

Indikaatori „Mahetoodanguna müüdavate mahetoodete osa“ analüüs 2008. a andmetel, aruande lühikokkuvõte 2009

Tellija: Põllumajandusuuringute Keskus
Töö teostaja: Ökoloogiliste Tehnoloogiate Keskus
Tartu, 2009

Sissejuhatus

2009. aasta uuringu raames koguti andmeid seireindikaatori „mahetoodanguna müüdavate toodete osa“ jaoks 2008. aasta kohta. Intervjueeriti 92 mahepõllumajandusliku tootmisega tegelevat põllumajandustootjat, 8 mahenõustajat ja 15 maheinspektorit. Intervjueeritud tootjad olid samad, keda intervjueeriti ka 2008. aastal.

Sarnast uuringut on läbiviidud alates 2004. aastast.

Materjal ja meetodika

Töö käigus intervjueeriti mahepõllumajandusliku tootmisega tegelevaid tootjaid, kelle tootmine on ülemineku mahepõllumajandusele läbinud ning kes omavad õigust müüa oma toodangut viitega mahepõllumajandusele.

Uuring toimus telefoniintervjuude vormis, tootjatele saadeti intervjuu ettevalmistamiseks küsitlusankeet posti teel ette. Valim oli koostatud 2008. a läbiviidud uuringu tarvis. 2009.a kasutati sama valimit, millest jäeti välja 2009. aastal mahetootmise lõpetanud tootjad (7) ja 1 tootja, kes polnud nõus intervjuus osalema.

Maakasutuse struktuuri analüüsil on kasutatud Taimetoodangu Inspektsiooni (TTI) mahetootjate registri andmeid valimis olevate ettevõtete maakasutuse kohta. Uuringu ülejäänud algandmed on kogutud intervjuude käigus.

Mahepõllumajanduslikult toodetud toodangu müügina mahetoodanguna e viitega müügina käsitletakse toodangu realiseerimist kas kirjaliku (kirjalik viide mahe- või ökoloogilisele põllumajandusele ja/või ökomärk tootel või müügikohas) või suulise viite abil selliselt, et toodangu ostjat on teavitatud, et tegemist on mahetoodanguga. Viiteks mahepõllumajandusele loetakse vaid sellist viidet, mille puhul info toodangu mahepäritolu kohta jõuab lõpptarbijani. St kui näiteks loomad müüakse tavatapamajja, informeerides ostjat sellest kas suuliselt või kirjalikult, siis seda ei arvestata viitena mahepõllumajandusele. Uuringus on loomade lihaks müümisel mahetoodangu müügina kajastatud vaid mahetoodangu töötlejate kaudu seadusega kooskõlas toimunud lammaste ja veiste lihaks müük.

Taustandmete saamiseks intervjueeriti mahenõustajaid ja -inspektoreid.

Tulemused ja arutelu

Toodangu turustuskanalid

Intervjueeritud mahepõllumajandustootjad turustasid oma mahetoodangut 2008. aastal kõige sagedamini otse talust (73%), järgnesid müük tavatoodanguna tööstusele/töötlejale (32%) ja otse kliendile koju (22%). Kõige olulisemad müügikanalid olid otse talust müük (39%) ja müük tavapõllumajanduslikku toodangut töötlevale tööstusele (20%).

Suurenenud on mahetoodangu töötlejale müük, seda kasutas 2008.a ühe turustuskanalina 16% tootjatest, mahekauplusele müüs 12%. Võrdselt 11% on ühe turustuskanalina kasutanud turul ise ning laatadel ja messidel müümist.

Tootjate poolt eelistatud müügikanalite loetelus on 2008. a sageduselt kõige rohkem mainitud otse talust müüki (67% vastanutest, esimene eelistus on see 34% tootjatele), järgmiste soovitud turustuskanalitena on välja toodud mahetoodangu töötlejad (60%) ning mahetootjate ühistu (38%) ja mahetoodangu kokkuostja/vahendaja (34%). Mahekauplusi sooviks ühe kanalina kasutada 29% ja otse kliendile koju müüki 28% vastanutest. Võrreldes aasta varasemaga soovivad tootjad

kasutada rohkem mahetootjate ühistu kaudu müümist, talust otse müüki ja mahetoodangu töötlejale müümist.

Enamus tootjatest sooviks müüa kogu oma toodangu nii, et see jõuaks tarbijani mahetoodanguna, kuid ei saa töötlemis- ja turustamisvõimaluste puudumise tõttu seda teha. Vaid paar üksikut tootjat sooviksid ka edaspidi ühe turustuskanalina kasutada selliseid turustuskanaleid, mille kaudu ei saagi toodang jõuda tarbijani mahedana (nt tavatööstus, tavatoodangu kokkuostja).

Takistused soovitud turustuskanalite kasutamisel

Suurimate takistustena soovitud turustuskanali kasutamisel tõid intervjueeritud tootjad välja toodangu väikesed kogused (49%), mahetoodangu töötlejate ja kokkuostjate puudumise (48%) ja kauguse sihtturust (39%). Peamise takistusena nimetas kõige rohkem (42%) tootjaid mahetoodangu töötlejate ja kokkuostjate puudumist.

Ka seadusandlusest tulenevaid rangeid nõudeid peavad päris paljud (25%) takistuseks. Sarnaselt eelmise aastaga peab suur osa Eesti mahetootjatest olulisteks takistusteks mahetoodangu töötlejate ja kokkuostjate vähesust/puudumist. Oluliselt on suurenenud nende tootjate osa, kes näevad ühe takistusena toodangu väikeseid koguseid.

Viidete kasutamine mahepõllumajanduslikult toodetud toodangu müümisel

Vähemalt osa toodangu müügil viitas mahepõllumajandusele 80% mahetoodangut müünud tootjatest. Neist 25% kasutasid ainult suulist viidet. Kogu oma toodangu müüs viitega mahepõllumajandusele 34% mahetoodangut müünud tootjatest.

Kõige levinumaks viiteks oli 2008. aastal, nagu ka eelnenud seireaastatel, suuline viide, mida kasutas 75% nendest tootjatest, kes mahetoodangule viitasid. Kirjalikku viidet saatelehel või arvel kasutas 52% vastanutest, ökomärki tootel 31%, kirjalikku viidet tootel 24%.

Mahepõllumajanduslikult toodetud toodangu viitega müük

Intervjuudega kogutud andmed sisaldasid informatsiooni tootjate poolt toodetud ja müüdüd mahetoodangu koguste kohta, sh viitega müüdüd toodangu koguste kohta. Alljärgnev annab ülevaate, milliseid toodanguliike küsitletud mahetootjad müüsid ning kui suur osa sellest (% toodanguliiki turustanud tootjate kaalutud keskmisena) müüdi viitega mahetoodangule. Analüüsi viid neid toodanguliike, mida müüs vähemalt viis tootjat.

2008. aastal müüdi *teravilja* viitega mahepõllumajandusele vähem kui 2007. aastal, nt suurem osa kaerast ja nisust müüdi erinevalt eelmisest aastast tavaviljana.

Kartulit müüs 2008. aastal 22 intervjueeritud tootjat, nende poolt toodetud kartulikoguseid arvesse võttes müüdi 89% kartulist mahetoodanguna, tavatoodanguna müüs vaid üks tootja.

Praktiliselt kõik *köögiviljad* realiseeriti 2008.a mahetoodanguna - kogu porgand, kaalikas ja punapeet müüdi viitega, peakapsa puhul oli erandiks vaid üks tootja.

Kõik tootjad müüsid kogu oma toodangu viitega mahepõllumajandusele ka *maasika* ja *lauaõuna* puhul. Musta sõstart müüdi tavatoodanguna aga lausa 76,7% (kõik ühe tootja poolt).

Loomakasvatustoodangust tootis suurim arv tootjaid (20) *lihhaveiseid lihaks*, sellest 38% müüdi viitega mahepõllumajandusele. Siin on oluline erinevus võrreldes eelneva aastaga. Kuna viitega mahepõllumajandusele oli sisuliselt võimalik müüa vaid lihhaveiseid (Märjamaa LT-le), siis on lihhaveiste ja piimakarja veiste müüki analüüsitud eraldi.

Mahetoodanguna müüdüd toodangu osa on väike nii *lammaste lihaks* kui ka *piima* müügil (vastavalt 11% ja 17% neid toodanguliike müünud tootjate toodangukoguste kaalutud keskmisena). Piima viitega müük on võrreldes eelmise aastaga veidi suurenenud. Selle peamiseks põhjuseks on otsemüügi osa suurenemine, see omakorda on mitmetel juhtudel tingitud sellest, et tavatööstused väiksematelt tootjatelt enam piima ei ostnud ja tootjad olid sunnitud otse talust müüma. Mitu tootjat plaanib seetõttu piimakarjakasvatusest loobuda ja hakata lihhaveiseid kasvatama.

Viis tootjat tootis ja müüs 2008. aastal *mett*, sarnaselt eelmise aastaga müüdi kogu mesi mahetoodanguna.

Mahetoodangule viitamata müümise põhjused

EESTI MAAELU ARENGUKAVA 2007-2013 II TELJE HINDAMINE

Nagu ka varasematel aastatel, tõid tootjad põhjusena, miks mahetoodangut müüakse viiteta mahepõllumajandusele (st tavatoodanguna), kõige sagedamini välja mahetoodangu töötajate (sh tapamaja) puudumise. Kokku mainis probleemi 60% vastanud tootjatest, peamine takistus oli see 38 %-le.

Hinnavahe puudumist võrreldes tavatoodanguga mainis 26% vastanutest, mahetoodangu kokkuostjate puudumist ja kaugust sihtturust 24%.

Tegurid, mis soodustaksid toodangu müüki mahedana

Küsitletud tootjatest võrdselt 21% peavad kõige olulisemateks mahemüüki soodustavateks teguriteks mahetöötlemise arenemist ja suuremaid toodangukoguseid. Siin on eelmise aastaga, mil kõige rohkem tootjaid pidas peamiseks soodustavaks teguriks kõrgema hinna saamist võrreldes tavatoodanguga, toimunud oluline muutus.

Kõige sagedamini (44% vastanute poolt) mainiti ühe soodustava tegurina mahetöötlemise arenemist, sellele järgnesid tarbijate ostujõu kasv (mainituna 42% poolt) ning võrdsena suuremad toodangukogused ja mahetoodangu kõrgem hind (mõlemad 38%).

Tarbijate teadlikkuse kasvu mainis 26% vastanutest, ühistegevust 25%. Võrreldes aasta varemaga peetakse tarbijate teadlikkuse kasvu vähem oluliseks mõjutajaks. Suurema osa tootjate arvates on tarbijate teadlikkus viimastel aastatel kasvanud ja ostuotsust mahetoidu kasuks ei tehta pigem madala ostujõu kui teadlikkuse puudumise tõttu.

Mahetoodangu müük tulevikus

Prognoositava mahemüügi osakaalud on arvatatud vastava toodanguliigi müügi kohta hinnangu esitanud tootjate keskmisena. Tootjate hinnangud on võrreldes 2007. aasta kohta läbi viidud uuringuga mõnevõrra pessimistlikumad.

Siiski prognoosisid üle poole vastanutest praktiliselt kõigi (erandiks elusveiste müük) toodanguliikide puhul, et nad müüvad kogu oma toodangu kolme aasta pärast viitega mahepõllumajandusele. Eelmisel aastal prognoosis seda kõigi toodanguliikide puhul üle 60% vastanutest.

Kõik ravimtaimede müüjad arvasid, et nad müüvad kogu oma toodangu kolme aasta pärast viitega mahepõllumajandusele, sama arvas üle 80% puuvilja ja mee tootjatest.

Veiste lihaks müümise osas esitas prognoosi 39 tootjat, kellest 56% arvas, et müüvad kolme aasta pärast kõik veised viitega mahepõllumajandusele. Aasta varem oli niimoodi arvavaid tootjaid üle 70%. Piima müügi osas esitasid prognoosi võrreldes eelmise aastaga vähem kui pooled tootjad. Mitmed varem piimakarja pidanutest plaanivad muuta tootmissuunda ja hakata tegelema vaid lihavesikasvatusega.

Selliseid tootjaid, kes arvasid, et nad ei müü mingit toodanguliiki kolme aasta pärast viitega mahepõllumajandusele, oli kuus.

Intervjueeritud tootjad rõhutasid sageli enne hinnangu andmist, et eelkõige sõltub mahetoodanguna müük ikkagi sobiva turustuskanali ja mahetöötlemise olemasolust ning hinnangu andmine on seetõttu keeruline.