

Kvaliteedikava nõuete väljatöötamine lihasektoris

Kalandussektori kogemusest



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse

Sissejuhatuseks

- Tootjaorganisatsiooni ühisinvesteering vs investeerimine aktsiaturgudel
- Kas meil on piisavalt usku oma võimesse luua lisandväärtust või anname oma raha ettevõtetesse (ostame aktsiaid), kelle äriplaani, juhtimisoskust, tulevikuväljavaateid me usume
- Tootjaorganisatsioon pole nõrkadele... ;)
- Koostöö ei ole põllumajandustootja esmane valik. MINU TALU!

Peamised teemad

- Tootjaorganisatsioon kalanduse näitel, algusest tänaseni
- Milleks üldse koostöö?
- Peamised karid /lastehaigused
- Kvaliteedikavad – kas on ikka mõtet? Ja kui, siis millistel?

Tootjaorganisatsiooni sünd

- Kaardistada, mis on meie tugevused millele oma ühistegevuse rajame
- Tooraine tootmise valdamine. (% Eestis, % Euroopas), millist turgu üldse sihtida. (EKTKÜ, Kevili)
- Mis koha pealt on meie ahel katki, ehk, kus on võimalus üldse midagi uut korda saata

Pildike minevikust

- Saare kalur, kes sai 600 kg lesta
- „hea, et üks venelane tuli ja „ära võttis“

Kalandussektori koostöö ajendid

- **Toetusmeede ühistulise (tootjaorganisatsiooni) tegevuse admin kulude katteks esimestel aastatel. Et oleks inimesi, kellel on aega/huvi osapooltega tegelda ja arendada/kujundada ühist mõtlemisruumi**
- Esimestel aastatel on peamiselt kulud eriti, kui ühistuline tegevus tähendab ühist investeringut. Kui koordineeritult sisendeid osta ja toodangut ühiselt pakkumida, siis on kulud suhteliselt kiiresti tasandatavad
- **Toetusmeede ühisinvesteeringuteks soodsamatel tingimustel, kui üksikettevõtte investeringul**
- Eelkõige toetamiseks kalapüüdjate konsolideeritud müügivõimekust
- Külmhooned! Sisuliselt vabanesid kalurid olukorrast, kus nad olid sunnitud saagi realiseerima vahetult peale püüki. Tekkis jõuõla muutus ahelas

Kalandussektori koostöö ajendid (jätkub)

- Külmhooned andsid kalandussektorile võimaluse oma saak külmutada ning sellega valida nii müügiaega vabamalt vastavalt turu nõudlusele ning baasi ka oma edasitöötlemise planeerimiseks.
- Oluline oli saavutada turul positsioon, kus tekkis võimalus tarneteks pikema perioodi jooksul ning kontsentreeritult vastavalt turule mitte vastavalt püügihooajale
- **Kalakomponentide tehas kalajahu ja õli tootmiseks väheväärtuslikust kalast ning töötlemisjätmetest**
- Tehasesse investeerimise eelduseks oli tehnoloogiliselt ja majanduslikult põhjendatud mahu saavutamine

Kalandussektori koostöö ajendid (jätkub)

- Sellise tehase mahu saavutamiseks oli otstarbekas luua üle Eestiline keskühistu, kuna eraldiseisvana poleks ükski ühistu kandnud välja piisavat tarnemahtu.
- Eesti kalatootjate Keskühistu
 - Liikmed
 - Eesti kalapüügiühistu
 - Eesti Kutseliste Kalurite Ühistu
 - Eesti Traalpüügiühistu
- Töödeldava tooraine maht minimaalselt 30 000 tonni väheväärtuslikku kala ja tootmisjätmeid aastas



EKTKÜ kalakomponentide tehas

- Peamised tooted (tooraine ca 30 000 tonni väheväärtuslikku kala ja töötlemisjääke)
 - Kalajahu – 1% EL toodangust (ca 6000 tonni)
 - Kalaõli – 1,6% EL toodangust (ca 2700 tonni)
- Peamised turud
 - EL – FR, IT, GR, ES, NL, DK
 - UK
 - USA
 - Ukraine
 - Korea
 - Eesti???
- Kalasööda ja lemmikloomasööda komponendid

Rahvusvaheline erialaorganisatsioon

- EFFOP
- We represent the European fishmeal and fish oil producers in Denmark, Faroe Islands, Iceland, Ireland, Norway, Germany, France, United Kingdom, Estonia, Latvia, Malta and Spain
- EL õigusloomes kaasaraäkimine
- Maailmaturu inf



**EUROPEAN
FISHMEAL AND FISH OIL
PRODUCERS**

Avalik sektor

Kalandussektor

- Paraku alles toetuste disain ahvatles sektorit kiiremale koostööle
- Ühisinvesteeringute eelistamine üksikettevõtete investeeringutele
 - Külmhooned vaid piisava suurusega tootjaorganisatsioonidele
- Taotlejate „kujundamine“
- Turujõud!!!
- Avensisekene

Ministeeriumi vastutus...

- Ministeerium kui oma valdkonna poliitikakujundaja koostöös erialaliitudega peab ühelt poolt kindlasti kuulama erialaliitude ja teiste sektoriesindajate (sh ka keskkonnaorganisatsioonid, tarbijate esindajad, Horeca jne) seisukohti
- Aga silmas pidama, et valdavalt on need seisukohad lähtuvad hetkel olemasolevate ettevõtete ärimudelite „huvidest“
- Kui eesmärgiks on struktuursed (põhjendatud) muutused, siis tuleb eelkõige silmas pidada „ülehomse“ soovitud tootmisstruktuuri soovitavaid ärimudeleid
- Toetused võiksid tulevikus olla rohkem „programmilised“ ehk katta näiteks kombineeritult tootjaorganisatsiooni tegevuskava, investeering, koolitus, uuringud, promotsioon, jätkuinvesteering jne. Laen, tagatis, tagastamatu abi kombinatsioonis

Tootjaorganisatsioonidest

Tootjaorganisatsioonist üldiselt

- Toimiva tootjaorganisatsiooni alusteks on
- Ühiselt arusaadud ja mõistetud probleem, mida plaanitakse ühiselt lahendada
- Arusaamine (ka majanduslik, eelkõige majanduslik), et ühine lahendus on kasumlikum kui eraldiseisev (üks suur „külmhoone“ vs mitu pisikest)
- Liikmetevaheline usaldus
- Liikmete valmisolek panustada väljaspoole oma ettevõtet rahaliselt
- Reaalne tegevuskava arvestades ka sellega, et esimestel (kuudel/aastatel) ei pruugi kohe tekkida kasumit

Tootjaorganisatsiooni küsimused, mis vajavad vastuseid

- Mis on ühise tegevuse eesmärk
 - Kas ühise ettevõtmise kasumlikkus sellisena
 - Või ühisest tegevusest kasu liikmetele
- Kasumi jaotus liikmete vahel, aga mis veel olulisem, algusperioodil kahjumi jaotus liikmeti
- Juhtimisstruktuur
 - Nõukogu, juhatus, tegevjuht vms
- Kas organisatsioonis on piisav puhver, et üle elada „lastehaigused“

Tootjaorganisatsioon ja kvaliteedikava

- Esimene küsimus on, kas tarbija (olgu selleks siis lõpptarbija või edasitöötaja) ootab üldse kvaliteedikava, st on valmis seda väärtustama kõrgema hinna kaudu
- Kas teha oma kvaliteedikava (tingimused tootmisele, sertifitseerimine jne) või kasutada mõnd olemasolevat (näiteks mahetootmine, kalanduses Marine Trust, MSC jne)
- Uue kvaliteedikava lansseerimine on kallis ja riskantne ettevõtmine, mis eeldab väga head turutunnetust

Lastehaigused

- Ei ole mõistlik eeldada, et uus strktuur hakkab kohe toimima täie efektiivsusega
- Eriti kui tegemist on mitte vahendustegevusega (ühised ostus/müügid) vaid käitlemisega (ladustamine/töötlemine)
- Uus tegija turul ei ole kohe partneritele usaldusväärne – see tähendab, et tehingute kasumlikkus ei ole maksimaalne päeval 1
- Kui tegemist on reaalse tootmisega siis riske palju, eriti, kui puudub kogemus:
 - Tehnoloogilise lahenduse toimivus ja asjakohasus
 - Keskkonnaküsimused
 - Oskusteave juhtimisel ja personalil
 - Toote kvaliteet/arendus

Tahe teha koostööd nii heas kui halvas ja lojaalsus

- Ega rohkem polegi öelda, või noh, juttu jätkuks pikemaks

Tänan kuulamast