

# ERIALASE NÕUANDE JA TÄIENDKOOLITUSE SAAMINE AASTATEL 2004–2006 NING VASTAVUS PÕLLUMAJANDUSTOOTJATE VAJADUSTELE

M. Nurmet, A. Pöder, J. Lehtsaar, R. Värnik, P. Zeiger, E. Plaan

*Eesti Maaülikool*

**ABSTRACT.** *Availability of advising and training opportunities for agricultural producers during the period of 2004–2006. The study identifies the availability and demand for agricultural advisory services and training opportunities in small agricultural enterprises. The substance and scope of information received by farmers during the period of 2004–2006 was determined by using the data of questionnaire-survey that included 150 farms. The results show that farmers need training in legislation, accounting and taxation, application for agricultural subsidies, environmental protection, plant growing, agricultural machinery. Farmers are relatively well informed in crop cultivation, environmental requirements and protection, application for agricultural subsidies, animal husbandry, accounting and taxes; and less informed in information technology, financial planning, business management, quality requirements, marketing and sales. Limited liability companies need training in relatively larger amount than self-employed persons. Self-employed persons are sensitive to the cost of training or advice. Marketing and sales problems are typical to self-employed persons, and could be solved by the developing of cooperative movement.*

**Keywords:** *agricultural enterprises, advisory services, subject of training, need for advice and training, cost of training.*

## Sissejuhatus

Maaettevõtluse jätkusuutlikkuse seisukohalt on tähtsal kohal põllumajandustootjate teadmised. Teadmisi tuleb pidevalt täiendada, et püsida üha tihenevas toiduainete pakkumise konkurentsisis nii kodumaal kui ka globaalselt. Investeering inimkapitali, sealhulgas uute teadmiste omandamisele on üks efektiivsemaid viise konkurentsivõime tõstmisel ja jätkusuutliku arengu tagamisel.

Käesolevas uurimuses püütakse kindlaks teha põllumajandusettevõtjate rahulolu aastatel 2004–2006 saadud nõuande ja täiendkoolitusega. Eesmärgiks on välja selgitada, millised valdkonnad on tootjate arvates neile vajalikus ulatuses katmata nõuande ja koolitusega.

Uuritakse, kas ettevõtlusvorm mängib rolli nõuande ja täiendkoolituse saamisel ning püstitatakse hüpotees, et äriühingud on aktiivsemad nõuande saajad võrreldes füüsilisest isikust ettevõtjatega.

Koolitusvõimaluse ja nõuandeteenistuse tähtsust maaettevõtete konkurentsivõime tagamisel on uurinud Schultz (1993). Ta defineerib põllumajandustootjate võimekust, oskusi ja teadmisi inimkapitalina ning rõhutab selle kvaliteedi tähtsust põllumajanduse edu faktorina. Seega on uute teadmiste loomine, avaldades tugevat mõju majanduskasvule, seotud isikutega, kes neid teadmisi omavad. M. Simpson jt, uurides töötajate hariduse, koolituse, arengu, eelnevate teadmiste ja kogemuste mõju ettevõtte edukusele, leidsid, et haridusel ja koolitusel on positiivne seos ettevõtte edukusega (Simpson *et al.*, 2004).

Valdkondi, milles teadmiste taseme ja oskuste tõstmine on eriti oluline, on kaardistatud mitmetes varasemates uurimustes. Väikeettevõtete baasil tehtud uurimustes on jõutud järeldustele, et ettevõtete konkurentsivõime seisukohast olulised aspektid on ettevõtja teadmised turundusest, kulude kontrollist ning konservatiivne finantseerimisstrateegia (Perry, Johnson, 1999); ühtviisi olulist rolli mängivad nii finants- kui ka mittefinantstegurid (Walker, Brown, 2004) ning et majanduslikult edukamad põllumajandustootjad on kasumi suurendamise eesmärgil tootmissüsteeme hajutanud, suudavad kontrollida kulusid ning rakendavad turundusstrateegiaid (Muhammad *et al.*, 2004). Läti maapiirkondade edendamiseks loodud mentorlusprogrammide efektiivsuse uurimisel on leitud, et edukas teadmiste ja kogemuste edastamise süsteem on oluline maapiirkondade konkurentsivõime tugevdamisel (Rivza *et al.*, 2007).

Hall (2006) rõhutab aga oma uurimuses era- ja avaliku sektori partnerluse tähtsust ning kokkuvõttes kinnitab, et tuleks keskenduda sotsiaalkapitali loomisele põllumajanduslikesse uuenduslikesse süsteemidesse, kuid rõhutab, et seda peaks tehtama olulisuse printsiibist lähtuvalt. Seega, mingi avaliku teenuse pakkumisel on oluline selgitada välja sihtgrupp, kellele see teenus on määratud, ning defineerida selle sihtgrupi tegelikud vajadused.

Eestis tehtud uurimustest tuleks mainida M. Aart-Jüriado ja M. Lehtsaare (2005) nõuandeteenistuse arengut ja kvaliteeti käsitlevat tööd, mille eesmärgiks oli selle kvaliteeti parandada. Siiski ei ole Eestis varem tehtud uurimust põllumajandustootjate rahulolu kohta nõuande- ja koolitusvõimalustega.

Käesoleva uurimuse kontekstis defineeritakse nõuannet ja koolitust järgmiselt: nõuanne keskendub ühele konkreetsele ettevõttele ja tema olukorrale, mille käigus aitab konsulent või nõustaja otsida lahendusi ettevõtte probleemidele (lähtuvalt tema huvidest, vajadustest, võimalustest ja piirangutest). Koolitusena defineeritakse väiksemale grupile põllumajandustootjatele korraldatud mitmepäevast üritust, mis on mõeldud nii uute teadmiste kui ka oskuste saamiseks.

Käesolevas artiklis käsitletakse põllumajandustootjate nõuande ja täiendkoolituse saamist kahest aspektist: ühelt poolt koolituse ja nõuande valdkondade ning teiselt poolt mahu ja maksumuse aspektist vaadatuna. Töö eesmärgi täitmiseks analüüsitakse esmalt, millistes valdkondades ja kui palju on põllumajandustootjad aastatel 2004–2006 nõuannet ja koolitust saanud, kas nad on sellega rahule jäänud ning kas nad on saanud teadmisi rakendanud. Seejärel selgitatakse välja valdkonnad, milles ettevõtjad tunnevad praegu suurimat teadmiste nappust. Teisena uuritakse, kui palju on tootjatel olnud nõustamislepinguid ning mitu tundi on saanud koolitust ajavahemikus 2004.–2006. a, milline on olnud nõustamislepingute ja koolitustel osalemise maksumus ning selgitatakse välja, kui palju on põllumajandustootjad nõus maksma tulevikus saadavate teadmiste eest.

**Võtmesõnad:** põllumajandustootjad, nõuanne, koolituse valdkonnad, koolitusvajadus, koolituse maksumus.

## Materjal ja meetodika

Käesolevas artiklis analüüsitakse põllumajandustootjate rahulolu Eestis saadaoleva nõuande ja täiendkoolitusega ning nõuande ja täiendkoolituse raames saadud teadmistega ning nende teadmiste rakendamist ettevõtte tootmistegevuses – seda nii üldiselt põllumajandustootjate kui ka eraldi füüsilisest isikutest ettevõtjate ning osahingute kohta. Uuritakse, kui palju on ettevõtjad valmis rahaliselt panustama teadmiste saamisse ning milliste valdkondade koolitust vajatakse.

Analüüs tehti ankeetküsitluse baasil, mis viidi läbi 2007. aasta esimeses kvartalis. Küsitlus tervikuna hõlmas erinevaid teemasid, mis mahuvad nimetaja alla "põllumajandustootjate teabe-, nõustamis- ja koolitusvajadus", sealhulgas selgitati välja, millistes valdkondades ja kui palju oleks tootjatel vaja teavet, nõuannet, koolitust, ümberõpet, millised on sobivaimad viisid informatsiooni edastamiseks ning kuivõrd põhjalik on teadlikkus üldistest keskkonnanõuetest ja headest põllumajandus- ja keskkonnanõuetest ja võimalusest põllumajandustootmine nendega vastavusse viia.

Küsitluse põhjal selgitati välja nõuande ja koolituse saamine küsitlusele eelnenud kolme aasta kohta, st aastatel 2004–2006. Saadud tulemused kõrvutati põllumajandustootjatel saadud hinnangutega valdkondade kohta, milles nad tunnevad kõige suuremat vajadust teadmisi saada võrreldes sellega, mida nad viimaste aastate jooksul saanud on.

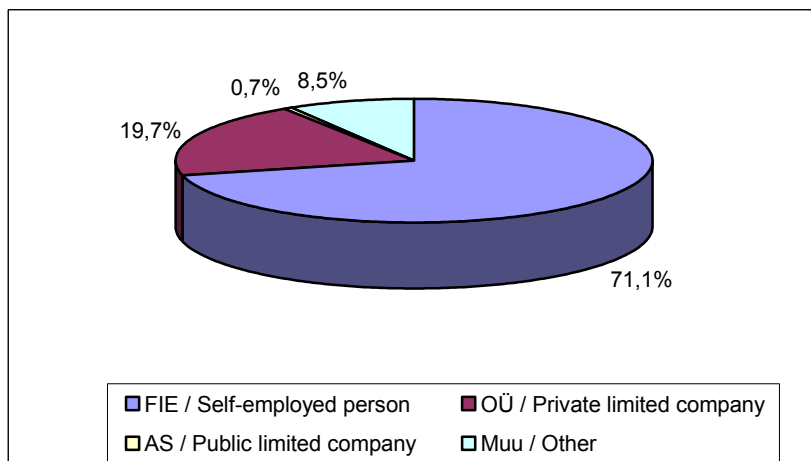
Valimi moodustamiseks kasutati Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Ameti (PRIA) andmeid 2005. a ühtset pindalatoetust, põllumajandusloomade kasvatamise toetust ja põllumajanduskultuuri kasvatamise täiendavat otsetoetust saanud põllumajandustootjate kohta. Et tagada valimisse kaasatud ettevõtete põllumajandustootja staatus, selekteeriti toetuse saajate nimekirjast need tootjad, kes olid lisaks ühtsele pindalatoetusele saanud veel vähemalt üht toetust. Ankeet saadeti elektrooniliselt ettevõtetele, kelle kontaktandmetes oli märgitud e-posti aadress. Kokku saadeti välja 1691 ankeeti, millest 18% ei jõudnudki potentsiaalsete vastajateni, sest nende e-posti aadress oli kehtetu. Välja saadetud ankeetidest saadi 2007. a märtsi alguseks tagasi 120 täidetud ankeeti, mis moodustab ligikaudu 7,1% kõigist väljasaadetud ankeetidest. Lisaks elektrooniliselt küsitatud põllumajandustootjatele moodustati juhuvaliku alusel kontrollgrupp ilma e-posti aadressita toetuse saajatest ja nendele saadeti küsimustikud tavapostiga. Posti teel saadetud ankeetidele vastas 30 toetuse saajat. Kokku küsitleti põllumajandustootjate ankeetküsitluse käigus 150 respondenti, kellest 80% vastas elektrooniliselt ja 20% posti teel.

Saadud vastuste analüüsimisel kasutati protsendimeetodit ja kaalutud aritmeetilise keskmise meetodit.

## Valimi struktuur

Käesolev uurimus peegeldab eelkõige väiketootjate nõuande- ja koolitusvajadust. Rohkem kui pooltes küsitletud ettevõtetes ei ületanud töötajate arv kahte inimest. Küsimustikule vastanutest oli füüsilisest isikust ettevõtjaid 71,1%, osahinguid 19,7%, aktsiaseltsi 0,7% ning muid ettevõtlusvorme 8,5% (joonis 1). Muud ettevõtlusvormid on eelkõige kodumajapidamised, mida oli vastajate seas alla 10% ja mis olid keskmiselt 5,5 ha suurusel.

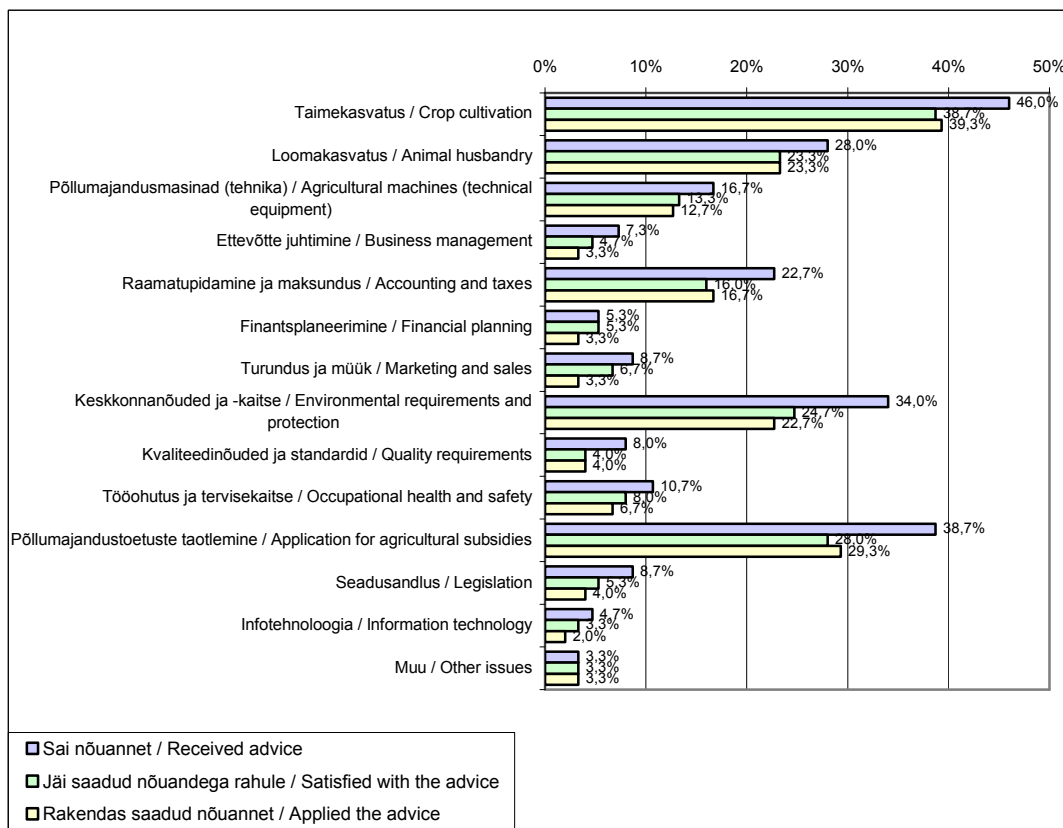
Vastajate haridust ettevõtlusvormide kaupa uurides on näha, et osahingute puhul on kõrgharidusega vastajaid rohkem – ligikaudu pool vastanutest; füüsilisest isikust ettevõtjate ning muude ettevõtlusvormide puhul oli kõrgharidusega vastajaid kolmandik. Kõik põhiharidust omavad küsitletud tegutsesid füüsilisest isikust ettevõtjatena ja nende osatähtsus kõikidest FIE-dest oli 8,2%.



Joonis 1. Ettevõtlusvorm  
Figure 1. Business type

### Nõuande ja koolituse saamine, rahulolu ja rakendamine

Nõuande- ja täiendkoolituse saamist uuritakse esmalt kogu valimi baasil ning seejärel eraldi osatühtingute ja füüsilisest isikust ettevõtjate kohta. Selgitati välja, millistes valdkondades on põllumajandustootjad saanud nõuannet ja täiendkoolitust aastatel 2004–2006. Viimasel kolmel aastal on saanud nõuannet enim taimekasvatuse (keskmiselt 46% vastanutest), põllumajandustoetuste taotlemise (38,7%), keskkonnanõuete ja -kaitse (34%), loomakasvatuse (28%) ja raamatupidamise ja maksunduse (22,7%) alal (joonis 2). Kõige vähem on saanud nõuannet infotehnoloogia (4,7% vastanutest), finantsplaneerimise (5,3%), ettevõtte juhtimise (7,3%), kvaliteedinõuete ja standardite (8%) ning seadusandluse (8,7%), turunduse ja müügi (8,7%) ning muudes (3,3%) valdkondades, mis hõlmab näiteks toiduhügieeni, vesiviljelust ja mesindust.



Joonis 2. Nõuande saamine, rahulolu ja rakendamine erinevates valdkondades aastatel 2004–2006, protsentides  
Figure 2. Advice received in 2004–2006; satisfaction with and application of the received advice

Rahulolu nõuandega varieerus valdkondade kaupa. Saadud nõuandega jäädi rahule ja nõuannet rakendati enim taimekasvatuse (39% vastanutest), põllumajandustoetuste taotlemise (29%), keskkonnanõuete ja -kaitse (24%), loomakasvatuse (23,3%), raamatupidamise ja maksunduse (16%) alal.

Ettevõtte juhtimise, kvaliteedinõuete ja -standardid, infotehnoloogia, seadusandluse, turunduse ja müügi nõuandega olid rahulolematud või ei rakendanud seda ligi pooled nõuande saajatest.

Taimekasvatuse nõuannet oli saanud 57,1% vastanud osäühingutest ja 45,5% füüsilisest isikust ettevõtjatest. Taimekasvatusalase nõuandega rahulolu ja selle rakendamise ulatus oli erinevate ettevõtlusvormide kaupa sarnane. Tuleb märkida, et ettevõtlusvormidest olid osäühingud enamikes valdkondades saanud nõuannet märkimisväärselt rohkem kui füüsilisest isikust ettevõtjad. Näiteks loomakasvatuse alal koolitust saanud 39,3% osäühingutest ja 24,8% füüsilisest isikust ettevõtjatest; põllumajandustehnika alal 28,6% osäühingutest ja 13,9% füüsilisest isikust ettevõtjatest. Füüsilisest isikust ettevõtjad olid võrreldes osäühingutega suhteliselt rohkem saanud ja rahule jäänud nõuandega põllumajandustoetuste, infotehnoloogia ning muul alal. Põllumajandustoetuste nõuannet oli saanud 43,6% FIE-dest ning 32,1% osäühingutest, kusjuures rahulolevaid oli vastavalt 32,7% ja 17,9%.

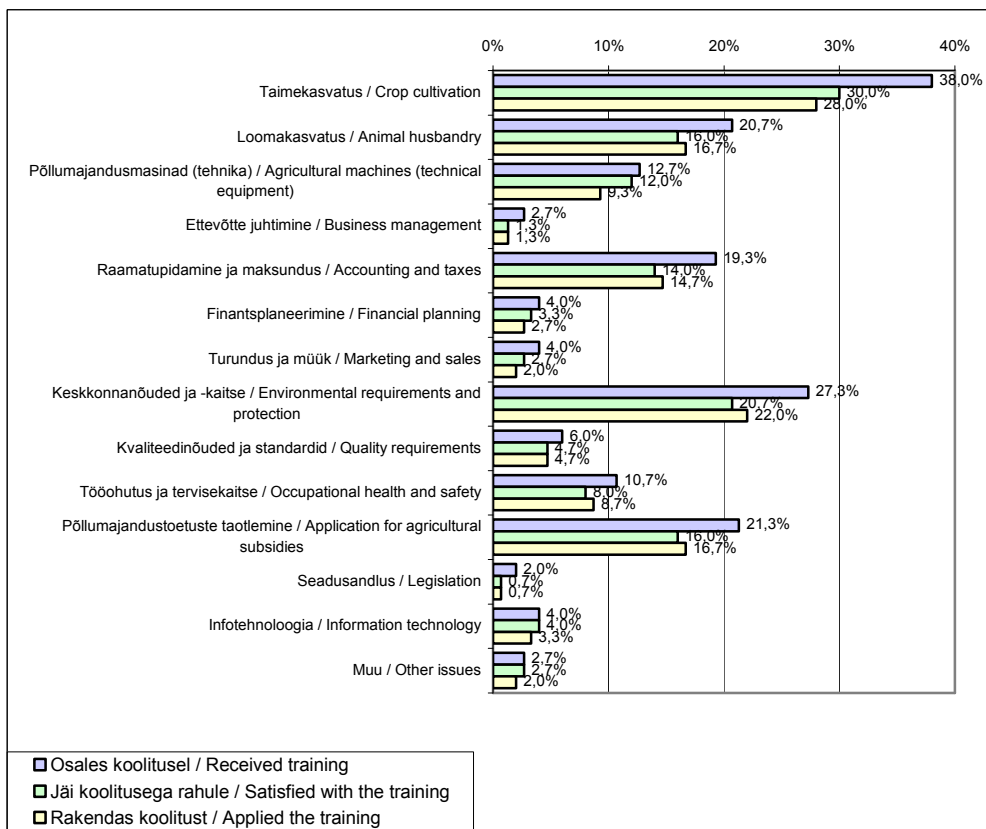
Nõuannete juhtimise kohta puudutas sisuliselt ainult osäühinguid, kellest viiendik oli saanud selleteemalist nõuannet, samas pooled ei olnud nõuandega rahul ega rakendanud seda. Raamatupidamise ja maksunduse alal on FIE-del küll suurem koolitusvajadus, kuid seni oli osäühingute hulgas nõuannet saanute osakaal suurem – 39,3%, ning rahulolevaid 28,6% vastanutest, samas kui FIE-dest sai nõuannet 19,8% vastanutest. Osäühingutest oli nõuandega rahul ning rakendas seda veerand. Nii finantsplaneerimise kui ka kvaliteedinõuete alal oli nõuannet saanud umbes 10% osäühingutest ning 5% füüsilisest isikust ettevõtjatest. Need on ka valdkonnad, millega väiketootjad seni veel vähe tegelevad. Osäühingud hindasid turunduse ja müügi alase teabe kättesaadavust kõrgemaks ja nende hulgas oli sel alal nõuannet saanute osakaal suurem (14,3%) kui FIE-de hulgas (6,9%). Keskkonnanõuete ja -kaitse alast nõuannet sai 42,9% vastanud osäühingutest ning 36,6% FIE-dest. Osäühingud olid nõuandega suhteliselt vähem rahul (25% rahulolevaid) kui FIE-d (28,7% rahulolevaid). Suurimad erinevused nõuande saamisel osäühingute ja FIE-de vahel olid tööohutuse ja seadusandluse alal, kus osäühingute hulgas oli nõuannet saanute osakaal mitu korda suurem kui FIE-de hulgas. Näiteks olid nõuannet tööohutuse kohta saanud 28,6% osäühingutest, kuid ainult 6,9% FIE-dest. Seadusandluse kohta aga said nõuannet 17,9% osäühingutest, kuid vaid 5,9% FIE-dest. Igapäevases tegevuses on suurematel ettevõtetel rohkem ettekirjutusi ning seetõttu on neil ka suurem vajadus nõuannete järele, mis aitaks nende küsimuste lahendamiseks toime tulla.

Koolitust on viimasel kolmel aastal suhteliselt rohkem saadud taimekasvatuses (38%), keskkonnanõuete- ja kaitse alal (27,3%), põllumajandustoetuste taotlemise alal (21,3%), loomakasvatuses (20,7%) ning raamatupidamises ja maksunduses (19,3%) (joonis 3). Sõltuvalt valdkonnast olid koolitusega rahulolematud keskmiselt veerand kuni viiendik koolitust saanutest ja ligikaudu sama palju oli neid, kes ei olnud saanud teadmisi rakendanud. Tulemused erinesid valdkonniti.

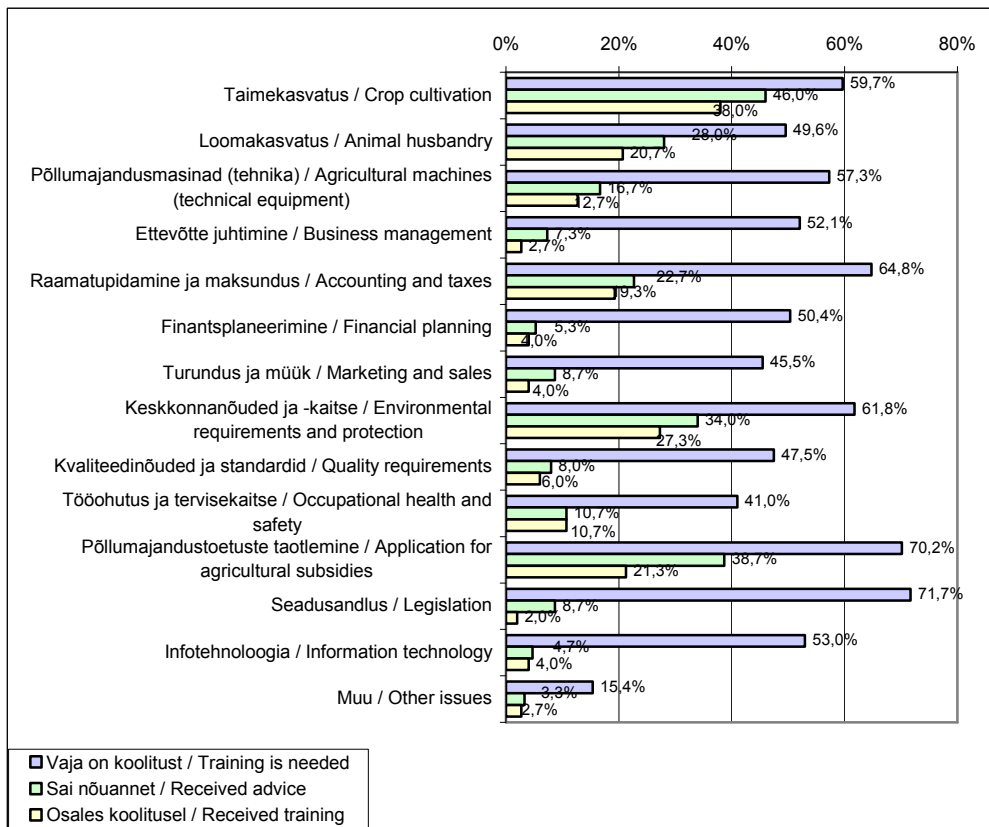
Nii nagu nõuande saajate seas oli ka koolitust saanute hulgas osäühingute osatähtsus füüsilisest isikust ettevõtjate osatähtsusest suurem. Taimekasvatuse alasel koolitustel osales üle poole vastanud osäühingutest, kuid vaid kolmandik vastanud FIE-dest. Taimekasvatusalaselt koolituselt õpitut ei rakendanud 28% vastanutest. Keskkonnanõuete ja -kaitse teemal oli koolitust saanud 46,4% osäühingutest ja 24,8% FIE-dest. Sellega olid rahul vastavalt 39,3% ja 18,8% ning rakendasid vastavalt 35,7% ja 20,8%. Põllumajandustoetuste taotlemise kohta sai koolitust 39,3% osäühingutest ning 20,8% FIE-dest, rahul olid sellega vastavalt 25% ja 16,8%, rakendasid 28,6% ja 15,8%. Loomakasvatusalast koolitust sai umbes kolmandik osäühingutest, ligi 17% FIE-dest, kuid seda ei rakendanud veerand koolitusel käijatest. Raamatupidamise ja maksunduse alast koolitust said 35,7% osäühingutest ja 16,8% FIE-dest. Osäühingute esindajad olid koolitusega rohkem rahul (32,1%) kui FIE-d (10,9%). Põllumajandustehnika alast koolitust sai 21,4% osäühingutest ja 10,9% FIE-dest, kes kõik ka sellega rahule jäid. Tööohutuse ja tervisekaitse alal sai koolitust 28,6% osäühingutest ning 6,9% FIE-dest. Kvaliteedinõuete ja -standardite alast koolitust said osäühingud ja füüsilisest isikust ettevõtjad suhteliselt võrdselt – 7% vastanutest.

Võttes kokku nii nõuande kui koolituse saamise, rahulolu ja rakendamise tulemused, selgus, et mõlema valdkonna tulemused on suhteliselt sarnased. Mõlemal juhul, nii nõuande saamise kui ka koolituse saamise tulemustel, on põllumajandustootjatele traditsiooniliste valdkondade, nagu taimekasvatuse, loomakasvatuse, keskkonnanõuete ja -kaitse, põllumajandustoetuste taotlemise ning raamatupidamise ja maksunduse valdkond, nõuande- ja koolituse pakkumisel hästi esindatud. Suhteliselt keskmisel tasemel on saadud põllumajandusmasinate ja tehnika ning tööohutuse ja tervisekaitse alast nõu ja koolitust.

Vähesed küsitletutest olid saanud koolitust seadusandluse (2%), ettevõtte juhtimise (2,7%), infotehnoloogia (3,3%), finantsplaneerimise (4%), turunduse ja müügi (4%) valdkonnas. Kui aga võrrelda põllumajandustootjate poolt aastatel 2004–2006 saadud nõuande ja koolituse saamist ja rakendamist ning nende põllumajandustootjate ootusi koolituse saamisele edaspidi, siis selgub, et käarid saadu ja vajaduse vahel on kõige suuremad just eelnimetatud valdkondades (joonis 4).



Joonis 3. Koolituse saamine, rahulolu ja rakendamine erinevates valdkondades aastatel 2004–2006, protsentides  
 Figure 3. Training received in 2004–2006; satisfaction with and application of the received training

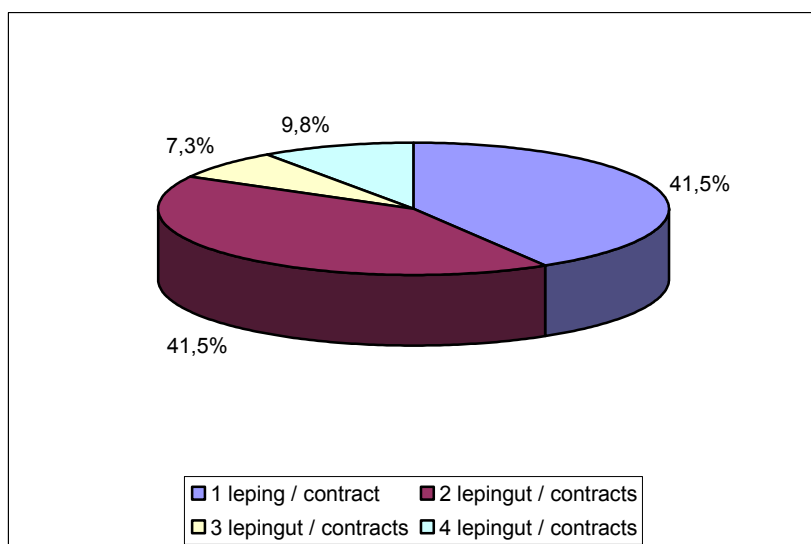


Joonis 4. Koolituse vajadus aastal 2007 ja nõuande ning koolituse saamine aastatel 2004–2006, protsentides  
 Figure 4. Need for training in 2007 and received advice and training in 2004–2006

Seadusandluse, ettevõtte juhtimise, infotehnoloogia, finantsplaneerimise ning turunduse ja müügi valdkonnas orienteerumata on kaasaegses ärikeskkonnas üsna keeruline hakkama saada. Põllumajandustootjate hinnangud näitasid, et koolitust vaja kõige rohkem seadusandluse (71,7% küsitletutest), põllumajandustoetuste taotlemise osas (70,2%), raamatupidamise ja maksunduse (64,8%), keskkonnanõuete ja -kaitse (61,8%), taimekasvatuse (59,7%), põllumajandusmasinate (tehnik) (57,3%) vallas. Turunduse ja müügi valdkonnas on osahingutel siiski teabe kättesaadavus hea või osaline, kuid füüsilisest isikust ettevõtjatel on valdkonnast kehv ülevaade, kuigi vajadust tuntakse. Seadusandluse vallas oli koolitust väga vähe saadud. Üldiselt tuleb aga teadvustada füüsilisest isikust ettevõtjate mõnevõrra erinevat koolitus- ja nõuandevajadust äriühingutega võrreldes, sest ettevõtte juhtimisalast koolitust ei vaja nad kindlasti äriühingutega võrdses mahus. Käesoleva uurimuse põhjal saadud järeldused, et vajadus on müügi ja turunduse ning finantsplaneerimise alase koolituse järele, on sarnased varasemate uurimuste tulemustega, mille kohaselt on konkurentsivõime tagamisel olulised teadmised turundusest, kulude kontrollist ning konservatiivne finantseerimisstrateegia (Perry Johnson, 1999) ning et majanduslikult edukamad põllumajandustootjad suudavad kontrollida kulusid ning rakendada turundusstrateegiaid (Muhammad *et al.*, 2004).

Põllumajandustootjate tajutud koolitusvajadus sõltub ka ettevõtte tegevusvaldkonnast. Näiteks taimekasvatusega tegelevatel ettevõtetel on teiste põhitegevusaladega võrreldes keskmiselt suurem töötajate koolitusvajadus taimekasvatuse alal (64,1% taimekasvatajatest), piimatootmisega ja loomakasvatusega tegelevatel oli keskmisest suurem vajadus (vastavalt 67,5% ja 65,2%) töötajate koolituse järele loomakasvatuse alal. Kõige suurem keskmine koolitust vajavate töötajate arv ettevõtte kohta oli loomakasvatuses (2,53 töötajat), tööohutuse ja tervisekaitse valdkonnas (2 töötajat) ning põllumajandustehnika valdkonnas (1,97 töötajat); koolitust vajavate töötajate madalaimad arvud olid raamatupidamise ja maksunduse puhul (keskmiselt 1,14 töötajat ettevõtte kohta), turunduse ja müügi alal (1,19 töötajat), finantsplaneerimise alal (1,23 töötajat). Koolitusevajaduse puhul ja keskmise koolitust vajavate töötajate arvu mõjutavaks oluliseks teguriks oli ettevõtte suurus. Suuremate ettevõtete puhul on teadvustatud koolitusvajadus suurem ja ka keskmine koolitust vajavate töötajate arv suurem. Üheks erandiks oli raamatupidamine ja maksundus, mille puhul oli keskmine koolitust vajavate töötajate arv füüsilisest isikust ettevõtjatel suurem kui osahingutel. Siiski, kui väiketetalunikel ja nende pereliikmetel oli vaja üldist, esmast raamatupidamise alast koolitust, siis osahingutes, mis kasutavad erialase haridusega raamatupidajate teenuseid, on vaja pigem spetsiifilist, konkreetse probleemi, küsimuse, seadusemuudatuse jms alast nõuannet. Ka seadusandluse valdkonnas hindasid füüsilisest isikust ettevõtjad koolitusvajadust suuremaks kui osahingud, kuid nad vajavad rohkem üldkoolitust, õigusaktide tutvustamist. Füüsilisest isikust ettevõtjate suurimaks probleemiks olid toodangu turustamisvõimalused ning turundus ja müük oli samuti valdkond, milles vajati koolitust rohkem kui osahingutes.

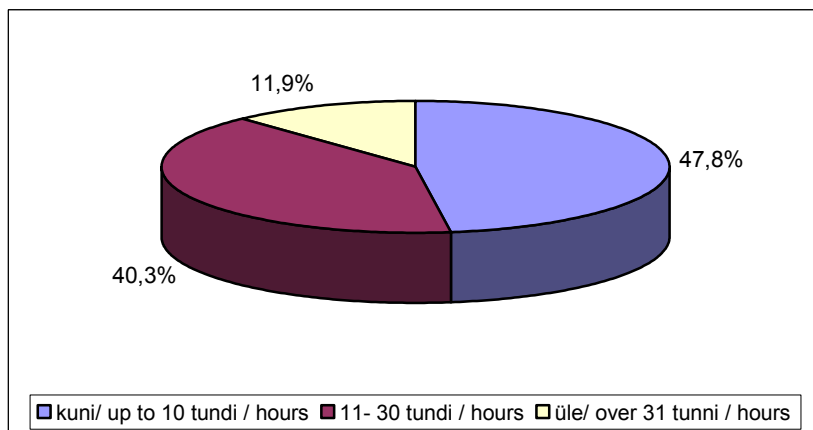
Nõustamislepinguid oli 2006. aastal 41 vastajal, kusjuures maksimaalne nõustamislepingute arv ühe vastaja kohta oli 4. Nõustamislepingutega tootjatest 41,5 protsendil oli 1 leping, 41,5 protsendil oli 2 lepingut 7,3 protsendil oli 3 lepingut ning 9,8 protsendil oli 4 lepingut (joonis 5). Keskmine lepingute arv vastaja kohta oli 1,85, kuid osahingute lepingute arv (keskmiselt 2,3) ületas FIE-de lepingute arvu (keskmiselt 1,75). Nõustamislepinguid omavatest FIE-dest pooltel oli üks, osahingutest pooltel kaks nõustamislepingut.



**Joonis 5.** Nõustamislepingute arv

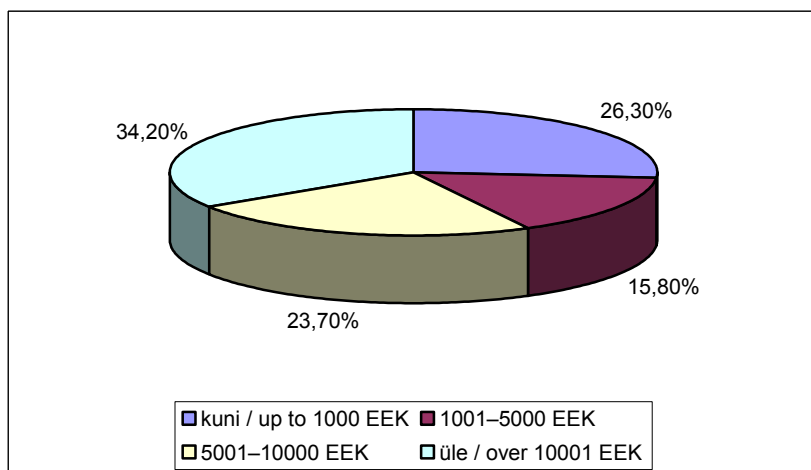
**Figure 5.** Number of advisory service contracts

Koolitust olid 150 vastanust saanud 67 ettevõtte töötajad. Keskmiselt saadi koolitust 22,3 tundi ühe töötaja kohta aastas, kusjuures minimaalselt 2 tundi ja maksimaalselt 392 tundi töötaja kohta aastas (joonis 6). Peaaegu pooled vastajatest olid saanud koolitust üle 30 tunni aastas. Füüsilisest isikust ettevõtjad olid saanud koolitust rohkem (keskmiselt 27,3 tundi aastas) kui osahingud (keskmiselt 11,5 tundi aastas).



**Joonis 6.** Koolituse maht ühe töötaja kohta aastas, tundides  
**Figure 6.** Hours of training per employee in a year

Nõustamislepingute rahaline maht ühe vastaja kohta oli keskmiselt 8612 krooni aastas (joonis 7). Füüsilisest isikust ettevõtjad olid nõustamise eest maksnud keskmiselt 6266,5 ja osäühingud 14 243,6 krooni. Miinimumsumma nõustamise eest oli 300 krooni ja maksimumsumma 30 680 krooni.

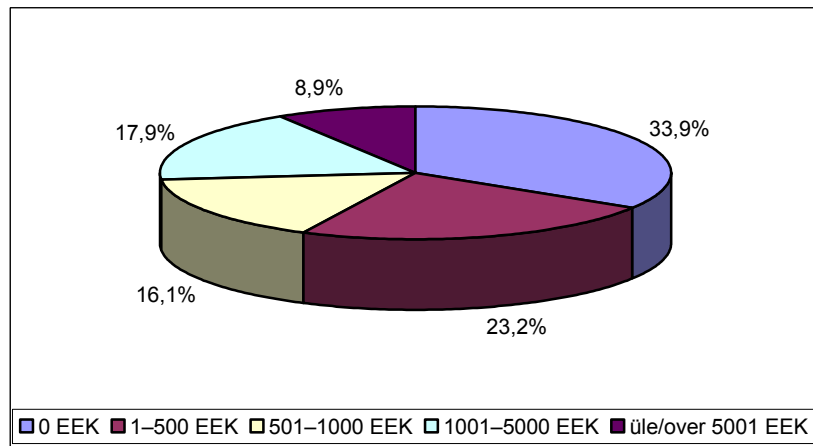


**Joonis 7.** Nõustamislepingute rahaline maht ettevõtte kohta  
**Figure 7.** Cost of advisory service contracts per agricultural enterprise

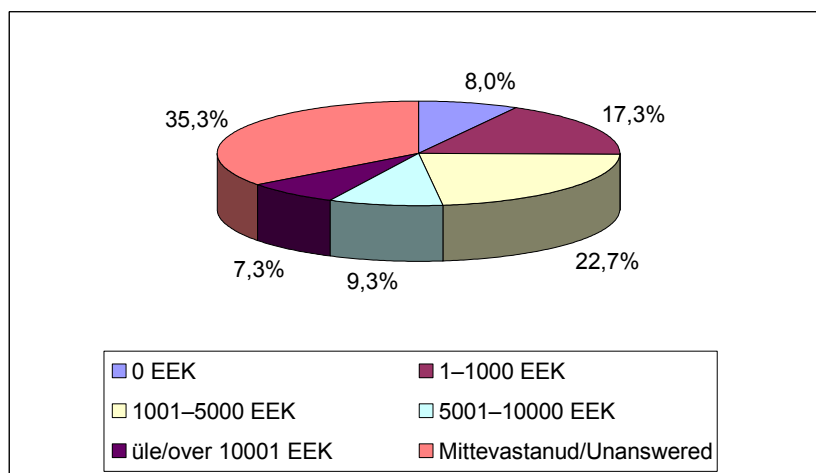
Koolituse maksumus ühe töötaja kohta aastas oli keskmiselt 1785 krooni, kuid see varieerus tugevalt (joonis 8). Maksimaalne koolituse eest makstud summa oli 17 000 krooni aastas ühe töötaja kohta. Osäühingute puhul oli keskmine koolituse maksumus töötaja kohta väiksem (511,5 krooni töötaja kohta), kui füüsilisest isikust ettevõtjatel (1622,6 krooni töötaja kohta). Keskmiselt suurema töötajaskonnaga osäühingute koolituskulud ühe töötaja kohta olid madalamad, sest korraga osales koolitusel rohkem töötajaid.

Põllumajandustootjate valmisolek tulevikus nõustamisteenuse eest maksta erines vastajate kaupa. Keskmiselt ollakse tulevikus nõus nõuande peale kulutama 5506 krooni aastas, kusjuures maksimaalselt 40 000 krooni (joonis 9). Füüsilisest isikust ettevõtjad olid keskmiselt valmis kulutama 3920 krooni, osäühingud 10 409 krooni aastas. Kui eeldada, et mittevastanud ei planeeri tulevikus nõuandeteenistuse poolt pakutavat kasutada, siis ilmselt ei ole suur osa vastajatest valmis nõuande eest maksma. Seega määrab nõuandeteenuse arengu selle hind tootjale, kes sooviks seda saada kas tasuta või kuni paari tuhande kroonise kuluga aastas. Põllumajandusettevõtete hulgas moodustavad enamiku väiketootjad, kes on väga tundlikud teenuste hinna suhtes.

Koolitusele kuluvat summat planeeritakse tulevikus suurendada. Lähiaastatel planeerib koolitussummasid suurendada 53,6% vastanutest. 40,9% vastanuid arvab, et koolitusele kuluv summa jääb samaks. 5,5% vastanutest arvab, et koolitusele kuluv summa väheneb.



**Joonis 8.** Koolituse maksumus ühe töötaja kohta aastas  
**Figure 8.** Annual cost of training per employee



**Joonis 9.** Nõuandele kulutatav summa tulevikus  
**Figure 9.** How much is the agricultural enterprise willing to spend on advisory services in the future

## Kokkuvõte

Võttes kokku aastatel 2004–2006 põllumajandustootjate saadud nõuande ja koolituse kohta tehtud uuringu, selgus, et valdkonnad, milles ollakse koolitust või nõuannet saanud, on üsna kattuvad. Vastajad nimetasid nõuannet rohkem kui koolitust, kuid formaalseid nõustamislepinguid oli 27,3%-l vastajatest, koolitust olid saanud 44,7% ettevõtete töötajad. Põhjuseks võib olla, et tootjad tõlgendasid nõuannet mõnevõrra laiemalt kui ainult põllumajanduskonsulendilt saadud nõuannet, näiteks ilma formaalse lepinguta nõu saamine tavaliselt, eksperdiilt või mõnest muust allikast. Osahingud olid nõuande ja koolituse nõutamisel aktiivsemad, valmis selle peale rohkem kulutama, kuid samas olid nende tegelikud kulutused töötaja kohta väiksemad kui füüsilisest isikust ettevõtjatel. Küsimused teabe/koolituse/nõuande kättesaadavuse kohta näitasid, et osahingutel oli parem ülevaade nõuande/koolituse kättesaadavusest nendes valdkondades võrreldes FIE-dega, kes ei osanud neid küsimusi hinnata ega polnud ka saanud koolitust/nõuannet nendes valdkondades. Siiski vajasisid ka füüsilisest isikust ettevõtjad koolitust.

Valdkonniti saadi nõuannet ja koolitust kõige rohkem taimekasvatuse, keskkonnanõuete ja -kaitse, põllumajandustoetuste taotlemise, loomakasvatuse ning raamatupidamise ja maksunduse alal. Saadud nõuande/koolitusega olid rahulolematud keskmiselt viiendik kuni veerand nõuannet/koolitust saanutest, sama suur oli nõuannet mitterakendanute osakaal. Rahulolu ja rakendamine sõltus ka valdkonnast, sest mitmes valdkonnas, kus said spetsiifilist nõuannet ainult üksikud vastajad, oli nende rahulolu ja saadud teadmiste kasutamine kõrgem. Kõige vähem on saadud nõuannet/koolitust infotehnoloogia, finantsplaneerimise, ettevõtte juhtimise, kvaliteedinõuete ja standardite ning seadusandluse ning turunduse ja müügi kohta, kuigi paljudel on koolitusvajadus nendes valdkondades olemas. Kõige rohkem on kasutatud nõuannet ja koolitust põllumajandustoetuste taotlemise alal, sest sellega puutuvad igal aastal kokku kõik põllumajandustootjad ning uute toetuste,



taotlusnõuete ja muude muutuvate tegurite tõttu on vaja ennast pidevalt teemaga kursis hoida. Selle valdkonna koolitusvajadus on jätkuvalt suur. Põllumajandustoetuste taotlemine oli üks valdkond, kus füüsilisest isikust ettevõtjate hulgas oli nõuannet saanute osakaal suurem kui osäühingute hulgas. Ilmselt ei ole osäühingutes erinevalt füüsilisest isikust ettevõtjatest lihtsamate toetuste taotlemisel kõrvalist abi vaja. Peaaegu kõikides teistes valdkondades oli osäühingute hulgas nõuannet või koolitust saanute osakaal valdavalt suurem kui füüsilisest isikust ettevõtjate hulgas, sest suurettevõtted on palju aktiivsemad nii nõuande kui koolituse saamisel.

Mitmete küsimuste juures on tootjal vaja abi erialaspetsialistilt ja õppe-teadusasutuselt. Seega tuleks hoolikalt määratleda koolituse, teabe, nõuande sihtrühm. Samamoodi on vaja tootjal enne määratleda täpne probleem, sest sellest sõltub sobivama meetodi valik lahenduse leidmiseks. Suurematel tootjatel on ümberõppe- ja koolitusvajadus suurem, väiketootjatel on vaja rohkem üldinfot, esmast sissejuhatust mingisse valdkonda (näiteks raamatupidamine, seadusandlus), või siis konkreetse probleemi lahendust. Põllumajandustootjad ootavad professionaalset oma konkreetsetele vajadustele vastavat nõuannet või koolitust ja seetõttu on äärmiselt oluline koolituste planeerimisel teha kindlaks sihtgrupp, kellele teatud valdkonna koolitust pakutakse, millised on selle konkreetse sihtgrupi ootused ja vajadused. Arvestades, et ka põllumajandustootmine on äri, millega tegeletakse keskkonnas, mida mõjutavad üldine majanduskeskkond ja kus kehtivad turuseadused nagu mistahes muus ärivaldkonnas, siis on senisest rohkem vajadus selliste valdkondade teadmiste järele nagu seda on seadusandlus, finantsplaneerimine, turundus ja müük. Siiani on põllumajandustootjate nõuande ja koolituse pakkumisel arvestatud vaid põllumajandustootmise tehnoloogiat käsitlevate teadmiste pakkumisega, kuid ümbritseva majanduskeskkonna tundmine ja sellega toimetulek on samuti aktuaalsed.

Ülevaatenähtena formaalsetest nõustamislepingutest selgus, et 27,3 protsendil vastajatest oli viimasel aastal kehtiv vähemalt üks nõuandeleping. Suurim nõustamislepingute arv ühe vastaja kohta oli 4. Keskmine lepingute arv vastaja kohta oli 1,85 lepingut, kusjuures FIE-del 1,75 ja osäühingutel 2,3 lepingut, rahaline maht vastavalt 6266,5 ja 14 243,6 krooni aastas. Nõustamislepingute rahaline maht ja valmisolek tulevikus nõuande peale raha kulutada oli külaltni varieeruv. Peaaegu pooled vastajatest ei ole valmis nõuande eest maksma, ülejäänute puhul on keskmine summa 5506 krooni aastas. Osäühingud on tulevikus valmis rohkem nõuande peale kulutama kui füüsilisest isikust ettevõtjad. Põllumajandusettevõtete hulgas moodustavad tootjatest enamuse väiketootjad, kes on väga tundlikud teenuste hinna suhtes. Koolitust oli saanud 44,7% küsitletud ettevõtete töötajad, keskmiselt 22,3 tundi töötaja kohta aastas ja maksumus 1785 krooni töötaja kohta aastas. Osäühingute puhul oli keskmine koolituse maksumus töötaja kohta väiksem kui füüsilisest isikust ettevõtjatel. Lähiaastatel planeerivad pooled vastajatest koolitusele kuluvaid summasid suurendada.

## Kasutatud kirjandus

- Aart-Jüriado, M., Lehtsaar, J. 2005. Experiences of the Establishment and Development of Advisory Services in Estonia. Transactions of the Estonian Agricultural University, No. 221, p. 9–19.
- Hall, A. 2006. Public-private sector partnerships in an *agricultural* system of innovation: Concepts and challenges. International Journal of Technology Management & Sustainable Development, 2006, Vol. 5, Issue 1, p. 3–20.
- Muhammad, S., Tegegne, F., Ekanem, E. 2004. Factors Contributing to Success of Small Farm Operations in Tennessee. Journal of Extension, August 2004, Vol. 24, No. 4. [<http://www.joe.org/joe/2004august/rb7.shtml>] (17.09.2007).
- Perry, J., Johnson, J. 1999. What makes a small farm successful? Economic Research Service / USDA. Agricultural Outlook, November 1999, p. 7–10.
- Rivza, B., Krusmetra, M., Konstantinova, E. 2007. The Efficiency of Mentoring Programs for Rural Entrepreneurship. Economic Science for Rural Development, N. 12, p. 239–245.
- Schultz, T. W. 1993. The economic importance of human capital in modernization. Education Economics, 1993, Vol. 1, Issue 1, p. 13, 7p.
- Simpson, M., Tuck, N., Bellamy, S. 2004. Small Business Success Factors: the Role of Education and Training. Education + Training, Vol. 46 (8–9), p. 481–491.
- Walker, E., Brown, A. 2004. What success factors are important to small business owners? International Small Business Journal, 22(6), p. 573–578.

## Availability of advising and training opportunities for agricultural producers during the period of 2004–2006

M. Nurmet, A. Pöder, J. Lehtsaar, R. Värnik, P. Zeiger, E. Plaana

### Summary

The article deals with the availability of agricultural advisory services and training opportunities in Estonian small-scale agricultural enterprises. The study determines the availability and demand for training and

advice for agricultural firms including: 1) substance of information – in which areas the producers have received and need training and advice; 2) scope of information – who and how much training and advice is needed. The study is based on the data of a questionnaire-survey conducted in 2007. The sample of the respondents was based on the data of the Estonian Agricultural Registers and Information Board (ARIB) consisting of the beneficiaries of following supports: single area payment, support for the breeders of agricultural livestock and additional direct aid for the cultivation of agricultural crops in 2005.

The results show that agricultural firms are better informed in crop cultivation, environmental requirements and protection, application for agricultural subsidies, animal husbandry, and accounting and taxes. Agricultural firms are less informed in information technology, financial planning, business management, quality requirements, marketing and sales. Farmers are interested in training in legislation, application for agricultural subsidies, accounting and taxation, environmental protection, plant growing, agricultural machinery. Limited liability companies estimate the need for training relatively higher than self-employed persons, they are better informed of different opportunities for collecting information, and they have better overview about the availability of training and advice. Self-employed persons with lower sales revenues are sensitive to the cost of training or advice. For them availability of information regarding financial planning, business management and legislation is limited. The main problem, encountered by self-employed persons, was marketing. Marketing and sales problems of such businesses could be solved by the development of cooperation for the marketing of produce of small-scale businesses and by abandoning low profitability spheres of business in favour of more profitable ones.