www.emu.ee

Eesti Maaülikool

Estonian University of Life Sciences

Metsandus- ja maaehitusinstituut

Institute of Forestry and Rural Engineering

KESKKONNAINVESTEERINGUTE KESKUS

ERAMETSAKESKUS

Puidu ühismüügi analüüs

Uuring SA Erametsakeskus tellimusel

Tellimuse täitja: Meelis Teder

Tartu 2014

Sisukord

1 Lühikokkuvõte Eesti metsaühistute ja ühismüügi ajaloost....4

2 Metsapoliitiline taust ja arengukavad....6

2.1 Eesti metsapoliitika 1997....6

2.2 Eesti metsaseadused ja metsanduse arengukavad....6

2.3 Erametsandusega seotud arengukavad....7

3 Lühikokkuvõte 2006.a. koostatud Eesti metsaomanike (majandus) koostöö analüüsist....9

4 Metsaühistute erinevad puidu realiseerimise viisid....11

4.1 Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise enampakkumise korraldamine....11

4.2 Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamine raiest saadava metsamaterjali mahu alusel....12

4.3 Kasvava metsa raie teostamine või korraldamine ja saadud materjali võõrandamise korraldamine....13

5 Ühismüügi toetused ja kogused alates 2010....14

5.1 Ühismüügi toetamise kord 2009 – 2014....14

5.2 Erametsa toetuste eelnõu 2014....16

6 Ühismüügi koguste ja toetuste statistika 2010 – 2013 valitud ühistute näidetel....18

6.1 Ülevaade valitud ühistutest....18

6.2 Toetuste abil müüdud metsamaterjalide ühismüügi kogused Eesti metsaühistutes..22

6.3 Valitud metsaühistute ühismüügi ja toetuste analüüs 2012 – 2013. aastate andmete põhjal....26

7 Ülevaade ühismüügiga seotud arvamusuuringutest....32

7.1 Uuringu taust....32

7.2 Peamised vastajad....33

8 Arvamusuuringute tulemused....35

8.1 Selgitused arvamusuuringu kommentaaride juurde....35

8.2 Toetuste mõju metsaühistute ühismüügiga tegelemise alustamisele ja lõpetamisele. 35

8.3 Metsaühistute ühismüügi toetamise vajadus 37

8.4 Arvamused ühismüügi toetuste mõjust Eesti erametsandusele ja metsasektorile tervikuna 42

8.5 Milline võiks olla ideaalne ühismüügi toetamise kord Eestis? 47

8.6 Erisuste vajadus ühismüügi toetamise korras 49

8.7 Metsaühistute esindajate rahulolu SA Erametsakeskus tegevusega ühismüügi korraldamisel 51

9 Metsaühistute efektiivust mõjutavad asjaolud 54

9.1 Uuringu taust 54

9.2 Metsamaterjalide ühismüügiga seotud metsaühistu tulude ja kulude lihtsustatud analüüs. 55

9.3 Kuidas defineerivad efektiivsust metsaühistute esindajad? 56

9.4 Toetuste mõju efektiivsusele 57

9.5 Metsaühistute suhted tulundusühistutega Keskühistu Eramets ja Eesti Puidumüügi Keskus 61

9.6 Kas metsaühistu juriidilisel vormil - mittetulundusühing vs tulundusühistu - on tähtsust ühismüügi korraldamisel? 64

10 Ühismüügi teadlikkus ja täiendavad vajalikud teenused. 67

10.1 Erametsaomanike ühismüügi alane teadlikkus ja reklaamivajadus 67

10.2 Ühismüügiga seotud täiendavat teenuste pakkumine metsaomanikele 69

10.3 Metsaühistute tööhõive ühismüügi korraldamisel. 71

11 Kokkuvõte ja soovitused edaspidiseks 73

Kasutatud kirjandus 77

1 Lühikokkuvõte Eesti metsaühistute ja ühismüügi ajaloost

Taasiseseisvunud Eesti erametsaomanike esimeseks esindusorganisatsiooniks on 1992.a. 24. aprillil asutatud Eesti Talumetsa Liit, mis ametlikult registreeriti 8. detsembril 1992.a. Asutamise momendiks ei olnud Eestis veel ühtegi metsaühistut, seega selle organisatsiooni üheks esmaseks ülesandeks oli maakondlike ja/või kohalike metsaühistute loomise toetamine. Metsaühistute loomiseks nähti ette järgmisi motiive:

- Tagada ühistu liikmete puidu turustamine;
- Tagada, et puidu müügil saadaks soodsat hinda;
- Koondada tähelepanu oma puidutööstuse arendamisele;
- Aidata kaasa metsakasvatuse organiseerimisele ja metsamajanduslike tööde korraldamisele.

Samuti nähti ette, et metsaühistute põhiülesanne on tagada, et metsaekspordist saadav tulu läheks metsaomanikule ning osa tulust paigutatakse ühiste puidutöötlemisettevõtete rajamiseks ja olemasolevate moderniseerimiseks. (Eesti Erametsaliit 2010, lk 5)

Esimesed teated registreeritud metsaühistutest pärinevad samuti 1992, aastast, kus näitena Põhja-Kõrvemaa Metsaühistu kohta on kirjutatud, et metsaühistu tegevuseks oli metsaraie, ümarpuidu müük, saematerjalide tootmine ja müük. Esimesed metsaühistud tegutsesid ainult mõned aastad ja siis likvideeriti, mille kohta on Toomas Lemming arvanud nii: „*Paljud talumetsaliidu aegsed metsaühistud loodi selle alusel, et põllumajandusreformis saadud osakute eest osteti ühiselt mitmesugust metsamajandustehnikat. Seda hakati ühiselt kasutama ja moodustatud ühendused olid valdavalt tulundusühistud. Liikmeskond jäi tavaliselt küll väiksearvuliseks, sest uued liikmed ei saanud liituda samamoodi nagu asutajad*“ (Eesti Erametsaliit 2010, lk 6).

Eelnimetatud, 1992 – 1994 a. tegutsenud Põhja-Kõrvemaa metsaühistu näitel on teada, et ühistusse liitunud talunike peamiseks sihiks oli puidu ühine turustamine, kusjuures 3 % müügihinnast jäi ühistule. Sama ühistu näitel arvati, et ühistusse tuleb rohkem liikmeid siis, kui need suudavad konkureerida puidu vahendajatega. Vaadeldaval perioodil (1992. a. detsembris) on asutatud ka tõenäoliselt ainus praegusel hetkel (2014) tegutsev ühistu – Rakvere Metsaühistu, mis oma esimesel aktiivsusperioodil 1993 – 1997 tegeles samuti

metsaraie ja puidu müügiga, sest selle ajal ei tegelenud metsaühistud erametsaomanikele toetuste jagamisega (Eesti Erametsaliit 2010; Rakvere Metsaühistu 2014).

Eesti Erametsaliit kui uus metsaühistute esindusorganisatsioon asutatakse 14. oktoobril 1994.a. Samasse aastast algab ka aktiivne koostöö Soome Metsäliittoga, mis oli peamiselt huvitatud kase paberipuidu ostmisest ning koostöös eestlastega ka saeveskit rajamisest Eestisse. 1997.a. kiidab riigikogu heaks Eesti Metsapoliitika, kuid erametsanduse esindajad ei ole sellega rahul, kes erametsanduse probleeme metsapoliitikas ei kirjeldata. 1997.a. toimuvad järjekordsed reformid Eesti Erametsaliidus, senise tulundusühistu asemele asutatakse mittetulundusühing. 2001.a. hakkab samal aastal MTÜ Eesti Erametsaliit juhatuse liikmeks valitud Jaanus Aun juhatuse koosolekul rääkima, et Eestisse on vaja erametsade puidu turustamisega tegelevat ühtset organisatsiooni, kuid see idee ei leia vähemalt esialgu väga suurt toetust. 2002.a. asutatakse tulundusühistu Erametsa Majandamise Ühistu, millest pidi kujunema turustamisega tegelev organisatsioon. Eelnimetatud organisatsioon hakkas ka tegutsema ja tegelema puidu müügiga, kuid juba 2005.a oli peamiseks tegevuseks taimekasvatus, 2006.a sügisel kuulutati välja pankrot ja 2008.a. veebruaris kustutati Erametsa majandamise ühistu registrist. (Aun *et al* 2006; Eesti Erametsaliit 2010)

Oluliseks organisatsiooniks kujuneb 1999.a. märtsikuus Phare programmi raames asutatud Sihtasutus Erametsakeskus, millest kujuneb väljariigi omanduses olev metsandustoetusi ja erametsanduse tugisüsteeme arendav sihtasutus. 2008.a. sügisel käivitab SA Erametsakeskus SA Keskkonnainvesteeringute Keskuse toel erametsaomanike majandusliku koostöö projekti, kus kaheksa konsulenti ühineb projektiga, et hakata korraldama majanduslikku ühistegevust, eelkõige puidu müüki. (Eesti Erametsaliit 2010)

2 Metsapoliitiline taust ja arengukavad

2.1 Eesti metsapoliitika 1997

1997.a. Riigikogus heaks kiidetud Eesti metsapoliitikas kirjeldatakse üldiselt erametsanduse toetamisest. Erametsast pärineva puidu müüki Eesti metsapoliitikas mainitud ei ole, müüki kui sellist kirjeldatakse ainult metsa ja puidutööstustega seotud 6. peatükis, kus on kirjas, et enampakkumisel põhineva kasvava metsa müügisüsteemi tuleb täiendada ja juurutada ümarmetsamaterjalide müüki sortimentidena. (Metsapoliitika 1997)

2.2 Eesti metsaseadused ja metsanduse arengukavad.

1993. ja 1998 aasta metsaseaduste algversioonides ei olnud kirjas midagi olulist ühismüügi kohta (Metsaseadus 1993, Metsaseadus 1998). Ka Eesti Metsanduse Arengukava aastani 2010 ei sisalda midagi metsa müügi ja kaubanduse ning seega ka ühismüügi kohta. (Arengukava 2002).

2006.a metsaseaduse 2014.a. algul kehtivas redaktsioonis on ühismüügiga seotud asjaolud kirjas seaduse § 10 „Erametsanduse toetamine“. Riik toetab erametsaomanike metsandusalast ühistegevust. Toetust võib saada erametsaomanik või metsaühistu. Metsaseadus defineerib metsaühistu, mis antud seaduse tähenduses on „ mittetulundusühing või tulundusühistu, mille põhikirjaline tegevus on metsa majandamine ja mille liikmed on füüsilised või eraõiguslikud juriidilised isikud, kellel on metsamaa“ (Metsaseadus 2014).

Põhjalikumalt on ühismüügiga seotud asjaolusid käsitletud Eesti metsanduse arengukavas aastani 2020. Metsasektori konkurentsivõime parandamiseks peaks metsaühistute kaudu müüdud puidu maht baastasemelt 65 000 m^3 saavutama taseme 5 miljonit m^3. Erametsaomanike puidu turustamist on otstarbekas korraldada ühtse koordineeritud tegevusena. Erametsaomanike tugistruktuurilt saab erametsaomanik metsamajandustööde organiseerimist ja paremaid puidu müügivõimalusi. Erametsanduse edendamise osas on ette nähtud, et „*kui majanduskeskkond võimaldab metsaomanikul majanduslikult efektiivselt tegutseda, puudub vajadus tema majandustegevust otseselt toetada“. „Erametsaomanikele toetuste maksmisel keskendutakse edaspidi ennekõike metsa kasvupotentsiaali ja*

metsamajandamistööde kuluefektiivsust parandavate tööde ja meetmete toetamisele" (s.h. ka ühistulise puidumüügi arendamisele). Metsaühistulise tegevuse hoogustamiseks makstakse siseriiklikke toetusi vaid metsaühistusse kuuluvale erametsaomanikule, kuid riigisisesed toetused muudetakse pikas perspektiivis kuluefektiivsemaks ja seega tuleb liikuda tugisüsteemi omafinantseerimise suurendamise suunas. (Arengukava 2011)

2.3 Erametsandusega seotud arengukavad

Erametsandusega seotud arengukavad ühismüügi temaatikat üldiselt ei kajasta, müügiga seotud asjaolusid mainitakse vaid mõnel üksikul korral, rohkem on juttu erinevatest koostöö vormidest.

Eesti erametsanduse arengukavas 2006 – 2009 on kirjas, et metsaõigusrikkumiste ja varimajanduse vähendamiseks tuleb toetada ühist tegutsemist puiduturul, soodustada majanduslikult efektiivse metsa majandusüksuste teket. Organiseerunud metsaomanike arvu suurendamiseks on vajalik parem teavitustöö ja info kättesaadavus, kus ühine tegutsemine turul peaks läbi mastaabiefekti viima kõrgemale aktiivsusele metsade majandamisel. Võimalustena nähti siis Euroopa Liidu poolt rahastatavaid arendusprojekte, mitmekülgse ning ühise majandamise toetamist, kus läbiv põhimõte on toetuse eraldamine eelkõige organiseeritud metsaomanikele.

Sihtasutuse Erametsakeksus ja erametsanduse tugisüsteemi arengukavas 2009 kuni 2013 on kirjas, et metsaühistute ühine majandustegevus on üsnagi tagasihoidliult korraldatud, puidu ühismüügi organiseerimiseni on jõutud ainult üksikutes piirkondades.

Eesti Erametsaliidu arengukavas 2014 – 2020 (2013) ei ole midagi olulist kirjas ühismüügi või puidukaubanduse kohta, ära on märgitud, et erametsade tulu metsa ökosüsteemide ja puidu müügist on piisav säästva metsanduse seisukohalt, sest metsa majandamise puhastulu on võrreldes 2010. Aastaga kasvanud vähemalt 10 % (2010.a. oli see 63 €/ha).

2013.a koostatud (SA) Erametsakeskuse arengukava 2014 – 2020 hetkeolukorras kirjeldatakse, et metsaomanike majanduskoostöö on veel oma arengu algetapis, mitte kõik ühistud ei tegele sellega aktiivselt. 2013. aastaks oli erametsaomanike organisatsioonide poolt loodud kaks puidu ühismüügiga tegelevat tulundusühistut - TuÜ Keskühistu Eramets

(registreeriti 2009) ja TuÜ Eesti Puidumüügi Keskus (loodi 2013) - mis tegelevad eelkõige metsaomanike majandusliku koostöö arendamisega. *„Riik toetab metsaomanike koostööd. Metsanduse arengukava 2020 on seadnud eesmärgiks saavutada metsaühistute kaudu turustatava puidu mahuks 10 aastase perioodi jooksul kokku (2020. aastaks) 5 miljonit tm, mis teeb keskmiselt 500 000 tm/aastas. 2012 aastal oli ühistulise puidumüügi maht 250 000 tm. Prognoositakse metsaühistute isemajandamise võime suurenemist.“* Lähtuvalt eeltoodust on SA Erametsakeskus seadnud eesmärgiks, et aastal 2020 oleks metsaühistutega liitunud erametsaomanike arv 10 000, metsaühistutesse kuuluvate metsaomanike metsamaa pindala oleks 0,5 mln ha ja metsaühistute kaudu müüdud puidu maht oleks 1 miljon tm. Ette on nähtud, et majanduskoostöö eesmärke viiakse ellu etapiviisiliselt ja et metsaomanike majanduskoostöö raames varutavat ja turustatavat **puitu väärindatakse ühistulise ettevõtluse kaudu**. Viimase eesmärgi täitmiseks kavatseb aastaks 2018 Erametsakeskus osaleda uute, ühistulisel tegevusel baseeruvate puidu väärindamise initsiatiivide käivitamisel. (Erametsakeskuse arengukava 2013)

3 Lühikokkuvõte 2006.a. koostatud Eesti metsaomanike (majandus) koostöö analüüsist.

2006.a. avaldati peamiselt 2005.a. andmetel läbi viidud Eesti metsaomanike (majandus) koostöö analüüs, mille olid kokku pannud Jaanus Aun, Sulev Švilponis ja Tiit Matson (Aun *et al* 2006).

2005.a. seisuga oli ainult 4 kohalikku metsaomanike organisatsiooni – Lääne Ranniku Metsaühistu, Erametsa Majandamise Ühistu, Rakvere Metsaühistu ja Vardi Erametsaselts tegelenud oma liikmete puidu turustamisega, lisaks oli Põlva Metsaomanike Selts teinud katse müüa kasvavat metsa enampakkumise korras. Eelnimetatud organisatsioonide küsitluse andmeil koostati ka analüüs. Tehingute maht oli väike, keskmiselt igas organisatsioonis oli 1-2 müügiüksust aastas, keskmise aastase mahuga 500 – 1000 tm.

Peamised ebaõnnestumise põhjused olid järgnevad:

- Müük korraldati ajal, mil turul oli puitu liiga palju;
- Metsaomanikud pole ise ühismüügist huvitatud, kuna endiselt eksisteerisid “mustalt” müügi võimalused;
- Suurematel metsaomanikel olid juba head (müügi)lepingud olemas;
- Ühise müügiharjumuse puudumine.

Edasiste võimaluste kohta tehti järgmisi ettepanekuid ja soovitusi:

- Müügimaht võiks olla suurem, kui oleks aega sellega tegeleda. Sellisele teenusele pole reklaami tehtud, vastu on võetud need metsaomanikud, kes on seda ise tahtnud.
- Tuleb olla skeptiline sellise ühise puidumüügi korraldamisel, kus ka raha läbi metsaseltsi liigub, kuid nõuandvana ja korraldajana on metsaselts igati vajalik.
- Seni, kuni peamine erametsadest varutud puit on kinnistu ostmisele järgnenud maksimaalse raie tulemus ja saadud tulu ei investeerita, vaid ostetakse raiumiseks järgmine kinnistu, ei ole loota ühist tulundustegevust.
- Ühistult muid teenuseid saavad metsaomanikud võivad toetuste vähenedes hakata otsima võimalusi ühise müügi korraldamiseks.

- Võimalus on püüda korraldada ühiseid metsamaterjali enampakkumisi RMK-ga, et saavutada nendega võrreldav hinnatase.
- Erametsaliit võiks koostada metsamüügiskeemi, mis oleks kasulik kõigile pooltele, eriti tuleks tegeleda väikeomanike huvidega, mis võivad saada kergesti mittearvestatud. Müügiskeem oleks soovituslik dokument Eesti Erametsaliidu kodulehel.

Lisaks eelnevale toodi välja puidumüügi korraldamise kahepoolne kasu nii metsaomanikule kui ka müüki korraldavale ühistule, sest tulu teeniv organisatsioon on palju suutlikum. Sama uuringuga anti ka neli soovitust Eesti Erametsaliidule, nendest kaks olulisemat (antud ajamomendil) on järgmised:

- Metsaühistutele täiendava oskusteabe pakkumiseks tuleb välja töötada metsamüügiskeemi protseduuridokumendid;
- Oksjonite korraldamise tagamiseks tuleb SA Erametsakeskus kaudu tagada reaalselt toimiv puiduturu hinnainfosüsteem.

Eelkirjeldatud uuringu kokkuvõtteks ning 2014.a olukorraga võrdlemiseks on sobiv tsiteerida 2006.a. uuringu esimese osa viimast lõiku: „*Töö käesoleva osa autori hinnangul saab MKO* (metsaomanike kohalik organisatsioon) *olla puidu müügi korraldajana ennekõike metsaomaniku nõustaja/abistaja/esindaja rollis. Arvestades, et Eesti puiduturul tegutseb arvukalt metsamaterjali ostmise ja müümisega tegelevaid ettevõtjaid, ei ole tõenäoliselt mõtet teha pingutusi selle nimel, et MKO oleks puidu omandaja ja edasi müüja. Pealegi eeldab kasvava metsa raieõiguse ja/või metsamaterjali ostmine teatava finantsilise võimekuse olemasolu (käibevahendite olemasolu ja raha sidumine teatud perioodiks), mida tegutsevatel MKO-del pole. MKO võiks pigem olla organisatsiooniks, kes koondab metsaomanike müügisoovi, hindab pakutava ressursi, korraldab pakkumise ning aitab metsaomanikke müügilepingute sõlmimisel.“* (Aun *et al* 2006)

4 Metsaühistute erinevad puidu realiseerimise viisid.

Eestis on metsaühistute kasutuses 3 sellist puidu realiseerimise viisi, mis on ära nimetatud seadusandlikes dokumentides (näiteks Määrus 2009) ja mida on täpsemalt kirjeldatud seadusandlike dokumentide kaaskirjades (Eelnõu 2009, Eelnõu 2014). Eelnimetatud eelnõusid tsiteerides on koostatud ka nende müügiviiside järgnevad kirjeldused.

4.1 Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise enampakkumise korraldamine

Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise enampakkumine on „laialdaselt levinud müügiviis, mille juures metsaühistu teeb vajaliku eeltöö kasvava metsa raieõiguse võõrandamiseks (hindab müüdavat ressursi, tähistab raieala, kokkuveoteed jms), korraldab kirjaliku või suulise enampakkumise ning aitab metsaomanikul sõlmida müügilepingu parima pakkumise teinud ostjaga. Müüdava koguse müügileping sõlmitakse nn fikseeritud hinna tingimusel. See tähendab, et raieõiguse hind on määratud kui konkreetne rahasumma ning pärast raiet saadud metsamaterjali tegeliku koguse põhjal pooled täiendavaid arveldusi ei tee (ostja ei maksa juurde, kui tegelik puidukogus osutub prognoositust suuremaks, samuti ei pea müüja tegema tagasimakset, kui tegelik raiutud kogus on osutunud prognoositust väiksemaks). Fikseeritud hinna kasutamine võimaldabki raieõiguse müüki enampakkumise korras, kuna eri pakkumised on väga üheselt võrreldavad.

Ühistu kohustused tehingu korraldamisel ei lõpe ostja ja müüja vahel sõlmitava müügilepingu allkirjastamisega. Metsaomanikule annab ühistu olulist tuge puidu müügi korraldamisel ühistupoolse järelevalve ning raielangi uuendamise soovituste või teenuse kaudu. Metsaomanikuga sõlmitud esinduslepingust või pakkumise kutse dokumentidest lähtuvalt peab ühistul olema raietööde tegemise suhtes järelevalve teostamise õigus. Nii tagatakse raietööde vastavus lepingu tingimustele. Süsteem, mis tagab metsas tehtavate tööde kõrge kvaliteedi, muudab metsa majandamise metsaomaniku jaoks atraktiivseks ning lõpptulemusena aitab kaasa metsade mitmekülgse kasutamise kasvule.

Kõnealune müügiviis on metsaomaniku jaoks turvaline (fikseeritud rahasumma makstakse enne raiet) ja tagab kiire käibe, kuid paljudel juhtudel ei pruugi olla kõige tulusam, kuna raieõiguse omandaja ei ole üldjuhul kõigi raiest saadavate sortimentide lõpptarbija. Ta omakorda vahendab teatud koguse raiutud puitu lõppostjatele. Kasumlikum oleks müüa

võimalikult suur kogus raiutud puitu otse lõppostjatele, saades iga sortimendi eest konkurentsivõimelise turuhinna. Olulisimaks nimetatud müügiviisi puuduseks on aga selle sobimatus harvendusraie õiguse võõrandamiseks. Nimelt ei ole harvendusraie korral võimalik eelnevalt raiutava puidu mahtu piisava täpsusega fikseerida. Harvendusraie korras raieõiguse müügil fikseeritud hinnaga on oluline risk, et raiesse minevate puude valikul lähtub ostja oma hetkekasust (raiub paremaid puid), mitte aga harvendusraie tegelikust eesmärgist (parandada kvaliteetsemate puude kasvutingimusi). Harvendusraie korras realiseeritava raieõiguse müügi korraldamiseks on sobiv kasutada allpool nimetatud müügiviise.“ (Eelnõu 2012).

Eesti metsaühistutes on eelkirjeldatud kasvava metsa raieõiguse võrrandamist enampakkumise teel kutsutud ka potikaubaks.

4.2 Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamine raiest saadava metsamaterjali mahu alusel

„See on müügiviis, mille korral metsaühistu teeb vajaliku eeltöö kasvava metsa raieõiguse võõrandamiseks (hindab müüdava ressursi, tähistab raieala, kokkuveoteed jms) ja aitab erametsaomanikul sõlmida müügilepingu ostjaga, kelle pakutavad sortimentide hinnad on erametsaomanikule soodsaimad. Müügilepingus ei sätestata võõrandatava raieõiguse maksumust fikseeritud summana, vaid ostja maksab summa, mis sõltub raiest tegelikult saadud metsamaterjali hulgast ja kvaliteedist (pärast raiet tasutakse erametsaomanikule tegelikult saadud sortimentide hinna alusel). Selline müügiviis arvestab tehingu mõlema poole huve: ostja tasub ja müüja saab raha täpselt selle puidu eest, mis on raielangilt tegelikult raiuti. Müüjal on sellise tehingu korral ülevaade kõigist metsamaterjali sortimentide hindadest, mis omakorda sunnib ostjat tegelema kõigile sortimentidele parima turustamiskoha leidmisega. Müügiviisi kasutatakse just harvendusraie korral, kuna harvendusraielangile eelnevalt fikseeritud müügihinna määramiseks puudub vajadus.

See müügiviis sisaldab samas olulist riski erametsaomaniku jaoks. Ostjal on võimalus deklareerida müüjale raiutud puidukogus tegelikust väiksemana ning sellega vähendada müüjale makstavat tasu. Kõnealune müügiviis sobib ainult hästitoimiva järjekindla järelevalve korral. Metsaühistu peab suutma tagada, et ostja deklareerib erametsaomanikule metsamaterjali mõõtmistulemused, mis vastavad langilt raiutud ja äraveetud puidu kogusele.

Selle saavutamine eeldab ühistult ranget arvepidamist langilt raiutud ja äraveetud puidukoguste üle.“ (Eelnõu 2014)

Edaspidises tekstis on kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamist raiest saadava metsamaterjali mahu alusel nimetatud ka müügi tüübiks nr 2, lisaks on SA Erametsakeskus metsaühistu toetuse aruandes selle kohta kasutanud ka nimetust *sortimendi leping* (Lisa 19, 2013).

4.3 Kasvava metsa raie teostamine või korraldamine ja saadud materjali võõrandamise korraldamine.

Praktikas mitte väga levinud müügiviis, kus erametsaomanik sõlmib ühistu vahendusel ise lepingu kasvava metsa ülestöötamiseks ning raiest saadud metsamaterjal hiljem turustatakse. Kuna lepingusuhted tuleb luua mitme partneriga (eri leping raieteenust osutava ettevõtjaga, eri lepingud puidusortimentide eri ostjatega), on tegemist küllaltki töömahuka ja mitte väga kiiret käivet tagava müügiviisiga. Samas saavutatakse analoogiliselt punktis 4.2 nimetatud müügiviisiga metsamaterjali iga sortimendi turustamine parimat hinda pakkuvale ostjale. See müügiviis sobib samuti harvendusraiete tegemiseks. Metsaühistu koormus on suur nii raietööde üle tehtava järelevalve kui ka töömahuka turustamise tõttu.“ (Eelnõu 2014)

Mõnedes Eesti metsaühistutes taolist eelkirjeldatud metsamaterjalide müügiviisi kutsutud ka täisteenuseks. Edaspidises tekstis on kasvava metsa raie teostamist või korraldamist ja saadud materjali võõrandamise korraldamist nimetatud müügi tüübiks nr 3, lisaks on SA Erametsakeskus metsaühistu toetuse aruandes selle kohta kasutanud ka nimetust *raie ja materjali leping* (Lisa 19, 2013*)*

5 Ühismüügi toetused ja kogused alates 2010

5.1 Ühismüügi toetamise kord 2009 – 2014.

Ühismüügi toetamise korra aluseks on keskkonnaministri 11. veebruari 2009.a. määrus *„Erametsanduse toetuse andmise alused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad“*. 2014.a. märtsikuu seisuga on seda määrust hiljem muudetud 4 korda – aastatel 2010 – 2012. (Määrus 2012)

Kui paljud Eesti erametsandusega seotud toetused makstakse otse metsaomanikule, siis ühismüügi toetust makstakse müüki organiseerivatele metsaühistutele. Kuigi käesolevas uurimuses kirjutatakse läbivalt ühismüügist, siis erametsanduse toetamise määruses on see kirjas kui metsaühistu metsamajandusalase koostööprojekti toetamine. Metsamajandusalane koostööprojekt on üks viiest metsaühistu toetuse alaliigist. Ühes taotlusvoorus võib metsaühistu toetust taotleda kuni 100 € ühistu liikme kohta, kusjuures toetuse arvutamisel võetakse aluseks metsaühistu liikmete arv toetuse taotlemise ajal. Esialgses (2009.a.) keskkonnaministri määruses oli kirjas, et alates 2010. a. võib metsaühistu toetust taotleda metsaühistu, mille liikmete arv on 40 ja 2011 aastast alates vähemalt 80. 2012.a. muudeti täiendavalt määrust ja kehtestati järgnevad minimaalsed liikmete arvu nõuded: alates 2012 aastast vähemalt 120 liiget, alates 2013 vähemalt 200 liiget, alates 2014 vähemalt 320 liiget ja alates 2015 aastast vähemalt 480 liiget.

Määruse esialgses versioonis 2009.a oli kirjas: „*Metsamajandusalase koostööprojekti abikõlblikud kulud on metsamajandusalase ühistöö käivitamise või arendamise eesmärgil tehtavad projekti juhtimise ja läbiviimisega seotud kulud, sh soetamis-, investeeringu ja ühistute ühinemisega seotud kulud*“. (Määrus 2009). Hetkel, 2014.a märtsis, kehtib määruse 2012.a. versioon, kus metsamajandusalase koostööprojekti raames on abikõlbulikud kulud ainult füüsilise isiku omandis olevalt kinnistult:

1) Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise enampakkumise korraldamine;
2) Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamine raiest saadava metsamaterjali mahu alusel;
3) Kasvava metsa raie korraldamine ja saadud materjali, sh mittemetsamaalt varutud ja töödeldud puidu võõrandamise korraldamine.

Metsaühistu toetuse määr metsamajandusalase koostöö korral on kasvava metsa raieõiguse võõrandamise enampakkumise korraldamisel kuni 0,26 € tihumeetri kohta, kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamisel raiest saadava metsamaterjali mahu alusel ning kasvava metsa raie korraldamisel ja saadud materjali, sh mittemetsamaalt varutud puidu ja töödeldud puidu võõrandamise korraldamisel kuni 1,554 € tihumeetri kohta. (Määrus 2012).

Keskkonnaministri määruses lisas 4 on ära toodud ka spetsiaalne valem ja koefitsiendid, mille alusel arvutatakse metsamajandusalase koostööprojekti toetuse suurust.

Σ(KM1*0,2+UR1*0,85*Mur1+HR1*1,25*Mhr1+KM2*0,2+UR2*0,85*Mur2+

HR2*1,25*Mhr2+ KMn*0,2+URn*0,85*Murn+HR1*1,25*Mhrn)*MO

kus,

KM on kasvava metsa, mille raieõigus on müüdud, maht tihumeetrites;

UR on uuendusraiel saadud ümarsortimentide kogumaht tihumeetrites;

Mur on koefitsient, mis saadakse UR keskmise langitagavara järgi (UR keskmine langitagavara saadakse jagades ümarsortimentide maht langi pindalaga);

HR on hooldus- ja valikraietel saadud ümarsortimentide kogumaht tihumeetrites;

Mhr on koefitsient, mis saadakse hooldus- ja valikraie ümarsortimentide keskmise väljaraie mahu järgi (jagades ümarsortimentide maht langi pindalaga);

MO on ühes kvartalis teenindatud metsaomanike arv.

1, 2 .... n tähistab langi numbrit (näiteks **UR1** on ümarsortimentide kogumaht esimesel uuendusraie langil, **Mur1** on esimese langi koefitsient)

Metoodika sisaldab ka erinevaid valemis kasutatavaid koefitsiente, mis on esitatud Tabel 1.

Seega sõltumata tegelikest metsaühistu poolt müüdud kasvava metsa või metsamaterjali kogustest, saab toetust ainult füüsilise isiku kinnistult pärineva puidu eest, kusjuures toetuse maksimumsuurus on määratud ühistu liikmete arvuga toetuse taotlemise ajal ning lisaks on tuleb arvestada ka veel teisi metsaühistu toetusega toetatud tegevusi (erametsaomanike

rühmanõustamine, erametsanduse nõustamise ja koolitamise tugisüsteemi arendamine, koolimetsa asutamine ja tegevuse korraldamine ning metsaühistu baasraha).

Tabel 1 Metsamajandusalase koostööprojekti toetuse suuruse arvutamise koefitsiendid vastavalt keskkonnaministri määrusele.

Näitaja	Vahemik	Koefitsient	Näitaja	Arv	Koefitsient
Uuendusraielangi keskmine tagavara	kuni 140	1,15	Metsaomanike arv	1	0,2
	141–180	1,1		2	0,3
	181–220	1,05		3	0,4
	221–260	1		4	0,5
	261–300	0,95		5	0,6
	301–340	0,9		6	0,8
	üle 340	0,85		7	0,833
Keskmine hooldus- ja valikraie väljaraie maht, tm/ha	kuni 20	1,1		8	0,866
	21–30	1,05		9	0,899
	31–40	1		10	0,932
	41–50	0,95		11	0,965
	51–60	0,9		12	0,998
	üle 60	0,85		13	1,031
				14	1,064
				15	1,097
				üle 15	1,13

5.2 Erametsa toetuste eelnõu 2014

Kuna alates 2014.a 01 jaanuarist jõustuvad metsaseaduse ja halduskoostöö seaduse muudatused, siis tõi see kaasa vajaduse muuta erametsanduse riikliku toetamise korda. Uue määruse ettevalmistamiseks algas juba 2013. aastal, erinevatel põhjustel on see vahepeal soikunud. Alles 2014.a märtsikuus esitati täiendatud määruse eelnõu tekst metsandusringkondadele avalikuks aruteluks ja diskussioonideks ning 24. märtsil 2014 avaldati see Riigikantselei ja ministeeriumite ühises Eelnõude Infosüsteemis. Järgnevalt on antud lühiülevaade olulisematest ühismüügiga seotud muudatustest selles eelnõus. Kas need määrused ka seaduslikult rakendatakse, millise kujul või millal – see ei ole käesoleva uurimuse koostamise ajal teada

Kui veel hetkel kehtivas määruses hõlmab metsaühistu toetus viit erinevat tegevust, siis uues eelnõus on alles jäänud 3 toetatavat tegevusvaldkonda: rühmanõustamine,

metsamajandusalane koostöö ja metsaühistu tegevus(toetus). Metsaühistu toetust saab taotleda metsaühistu, millel on vähemalt 200 liiget, seega on ära kadunud astmeline ühistu liikmete suurendamise kohustus. Soodustamaks metsaühistute majanduslikku aktiivsust on ette nähtud järjest vähenevad toetuste summad ühe liikme kohta. 2014. aastal saab toetust taotleda **kuni** 120 € ühe ühistu liikme kohta, 2015.a 100 €, 2016. a. 80 €, 2017.a. 70 €, 2018 a. 60 €, 2019. a. 50 € ja alates 2020 aastast kuni 40 € ühe liikme kohta. Majandusalase koostöö raames ei hakata enam toetama kasvava metsa võõrandamise enampakkumist, abikõlbulikud on endiselt füüsilise isiku omandis oleva kinnistul (1) kasvava metsa raieõiguse võõrandmaise korraldamine raiest saadava metsamaterjali mahu alusel ja (2) kasvava metsa raie korraldamine ja saadud materjali, sh mittemetsamaalt varutud puidu ja töödeldud puidu võõrandamise korraldamine. Metsaühistu toetuse määr eelnimetatud kahe tegevuse korral on endiselt kuni 1,554 € võõrandatud tihumeetri kohta.

Kuna toetatavate tegevuste nimekiri võrreldes hetkel kehtiva määrusega on muutunud, siis eelnõu kohaselt on kavas muuta ka metsamajandusalase koostöö toetuse suuruse arvutamise valemit:

$\Sigma(UR1*0,85*M_{ur}1+HR1*1,25*M_{hr}1+ UR2*0,85*M_{ur}2+HR2*1,25*M_{hr}2+$

$URn*0,85*M_{ur}n+HR1*1,25*M_{hr}n)*MO$

kus,

UR on uuendusraiel saadud ümarsortimentide kogumaht tihumeetrites;

M_{ur} on koefitsient, mis saadakse UR keskmise langitagavara järgi (UR keskmine langitagavara saadakse jagades ümarsortimentide maht langi pindalaga);

HR on hooldus- ja valikraietel saadud ümarsortimentide kogumaht tihumeetrites;

M_{hr} on koefitsient, mis saadakse hooldus- ja valikraie ümarsortimentide keskmise väljaraie mahu järgi (jagades ümarsortimentide maht langi pindalaga);

MO on aruande perioodil teenindatud metsaomanike arvu koefitsient.

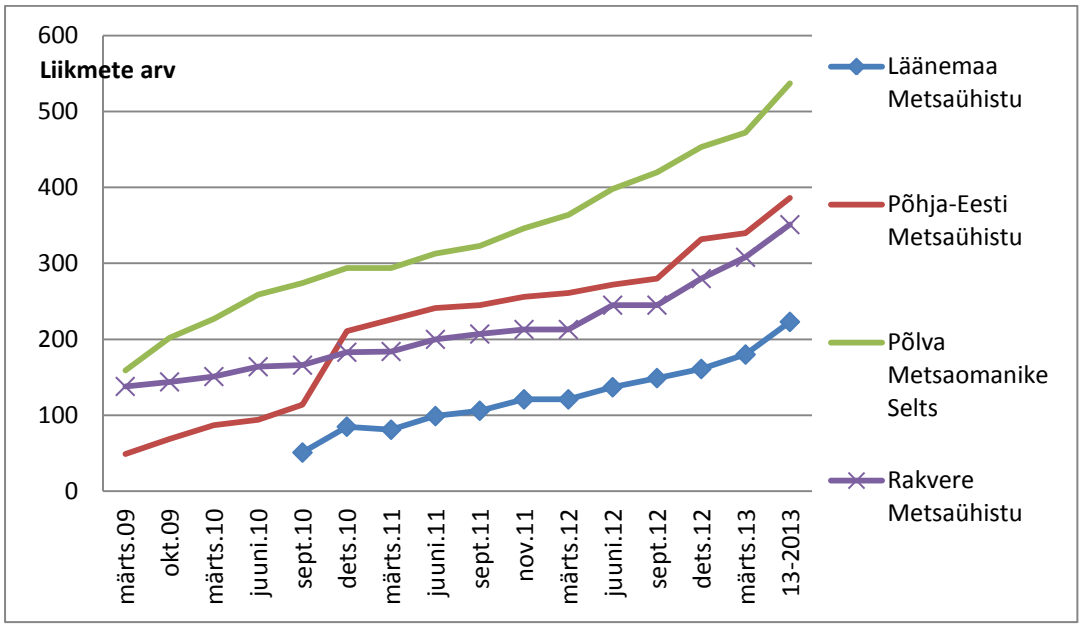
1, 2, … n tähistab langi numbrit (näiteks UR1 on ümarsortimentide kogumaht esimesel uuendusraie langil, $M_{ur}1$ on esimese langi koefitsient) (Eelnõu 2014).

6 Ühismüügi koguste ja toetuste statistika 2010 – 2013 valitud ühistute näidetel.

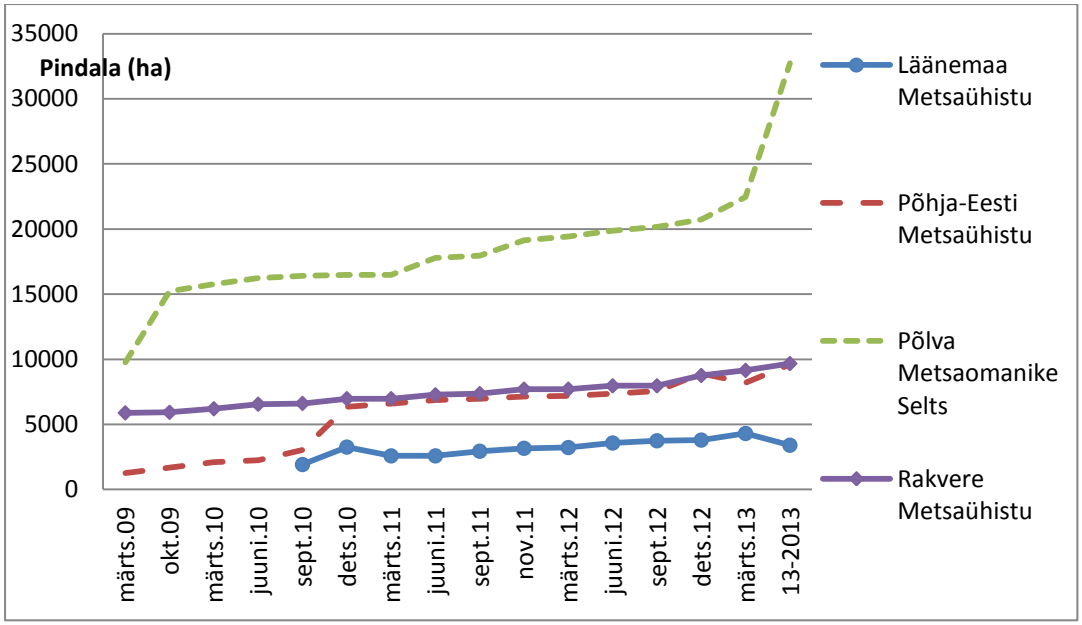
6.1 Ülevaade valitud ühistutest

Käesoleva ülevaate detailsemad veidi põhjalikumad ülevaated on tehtud 4 metsaühistu baasil: Läänemaa Metsaühistu MTÜ, Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ, Põlva Metsaomanike Selts MTÜ ja Rakvere Metsaühistu TuÜ. Kõik neli ühistut aktiivselt tegutsevad ja nad kuuluvad Eesti suurimate metsaühistute hulka.

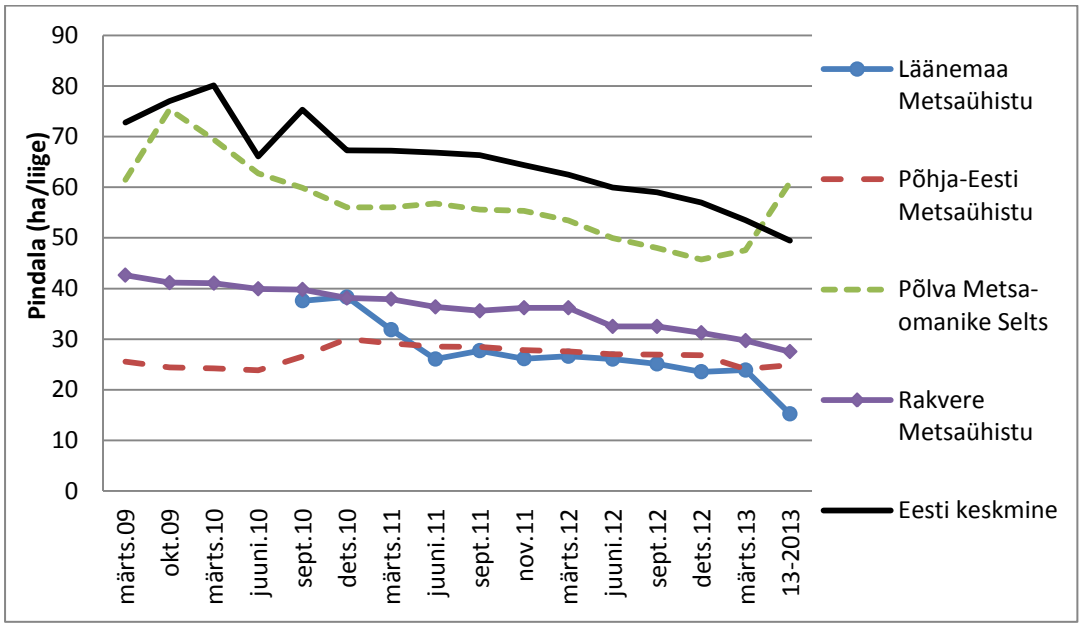
Olulisim metsaühistute arenguga seotud statistiline info on esitatud joonistel – liikmete arvud Joonis 1 ja pindalad Joonis 2, lisaks on välja arvutatud ka ühistute keskmised pindalad liikme kohta (Joonis 3). Täpsem info liikmete 2013.a. mingi hetkeseisu kohta on esitatud Tabel 2.



Joonis 1 Valitud metsaühistute liikmete arv aastatel 2009 - 2013 SA Erametsakeskus andmetel



Joonis 2 Valitud metsaühistute liikmete metsamaade pindalad aastatel 2009 - 2013 SA Erametsakeskus andmetel



Joonis 3 Valitud metsaühistute liikmete kohta arvutatud keskmised pindalad

Lähtuvalt olemasolevatest SA Erametsakeskus andmetest on liikmete arvu aluseks võttes Põlva Metsaomanike Selts Eesti suurim metsaühistu alates 2012.a. märtsikuust. Võttes aluseks 2013.a. detsembrikuu metsaühistu liikmete arvu, siis selles pingereas asuvad vaadeldavad ühistu kõik esikümnes, vastavalt Põlva Metsaomanike Selts – 1, Arved Viirlaiu

Põhja-Eesti Metsaühistu 3, Rakvere Metsaühistu 5 ja Läänemaa Metsaühistu 10. Kokku oli 2013.a. detsembrikuu seisuga andmeid 46 ühistu kohta.

Ühistu liikmetele kuuluva metsamaade pindala järgi oli 2009 – 2013. a. alguseni Põlva Metsaomanike Selts teisel kohal, kusjuures esimene oli Vändra metsaühing. 2013.a jooksul tekkis erinevate ühistute koondumise teel uus organisatsioon – Ühinenud Metsaomanikud MTÜ, mis 2013.a lõpuks viis selle organisatsiooni esikohale pindala järgi. Ka Põlva Metsaomanike Seltsi liikmete arv ja pindala suurenesid 2013. aasta jooksul, seega pindala arvestuses mööduti Vändra Metsaühingust, kuid n.ö. edetabelis jäädi ikkagi teisele kohale. Ülejäänud vaadeldavate metsaühistute kohad n.ö. pindala edetabelis on järgnevad – Rakvere Metsaühistu 11, Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu 12 ja Läänemaa Metsaühistu 25.

Võttes arvesse ka veel arvutusliku näitaja – ühist keskmine pindala liikme kohta (Joonis 3), siis 2013. a. detsembrikuu andmeil on siin hajuvus üldises pingereas veelgi suurem. Põlva Metsaomanike Selts oli näitajaga 61 ha/liikme kohta pingerea 10 kohal, kusjuures arvutuslik Eesti keskmine oli 49 ha/liikme kohta. Rakvere Metsaühistu oli 26. kohal (28 ha/liige), Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu oli 32. kohal (25 ha/liige) ja Läänemaa Metsaühistu oli 42 kohal (15 ha/liige).

Vaadeldes keskmiste pindalade muutust (Joonis 3), võib järeldada, et 2009. a. alguseks olid suurimad metsaomanikud juba ühistute liikmed ning edasine liikmete arvu suurenemine toimus suhteliselt väikeste metsaomandite omanike poolt. Enamasti liikmete arvu suurenedes metsaühistu keskmine pindala liikme kohta vähenes, v.a. Põlva Metsaomanike Seltsis 2013. aastal.

Tabel 2 esitab täpsemad andmed valimis olevate metsaühistute liikmete metsamaade pindalade kohta mingil ajahetkel 2013. Kuna metsaühistute ühismüügi toetus (metsamajandusalase koostööprojekti toetus) on abikõlbulik ainult füüsilisest isikutest metsaomanike korral, siis on esitatud andmed eraldi nii füüsilistest isikutest kui ka juriidilistest isikutest metsaühistute liikmete kohta. Antud valimis olid juriidilistest isikutest liikmetena esindatud enamuses osaühingud, kuid olid ka mõned aktsiaseltsid ja mittetulundusühingud. Ühistu iseloomustamisel on soovitav lisaks aritmeetilisele keskmisele (näiteks mingi grupi pindalade summa jagatud sama grupi liikmete arvuga) jälgida ka mediaani. Mediaan on väärtus, millest nii suuremaid kui ka väiksemaid elemente on variatsioonireas ühepalju, selle leidmiseks järjestatakse uuritava näitaja andmed ka kasvavalt või kahanevalt ja leitakse selle rea keskmise elemendi väärtus.

Tabel 2 Valimis olevate metsaühistute metsamaade pindalad ja liikmete arv 2013.

		Läänemaa Metsaühistu MTÜ	Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ	Põlva Metsaomanike Selts MTÜ	Rakvere Metsaühistu TuÜ	Valim kokku
Esmakanne äriregistris		18.05.2010	9.03.2004	4.07.2000	30.01.1998	
Arvandmed seisuga		30.10.2013	25.10.2013	28.11.2013	25.04.2013	
Liikmed kokku						
Pindala	keskmine	15,2	26,7	60,9	30,9	38,5
	mediaan	11,3	15,2	14,2	16,3	14,2
	miinimum	0,1	0,2	0,2	1,2	0,1
	maksimum	90,8	910,0	6 714,0	574,0	6 714,0
	summa	**3 395,1**	**10 267,0**	**32 719,1**	**9 584,8**	**55 965,9**
Liikmete	arv	223	384	537	310	1 454
s.h. Füüsilistest isikutest liikmed (s.h. FIE-d)						
Pindala	keskmine	14,6	27,0	27,9	28,1	25,6
	mediaan	11,0	15,0	14,0	15,4	14,0
	miinimum	0,1	0,2	0,2	1,2	0,1
	maksimum	73,3	910,0	1 500,0	574,0	1 500,0
	summa	**3 192,1**	**9 946,6**	**13 916,0**	**8 152,7**	**35 207,3**
	Osakaal	*94,0%*	*96,9%*	*42,5%*	*85,1%*	*62,9%*
Liikmete	arv	219	369	499	290	1377
	Osakaal	*98,2%*	*96,1%*	*92,9%*	*93,5%*	*94,7%*
s.h. Juriidilistest isikutest liikmed						
Pindala	keskmine	50,8	21,4	494,8	71,6	269,6
	mediaan	49,1	15,5	35,0	28,6	25,0
	miinimum	14,1	2,5	1,3	5,0	1,3
	maksimum	90,8	67,8	6 714,0	350,1	6 714,0
	summa	**203,0**	**320,4**	**18 803,1**	**1 432,0**	**20 758,6**
	Osakaal	*6,0%*	*3,1%*	*57,5%*	*14,9%*	*37,1%*
Liikmete	arv	4	15	38	20	77
	Osakaal	*1,8%*	*3,9%*	*7,1%*	*6,5%*	*5,3%*

Allikad: SA Erametsakeskus ja E-Äriregister

6.2 Toetuste abil müüdud metsamaterjalide ühismüügi kogused Eesti metsaühistutes

Metsamaterjalide ühismüügil makstakse metsaühistutele toetusi ainult füüsilise isiku kinnistult pärineva puidu eest, seega ka antud uurimuses kajastatakse ainult selliste füüsiliste isikute kinnistult pärineva puiduga seotud statistikat, mille kohta metsaühistu on taotlenud toetusi. Juhul kui metsaühistud mingil põhjusel ei ole taotlenud toetust füüsiliste isikute kinnistutelt pärineva puidu ühismüügi kohta, siis selliste ühismüükide andmestik ei kajastu antud uurimustes. Metsaühistute tegelikud ühismüügi kogused on siin esitatutest suuremad ka sellepärast, et metsaühistud pakuvad ühismüügiga seotud teenuseid ka juriidilistele isikutele, aga see ei kajastu toetustega seotud statistikas.

Keskkonnaministri määrus, mille tulemusel sai riiklikult hakata toetama metsaühistute ühismüüki, kehtestati 2009.a. veebruaris, kuid olemasolevatel andmetel 2009.a. ühismüügi toetust ühelegi ühistule kas ei makstud või maksti siis vägagi minimaalses mahus.

Tabel 3 Toetuste abil realiseeritud metsaühistute puidu ühismüügi kogused 2010. aastal.

Metsaühistu	Kasu saanud metsaomanike arv	Raieõiguse müük (tm)	Metsamaterjali müük (tm)
Eesti Metsakasvatajate Ühing	5	1 393	
Harjumaa Metsaomanike Liit	3	720	90
Hiiumaa Metsaselts	2	640	
Iisaku Metsaühistu	24	2 170	1 128
Kikepera Metsaühistu	1	928	
Kohila Metsaselts	10	1 232	
Lääne-Eesti ühistute ühine projekt (Vardi, Kloostri, Läänemaa ja Kullamaa-Loodna MÜ koostöö)	20	4 070	
Metsahuviliste Selts	10	6 875	
Metsanduse Arendamise Ühing	8	6 208	
Palamuse Metsaselts	1	1 186	
Põlva Metsaomanike Selts	97	4 530	22 372
Pärnumaa Metsaomanike Selts	1	143	
Rakvere Metsaühistu	28		6 861
Saare Valla Erametsaomanike Ühing	17	8 681	
Sakala Metsaühistu	60	10 239	14 797
Tartu Metsaomanike Selts	20	3 680	480
Viru-Lemmu Metsaselts	1	1 085	
Võrumaa Metsaomanike Liit	38	1 480	3 957
Kokku	**346**	**55 260**	**49 685**

Allikas: SA Erametsakeskus 2014

Toetustega ühismüük hakkas aktiivselt toimima alates 2010. Aastal, siis said metsaühistud ühismüügi toetust 105 tuhande tihumeetri puidu müümise eest (Tabel 3). 53 % (55 250 tm) oli levinuimaks müügiviisiks kasvava metsa raieõiguse võõrandamine enampakkumisel, kuid 7 metsaühistut tegeles ka metsamaterjali müügiga.

Ühismüügi toetust sai 2010.a 18 metsaühistut, nendest realiseeritud koguse poolest suurimaks oli Põlva Metsaomanike Selts, mille peamine (83 %) müügikogus (22 372 tm) tuli metsamaterjalide müügi organiseerimisest. Ainult 2 metsaühistut said toetust üle 20 000 tihumeetrise puidukoguse kohta, 5 metsaühistu sai toetust 5000 – 9000 tm puidu eest, ülejäänud 11 metsaühistu toetustega realiseeritud raieõiguse ja metsamaterjali müügi kogus oli alla 5000 tm. Kui enamus metsaühistuid on mittetulundusühistud, siis Tabel 3 annab ülevaate kahe tulundusühistu – Rakvere Metsaühistu ja Sakala tulundusühistu edukast tegevusest. Mõlemad tulundusühistud olid eelkõige aktiivsed just metsamaterjali müügil, kuigi Sakala metsaühistu oli aktiivne ka kasvava metsa raieõiguse enampakkumise korraldamisel.

2011. sai ühismüügi toetusi 21 metsaühistut ning toetustega realiseeritud ühismüügil kogus 150 % suurem kui eelneval, 2010. aastal (Tabel 4). Raieõiguse müük moodustas 51,3%, metsamaterjali müük 45,6 % ja hakke müük 2,2 % toetustega realiseeritud ühismüügi kogustest. Nagu ka eelneval aastal, oli Põlva Metsaomanike Seltsil suurim ühismüügi toetusega realiseeritud puidu kogus (44 104 tm), kusjuures metsamaterjali müügi osakaal (86%) oli suhteliselt sarnane eelnevale aastale.

Tabel 4 Metsaühistute ühismüügi kogused ja toetuste summad 2011. aastal SA Erametsakeskus andmetel.

Metsaühistu	Maakond	Kasu saavate metsa-omanike arv	Raieõiguse müük, kogus (tm)	Metsa-materjali müük (tm)	Hakke müük (tm)	Kogus kokku tm	Toetuse summa EUR
Harjumaa Metsaomanike Liit (Põhja-Eesti Metsaühistu)	Harjumaa	18	5 486	6 206	282	11 974	15 813
Hiiumaa Metsaselts	Hiiumaa	6	2 308			2 308	5 136
Iisaku Metsaühistu	Ida-Virumaa	60	7 907	2 345		10 252	7 326
Kesk-Eesti Metsaomanikud	Tartumaa	16	13 811	6 466		20 277	15 978
Kikepera metsaühistu	Pärnumaa	16	5 150	309		5 459	5 895
Kohila Metsaselts	Raplamaa	9	2 000	1 820	850	4 670	2 931
Läänemaa Metsaühistu	Läänemaa	27	1 938	1 811		3 749	4 500
Metsahuviliste Selts	Tallinn	8	9 121			9 121	8 024
Metsanduse Arendamise Ühing	Tartumaa	30	17 235			17 235	5 021
Minu Mets	Järvamaa	16	13 332	1 040		14 372	1 499
Palamuse Metsaselts	Jõgevamaa	15	8 597			8 597	3 168
Põlva Metsaomanike Selts	Põlvamaa	137	6 280	37 824		44 104	15 978
Pärnumaa Metsaomanike Selts	Pärnumaa	6	1 639		263	1 902	3 514
Rakvere Metsaühistu	Lääne-Virumaa	129		15 508	765	16 273	13 297
Saare Valla Erametsaomanike Ühing	Jõgevamaa	19	8 322	3 799	782	12 903	5 166
Saaremaa Metsaühing	Saaremaa	21	7 650	0	561	8 211	2 986
Sakala Metsaühistu	Viljandimaa	123	9 335	20 413	1 760	31 508	6 442
Tartu Metsaomanike Selts	Tartumaa	60	6 500			6 500	6 158
Valgamaa Erametsaühing	Valgamaa	5	0	1 040		1 040	4 951
Viru-Lemmu Metsaselts	Lääne-Virumaa	19	3 835	6 400	495	10 730	4 320
Võrumaa Metsaomanike Liit	Võrumaa	132	3 975	16 957		20 932	15 978
Kokku		**872**	**134 421**	**121 937**	**5 757**	**262 115**	**154 081**
Valim (4 metsaühistut) kokku		311	13 704	61 349	1 047	76 100	49 588
Valimi osakaal		*35,7%*	*10,2%*	*50,3%*	*18,2%*	*29,0%*	*32,2%*

Allikas: SA Erametsakeskus 2014

2012.a oli ühismüügi toetustega metsaühistute müüdud puidu kogus veidi väiksem kui eelneval aastal (Tabel 5) – kokku realiseeriti 239 tuhat tm puitu, millest 85 % (202 tuhat tm) moodustasid ümarpuidu sortimendid ja ainult 15 % realiseeriti raieõiguse enampakkumisega. Järelikult 2012 aastaks oli enamus toetuse saamiseks kvalifitseeruvaid metsaühistuid hakanud tegelema metsamaterjali ülestöötamise ja realiseerimisega. Ruumipuudusel ei sisalda Tabel 5 andmeid metsaühistute liikmete kohta.

Tabel 5 Metsaühistute ühismüügi kogused ja saadud toetused 2012. aastal SA Erametsakeskus andmetel.

Metsaühistu	Maakond	Kasu saavate metsaomanike arv	Raieõiguse müük (tm)	Metsamaterjali müük (tm)	Kogus kokku tm	Toetuse summa EUR
Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu	Harjumaa	20		12 517	12 517	7 513
Eesti Metsaühistu	Harjumaa	11	957	3 356	4 313	2 159
Iisaku Metsaühistu	Ida-Virumaa	42	122	12 287	12 409	9 967
Kesk-Eesti Metsaomanikud	Tartumaa	32	7 141	15 047	22 188	***
Kikepera Metsaühistu	Pärnumaa	14		6 972	6 972	7 479
Kohila Metsaselts	Raplamaa	7		5 458	5 458	1 147
Läänemaa Metsaühistu	Läänemaa	17	799	9 966	10 765	4 894
Metsahuviliste Selts	Harjumaa	8		7 043	7 043	3 067
Metsanduse Arendamise Ühing	Tartumaa	20	8 185	897	9 082	468
Palamuse Metsaselts	Jõgevamaa	10	4 603	4 044	8 647	1 590
Põlva Metsaomanike Selts	Põlvamaa	84	2 532	35 066	37 598	32 049
Pärnumaa Metsaomanike Selts	Pärnumaa	27	2 360	5 371	7 731	2 252
Rakvere Metsaühistu	Lääne-Virumaa	38		17 311	17 311	14 015
Saare Valla Erametsaomanike Ühing	Jõgevamaa	18	6 829	9 096	15 925	***
Saaremaa Metsaühing	Saaremaa	17		9 745	9 745	5 287
Sakala Metsaühistu	Viljandimaa	37		13 791	13 791	8 831
Valgamaa Erametsaühing	Valgamaa	22	1 851	5 261	7 112	3 395
Viru-Lemmu Metsaselts	Lääne-Virumaa	9		4 948	4 948	1 735
Võrumaa Metsaomanike Liit	Võrumaa	57	744	16 356	17 100	16 654
Ühinenud Metsaomanikud	Viljandimaa	20		8 143	8 143	5 815
Kokku		**510**	**36 123**	**202 676**	**238 799**	**128 317***
Valim (4 metsaühistut) kokku		159	3 331	74 860	78 191	58 470
Valimi osakaal kõigist		*31,2%*	*9,2%*	*36,9%*	*32,7%*	*45,6%*

*Allikas SA Erametsakeskus 2014 (*** andmete väljastamise ajal ei olnud taotluste menetlemine lõppenud, seega ka toetuste kogusumma (*) ja vastav valimi osakaal muutuvad andmete täpsustudes.*

Tuletame meelde eelnevat peatükki 5.1 (Ühismüügi toetamise kord 2009 – 2014.), kus oli kirjas, et 2012.a. võisid metsaühistu toetust taotleda metsaühistud, kus oli vähemalt 120 liiget. Järgnevalt on tähestikulises järjekorras esitatud need ühistud, mis olid minimaalselt ületanud nõutava lävendi, kus taotlemise hetkel oli 120 – 125 liiget: Iisaku Metsaühistu, Kikepera Metsaühistu, Metsahuviliste Selts, Pärnumaa Metsahuviliste Selts, Sakala Metsaühistu ja Viru-Lemmu Metsaselts.

6.3 Valitud metsaühistute ühismüügi ja toetuste analüüs 2012 – 2013. aastate andmete põhjal.

Eelnevalt oli peatükis 5.1 kirjas, et metsamaterjalide ühismüügi korral on metsaühistu toetus määratud viie olulise komponendiga (1) metsaühistu liikmete minimaalne arv (120 aastal 2012); (2) Metsamajandusalane koostööprojekt on üks viiest toetatavast metsaühistu tegevusest, kusjuures ühes taotlusvoorus võib metsaühistu toetust taotleda kuni 100 € ühistu liikme kohta; (3) toetus on mõeldud ainult füüsilise isiku omandis oleva kinnistu kohta; (4) kahte erinevat müügiviisi (a) kasvava metsa raieõiguse võõrandamise korraldamist raiest saadava metsamaterjali mahu alusel (edaspidi müügiviis nr 2) ja (b) kasvava metsa raie korraldamine ja saadud materjalivõõrandamise korraldamise (edaspidi müügiviis nr 3) korral on toetus kuni 1,554 €/tm; (5) toetuse arvutamiseks on piisavalt keeluline valem mis sisaldab erinevaid komponente ja koefitsiente. Lähtuvalt eeltoodust on metsaühistute esindajad veendunud, et praktikas on võimatu saada toetust 1,554 €/tm ning isegi taseme 1 €/tm saavutamine on suhteliselt raske.

Järgnevalt on selles alapeatükis analüüsitud 615 andmerea andmed. Andmereana on käesolevas peatükis defineeritud SA Erametsakeskus poolt ette valmistatud metsaühistu metsamajandusliku koostööprojekti toetuse aruande lisasse nr 19 (Lisa 19, 2013) sortimentide ja raie tabelisse kantud andmed: metsaomaniku nimi koos isikukoodiga, müügiviis, informatsioon müügilepingu ja ostja kohta, informatsioon maaüksuse kohta (maakond, vald, maaüksus, katastritunnus, eraldis(t)e number), raieliik (uuendusraie või harvendusraie), pindala (ha), maht (tm), kännuraha. Lähtuvalt eelnevalt sisestatud andmetest ja keskkonnaministri poolt allkirjastatud erametsanduse toetamise määrusest (Määrus 2009, Määrus 2012) arvutatakse samale andmereale ka raie koefitsient ja toetus langi kohta.

Arvestades metsanduse igapäevapraktikat, tuleb tähelepanu juhtida uuendus- ja harvendusraiete erisuste määramise probleemile ja sellega seotud andmete analüüsi ebatäpsusele: Paljudel juhtudel tehakse kinnistul erinevad raieliigid ühekorraga, uuendus- ja harvendusraie materjal ladustatakse ja realiseeritakse üheskoos. Hiljem otsustab andmesisestaja, kuidas või millise proportsiooni alusel jaotatakse müüdud metsamaterjali informatsioon andmetabelites eraldi olevatele, uuendusraie ja harvendusraie, ridadele

Valimi (n=615) moodustavad nelja metsaühistu poolt teenindatud füüsilistest isikutest metsaomanike andmed, kus kokku on müüdud 188 602 tm metsamaterjale (uuendusraietel 163 426 tm (86,7 %) ja harvendusraietel 25 176 tm (13,3 %)) ning summaarne metsaomanikele makstud kännuraha on 5,7 miljonit € (uuendusraied 89,2% ja harvendusraied 10,8 %), raiete pindala on 1517 ha (uuendusraied 844 ha (55,6 %) ja harvendusraied 673 ha 44,4 %)). Kokku on arvestatud ühismüügi toetust 167 417 € (uuendusraietel 138 164 € (82,5 %) ja harvendusraietel 29 253 € (17,5)).

Tabel 6 Valitud metsaühistute toetused müüdud sortimentide tihumeetri kohta aastatel 2012 – 2013.

	Läänemaa Metsaühistu MTÜ	Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ	Põlva Metsaomanike Selts MTÜ	Rakvere Metsaühistu TuÜ	Valim kokku
Uuendusraie toetus (€/tm)					
keskmine	0,937 €	0,894 €	0,832 €	0,914 €	0,881 €
mediaan	0,976 €	0,893 €	0,808 €	0,935 €	0,893 €
miinimum	0,723 €	0,722 €	0,722 €	0,722 €	0,722 €
maksimum	0,978 €	0,978 €	1,063 €	0,978 €	1,063 €
arv	46	55	159	135	395
Harvendusraie toetus (€/tm)					
keskmine	1,199 €	1,268 €	1,231 €	1,210 €	1,224 €
mediaan	1,156 €	1,313 €	1,250 €	1,188 €	1,250 €
miinimum	1,062 €	1,062 €	1,063 €	0,978 €	0,978 €
maksimum	1,376 €	1,377 €	1,375 €	1,375 €	1,377 €
arv	32	42	43	103	220

Allikas: SA Erametsakeskus 2014, autori arvutused

Tabel 6 annab ülevaate nelja metsaühistu metsamaterjalide müügi (müügiviisid 2 ja 3) keskmistest ühismüügi toetustest ühe tm kohta2012 – 2013 aastal. Uuendusraietel oli valimi keskmine toetus 0,88 €/tm, kusjuures keskmine toetus oli kõige kõrgem Läänemaa Metsaühistus (0,94 €/tm) ja kõige madalam Põlva Metsaomanike Seltsis (0,83 €/tm), seega erinevus oli 10,4 eurosenti tihumeetri kohta. Kui võrrelda uuendusraiete ja harvendusraiete toetusi, siis valimi kohta keskmiselt oli harvendusraie toetus 39% (34,2 eurosenti tm kohta) suurem, ühistute kaupa erinesid keskmised toetused kõige rohkem Põlva Metsaomanike Seltsis (48 % ehk 0,40 €/tm) ja Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistus (41,8 % ehk 0,37 €/tm). Üldise keskmisena oli harvendusraie toetus realiseeritud puidu tm kohta nii

aritmeetilise keskmisena kui ka mediaanina kõige suurem Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistus, samas metsaühistus oli harvendusraie toetuste mediaan ja maksimumtoetuse erinevus kõige väiksem (0,06 €/tm), mis tähendab, et enamus selle metsaühistu harvendusraie toetusi tm kohta arvestatuna oli sarnases suurusjärgus. Kogu valimi (n = 615) ühismüügi keskmine toetus oli 1,00 €/tm ja mediaan oli 0,98 €/tm.

Tabel 7 Valitud metsaühistute arvestuslikud toetused lankide pindala kohta

	Läänemaa Metsaühistu MTÜ	Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ	Põlva Metsaomanike Selts MTÜ	Rakvere Metsaühistu TuÜ	Valim kokku
Toetus (EUR/ha) uuendusraie pindala kohta					
keskmine	128,7 €	163,9 €	209,0 €	142,1 €	170,5 €
mediaan	126,9 €	175,8 €	215,1 €	151,1 €	178,5 €
miinimum	15,9 €	25,0 €	12,7 €	9,0 €	9,0 €
maksimum	282,7 €	323,7 €	396,2 €	364,3 €	396,2 €
arv	46	55	159	135	395
Toetus (EUR/ha) harvendusraie pindala kohta					
keskmine	55,8 €	39,3 €	52,2 €	52,2 €	50,3 €
mediaan	53,8 €	31,3 €	46,9 €	49,0 €	46,3 €
miinimum	3,4 €	5,5 €	6,3 €	1,2 €	1,2 €
maksimum	189,9 €	132,8 €	151,1 €	159,4 €	189,9 €
arv	32	42	43	103	220

Allikas: SA Erametsakeskus 2014, autori arvutused

Kui võrrelda toetusi pindala kohta (Tabel 7), siis valimi keskmisena oli uuendusraie toetus 3,4 korda suurem harvendusraie toetusest, vastavalt siis 170,5 €/ha ja 50,3€/ ha. Uuendusraie toetuste osas on Põlva Metsaomanike Selts saanud hektari kohta arvutatuna keskmiselt 45 – 80 eurot rohkem toetust kui teised vaadeldavad metsaühistud. Harvendusraie toetuste osas on aritmeetilise keskmisena kõige suuremat toetust saanud Läänemaa Metsaühistu (55,8 €/ha). Kui võrrelda pindala põhiste toetuste aritmeetilisi keskmisi ja mediaane, siis uuendusraietel kolmes vaadeldud ühistus mediaan kõrgem kui aritmeetiline keskmine, kuid harvendusraiete puhul on vastupidi, kõikides ühistutes on aritmeetiline keskmine on suurem kui mediaan. Tähelepanu tuleb pöörata sellele, et Tabel 7 andmeid tuleb vaadelda ja analüüsida kui trendi või suurusjärkude näitajat, kuid lähtuvalt kehtivast ühismüügi toetamise korras, võib mitmetel juhtudel see tuletatud andmestik näidata tegelikust suuremat toetust pindalaühiku kohta. Alates 2012. aastast toetatakse ühismüügi toetusega ka mittemetsamaalt varutud puidu võõrandamise korraldamist (Määrus 2012, § 13 lg 6 punkt 2 ja lg 8 punkt 3). Seega

ühismüügi toetuse taotlusesse (Lisa 19) sisestatakse ainult metsamaa eraldiste pindalad, kuid raiutud ja realiseeritud puidu mahuna summeeritakse nii metsamaalt kui ka mittemetsamaalt raiutud puidu kogus.

Tabel 8 Valitud metsaühistute toetuste osakaal kännurahas

	Läänemaa Metsaühistu MTÜ	Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ	Põlva Metsaomanike Selts MTÜ	Rakvere Metsaühistu TuÜ	Valim kokku
Toetuse osakaal sortimentidena müüdud uuendusraie langi kännurahast					
keskmine	22,8%	3,8%	2,6%	6,1%	6,3%
mediaan	6,9%	2,8%	2,1%	4,4%	3,2%
miinimum	1,7%	1,1%	1,2%	0,4%	0,4%
maksimum	641,8%	28,3%	36,0%	40,6%	641,8%
arv	46	55	159	135	395
Toetuse osakaal sortimentidena müüdud harvendusraie langi kännurahast					
keskmine	7,6%	4,8%	5,9%	8,2%	7,0%
mediaan	6,4%	3,4%	3,4%	5,9%	5,0%
miinimum	-14,5%	1,7%	0,4%	1,8%	-14,5%
maksimum	24,4%	30,8%	52,9%	46,7%	52,9%
arv	32	42	43	103	220

Allikas: SA Erametsakeskus 2014, autori arvutused

Kännurahana on antud uurimuses mõeldud metsaomanikule makstavat netotulu, kus metsamaterjalide müügihinnast on maha arvutatud raie- ja transpordikulud ning vahendustasu tööde organiseerimise eest. Kasutatud andmestiku (n= 615) kännuraha keskmine on 29,57 ja mediaan 26,27 €/tm, kusjuures uuendusraiete kännuraha keskmine on 30,13 ja mediaan 27,91 €/tm ning harvendusraiete kännuraha keskmine on 28,56 ja mediaan 23,40 €/tm.

Sihtasutusest Erametsakeskus saadud andmestik võimaldas arvutada toetuse osakaalu kännurahas (Tabel 8). Valimi keskmisena on harvendusraie toetuse osakaal kännurahast 7 % ja uuendusraiel on see 6,3 %. Mõlema raieliigi osas on toetuse osakaalude mediaan suurim Läänemaa Metsaühistus ja võikseim Põlva Metsaomanike Seltsis. Mõningaid andmestikus esinevad ekstreemsused (miinimumid ja maksimumid) on seotud olukorraga kus kännuraha on negatiivne või napilt positiivne, ehk ülestöötamisega seotud kulud on suuremad kui materjalide müügihind. Järgnevalt on toodud 2 näidet Läänemaa Metsaühistu andmete põhjal:

- Näide A. Uuendusraie, pindala 0,2 ha, maht 11,2 tm; kännuraha 1,7 €, toetus langi kohta 10,91 €, toetuse osa kännurahast 641,8%.
- Näide B. Harvendusraie, pindala 7,3 ha, maht 23 tm, kännuraha – 217,4 €, toetus langi kohta 31,63 €, toetuse osa kännurahast – 14,5%.

Ekstreemsusi (miinimum ja maksimum väärtused) jääb mulje, et toetustega seotud andmestik võib sisalda vigu, kuigi enamus andmeid tuleb sisestada müügilepingute vms andmete alusel. Emba-kumba, kas Eesti looduslikesse tingimuste erandlike olukordade või ühismüügi toetustega seotud andmete kehva kvaliteedi näidiseks tuuakse kaks näidet olukordadest, kus toetuse osakaalud kännurahas on olnud 0,38%.

- Näide C. Uuendusraie pindalaga 2,1 ha, raiemaht 1059 tm, kännuraha 201 tuhat € ja toetus langi kohta on 764,94 €. Järelikult keskmine väljaraie maht oli 504 tm/ha (kuigi see võib olla seotud mittemetsamaalt raiutud metsamaterjaliga), keskmine kännuraha oli 190 €/tm (see on Eesti kohta uskumatult kõrge keskmine näitaja) ning kännuraha hektari kohta oli 95 775 €/ha.
- Näide D. Harvendusraie pindalaga 1,5 ha, raiemaht 48 tm, kännuraha 15,6 tuhat € ja toetus langi kohta oli 60 €. Järelikult keskmiselt raiuti 32 tm hektari kohta, kännuraha oli 325 €/tm (mis Eesti tingimustes on harvendusraie langi kohta uskumatult hea tulemus) ja harvendusraie kännuraha hektari kohta oli 10 411 €/ha.

Eelkirjeldatud ekstreemsuste näited on põhjuseks, miks antud uurimuses metsaühistute keskmiste näitajate võrdlemisel soovitav aritmeetilise keskmise asemel kasutada mediaani.

Antud osa lõpetuseks esitab Tabel 9 andmed raiete koefitsientide kohta valitud metsaühistutes. Koefitsientide arvutamise aluseks on erametsanduse toetuse määruses toodud arvutusmetoodika ja erinevad koefitsiendid (Vt eelnevalt alampeatükk 5.1 ja Tabel 1 Metsamajandusalase koostööprojekti toetuse suuruse arvutamise koefitsiendid vastavalt keskkonnaministri määrusele.). Viimaste aastate igapäevapraktikas arvutatakse raie koefitsiendid automaatselt SA Erametsakeskus poolt ette valmistatud metsaühistu metsamajandusliku koostööprojekti toetuse aruande lisasse nr 19 (Lisa 19, 2013) andmeid sisestades. Kokku esineb ühismüügi toetuste taotlustes 8 erinevat uuendusraie ja 6 erinevat harvendusraie koefitsiendi väärtust.

Kõigi nelja valitud metsaühistu uuendusraiete koefitsientide mediaan on 0,89, kõrgeim on see näitaja Läänemaa Metsaühistus (0,98) ja madalaim Põlva Metsaomanike Seltsis (0,81).

Harvendusraiete koefitsientide mediaan oli 1,25, kusjuures kõrgeim oli see Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistus (1,31) ja madalaim Läänemaa Metsaühistus (1,16).

Tabel 9 Valitud ühistute ühismüügi toetustega tehtud raiete koefitsiendid aastatel 2012 – 2013

Väärtus	Läänemaa Metsaühistu MTÜ	Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ	Põlva Metsaomanike Selts MTÜ	Rakvere Metsaühistu TuÜ	Valim kokku
Uuendusraie koefitsiendid					
			Loendatud kordade arv		
0,7225	1	3	38	5	47
0,7650		2	23	3	28
0,8075		5	19	9	33
0,8500	6	11	26	17	60
0,8925	5	11	18	26	60
0,9350	10	5	12	17	44
0,9775	24	18	22	58	122
1,0625			1		1
Kokku	46	55	159	135	395
keskmine	0,9368	0,8940	0,8324	0,9142	0,8811
mediaan	0,9775	0,8925	0,8075	0,9350	0,8925
Harvendusraie koefitsiendid					
			Loendatud kordade arv		
1,0625	8	7	11	26	52
1,1250	8	3	2	7	20
1,1875	1	3	6	21	31
1,2500	5	5	7	14	31
1,3125	5	6	4	17	32
1,3750	5	18	13	18	54
Kokku	32	42	43	103	220
keskmine	1,1992	1,2679	1,2311	1,2136	1,2253
mediaan	1,1563	1,3125	1,2500	1,1875	1,2500

Allikas: SA Erametsakeskus 2014

7 Ülevaade ühismüügiga seotud arvamusuuringutest

7.1 Uuringu taust

Metsaühistute ühismüügi analüüsi raames koostati 3 erinevat internetiküsitlust, mida vastajad said täita Eesti osaühingu 5D Vision arendatud küsitluskeskkonnas eFormular. Kõigepealt arendati üks küsitlus metsaühistute esindajatele, aga peale konsulteerimist mõne metsaühistu esindajaga tehti ühest küsitlusest kaks erinevat küsitlust.

1) Ühismüügiga seotud statistiliste andmete küsitlus metsaühistute esindajatele, kus eeldati ühte vastust ühistu kohta.
2) Ühismüügiga seotud arvamusküsitlus metsaühistute esindajatele, kus samast ühistust võis olla erinevaid vastajaid ja kus vastajad võisid jääda anonüümseks. Küsimustik oli eelkõige mõeldud metsaühistute tegevjuhtidele ja ühismüügiga tegelevatele metsameistritele, aga paluti vastata ka ühistute juhatuste liikmetel (vähemalt formaaljuriidiliselt peaksid juhatuse liikmed otsustama ühistute tegevuskavasid, näiteks kas mingi ühistu tegeleb või ei tegele ühismüügiga) ja metsakonsulentidel (Metsanduskonsulendid nõustavad erametsaomanikke ja konsulendi nõuandest võib sõltuda see, kas metsaomanik otsustab kasutada ühismüügiga seotud teenuseid. Lisaks on mitmed konsulendid samas ka ühistute tegevjuhid, metsameistrid või erinevate ühistute juhatuste liikmed).

Enamusele teada olevatele metsaühistute küsitlustega seotud sihtgrupi liikmetele saatis uuringu läbiviija 2014.a. veebruari ja märtsikuus 3 korda e-kirjaga viitega küsitluse internetiaadressile ja palvega vastata uuringu küsitlusele, lisaks saatis SA Erametsakeskus arendusüksuse juht 2 korda sarnased palved SA Erametsakeskuse poolt hallatavatesse metsaühistute listi ja metsanduskonsulentide listi.

Eelnimetatud teise ankeedi (arvamusküsitlus metsaühistute esindajatele) baasil koostati metsa ja puidusektori firmadele kolmas ankeet, kus enamus arvamusküsimusi jäeti täpselt samasuguseks. Ankeet oli mõeldud firmadele mis pakuvad sarnaseid teenuseid metsaühistutega (metsamaade haldamisega tegelevad firmad) või vahendavad erametsadest pärinevat metsamaterjali või ostavad kokku ja töötlevad ümarpuitu või hakkpuitu (saematerjali ja spoonitootjad jne.). Sarnaselt eelnevaga saadeti 2014.a. märtsis ja aprillis firmadele 3 e-kirja. Valimisse kuulusid Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liidu need liikmed,

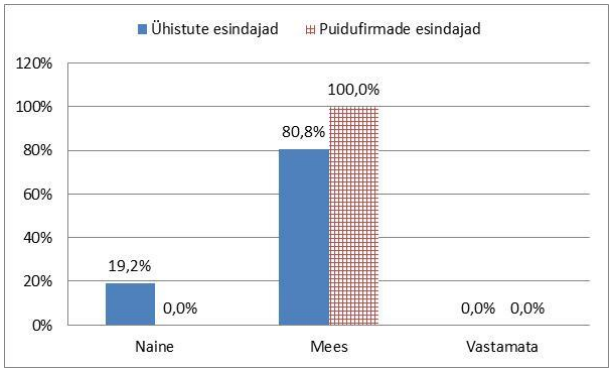
millel lähtuvalt nende tegevusvaldkonnast on otsene kokkupuude kas erametsadega või erametsaomanikega, lisaks saadeti E-kirju ka paljudesse teistesse sihtgruppi kuuluvatesse erineva suurusega metsa- ja puidusektori firmadesse. Selle ankeedi kaaskirjas oli soovitus, et vastaja oleks spetsialist, kes oma otseste ametikohustuste raames suhtleb erametsaomanike esindajatega (näiteks: ümarpuidu töötlemisega tegelevate firmade ostujuht, logistik vms) või kes töötab sarnasel ametikohal nagu seda on metsaühistu kas tegevjuht või ühismüügi korraldaja (metsa haldamisega tegelevate firmade metsaülemad, metsameistrid vms).

7.2 Peamised vastajad

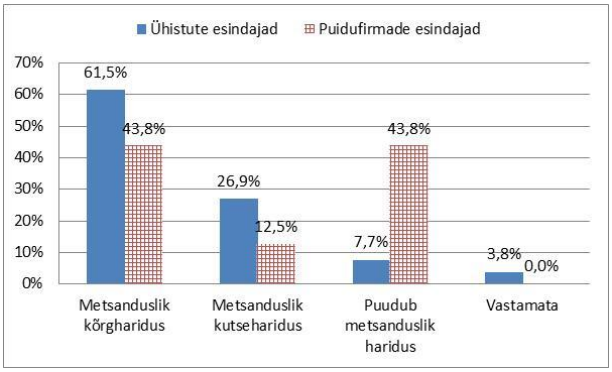
Uuringu esimesele, metsaühistute ühismüügi statistikaga seotud ankeedile laekus vastuseid 17. metsaühistust, millest 11 oli tegelenud ühismüügiga ja 6 ei olnud tegelenud ühismüügiga. Metsaühistute arvamusankeedi raames laekus 26 vastust, seega ühe vastaja arvamuse osakaal on 3,85 % selle valimi mahust. Metsa- ja puidusektori firmadele arvamusankeedile (järgnevatel joonistel on seda vastajate gruppi nimetatud puidufirmade esindajateks) laekus kokku 16 vastust, seega iga vastuse osakaal oli 6,25 % valimi mahust. Tabel 10 annab ülevaate vastajate esindatud firmade tegevusvaldkondadest. Edasiste vastuste täpsemaks tõlgendamiseks tuleb välja tuua, et selle grupi üks esindaja vastas ainult mõnele üksikule küsimusele ja enamus küsimusi oli vastamata. Vastajate sugu, metsandushariduse olemasolu ja erametsaomaniku staatus on esindatud Joonis 4 kuni Joonis 7.

Tabel 10 Arvamusankeedile vastanud metsa- ja puidusektori firmade tegevusvaldkond

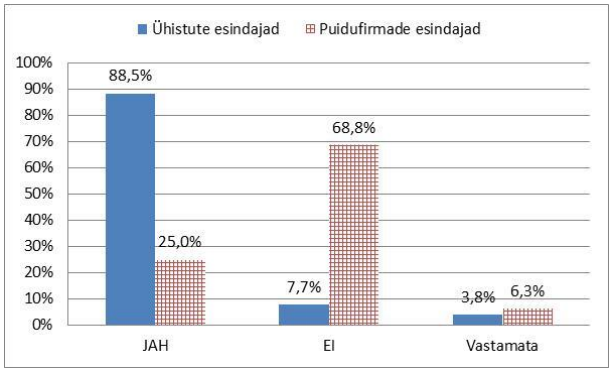
Puidufirma tegevusvaldkond	arv
Hakkpuidu varuja ja töötleja	2
Suur metsaomanik (üle 1000 ha)	1
Suur metsavarumisfirma - tegutseb üle Eesti	3
Väike metsavarumisfirma - tegutseb Eestis lokaalsel tasandil	2
Ümarpuidu eksportija	1
Ümarpuidu töötleja - saetööstus	4
Ümarpuidu töötleja - spooni, vineeri või muude puitplaatide tootja	3
Kokku	**16**



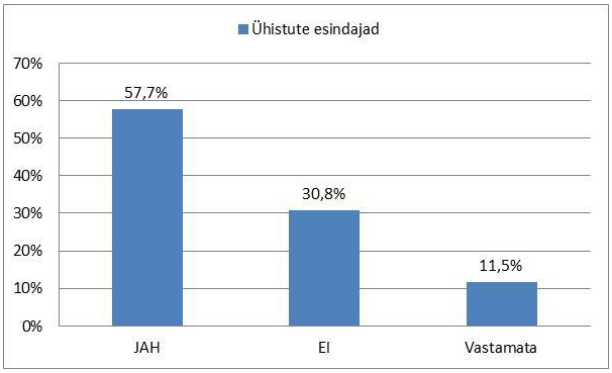
Joonis 4 Vastajate sugu



Joonis 5 Arvamusuuringu vastajate metsandushariduse olemasolu



Joonis 6 Erametsaomanike osakaal arvamusuuringu vastajate hulgas



Joonis 7 Ühistute esindajate vastus küsimusele: Juhul kui olete erametsaomanik, kas Teile kuuluvalt kinnistult on metsaühistu vahendusel müüdud puitu mingit ühismüügi vormi kasutades?

8 Arvamusuuringute tulemused

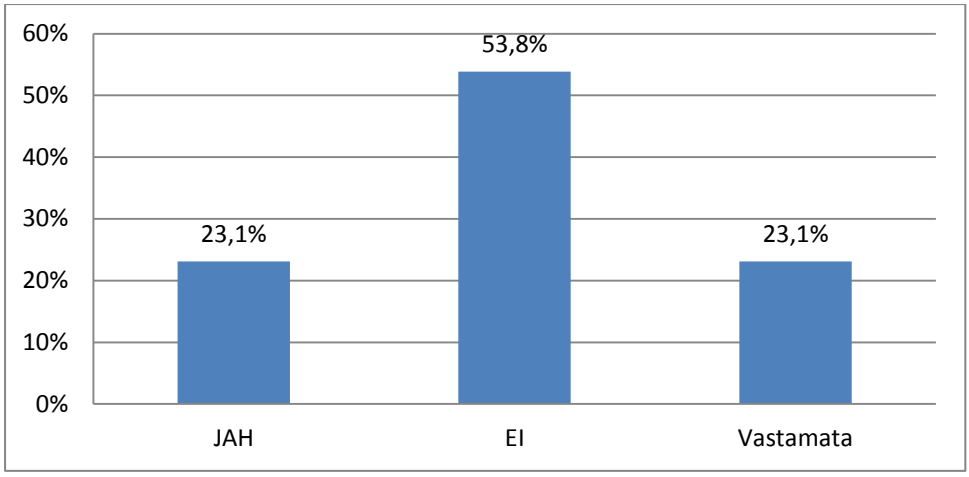
8.1 Selgitused arvamusuuringu kommentaaride juurde.

Selles ja järgnevas peatükis välja toodud olulisemad vastused arvamusankeedi küsimustele. Enamus probleeme oli küsitud kahes küsimuses (1) Üldine küsimus, mis sisaldas viie astmelise Likrerti skaalaga valikvastuseid: Kindlasti JAH (on vajalik, nõus, rahul vms sõnastus); Pigem JAH; Puudub arvamus; Pigem EI; Kindlasti EI. (2) Peale valikvastuse andmist paluti vastajatel ka kirjeldada või selgitada oma arvamust. Järgnevalt on valikvastustega küsimuste vastused esitatud joonistena ja selgitused võinäited erinevate vastusegruppide lõikes on võimalusel välja toodud kaldkirjas tsitaatidena. Pikemate loetelude korral on vastused sorteeritud vastuse esitähe järgi.

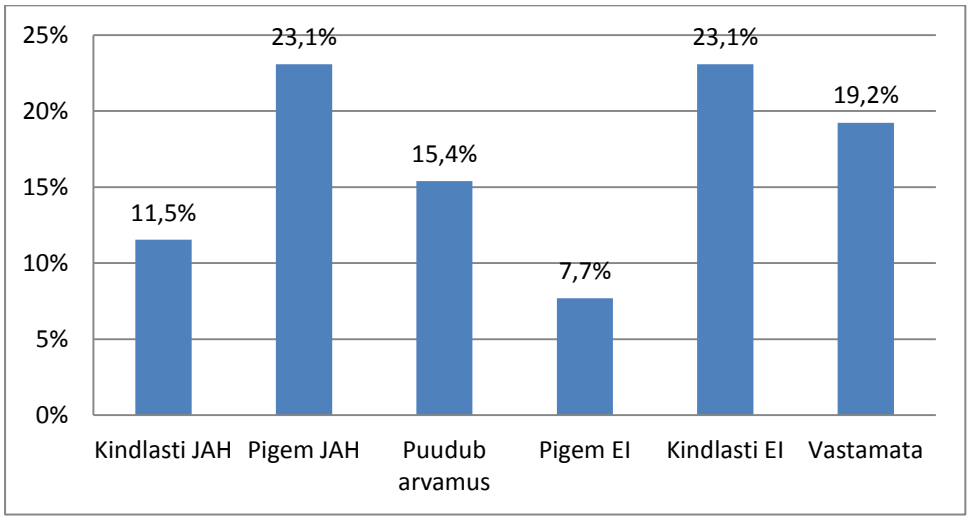
8.2 Toetuste mõju metsaühistute ühismüügiga tegelemise alustamisele ja lõpetamisele.

Ühismüügi toetuste korra kinnitamise järgselt hakkas oluliselt suurenema metsaühistute ühismüügiga müüdud metsamaterjali kogus (vt peatükk 6.2). Loogiline on eeldada, et vastava toetuse teke oli ka metsaühistute ühismüügiga tegelemise algseks tõukejõuks, aga arvamusküsitluse järgi oli selle väitega nõus ainult veerand vastanutest (Joonis 8). Üksikud metsaühistud tegelesid ühismüügiga juba enne vastavate toetuste teket. Suulistest vestlustes on mõne metsaühistu esindaja toonud välja, et metsaühistu oli ühismüüki alustades sundseisus, sest metsaühistu toetuse saamiseks oli vaja hakata tegelema ka ühismüügiga.

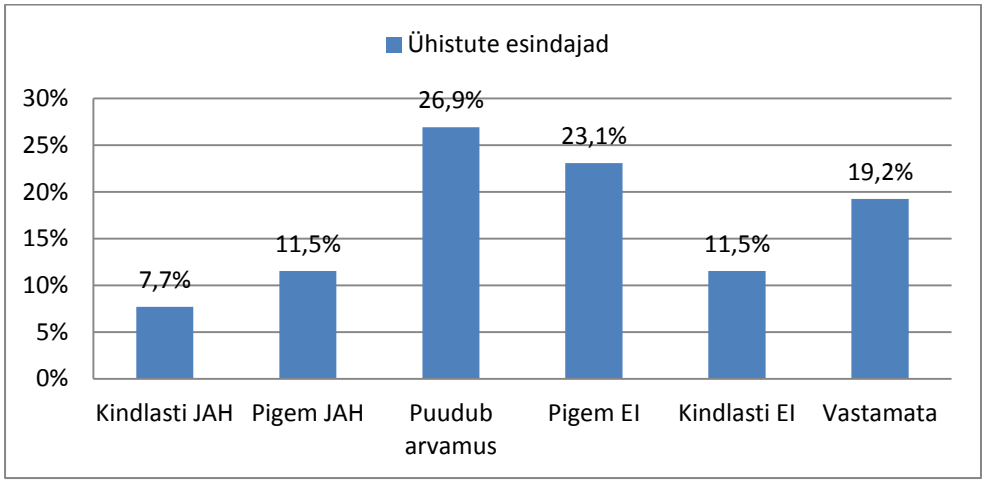
Kui midagi toetatakse, siis tekib ka küsimus – kui oluline on see toetus ja kas toetatud tegevus ilma toetuseta on jätkusuutlik? Kui ühistute esindajatelt küsiti, et kas uuringu läbiviimse ajal, 2014.a. märtsis, metsaühistute ühismüük toimub, ainult tanu vastavale riiklikule toetusele, siis 35 % vastajatest arvas, ühismüük toimub tänu toetusele ja 30 % vastajatest arvas, et hetkeolukorras ei ole ainult ühismüügi toetus see, tänu millele metsaühistud ühismüügiga tegelevad (Joonis 9). Siiski ainult 19% vastanutest on arvamusel, et juhul kui lähima aasta jooksul peaks lõppema ühismüügi riiklik toetamine, siis metsaühistud lõpetavad ühismüügiga tegelemise (Joonis 10).



Joonis 8 Vastused küsimusele - Kas ühismüügiga tegelemine Teie metsaühistus algas ainult tänu ühismüügi riikliku toetuse tekkimisele?



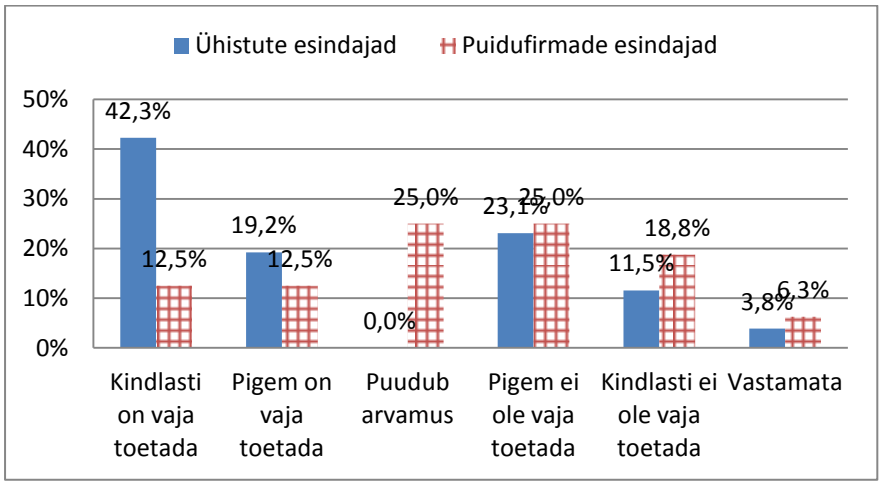
Joonis 9 Vastused küsimusele - Kas praegu, 2014.a. märtsikuus, ühismüük Teie metsaühistus kestab ainult tänu vastavale riiklikule toetusele?



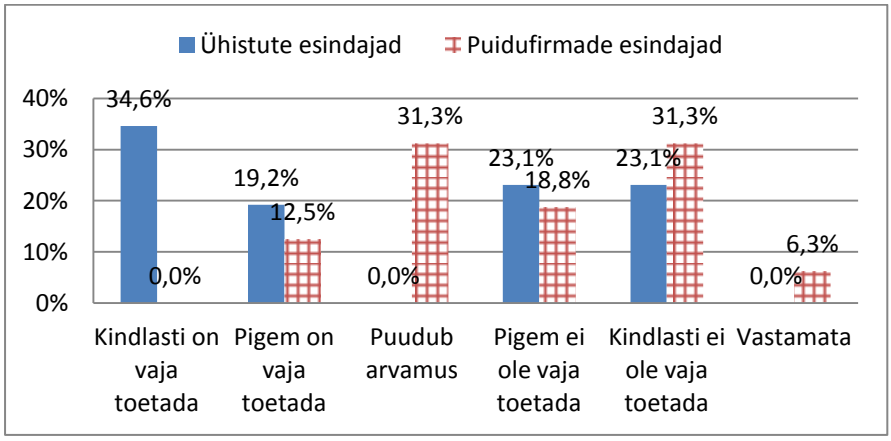
Joonis 10 Vastused küsimusele - Kui järgneva aasta jooksul peaks mingil põhjusel lõppema ühismüügi riiklik toetamine, kas siis Teie metsaühistus lõpeb ka ühismüügiga tegelemine?

8.3 Metsaühistute ühismüügi toetamise vajadus

Ühismüügiga seotud arvamusuuringu osa alustati selgitusest ja küsimusest: „*Eesti on riik, kus metsasus on ca 50 % ja üldistades saab väita, et erametsade osakaal on vähemalt 50%. Kas Teie arvates on Eesti taolises riigis vaja riiklikult toetada erametsast pärineva puidu müüki?*“ Ühistute esindajate enamus pooldas toetusi, kuid 1/3 vastajatest ei pea seda vajalikuks (Joonis 11). Lisaks vastajatelt ka arvamust, kas Eesti majanduspoliitilises hetkeolukorras (märts 2013) on vaja toetada metsaühistuid ühismüügi korraldamisel (Joonis 12)? Nagu erinevatelt joonistelt järeldada võib, siis hoolimata suhteliselt sarnastest küsimustest vastati ka erinevalt, näiteks üldiselt on erametsast pärit puidu müüki on vaja toetada, kuid 2014.a. kevade hetkeolukorras, samas esines ka üksikuid vastupidiseid näiteid.



Joonis 11 Uuringu vastused küsimusele - Kas Teie arvates on Eesti taolises riigis vaja riiklikult toetada erametsast pärineva puidu müüki?



Joonis 12 Uuringu vastused küsimusele - Kui arvestada Eesti majanduspoliitilisi arenguid, kas Teie arvates on Eestis hetkeolukorras (märts 2014) riiklikult vaja toetada metsaühistuid puidu ühismüügi korraldamisel?

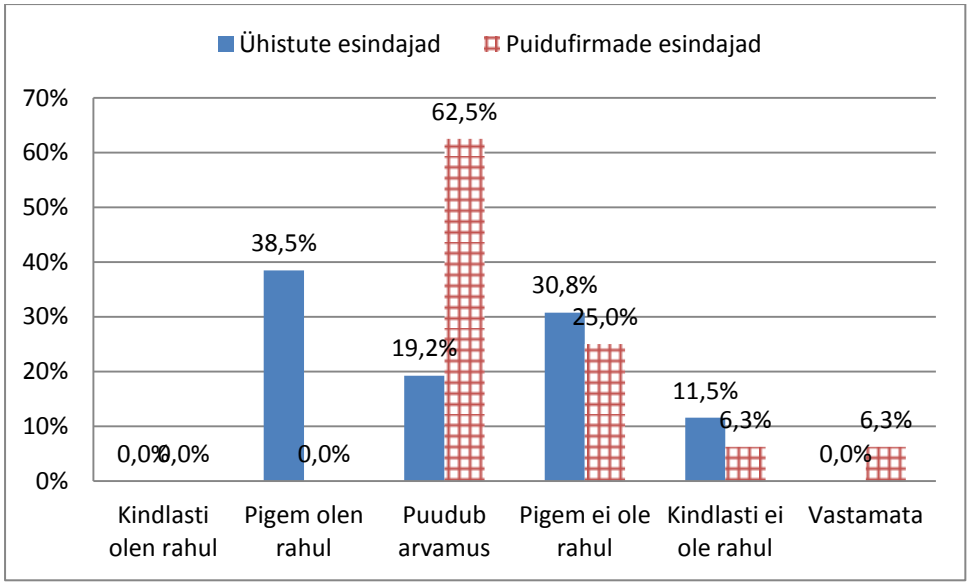
Järgnevalt on toodud selgitused erinevate vastajate gruppide esindajatelt.

1) Kindlasti on vaja toetada erametsast pärineva puidu müüki:
   - *Kes maksab kinni ühistu (konsulendi) poolt tehtud kulutused? Kui seda peab tegema metsaomanik, kaob tal huvi metsaühistu poole pöördumiseks;*
   - *Kui puidu ühismüügiga on saavutatud kogused, mis tagavad ühistu rahalised vajadused ei ole toetust vaja. Kuid paljud väiksemad metsaühistud ei ole veel seda taset saavutanud;*
   - *Kuna kogused lankide kaupa väikesed siis on majanduslik tasuvus nende korraldamisel miinus märgiga;*
   - *Mitte toetamise korral on eramets riigimetsaga võrreldes ebavõrdses olukorras. Eramets on reeglina väiksema pindalaga, kus tööde tegemine on kulukam. Ka on ajaloost tulenevalt metsa seiskord tihti halveneb.*
   - *Oma kogemus näitab, kui toetusi ei ole, ei jõua mina erametsa erapooletult.*
   - *Riigil jääb saamata toodang puistute üleseismise tõttu;*
   - *Toetus on metsaühistu tegevuse jätkusuutlikkuseks ainus arvestatav sissetulek;*
   - *Tundub et metsaühistu funktsioon ei ole jõudnud veel metsaomanikeni. Et vältida enamuse erametsa sattumist ettevõtete alla, tuleb metsaühistuid propageerida ja eelistada toetuste näol. Tulevikus pooldan toetuste vähenemist ja üldse kaotamist.*
2) Pigem on vaja toetada erametsast pärineva puidu müüki:
   - *Et vähendada suurtarnijate konkurentsieelist puiduturul*
   - *Nii tuleks rohkem puitu turule*
   - *Toetust ei vaja kasvava metsa müük. Hooldusraiest tuleva puidu raie peaks olema toetuskõlblik. Kasvava metsa müük sortimendina osaliselt toetatav.*
3) Pigem ei ole vaja toetada erametsast pärineva puidu müüki:
   - *Minu arvates ühismüük on ettevõtlus ja MTÜ ei pea ja ka ei tohi tegeleda ettevõtlusega*
   - *Riigi toetused segavad või moonutavad vabaturu toimet*
   - *Ühismüügi korraldamine tähendab, et metsas toimuv on piirkonniti sarnase käekirjaga. Metsameister/konsulent hoiab nn. pilku peal ja petmise võimalused on väiksemad. Puidu müüki iseenesest ei oleks vaja toetada, kuna toetus tekitab mõningatel juhtudel skeemitamise ja ühistute sõltuvuse metsafirmadest.*

- Puidufirma esindaja: *Puidumüük on seotud metsaomaniku äriliste huvidega - seetõttu näen selle korraldamisel pigem omafinantseeringut. Vabanevad vahendid tuleb suunata pigem metsakasvatuse ja -haiguste likvideerimisele*
- Puidufirma esindaja: *Riik ei peaks metsandust toetama vaid lahendama peamised küsimused, mis on seotud sektori konkurentsivõimega: tulumaksuga maksustamise kord, pöördkäibemaksu kehtestamine (pettuste tõkendamiseks), mõistlikud normid metsaveokitele*.

4) Kindlasti ei ole vaja toetada erametsast pärineva puidu müüki:
   - *Igasugused toetused enamasti 'solgivad turgu' ja 'orjastavad omanike';*
   - *Raieid on vaja toetada, mitte puidu müüki ei ole vaja korraldada. Vaja on toetada tööde organiseerimist, s.h., järelvalvet, lepingute koostamist.*
   - Puidufirma esindaja: *Metsaühistud tuleb finantseerida metsamaterjalist saadud tulust.*
   - Puidufirma esindaja: *Toetada tuleb efektiivsust majandamisel, mitte kontrollimatut tegevust, kus sisuliselt tähendab ühismüük puidu ostjale (tootjale) kõrgemat toorme hinda.*

Vastajatelt küsiti arvamusi ja rahulolu uuringu läbiviimise ajal kehtiva ühismüügi toetusi reguleeriva keskkonnaministri määrusega *„Erametsanduse toetuse andmise alused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad“*. Enamus puidufirmade esindajatest ei olnud tutvunud selle määrusega ja tundus, et ka need metsaühistute esindajad, kes otseselt ei tegele toetustega, ei ole vastava temaatikaga kursis (Joonis 13).



Joonis 13 Uuringu vastused küsimusele - Kas olete rahul ühismüügi toetamisega sellistel alustel, nagu see on sätestatud keskkonnaministri 2009.a. määruses ja selle muudatustes.

1) Pigem olen rahul ühismüügi toetamisega 2009.a keskkonnaministri määruses sätestatud alustel.
   - *Asi ju töötas*
   - *Parem kui mitte midagi*
   - *Tegevust küll toetatakse, kui korras puudujääke*
   - *Toetatav summa võiks olla võrdne nii HR kui LR puhul.*
   - *Toetuse arvestuse valemid on olnud halvad. Ühistu seisukohalt ei ole väikeste metsaraietega tegelemine mõttekas.*
2) Puudub arvamus - teemal ühismüügi toetamisega 2009.a keskkonnaministri määruses sätestatud alustel.
   - *Ei ole toetust küsinud, kuidas suudavad äriühingud puidumüügiga toetuseta tulusalt tegutseda? Miks tegeleda müügiga, kui see ei too niipalju tulu, et pole toetust vaja? Miks peaks sellise tegevusega tegelema?*
3) Pigem ei ole rahul ühismüügi toetamisega 2009.a keskkonnaministri määruses sätestatud alustel.
   - *Ei ole just kõige mõistlikum maksumaksja raha kasutusviis*
   - *Lubadus kuni 1,554 € tm eest oli liialt petlik. Milleks selline sõnade mäng. Kui oleksin inimese tööle võtnud, oleksin olnud petis, sest tulemuseks oli ca 0,22.*

- *Metsaomanikule raieteenuse tegemisel on kõige tähtsam usaldus. Kas sortimentide mõõtmise täpsust taadeldakse regulaarselt? Kas metsaomanik saab mõõtmisandmed operatiivselt kiiresti teada? (Nagu liiklusinspektoril samal päeval) Kui on usaldus, on ka teenuse tellijaid.*
- *MTÜ-d ise ei raiu ega vea puitu kokku ning ei teosta väljavedu. Selleks kasutatakse metsafirmasid. Metsafirmade valik ebaselge. Erametsaomaniku jaoks teenuse hind tõuseb*
- *Toetus täitis mõne suure ühistu huve. Keskmised ühistud said ühiku kohta vähem toetust.*
- *Töö on vähe tasustatud.*
- Puidufirma esindaja: *Raha tuulde loopimine - pumba juurde pääsevad vaid need, kes on aktiivsemad ning üle teiste metsaomanike 'laipade' sinna pääsenud.*

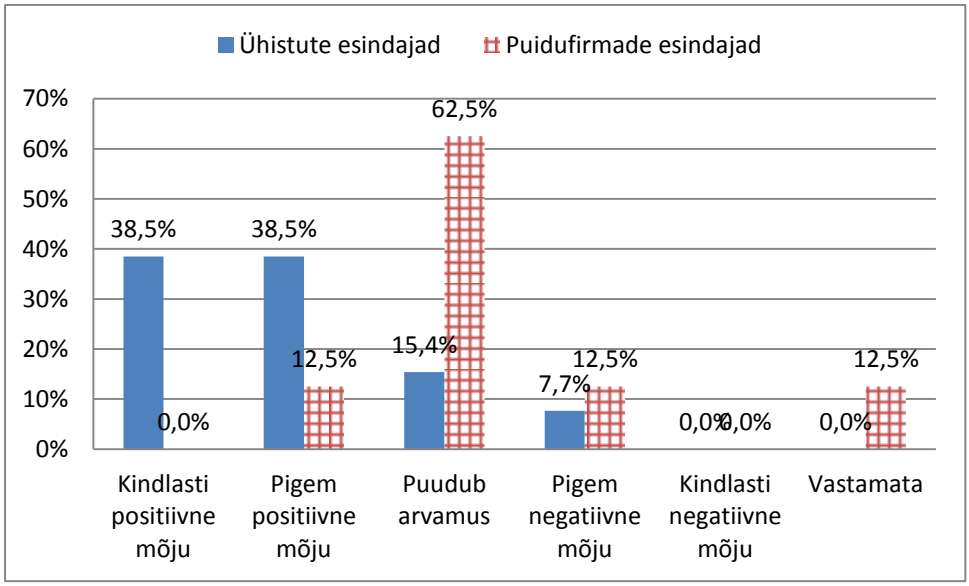
4) Kindlasti ei ole rahul ühismüügi toetamisega 2009.a keskkonnaministri määruses sätestatud alustel.
   - Liialt keeruline, väiksemad tegutsejad ei saa toetust vajalikus mahus ja suuremad ei saa nagunii, kuna teevad rohkem.
   - Vaja on toetada hooldusraieid, mitte lageraieid. 1) vastuolulised reeglid, liialt palju segadust ja ajakulu.

Ühe ühismüügi toetamise korraga rahulolematu metsaühistu esindaja kirjutas: „ …. (Ühismüügi toetuste) *taotlemise alused on võhiklikult koostatud. Oleme neli aastat korraldanud ühismüüki, nii lankide ülestöötamise kui ka raieõiguse võõrandamist enampakkumise näol. Kogemuste põhjal võin kinnitada, et tihti on metsaomanikule kasulikum müüa metsa kasvavalt enampakkumise korras. Metsaühistu toetusega pakuti meile toetuseks raieõiguse võõrandamise korraldamise eest 6 eurosenti tihumeeter. Toetus kujunes väiksemaks kui toetuse taotlemise põhjustatud ökoloogiline jalajälg. Sellisest toetusest loobusime vabatahtlikult. Metsaühistu ühismüügi toetus töötab raiete kontsentreerimise vastu.*

Ühismüügi toetuse kvartali aruandesse läheb üks metsaomanik kirja ainult üks kord. Kui metsaomanikul on tormimurd, harvendusraie, lageraie ja kraavide pealt teha hakkevõsa ja töö tehakse ühe kvartali jooksul, (üldmahuga 10000 tm) siis võib toetus kujuneda alla 1000 euro. Organiseerides (kombineerides) suure raie juurde 10-12- metsaomanikku kas või 1 tm raied, on toetus maksimaalne ja võib ulatuda 15000 euroni.“

8.4 Arvamused ühismüügi toetuste mõjust Eesti erametsandusele ja metsasektorile tervikuna

Uuringus küsiti vastajate arvamusi ühismüügi toetuste mõjust a) erametsandusele ja erametsaomanikele ning b) kogu eesti metsasektorile (s.h. ka puitu töötlevale tööstusele). Mõlemale küsimusele anti ühesuguseid vastuseid, v.a. üks puidutööstuse esindaja, vastajad üldiselt ei osanud välja tuua mõjude erinevusi, ehk siis keskmine mõju nii erametsaomanikule kui ka puitu töötlevale tööstusele on suhteliselt sarnane. Toetuste mõju erametsandusele ja erametsaomanikele näitab kokkuvõtlikult Joonis 14.



Joonis 14 Uuringu vastused küsimusele - Kas ühismüügi riiklikul toetamisel Eestis on olnud positiivne või negatiivne mõju erametsaomanikele või erametsandusele?

Vastajatel paluti kirjeldada ühismüügi toetuste positiivseid ja negatiivseid mõjusid Eesti erametsandusele. Järgnevalt on toodud mingi valik positiivsetest mõjudest.

- *Aitab parandada kvaliteeti, aga ta ei suurenda tööde mahtu.*
- Metsaomanikud teadvustavad metsaraie vajalikkust, Aktiivsemalt tegeletakse metsa majandamisega, metsad on rohkem hooldatud, vähem metsa jääb mädanema, raiete mahud on suurenenud ja puitu tuleb rohkem turule.
- Erametsandus on arenenud positiivses suunas, ühismüüki teostavad oma eriala inimesed, metsades toimuv on metsandusega kursis oleva inimese juhtimise all. Tekib usaldus metsaühistute vastu.

- *Ka väikesed metsaomanikud saavad samaväärset puidu hinda kui suured tegijad. See on aktiveerinud neid oma metsa majandama. Kindlasti ka see et kogu töö organiseeritakse nende eest ja teostatakse järelvalvet.*
- *Korrektselt organiseeritud ühismüügi teel on metsaomanikul võimalik teenida oma metsalt rohkem tulu.*
- *Nii mõnigi metsaomanik on pääsenud petistest langiostjate käest. Langid saavad paremasse seisu peale raiet. Nii mõnigi raie saab tehtud, mis muidu ootas 'paremaid aegu'. Sageli ei kannata raieküps kuusik kümnekonna aasta edasilükkamist.*
- *On muutunud raiete korraldamine erametsas.*
- *Positiivne mõju on see, kui operatiivselt saab metsaomanik informatsiooni. Klient on kuningas.*
- *Positiivset ei oska välja tuua.*
- *Toetused toovad inimesed metsanduse spetsialistide juurde ja sellega seoses saab metsaomanik juurde teadmisi, millega saab ta arvestada tulevikus. Sellisel juhul suureneb ka üldsuse teadlikus metsade majandamisel.*
- *Täiendav puiduressurss on toodud seeläbi turule, mis kindlustab puidutööstuste varustamise omamaise puiduga. Puidukaubandus on läbipaistev, usaldusväärne ja legaalne, tarneahel selge, ilma vahendajateta, metsaomanikule pakutakse raiejärgset kompleksteenust (uuendamine, hooldamine, maksete deklareerimine ja muu nõustamine)*
- *Väiksemad raied ja harvendusraied saavad tehtud. Tuleb turule rohkem puitu ja läbi harvendusraie tulevikus kallimad metsamaterjalid. Omanikud on saanud väiksematelt raietelt tulu. Seega ühiskond jõukam.*
- *Ühismüüki on algusjärgus vaja toetada*

Ühismüügi riikliku toetamise negatiivsete mõjudena toodi välja:

- *Arvatakse, et metsaühistu on järjekordne puiduärikas.*
- *Erametsaomanikud ei saa aru, mis toimub ja avalikult räägivad ühte ja omavahel teist.*
- *Igasugused toetused enamasti 'solgivad turgu' ja 'orjastavad omanike'.*
- *Konsulent pole enam erapooletu, kui ta tegeleb raie organiseerimisega või kui ta on sama ühistu katuse all kus raiet organiseeritakse.*
- *Leidub ka ebaausaid Ühismüüjaid ja see viib maine alla.*

- *Metsaühistud sõltuvad liiga palju toetustest.*
- *Negatiivne mõju on informatsiooniga venitamine. Järgmine kord kasuta teise firma teenust.*
- *Palju enam oleks vaja vähendada musta metsaäri ühismüügi edendamiseks ja parandada metsaomanike maksukäitumist.*
- *Positiivne oleks see, kui metsaomanik ühismüügi tulemusel saab kätte suurema kännuraha. Paraku see praktikas nii ei ole - reaalse raha võtab ühismüüki toetav ühistu oma kulude katteks. Ühismüük ei tekita metsaomanikule mingit kohustust puitu müüa - kuni seda ei teki, ei võida ka sektor.*
- *Skeemitamine. Metsaühistu loomine kindla kliendibaasi olemasoluks*
- *Teenib vaid teatud kildkonna huve - need toetusest tulenevad 'hüved' rea-metsaomanikuni jõuavad väga kasinalt.*
- *Tegevuste toetamisel kas EL või siseriiklike toetustega, peab jälgima, et efektiivsus ei väheneks.*
- *Toetused meetmetena ei ole kunagi tõhusad, sest rõhuvad ebaefektiivsusele.*
- *Toetusrahade ebasihipärane kasutamine.*

Kui vastajatel paluti kirjeldada, et mis Eesti metsasektoris on juba on muutunud paremaks või peaks muutuma paremaks (positiivne mõju) ühismüügi riikliku toetamise tõttu, siis olulisemad selgitused olid:

- Eraomanikel on tekkinud uus võimalus, turule tuleb väikemetsaomanike puit
- *Metsaomanikud pöörduvad julgemalt metsaühistu poole. Metsaühistud on alles arenemisjärgus.*
- *Mõnes Eesti piirkonnas on ühismüük kenasti toimima hakanud*
- *Nii mõnigi metsaomanik on pääsenud petistest langiostjate käest. Raieküpsed langid saavad raiutud ja ka taasmetsastatud. Ei jäeta enam nii palju niisama uuendusele lootma. Riik saab ka oma maksud kätte.*
- *Parem on see, et on tulnud uus metsa müümise võimalus ja hästi käima läinud. Ja see aitab metsaomanikel saada kõrgemat tulu. Paljud metsamaterjali kokkuostjad teevad ühismüügi korraldajatele väga häid hinnapakkumisi ja tunnustavad ühismüüki.*
- *Paremaks muutub see, et turult kaovad ära ettevõtted, mille äriplaan on inimeste petmine*
- *Positiivne mõju - kui metsaühistu jaoks on metsaomanik KUNINGAS.*

- *Puidu varujad saavad ostulepingute kaudu kontrollida keskühistu poolt pakutava puidu kogust ja kvaliteeti.*
- *Puidufirma esindaja. Jah, teatud määral on puiduvood suurenenud ning suhtlemisel äripartneritega võetakse ühismüügi korraldajaid tõsisemalt*
- *Puidufirma esindaja. Organiseerumine loob olukorra kus erametsadest pärinevaid voogusid on võimalik planeerida.*
- Puitu on turule juurde tulnud, puiduvood on stabiilsemad, inimesed hooldavad ja kasutavad oma metsa, on tehtud rohkem hooldusraided - need tagavad tulevikus kvaliteetse puidu olemasolu.
- *Raiete kvaliteedi tõus.*

Kui paluti kirjeldada, mis Eesti metsasektoris on muutunud halvemaks või võib muutuda halvemaks (negatiivne mõju) ühismüügi riikliku toetamise tõttu, siis metsaühistute esindajad tõid välja järgmised selgitused:

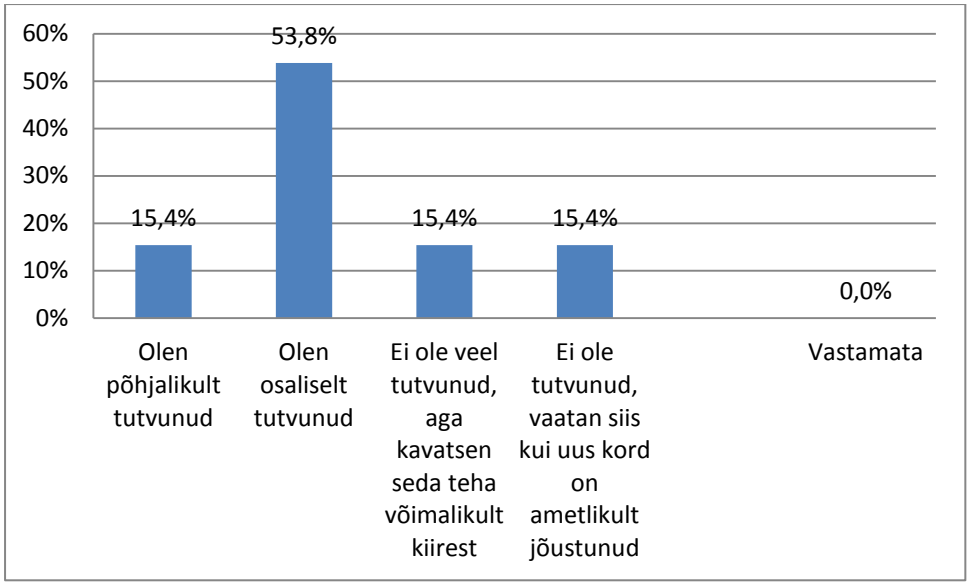
- *Ei usu riigi huvi - see on ebaterve konkurentsi tekitamine. Ja ei ole kindel, et ka puidu ostjad (eelkõige palgi ostjad) sellest huvitatud on, sest palk läheb ka ilma riigipoolse toetuseta neile*
- *Erametsanduse tugisüsteemi inimesed on omavahel tülli läinud, selles pole midagi imelikku, sest raha ongi enamike tülide aluseks.*
- *Halvemaks ei saa minna, kuna siin on ruumi kõigile ja pikaks ajaks. Pahatahtlikel metsafirmadel võib natukene raskem olla, kuna ühismüügist tulenev kogemus nõu andmisel ja metsale hinna panemisel on väga hea. Eriti kui selle teemaga pöördub meie poole metsaomanik, kellele on tehtud mõne metsafirma poolt hinnapakkumine.*
- *Konkurentsi vähenemine ja hindade langus, kuna ühismüük võib olla suunatud*
- *Kui on puidu kokkuostjaid, keda huvitab 'must puit' või eratarnijate eksitamine, siis neile mõjub ühismüük kahjulikult.*
- *Metsaühistute omavahelise koostöö puudumine. Igaüks vaatab oma mätta otsast.*
- *Negatiivne mõju - kui metsaühistu peab metsaomanikku OTUKS*
- *Puidu ühismüük võib kahjustada väiksemate metsafirmade olukorda.*
- *Raielankidelt metsatee äärde või maantee äärde viivad võõra maa peal olevad teed jäävad rööbastesse, kraavide mullavallid paisuvad kraavi, truubid-sillad poollõhutud olukorda. Raielank ise võib jääda suhteliselt heasse seisu, sest seda jälgib omanik või raie korraldaja.*

Eelkirjeldatud küsimusele - mis Eesti metsasektoris on muutunud halvemaks või võib muutuda halvemaks (negatiivne mõju) ühismüügi riikliku toetamise tõttu – andsid pidufirmade esindajad järgmisi kommentaare:

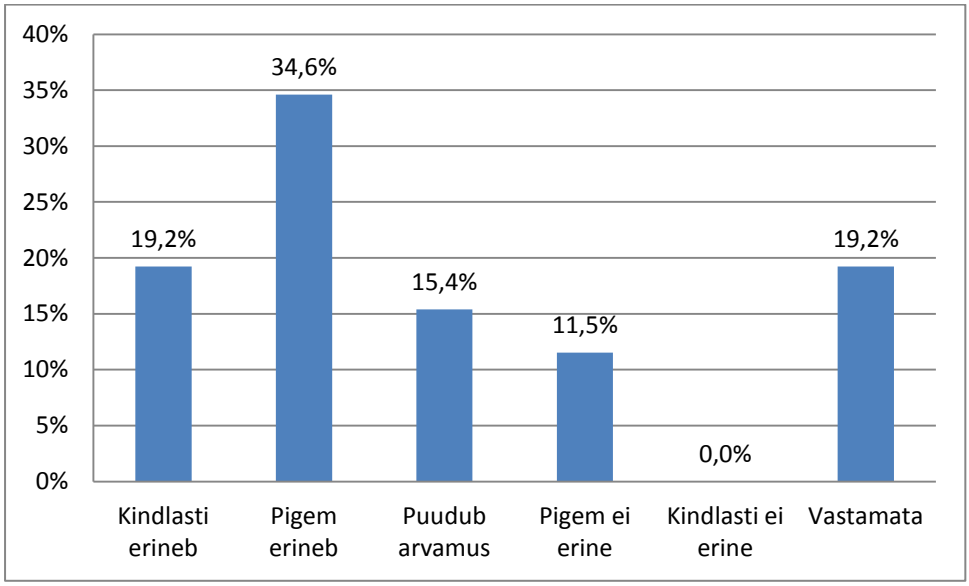
- *Efektiivsus vähenenud ja või veelgi väheneda.*
- *Riik on metsasektorisse paigutanud raha, mis ei tule riigile kunagi tagasi. Ühistute tegevus on veelgi enam suunatud töötleva tööstuse sisendite hinnatõusu survele ja see nõrgendab kogu tööstuse konkurentsivõimet. Ühistute tegevus peab olema odavam haldus, mitte kallim müük.*
- *Toetus ei jõua tegeliku vajaduseni.*

2014. a on kavas muuta ühismüügi toetamise korda, mida veidi on kirjeldatud alapeatükis 5.2. Metsaühistute esindajatele suunatud arvamusuuringus uuriti vastajate arvamusi uues eelnõus sätestatud ühismüügi toetamise korrast. Vastamise hetkeks oli 69% vastajatest tutvunud toetuste eelnõuga (Joonis 15) ja enamus tutvunutest arvas, et uues eelnõus sätestatud ühismüügi toetamise kord erineb senini kehtinud ühismüügi toetamise korrast (Joonis 16). Olulisemate erinevuste all tõid vastajad välja selle, et enam ei ole kavas toetada kasvava metsa raieõiguse võõrandamist, aga mitmete vastajate arvates tuleks seda müügiviisi ka edaspidi toetustega toetada, kuna see on metsaomanikule kõige arusaadavam müügiviis. Lisaks toodi välja veel järgmised selgitused:

- *Aruanne ei ole kvartaalne vaid aasta kohta, mis parandab toetuse valemis olevat viga ja tõstab eeldatavasti saadavat toetust*
- *Järk-järgult väheneb ühistutoetus liikme kohta ning väiksematele ühistutele läheb nö 'nöör kaela'.*
- *Kord on muutunud konkreetsemaks, kasvava metsa müüki ei toetata*
- *Tahetakse panna blokk ette et toetust saavad need, kes on kõige suuremast 20%, risk suur. Muutustega läheb olukord hullemaks.*
- *Toetuste küsimine läheb oluliselt keerulisemaks ja õiglasemaks.*



Joonis 15 Vastused küsimusele – kas olete tutvunud erametsanduse siseriiklike toetuste 2014.a. eelnõu materjalidega?



Joonis 16 Vastused küsimusele – kas ühismüügi 2014. a. toetuste eelnõu erineb senini kehtinud keskkonnaministri 2009.a. määruses sätestatud ühismüügi toetamise korrast?

8.5 Milline võiks olla ideaalne ühismüügi toetamise kord Eestis?

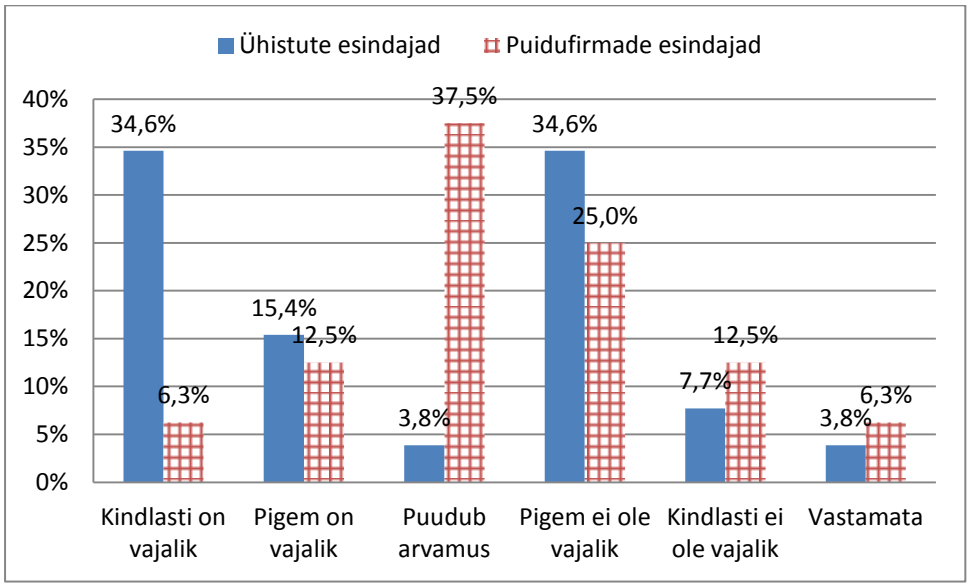
Igasugune toetus riiklikult kehtestatud toetamise kord põhjustab erinevaid arvamusi. Metsaühistute esindajatele anti võimalus kirjeldada nende arvates Eesti tingimustesse kõige paremini sobivat toetamise viisi: "*Juhul, kui ühismüüki on vaja riiklikult toetada, siis milline*

oleks Teie arvates Eesti tingimustes parim, ideaalseim või optimaalseim ühismüügi toetamise kord? Millistel alustel või millistel tingimustel peaks Teie arvates ühismüüki toetama?“
Eelnevale küsimusele parimad selgitused on:

- *Ma ei leia, et senine kord oli halb. Paremat, ideaalsemat või optimaalsemat varianti käesolevas küsitluses uurida ühistute liikmete ja konsulentide käest 3 kuud peale seda, kui uus määrus oleks pidanud juba kehtima, on pehmelt öeldes naeruväärne!*
- *Metsaühistu kaudu müüdud puidu koguse alusel. Siia peaks sisse arvestama ka firmade poolt metsaühistu kaudu realiseeritud materjal, kuna paljud firmad ei ole seotud puiduäriga.*
- *Pakun, et uues määruses olev toetuse süsteem võiks olla parim.*
- *Puidu ühismüük on üks osa metsaühistu poolt pakutavast teenusest. Ühismüügi korraldamine peab võimaldama ka omavahendite teenimist metsaühistule, et katta elementaarsed adminkulud.*
- *Tihumeetri põhine hind harvendusraidel suurem, uuendusraidel väiksem.*
- Toetada on vaja hooldusraiest tulevate raiete osas. *Sortimentide müügi korral väikeste koguste korral. Kasvava metsa võõrandamist ei ole vaja toetada.*
- *Toetus võiks olla ainult teavitusele (näiteks konsulentide kaudu, arvamusliidrite kaudu meedias) ühismüügi eelistest.*
- *Toetusmäär peaks olema suurem alla 200 tm raietel, HR ja turberaiete tegemisel. Toetus peab olema tm põhine ja lihtne ning arusaadav. Võiks kaaluda toetusmäära sidumist proportsionaalselt tihumeetri hinnaga (palk= suurem toetus, küttepuu= väiksem toetus). Toetama peaks sellist tegevust, mis praeguses metsanduses jääb pigem tegemata.*
- *Vaja on toetada hooldusraieid. Müügiprotsessi ei ole vaja toetada, absoluutselt ei ole vaja toetada uuendusraieid, s.h. turberaieid.*
- *Võimalikult väikse paberi majandusega*
- *Ühismüügi korraldamisel võiks toetada kõiki variante, mitte eelistada ühte teisele. Tuleb kasutada sellist variant, mis metsaomanikule kõige paremini sobib (kas enampakkumine, sortimendi müük või täisteenus)*

8.6 Erisuste vajadus ühismüügi toetamise korras

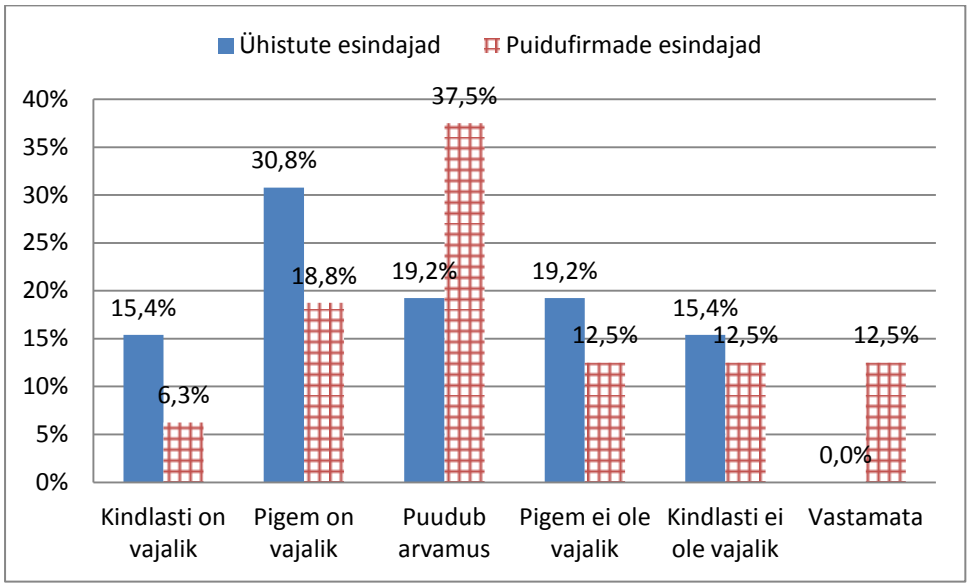
Siiani on ühismüügi toetus olnud ainult füüsilisest isiku omandis oleva kinnistu kohta. Eestis on paljud metsakinnistud äriühingute omandis, aga nende kinnistutele ei laiene ühismüügi toetamine. Tabel 2 sisaldab andmeid, kus näiteks suurima füüsilisest isikust metsaühistu liikme metsamaa pindala on 1500 ha, samas kui väikseim juriidilisest isikust metsaühistu liikme metsamaa pindala on 1,3 ha. Lähtuvalt nii kehtivast ühismüügi toetamise korrast kui ka kavandatavast eelnõust, toetatakse suurte füüsiliste isikute kinnistutelt pärineva puidu müüki, aga ei toetata väikeste juriidiliste isikute kinnistult oleva puidu müügi. Üldiselt võiks eeldada, et suurtel füüsilisest isikust metsaomanikel on tunduvalt suurem metsanduslik kompetents kui väikeste juriidilisest isikutest metsakinnistute omanike esindajate, seega eelnimetatud eelduse korral ei ole põhjendatud omandivormil põhinev erisuste tegemine metsaühistute ühismüügi alase tegevuse toetamisel. Eelnimetatud hüpoteesi testiti arvamusuuringus (Joonis 17) ning vastanute hulgas ei ole ühist või domineerivat arvamust omandivormil põhinevates erisuste vajalikkuse osas.



Joonis 17 Kas ühismüügi toetamisel on omandivormil põhinev (füüsiline isik vs äriühing) erisuste tegemine vajalik?

Lähtuvalt kehtivast ühismüügi toetamise korrast, ei tehta vahet, kas metsaomaniku kinnistu asub kuskil Eesti sisemaa viljakates kasvukohatüüpides või näiteks tuulisel mererannikul ja paepealsetel aladel. Eeltoodud põhjustel küsiti uuringus osalejatelt: „Kas Eesti tingimustes füüsilise isiku omandis oleva kinnistu metsa ühismüügi toetamine peaks olema kõigile

võrdsetel alustel või tuleks neid toetusi mingil määral diferentseerida (näiteks geograafilise asukoha alusel, omandi suuruse alusel, metsaomaniku muu sissetuleku alusel vms)“ (Joonis 18).



Joonis 18 Diferentseerimise vajadus toetuste andmise korral.

Ühismüügi toetuste diferentseerimise vajaduse osas ei ole metsaühistute esindajad samuti ühel meelel, näitena näiteks neid, kes arvasid, et diferentseerimine on kindlasti vajalik on samapalju kui ka neid, kes arvasid, et diferentseerimine ei ole kindlasti vajalik. Diferentseerumise vajalikkuse pooldajad arvasid:

- *Diferentseerimine peaks olenema lankide tagavarast ja metsaomanike arvust.*
- *Diferentseerimine võiks teatud juhtudel olla, aga keeruline teostada.*
- *Metsad on erinevad ja ka veo kaugused.*
- *Näiteks ei vaja toetust juriidilisest isikust metsaomanikud, kes on ühtlasi tarneahela omanikud (ehk nö suured firmad). Samas võib olla ettevõtteid, kellel on metsa vähe ning metsandus ei ole põhitegevusala. Neile võib toetamine olla vajalik.*
- *Pigem toetada väiksemat omandit, kuna seda on ebarentaablim majandada.*
- *Piirkondades kus metsa müügiga vähe tegeletakse (omanik elab kaugel linnas), puit rikneb, mädaneb jne. kasutult*
- *Raiemaht (näiteks kuni 500 tm).*
- *Toetada tuleb kehvemate looduslike tingimustega, kasvu ja majandamistingimustega alade omanike puidu müüki. Geograafilisel alusel on erinevused kordades. Põlva ei*

peaks midagi saama, Võru ja Valga veidi, kõige rohkem peaks saama saared, Läänemaa, Lääne-Harjumaa, Põhja-Pärnumaa.

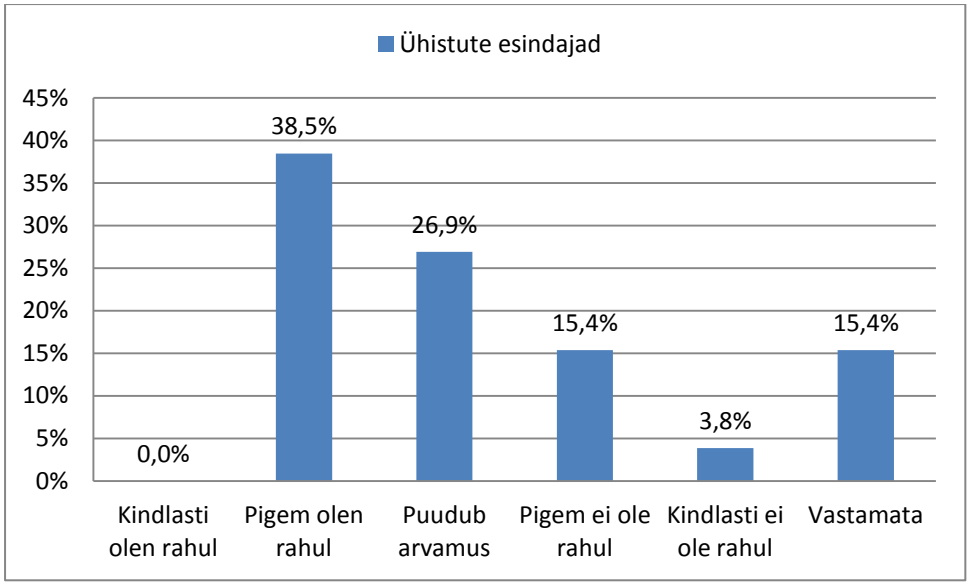
- Puidufirma esindaja: *Nt. Transpordi toetus Võru metsaomanikule kes tarnib Kundasse paberipuud.*
- Puidufirma esindaja: *Teatud piirkondades on vajalik elavdada ühismüüki rohkem, kui teistes. Selleks on vajalikud mingidki hoovad.*
- Puidufirma esindaja: *Väikemetsaomaniku ja suurmetsaomaniku võimekus on erinev.*

Vastajad, kes ei pidanud diferentseerimist vajalikuks, tõid välja järgmised selgitused:

- Kõiki võiks kohelda võrdselt; ei ole sobiv vahet teha, kas metsaomanikul on 1 ha metsa või 50 ha metsa.
- *Pole vaja anda sulleritele võimalusi, samuti läheb menetlemine keeruliseks ja võtab palju aega.*
- *Äriühing tegelebki äri eesmärgiga ja on sellest tulenevalt eeldatavalt vastava ettevalmistusega. Füüsilise isiku omandis oleva kinnistu metsa ühismüügi toetamine vajab metsanduse spetsialisti abi ja see vajabki tasustamist*
- Puidufirma esindaja: *Erisuste tegemine moonutab konkurentsi*.
- Puidufirma esindaja: *Äriühing ei saa olla metsamaterjali müügil riiklikku toetuse saaja. Põhimõtteliselt ei tohiks olla toetuse saaja ka füüsiline isik. Toetused ja erisused üldiselt ei ole kestva majanduse alused.*

8.7 Metsaühistute esindajate rahulolu SA Erametsakeskus tegevusega ühismüügi korraldamisel

Arvamusuuringu käigus küsiti metsaühistute esindajatelt nende rahulolu kohta toetusi vahendava ja korraldava SA Erametsakeskus tegevusega (Joonis 19). Nii nagu toetuste korraga (Joonis 13), ei olnud ka selle küsimuse vastajate hulgas kedagi, kes oleks olnud kindlasti rahul SA Erametsakeksus tegevusega, kuigi pigem rahul olevate vastajate hulk (38,5%) on kaks korda suurem kui osaliselt või täielikult rahulolematute vastajate hulk.



Joonis 19 Ühismüügi toetuse andmist korraldab sihtasutus Erametsakeskus. Kas olete rahul SA Erametsakeskus tegevusega ühismüügi (metsaühistu metsamajanduse koostööprojekt) toetuste korraldamisel?

SA Erametsakeskus tegevusega ühismüügi toetamise korraldamisel pigem rahul olijad tõid välja, et kogu protseduuri saab teha paremini ja mainiti ka seda, et informatsioon toetusest 1,5 €/tm on olnud pigem eksitav. SA Erametsakeskus tegevusega rahulolematud tõid välja järgmisi selgitusi:

- *EMK* (SA Erametsakeksus) *on EEML* (Eesti Erametsaliit) *mõju all, kes on teatavasti metsaärimeeste liit.*
- *Suur bardakk, jamad ja ujuvad mõisted* (Ujuvate mõistete all pidas vastaja silmas metsamaterjalide sortimentidega seotud müügiviiside nr 2 ja 3 erinevusi).
- *Teenus ei ole üle riigi ühtlaselt kättesaadav, eelisarendatakse üksikuid piirkondi.*
- *Toetuste kord ja menetlemine on lääne-eestlaste küttepuumetsanduse mõju all.*

Lisaks eelnevale küsiti vastajatelt ka soovitusi või kirjeldusi, mida annaks paremini teha SA Erametsakeskus ühismüügi toetuste korraldamisel. Pikki ja sisulisi kommentaare ka siin välja ei toodud, aga lühidalt anti järgmised selgitused:

- *Asi peab, olema konkreetne, lihtne (näide tihumeetrid (alla kirjutatud väärtus)). Ise nad tsurgivad seal.*
- *Rohkem reaalsete töötegijate arvamust kuulata/arvestada.*
- Rohkem selgust ja lihtsust, vähem keerulisi valemeid ja mõttetut sebimist.

- *Ühismüügi aruande võiks esitada iga kvartali järgi ja toetus võiks laekuda kvartali aruannete põhiselt.*

Rahulolematust SA Erametsakeskus tegevusega on veidi pikemalt kommenteeritud nii: „*Olen oma seisukohad EMK-le mitmeid kordi esitanud ja palju põhjalikumalt. …. Praegu on olukord, kus iga toetuse taotlemise määruse muudatus on väikemetsaomanikele vaenulik. Olen oma seisukoha esitanud seltsi kuuluvate metsaomanike metsamaa pindala arvestades reaalsest aastalangist (keskmine aastane juurdekasv), kus tõestasin, et aastalangi raiumise korral saavutame minimaalse ühismüügi toetuse. Kahjuks on EMK juhid metsanduskauged tegelased, praktikuid pole seal ühtegi. Ümarlauda, kus toetuste taotlemise muudatusi arutatakse, kutsutakse suurmetsaomanike esindajad ja nii see vanker alla mäge veereb.*“

9 Metsaühistute efektiivust mõjutavad asjaolud

9.1 Uuringu taust

Uuringu lähteülesandes oli kirjas: „*Uuringus on kirjeldatud ning hinnatud ühismüügi erinevaid majandamismudeleid, mille ühe tulemusena on koostatud puidu ühismüüki korraldavate metsaühistute metsavarumise ja puidu müügiga seotud* ***kulude ja tulude võrdlev analüüs****, sealhulgas ka võrdlus teiste sarnast teenust (metsavarumist ja puidu müüki) korraldavate turuosalistega*“. Olles teemasse sisse elanud, selgus et etteantud tingimuste täitmine koos muude erinevate uurimisülesannetega on raskendatud ja antud uuringu aruandes neid ei kajastata. Juhul kui SA Erametsakeskus peab vajalikus metsaühistute tulude ja kulude detailset analüüsi, siis tuleks selle jaoks kavandada omaette uuring ja Tellija peaks ise eelnevalt nii metsaühistutega kui ka teiste turuosalistega kokku leppima detailsete raamatupidamisandmete kasutamise võimaluse. Järgnevalt on välja toodud need asjaolud, mis põhjustasid eelneva väite.

- Paljudel juhtudel ei ole metsaühistutel oma raamatupidajat, raamatupidamisteenus ostetakse sisse spetsiaalset teenust pakkuvatelt firmadelt. Igasugune täiendavate päringute tegemine raamatupidamisprogrammidest põhjustab metsaühistutele lisakulusid.
- Paljudel juhtudel ei ole metsaühistute metsameistrid mitte ühistute palgalised töötajad, vaid nad osutavad teenuseid näiteks FIE-na või OÜ esindajana. Oma teenuste eest esitatakse metsaühistule summaarne arve ja see ei sisalda detailset infot kõikide kulutuste kohta.
- Nii nagu sarnast teenust korraldavad teised turuosalised, nii ka mitmedki metsaühistud ei soovi avaldada oma ettevõtluse detailseid tulusid ja kulusid.
- Eestis tegutsevate äriühingute ja ka metsaühistute aastaaruanded on põhimõtteliselt avalik materjal, mida hinnaga 2 €/tk on võimalik alla laadida Registrite ja Infosüsteemide Keskuse E-äriregistrist. Majandusaasta aruanded annavad ülevaate ettevõtete ja organisatsioonide finantsseisundist bilansipäeval (tavaliselt 31 detsember), kuid nendes oleva andmed ei võimalda mingi spetsiifilise valdkonna (antud juhul ühismüük) tulude ja kulude analüüsi. Samale järeldusele on jõudnud ka uuringu täitjat konsulteerinud metsaühistute ja SA Erametsakeskus esindajad.

9.2 Metsamaterjalide ühismüügiga seotud metsaühistu tulude ja kulude lihtsustatud analüüs.

Enne metsaühistute metsamaterjalide ühismüügiga seotud toimingute algust lepitakse kokku vahendustasu teenuste eest, mida metsaomanik peab maksma raiete ja puidu transpordi organiseerimise ning puidu turustamise eest. Juhul kui materjali realiseeritakse läbi Keskühistu Eramets TuÜ, siis metsamaterjalide müügi summast peetakse kinni otsesed tulud raie- ja transporditeenusele ning vahendustasu, järele jäänud summa makstakse metsaomanikule. Ühe metsaühistu näitel on metsaomanikult kinni peetavaks vahendustasuks 1,5 €/tm, millest 0,5 €/tm jääb keskühistu kulude katteks ja metsaühistu osa vahendustasus on1 €/tm (selle kohta esitab metsaühistu arve keskühistule). Teise metsaühistu esindaja hinnangul katab vahendustasu metsaühistu ühismüügi otsesed kulud ning ühismüügi toetuste arvelt tasutakse palgakuludega seotud maksud (sotsiaalmaks ja tulumaks).

Ühismüügiga seotud statistiliste andmete küsitluse järgi oli nn täisteenuse (müügiviis nr 3) keskmine kulu ühistu jaoks raiehooaegadel 2012/2013 ja 2013/2014 suurusjärgus 1,5 €/tm, kuigi vastajad pakkusid ka järgmisi vastuseid - 1,4, 1,45, 1,6, 1,9, 2 ja 3 €/tm. Oluline on märkida, et tegemist on hinnanguliste, mitte tegelike raamatupidamislike kuludega. Samade raiehooaegade tuluna ehk vahendustasuna esitati järgmisi vastuseid – 1,0, 1,5, 1,6, 1,7, 1,75 ja 1,9 €/tm. Vastajatel paluti ka prognoosida, milline võiks olla vahendustasu järgmisel raiehooajal (1014/2015) ning sellele küsimusele vastasid ainult 6 metsaühistu esindajad, kusjuures kahel juhul ei prognoositud vahendustasu tõusu, aga ülejäänute prognoositud hinnatõusud olid 13 %, 43 %, 50 % ja 100%. Arvuliselt prognoositi järgneva raiehooaja vahendustasudeks järgnevaid näitajaid: 1,5, 1,8, 2,0 ja 2,5 €/tm. Ühe senini ühismüügiga mittetegelenud metsaühistu esineja arvas, et järgmisel raiehooajal võiks nn täisteenuse vahendustasu olla 3 €/tm.

Eeldades, et keskmine ühismüügi organiseerimise vahendustasu on 1,5 €/tm, millest metsaühistu tulu on 1 €/tm ning arvestades ka Tabel 6 Valitud metsaühistute toetused müüdud sortimentide tihumeetri kohta aastatel 2012 – 2013.peatükis 6.3 toodud kogu valimi keskmist ühismüügi toetust 1,00 €/tm, siis järelikult metsaühistu keskmine tulu füüsilise isiku kinnistul pärineva puidu ühismüügi organiseerimisel nn täisteenuse vormis on 2 €/tm. Uuringus analüüsitud nelja metsaühistu füüsiliste isikute kinnistutelt pärineva metsamaterjalide ühismüügi maht oli 188 602 tm, seega koos toetustega said valitud ühistud

aastatel 2012 -2013 tulu 377,2 tuhat €, ehk siis aasta keskmisena 188,6 tuhat €. Raieliikide erisusi arvestades saadakse järgmine tulemus: tulu uuendusraiete ühismüügist 307 241 € (kogus 163 426 tm, toetus 0,88 ja vahendustasu 1,0 €/tm), tulu harvendusraiete ühismüügist on 55 891 € (kogus 25176 tm, toetus 1,22 ja vahendustasu 1,0 €/tm) ning kogutulu 363 132 €, millest 85 % tekib uuendusraietest ja 15 % tekib harvendusraietest. Eelimetatud tulude lisandub juriidiliste isikute omandis olevate kinnistute ühismüügi organiseerimise vahendustasu.

9.3 Kuidas defineerivad efektiivsust metsaühistute esindajad?

Antud uuringu lähteülesandes oli kirjas ka nõue kirjeldada metsaühistute efektiivsuse suurendamise võimalusi. Kui selgus, et metsaühistute tegevuse hindaamine tulu ja kulupõhiselt on raskendatud, siis hakati ka uurima, et kuidas metsaühistute esindajad ise kirjeldaksid - kuidas ja/või millistes ühikutes mõõta metsaühistute efektiivsust ühismüügi läbiviimisel?

Arvamusuuringu käigus pakkusid metsaühistute esindajad järgmisi efektiivsuse definitsioone või mõõtmise ühikuid:

- *1 tm müügi kulud*
- *1.Metsaühistu kaudu realiseeritud puidu kogus.2. Oksjonile pandud raieõiguste arv (metsaomanike lõikes)3. Raieõiguse võõrandamisel lepingute arv (mitte materjali või puidu kogus)*
- *1.Müükide hulk 2.tm 3.Raiutud pind 4. Sortiment*
- *Hooldatud metsa ha, teenindatud metsaomanike arv, metsanduse arengukava mõõdab tm*
- *Ikka tihumeetrites ja hooldusraie hektarid.*
- *kui te ei tea, siis puidumüügil kasutatakse tihumeetreid (tähistatakse TM)*
- *Müüdud sortimentide hind (€), kasvava metsa tm hind arvestades puuliike, boniteete, geograafiat jne.*
- *Palju on puitu läinud turule (olenemata ühismüügi variandist)*
- *Rahuolu ühikutes, kui rahule jääb metsaomanik.*
- *Teenindatud metsaomanike arv, raiemaht ja -pindala, raieliik*

- *Toetada on vaja kehvemates tingimustes asju. mida kehvem mets, seda rohkem on toetust vaja.*
- *Üldse mitte mõõta.*

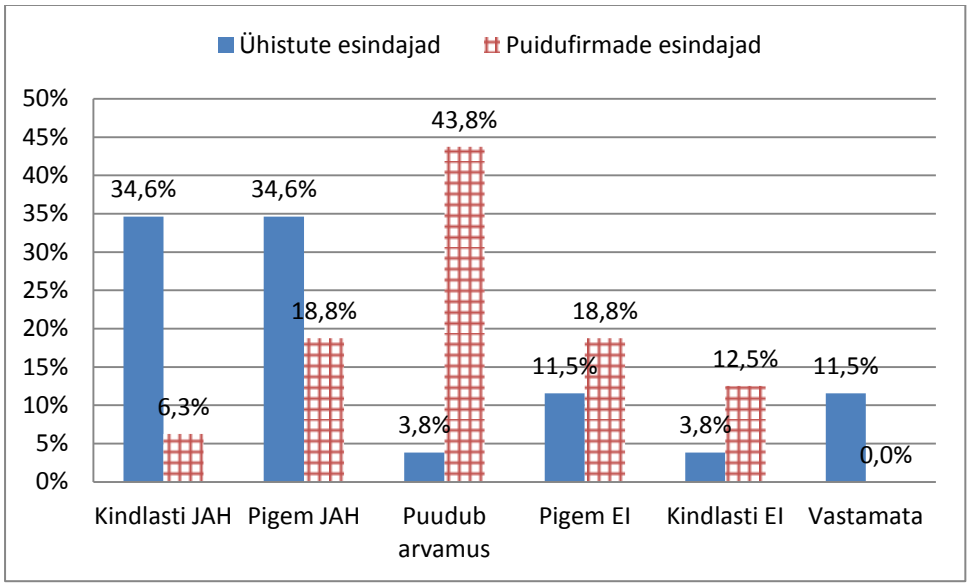
Puidufirmade esindajad tõid välja veel kaks täiendavat mõtet metsaühistu efektiivsuse hindamiseks.

- *Kas peab mõõtma? Kui mõõta, siis koguse kaudu. Metsaomanikku huvitab kindlasti raha, kuid peaks huvitama sortimentide väljatulek, ülestöötatud langi väljanägemine jmt.*
- *Kuivõrd palju suurem on füüsilise metsaomaniku eeldatav tulu võrreldes müügiga 'oma tarkusest'.*

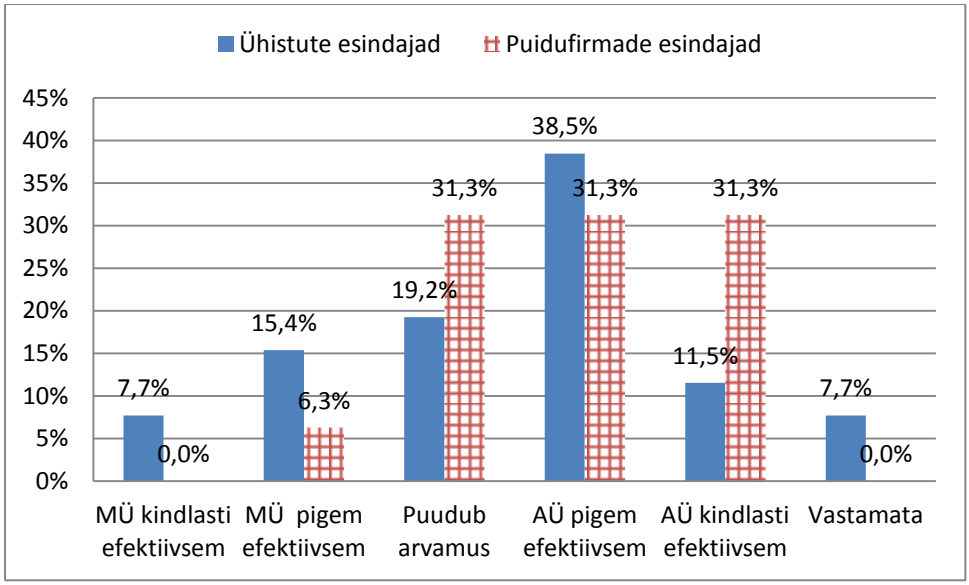
Käesoleva uuringu läbiviimise ajal tehti intervjuusid erinevate metsaühistute esindajatega (peamiselt tegevjuhid) ning ka mõne puidufirma esindajaga. Suulise vestluse käigus tõid metsaühistute esindajad välja sarnaseid ühismüügi efektiivsuse hindamise definitsioone, nagu see on eelnevalt kirjas. Lisaks eelnevalt kirjeldatule väitis ühe metsaühistu esindaja, et ühismüügi käigus metsaühistu tegevuse efektiivsust tuleb hinnata kännurahas – kui metsa-ühistu suudab omanikule pakkuda kõrgemat kännuraha kui teised erinevad puiduturu osalised, siis järelikult on see metsaühistu oma tegevuses kõige efektiivsem. Probleem on aga selles, et selline efektiivsuse tagantjärele hindamine või võrdlemine on raskendatud, sest ei ole olemas täpselt sarnaseid raielanke või metsaosasid, mille baasil saaks lõplikult võrrelda erinevate ühistute või turuosaliste tegevust. Veel pakuti veidi teistsugust ühismüügi efektiivusse verbaalse hindamise viisi: „*Kui saeveski ütleb, et see xxx pigistas mult välja viimase, siis peaks ka olema hästi, s.t. kui saeveski tunneb ennast halvasti puudutatuna, siis on ju hästi metsaomaniku jaoks*.“

9.4 Toetuste mõju efektiivsusele

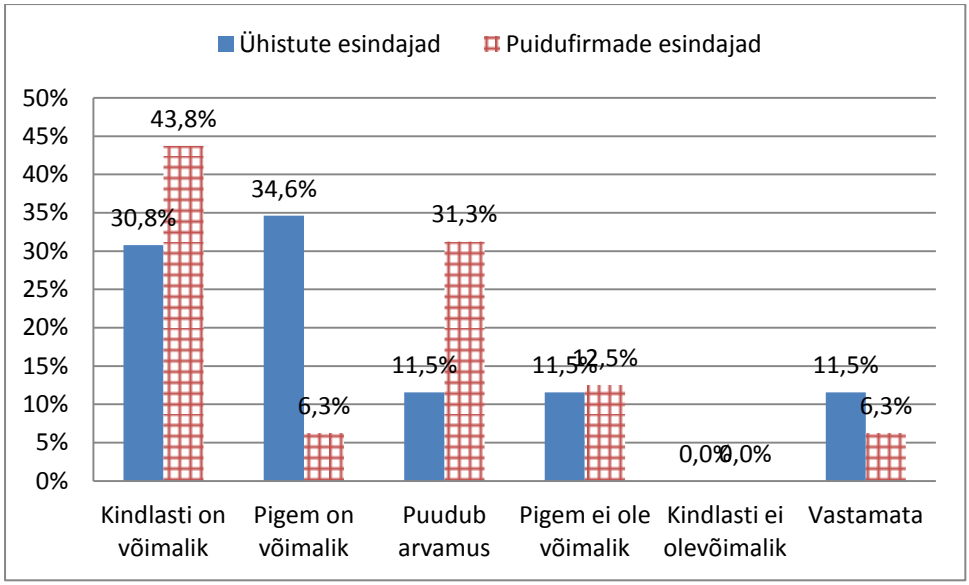
Metsaühistute esindajad arvasid, et riiklik ühismüügi toetamine on pannud metsaühistud efektiivsemalt tegutsema (Joonis 20). Samas aga nii 50 % metsaühistute esindajatest kui ka 63% puidufirmade esindajatest arvasid, et kui võrrelda metsaühistuid ja sarnaseid teenuseid pakkuvaid äriühinguid, siis äriühingud on oma tegevuses metsaühistutest efektiivsemad (Joonis 21).



Joonis 20 Uuringu vastused küsimusele - Kas ühismüügi riiklik toetamine paneb metsaühistud efektiivsemalt tegutsema?



Joonis 21 Uuringu vastused küsimusele - Kui võrrelda metsaühistute (MÜ) tegevust metsa ühismüügi läbiviimisel samasuguseid teenuseid pakkuvate äriühingutega (AÜ) (metsavarujatega, ümarpuidu vahendajatega, metsa haldusteenuse pakkujatega vms, mis on kas osaühingud või aktsiaseltsid), kas siis on metsaühistud oma tegevuses efektiivsemad?



Joonis 22 Uuringu vastused küsimusele - Kas metsaühistute tegevust ühismüügi korraldamisel on võimalik muuta praegusest efektiivsemaks?

65 % metsaühistute esindajatest ja 50% puidufirmade esindajatest on arvamusel, et metsaühistuid on võimalik efektiivsemalt tegutsema panna (Joonis 22). Need, kes arvasid, et ühismüügi tegevust on võimalik muuta efektiivsemaks, tõid välja järgmised selgitused:

- *1 tm müügikulu peab minema alla*
- *Aktiivsemalt tegutseda*
- *Hetkel suureks probleemiks metsaühistu poolt metsameistri/metsniku kütusekulu kompenseerimine.*
- *Ise ei ole ühismüügis osalenud, aga mitmete tuttavate arvamus on, et ei ole suudetud/tahetud otsida parimat hinda, samas see 'teenus' võtab liialt palju raha materjali hinnast*
- *IT lahenduste rakendamine*
- *Kogemus, suuremad kogused, pikemaajalised partnerid.*
- *Kui metsaühistu liikmete arv suureneb, siis suureneb metsa pindala ja raiemaht, seega on võimalik kaasata raie ülestöötamisettevõtteid.*
- *Läbi pikaajaliste lepingute sõlmimise metsaomanikega, läbi mahtude suurendamise*
- *Metsaühistu inimene peaks olema neutraalne, pigem metsaomaniku poole hoidev võrreldes metsa ülestöötajaga.*

- *Metsühistu jagab kindlasti rohkem infot metsa majandamise kohta metsaomanikule, kui äriühingud. See enamus juhtudel omakorda tekitab omanikul huvi ise metsa majandada ja ühismüügist osa võtta. Väga suur on hetkel arusaam, et kui ise metsa läheduses ei ela siis ei ole võimalik ka seda majandada.*
- *Vajalik pikemajalisem raiumisele tulevate lankide nimekiri*
- *Vähem bürokraatiat, küll siis tuleb ka efektiivsus*

Vähesed vastajad, kes arvasid, et metsarühitute tegevust ühismüügi osas pigem ei ole võimalik muuta efektiivsemaks, tõid välja järgmised efektiivsuse tõus takistavad asjaolud:

- *Lõpetada toetamine kõigile.*
- *Võrreldes äriühingutega töötatakse üles väiksemaid lanke.*
- Puidufirma esindaja: *Kuni ei ole stabiilset planeeritavat mahtu erametsaomanike poolt tagatud (kuna metsaühistu ei saa mõjutada metsaomanikku metsa raiuma), ei ole võimalik ka efektiivsem korraldus.*

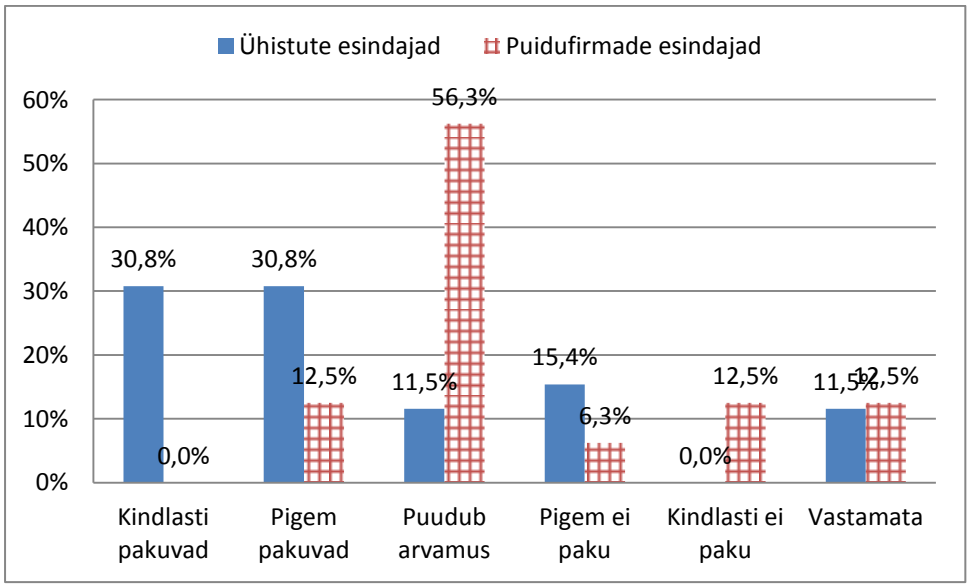
Lisaks eelnevale küsiti vastajatelt, et kui metsaühistu tegevust ühismüügi korraldamisel on võimalik muuta efektiivsemaks, siis mida peaks selle jaoks tegema riiklikul või metsaühistu tasemel. Mitmed vastajad tõid välja infotehnoloogiliste lahenduste ja andmebaasidega seotud parendused, mille abil peaks ka nii raieteenuste kui ka puiduveo logistikat olema parem organiseerida. Samuti tõid metsaühistute esindajad välja:

- *Efektiivsemaks muutub ühismüük siis kui kaovad toetused. Ühistud saavad ühismüügiga hakkama ka ilma toetusteta. Puiduäri on mahu äri ja ühine müük loob niigi lisandväärtust.*
- *Kasvava metsa raieõiguse võõrandamise toetamine peaks jätkuma ja suurenema.*
- *Metsaomanikke rohkem teavitama ühismüügi võimalustest*
- *Metsaühistud endid paremini reklaamima. Ühistegevus metsaühistu kaudu ei ole ühekordne tehing metsas.*
- *Metsaühistute ja ühismüügi propageerimine. Hetkel on liiga väike protsent erametsaomanikest metsaühistu liikmed.*
- *Metsaühistutel vajalik lisatööjõud metsameistrite näol. riiklikult tuleks piirata enam mustalt turul tegutsejaid*
- *Mida väiksem metsniku tööpiirkond ja suurem raiemaht, seda efektiivsem*
- *Peaks olema rohkem üleriigilist positiivset reklaami.*

Puidufirmade esindajad soovitasid ühismüügi efektiivsuse suurendamiseks viima metsaühistud üle normaalsetele turutingimustele. Ühistu peab lähtuma üldisest ärilisest majandamise loogikast - suurem müügimaht aitab tõsta käivet ja katta kulusid ja seda tuleb teha ühtlaselt kogu aasta jooksul.

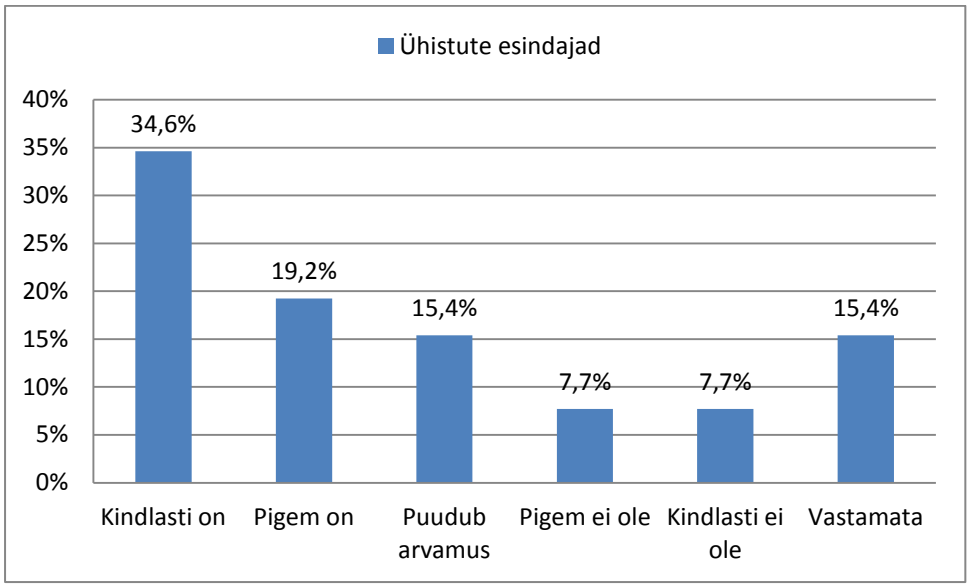
9.5 Metsaühistute suhted tulundusühistutega Keskühistu Eramets ja Eesti Puidumüügi Keskus

Antud uuringu läbiviimise ajal tegutses Eestis kaks tulundusühistut, mille eesmärgiks oli metsaühistute esindamine ja puidu ühismüügiga tegelemine – 2009.a registreeritud TuÜ Keskühistu Eramets ja 2013.a. loodud TuÜ Eesti Puidumüügi Keskus. (N. B. Käesolevas alapeatükis tähendab üldnimetus tulundusühistud just neid eelnimetatuid ühistuid). Mitmed metsaühistud on oma liikmete metsadest varutud metsamaterjali realiseerinud läbi nende tulundusühistute, lisaks ka muidugi ise otsinud omale äripartnereid. 2/3 metsaühistute esindajatest arvas, et need tulundusühistud pakuvad oma metsaühistutest äripartneritele paremaid tingimusi (kõrgeim hind, parimad kvaliteeditingimused, täpseim ja usaldusväärne mõõtmine jne), kui muud puiduturul tegutsevad äriühingud (Joonis 23).



Joonis 23 Uuringu vastused küsimusele - Kas tulundusühistud pakuvad erametsaomanikele parimaid tingimusi (kõrgeim hind, parimad kvaliteeditingimused; täpsem ja usaldusväärseim mõõtmine jms) kui puiduturul tegutsevad muud äriühingud?

Kuna ühistulises tegevuses on peetud oluliseks seda, et tegevus ühistu asjaajamine oleks aus ja läbipaistev, siis ka metsaühistute esindajatelt uuriti ühismüügiga seotud tulundusühistute avalikkuse ja läbipaistvuse kohta (Joonis 24). Kuigi veidi üle poole (53,8%) vastajatest arvas, et tulundusühistute tegevus on läbipaistev, siis antud kontekstis eeldaks tegelikult positiivsete vastuste suuremat osakaalu.



Joonis 24 Uuringu vastused küsimusele - Kas tulundusühistute tegevus puidu müügil on teenuse tarbijatele avalik ja läbinähtav?

Vastajatelt küsiti, et millised on tulundusühistute tegevuse positiivsed mõjud Eesti erametsaomanikele või erametsandusele ning mõned metsaühistute esindajate kommentaarid on:

- *Eesti Puidumüügikeskusel on väga positiivne mõju. Nende tegevus näitab ühistegevuse tõelisi väljundeid ja nad saavad aru ka sellest, et ühise puidumüügi tuludest peab panustama metsaomanike õiguste eest seismisele.*
- *Kõik on läbinähtav, kontroll materjalide liikumise üle, järelvalve, tööde kvaliteet.*
- *Metsaomanike majanduslike huvide kaitse.*
- *Metsaomaniku jaoks kulude optimeerimine ja parim hind turul on positiivne pool.*
- *Metsaomanikud saavad õiglase hinna, riik saab oma tulumaksu. Hea teeninus toob rohkem puitu turule, mis muidu võib seisma jääda.*
- *Positiivne on see, et nad peavad ausamalt tegutsema erametsaomaniku suhtes.*
- *Puidu hind on konkurentsis ka mitte metsaühistutesse kuuluvatele metsaomanikele*

- *Soodsamad puidu müügi ja tööde korraldamise võimalused*

Puidufirmade esindajad tõid tulundusühistute positiivsete mõjude all välja:

- *Koondades mahtusid on võimalik ostjaga tingimustes läbirääkida.*
- *Usaldusväärsem organisatsioon, kui ligikaranud metsaärikas.*

Kui vastajatelt küsiti tulundusühistute tegevuse negatiivsete mõjude kohta, siis puidufirmade esindajad tõid välja ainult selle, et tulundusühistutel on negatiivne mõju sisse ostetavale tooraine (ümarpuidu) hinnale. Metsaühistute esindajad tõid tulundusühistute tegevuse negatiivsete aspektidena välja 4 asjaolu.

- *Ebaaus tegevus rikub mainet*
- *Kui ei peeta lubadusi.*
- *Salastatud asja kohta hinnangute andmine on ohtlik. Keskühistu tingimused on salastatud nende eest, kes ei ole keskühistu liikmed, isegi hinnad on salastatud.*
- Tulundusühistud on erinevad. Üldistatuna, ühes ja samas küsimuses, ei saa nende kohta anda objektiivset hinnangut

SA Erametsakeskuse koduleht (erametsanduse portaal) annab nende tulundusühistute kohta erineva hulga ja kvaliteediga informatsiooni: Eesti Puidumüügi Keskuse kohta on pikem tekst, tegevjuhi nimi ja kontaktandmed ning ka interneti kodulehe aadress, kuid Keskühistu Eramets kohta on 2 tutvustavat lauset, link keskühistu põhikirjale ja ühe inimese nimi (ilma ametinimetuseta) koos kontaktandmetega. Eesti Puidumüügi Keskusel on olemas oma koduleht, kus on kirjas nii ühistu liikmed kui ka nõukogu ja juhatuse liikmete ning tegevjuhi nimed ja kontaktandmed. Keskühistul Eramets avalikku interneti kodulehte ei ole ja keskmisest osavamad arvutikasutajad leiavad selle organisatsiooni juhatuse liikmed ainult Registrite ja Infosüsteemide Keskuse E-Äriregistrist. Antud uuringu raportit koostades kommenteeris Keskühistu Eramets juhatusega seotud metsandusspetsialist, et keskühistu juhatuse liikmed on kõik metsaühistute juhatuste liikmed ning nende kontaktid ning muu informatsiooni leiab kergesti eelnevalt nimetatud erametsanduse portaalist. Paraku eeldab eelnevalt kirja pandud võimaluse kasutamine siiski täiendavaid spetsiifilisi teadmisi, sest kuskilt on vaja teada saada, et milliste metsaühistute esindajad ning kes nimeliselt on Keskühistu Eramets juhatuses.

Kuna metsaühistute ja seega ka tulundusühistut kaudu müüakse järjest suuremaid metsamaterjali koguseid ning lähtuvalt Eesti metsanduse arengukavast aastani 2020 on taoline suurenemine on ka riiklik huvi, siis peaks tulundusühistute tegevus olema avalikum ja läbipaistvam. Nii metsaomanikel, kui ka nende lähedastel, peaks soovi korral olema lihtne võimalus teada saada - kes on need isikud, kes teevad otsuseid nende metsast pärineva puidu edasise saatuse kohta (Kui erametsa omanik valmistub müüma puitu metsaühistu ühismüügi meetodeid kasutades, kas selle metsaomaniku või tema lähedaste lõplikku otsust võib mõjutada ühismüügiga seotud tulundusühistu kohta olemasolev või puuduv tausta-informatsioon?). Ka reklaami ja metsasektori mainekujunduse jaoks on oluline, et näiteks ajakirjanikud või metsandusvaldkonnaga seotud huvigruppide esindajad teaksid neid isikuid, kes otsustavad rahvuslikuks rikkuseks nimetatud metsa(materjalide) edasise müügi ja turustamise üle.

9.6 Kas metsaühistu juriidilisel vormil - mittetulundusühing vs tulundusühistu - on tähtsust ühismüügi korraldamisel?

Lähtuvalt kehtivast metsaseadusest on metsaühistu kas mittetulundusühing või tulundusühistu. Kas metsaühistu juriidilisel vormil - mittetulundusühing (MTÜ) või tulundusühistu (TuÜ) - on mingit olulist tähtsust erametsaomanike efektiivsel teenindamisel ühistulise puidumüügi korraldamisel? Kui juriidiline vorm on oluline, siis kumb ja miks on efektiivsem - MTÜ või TuÜ? Eelnenud küsimuse kohta oli kõige rohkem kasutatud kommentaar, et ei ole vahet, kas tegemist mittetulundusühinguga või tulundusühistuga, lisaks tulid vastajatelt järgmised kommentaarid:

- *Ei ole minu arust vahet. Ise oleme näiteks MTÜ aga kasutame ühismüügil Keskühistut Eramets TÜ-d.*
- *Ma julgen arvata, et Eest Vabariigi seadused ei lubagi MTÜ-l tulu teenimisega tegeleda?*
- *Mittetulundusühingu eesmärk ei ole majandustegevus, järelikult ei sobi puidumüügi korraldamine MTÜ vormi. Väga suured probleemid maksustamisega ja liiga suur vastutus MTÜ juhatuse liikmetele.*
- *MTÜ - siis on ikkagi metsaomanikul selge, et siit peaks saama õiglast nõu.*

- *MTÜ loob paremat mainet. Ei ole kasumit taotlev ettevõtlus*
- *MTÜ on kolmanda sektori organisatsioon, vabakond. TÜ on tegelikult ju äriühing ja peaks tegutsema nii, et on võimeline oma liikmetele (osanikele) tulu jagama, mitte toetustest elama. Efektiivne saaks olla selline TÜ, mis on moodustunud naaberkinnistute baasil s.t. optimeerides kulutusi seadmete transpordile, planeerides tegevusi lähikonnas (aja parem kasutamine) jne. Kui TÜ on moodustunud nii, et osanike (liikmete) maad on väga kaugel üksteisest, ei saa majandamine olla Efektiivne. Mis vahe on kui metsa TÜ ostab teenuseid sisse ja kui neid ostab sisse metsaga tegelev OÜ? Korrektse või kvaliteetse teenuse hind on mõlemal sama, see mis momendi turuhind on.*
- *MTÜ on metsaomaniku jaoks usaldusväärsem. Täna ei ole reaalne, et MTÜ-sse kuuluvad metsaomanikud on valmis ümber organiseeruma TuÜsse*
- *Sõnade sisu ütleb ära - mittetulundus on sobimatu tulu taotleva tegevuse puhul*
- *TuÜ on efektiivsem, kuna tema tegevus on suunatud kasumi teenimisele, samuti on hilisema vastutuse jagamine kergem*
- *Uurige seadustest, mis oluline vahe neil on*

Nagu nähtub ka eelnevatest kommentaaridest, siis omad pooldajad on mõlemal metsaühistu juriidilisel vormil – nii MTÜ-l kui ka TuÜ-l. Jälgides antud uuringu raporti alapeatükis 6.2 toodud ühismüügi statistilisi andmeid, oli näha, et tulundusühistud hakkasid kohe ja aktiivsemalt tegusema, ehk siis tulu teenimine oli nende peamiseks eesmärgiks.

Juriidilises mõttes on metsaühistute ühismüügi korraldamisel oluline vahe, kas korraldavaks organisatsiooniks on MTÜ või TuÜ. Ühismüügi riikliku toetamise mõttes ei ole antud uuringu autori arvates korrektne toetada mittetulundusühinguid. Mittetulundusühingute seaduse § 1 lõikes 1 on kirjas: „*Mittetulundusühing on isikute vabatahtlik ühendus, mille eesmärgiks või põhitegevuseks ei või olla majandustegevuse kaudu tulu saamine.*“ Keskkonnaministri määruses (Määrus 2009; Eelnõu 2014) on ühismüügi toetuse ametlikuks nimetuseks metsaühistu metsamajandusalase koostöö (projekti) toetus. Lähtuvalt mittetulundusühingute seadusest ei või MTÜ eesmärgiks või põhitegevuseks olla majandustegevus, aga keskkonnaministri määrusega toetatakse just mittetulundusühingute majandusalast koostööd, seega siin eksisteerib olemuslik vastuolu. Arusaamatu on see, miks määrust ette valmistanud või kooskõlastanud juristid ei ole sellele vastuolule pühendanud suuremat tähelepanu ning miks seda ei ole kirjeldatud ka määruse eelnõude seletuskirjades.

Järgmine kaudselt ühismüüki ja selle toetamist mõjutav juriidiline probleem või vastuolu seoses MTÜ-de tegevusega on seotud käibemaksuseadusega. Alates 01. 01. 2011 kehtib käibemaksuseaduse muudatus, mille järgi **maksuvaba käive** on teenus, mida mittetulundusühing tasuta või liikmemaksu eest osutab oma liikmetele (Käibemaksuseadus § 16 lg 1). Antud uuringus vaadeldud neljast metsaühistust on ainus tulundusühistu, Rakvere Metsaühistu, käbemaksukohuslane juba alates 1996. aastast, kuid mittetulundusühingud on registreerinud ennast käibemaksukohuslaseks peale metsaühistute toetuse tekkimist, vastavalt siis - Läänemaa Metsaühistu MTÜ – 30.08.2012; Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ – 15.12.2013.a.; Põlva Metsaomanike Selts MTÜ – 24.11.2010.a. Oluline on märkida, et paljud väiksemad tegutsevad mittetulundusühingutest metsaühistud ei ole uuringu koostamise ajal käibemaksukohuslased. Järjekordselt tekib küsimus, et kui MTÜ põhitegevuseks ei või olla majandustegevuse kaudu tulu saamine ning liikmemaksu eest osutatavad teenused on maksuvaba käive, siis miks suuremad mittetulundusühingutest metsaühistud on käibemaksukohuslased?

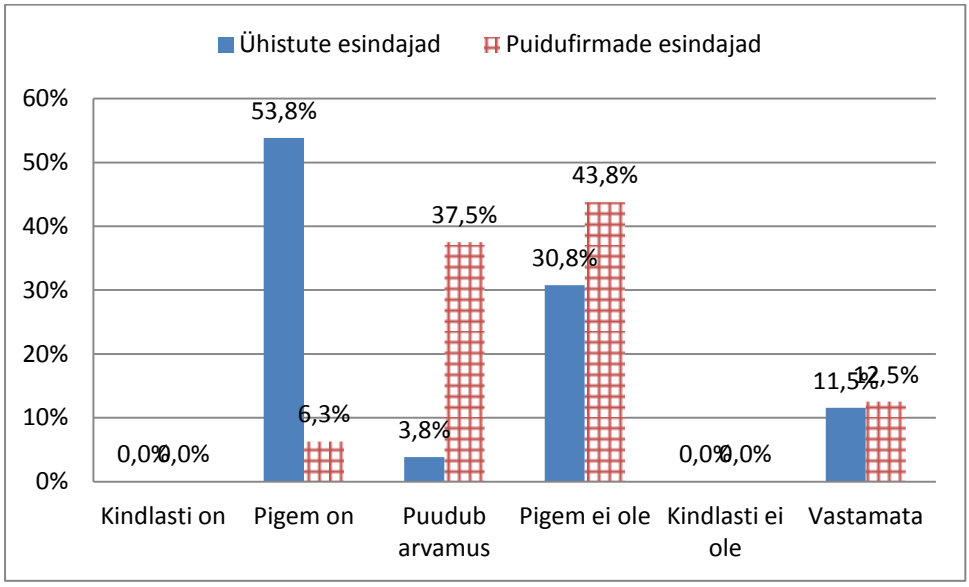
Veel üks riikliku ühismüügi toetamisega ja MTÜ majandustegevustega kaudselt seotud probleem on seotud mittetulundusühingu kasumi tekkimisega. Mittetulundusühingute seaduse § 1 lõikes 2 on kirjas: „*Mittetulundusühingu tulu võib kasutada üksnes põhikirjaliste eesmärkide saavutamiseks. Mittetulundusühing ei või jaotada kasumit oma liikmete vahel.*“ Eestis on näited, kus MTÜ-st metsaühistu on ostnud kinnisvara (kontorihoone, metsakinnistu). Kontorihoone ostu vajaduse saab põhjendada asjaoluga, et hoone on vajalik oma liikmete paremaks teenindamiseks. Juhul kui tegemist ei ole kavandatava näidismetsaga, siis jääb arusaamatuks asjaolu, et miks peab mittetulundusühingust metsaühistu hakkama ise metsaomanikuks ja kuidas aitab metsakinnistu(te) omamine kaasa kõikide ühistu liikmete paremale teenindamisele? Kui eelnevalt kirjeldatud kinnisvaraga majandamisega seotud näidetes oleks tegemist tulundusühistust metsaühistuga, siis ei oleks mingeid probleeme, sest tulundusühistu tegevuse eesmärk on oma liikmetele kasumi teenimine.

Eeltoodud näidete põhjal näib tulundusühistu olevat metsaomanike ühistegevuse arendamiseks korrektsem juriidiline vorm. Tulevikus on soovitav aktiivselt majandustegevusega (ühismüügiga) tegelevad mittetulundusühingutest metsaühistud likvideerida ja nende asemel või ka nende kõrvale moodustada tulundusühistud. Tegutsevate mittetulundusühingute ümberkorraldamine tulundusühinguteks on kindlasti raske juba seetõttu, et mõningaid toetustega ostetud seadmeid peavad ühistud säilitama ja kasutama vähemalt 5 aastat.

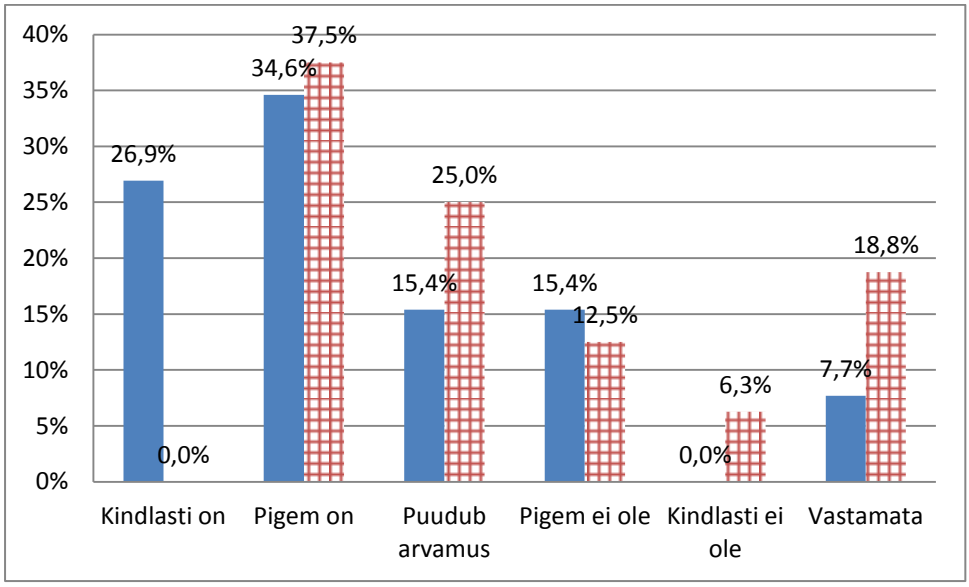
10 Ühismüügi teadlikkus ja täiendavad vajalikud teenused.

10.1 Erametsaomanike ühismüügi alane teadlikkus ja reklaamivajadus

Metsaühistute esindajad arvavad, et erametsaomanikud on (pigem) teadlikud metsaühistute võimalustest ühismüügiga seotud teenuste pakkumisel, kuid enamus puidufirmade esindajatest vastajatest on vastupidisel arvamusel (Joonis 25).

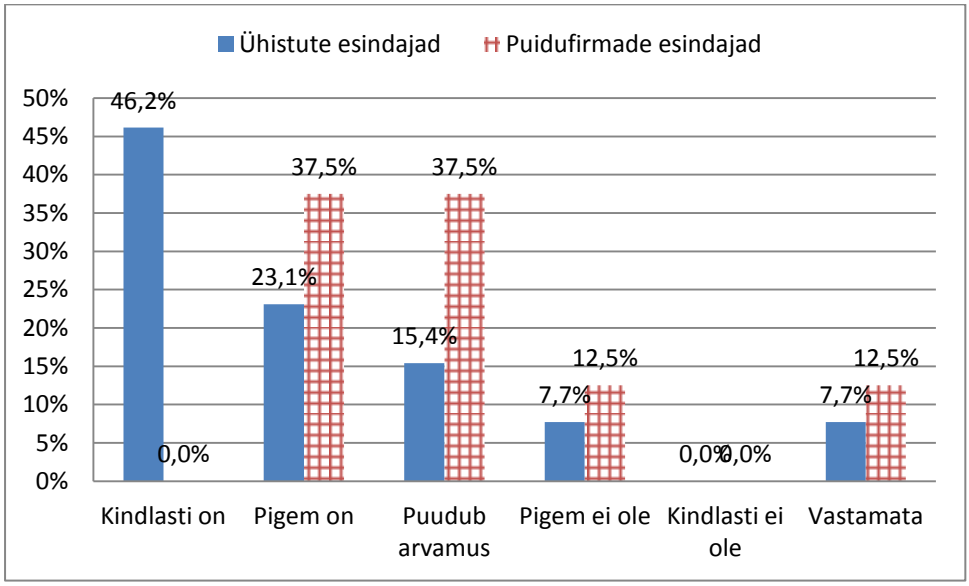


Joonis 25. Uuringu vastused küsimusele - Kas metsaomanikud on teadlikud metsaühistute tegevusest ja võimalustest ühismüügiga seotud teenuste pakkumisel?



Joonis 26 Uuringu vastused küsimusele - Kas erametsaomanikke on vaja täiendavalt toetada või motiveerida, et nad kasutaksid metsaühistute ühismüügiga seotud teenuseid?

Üldiselt domineerib arvamus, et erametsaomanikke on vaja täiendavalt toetada või motiveerida, et nad kasutaksid metsaühistute pakutavaid ühismüügiga seotud teenuseid (Joonis 26) ning kindlasti on vaja metsaomanike hulgas teha selgitustööd või reklaami, mis tutvustaks metsaühistute tegevusi ühismüügi korraldamisel. Metsaomanikud on muutunud järjest teadlikumaks. Mitmed vastajad tõid välja selle, et tegelikult on vaja tõsta metsaomanike teadlikkust ja usaldust metsaühistute tegevuse ja sealhulgas ka ühismüügi vastu ja see usaldus ei teki pelgalt mingi reklaamikampaania tulemusel, liigne reklaamimine võib metsaomanikud ühistust eemale peletada või muuta neid ühistu töö suhtes umbusklikuks. Ainult ühismüük ja selle reklaamimine ei pane metsaomanikku metsi majandama. Lisaks on arvatud, et riigil on veel üks täiendav funktsioon – riik peaks toetama füüsilistele isikutele kuuluvate erametsade säilitamist, sest järjest rohkem metsakinnistuid ostetakse kokku välismaiste äriühingute poolt.



Joonis 27 Uuringu vastused küsimusele - Kas Eesti erametsaomanikele on vaja teha täiendavat või spetsiaalset reklaami, mis tutvustaks metsaühistute tegevusi ühismüügi organiseerimisel?

Ühismüügi reklaami vajaduse kohta on välja toodud kahesuguseid arvamusi. Mitmedki vastajad arvavad, et on vaja teha täiendavat reklaami nii ajalehtedes kui ka televisioonis. Ühismüügi reklaamimise osas välja on toodud muidki seisukohti:

- *Arvestades asjaolu, et metsaomanikud on reeglina vanemad inimesed, on parim viis metsaomanikuga suhtlemiseks on individuaalnõustamine.*
- *Erametsakeskus ei kõlba reklaami tegemiseks. Reklaamida ei tohiks, tuleks tutvustada - raadios ja TV-s, sest tänapäeva inimene ei loe midagi.*

- *Inimesed (omanikud) usuvad pigem 'naabrimeest', kui seda mis meedia (riigi toel) peale surub*
- *Metsaomanike usaldust metsaseltside osas tuleks tõsta, sest metsaselts ei ole äriühing.*
- *Reklaame on kõik lehed otsast otsani täis, iseasi kas metsaomanik neid lehti tellib...*
- *Reklaamima peaks toetuste taotlemist (metsa uuendamisel ja hooldamisel) läbi metsaühistu.*
- *Soome näited, kus on pikaajaline metsamajandamine läbi ühistu, tehakse tõsist teavitust metsaomanikele, et on vaja metsaga tegeleda. Olen jälginud meie reklaame ja metsaomanike reaktsiooni, ei mõju. Tundub, et raha pannakse palju aga tulu ei ole. Tuleb võtta vanusegruppide viisi eraldi (Facebook, Elmari Raadio, valla lehed, kohalikud laadad).*
- *Turul on reklaamid, mis eksitavad väikemetsaomanikku.*

Suulistes vestlustes toodi välja veel kaks näidet metsaühistu reklaamimise kohta ja neid võiks soovitada kõikidele metsaühistutele.

- Metsaühistu parim reklaam on suust suhu, ehk metsaomanikult metsaomanikule leviv informatsioon metsaühistu teenustest. Kui tänulik klient on jäänud ühismüügi teenusega rahule ja soovitab seda oma tuttavatele, siis selline soovitus toob uued metsaomanikud hea renomeega metsaühistu juurde.
- Üks metsaühistu liisis metsameistrile auto, kusjuures auto külgedele pandi Keskühistu Eramets logo ja kontaktid ning ka konkreetse metsaühistu logo ja kontaktid. Kui metsameistri auto liigub ringi maapiirkondades külade ja metsade vahel, siis on kõrvaltvaatajatel kohe selge, kes ja mis asjus metsas ringi liigub ja nii tekib täiendav usaldus selle metsaühistu tegevuste vastu.

10.2 Ühismüügiga seotud täiendavat teenuste pakkumine metsaomanikele

Kui vastajatelt uuriti, et milliseid täiendavaid teenuseid koos ühismüügiga tuleks metsaomanikele pakkuda, siis enamasti toodi välja kas ainult metsa uuendamisega seotud teenused või siis n.ö. „võtmed kätte teenus“, mis algab raiete ja puidu müügi korraldamisest, jätkub metsaomanike nõustamisega teenitud tulu maksustamisel ja deklareerimisel ning lõpeb metsa uuendamisega. Üksikjuhtumitel on mainitud ka metsa hindamist, kultuuride

hooldamist, valgustusraieid ja ka maaparandusega seotud teenuseid, aga selle loetelu viimased asjad ei ole tegelikult ühismüügiga otseselt seotud.

Puidufirmade esindajad on arvanud, et metsaomanikele on vaja anda adekvaatseid turuülevaateid. Lisaks arvati, et *vaja on teistsugust mõtlemist ühistegevuse osas - ühistu on hetkel teenuste jagaja, ühismüük peab lähtuma metsaomaniku ärilisest huvist majanduslikku kasu saada, sisuline MTÜ vorm ei ole siin lahendus*.

Ka metsaühistute esindajad või ühistud tervikuna vajavad täiendavaid teadmisi või sisse ostetavaid teenuseid ühistulise puidumüügi paremaks läbiviimiseks:

- Juriidilisi teadmisi, kõike mis puudutab lepingute nüansse, raamatupidamise ja maksunduse alaseid koolitusi.
- *Kogemusi, aga neid annab aeg. Kasvõi selliseid kogemusi, mida kogeti sellel talvel. Metsaäris tuleb alati olla selleks valmis, et see kõige olulisem äripartner - Külmataat, ei pruugi üldse igal talvel äripartner ollagi. Tänavu oli näha, et mitmed noored inimesed ei olnud sellega üldse arvestanud, et talv lõppeb veebruaris. Metsaäris on alati riskid, nende riskide üleelamiseks peab olema piisav rasvakiht.*
- Metsanduslikke ja majanduslikke teadmisi; praktilist metsa mahu ja rahalise hindamise koolitust.
- *Metsaühistule peaks olema ka mingi toetus metsauuendamise korraldamiseks. Hetkel toetus sellele tegevusele puudu.*
- *Metsaühistute esindajad võiksid ühistulise puidumüügi osas Erametsakeskuse eestvõttel vähemalt paar korda aastas kokku saada ja iga esindaja annab oma ülevaate oma tegevusest möödunud perioodil. Tugiisikute süsteem oli päris hea süsteem, sest siis tuli vahel kasvõi selle pärast midagi head välja mõelda ja ära teha, et mitte öelda teistele - pole midagi teinud.*
- *Tarkvaralahendusi on vaja ja nende sidumist metsaregistriga*
- *Täiendus peab olema pidev, puidu ostjad, mõõdud, kvaliteet, mõõtmine, autotransport (täismass) jne.*

10.3 Metsaühistute tööhõive ühismüügi korraldamisel.

Ühismüügi korraldamine on aidanud luua täiendavaid töökohti. 2013/ 2014 raiehooajal oli vastanud metsaühistutes ühismüügiga tegelevate erinevate inimeste arv vahemikus 0 – 4 inimest, aga kui see teisendada täistööajaga töökohtadele, siis pakuti tulemust vahemikus 0-3 inimest. Enamus metsaühistuid tegutsevad kui ühemehe orkestrid, ehk siis enamasti ainult 1 inimene kas täiskoormusega või ka osakoormusega tegeleb ühismüügi korraldamisega. Ainult suuremates ja aktiivsemates metsaühistutes tegeleb ühismüügiga 2 või rohkem inimest.

Lähtuvalt Eesti metsanduse arengukavast aastani 2020, peaksid ühismüügi mahud järjest suurenema, seega on oluline teada, kuidas ühistute tegevjuhid prognoosivad oma ühistute tulevikku ja tööhõivet. Seitsmeteistkümnest ühistu statistikaga seotud ankeedile vastasid 7 ühistu esindajad, et lähimas tulevikus vajavad nad täiendavat tööjõudu ühismüügi korraldamisel ja 9 ühistu esindajad ei vaja lähiaastatel täiendavat tööjõudu. Täiendavate vajalike spetsialistide tausta ja hariduse kohta tehti järgmised kommentaarid:

- *Juurde võtta. Nõudeks erialane haridus ja töökogemus. Koolipingist ei taha, on juba kogemus olemas.*
- *Tuleb palgata täiendavat tööjõudu, metsandusliku kõrgema või kutsealase haridusega, soovitavalt praktilise kogemusega.*
- *Tõstame efektiivsust ja otsime ka meistrit. Eeldus on töökogemus.*
- *Vaja võtta tööle täiendavalt üks inimene ning seeläbi muuta kogu protsess ka efektiivsemaks. Eelistatud on nooremad, uuendustele ning väljakutsetele vastutulevad metsandusharidusega spetsialistid.*
- *Veel ei ole uusi töötajaid otsitud, aga vajadus juba tekib. Eelistatavalt eriharidusega noored spetsialistid, kes ei ole muudes süsteemides töötamisest 'läbi imbunud' ja suudavad avaralt ja loovalt mõelda. Samas on noore inimese vajadused nö. oma elu alustamisel suuremad, kui juba mingi tasemeni jõudnud spetsialistil. Lihtsalt uut töökohta luua ja loota, et metsaomanikud uksest sisse astuvad ja on pidev tööga varustatus- oleks liigne risk. Ennem peab tekkima kindlustunne ühistus ja metsaomanikes, et süsteem on jätkusuutlik ja alles siis saab spetsialistidele midagi 'lauale panna'. Spetsialist ei tule tööle ümmarguse jutu peale, et no mingi paar-kolm-neli tuhat tihu teeme kuus ja küll kuidagi hakkama saame. Ilmast sõltuvalt mõni kuu ei*

tule ühtegi tm-t ja siis vaatab mitu nukra näoga inimest teineteisele otsa ja otsivad ehk uusi töökohti!

Lisaks olemasolevatele konkreetsetele ühismüügiga seotud spetsialistide arvule paluti prognoosida kahe järgneva raiehooaja arvulist spetsialistide olemust ja või vajadust. Kui järgmiseks (2014/2015) raiehooajaks julgesid ühistute tegevjuhid mingeid arvulisi näitajaid välja tuua, siis ülejärgmine raiehooaeg (2015/2016) on meie muutuvas maailmas liialt kauge aeg täpsete prognooside tegemiseks. Üks vastaja kirjeldas tuleviku prognoose nii: *"Selline prognoosimine on üsna ohtlik ja tänamatu. Alltöövõtu korras võib küll kedagi lisatööjõuna kaasata, aga küsimus on ikkagi inimese ootustes ja reaalsuses. Kindlat kuupalka minu teada metsameistritel ei ole ja 'umbes-täpselt' juttu erialainimesele on ka nadi ajada. Põhiline mure tekib lojaalsusega."* Samas ühe ühismüügiga praktiliselt mitte tegelenud metsaühistu juht arvas ülejärgmise raiehooaja tööhõive kohta nii: „*Võib-olla tahab keegi proovida ühismüüki korraldada, ega me siis talle muidugi takistusi ei sea.*".

11 Kokkuvõte ja soovitused edaspidiseks

1992.a. asutatud Eesti Talumetsa Liidu eesmärgid on täidetud – on tagatud ühistute liikmete puidu turustamine ja puidu müügil soodsa hinna saamine. Käivitatud on metsaühistute puidu ühismüük. Alates 2010. aastast on käivitunud riiklik metsaühistute ühismüügi toetus, ametliku nimetusega metsaühistute metsamajandusalase koostööprojekti toetus. Ühismüügi toetus on ette nähtud selleks, et metsaühistud aitaksid kaasa metsandust mittetundvate, passiivsete erametsaomanike metsade majandamisele, sest väikeste pindaladega metsad paiknevad üldiselt killustatult ja nende majandamine on kulukas.

Ühismüügi toetamise kord ja muud sellega seotud nõuded on sätestatud keskkonnaministri 2009.a. määrusega *„Erametsanduse toetuse andmise alused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad.“* Riiklikult toetatakse ainult füüsilise isiku omandis olevalt kinnistult pärineva puidu müüki. Eelnimetatud määruses sätestatud nõuete tulemusel on suuremates metsaühistutes oluliselt suurenenud nii liikmete arv kui ka nende omanduses olev metsamaa pindala, samas on üldjuhul vähenenud keskmine pindala liikme kohta, mis näitab, et järjest väiksemate metsakinnistute omanikud astuvad metsaühistute liikmeteks.

Uuringu statistiline analüüs põhineb Läänemaa Metsaühistu MTÜ, Arved Viirlaiu Põhja-Eesti Metsaühistu MTÜ, Põlva Metsaomanike Selts MTÜ ja Rakvere Metsaühistu TuÜ 2012 – 2013. a ühismüügi toetuste taotluste andmetel, nende ühistute ühismüügi toetustega müüdud metsamaterjali kogus moodustas 2011.a. 29,0 % ja 2012.a. 32,7 % kogu Eesti vastavast kogusest. Esitatud andmete alusel (n=615) oli aastatel 2012 – 2013 ühismüügi toetustega müüdud metsamaterjali kogus 188 602 tm (uuendusraietel 87 % ja harvendusraietel 13 %), ühismüügi toetust arvestati 167 417 € (uuendusraietel 83 % ja harvendusraietel 17 %, arvestuslik keskmine toetus kogu valimi kohta oli 1,00 €/tm (uuendusraietel 0,88 ja harvendusraietel 1,22 €/tm). Metsaomanikele makstud kännuraha oli 5,7 mln € (uuendusraietel 89 % ja harvendusraied 11 %), keskmiselt 29,57 (mediaan 26,27) €/tm (uuendusraiete kännuraha mediaan 27,91 ja harvendusraiete kännuraha mediaan 23,4 €/tm). Müüdud sortimentide kohta arvutatud toetuse osakaalu mediaan oli uuendusraietel 3,2 % ja harvendusraietel 5 %.

Ühismüügi riiklikke toetusi kasutades saavad metsaühistud füüsilise isiku omandis oleval kinnistul raied organiseerides ja metsamaterjale turustades kahesugust sissetulekut- omaniku poolt makstav vahendustasu ja ühismüügi toetus. Kui eeldada, et vahendustasust ca 1 €/tm laekub metsaühistule ning sellele lisandub veel keskmiselt 1 €/tm toetusena, siis keskmine ühistu tulu on 2€/tm. Nelja metsaühistu toetustega seotud erinevate raieliikide keskmiste andmete alusel leiti, et selle valimi arvestuslik tulu ühismüügi organiseerimisel 2012 – 2013 aastal oli 363 tuhat €, kus uuendusraiete osa oli 307 tuhat € (85%) ja harvendusraieteosa 56 tuhat € (15%).

Läbi viidud arvamusuuringu tulemused näitavad, et ühismüügi toetamise alused ja senine praktika on põhjustanud vastuolulisi arvamusi metsaühistutega seotud erametsanduse spetsialistide hulgas, esindatud on nii rahulolevad kui ka rahulolematud arvamused.

Enamus (53,8 %) uuringule vastanud metsaühistute esindajaid pidas hetkeolukorra (märts 2014) majanduspoliitilisi arengud arvestades erametsast pärineva puidu müügil metsaühistute riiklikku toetamist vajalikuks, kuid enamus (49,8 %) uuringule vastanud puidufirmade esindajatest oli vastupidisel arvamusel. 42,3 % metsaühistute esindajatest ei olnud rahul ühismüügi toetamisega sellistel alustel, nagu see oli kirjas küsitluse läbiviimise ajal kehtinud 2009.a. keskkonnaministri määruses (ja selle määruse muudatustes), samas osalist rahulolu näitas välja 38,5 % metsaühistute esindajatest. 19% uuringule vastanud metsaühistute esindajatest arvas, et juhul kui lähema aasta jooksul peaks lõppema ühismüügi riiklik toetamine, siis lõpetavad nende ühistud ühismüügiga tegelemise, 35% vastanutest arvas, et toetamise lõppemisel jätkub metsaühistutes ühismüügiga tegelemine. 77% metsaühistute esindajatest arvas, et ühismüügi toetamisel on positiivne mõju Eesti erametsaomanikele ja erametsandusele. Kehtiva ühismüügi toetamise korra kohaselt ei toetata metsaühistutesse kuuluvate äriühingute kinnistutelt puidu müüki ning 50 % vastanutest pidas sellist erisust vajalikuks, kuid 43 % vastanutest arvas, et taoline erisus ei ole vajalik. Ka muudel alustel ühismüügi toetuste diferentseerimise (geograafiline asukoht, omandi suurus, metsaomaniku muu sissetulek vms) vajaduse kohta ei ole metsaühistute esindajad ühel meelel – enamus vastajatest (46 %) pidas diferentseerimist vajalikuks, 35 % arvas, et see ei ole vajalik.

Suurem enamus (70%) metsaühistute esindajatest arvas, et ühismüügi riiklik toetamine paneb metsaühistu efektiivsemalt tegutsema. Kui võrrelda omavahel metsaühistute ja sarnaseid teenuseid pakkuvate äriühingute efektiivsust, siis enamus nii metsaühistute (50 %) kui ka puidufirmade (63 %) esindajatest arvas, et äriühingud tegutsevad efektiivsemalt. Mõlema

vastajate grupi esindajad arvasid, et metsaühistute tegevust ühismüügi korraldamisel on võimalik muuta efektiivsemaks.

Hinnates metsaomanike teadlikkust metsaühistute tegevusest ja võimalustest ühismüügiga seotud teenuste pakkumisel, olid erinevad vastajate grupid vastupidistel arvamustel. 54 % metsaühistute esindajatest arvas, et metsaomanikud on sellest pigem teadlikud ja 44% puidufirmade esindajatest arvas, et metsaomanikud ei ole pigem teadlikud metsaühistute võimalustest ühismüügiga seotud teenuste pakkumisel. Mõlema vastajate grupi arvamuse järgi on erametsa omanikke vaja täiendavalt motiveerida kasutamaks metsaühistute ühismüügiga seotud teenuseid, erametsaomanikele on vaja teha täiendavat reklaami, et tutvustada metsaühistute tegevust ühismüügi organiseerimisel.

Järgnevalt on soovitused edaspidiseks:

1. Kaaluda, kas erametsadest pärineva puidu müük ja eriti uuendusraiete puidu müük ikkagi vajab riiklikku toetamist? Hetkeolukorras saab füüsilise isiku omandis oleval kinnistul metsa raiete ja ühismüügi organiseerimise eest metsaühistu kahesugust tulu – nii omaniku poolt makstav vahendustasu kui ka riiklik ühismüügi toetus. Vajadusel saaks metsaühistu toetuse summa võrra (uuendusraietel keskmiselt 0,88 €/tm ja harvendusraietel keskmiselt 1,22 €/tm) tõsta metsaomaniku poolt makstavat vahendustasu.
   Uuringus välja toodud ühismüügi olulisemate näitajate järgi on uuendusraiete osakaal 83-89 % (v.a. pindala, kus uuendusraiete osakaal on 56 %) ja seega harvendusraiete osakaal on vaid 11- 17%.
   Eesti erametsaomanike tegevuse aktiivsuse tõstmiseks ja puistute seisundi parandamiseks on palju olulisem toetada selliseid raieid, kus ei teki realiseeritavat metsamaterjalil, ehk siis toetada valgustusraieid ja esimesi harvendusraieid.

2. Kui peetakse vajalikuks riiklikult toetada erametsade puidu (ühis)müüki, siis tuleks kaaluda toetuse andmise alustesse muudatuste ja erisuste tegemist.
   Kas ikkagi on vaja toetada kõikide füüsilistest isikutest erametsaomanike kinnistutelt pärineva puidu müüki ning mitte toetada juriidiliste omanike kinnistutelt pärineva puidu müüki? Näiteks Tabel 2 (lk 21) andmetel on kahes vaadeldud metsaühistu suurimate füüsilisest isikust liikmete metsamaade pindalad vastavalt 1500 ha ja 910 ha ning samas on väikseimate juriidilisest isikutest liikmete kinnistute pindalad vastavalt 2,5 ja 1,3 ha.

Lähtuvalt kehtivast toetuste andmise korrast, on nii 1,3 kui ka 1500 ha füüsilistest isikutest omanike kinnistutelt pärineva puidu ühismüügil samad toetamise reeglid, kuid näiteks OÜ või MTÜ omandisse kuuluva 1,3 ha kinnistult pärineva puidu müüki ei toetata. Juhul kui vastavate finantsvahendite puudusel ei saa toetuste arvestamisel erinevaid omanike tüüpe (juriidilised vs füüsilised omanikud) võrdselt kohelda, siis tuleks kaaluda erisuste tegemist pigem omaniku metsaomandi(te) suuruse kui omaniku juriidilise staatuse järgi.

Juhul kui ühismüügi toetusteks mõeldud finantsvahendeid ei ole piisavalt, siis tuleks kaaluda toetamise korra muutustes erisusi lähtuvalt boniteedist, kinnistu geograafilisest asukohast, vms.

Hoolimata eelnevalt tehtud ettepanekustest olemasolevasse ühismüügi toetamise korda erisuste sisseviimisest tuleb meeles pidada, et igasugused erisused teevad praeguse mitte just kõige lihtsama toetamise korra veelgi keerulisemaks ja seega ka toetuste kontroll ja administreerimine muutub keerulisemaks

3. Ühismüügi toetuste korra muutmisel tuleb aruteludesse kaasata eelkõige väikeste erametsa kinnistute majandamisega tegelevaid spetsialiste.

4. Vastavalt Eestis kehtivale mittetulundusühingute seadusele ei tohi MTÜ eesmärgiks või põhitegevuseks olla majandustegevuse kaudu tulu saamine, kuid metsaühistute (metsa)majandusalase koostöö toetamine on ette nähtud nii erametsaomanike kui ka metsaühistute majandusliku aktiivsuse tõstmiseks. Lähtuvalt eeltoodud loogikast tohib riikliku ühismüügi toetust jagada ainult tulundusühistutest metsaühistutele ja seega toetust taotlevad majanduslikult aktiivsed mittetulundusühingutest metsaühistud tuleks ümber korraldada tulundusühistuteks.

Kasutatud kirjandus

Arengukava 2002. Eesti metsanduse arengukava aastani 2010. http://www.envir.ee/orb.aw/class=file/action=preview/id=2447/Eesti+metsanduse+arengukava+(MAK)+aastani+2010.pdf (06.04. 2014).

Arengukava 2011. Eesti metsanduse arengukava aastani 2020 https://www.riigiteataja.ee/aktilisa/3180/2201/1003/Eesti_%20metsanduse_arengukava.pdf (06.04. 2014).

Aun, Jaanus; Švilponis, Matson, Tiit; 2006. Eesti erametsaomanike (majandus)koostöö analüüs. Eesti Erametsaliit. http://www.eramets.ee/static/files/306.Eesti_metsaomanike_(majandus)koostoo_analuus.pdf (06.04. 2014).

Eelnõu 2012. Keskkonnaministri 11. veebruari 2009. a määruse nr 11 „Erametsanduse toetuse andmisealused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad“ muutmine. Keskkonnaministri määruse eelnõu. Leitav otsinguga Eelnõude infosüsteemist http://eelnoud.valitsus.ee/ (06.04. 2014).

Eelnõu 2014. Toetuse andmise alused, taotluse kohtaesitatavad nõuded, toetuse taotlemise ja taotluse menetlemise kord, taotluse hindamise alused ning toetusetagasinõudmise kord. Keskkonnaministri määruse eelnõu. Leitav otsinguga Eelnõude infosüsteemist http://eelnoud.valitsus.ee/ (06.04. 2014).

Eesti Erametsaliidu arengukava 2014 – 2020, 2013. Eesti Erametsaliit http://www.erametsaliit.ee/documents/2013/12/eeml-i-arengukava-2014-2020.pdf (06.04. 2014).

Eesti Erametsaliit 2010. Eesti Erametsaliit : taasiseseisvunud Eesti metsaomanike koostöö kujunemise lugu. Tallinn, Erametsakeskus 2010. 80 lk.

Eesti erametsanduse arengukava 2006 – 2009. Eesti Erametsaliit. http://www.eramets.ee/static/files/99.Arengukava_3_5.doc (06.04. 2014).

Erametsakeskuse arengukava 2014 – 2020, 2013. SA Erametsakeskus. http://www.eramets.ee/wp-content/uploads/2013/11/erametsakeskuse_arengukava_2014-2020_kinnitatud.pdf (06.04. 2014).

Käibemaksuseadus 2014. https://www.riigiteataja.ee/akt/118022014011 (06.04. 2014).

Lisa 19, 2013. Erametsanduse toetuse taotlemise, taotluse menetlemise ja toetuse maksmise kord 2013. aastaks lisad: Lisa 19 Metsaühistu toetuse aruanne metsamajandusliku koostöö projekti osas. http://www.eramets.ee/static/files/1471.LISA_19_MUT_uhismuugi_aruanne_2013.xls (06.04. 2014).

Metsapoliitika 1997. Eesti metsapoliitika heakskiitmine https://www.riigiteataja.ee/akt/73663 (06.04. 2014).

Metsaseadus 1993 https://www.riigiteataja.ee/akt/28595 (06.04. 2014).

Metsaseadus 1998 https://www.riigiteataja.ee/akt/33469 (06.04. 2014).

Metsaseadus 2014. https://www.riigiteataja.ee/akt/113032014048 (06.04. 2014).

Mittetulundusühingute seadus 2014. https://www.riigiteataja.ee/akt/121032014027 (06.04. 2014).

Määrus 2009. Erametsanduse toetuse andmise alused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad. Keskkonnaministri määrus nr 11; 11. 02. 2009. https://www.riigiteataja.ee/akt/13147878 (06.04. 2014).

Määrus 2012. Erametsanduse toetuse andmise alused, toetuse taotlusele esitatavad nõuded, taotluse hindamise kord ja hindamiskriteeriumid, toetuse tagasinõudmise kord, kinnituskirja vorm ja nõuded sisule ning metsa inventeerimise ja metsamajandamiskava koostamise toetuste täpsustatud määrad. Keskkonnaministri määrus 21.03.2012 nr 13. https://www.riigiteataja.ee/akt/127032012010 (06.04. 2014).

Rakvere Metsaühistu 2014. Rakvere Metsaühistu koduleht http://www.rmy.ee/index.php/metsauehistust (06.04. 2014).

Sihtasutuse Erametsakeskus ja Erametsanduse Tugisüsteemi Arengukava 2009 kuni 2013. SA Erametsakeskus. http://www.eramets.ee/static/files/705.EMK_arengukava_2009-2013.pdf (06.04. 2014).