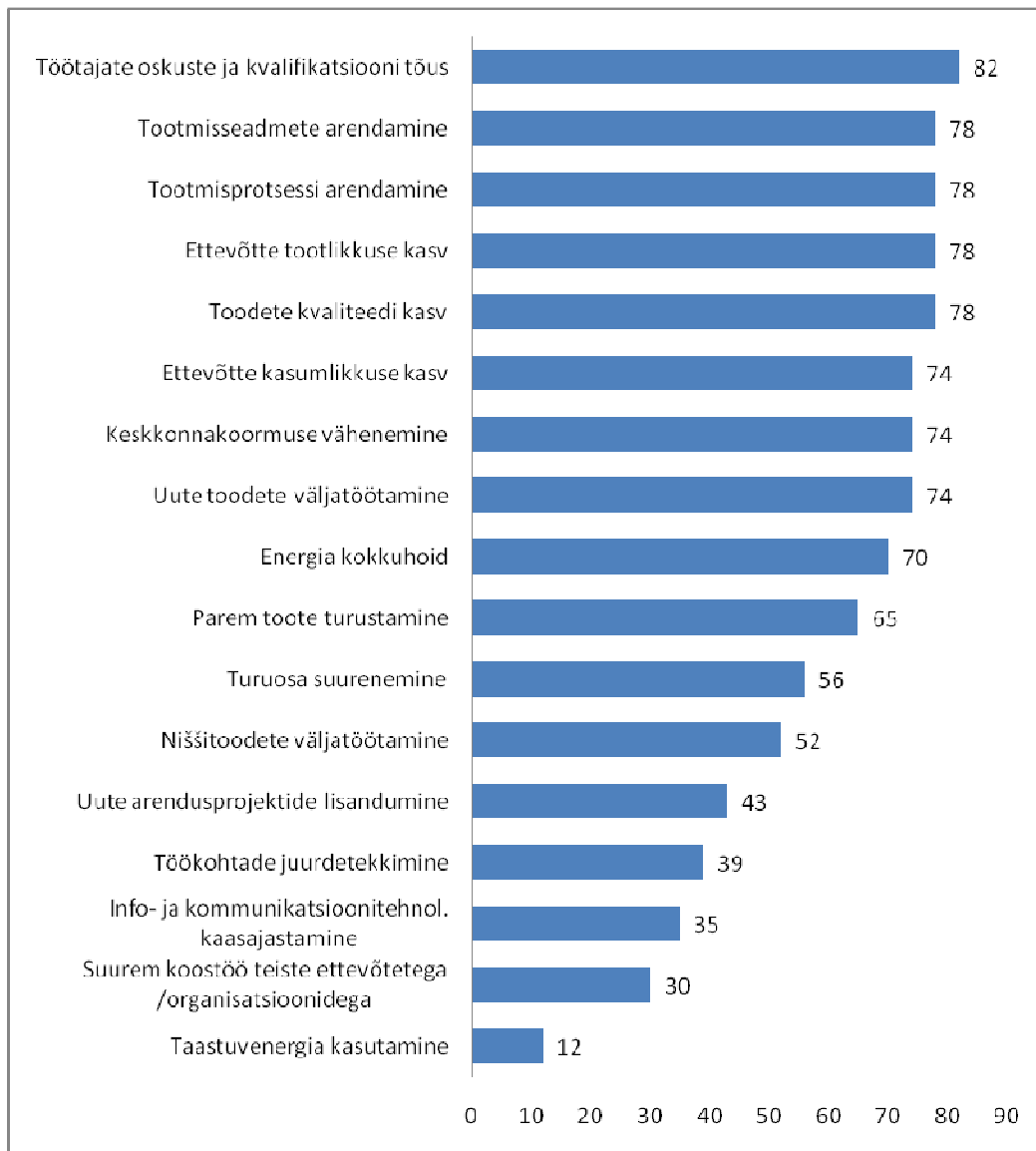
2) Rahaprobleemid.

Ettevõtete esindajad ütlesid:

„Ettevõttel on vähe raha ning raske on laenu saada.“

3) Ehitustehnilised (seadmete seadistamine vms).

Jooniselt 16 on näha, et investeeringutoetus on mõjutanud ettevõtteid olulisel määral paljudes valdkondades (valdkondi oli ette antud 17). Üle ¾ ettevõtete esindajatest leidis, et oluliselt on tõusnud töötajate oskuste, ettevõtte tootlikkuse ja toodete kvaliteedi tase ning arenenud on tootmiseseadmed ja –protsessid. Ligi ¾ ettevõtetes kasvas ettevõtte kasumlikkus, energia kokkuhoid, vähenes keskkonnakoormus ning hakati välja töötama uusi tooteid. ½ ettevõtetel paranes toodete turustamine, kasvas turuosa ning hakati välja töötama niššitooteid. Uusi arendusprojekte, koostöösidemeid, töökohti ning info- ja kommunikatsioonitehnoloogia uuendamist tehti ja loodi vaid u 1/3 ettevõtetes. Taastuvenergiat hakati tänu investeeringutoetusele üksikutes ettevõtetes kasutama. Samas oli küsitletavatel väga raske nimetada vaid meetme 1.6 mõju ettevõttele, kuna investeeringuprotsess veel käis või jõuti investeeringuga just lõpule ning reaalsed ja mõõdetavad mõjud ilmnevad alles mõne aja pärast.



Joonis 16. Investeeringutoetuse mõju ettevõtetele, %.

Peaaegu kõik ettevõtete esindajad leidsid, et MAK meede 1.6 oli suuremal või vähemal määral asjakohane ning vastas ettevõtte ootustele ja soovidele. Üks ettevõtte peatus nimetatud meetmes, kuna rekonstrueerimistoetuse asemel oleks soovinud laienemistoetust, mis omakorda oleks ettevõtte konkurentsivõimele tunduvalt rohkem kaasa aidanud.

Tabel 11. MAK meetme 1.6 vastavus ettevõtjate ootustele ja soovidele ning põhjendused.

	%	Põhjendus
Jah	79	<ul style="list-style-type: none">• Toetuse abil sai ettevõttesse olulised investeeringud tehtud• Toetuse taotlusprotsess oli lihtne, probleemideta• Tõusis ettevõtte efektiivsus
Vähesel määral	18	<ul style="list-style-type: none">• Võiks toetada uue hoone ehitust• Võiks olla võimalus osaliselt investeeringut rahastada• Vaja uut investeeringut 2011. a asemel juba täna• Meetmel põhjendamatult palju nõudeid ja kriteeriume
Ei	3	<ul style="list-style-type: none">• Võiks toetada uue hoone ehitust
KOKKU	100	

Küsitletavate kommentaarid ja ettepanekud MAK meetme 1.6 kohta

Ankeetküsimustiku lõpus võisid kõik intervjueeritavad lisada oma arvamusi ja hinnanguid küsimustikus käsitletud teemade kohta. Seda võimalust kasutas 55% ettevõtete esindajatest. Kokkuvõttes küsitletavad arvasid järgmist (siia on lisatud ka teised meetet 1.6 puudutavate küsimuste kommentaarid):

1. Meetmest saab taotleda üksnes rekonstrueerimise toetust, kuid oleks tahtnud laienemistoetust või uue ehituse toetust. Praegune investeeringutoetus ei tõsta väikeettevõtete konkurentsivõimet. Laienemistoetust võiks anda väikeettevõtetele ja neile, kes pole varem toetust saanud.
2. Võiks jätkuda liha-, piima-, pagaritööstuse jms sektorisisene konkurentsi järjestus. Toidusektor võiks olla omaette kategooria ilma metsasektorita.
3. Vajadus uue investeeringu järele (lumepalli efekt), et olemasolevat investeeringut saaks paremini ära kasutada (end efektiivsemalt teeniks). Tootmishoonete rekonstrueerimine toiduainetetööstuses ei ole mõeldav ilma olmekompleksita.
4. Toetuse taotlemisel on põhjendamatult palju erinevaid nõudeid (nt kolme pakkumise nõue), kriteeriume ja piiranguid (nt võlakordajad veskite puhul). Toetuse taotlemise bürokraatia võiks väiksem olla. Muuta võiks toetusraha kättesaamise tingimusi. Anda võimalus investeerida tagasiulatuvalt. Rahastamine toimub liiga hilja (tagantjärele), rahastada võiks ka seadmete paigaldamist.
5. Taotluste vastuvõtuaeg on liiga lühike. Samas asjaajamine võtab liialt kaua aega, reaalne elu jõuab selle ajaga liialt palju muutuda. Pakutavad seadmed, ideed ja olukord turul muutuvad kiiresti. Seadmed, millele toetust taotleti, ei ole täna enam mõttekad. Seadmed lähevad aja jooksul kallimaks, mistõttu kasvab ajas ka omafinantseering. Tulemuseks on see,

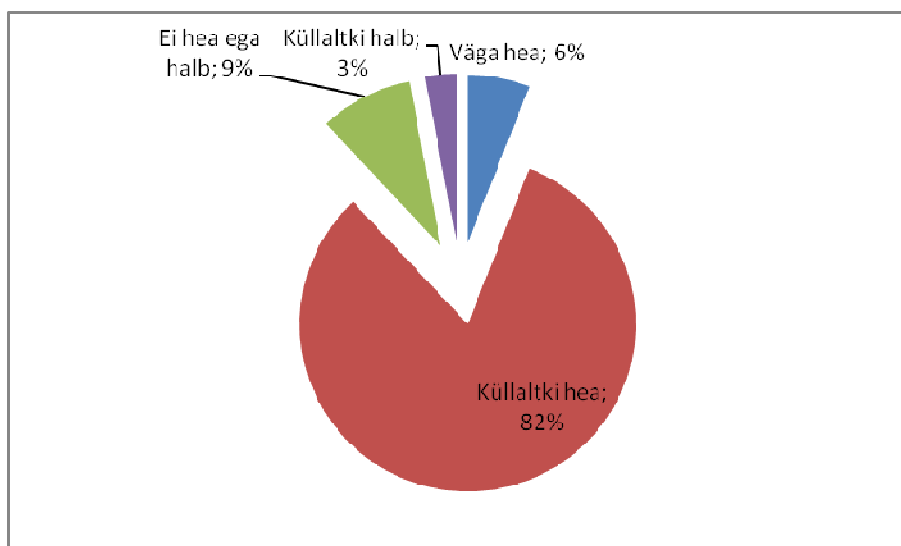
et oleks vaja uut investeeringutoetust. Taotlemine võiks olla sujuvam ja lihtsam. Võiks luua selline süsteem, et ettevõtte saaks planeeritult toetuste abil investeerida. Tänapäevaste toetuste süsteem ei võimalda planeeritud arenemist. Ei tea ette, millal meede avaneb. Seejärel pikk ootamine, kas saadakse rahastust.

6. MAKi tingimused valmivad viimasel sekundil või hilinemisega, mis raskendab ettevõtetel planeerida oma äritegevust. Ministeerium jäi hiljaks toetuse taotlemise kordade fikseerimisega.

7. Informatsioon toetuse saamise võimalustest ja aegadest kas ei jõua potentsiaalse taotlejani või on seda lihtsalt vähe.

Lõppsõna asemel

Küsimustiku lõpus küsiti ettevõtete esindajate arvamust oma ettevõtte tulevikuväljavaadete kohta (joonis 17). Selgub rõõmustav fakt, et mitte ükski vastanutest ei pidanud tulevikku päris tumedaks ning vaid 3% oletas (tegu oli muus tegevusvaldkonnas tegutseva ettevõttega), et eelseisev periood kujuneb küllaltki halvaks. 9% ettevõtete esindajatest jäid ettevõtte tulevikuvaadeteid hinnates neutraalsele seisukohale ning 88% hindasid oma ettevõtte tuleviku väljavaadeteid headeks.



Joonis 17. Üldine arvamus ettevõtte tulevikuväljavaadete kohta, %.

Järeldused ja ettepanekud

Investeeringud tootearendusse, turundusse ja kvaliteeti ning kõrge spetsialiseeritus ja tootmisvõimsuse kõrge rakenduslik tase tõstavad ettevõtte konkurentsivõimet. Kuna Eesti põllumajandussaaduste ja toidukaupade hindadel ei ole enam väga palju tõusruumi, on ettevõtete ainukeseks arenguteeks tootearendus, tootmise efektiivsuse suurendamine ja professionaalsem turundus. Küsitlustulemused kinnitasid, et uuritud ettevõtete konkurentsi peamiseks takistuseks on omatoodete ja tooraine kõrge hind, vähene tootearendus ning nõrk turundus, mis omakorda tähendab ettevõtete madalamat konkurentsivõimet. Samas uuritud ettevõtete konkurentsieelised olid kiire ja paindlik reageerimine turu muutuvatele nõudmistele ning toodete püsiva kvaliteedi kindlustamine.

Ettevõtete konkurentsieeliseks oleks ka toodete konkurentsivõimeline hind, kuid uuritel on seda raske saavutada, kuna ettevõtetes on vajadus kiirelt ja suuremahuliselt investeerida hoonete ja seadmete moderniseerimisse. Küsitlusest ilmnas, et ettevõtted vajavad hädasti lisaks hoonete rekonstrueerimisele ka laienemistoetust ning lisaks saadud investeeringutoetusele kohe uut investeeringutoetust, et varem investeeritud toetus end tõhusamalt ära tasuks. Võib arvata, et ettevõtted toodavad jätkuvalt kõrgema omahinnaga tooteid.

Pooled ettevõtted väitsid, et MAK meede 1.6 parandas ettevõtete turundust, suurendas turuosa ja spetsialiseeritust ning $\frac{3}{4}$ ettevõtetes kasvas tootlikkus. Siit võib järeldada, et meede 1.6 investeeringutoetus aitas ettevõtete konkurentsivõime tõusule kaasa, kuigi meetme mõju oli ettevõtete esindajatel siiski liiga vara ja kohati raske hinnata.

Eesti ettevõtluse tootlikkuse kasvu takistab lisaks teadus- ja arendustöötajate vähesele kaasamisele ettevõtete töösse ka sobiliku kvalifikatsiooniga oskustööjõu puudus. Uurimusest tuli selgelt välja, et vaja oleks koolitada sektorile vastavat kvalifitseeritud tööjõudu. Tuleks suurendada riiklikke tellimusi automatikutele ja mehaanikutele (insener-tehnik, seadistaja, seadmete elektroonika arvutijuhtimine vms), sest ettevõtete tehniline baas moderniseerub kiirelt, kuid puudus on seadmeid tundvast tööjõust.

Vaja oleks ohjata jaekaubanduse „ketistumist“, kuna väikese toodangumahuga ettevõtted ei pääse oma toodetega suurtesse kaubandusvõrkudesse. Lisaks sellele on suurtel kaubandusvõrkudel liialt suur mõju toiduainete tööstuse üle (elatab trahvidest, dikteerib sortimenti jne).

Ettevõtted kurtsid ka oma toodete vähesuse tunde üle. Seega oleks vaja korraldada rohkem erinevaid toidukampaaniaid. Ettevõtete esindajad suhtusid kampaaniasse hästi.

Toodete müügil väljapoole Eestit vajavad ettevõtted kontakte ning kaubanduspiirangute olemasolu tõttu võiks avalik sektor tegeleda lobiga, et neid piiranguid leevendada.

Ettevõtted sooviksid teadus- ja arendusasutustega suuremat koostööd teha, kuid need asutused on ettevõtetele kättesaamatud. Teadus- ja arendusasutuste teenused võiksid olla odavamad, tulemused kiiremini valmivad, kaasaegsemad (reaalse elule sobilikumad) ning ei oleks seotud (kinni makstud) üksnes kindla ettevõttega. Kuna uuritavad märkisid oma ettevõtte nõrkadeks kohtadeks turundust ja tootearendust ning ettevõtetes tegeleb nende valdkondadega vähe inimesi, võiksid teadus- ja arendusasutused pakkuda ettevõtetele eelkõige just neis valdkondades koostöövõimalusi.

Kokkuvõte

Antud uuringu eesmärgiks oli analüüsida Eesti maaelu arengukava 2007-2013 meetmest 1.6 toetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet, seda soodustavaid ja pärssivaid tegureid ning arenguperspektiive ning teada saada need valdkonnad, kus vajatakse avaliku sektori abi. Selleks korraldati kõigi investeringutoetust saanud ettevõtete seas sotsioloogiline uuring personaalintervjuu vormis, mis tähendab tulemuste kajastamist üksnes sotsiaal-majanduslikus, mitte finants-majanduslikus tähenduses. Küsitlus toimus 4. augustist kuni 18. septembrini 2009. aastal. Valimi suuruseks kujunes 33 ettevõtet.

Kolmandiku investeringutoetust saanud ettevõtetest olid lihatoodete tootjad, kellele järgnesid puu- ja köögivilja töötlemine, piimatoodete ja valmistoitude tootjad. Muude tegevusalade esindajaid oli vähe ning need ettevõtted liideti üheks grupiks. Kolmandik ettevõtetest asus Harju ja neljandik Tartu maakonnas. ¾ ettevõtetest loodi aastatel 1996-2000. Ettevõtete tüübi alusel üle poolte toetuse saajatest olid osäühingud ja kolmandik aktsiaseltsid. 2007. aasta andmetel oli ettevõtete keskmine müügitulu 72,6 milj krooni. Jaekaubanduses realiseeritavate toodete müük ettevõtte aastasest müügitulist moodustas keskmiselt 59%. Keskmiselt 66% tooraine kogusest osteti lepingulistel alustel.

Keskmiselt töötas ühes ettevõttes 47,9 inimest. Ettevõtetes oli keskmiselt 3,8 turunduse ja müügiga ning 1,7 tootearendusega tegelevat inimest. 45% ettevõtetes esines tööjõu puudust. Suurimat puudust tunti automaatikutest ja mehaanikutest, kuna neid lihtsalt ei ole (neid ei koolitata) või on vähe.

Oma toodete reklaamimiseks kasutati peamiselt kodulehte internetis ja erinevaid kampaaniaid. Tooteid turustati peamiselt jaekaubanduses või müüdi hulgi vahendajatele. 64% ettevõtetest tegeles ekspordiga. Peamised ekspordiriigid olid Läti, Soome, Leedu, Saksamaa ja Venemaa. Eksportivate ettevõtete ekspordimaht moodustas keskmiselt 27% ettevõtte aastasest müügitulust. Suurimateks takistusteks oma toodete müügil nii Eestis kui ka väljaspool seda nimetati konkurentide madalamat hinnataset. Eesti-sisesteks suurteks probleemideks nimetati jaekaubanduse „ketistumist“ ja toodete kõrget omahinda. Eesti-välisteks probleemideks märgiti toodete tundmatust, kontaktide puudumist ja kaubanduspiirangute olemasolu. Avaliku sektori tuge oma toodete müügil Eestis on tunnetanud 27% ning väljaspool Eestit 18% küsitletavatest.

Koostööd samas valdkonnas tegutsevate ettevõtetega on teinud Eestis 12-30%, Euroopa Liidus 6-18% ettevõtetest ning väljaspool Eestist vaid mõni üksik ettevõte. Koostöö on siiani baseerunud oskusteabe jagamisel. Ettevõtete madal koostööharjumuse põhjus võib peituda selles, et koostööl konkureeriva ettevõttega nähakse rohkem ohte kui eeliseid.

Koostööd teadus- ja arendusasutustega on teinud vaid 9-30% ettevõtetest ning seda peamiselt töötajate koolituse ja tootearenduse valdkonnas. Ettevõtted olid koostööst teadus- ja arendusasutustega väga huvitatud, kuid need asutused on ettevõtjate jaoks kättesaamatud.

Koostööd tooraine tarnijatega on teinud 6-30% küsitletutest ning seda peamiselt tootearenduse ja töötajate koolituse valdkonnas.

Kuigi ettevõtete esindajad nägid vajadust teha senisest rohkem koostööd teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete (eelkõige allhanke tegemisel), teadus- ja arendusasutuste (eelkõige tootmisprotsessi arendusel, kvaliteedijuhtimisel ja tootearendusel) ning tooraine tarnijatega, plaanis lähitulevikus koostööd teha nendega väga väike osa ettevõtetest.

Ettevõtete esindajate hinnang oma ettevõtte ja tegevusvaldkonna konkurentsivõimele Eestis oli üldiselt hea, Euroopa Liidus halb ja väljaspool Euroopa Liitu väga halb. Ettevõtete konkurentsivõime pärssivate teguritena nimetati turu väiksust, kõrget tooraine hinda, jaekaubanduse „ketistumist“, vähest tootearendust ja nõrka turundust. Samas soodustavate teguritena nimetati nii toodangu kui ka tooraine kõrget kvaliteeti ja kiiret reageerimist turu nõudmistele. Ajalisel skaalal nägid ettevõtete esindajad nii ettevõtte kui ka tegevusvaldkonna konkurentsivõime paranemist.

Meetmest 1.6 toetust taotlenud 1/3 ettevõtetel oli küsitlemise hetkel investering täies ulatuses tehtud, 1/3 ettevõtetel investeerimisprotsess käis ning ¼ ettevõtetes ei olnud investeringuga veel alustatud. Paaril ettevõttel jääb toetus tõenäoliselt investeerimata. 30% küsitletutest märkis, et neil oli investeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse probleeme. Probleemid seisnesid toetuse saamise korralduses, rahas ja ehitustehnilistes arusaamatustes. Investeringutoetus mõjutas ettevõtteid olulisel määral paljudes valdkondades. Üle ¾ ettevõtete esindajatest leidis, et oluliselt on tõusnud töötajate oskuste, ettevõtte tootlikkuse ja toodete kvaliteedi tase ning arenenud on tootmisseadmed ja –protsessid. Ligi ¾ ettevõtetes kasvas ettevõtte kasumlikkus, energia kokkuhoid, vähenes keskkonnakoormus ning hakati välja töötama uusi tooteid. ½ ettevõtetel paranes toodete turustamine, kasvas turuosa ning hakati välja töötama niššitooteid. Uusi arendusprojekte, koostöösidemeid, töökohti ning info- ja kommunikatsioonitehnoloogia uuendamist tehti ja loodi vaid u 1/3 ettevõtetes. Taastuvenergiat hakati tänu investeringutoetusele kasutama üksikutes ettevõtetes.

Peaaegu kõik ettevõtete esindajad leidsid, et MAK meede 1.6 oli suuremal või vähemal määral asjakohane ning vastas ettevõtte ootustele ja soovidele ning ettevõtted on väga huvitatud veel enamatest investeringutoetustest.

Kasutatud allikad

Jüriado, R. (2005) Logistika koostöö partneriga toob edu mõlemale. Network No 2.

Eesti maaelu arengukava 2007-2013 2008. aasta seirearuanne.

Euroopa Komisjoni Väljaannete talitus (2006) Uus VKEde määratlus. Teatmik ja näidisdeklaratsioon. Ettevõtluse ja tööstuse väljaanded.

Leppik, A. (2009) Koostöö konkurendiga? Võimalik!

<http://klienditeeninduskeskus.blogspot.com/2009/10/koostoo-konkurendiga-voimalik.html>
03.11.2009

Moor, A., Pöder, A., Luks, L. (2009) Some economic and social impacts of Estonian rural reforms in the 20th and in the beginning of 21st century.

Murakas, R., Rämmer, A. jt (2006) Tartu ettevõtlus 2006: hetkseis ja arengusuunad. Tartu Linnavalitsus.

Põllumajandusministeerium (2008) Eesti maaelu arengukava 2007-2013. Tallinn.
http://www.agri.ee/public/juurkataloog/MAK/MAK_2007-2013.pdf 15.06.2009.

Põllumajandusministeerium (2008) Põllumajandus ja maaelu 2007/2008. Tallinn.
http://www.agri.ee/public/ftp/polmin_aastaraamat_EST2008.pdf 20.10.2009.

Randoja, E. (2002) Koostöö logistikas kasvatab tõhusust.

http://www.ap3.ee/Default2.aspx?PaperArticle=1&code=2174/rubr_artiklid_217407
03.11.2009

Reede, K. (1999) Eesti lihatööstuse konkurentsivõime sise- ja välisturul. Magistritöö autoreferaat. Agronoomika ja Turunduse Instituut, Majandus- ja Sotsiaalteaduskond, EPMÜ.

www.stat.ee 14.10.2009.

Lisa 1. Küsitluse ankeet.

Lugupeetud ettevõtja!

Põllumajandusministeeriumi korraldusel uurib Eesti Maaülikool Eesti maaelu arengukava 2007-2013 meetmest 1.6 investeeringutoetust saanud ettevõtete konkurentsivõimet ja arenguperspektiive ning nimetatud meetme vastamist ettevõtjate ootustele ja vajadustele. Teie kontaktandmed saime Põllumajanduse Registrite ja Informatsiooni Ametist. Küsitlus on anonüümne ning tulemusi kasutatakse üksnes üldistatud kujul ning ei seostata ettevõtte nimega. Teie vastused ja kommentaarid on olulised meetme 1.6 täiendamiseks ja parandamiseks. Uuringu tulemustega on võimalik tutvuda alates 2009. aasta novembrist Eesti Maaülikooli leheküljel www.emu.ee.

Majandus- ja sotsiaalinstituudi maamajanduse uuringute ja analüüsi osakond
Eesti Maaülikool

KÜSIMUSTIK

1. Milliseks Te hindate oma tegevusvaldkonna konkurentsivõimet ...

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

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

2. Milliseks Te hindate oma ettevõtte konkurentsivõimet ...

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

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

3. Missugused tegurid takistavad Teie ...

vt KAART 1

Palun märkige igas tabeli reas üks vastusevariant 3-pallisel skaalal:

3- jah, 2 – vähesel määral, 1 – ei, 0 – ei oska öelda

	... tegevus- valdkonna konkurentsivõimet?	... ettevõtte konkurentsi- võimet?
A Tööjõu puudumine		
B Madal toodangu kvaliteet		
C Madal tooraine kvaliteet		
D Tooraine vähesus		
E Tooraine hind		
F Vähene tootearendus		
G Spetsiifiliste või niššitoodete vähesus (mahetoode, funktsionaalne toiduaine, erivajadustega tarbijagruppidele mõeldud toode vms)		
H Tootmisprotsessi mahajäämus		
I Tootmisseadmete mahajäämus		
J Lüngad tootmisahelas (tootmine-töötlemine-jaekaubandus-tarbija)		
K Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia mahajäämus (e-äri rakendus, veebilehe puudumine, eritarkvara ja -seadmed vms)		
L Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus		
M Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus		
N Tootjate koondumine		
O Töötlejate koondumine		
P Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik		
Q Jaekaubanduse „ketistumine“		
R Ei suuda kiirelt reageerida turu nõudmistele		
S Nõrk turundus		
T Vähene nõudlus ja/või turu väiksus		
U Sõltuvus välisturgudest		
V Ei pääse väljaspool Euroopa Liitu asuvate riikide turgudele (kaubanduspiirangud, eriload, poliitika vms)		
AA Äripartnerite maksedistsipliin		
AB Laenuraha kättesaadavus		
AC Kvaliteedisüsteemides osalemine		
AD Euroopa Liidu nõuded tootmisele ja toodangule		
AE Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i>		

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

vt KAART 1

Palun tehke valik küsimusest 3.

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

5. Palun nimetage peamised tegurid, mis suurendavad Teie ...

vt KAART 1

Palun tehke valik küsimusest 3.

... tegevusvaldkonna konkurentsivõimet.	... ettevõtte konkurentsivõimet.
1	1
2	2
3	3

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

vt KAART 1

Palun tehke valik küsimusest 3.

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

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

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

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

0 – ei oska öelda

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

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

- 1 Tootmis-, transpordi- vms kulude vähenemine
- 2 Toodete kvaliteedi tõus
- 3 Toodete lihtsam turustamine
- 4 Midagi muud. *Palun kirjutage*
-
-
-

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

- 1 Ettevõtte kaotab teise firma kaubamärgi all tootmisel oma turuosa
- 2 Allhanke puhul ei saa partneri poolt toodetud toote kvaliteeti usaldada
- 3 Tarbija eksitamise võimalus
- 4 Sõltumine partnerist
- 5 Midagi muud. *Palun kirjutage*
-
-
-

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

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

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

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

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

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

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

Palun kirjutage hinnanguline osatähtsus.%

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

Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.

- 1
- 2
- 3

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

Palun nimetage kolm kõige olulisemat komponenti.

- 1
- 2
- 3

16. Missuguseid toodangu turustamise viise Te oma ettevõttes kasutate?

	Peamiselt	Mõnikord	Harva	Ei kasuta	Ei oska öelda
A Hulgimüük vahendajale	4	3	2	1	0
B Jaemüük kaupluses	4	3	2	1	0
C Jaemüük kioskites ja turgudel	4	3	2	1	0
D Jaemüük posti teel või internetis	4	3	2	1	0
E Müük teisele tootjale	4	3	2	1	0
F Müük otse lõpptarbijale	4	3	2	1	0
G Muu. <i>Palun kirjutage</i>					

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

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

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

.....

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

..... % →KÜSIMUS 21

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

1 Jah Millistesse riikidesse? *Palun kirjutage*

2 Ei →KÜSIMUS 22

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

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

... väljaspool Euroopa Liitu? %

22. Palun nimetage olulisemad probleemid või takistused oma toodete müügil

vt KAART 2

Palun märkige mõlemas veerus üks või mitu sobivat vastusevarianti ristiga.

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

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

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

Palun põhjendage oma vastust.

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

24. Missuguseid oma toodangu reklaami viise Te kasutate?

	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>					

25. Missuguses investeerimisjärgus on investeeringutoetus, millele Te 2008. aastal Eesti maaelu arengukava 2007-2013 (MAK) meetmest 1.6 toetust taotlesite?

- 1 Investeering on täies ulatuses tehtud
- 2 Investeering on osaliselt tehtud
- 3 Investeeringuga on alustatud
- 4 Investeeringuga ei ole alustatud →**KÜSIMUS 28**
- 5 Investeering jääb tõenäoliselt tegemata Miks? *Palun kirjutage*
.....
.....
.....
..... →**KÜSIMUS 28**

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

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

27. 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 väljatootamine	3	2	1	0
D Spetsiifiliste või niššitoodete väljatootamine (mahetoode, funktsionaalne toiduaine, erivajadustega tarbijagruppidele 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 Taastuenergia kasutamine	3	2	1	0
M Uute arendusprojektide lisandumine	3	2	1	0
N Suurem koostöö teiste ettevõtete/organisatsioonidega (sh avalik sektor, teadus- ja arendusasutused)	3	2	1	0
O Parem toote turustamine	3	2	1	0
P Turuosa suurenemine	3	2	1	0
Q Ettevõtte kasumlikkuse kasv	3	2	1	0
R Midagi muud. <i>Palun kirjutage</i>				

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

3 Jah 2 Vähesel määral 1 Ei 0 Ei oska öelda

Palun põhjendage oma vastust.

.....

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

30. Palun nimetage oma ettevõttes olevate töötajate arv.

31. Palun nimetage oma ettevõttes olevate järgmiste alade töötajate arv.

Turundus ja müük

Tootearendus

32. Kas Teie ettevõttes esineb tööjõu puudust?

3 Jah 2 Vähesel määral 1 Ei → **KÜSIMUS 35**

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

.....
.....

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

.....
.....

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

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

36. Kuidas Te hindate oma ettevõtte tuleviku väljavaateid?

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

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

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

Suur tänu koostöö eest!

Täidab intervjuerija enne või pärast intervjuud.

Ettevõtte registrikood	
Ettevõtte nimi	
Ettevõtte tegutsemise asukoht <i>Palun kirjutage linna või valla täpsusega.</i>	
Ettevõtte tegevusala <i>Kui ettevõttel on mitu tegevusala, siis märkige see tegevusala, mis oli MAK meetme 1.6 investeringutoetuse 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>
Ettevõtte vanus	
Ettevõtte müügitulu <i>Palun kirjutage viimase kinnitatud raamatupidamise aastaaruandes näidatud summa.</i>	

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

Lisa 2. Küsitlusjuhend.

MAK meetme 1.6 küsitlusjuhend

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

I Esimene kontakt respondentiga. Telefonikõne.

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

II Teine kontakt. Intervjuu.

Peale enda tutvustamist pidada silmas järgmist

1) intervjuerimisel:

- küsitaja 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;
- intervjueri ei tohi küsitluse käigus esitada oma seisukohti, anda ise vastust küsimusele või nõustuda või mitte nõustuda vastusega;
- kui küsitatav tahab oma arvamusele toetust (kiitust vms), siis mitte seda anda;
- kui respondent alustab hinnangute andmist mingile teemale, siis ei tohi vaba vestluse vormile üle minna. Peale intervjuud (kui ankeedi küsimustele on vastatud) võib vestlus jätkata vabas vormis.

2) küsimustiku täitmisel:

- intervjueritavale tuleb ette lugeda paksus kirjas tekst kuni lause lõpuni, ette tuleb lugeda ka vastusevariandid;
- kaldkirjas tekst on lisainformatsioon;
- variant „muu“ või „midagi muud“ tuleb ette lugeda;
- mõne vastusevariandi taga on suunamine, millise küsimusega tuleb jätkata;
- trükitähtedes sõna „kaart“ on küsitajale infoks ja seda ei loeta ette. Sel juhul tuleb intervjueritavale vastav kaart küsimustele vastamise hõlbustamiseks kätte anda;

- kui küsimusele ei ole ajalist määrangut lisatud, siis käivad kõik küsimused käesoleva ajahetke kohta;
- küsimustikus käsitletavad põhimõisted:
 - meetme 1.6** nimetus on „Põllumajandustoodetele ja mittepuiduliste metsasaadustele lisandväärtuse andmine“;
 - konkurentsivõime** sisaldab selliseid näitajaid nagu müügitulu, puhaskasum, tootootlikkus 1 töötaja kohta, tööjõukulu 1 töötaja kohta, investeeringud, omakapital;
 - tegevusvaldkonda** kuuluvad antud kontekstis põllumajandus- ja mittepuidulise metsasaaduste töötlemisega tegelevad ettevõtted (liha töötlemine, puu- ja kõõgilja 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;
 - 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;
 - 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** saadakse ja täienevad looduslike protsesside kaudu, mis kasutamisel ei ammendu. Näiteks päikeseenergia, tuul, langev vesi, hoovused, tõusud-mõõnad, temperatuurivahed jt. Puit ja muu biomass ning nende saadused loetakse samuti taastuvateks, ehkki nende asendamine on pikaajalisem kui eespool nimetatutel;
 - töötaja** - palgatöötajad, ettevõtte heaks töötavad isikud, kes alluvad ettevõttele ning loetakse töötajateks siseriikliku õiguse alusel, omanikud-tegevjuhid ja ettevõtte korrapärases tegevuses osalevad partnerid, kes saavad ettevõttest rahalist kasu. Töötajate hulka ei loeta praktikante ega üliõpilasi, rasedus- ja sünnituspuhkusel ega lapsehoolduspuhkusel olijaid;
 - müügitulu** on kaupade või teenuste müügist saadav raha või rahavoog;
- küsimustes 1, 2, 4, 6, 7 ja 21-23 mõisteid „Eesti“, „Euroopa Liit“ ja „väljaspool Euroopa Liitu“ on kasutatud geograafilis-piirkondlikus mõistes;
- kui 10 ja 11 küsimustes on raske määratleda teadus- ja arendusasutust, siis võib asutuse nimetuse täies mahus välja kirjutada hilisemaks tuvastamiseks, kas tegu on teadus- ja haridusasutusega või mitte;
- küsimuses 22 „kaubanduspiirangute olemasolu“ tähendab nii kaupade kui ka teenuste liikumist kolmandate riikide turgude kontekstis;

- küsimuses 23 „avaliku sektori“ all mõista ministeeriume, kohalikke omavalitsusi, saatkondi vms;
- küsimustes 30 ja 31 töötajate arv hõlmab täiskohaga, osalise tööajaga ja hooajalisi töötajaid;
- küsimustes 33 ja 34 töötajate ala näited: keevitaja, kokku, lukksepp, sekretär, projektijuht vms;
- enne või pärast intervjuud täidab küsimustiku viimase lehekülje intervjuueerija.

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

Intervjuu käigus tähele panna:

- respondendi kommentaarid, mis puudutavad teemakäsitlust, küsimustiku ülesehitust, sõnastust, vastusevariante, ankeedi pikkust või siis muud infot, mis haakus intervjuuga, kirjutada küsimusse 30;
- küsitlejapoolsed kommentaarid, mis seostusid küsitlemisega ja küsimustikuga, kirjutada intervjuueerija täidetavale lehele.

KAART 1

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 Tootmisprotsessi
I Tootmiseadmed
J Tootmisahel (tootmine- töötlemine – kaubandus – tarbija)
K Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (e-äri rakendus, veebileht, eritarkvara ja – seadmed vms)
L Tootmishoonete seisukord ja/või suurus
M Laohoonete seisukord ja/või suurus
N Tootjate koondumine
O Töötlejate koondumine
P Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
Q Jaekaubanduse „ketistumine“
R Kiire reageerimine turu nõudmistele
S Turundus
T Nõudluse tase ja/või turu suurus
U Sõltuvus välisturgudest
AA Äripartnerite maksedistsipliin
AB Laenuraha kättesaadavus
AC Kvaliteedisüsteemides osalemine
AD Euroopa Liidu nõuded tootmisele ja toodangule
AE Midagi muud. <i>Palun nimetage</i>

KAART 2

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>

Lisa 3. Lahtiste küsimuste vastused.

Küsimus 4.

Palun nimetage oma ettevõtte peamised konkurentsivõime vähendavad tegurid Eestis.

1. Bürokratia Eestis
2. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
3. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
4. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
5. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
6. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
7. EL nõuded tootmisele ja toodangule
8. EL nõuded tootmisele ja toodangule
9. EL nõuded tootmisele ja toodangule
10. Ettevõtte on väike
11. Jaekaubanduse "ketistumine"
12. Jaekaubanduse "ketistumine"
13. Jaekaubanduse "ketistumine"
14. Jaekaubanduse "ketistumine"
15. Jaekaubanduse "ketistumine"
16. Jaekaubanduse "ketistumine"
17. Jaekaubanduse "ketistumine"
18. Jaekaubanduse "ketistumine"
19. Jaekaubanduse "ketistumine"
20. Laenuraha kättesaadavus
21. Laenuraha kättesaadavus
22. Laenuraha kättesaadavus
23. Laenuraha kättesaadavus
24. Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus
25. Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus
26. Lüngad tootmisahelas
27. Madal tooraine kvaliteet
28. Niššitoodete vähesus
29. Nõrk turundus
30. Nõrk turundus
31. Nõrk turundus
32. Nõrk turundus
33. Nõrk turundus
34. Nõrk turundus
35. Sõltuvus välisturgudest
36. Sõltuvus välisturgudest
37. Sõltuvus välisturgudest
38. Sõltuvus välisturgudest
39. Sõltuvus välisturgudest
40. Tooraine hind

41. Tooraine hind
42. Tooraine hind
43. Tooraine hind
44. Tooraine hind
45. Tooraine hind
46. Tooraine hind
47. Tooraine hind
48. Tooraine vähesus
49. Tooraine vähesus
50. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
51. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
52. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
53. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
54. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
55. Tootmisprotsessi mahajäämus
56. Tootmisprotsessi mahajäämus
57. Tootmisprotsessi mahajäämus
58. Tootmisprotsessi mahajäämus
59. Tootmisprotsessi mahajäämus
60. Tootmisprotsessi mahajäämus
61. Tootmisprotsessi mahajäämus
62. Tootmisprotsessi mahajäämus
63. Tootmisprotsessi mahajäämus
64. Tööjõu puudumine
65. Tööjõu puudumine
66. Tööjõu puudumine
67. Tööjõu puudumine
68. Tööjõu puudumine
69. Tööjõu puudumine
70. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
71. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
72. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
73. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
74. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
75. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
76. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
77. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
78. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
79. Vähene tootearendus
80. Vähene tootearendus
81. Vähene tootearendus
82. Vähene tootearendus
83. Vähene tootearendus
84. Äripartnerite maksedistsipliin
85. Äripartnerite maksedistsipliin

86. Äripartnerite maksedistsipliin

87. Äripartnerite maksedistsipliin

Palun nimetage oma ettevõtte peamised konkurentsivõime vähendavad tegurid Euroopa Liidus (v. a Eesti).

1. Bürokratia
2. Ei pääse EL turule
3. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
4. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
5. EL nõuded tootmisele ja toodangule
6. Ettevõtte tooteid ei tunta/ei usaldata
7. Firma väiksus
8. Jaekaubanduse "ketistumine"
9. Jaekaubanduse "ketistumine"
10. Kvaliteedisüsteemides osalemine
11. Kvaliteedisüsteemides osalemine
12. Laenuraha kättesaadavus
13. Laenuraha kättesaadavus
14. Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus
15. Lüngad tootmisahelas
16. Madal tooraine kvaliteet
17. Niššitoodete vähesus
18. Nõrk turundus
19. Nõrk turundus
20. Nõrk turundus
21. Nõrk turundus
22. Nõrk turundus
23. Nõrk turundus
24. Nõrk turundus
25. Nõrk turundus
26. Nõrk turundus
27. Nõrk turundus
28. Sõltuvus välisturgudest
29. Söömisharjumused on teised
30. Tarbimisvõime langus
31. Toodet tuleb müüa värskelt
32. Toodet tuleb müüa värskelt
33. Tooraine hind
34. Tooraine hind
35. Tooraine hind
36. Tooraine hind
37. Tooraine vähesus
38. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
39. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
40. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus

41. Tootmisprotsessi mahajäämus
42. Tootmisprotsessi mahajäämus
43. Tootmisprotsessi mahajäämus
44. Tootmisseadmete mahajäämus
45. Tootmisseadmete mahajäämus
46. Tootmisseadmete mahajäämus
47. Tööjõu puudumine
48. Töötlejate koondumine
49. Vähene tootearendus
50. Vähene tootearendus
51. Vähene tootearendus
52. Vähene tootearendus
53. Vähene tootearendus
54. Vähene tunnus
55. Äripartnerite maksedistsipliin

Palun nimetage oma ettevõtte peamised konkurentsivõime vähendavad tegurid väljaspool Euroopa Liitu.

1. Bürokratia (maksud, kontrollid, korruptsioon)
2. Bürokratia
3. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
4. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
5. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
6. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
7. Ei pääse väljaspool EL asuvate riikide turgudele
8. EL nõuded tootmisele ja toodangule
9. Firma väiksus
10. Kohalike toodete doteerimine
11. Laenuraha kättesaadavus
12. Laenuraha kättesaadavus
13. Laohoonete kehv seisukord ja/või väiksus
14. Lüngad tootmisahelas
15. Madal ostujõud
16. Niššitoodete vähesus
17. Nõrk turundus
18. Nõrk turundus
19. Nõrk turundus
20. Nõrk turundus
21. Nõrk turundus
22. Nõrk turundus
23. Nõrk turundus
24. Tarbimisvõime langus
25. Tooraine hind
26. Tooraine hind
27. Tooraine vähesus

28. Tooraine vähesus
29. Tootmishoonete kehv seisukord ja/või väiksus
30. Tootmisprotsessi mahajäämus
31. Tootmisseadmete mahajäämus
32. Tootmisseadmete mahajäämus
33. Tööjõu puudumine
34. Valmistootte hind
35. Vähene nõudlus ja/või turu väiksus
36. Vähene tootearendus
37. Äripartnerite maksedistsipliin

Küsimus 5.

Palun nimetage peamised tegurid, mis suurendavad Teie tegevusvaldkonna konkurentsivõimet.

1. Eesti toidu propageerimine
2. Eesti toidu propageerimine
3. Harjunud
4. Jaekaubanduse "ketistumine"
5. Know&how suurettevõtetel
6. Kõrge toodangu kvaliteet
7. Kõrge toodangu kvaliteet
8. Kõrge toodangu kvaliteet
9. Kõrge toodangu kvaliteet
10. Kõrge toodangu kvaliteet
11. Kõrge toodangu kvaliteet
12. Kõrge toodangu kvaliteet
13. Kõrge toodangu kvaliteet
14. Kõrge toodangu kvaliteet
15. Kõrge toodangu kvaliteet
16. Kõrge toodangu kvaliteet
17. Kõrge tooraine kvaliteet
18. Kõrge tooraine kvaliteet
19. Kõrge tooraine kvaliteet
20. Laenuraha kättesaadavus
21. Meditsiini areng
22. Moodsad tootmisseadmed
23. Moodsad tootmisseadmed
24. Moodsad tootmisseadmed
25. Moodsad tootmisseadmed
26. Niššitoodete rohkus
27. Niššitoodete rohkus
28. nõudlus toiduainetele jääb
29. Paindlikkus
30. Paindlikkus tellimuse täitmisel
31. Piimatoodete ja tervisliku toitumise propageerimine

32. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
33. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
34. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
35. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
36. Sujuv tootmisahel
37. Sujuv tootmisahel
38. Suur tootearendus
39. Suur tootearendus
40. Suur tootearendus
41. Tervislikkus
42. Tooraine hind
43. Tooraine hind
44. Tooraine hind
45. Tootmise automatiseerimine
46. Tootmise ja turustamise ahelat kontrollib üks omanik
47. Tootmise omahind
48. Tugev turundus
49. Tugev turundus
50. Tugev turundus
51. Tuntus, hea nimi
52. Töäjõu olemasolu
53. Töäjõu olemasolu
54. Töäjõud, sisendid odavamad kui ELis
55. Töötajate koondumine
56. Valdkond on subsideeritud

Palun nimetage peamised tegurid, mis suurendavad Teie ettevõtte konkurentsivõimet.

1. Eesti toidu propageerimine
2. Harjumus
3. Jaekaubanduse "ketistumine"
4. Kohapeal toodetud, värske
5. Kohapealne tuntus
6. Kõrge toodangu kvaliteet
7. Kõrge toodangu kvaliteet
8. Kõrge toodangu kvaliteet
9. Kõrge toodangu kvaliteet
10. Kõrge toodangu kvaliteet
11. Kõrge toodangu kvaliteet
12. Kõrge toodangu kvaliteet
13. Kõrge toodangu kvaliteet
14. Kõrge toodangu kvaliteet
15. Kõrge toodangu kvaliteet
16. Kõrge toodangu kvaliteet
17. Kõrge toodangu kvaliteet
18. Kõrge toodangu kvaliteet

19. Kõrge toodangu kvaliteet
20. Kõrge toodangu kvaliteet
21. Kõrge tooraine kvaliteet
22. Kõrge tooraine kvaliteet
23. Kõrge tooraine kvaliteet
24. Kõrge tooraine kvaliteet
25. Kõrge tooraine kvaliteet
26. Kõrge tooraine kvaliteet
27. Kõrge tooraine kvaliteet
28. Kõrge tooraine kvaliteet
29. Logistika (asukoht)
30. Moodne info- ja kommunikatsiooni tehnoloogia
31. Moodne tootmisprotsess
32. Moodne tootmisprotsess
33. Moodne tootmisprotsess
34. Moodsad tootmiseadmed
35. Moodsad tootmiseadmed
36. Moodsad tootmiseadmed
37. Moodsad tootmiseadmed
38. Niššitoodete rohkus
39. Niššitoodete rohkus
40. Niššitoodete rohkus
41. Niššitoodete rohkus
42. Paindlikkus
43. Paindlikkus
44. Paindlikkus
45. Paindlikkus
46. Paindlikkus tellimuse täitmisel
47. Piimatoodete ja tervisliku toitumise propageerimine
48. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
49. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
50. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
51. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
52. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
53. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
54. Sujuv tootmisahel
55. Suur nõudlus ja/või turu suurus
56. Suur nõudlus ja/või turu suurus
57. Suur tootearendus
58. Suur tootearendus
59. Suur tootearendus
60. Tooraine hind
61. Tooraine hind
62. Tooraine rohkus
63. Tootjate koondumine

64. Tootmise automatiseerimine
65. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
66. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
67. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
68. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
69. Tootmise omahind
70. Tugev turundus
71. Tugev turundus
72. Tuntus, hea nimi
73. Tööjõu olemasolu
74. Tööjõu olemasolu
75. Töötlemise ja jaekaubanduse ahelat kontrollib üks omanik

Küsimus 6.

Palun nimetage oma ettevõtte peamised eelised teiste konkureerivate ettevõtete ees Eestis.

1. Asub oma klientidel lähedal
2. Efektiivsus
3. Hea töökeskkond
4. Head pikaajalised suhted klientidega
5. Kogemused
6. Kogemused
7. Kohalik tootja kohalikul turul
8. Kuulumine jaekaubanduse keti
9. Kvaliteedile vastav hind
10. Kõrge toodangu kvaliteet
11. Kõrge toodangu kvaliteet
12. Kõrge toodangu kvaliteet
13. Kõrge toodangu kvaliteet
14. Kõrge toodangu kvaliteet
15. Kõrge toodangu kvaliteet
16. Kõrge toodangu kvaliteet
17. Kõrge toodangu kvaliteet
18. Kõrge toodangu kvaliteet
19. Kõrge toodangu kvaliteet
20. Kõrge toodangu kvaliteet
21. Kõrge toodangu kvaliteet
22. Kõrge toodangu kvaliteet
23. Kõrge toodangu kvaliteet
24. Kõrge toodangu kvaliteet
25. Kõrge tooraine kvaliteet
26. Kõrge tooraine kvaliteet
27. Kõrge tooraine kvaliteet
28. Kõrge tooraine kvaliteet
29. Kõrge tooraine kvaliteet

30. Kõrge tooraine kvaliteet
31. Moodne info- ja kommunikatsiooni tehnoloogia
32. Moodne tehnoloogia
33. Moodne tootmisprotsess
34. Moodne tootmisprotsess
35. Moodsad tootmisseedmed
36. Naturaalne piimatoode
37. Niššis turuliider
38. Niššis turuliider
39. Niššitoodete rohkus
40. Niššitoodete rohkus
41. Niššitooted
42. Oma ruumid
43. Paindlikkus
44. Paindlikkus
45. Paindlikkus
46. Paindlikkus
47. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
48. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
49. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
50. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
51. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
52. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
53. Seos konkreetse taluga
54. Sujuv tootmisahel
55. Suur tootearendus
56. Suurus
57. Tark tegutsemine
58. Tooraine hind
59. Tooraine konkurentsi pole
60. Tooraine rohkus
61. Tooraine rohkus
62. Tootjate koondumine
63. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
64. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
65. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
66. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
67. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
68. Tootmise omahind
69. Tootmishoonete hea seisukord ja/või suurus
70. Tugev turundus
71. Töötlemise ja jaekaubanduse ahelat kontrollib üks omanik
72. Valdavalt eestimaine tooraine

Palun nimetage oma ettevõtte peamised eelised teiste konkureerivate ettevõtete ees Euroopa Liidus (v. a Eestis).

1. Head pikaajalised suhted klientidega
2. Kaasajastatud protsess
3. Kiire reageerimine
4. Kohalik tootja kohalikul turul
5. Kvaliteedile vastav hind
6. Kvaliteetne toode
7. Kõrge toodangu kvaliteet
8. Kõrge toodangu kvaliteet
9. Kõrge toodangu kvaliteet
10. Kõrge toodangu kvaliteet
11. Kõrge toodangu kvaliteet
12. Kõrge toodangu kvaliteet
13. Kõrge toodangu kvaliteet
14. Kõrge toodangu kvaliteet
15. Kõrge toodangu kvaliteet
16. Kõrge toodangu kvaliteet
17. Kõrge tooraine kvaliteet
18. Kõrge tooraine kvaliteet
19. Kõrge tooraine kvaliteet
20. Kõrge tooraine kvaliteet
21. Kõrge tooraine kvaliteet
22. Lai sortiment
23. Logistika
24. Logistika
25. Moodne info- ja kommunikatsiooni tehnoloogia
26. Moodne tootmisprotsess
27. Niššitoodete rohkus
28. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
29. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
30. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
31. Sujuv tootmisahel
32. Tooraine hind
33. Toote eripära, maitse
34. Tootmise efektiivsus
35. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
36. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
37. Tootmise ja töötlemise ahelat kontrollib üks omanik
38. Tootmishoonete hea seisukord ja/või suurus
39. Tugev turundus
40. Tööjõu olemasolu
41. Töökultuur
42. Vähem bürokraatiat

Palun nimetage oma ettevõtte peamised eelised teiste konkureerivate ettevõtete ees väljaspool Euroopa Liitu.

1. Eesti imago vähesel määral endisel NSVL territooriumil
2. Eesti nimi on Peterburis tuttav
3. Kõrge toodangu kvaliteet
4. Kõrge toodangu kvaliteet
5. Kõrge toodangu kvaliteet
6. Kõrge tooraine kvaliteet
7. Kõrge tooraine kvaliteet
8. Logistika
9. Moodne tootmisprotsess
10. Müüme EL toodet
11. Pakub konkurentsivõimelist hinda
12. Pakub stabiilse kvaliteediga toodet
13. Reageerib kiirelt turu nõudmistele
14. Suur tootearendus
15. Toote eripära, maitse
16. Tootmise efektiivsus
17. Tugev turundus
18. Töökultuur
19. Vähem bürokraatiat

Küsimus 11. Missuguseid takistusi on esinenud koostööl teadus- ja arendusasutustega?

1. Info puudumine.
2. Liialt kallis.
3. Palju ..., vähe villa.
4. Teaduse- ja arendusasutuste sõltuvus oma koostööpartnerist, st teised konkurendid ei pruugi samas valdkonnas pääseda koostööd tegema.
5. Uuringud on kallid.
6. Ülikoolid tahavad rahastust, aga nad võiksid ise initsiatiivikad olla, sageli ei ole reaalse eluga kursis.

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

1. Agrotehnilised võtted
2. Agrotehniliste võtete kasutamine
3. Agrotehnilised võtted
4. Hind
5. Hind
6. Hinnast
7. Ilmastik
8. Ilmastikuolud
9. Ilmastikuolud
10. Ilmastikuolud
11. Ilmastikuolud

12. Ilmastikuolud
13. Ilmastikuolud
14. Ilmastikuolud
15. Ilmastikuolud
16. Kasvataja oskused
17. Kasvataja oskused, teadmised
18. Kasvatamistingimused
19. Koristusprotsessi õigeaegsus ja ladusus
20. Kvaliteetne töötlemine, jahutamine
21. Küsimusele ei saa vastata
22. Lauda ja lüpsiseadmete hügieen
23. Lihakeha töötlemine
24. Looma toit
25. Looma vanus
26. Loomade heaolust
27. Loomade tervis, hügieenireeglid
28. Loomade veterinaarkontroll
29. Loomapidamisnõuete täitmine
30. Makstavast hinnast tootjale
31. Pidemistingimused
32. Prahisus
33. Rahast
34. Realiseerimise aeg peab piisav olema
35. Rukki idanevuse määr
36. Saagi koristamise ja müügi ajastamine
37. Seemne sort
38. Sigade stressist
39. Sordid
40. Sordid
41. Sööda kvaliteet, pidamistingimused
42. Sööt
43. Sööt
44. Tailiha sisaldus
45. Taimekaitsevahendite kasutamine
46. Taudid, nende puudumine
47. Toitumis-, pidamistingimused
48. Tootja kvaliteedijuhtimine
49. Tootjapoolne tõuaretus
50. Tootjast (korje, käitlemine)
51. Tootmisest
52. Tootmistehnoloogia
53. Tõuaretus
54. Tõuaretus (=tootearendus)
55. Vastavus kvaliteedinõuetele
56. Vastavusest kvaliteedinõuetele

57. Veterinaarõuete täitmine
58. Väetamine
59. Väetiste kasutamine

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

1. Eesti turuhind
2. Eesti turuhind
3. Ettenägematu impordiõiguse eralduse koefitsent
4. Hind maailmaturul/Euroopa Liidus
5. Ilm
6. Kogus
7. Kogus
8. Kogus
9. Kogus (suur)
10. Kokkuleppehind
11. Konkurentsist
12. Kui piima hind madal, tapetakse loomi
13. Kvaliteedist
15. Kvaliteedist
16. Kvaliteet
17. Kvaliteet
18. Kvaliteet
19. Kvaliteet
20. Kvaliteet
21. Kvaliteet
22. Kvaliteet
23. Kvaliteet
24. Kvaliteet
25. Kvaliteet
26. Kvaliteet
27. Kvaliteet
28. Kvaliteet
29. Lepingute täitmise kindlus
30. Liha kvaliteet
31. Lobi
32. Logistika
33. Maailmaturu hind
34. Maailmaturu hind
35. Maailmaturu hind
36. Mandli hind maailmaturul
37. Müügiedust
38. Piima turuhind
39. Saagikus
40. Saagikus

41. Saagikus (pakkumine)
42. Seemnete õlisisaldus
43. Suhted
44. Suhted
45. Suhted
46. Tarne maksust (suurusest)
47. Toetustest, kui kuupäev kukub, tuuakse tapale
48. Turg
49. Turg
50. Turg
51. Turg
52. Turu hind Eestis (vähem Euroopas)
53. Turuhind
54. Turuhind
55. Turuhind
56. Turuhind
57. Turuhind
58. Turuhind
59. Turuhind, kokkuleppehind
60. Turuhinnast
61. Turuolukord
62. Turust
63. Tõuaretus
64. Valmistoote lõpphind

Küsimus 18. Millistesse riikidesse Te toodangut müüte?

1. Belgia
2. Belgia
3. Hiina
4. Hispaania
5. Holland
6. Iirimaa
7. Iirimaa
8. Itaalia
9. Itaalia
10. Jaapan
11. Kogu EL
12. Kreeka
13. Leedu
14. Leedu
15. Leedu
16. Leedu
17. Leedu
18. Leedu
19. Leedu

20. Leedu
21. Läti
22. Läti
23. Läti
24. Läti
25. Läti
26. Läti
27. Läti
28. Läti
29. Läti
30. Läti
31. Läti
32. Läti
33. Norra
34. Norra
35. Poola
36. Prantsusmaa
37. Rootsi
38. Rootsi
39. Saksamaa
40. Saksamaa
41. Saksamaa
42. Saksamaa
43. Saksamaa
44. Saksamaa
45. Slovakkia
46. Soome
47. Soome
48. Soome
49. Soome
50. Soome
51. Soome
52. Soome
53. Soome
54. Soome
55. Soome
56. Soome
57. Suurbritannia
58. Šveits
59. Tšehhi
60. USA
61. Venemaa
62. Venemaa
63. Venemaa

Küsimus 20. Millistesse riikidesse Te plaanite lähima viie aasta jooksul oma toodangut müüma hakata?

1. Leedu
2. Leedu
3. Leedu
4. Läti
5. Läti
6. Läti
7. Läti
8. Läti
9. Läti
10. Rootsi
11. Rootsi
12. Soome
13. Soome
14. Soome
15. Soome
16. Soome
17. Soome
18. Soome
19. Soome
20. Soome
21. Soome
22. Venemaa
23. Venemaa
24. Venemaa
25. Venemaa
26. Venemaa

Küsimus 23. Kas Teie arvates avalik sektor toetab ettevõtteid oma toodete müügil Eestis ja väljaspool Eestit? Palun põhjendage oma vastust.

1. "Eesti toidu" kampaania, (ühis-)turunduse ja koolituse rahasid Piimaliidule on saadud.
2. Avalik sektor ja ettevõtted elavad eraldi elu, koostöö, ühisosa praktiliselt puudub.
3. Avalik sektor on saaja rollis, ettevõtted ei huvita neid.
4. Asjaajamine on ok.
5. Ei ole märganud aktiivsust.
6. Ei ole märganud aktiivsust.
7. Ei ole märganud aktiivsust.
8. Ei ole märganud aktiivsust.
9. Ei tunneta toetust.
10. Ei tunneta toetust.
11. Ise pead turu otsima.
12. Ise pead turu otsima.
13. Kohalikud omavalitsused ei tea oma tootjatest midagi.
14. Kohalikud omavalitsused lõpetagu kaigaste loopimine kodaratesesse.

15. Omal initsiatiivil on koostöö võimalik.
16. Omal initsiatiivil on koostöö võimalik.
17. Programm "Hiiumaa mahekas".
18. Põllumajandusministeerium aitab, toetab.
19. Põllumajandusministeeriumi positiivne reklaam „Eelista eestimaist“.
20. Põllumajandusministeeriumilt mahe- ja Eesti toidu kampaania, välismessidel ühine boks, kokkusaamine Jaapani ärimeestega, st turgutatakse eksporti.
21. Riigiasutused ei takista.
22. Toiduliidu kampaania "Eesti toode".
23. Toiduliit üritab "Lipukampaania".
24. Valimiste ajal on kõik sõbrad, pärast ei ole ühtegi abilist.
25. Valimiste ajal on kõik sõbrad, pärast ei ole ühtegi abilist.
26. VET ja Toiduamet tegeleb lobiga Venemaa turu asjus.
27. Väga sõbralik ja abivalmis suhtumine.
28. Välismaal ühisstendid.
29. Välismessidel reklaamimine.

Küsimus 25. Miks jääb MAK meetmest 1.6 investeeringutoetus realiseerimata?

1. Majandusolukord halvenes sedavõrd, et ei soovinud nii suure investeeringuga riskida.
2. Pank taganes oma lubadustest, ei andnud laenu masu tõttu.

Küsimus 26. Missuguseid takistusi või probleeme ilmes või on ilmnunud investeeringutoetuse paigutamisel ettevõttesse?

1. Asjaajamine võtab liialt kaua aega, reaalne elu jõuab selle ajaga liiga palju muutuda.
2. Häälendamise probleemid üle andmata.
3. Ministeerium jäi hiljaks kordade fikseerimisega.
4. Projekti tõlgendamine PRIAs, ehitustehnilised.
5. Rahaprobleemid (raske saada laenu, endal raha vähe).
6. Rendileping ei olnud 100% korrektne.
7. Seadmete seadistamine.

Küsimus 28. Kas MAK meede 1.6 vastas Teie soovidele, ootustele ja vajadustele? Palun põhjendage oma vastust.

1. Aitab kaasa investeeringuplaani elluviimisele.
2. Aitab maaettevõtlusel kuidagigi elus püsida.
3. Ettevõtte efektiivsuse kasv.
4. Lihtsustas investeeringu tegemist ja mõjutas selle summat.
5. Meetmest saadav toetus oli kõva abi, probleeme ei olnud.
6. Oleks suur abi olnud, oleks tõusnud toodete kvaliteet, paranenud tootmisprotsess.
7. Olulised investeeringud said tehtud, mida üksnes ettevõtte rahadega ei oleks suutnud.
8. Probleem see, et uue hoone ehitust ei toetata.
9. Põhjendamatult palju erinevaid nõudeid ja kriteeriume. Tootmishoonete rekonstrueerimine ei ole toiduainetetööstuses mõeldav ilma olmekompleksita, mõttetud piirangud (võlakordaja veskite puhul).
10. Raha oleks veel vaja juurde investeerida investeeringu paremaks äratasumiseks. 2011

asemel vajaks juba täna, et tootmine oleks 100%ne. Lükkub edasi, seega raha jääb teenimata.

11. Saab uusi kvaliteetseid seadmeid.
12. Saadi valmiskaubale norm ting hoiukoht. Pole enam tühisõite, ajakulu. Suur rahaline panus, mida ettevõtte üksi ei oleks suutnud.
13. Sai üksnes rekonstrueerimise toetust, oleks tahtnud laienemistoetust, pettumus väikeettevõtjale.
14. Suhteliselt lihtne võrreldes EASiga.
15. Vaja on.
16. Võiks jätkuda liha, piima, kala, leiva sektorisisene konkurentsi järjestus. Toidusektor võiks olla omaette kategooria ilma metsasektorita.
17. Võiks toetada uusehitisi.
18. Võimaldab investeerida seadmetesse
19. Võimalus osaliselt investeeringut rahastada.

Küsimus 33. Missuguse ala töötajatest Te oma ettevõttes puudust tunnete?

1. Insener-tehnik (seadistaja).
2. Kvalifitseeritud töäjõud (nt lihalõikaja), keskastme spetsialist.
3. Kvalifitseeritud kokad, laia kvalifikatsiooniga mehaanik.
4. Kvalifitseeritud spetsialistid, seadmete elektroonika arvutijuhtimine.
5. Kvalifitseeritud töäjõud - külmutusseadmete mehaanik, liha- ja pagaritehnoloog.
6. Kvalifitseeritud töäjõud, automaatikud, lihalõikajad, pakendajad, vormijad.
7. Kvaliteedijuht (tootmisjuht).
8. Müügi-, tootearendusspetsialist.
9. Pagar, kondiiter.
10. Piimandusvaldkonna spetsialistid.
11. Piimatehnoloog.
12. Tehnoloog (tooraine-, toodangu tundja), tootmisprotsessi tundja.
13. Töömashinate spetsialistid.

Küsimus 34. Mis põhjustel nimetatud ala töötajad Teie ettevõttes ei tööta?

1. Ei koolitata vastava ala spetse või koolitus ei vasta kaasaegsele tasemele, asukoht linnadest eemal.
2. Ei koolitata, kohapealne õpe kestaks 6 kuud, keskastme spetsialist ei taha maale elama tulla.
3. Ei leia neid.
4. Ei ole lihtne leida.
5. Ettevõtte liiga kõrged nõudmised töötajatele, selle ala töötajate puudus Eestis, nende koolitamine ettevõttes on liiga pikk.
6. Koolitatakse vähe.
7. Mitte sektorile vastavad (kutseõpe ja kõrgharidus).
8. Neid lihtsalt ei ole.
9. Pakutav töötasu on väike.
10. Palk, nende spetsialistide puudus regioonis.
11. Tavaline töötajate otsimine ja selekteerimine.
12. Tavaline otsimine-vahetamine.
13. Turul pole, vajalik aktiivsem otsing.

14. Vajadus on alles nüüd tekkinud.

Küsimus 37. Kommentaarid.

1. 1. rahastamine hilja (tagantjärele), 2. paigaldamine ei rahastu, 3. PRIA rahastus ainult 25% investeeringu maksumusest.
2. 1. vähene teavitamine toetuse saamise võimalustest ja aegadest, 2. vähene info projektide kirjutamisest, 3) taotluste vastuvõtu aeg on väga lühike.
3. Ettepanek: luua selline süsteem, et ettevõtte saaks planeeritult toetuste abil investeerida. Tänapäevaste toetuste süsteem ei võimalda planeeritud arenemist. Ei tea ette, millal meede avaneb. Seejärel ootame, kas saame. Eesti jaoks pole MAK jaoks taotletud väiksusest tulenevaid erisusi (sisseprogrammeeritud ebaefektiivsus). Suurem rahvaarv annab investeeringutoetuse suuruse eelise. Eesti proportsionaalselt inimese kohta võiks toetus olla suurem. Kas toetuse määrad on ei EL riikides võrdsed?
4. Huvitav küsimustik.
5. Informatsioon toetuse võimalustest ja taotlusprotsessidest ei jõua potentsiaalse taotlejani.
6. Küsimuse 25 kommentaar: majanduslik olukord on ebakindel, ootavad maj olukorra selginemist/paranemist.
7. Küsimuse 35 kommentaar - hind langeb, kuid tonnid kasvavad – masu.
8. Küsimuse 25 kommentaar: läbirääkimiste faas seadmete valmistajatega. Küsimuse 28 kommentaar: liiga pikk toetuse saamise periood. Seadmed lähevad ju aja jooksul kallimaks, mistõttu tuleb ka omafinantseering kõrgemal määral välja käia. Põhimõtteliselt oleks uut toetust vaja:).
9. Küsimuse 25 kommentaar: probleem finantseerimisega, toetuse väljamaksmise tähtajaga, paberid vedelevad PRIAs registreerimata. Toetuse väljamakse tähtaeg 90 p, kokku u 200 päeva ootamist.
10. Küsimuse 35 kommentaar - üks sama kontserni kuuluv ettevõtte pani pillid kotti - vesi meie ettevõttele.
11. MAK tingimused valmivad viimasel sekundil või lausa hilinemisega - ettevõtte ei saa planeerida oma äritegevust.
12. Meetme tingimusi tuleks muuta. Anda võimalus seda teha ka tagasiulatuvalt. Toetusraha kättesaamise tingimused.
13. Pakutavad seadmed, ideed, turud muutuvad nii kiirelt. Seadmed, millele taotlus tehtud sai, ei ole täna enam mõttekad, kolme pakkumise nõue. Plaanis hankida spetsiifilisi seadmed, mida teistel pole. Taotlemine võiks olla sujuvam, lihtsam. PRIA-poolne bürokraatia võiks olla väiksem.
14. Põllumajandustootjad ja -töötajad saavad Eestis liiga väikeseid toetusi.
15. Toetuse saamise võimalustest vähe eelinfot.
16. Tooted turul oodatud, investeeringud tootmisprotsessi kaasajastamisse suurel määral tehtud.
17. Väikeettevõtted võiksid laienemistoetust saada, see toetus ei aita konkurentsivõimele kaasa. Laienemistoetust võiks anda neile, kes pole varem toetust saanud.
18. Üleüldine bürokraatia hakkab vähenema ja see on ettevõtja jaoks positiivne muutus, ei aeta nii väga näpuga rida.