

Eesti metsaomanike (majandus)koostöö analüüs

Eesti hinnanguliselt 50 000 metsaomanikku on endiselt halvasti organiseerunud. Kuigi metsaomanike katusorganisatsiooni (Eesti Erametsaliit) liikmete arv on pidevalt kasvamas, on ühinenud metsaomanike hulk arvestades nende üldarvu endiselt marginaalne. Samamoodi ei saa arvuka liikmeskonnaga kiidelda teised maamajandussektori esindusorganisatsioonid. Teades, et Põhjamaades on laialdast koostööd tegevatel metsaomanikel tugev positsioon mitte ainult metsapoliitiliste otsuste kujundamisel, vaid ka puidukaubanduses, on käesolevas töös analüüsitud mitut aspekti, millega seonduks metsaomanike organisatsioonide liikmeskonna kasv. Nii on töö esimeses osas käsitletud metsaomanike senist puidukaubanduslikku koostööd ning tehtud ettepanekuid edasiseks tegevuseks, teises peatükis on analüüsitud, milline peaks olema metsaomanike kohaliku tasandi organisatsiooni ressursivajadus ja võiks olla tema liikmeskonna optimaalne suurus, kolmandas osas on vaagitud Eesti Erametsaliidu kui katusorganisatsiooni tugevnemise võimalusi maamajandussektori teiste organisatsioonidega koostegutsemise kaudu. Töö autoriteks on Jaanus Aun (I ja III osa), Sulev Švilponis (I ja II osa) ning Tiit Matson (II osa).

Teemade valik ja käsitlemise laad on valitud ainuisikuliselt Eesti Erametsaliidu poolt ja võivad seetõttu tunduda kõrvaltvaatajale mõnevõrra raskesti seostatavad. Siinkohal tuleb aga arvestada, et analüüs on ennekõike töövahendiks erametsaliidule tema edasise arengupoliitika kujundamisel ning seepärast lähtub probleemide püstitus pelgalt Eesti Erametsaliidu soovist.

Jaanus Aun
Eesti Erametsaliit
Jaanuar 2006

1. osa

Puidu ühismüük metsaomanike poolt

1.1. Senised ühismüügid. Olukorrajeldus.

Kuigi Eestis tegutseb ligemale 50 metsaomanike organisatsiooni (seltsid, ühistud, liidud, ühingud)¹ on kasvava metsa raieõiguse või metsamaterjali turustamist praktikas üritanud vaid üksikud organisatsioonid. Enamus metsaomanike kohalikest organisatsioonidest (edaspidi MKO) on juriidiliselt vormilt mittetulundusühingud ning ei tegele puidu turustamisega. Puidumüügi korraldamine on üheks peamiseks tegevusalaks vaid Lääne Ranniku Metsaühistul ja Erametsa Majandamise Ühistul. Viimasena nimetatu on viimasel ajal küll keskendunud ennekõike taimekasvatusele ning 2005.a. teisel poolel kasvava metsa raieõiguse ega metsamaterjali müügi korraldamisega tegelema ei ole. Lisaks eelnimetatutele on mitmel aastal järjestikku aidanud oma liikmetel puitu turustada ka Rakvere Metsaühistu ning Vardi Erametsaselts. Katse enampakkumise korras kasvavat metsa müüa on teinud ka Põlva Metsaomanike Selts.

Uuringu koostamisel sai küsitletud kõiki ülalnimetatud organisatsioone, sealhulgas paluti hinnata seniste müükide õnnestumisi ning ebaõnnestumise korral analüüsida selle põhjusi.

Hoolimata asjaolust, et puidu müümine erametsaomanike organisatsioonide kaudu on pigem harv erand kui reegel, hindasid enamus vastanuid müügitegevuse õnnestunuks. Tõenäoliselt pidasid vastajad silmas, et alustatud konkreetset müügiotsust on edukalt lõpuni viidud. Müügiüksuste maht jääb siiski äärmiselt tagasihoidlikuks (keskmiselt vastanu kohta 1-2 müügiüksust aastas, aastamaht 500 – 1000 tm).

Ebaõnnestumiste põhjustena nimetati peamiselt alljärgnevat:

- (i) müük korraldati ajal, mil turul oli puitu liiga palju;
- (ii) metsaomanikud pole ise ühismüügist huvitatud, kuna endiselt eksisteerivad “mustalt” müügi võimalused;
- (iii) suurematel metsaomanikel on juba head (müügi)lepingud olemas;
- (iv) ühise müügiharjumuse puudumine.

Püüdes hinnata ühismüükide **edasise korraldamise võimalikkust**, tegid vastajad järgmisi tähelepanekuid:

- (i) müügi maht võiks olla suurem, kui oleks aega sellega tegeleda. Sellisele teenusele pole reklaami tehtud, vastu on võetud need metsaomanikud, kes on seda ise tahtnud.
- (ii) tuleb olla skeptiline sellise ühise puidumüügi korraldamisel, kus ka raha läbi metsaseltsi liigub, kuid nõuandvana ja korraldajana on metsaselts igati vajalik.

¹ Erametsaportaalis aadressil www.eramets.ee on andmed 47 metsaomanike piirkondliku organisatsiooni kohta.

- (iii) Seni, kuni peamine erametsadest varutud puit on kinnistu ostmisele järgnenud maksimaalse raie tulemus ja saadud tulu ei investeerita, vaid osteteks raiumiseks järgmine kinnistu, ei ole loota ühist tulundustegevust.
- (iv) Ühistult muid teenuseid saavad metsaomanikud võivad toetuste vähenedes hakata otsima võimalusi ühise müügi korraldamiseks.
- (v) Võimalus on püüda korraldada ühiseid metsamaterjali enampakkumisi RMK-ga, et saavutada nendega võrreldav hinnatase.
- (vi) Erametsaliit võiks koostada metsamüügiskeemi, mis oleks kasulik kõigile pooltele, eriti tuleks tegeleda väikeomanike huvidega, mis võivad saada kergesti mitteamvestatud. Müügiskeem oleks soovituslik dokument EEML-i kodulehel.

Üldiselt pidasid kõik vastanud, ka need kel positiivse lõpptulemuse kogemused puudusid puidu ühismüügiga edaspidist tegelemist vajalikuks. Märgitakse, et puidumüügi korraldamine on kahepoolset kasulik nii ühistule kui ka metsaomanikule ning et metsaomanike organisatsioon on palju suutlikum, kui tegeletakse ka tulu teenimisega.

1.2. Senised ühismüügid. Järeldused ja võimalused MKO-de tulundustegevuse soodustamiseks

Hoolimata asjaolust, et MKO kaudu puidu müümine on vaid mõne organisatsiooni tegevuste hulka kuuluv toiming ning esinenud on ka ebaõnnestunud müügiprotsesse, jätkub puidu turustamist proovinud MKO-del soovi asjaga edasi tegeleda. Arvestades aga MKO kaudu puidu turustamise takistuste suurt hulka (metsaomanike umbusust kuni "musta" puidukaubanduseni) on ebareaalne loota, et lähiajal võiks oodata MKO-de kaudu puidumüügi hüppelist kasvu. Tõenäoliselt jääb sellise teenuse pakkumine mõne võimekama metsaseltsi/ühistu tegevusalaks, kuid ei saa metsaomanike organisatsioonide hulgas olema valdav.

Siiski ei tähenda rohkete takistuste olemasolu, et MKO-de kaudu puidumüügi käivitamise idee peaks täielikult kõrvale lükkama. Üheltpoolt näitab küsitletud ühistute valmisolek veelkord proovida kasvava metsa raieõiguse ja/või metsamaterjali enampakkumiste läbi viimist, et MKO-de hulgas peetakse kõnealuse tegevusvaldkonnaga tegelemist tähtsaks. Teisalt ei saa unustada tõsiasja, et 27. mail 2003 peetud metsaomanike kohalike organisatsioonide arenguseminaril määrasid osalejad MKO-de arenguvõimaluste prioriteetsuse ning vastavas pingereas asetati teisele kohale "tulundusliku ühistegevuse käivitamine"². Kuigi ei ole õige tõmmata võrdusmärki tulundusliku ühistegevuse ja ühise puidumüügi vahele, on puidu turustamine MKO kaudu kindlasti üks osa ühisest tulundustegevusest. Seega on Eesti Erametsaliidu kui MKO-de huvides tegutseva organisatsiooni kohustus aidata ühisest puidumüügist huvitatud MKO-sid puidumüügi edendamisel.

² Vt. "Metsaomanike organisatsioonide arenguseminari kokkuvõte (lõppraport)". Eesti Erametsaliit 19. 06. 2003, kättesaadav Eesti Erametsaliidus

Eesti Erametsaliidul kui metsaomanike katusorganisatsioonil oleks aga võimalik aidata kaasa MKO-de kaudu puidu turustamisele järgmiste meetmetega:

- (i) **eesmärgiga vähendada “musta” puidukaubanduse ulatust teha aktiivset lobbytööd maksuseaduste muutmiseks** (madalamad maksud=vajaduse kadumine puitu illegaalselt müüa);
- (ii) **eesmärgiga pakkuda MKO-dele täiendavat oskusteavet töötada välja metsamüügiskeemi protseduuridokumendid;**
- (iii) **eesmärgiga võimaldada erametsast puidu müümine RMK oksjonite kaudu alustada vastava koostöö käivitamiseks läbirääkimisi RMK-ga;**
- (iv) **eesmärgiga tagada oksjonite korraldamine sobivas turuolukorras käivitada SA Erametsakeskus kaudu realselt toimiv puiduturu hinnainfosüsteem.**

Töö käesoleva osa autori hinnangul saab MKO 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.

2. Metsamaterjali ühismüügi võimaliku majandusliku efekti analüüs lähtudes metsamajandusettevõtete kasvava metsa ja metsamaterjalide 2003. ja 2004. aasta müügiandmetest.

Metsamajandusettevõtete poolt raieks müüdud kasvava metsa ja müüdud metsamaterjali hindu analüüsi Statistikaametilt saadud 2003. ja 2004. aasta metsamajandusettevõtete müügiandmete alusel. Kahjuks ei võimaldanud Statistikaamet kasutada isikustamata detailandmeid ja ka alternatiivina küsitud müügi mahu järgi rühmitatud andmete puhul ei esitanud Statistikaamet lihtsalt rühmasiseselt summeeritud lähteandmeid, vaid laiendas neid lisaks ise, lähtudes oma ettekujutusest ettevõtetest laekunud vaatlusandmete esinduslikkuse kohta. Ettevõtete rühmitamine toimus aastase müügi mahu järgi vastavalt ette antud piiridele kolme klassi: aastas alla 5000 tm puitu müüvad ettevõtted, 5000 kuni 50000 tm müüvad ettevõtted ja üle 50000 tm müüvad ettevõtted. Kõige suurema müügi mahuga rühma on arvatud ka Riigimetsa Majandamise Keskus.

Ettevõttegrupp müügi mahu järgi	aastase	Ettevõtete arv grupis	
		2003	2004
<5000tm		327	393

5000-50000tm	69	55
>50000tm	11	7
Kokku	407	455

2003. aastal müüdud summaarne likviidse puidu kogus on Statistikaameti andmete järgi 18% väiksem statistilise metsainventeerimise andmete järgi määratud raiutud likviidse puidu kogusest. 2004. aasta kohta vastavad SMI andmed hetkel puuduvad.

	2003	2004
Metsamaterjali müük kokku, tm	5797258	4956160
Kasvava metsa müük raieks, tm (eeldatavasti likviidne puit)	1120588	1027266
Kokku Statistikaameti andmetel müüdud puitu	6917846	5983426
SMI andmete põhjal arvestatud raiutud likviidse puidu kogus	8457000	-

Likviidse puidu koguse erinevusel on kolm tõenäolisemat põhjust:

1. Oma tarbeks varutud puit ei kajastu Statistikaameti vaatluses.
2. SMI andmete põhjal Metsakaitse- ja Metsauenduskeskuses määratud raiutud likviidse puidukoguse mõningane ülehindamine (mis võib omakorda olla tingitud raiemahu väikesest ülehindamisest või ka SMI teostajate poolt SMI puhul kasutatava arvestusliku sortimenteerimise iseärasusena esile tõstetud võimalikust jäätmete osakaalu alahindamisest).
3. Statistikaameti poolt on kasutatud natuke liiga väikeseid laiendustegureid.

Üldiselt on Statistikaameti andmed siiski väga esinduslikud ja hinnavõrdluseks üsna hästi kasutatavad. Kuna metsamaterjalide põhisortimendigrupid (palk, paberipuu, küttepuu) on suhteliselt hästi standardiseeritud, on erinevate ettevõttegruppide keskmised müügihinnad sortimendirühma sees üsna hästi võrreldavad. Et aga metsamaterjali müük palgina või muu tarbepuiduna sõltub suuresti valitsevast hinnasituatsioonist, osutus otstarbekaks ettevõttegruppide hindade võrdlemiseks eraldi okaspuu ja lehtpuu osas liita kokku ettevõttegrupi palgi ja muu tarbepuidu müügi näitajad.

Metsamaterjali müügihindade võrdlus

Statistikaameti andmeil olid 2003. ja 2004. aastal metsamajandamise tegevusala ettevõtete poolt peamiste sortimendirühmade (palk, muu tarbepuit, küttepuit) lõikes müüdud metsamaterjali ja kasvava metsa kogused ja maksumused (ilma käibemaksuta) järgmised:

Okaspuupalgid

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	119632	68925	576,1	53802	29280	544,2
5000-50000tm	274438	166138	605,4	82835	62506	754,6
>50000tm	3286951	1522901	463,3	3258473	2083409	639,4
Kokku	3681021	1757964	477,6	3395110	2175195	640,7

Muu okaspuu tarbepuit (peamiselt paberipuit)

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	57979	29905	515,8	73468	41310	562,3
5000-50000tm	197139	89463	453,8	160184	83557	521,6
>50000tm	940219	463329	492,8	411325	267666	650,7
Kokku	1195337	582697	487,5	644977	392533	608,6

Okaspuu tarbepuit kokku

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	177611	98830	556,4	127270	70590	554,6
5000-50000tm	471577	255601	542,0	243019	146063	601,0
>50000tm	4227170	1986230	469,9	3669798	2351075	640,7
Kokku	4876358	2340661	480,0	4040087	2567728	635,6

Lehtpuupalgid

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	9880	4617	467,3	6037	2577	426,9
5000-50000tm	27844	15126	543,2	10423	5678	544,8
>50000tm	105341	86853	824,5	19786	9506	480,4
Kokku	143065	106596	745,1	36246	17761	490,0

Muu lehtpuu tarbepuit (peamiselt paberipuit)

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	55021	20853	379,0	38238	18400	481,2
5000-50000tm	226775	86836	382,9	91152	42014	460,9
>50000tm	124314	63249	508,8	458198	278829	608,5
Kokku	406110	170938	420,9	587588	339243	577,3

Lehtpuu tarbepuit kokku

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	64901	25470	392,4	44275	20977	473,8
5000-50000tm	254619	101962	400,4	101575	47692	469,5
>50000tm	229655	150102	653,6	477984	288335	603,2
Kokku	549175	277534	505,4	623834	357004	572,3

Palgi ja muu tarbepuidu osakaal okaspuu ja lehtpuu tarbepuidu müügis

Ettevõttegrupp	okaspuu				lehtpuu			
	2003		2004		2003		2004	
	palk	muu tarve	palk	muu tarve	palk	muu tarve	palk	muu tarve
<5000tm	67,4%	32,6%	42,3%	57,7%	15,2%	84,8%	13,6%	86,4%
5000-50000tm	58,2%	41,8%	34,1%	65,9%	10,9%	89,1%	10,3%	89,7%
>50000tm	77,8%	22,2%	88,8%	11,2%	45,9%	54,1%	4,1%	95,9%
Kokku	75,5%	24,5%	84,0%	16,0%	26,1%	73,9%	5,8%	94,2%

Küttepuid

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	81444	20282	249,0	60402	13730	227,3
5000-50000tm	104466	19954	191,0	39764	8373	210,6
>50000tm <i>sh RMK</i>	185815	56324	303,1 <i>146</i>	192073	51379	267,5 <i>173</i>
Kokku	371725	96560	259,8	292239	73482	251,4

Metsamaterjali müük kokku

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	323956	144582	446,3	231947	105297	454,0
5000-50000tm	830662	377517	454,5	384358	202128	525,9
>50000tm <i>sh RMK</i> <i>sh teised</i>	4642640 <i>1890000</i> <i>2752640</i>	2192656 <i>752220</i> <i>1440436</i>	472,3 <i>398</i> <i>523</i>	4339855 <i>1770000</i> <i>2569855</i>	2690789 <i>819510</i> <i>1871279</i>	620,0 <i>463</i> <i>728</i>
Kokku	5797258	2714755	468,3	4956160	2998214	604,9

Sortimentide osakaal metsamaterjali müügis

Ettevõttegrupp	Okaspuupalgid		Muu okaspuu tarbepuit		Lehtpuupalgid		Muu lehtpuu tarbepuit		Küttepuid	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
	<5000tm	36,9%	23,2%	17,9%	31,7%	3,0%	2,6%	17,0%	16,5%	25,1%
5000-50000tm	33,0%	21,6%	23,7%	41,7%	3,4%	2,7%	27,3%	23,7%	12,6%	10,3%
>50000tm	70,8%	75,1%	20,3%	9,5%	2,3%	0,5%	2,7%	10,6%	4,0%	4,4%
Kokku	63,5%	68,5%	20,6%	13,0%	2,5%	0,7%	7,0%	11,9%	6,4%	5,9%

Kasvava metsa müük raieks

Ettevõttegrupp	2003			2004		
	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm	kogus, tm	maksumus, tuhat kr	keskmise hind, kr/tm
<5000tm	49024	15021	306,4	36106	13154	364,3
5000-50000tm	220860	80415	364,1	524018	226391	432,0
>50000tm <i>sh RMK</i> <i>sh teised</i>	850704 <i>590000</i> <i>260704</i>	182349 <i>135110</i> <i>47239</i>	214,4 <i>229</i> <i>181</i>	467142 <i>390000</i> <i>77142</i>	142548 <i>106860</i> <i>35688</i>	305,1 <i>274</i> <i>463</i>
Kokku	1120588	277785	247,9	1027266	382093	372,0

Okaspuu palgi müügi osas avaldub 2003. aasta andmete põhjal mitteootuspärane müügikoguse ja hinna seos, kus kõrgeimat hinda oma kauba realiseerimisest pole saanud suurima müügikäibega ettevõttegrupp, vaid keskmise suurusega müüginahuga grupp, ning madalaim hind on suurima müüginahuga grupil. Tegemist võib olla andmete esitamisel või töötlemisel tekkinud veaga, sest suurima müüginahuga grupi okaspuupalgi hind on ebarealistlikult madal. Ka muu okaspuu tarbepuidu osas on 2003. aasta hinnaseos ootuspärasest erinev. Selliste ebaloomulike hinnaseoste põhjuseks võib olla see, et puidu töötlemisega tegelevaid tootmisüksusi (saeveskid, plaadi ja spoonitehased, tselluloosivabrikud jms.) omavatesse kontsernidesse kuuluvad metsa majandamisega tegelevad ettevõtted, mis on valdavalt suurema müüginahuga grupis, võisid oma kontserni kuuluvaile puidutöötlejatele müüa tooret, peamiselt okaspuupalgi, turuhinnast odavamalt.

2004. aastal ilmnes okaspuupalgi müügikoguse vähenemine – väikseima ja keskmise müüginahuga ettevõtete okaspuupalgi müügikogus langes 2004. aastal eelneva aastaga võrreldes vastavalt 55% ja 70%, jäädes suurima müüginahuga grupis siiski peaaegu endisele tasemele. Asjaolu, et 2004. aastal oli kõrgeim okaspuupalgi müügihind keskmise müüginahuga grupil, tuleneb arvatavasti sellest, et selle grupi orientatsioon okaspuutarbepuust sortimentide valmistamisel kaldus võrreldes eelneva aastaga oluliselt muu tarbesortimendi (paberipuu) valmistamise kasuks (okaspuu palgi müük vähenes 70%, samas kui muu okaspuutarbepuidu müük ainult 19%), mistõttu palgiks lõigati vaid kõige kvaliteetsamad tüved.

Kogu 2004. aasta okaspuu tarbepuidu müük annab täpselt vastupidiselt 2003. aasta tulemusele siiski ootuspärase seose, kus suurimale müügikogusele vastab kõrgeim hind ja vastupidi.

Lehtpuupalgide osas on kõigi ettevõttegruppide puhul toimunud 2004. aastal märkimisväärne langus müüdud kogustes (keskmiselt 75%) ja rahalises käibes (keskmiselt 83%). Seevastu on 2004. aastal oluliselt suurenenud muu lehtpuutarbe müük (keskmiselt 45% mahus ja 98% rahalises käibes), seda just suurima müügikogusega ettevõtetegrupi müüginahu muutuse arvel. Põhjuseks võib olla turul toimunud lehtpuupalgi hinna langus ja muu lehtpuu tarbepuidu (vineeripakk, paberipuit) hinna tõus, mis ajendas suurima müüginahuga grupi lehtpuupalgi tootmist oluliselt (81%) vähendama ja muu lehtpuutarbepuidu tootmist suurendama (kasv 269%).

Lehtpuu tarbepuidu osas olid väikseima ja keskmise müüginahuga ettevõtetegruppide keskmised müügihinnad mõlemal vaadeldud aastal omavahel praktiliselt võrdsed (erinevus 1...2%). Seevastu suurima müüginahuga grupi müügihind oli 2003. aastal keskmiselt 64% ja 2004. aastal keskmiselt 28% kõrgem kui teistel. Kõrgem hind oli ühest küljest eeldatavasti tingitud väheväärtuslikumate lehtpuuistute realiseerimisest kasvava metsana, kuid alahinnata ei tohiks ka suuremast puidukogusest tingitud hinnaefekti, sest kuigi kasvava metsa müük raieks vähenes selles grupis 2004. aastal 45% ja 2003. aastal teistega võrreldes suure hinnaelise andnud lehtpuupalgi müük koguni 81%, säilis ometi arvestatav hinnaerinevus suurima müüginahuga ettevõtete kasuks. Suurima müüginahuga grupi lehtpuu muu tarbepuidu olulise hinnaerinevuse põhjus võib olla näiteks suurte müügikoguste puhul võimalik eriti väärtuslike

sortimentide eristamine (nt. vineeripakuks sobiv tüveosa lõigatakse vineeripakuks, mitte palgiks või halvimal juhul lausa kütteks).

Küttepuidu osas on mõlemal vaadeldud aastal väikseima müügi mahuga ettevõttegrupp saanud keskmise müügi mahuga ettevõttegrupist kõrgemat hinda, kuid jäänud omakorda alla suurima müügi mahuga ettevõttegrupi hinnale. See on peamiselt seletatav sellega, et väiksema müügi mahuga ettevõtte ei saa tarbepuidukoormaid nii diferentseerituna ja täpselt komplekteerida kui suurema mahuga müüjad, mistõttu langil tekkivad väikesed tarbepuidu „ülejäädid” (tarbepuidu kvaliteediga puit, mis ei anna kokku realiseeritavat tarbepuidu sortimendi kogust) realiseeritakse küttepuiduna, mis seetõttu võimaldab kokkuostjal tarbematerjali väljasorteerimist või kallimate, kõrgema kütteväärtusega ja luksuslikuma kasutusala küttepuude (nt. võrku pakendatud kaminapuud) tootmist. Seda põhjendust näib kinnitavat asjaolu, et väikese müügi mahuga ettevõtetel on küttepuidu osakaal sortimentides teistest ettevõttegruppidest mitu korda suurem, ulatudes üle 25% realiseeritud sortimentide üldmahust. Samuti võib väiksemamahuliste metsamaterjalimüüjate suhteliselt kõrge küttepuidu hind olla osaliselt seletatav sellega, et küttepuidul on hulgaliselt väiketarbijaid kodumajapidamiste näol, kes väikese tarbega lõpptarbijatena tõenäoliselt ostavad küttepuu otse tootjalt ja valdavalt just väiksema müügi mahuga metsamajandusettevõtete käest, sest keskmise ja suurema müügi mahuga ettevõtte võivad kodumajapidamistes keskmiselt tarbitavaid küttepuidukoguseid väheatraktiivseteks pidada ja kasutada arvatavasti oma küttepuidu realiseerimiseks rohkem vahendajaid ja suurtarbijaid. Suurima müügi mahuga ettevõtete puhul võib olla määravaks see, et selles grupis arvatavasti realiseeritakse suure küttepuu osakaaluga väheväärtuslikumad lehtpuulangid kasvava metsana (see kajastub küttepuidu väga väikeses osakaalus, aga ka kasvava metsa oluliselt madalamas keskmises müügi hinnas). Samuti võib mõjule pääseda suurest kogusest tulenev parem võimalus sõlmida lepinguid suurte lõpptarbijatega ning suurima küttepuidu pakkujana dikteerida tarbijaile kõrgemat hinda. Siiski on selle grupi 2003. aasta küttepuidu müügi keskmine hind teistest sedavõrd palju kõrgem, et kõiki asjaolusid tundmata on täpset põhjust raske leida. Ettevõttegruppide poolt müüdud küttepuidu keskmised hinnad on 2004. aastal võrreldes 2003. aastaga märkimisväärselt ühtlustunud.

Kuna raieks müüdadavad kasvava metsa langid võivad olla väga erineva liigilise koostise ja kvaliteediga, ei ole kasvava metsa müügi hinnad nii hästi võrreldavad kui metsamaterjali müügi hinnad. Lisaks on raieks müüdad kasvava metsa kogus müüdad metsamaterjali kogusest oluliselt (umbes 5 korda) väiksem, mistõttu tulemus on vähem esinduslik. Keskmise müügi mahuga ettevõttegrupp on ootuspäraselt saanud mõlemal vaadeldaval aastal väiksema müügi mahuga grupist märgatavalt (19%) paremat hinda. Suurima müügi mahuga grupp seevastu on mõlemal aastal müüdnud kasvava metsa raieõigust kõige madalama hinnaga. Kõige tõenäolisem seletus sellele on teistest gruppidest keskmiselt oluliselt väheväärtuslikumate lankide müük kasvava metsana, kuna eelistatakse müüa metsamaterjali. RMK aastaraamatu järgi müüs RMK kasvava metsa raieõigust 2003. aastal 0,59 miljonit tihumeetrit keskmise hinnaga 226 kr/tm ning 2004. aastal 0,39 miljonit tihumeetrit keskmise hinnaga 274 kr/tm. Seega moodustab RMK poolt müüdad kasvava metsa kogus suurema osa (vastavalt 59% ja 83%) suurima müügi mahuga grupi poolt müüdad kasvava metsa kogusest. RMK on

korduvalt rõhutanud oma eelistust müüa puitu metsamaterjalina, mitte kasvava metsa raieõigusena. Metsamaterjali müügi eelistamist ka teiste suurima müügi mahuga grupis olevate ettevõtete poolt kinnitab nende ebaproportsionaalselt väike kasvava metsa müügi osakaal.

Järeldused ja ettepanekud

Metsamaterjali müügi kohta tervikuna ilmneb üsna selge ja ootuspärane seos müügi mahuga järgi diferentseeritud erinevate ettevõttegruppide poolt realiseeritud puidukoguse suuruse ja keskmise müügihinna vahel. Suurema müügi mahuga kaasneb reeglina kõrgem hind. Eriti selgelt paistab seos välja siis, kui jätta arvestusest välja RMK metsamaterjali müük. Vaadeldud aastatel kõikus eeldatavasti olulises osas just suuremast müügi mahuga tingitud hinnaefekt väikseima ja keskmise müügi mahuga ettevõttegrupi võrdluses 8...72 kr/tm ning väikseima ja suurima müügi mahuga ettevõttegrupi võrdluses isegi 26...166 kr/tm (kui jätta arvestamata RMK metsamaterjali müük, siis isegi kuni 275 kr/tm). Kuna enda metsakinnistut ilma ettevõtjana/ettevõttena vormistamata majandavate erametsaomanike poolt keskmiselt realiseeritavad puidukogused on analüüsiks kasutatud metsamajandusettevõtete näitajatest valdavalt väiksemad, kujuneb hinnaefekt nende puhul tõenäoliselt veelgi suuremaks.

Kui arvestada väga tagasihoidlikult, et ühismüügi hinnaefekt piirdub keskmiselt 10 krooniga tihumeetri kohta ja sellest 5 krooni läheb ühismüügi kulude katteks ja ülejäänud 5 krooni metsaomaniku boonuseks, **siis praegusi erametsa raiemahte arvestades tekiks metsaomanikele kogu erametsa aastase raiemahu (ilmselt 5 ja 6 miljoni tm vahel aastas) realiseerimisel läbi ühismüügi täiendavat tulu vähemalt 25 miljonit krooni aastas ning ühismüügi korraldamise kulude katteks täiendavalt 25 miljonit krooni.** Kolme hektarilise lageraielangi kohta peaks selline väga tagasihoidlik efekt metsaomanikule keskmiselt andma 4155 krooni (277tm/ha*3ha*5kr). Realistlikuma hinnangu kohaselt on hinnaefekt mitu korda, optimistliku hinnangu puhul isegi kuni paarkümmend korda suurem. Suuremast hinnaefektist omanikule saadava lisatulu puhul on omaniku kasuks asjaolu, et müügi kulud peaks jääma sõltumata hinnaefekti suurusest suhteliselt konstantseks. Lähtuvalt analüüsiks kasutatud ettevõtete müügi mahugruppide suurusest võib hinnata, et hea (rohkem kui paarkümmend krooni tihumeetri kohta) hinnaefekti saamiseks tuleks ühismüüki kaasata mingis suhteliselt kompaktses, umbes 4 maakonda hõlmavas piirkonnas kokku ca 0,5 miljonit tm erametsa raiemahtu aastas (st. igas 4 maakonnas poolte erametsaomanike aastane raie).

Arvestada tuleb, et puistute vanuselisest struktuurist tingituna väheväärtuslikuma puitmaterjali osakaal raies lähematel aastakümnetel paratamatult kasvab.

Esialgsetel hinnangutel ei pruugi ühismüügist saadav hinnavõit siiski olla piisav, et katta parema maksukontrolli võimalusest tuleneda võiva metsamüügi tulude täielikuma maksustamise poolt metsaomanikele põhjustatava lisakulu (see sõltub maksupettuste määra praegusest hetkeseisust). Lahenduseks oleks metsa müügi maksuleevenduste/-vabastuste kehtestamine.

Siiski tuleb arvestada, et analüüsiks kasutati vaid kahe värskema kättesaadava aasta andmeid. Varasemate aastate andmed tunduvad olema oluliselt halvema kvaliteediga, sest vanem hinnainfo on üsna ebarealistlik. Üldiselt tundub, et Statistikaameti kogutud metsa müügiandmete kvaliteet paraneb aasta-aastalt ja

värskemate andmete puhul on ettevõtetes statistilise vaatluse vormide täitmisel ja andmete hilisemal Statistikaametis töötlemisel tehtud vähem vigu.

Puidu ühismüügi positiivsed küljed:

1. Ühismüügi käivitumisel kogunevad korraga müügiks suuremad puidukogused, mis on puiduostjatele atraktiivsemad ja nende eest ollakse eeldatavasti valmis maksma kõrgemat hinda. Suureneb võimalus müüa otse puidu töötlejatele/eksportööridele. Väheneb vahendajate osakaal ja senine vahendajate kasum jääb suures osas metsaomanikele.
2. Ühismüügi korral saab paremini realiseerida kallimaid, kuid väiksekoguselisi sortimente, mis eraldi müümisel ei pruugi anda kokku kaubastatavat kogust. Lähtudes RMK hinnakirjast, võib näiteks väita, et kase vineeripaku mitteeristamisega kaotab metsaomanik vineeripakuks sobiva puidukoguse pealt hinnas u. 45%.
3. Ühismüügi korral peaks eeldatavasti langema puidu müügikulu.
4. Ühismüügi korral tegelevad müügiga kogenud isikud, kes tunnevad paremini turgu ja oskavad kaupa paremini müüa.
5. Ühismüügi korral suudab müüki korraldava organisatsioon puiduostjatega võrdsemal tasandil dialoogi pidada, kui erametsaomanik üksi. Seega on hinnaläbirääkimiste positsioon kindlam. Samuti suudaks organisatsioon esindada müüjate huve kohtus, juhul kui peaks olema probleeme müügi eest tasumisega või kokkuleppele mittevastava/seadusi eirava raiega.
6. Ühismüügi korral on hõlpsam tellida masinlangetust ja kokkuveoteenust, aga samuti metsa uuendamiseks maapinna ettevalmistust, metsauuendusmaterjali ja metsauuendustöid.
7. Ühismüügi korral on hõlpsam organiseerida puidu väärindamist ja esmast töötlust, näiteks küttepuude lõhkumist halgudeks ja pakendamist otse raielangil.
8. Ühismüügi korral on hõlpsam korraldada asjatundlikku raietööde järelevalvet.
9. Ühismüügi korral paraneb avalikkuse jaoks puidukaubanduse läbipaistvus ja sellest tulenevalt ka metsanduse üldine maine.

Probleemid:

1. Metsaomaniku seisukohast on ühismüügi problemaatiliseks küljeks puidu müügist maksuametile parema kontrollivõimaluse loomine, mistõttu vähenevad võimalused metsa müügist saadava tulu varjamiseks. Kuna maksusüsteem ei ole kuigi metsaomanikusõbralik, on see tõenäoliselt suurim probleem, sest makse kogu ulatuses tasudes on paljudel juhtudel raske metsa majandamisega kasumisse jääda.
2. Probleemiks võib saada vähene usaldus ühismüügi korraldajate vastu, kuna ühismüügi korral peab metsaomanik teatavad volitused oma varaga tehinguteks delegeerima müügi korraldajale. Probleem on tõsine, kuid hea selgitustööga ja positiivse praktika läbi on võimalik usaldust tõsta.
3. Metsaomanikud, kellel on olemas oma sissetöötatud kitsas turustusnišš, võivad sama kogust ühismüügiga müües hinnas kaotada. Lahenduseks – ühismüügiga peaks saama liituda ka vaid osade sortimentide müügi osas, jättes võimaluse müüa spetsiifilised sortimendid endiseid kanaleid kasutades.

Ühismüük peaks eelduste kohaselt andma parimat efekti eeskätt metsamaterjalide müügi osas, kus realiseeritav kaup on suhteliselt hästi standardiseeritud. Lisaks koguste lihtsamalt suureks partiiks kombineerimise võimalusele on metsamaterjali ühismüügi tulemuse edukus (ühismüügist tulenev hinnaefekt) ka metsaomanikele paremini jälgitav, mis aitab luua usaldust ühismüügi vastu.

2. osa

Optimaalse metsaomanike kohaliku organisatsiooni (MKO) näidismudel

Optimaalne metsaomanike kohalik organisatsioon on selline, mis oma tegevuse majandusliku efekti poolest on metsaomanikule soodsaim. Kuna käesoleva arvestuse tegemiseks ei olnud piisavalt andmeid MKO suuruse ja selle tegevusest omanikele lisanduva tulu seose leidmiseks, eeldati, et organisatsiooni liikmelisusest saadav tulu ei sõltu eriti MKO suurusest, ning keskenduti üksnes metsaomanike poolt MKO-ga seonduvate kulude optimeerimisele. MKO-ga seonduvad kulud metsaomanikele koosnevad kontakteerumiskuludest ning liikmemaksude ja teenustasudena makstavatest organisatsiooni ülalpidamiskuludest. Tegevuskulude hindamise puhul lähtuti mõne tegutseva organisatsiooni kohta saadud tegelikust tegevuste jaotusest. MKO suuruse alampiiriks seati ühe alalise töötajaga organisatsioon, mille aasta ülalpidamiskuludeks hinnati 120 000 krooni.

MKO optimaalne suurus leiti järgmise valemi (metsaomaniku MKO-ga seonduvate kulude) minimeerimisega:

$$Q_{\text{liige}} = Q_{\text{kontakt}} + Q_{\text{org}} / N_{\text{liige}},$$

kus Q_{liige} on metsaomaniku MKO-ga seonduvad kulud
 Q_{kontakt} on kontakteerumiskulu metsaomanikule,
 Q_{org} on organisatsiooni ülalpidamiskulud kokku,
 N_{liige} on organisatsiooni liikmete arv.

Optimeerimise tulemusena leiti liikmete arv, mille juures kulud liikme kohta on minimaalsed.

Kontakteerumiskulu metsaomanikule Q_{kontakt}

Kontakteerumiskulu hinnangu tegemisel lähtuti MKO arvestuslikust kaugusest metsaomanikust. Kuna sidekulud on Eesti siseselt diferentseerimata, ei sõltu need MKO kaugusest metsaomanikust, mistõttu võib eeldada, et MKO suurus (millest sõltub keskmine kaugus metsaomanikust) sidekuludeid ei mõjuta ning arvesse lähevad üksnes sõidukulud.

$$Q_{\text{kontakt}} = L_{\text{org}} * H_L,$$

kus L_{org} on organisatsiooni arvestuslik kaugus metsaomanikust,
 H_L on arvestuslik sõidukulu aastas.

Organisatsiooni kaugus omanikust L_{org}

Selle arvestuse puhul lähtuti organisatsiooni tööpiirkonna suurusest. Keskmine kaugus ruudukujulises tööpiirkonnas avaldub järgmiselt:

$$L_{\text{org}} = \sqrt{S_{\text{org}}} / (2 * \sqrt{2}) = \sqrt{S_{\text{org}}} / \sqrt{8} = \sqrt{(S_{\text{org}} / 8)}.$$

Organisatsiooni tööpiirkonna suuruseks on liikmete arv / erametsaomanike liikmelisusega (tulemus: erametsaomanike arv) * metsaomandi keskmine pindalaga (tulemus: erametsamaa pindala) / erametsa osakaaluga metsasuses (tulemus: organisatsiooni tööpiirkonna pindala). Arvutustes kasutati Eesti keskmisi näitajaid.

Metsasus.

Eesti metsasus on SMI andmetel 52,3%, riigimetsamaa osakaal on 37,6% („Eesti Metsad 2004, Metsavarude hinnang statistilisel valikmeetodil”, Tallinn, 2005).

Metsaomandi pindala.

Maakatastris registreeritud katastriüksuse keskmine metsamaa pindala oli 2003. aastal 6,6 ha. Ivar Etverk pakub sellele tuginedes keskmiseks metsaomandi suuruseks 11,7 ha, mis annab keskmise omandi kohta 1,8 katastriüksust („Ülevaade Eesti erametsanduse arengust aastail II osa”, Tartu 2004)

Tugiisikute aruannetest 2005. aasta lõpus on mõne metsaomanike organisatsiooniga liitunud metsaomanike keskmiseks metsamaa pindalaks 54,2 ha.

Metsaomanike liikmelisus (kui suur osa on MKO liikmed).

Optimaalsust hinnati erineva metsaomanike liikmelisuse puhul, eeldatava maksimaalse liikmete arvu juures ja praeguse liikmete arvu juures. Eeldatavaks maksimaalseks liikmelisuseks loeti 50% metsaomanikest (hinnanguna saaks kasutada ka nt. Rootsi või Saksamaa metsaomanike liikmelisust). Praegune liikmelisus on hinnatud võttes aluseks 2005. aasta tugiisikute aruanded, mille kohaselt oli metsaomanike organisatsioonidel kokku 1106 liiget.

Lähtudes metsaomanike ligikaudsest arvust, 68 000, mis on saadud katastriüksuste arvu jagamisel keskmise katastriüksuste arvuga kinnistul (122 161/1,8, allikas "Ülevaade Eesti erametsanduse arengust aastail II osa", Tartu 2004), on liikmelisus 1,63%. Kuna metsaomanike arv on sel meetodil tõenäoliselt üle hinnatud (sest ühel omanikul võib olla mitu kinnistut), on liikmelisus tõenäoliselt mõnevõrra allahinnatud.

Metsaomaniku sõidukulu aastas H_L

Aastas arvestati metsaomaniku kohta vähemalt 1 sõit MKO-ni ja tagasi. Arvestades, et toetusi on taotlenud 28..32% liikmetest, lisati sellele 0,3 edasi-tagasi sõitu. Rahalises arvestuses võeti ühekordse sõidu hinnaks 3 kr/km.

MKO ülalpidamiskulude suuruse sõltuvus organisatsiooni suurusest.

Kuna metsaomanike organisatsiooni kulude struktuuri kohta on vähe informatsiooni ja see ei pruugi olla eriti esinduslik, on mõistlik ülalpidamiskulude arvestamisel lähtuda tööajakuludest. Selleks, et MKO toimiks optimaalselt, tuleks arvestada pideva tööajaga, st. vähemalt ühe inimese pideva tööga.

MKO ülalpidamiskulud võib jagada järgnevalt:

1. Organisatsiooni püsikulud.
Siin all on raamatupidamise kulu, teatud tegevuskulu (üldkoosolek ja suhtlemine) ning büroonurgakese rent.
2. Majandustegevustega kaasnevad tegevuse mahust sõltuvad kulud.

Tegevuse mahust sõltuvate kulude puhul saab hinnata liikmete arvu ja tegevuste vastavust. Seejärel saab vaadata mitme inimese töö see oleks või vaadata millise suurusega oleks ühe inimese tööpiirkond (inimest "poolitada" on raske ja ebaefektiivsem).

Tegevuse hindamise aluseks võeti tugisiku aruandest olemasolevad funktsioonid: töö projektidega, töö metsaomanikega, ühine majandustegevus, tegevuste administreerimine, muud.

Töö projektidega ja metsaomanikega suhtlemine sõltuvad organisatsiooni suurusest. Ühine majandustegevus jäeti esialgu arvestusest välja, kuna siiani ei ole seda arvestatavas mahus toimunud. Administreerimis- ja muud kulud (20 % ühe inimese tööajast oli administreerimis- ja muud kulud) arvestati püsikulude juurde.

MKO ülalpidamiskulud Q_{org} jagunevad püsikuludeks $Q_{püsi}$ ja tegevuskuludeks $Q_{tegevus}$. Organisatsiooni püsikuludeks arvestati kulud, mis ei sõltu otseselt organisatsiooni suurusest (liikmete arvust). Siia kuuluvad raamatupidamise kulu ja teatud tegevuskulud (üldkoosolek ja suhtlemine).

Raamatupidamise kuluks arvestati hetkel kehtiva raamatupidamistoetuse suuruse 500 kr. kuus so. 6000 kr. aastas.

Teiste kulude arvestuse aluseks võeti tugisiku toetuse kulu 10 000 kr. kuus ehk 120 000 kr. aastas. See andis töötunni hinnaks 59,5 kr.

Tuginedes Põlva Metsaomanike Seltsi ja Metsanduse Arengu Ühingu tugisikute töötaja jaotusele, kulub ühe MKO töötaja tööajast organisatsiooni püsikuludeks umbes 20%. Seega arvestati selleks 24 000 kr.

Büroonurgakese rendiks on praegusele praktikale vastavalt arvestatud suhteliselt tagasihoidlik 12 000 krooni aastas.

Püsikuludeks on kokku arvestatud 42 000 krooni aastas.

MKO tegevuskulud ehk liikmete arvust sõltuvad kulud.

Neid kulusid võiks arvestada nii

$$Q_{tegevus} = N * H_{tegevu} / N_{liige} = N / N_{liige} * H_{tegevus},$$

kus N on metsaomanike arv, kellega tegeletakse,

N_{liige} on MKO liikmete arv;

$H_{tegevus}$ on metsaomanikuga tegelemise kulu.

Toetatavate metsaomanike arvuks arvestati 30% liikmete arvust. Ühe liikmega ühe toetuse tegelemise ajaliseks kuluks arvestati 6 tundi. Lisaks arvestati täiendavalt ajakulu teiste liikmetega suhtelemisele, milleks arvestati 2 korda rohkem aega.

Tugisikute tegevuse ligikaudne jaotus.

Metsanduse Arengu Ühingu tegevjuhi ajakulu ligikaudne jaotus (tegevjuhi aruandest)

Valdkond	projektid	omanikega suhtlemine	administreerimine	muu	kokku
juuli	48		53	8	109

aug	24	42	12	37	115
sept	29	49	3	40	121
kokku	101	91	68	85	345
keskmine	33,67	45,5	22,67	28,33	115
	29%	26%	20%	25%	

Põlva Metsaomanike Seltsi tegevjuhi ajakulu ligikaudne jaotus (tugiisiku aruandest):

Valdkond	projektid	omanikega suhtlemine	administreerimine	muu	kokku
Tegevusse kaasatud omanikke					
okt		62	1		63
nov	134	32	30		196
dets	94	32			126
kokku	228	126	31		385
keskmine	114	42	15,5		128,33
	66%	37%	9%	0%	
Tegevusteks kulutatud aeg (osaliselt)					
okt		126	10	8	144
nov	30	32	16	8	86
dets	30	32		16	78
kokku	60	190	26	32	308
keskmine	30	63,33	13	10,67	102,67
	17%	55%	8%	9%	

Toetusi saanute osakaalu hindamisel lähtuti kolme olulisema toetuse (noorendike hoolduse, maapinna ettevalmistamise ja raiesmike uuendamise) saajate nimekirjadest 2004 ja 2005. aasta kohta. Arvestati ainult organisatsioonide poolt taotletud toetusi.

Kolme olulisema toetuse keskmine pindala toetuse saaja kohta (ha)

Aasta	Noorendike hooldus	Maapinna ettevalmistus	Raiesmike uuendamine
2004	7,55	4,82	3,82
2005	6,5	3,81	3,52
Kokku	6,7	4,26	3,67

2004. aastal oli nende toetuste keskmine summa samades organisatsioonides hektari kohta (kr.):

Noorendike hooldus	Maapinna ettevalmistus	Raiesmike uuendamine
3807,66	1828,17	2243,98

2004. aastal põllumaade metsastamistoetust saanute hinnanguline osakaal oli 7,13% toetusi saanute hulgast. Kuna 2005. aasta kohta metsastamistoetuste kohta andmed puudusid, suurendati sama protsendi võrra 2005. aasta toetusi saanute arvu. Toetusi saanute aasta keskmiseks arvuks perioodil 2004...2005 hinnati 408, 2005. aastal oli see näitaja 431. Võrreldes toetusi saanute arvu ühistute liikmete arvuga 2005. a. lõpus saame toetusi saanute osakaaluks vastavalt 28% ja 32% liikmetest. Arvestuse juures kasutati toetusi saanute osakaaluna 30%.

Kokku saadi 2004. aastal toetusi 4 919 060 kr, millest arvetuse aluseks olevad MKO kaudu taotletud raiesmike uuendamise, põllumaade metsastamise, maapinna ettevalmistamise ja noorendike hoolduse toetused moodustasid 3 229 601 kr.

Lähteandmed:

Metsasus	52,3%
Riigimetsa osakaal	37,6%
Keskmine metsaomandi pindala	11,7 ha
Keskmiselt MKO-ga seonduvaid sõite (edasi-tagasi) aastas	1,3
Sõidukulu km kohta	3,00 kr
MKO liikmelisus	1,63%
Toetatuse saajaid	30%
Ajakulu toetusele	6 h
Ajakulu suhtlemisele	12 h
Tunni hind	59,50 kr
MKO püsikulu	42 000 kr
Minimaalne MKO kogukulu	132 000 kr
Minimaalselt vajalik liikmete arv katmaks 1 täistöökohta kulu	280

Optimaalne metsaomanike organisatsiooni suurus praeguse liikmelisuse (1,63%) juures

Liikmete arv	MKO keskmine kaugus	Sõidukulu liikme kohta	MKO tegevuskulu	MKO kogukulu	Kulu liikme kohta
10	5,2	40,90 kr	3 213 kr	45 213 kr	4 562,20 kr
50	11,7	91,45 kr	16 065 kr	58 065 kr	1 252,75 kr
100	16,6	129,33 kr	32 130 kr	74 130 kr	870,63 kr
150	20,3	158,40 kr	48 195 kr	90 195 kr	759,70 kr
200	23,4	182,90 kr	64 260 kr	106 260 kr	714,20 kr
250	26,2	204,49 kr	80 325 kr	122 325 kr	693,79 kr
300	28,7	224,01 kr	96 390 kr	138 390 kr	685,31 kr
350	31,0	241,96 kr	112 455 kr	154 455 kr	683,26 kr
400	33,2	258,66 kr	128 520 kr	170 520 kr	684,96 kr
450	35,2	274,35 kr	144 585 kr	186 585 kr	688,99 kr
500	37,1	289,19 kr	160 650 kr	202 650 kr	694,49 kr
550	38,9	303,31 kr	176 715 kr	218 715 kr	700,97 kr
600	40,6	316,80 kr	192 780 kr	234 780 kr	708,10 kr
650	42,3	329,73 kr	208 845 kr	250 845 kr	715,65 kr
700	43,9	342,18 kr	224 910 kr	266 910 kr	723,48 kr
750	45,4	354,19 kr	240 975 kr	282 975 kr	731,49 kr
800	46,9	365,81 kr	257 040 kr	299 040 kr	739,61 kr
850	48,3	377,06 kr	273 105 kr	315 105 kr	747,78 kr
900	49,7	388,00 kr	289 170 kr	331 170 kr	755,96 kr
950	51,1	398,63 kr	305 235 kr	347 235 kr	764,14 kr
1000	52,4	408,98 kr	321 300 kr	363 300 kr	772,28 kr
1100	55,0	428,95 kr	353 430 kr	395 430 kr	788,43 kr
1200	57,4	448,02 kr	385 560 kr	427 560 kr	804,32 kr
1300	59,8	466,31 kr	417 690 kr	459 690 kr	819,92 kr
1400	62,0	483,92 kr	449 820 kr	491 820 kr	835,22 kr
1500	64,2	500,90 kr	481 950 kr	523 950 kr	850,20 kr
2000	74,2	578,39 kr	642 600 kr	684 600 kr	920,69 kr

Optimaalne metsaomanike organisatsiooni suurus eeldatava maksimaalse liikmelisuse (50%) juures

Liikmete arv	MKO keskmine kaugus	Keskmine omaniku sõidukulu	MKO tegevuskulu	MKO kogukulu	Kulu liikme kohta
100	3,0	23,35 kr	32 130 kr	74 130 kr	764,65 kr
200	4,2	33,02 kr	64 260 kr	106 260 kr	564,32 kr
300	5,2	40,45 kr	96 390 kr	138 390 kr	501,75 kr
400	6,0	46,70 kr	128 520 kr	170 520 kr	473,00 kr
500	6,7	52,22 kr	160 650 kr	202 650 kr	457,52 kr
600	7,3	57,20 kr	192 780 kr	234 780 kr	448,50 kr
700	7,9	61,78 kr	224 910 kr	266 910 kr	443,08 kr
800	8,5	66,05 kr	257 040 kr	299 040 kr	439,85 kr
900	9,0	70,05 kr	289 170 kr	331 170 kr	438,02 kr
1000	9,5	73,84 kr	321 300 kr	363 300 kr	437,14 kr
1100	9,9	77,45 kr	353 430 kr	395 430 kr	436,93 kr
1200	10,4	80,89 kr	385 560 kr	427 560 kr	437,19 kr
1300	10,8	84,19 kr	417 690 kr	459 690 kr	437,80 kr
1400	11,2	87,37 kr	449 820 kr	491 820 kr	438,67 kr
1500	11,6	90,44 kr	481 950 kr	523 950 kr	439,74 kr
2000	13,4	104,43 kr	642 600 kr	684 600 kr	446,73 kr
2500	15,0	116,76 kr	803 250 kr	845 250 kr	454,86 kr
3000	16,4	127,90 kr	963 900 kr	1 005 900 kr	463,20 kr
3500	17,7	138,15 kr	1 124 550 kr	1 166 550 kr	471,45 kr
4000	18,9	147,69 kr	1 285 200 kr	1 327 200 kr	479,49 kr
4500	20,1	156,65 kr	1 445 850 kr	1 487 850 kr	487,28 kr
5000	21,2	165,12 kr	1 606 500 kr	1 648 500 kr	494,82 kr
6000	23,2	180,88 kr	1 927 800 kr	1 969 800 kr	509,18 kr
7000	25,0	195,37 kr	2 249 100 kr	2 291 100 kr	522,67 kr
8000	26,8	208,86 kr	2 570 400 kr	2 612 400 kr	535,41 kr
9000	28,4	221,53 kr	2 891 700 kr	2 933 700 kr	547,50 kr
10000	29,9	233,51 kr	3 213 000 kr	3 255 000 kr	559,01 kr

Optimaalseks metsaomanike organisatsiooni suuruseks praeguse liikmelisuse juures saadi ligikaudu 350 liiget. 50% liikmelisuse juures on arvutuste kohaselt optimaalne liikmete arv umbes 1100.

Selliselt arvestatud optimaalne metsaomanike organisatsiooni suurus sõltub otseselt püsikulude suurusest ja sõidukulust. Suhteliselt tagasihoidlikeks arvestatud püsikulude suurenemine suurendab ka MKO optimaalset suurust. Sõidukulude suurenemisel on vastupidine mõju.

Tegevuskulude osas eeldatakse, et MKO täiendavad tegevused on metsaomanikele kasulikud ja MKO jaoks teenustasude näol isetasuvad, mistõttu lisanduv tegevuskulu ei sõltu otseselt MKO suurusest.

Mõlemal juhul jääb leitud MKO optimaalne suurus liiga väikeseks, saavutamaks puidu ühismüügil kogu võimaliku hinnaefekti realiseerimist. Lahendusena võib kõne alla tulla ühismüügi organiseerimine mitme MKO peale ühiselt või läbi MKO-de esindusorganisatsiooni.

3. osa

Eesti maaomanike ühise esindamise võimalikkus

Eesti Erametsaliit koondab vaid mõnda protsenti Eesti metsaomanikest. Taluliitude liikmete arv on kuuldavasti langemas. Kardetavasti ei hiilga suure liikmete arvuga ka teised maaelu edendavad üleestilised liidud/ühendused.

Seetõttu analüüsitakse alljärgnevas metsaomanike, talupidajate ja teiste maaomanike ühenduste ühise organisatoorse struktuuri võimalikkust/integreeritud koostööd – kirjeldatakse Põhjamaade praktikat ja Eesti senist olukorda ning analüüsitakse mõningaid ühise organisatsiooni loomisega seotud momente.

3.1. Hetkeolukord

Eesti maaelanikkonnal ja - ettevõtjatel on mitmeid esindusorganisatsioone, mis tegutsevad oma liikmete huvide kaitseks. Enim on tooni andnud järgmised organisatsioonid:

Eestimaa Talupidajate Keskliit (ETKL)

Eesti Põllumajandustootjate Keskliit (EPTK)

Eesti Erametsaliit (EEML)

Kaks viimasena nimetatut on juba oma nimest nähtuvalt küllaltki selge sihtrühma esindajad. Erametsaliidu ülesandeks on seista hea metsaomanike huvide esindatuse ning põllumajandustootjate liidul põllumeeste murede eest.

Kuigi Eesti Põllumajandustootjate Keskliidu põhikirja eesmärgi sätetes on tegevus päris laialdaselt määratletud – eesmärgiks on **põllumajanduse ja maaelu edendamine** - määratleb põhikiri EPTK siiski üsna kitsalt põllumajandustootjate esindusorganisatsioonina. Nii on sätestatud, et liidu liige peab olema seotud põllumajandusliku tegevusega. Liikmeteks on mittetulundusühingud ja ühistud.

Seevastu ETKL-i põhikirja kohaselt tegeleb organisatsioon nii põllu- kui ka metsamajanduse edendamisega. Põhikirjast nähtuvalt ühendatakse talupidajate liitusid, maamajanduse huvi-, erialaseltse ja –liitusid ning keskühistuid. Seega ollakse ennast määratletud mitte ainult talupidajate esindusorganisatsioonina, vaid ka teiste maamajandust edendavate ühenduste katusinstitutsioonina. Samas on ka talupidajate liit ennast oma viimase aja tegevuspraktikas määratlenud küllaltki kitsa kildkonna esindajana. Suund on võetud ennekõike peretalude toetamisele ning oma väljautlemistes koguni vastandatud suurtele põllumajandustootjatele. ETKL ja EPTK toetavad erinevat maamajanduse arendamismudelit – esimesena nimetatut propageerib peretalusid, põllumeeste liit on seevastu eesmärgiks seadnud sõltumata omandi- ja tegutsemisvormist kõigi põllumajandustootjate huvide kaitse.

Hoolimata talupidajate ühenduse selgest orienteeritusest peretalude arendamisele, on põhikirjade võrdlemisel näha just nende kõige laiemat positsiooni maamajandusega seotud isikute huvide kaitsel. Tõsi, praegusel kujul välistab põhikiri siiski näiteks maamajandusega tegelevate äriühingute otsese liikmelisuse (siiski ei ole nende liikmelisus välistatud kohaliku tasandi seltside/liitude kaudu).

Organisatsioonide vahelisest senisest koostööst vajab ennekõike märkimist väga otsene side EEML-i ja ETKL-i vahel. Nimelt on erametsaliit loodud ETKL-i toel ning on jätkuvalt ka talupidajate katusorganisatsiooni liige. Loodud on ühtne liikmekaardisüsteem, korraldatakse ühisüritusi ja antakse ühiselt välja liikmete lehte.

Kontaktid Erametsaliidu ja EPTK vahel aga praktiliselt puuduvad.

Lisaks eelnimetatule on maamajandusega seotud isikute esindusorganisatsioonideks veel kitsamate huvide ringi esindavad juriidilised isikud nagu näiteks mtü Eesti Maaturism, Eesti Maanaiste Ühendus, MTÜ Eesti Noortalunikud, Eesti Ühistegeline Liit. Eksisteerivad ka Eesti Maaomanike Ühendus ja Eesti Õigusjärgsete Maaomanike Liit.

3.2. Põhjamaade praktika

3.2.1. Soome

Soome põllumajandustootjate organisatsioon, esialgse nimega Põllumajandustootjate Keskliit (soome k. Maataloustuottajain Keskusliitto (MTK)) asutati 700-800 asutaja poolt maikuisel koosolekul 1917.a. Tegemist oli kõiki maamajandustootjaid ühendava organisatsiooniga. Kehtestatud reeglite kohaselt pidi tootjate esindusorgan kaitsma maamajandustootjate huve vabariiklikul ja kohalikul tasandil, lahendada maamajanduses esinevaid töötülisid ning viima maamajandustöötajate elu – ja töötingimustes ellu sellised parendused, et nad tunneksid oma elukorralduse kindlustatuna ja oleksid rahul oma elukutsega.

Aastal 1992 viidi läbi nimevahetus. Uueks nimeks sai Põllu- ja Metsamajandustootjate Keskliit. Nimevahetusega taheti varasemast tugevamalt esile tuua metsaomanike rolli³.

Viimastel aastatel on liikmeteks võetud lisaks põllumeestele ja metsaomanikele ka teisi maamajandusega seotud isikute rühmi. MTK on muutumas kolmeharuliseks organisatsiooniks: eraldi struktuur metsaomanikele, põllumeestele, maamajandusettevõtjatele.

Seega on maamajanduse ja maaelu kujundajad/osalised koondunud ühtsesse organisatsiooni. Erimeelsused eri huvigruppide vahel püütakse selgeks vaielda organisatsiooni sees ning avalikkuse ees kõnelda ühtsete seisukohtadega (praktiliselt eksisteerivadki aeg-ajalt erimeelsused põllumeeste ja metsameeste vahel seoses avaliku sektori rahaliste toetuste jagamisega⁴).

³ www.mtk.fi

⁴ Sahi, Antti. MTK Metsarühma juht. Intervjuu, isiklik kontakt.

Põllumajandustootjatest liikmeid on hetkel 168 000 ning metsanduspoolel on liikmete arvuks nimetatud 320 000 (metsakinnistut)⁵.

Üldistatult öeldes on **orgisatsiooni struktuur** kolmetasandiline: kohalik tasand (põllumeeste ja metsaomanike ühistud), maakondlikud liidud ja riiklik tasand.

Metsarühmal ja põllumeeste grupil on eraldi **juhtkonnad**: põllumajanduslike küsimuste suhtes tehakse otsused põllumajandusosakonna juhatuses ning metsapoliitilistes küsimustes metsandusjuhatuses (9 liiget). MTK esimees on liige mõlemas juhatuses. Juhatuses on liikmete suunas järgmine esindustasand volikogu. Ka need institutsioonid on metsaomanike ja põllumeeste sektoril eraldi, kuid neis on esindatud ka teise valdkonna esindajas (näiteks metsaomanike esindaja põllumeeste volikogus hääleõiguseta).

MTK organisatsioonil on kokku 49 töötajat, sellest 11 inimest töötab metsarühma heaks.

Kohalikul tasandil eksisteerib 155 metsaühistut ja üle 300 talupidajate organisatsiooni. Siiski on esmasel tasandil koostöö metsaomanike ja põllumeeste organisatsioonide vahel tagasihoidlik. Tihtipeale tegevuspiirkonnad ei kattu, mis teeb koos tegutsemise suhteliselt raskeks. Pealegi ei ole põllumajandustootjate esmatasandi organisatsioonidel palgalist töötajaskonda. Hea koostöö eksisteerib aga maakondlikul tasandil (tihti jagatakse kontorit, tihedat koostööd tehakse näiteks keskkonnapoliitika- ja maksupoliitilistes küsimustes jne.).

Nii põllu- kui metsamajanduses on märksõnaks liitumine. Metsandussektori poolel jätkub väikeste metsaühistute koondamine eesmärgiga vähendada aastaks 2008 metsaühistute arvu 100-ni. Põllumajanduses ei toimu küll kohalike organisatsioonide liitmist, kuid põllupidajate tasandil on oluliseks liikumiseks suuremate põllumajandustootjate tekkimine (aastas lõpetab tootmise u. 4000 põllumajandustalu. Sünnivad suuremad põllumajandustootjad, kuid põllumaa pindala ei vähene)⁶.

3.2.2. Rootsi

Rootsi Talupidajate Föderatsioon – LRF – on Rootsis ainuke huvide kaitse ja äriorganisatsioon, mis esindab põllu- ja metsamaa omanikke, neid kes maamajandussektoris töötavad aga ka Rootsi põllumajanduslikus ühistegevuses osalevaid (ühis)ettevõtteid.

LRF üritab luua vajalikke tingimusi jätkusuutlike ja konkurentsivõimeliste ettevõtete jaoks ja arendada maapiirkondades soodustingimused sotsiaalse elu ja ettevõtluse arenguks.

LRF ei ole seotud ühegi poliitilise parteiga olles iseseisev organisatsioon, mis finantseerib oma tegevust liikmemaksudest ja äritegevusest saadud kasumist⁷.

⁵ www.mtk.fi

⁶ Sahi, Antti. MTK Metsarühma juht. Intervjuu, isiklik kontakt.

⁷ <http://www.lrf.se/LrfNodeServlet?command=layout&n=4072>

Samas ei ole LRF- i liikmeteks olevate kohalike põllumeeste ühenduste (taluliitude) ja piirkondlike metsaühistute vahel juriidilist sidet. Kogu Rootsisis on kokku neli suurt metsaühistut (väikesed kohapealsed organisatsioonid puuduvad!), kes teevad koostööd Stockholmis paikneva LRF-i metsaosakonnaga. Kohapealne koostöö taluliitudega ei ole märkimisväärne, kuid siiski toimib liikmeskonna süsteem vastastikuse tunnustamise põhimõtete alusel. See tähendab, et kohaliku taluliidu liige ei pea astuma metsaühistu liikmeks (ja vastupidi), kui soovitakse kasutada teise organisatsiooni teenuseid.

Talupidajate ja metsaomanike kõrval on LRF-i jaoks viimasel ajal üha tähtsamaks muutunud maaeluga seotud teiste tegevusvaldkondade esindajate kaasamine organisatsiooni töösse. Erinevad maal tegutsevad ettevõtted annavad üha enam LRF-i liikmeskonnas tooni.

LRF-i keskkontori tasandil on metsanduslikud ja põllumajandust puudutavad küsimused jagatud kahe erineva osakonna vahel. Põllumajandusega tegeleva üksuse isikkoosseis on metsaosakonnast märkimisväärselt arvukam, kuna seniajani on põllumajanduspoliitilised diskussioonid ühiskonnas teravamad kui metsanduslikud. Maamajanduspoliitika teostamisel püütakse põllumajandussektori ja metsameeste vahelisi eriarvamusi lahendada LRF-i siseselt ning avalikkuse ees esineda ühiste seisukohtadega. Siiski ei tähenda ühte organisatsiooni kuulumine, et erinevate seisukohtade esitamine ja kaitsmine peaks olema välistatud⁸.

3.3. Võimalik areng Eestis

Loomulikult on esmaseks võimaluseks jätkamine senisel viisil s.t. et erinevad maamajandusorganisatsioonid jäävad omaette tegutsema.

Vaadates aga põhjamaade praktikat (põllumeestel, metsamajandajatel ja teistel maaelu edendajatel ühine organisatsioon) ning arvestades Eesti inim- ja raharesursside piiratusena, võib pidada vajalikuks ka siin ühise organisatsiooni moodustamise. Võib karta, et Eesti ei suuda oma ressursside väiksuses pakkuda piisavalt tugevat liikmete baasi mitmele maaelu erivaldkonna esindusorganisatsioonile. Huvide efektiivse kaitse nimel peaks grupeerumine toimuma maaomandiga seotuse, mitte aga konkreetse tegevusala või tegevusvormi põhimõttel.

Arvestades, et EPTK on end siiski kindlalt sidunud põllumajandusega ning puuduvad kontaktid EEML-iga ja teisalt ollakse võrreldes ETKL-iga küllaltki erinevatel maamajanduspoliitilistel positsioonidel, ei ole tõenäoliselt reaalne EPTK ühinemine lähiaastatel ETKL-i või EEML-iga. Seevastu EEML-i juhatus on teinud kevadel 2005 ETKL- i juhatusele ettepaneku arutada edasise koostöö vormi. Kuigi konkreetsete ühisaruteludeni ei ole jõutud, võib arvata, et ettepanek langeb siiski kokku ka ETKL-i kavatsustega. Nimelt oli ETKL-I 2005.a. üheks põhiliseks tegevussuunaks jätkata ja tugevdada koostööd vabariigi põllumajandustootjate organisatsioonide ja maaelu huvigruppidega⁹.

⁸ Magnus Niklasson, isiklik kontakt

⁹ www.taluliit.ee

Võttes arvesse, et mõlema organisatsiooni poolt on olnud mõtteid ühisorganisatsiooni loomise suunas ja et Põhjamaades tegutsevad metsa- ja põlluomanikud ühise katusorganisatsiooni all, on allpool toodud võimaliku ühisorganisatsiooni tekkimise mõningate olulisemate momentide kirjeldus. Vajab aga kohe rõhutamist, et siinkohal on ennekõike määratletud aspektid, millega edaspidi tuleb lähemalt tegeleda. Kui ühinemiskava peaks hakkama reaalsuseks saama, on niikuinii vaja moodustada töörühm, kes kõik momendid põhjalikult läbi arutab.

Juriidiline protsess

Kuna võimalik ühisorganisatsioon toimiks katusorganisatsiooni põhimõttel, oleks selle liikmeteks juriidilised isikud. Liikmete ringi prognoosimisel võib lähtuda ETKL-i ja EEML-i senistest liikmetest. Nii oleks juriidiliselt liikmeteks kohalikud taluliidud ja metsaomanike ühendused, aga ka sellised konkreetsema grupi esindajad nagu näiteks Eesti Maanaiste Ühendus või mtü Eesti Noortalunikud. Seega mittetulundusühingud ja tulundusühistud, kelle tegevus ja/või liikmeskond peab vastama teatud tingimustele.

Ühinemisprotsess toimub mittetulundusühingute seaduse¹⁰ kohaselt ja selles saab juriidiliselt eristada kahte viisi:

- 1) Ühinemine ühendamise teel;
- 2) Ühinemine uue organisatsiooni loomisega.

Ühinemine ühendamise teel tähendab, et üks ühing ühineb teisega nii et **ühendatav** mittetulundusühing loetakse lõppenuks. Näiteks ühendatakse Eesti Erametsaliit ETKL-iga. Sel juhul EEML loetakse lõppenuks ning tema vara ja õigused üle läinuks ETKL-ile. Ka EEML-I liikmed saaksid automaatselt ETKL-I liikmeteks. Selline ühinemine (näiteks ETKL-i säilimine) ei tähenda, et organisatsioon ei võiks muuta nime või põhikirja.

Ühinemiseks sõlmivad mittetulundusühingute juhatused ühinemislepingu, mille peavad heaks kiitma ühinevate mittetulundusühingute üldkoosolekud. Ühinemisotsus on vastu võetud (ühinemisleping heaks kiidetud), kui selle poolt hääletas üle 2/3 üldkoosolekus osalenud või esindatud liikmetest ja põhikirjaga ei ole ette nähtud suurema häälteenamuse nõuet.

Ühinemisotsused saadetakse mittetulundusühingute võlausaldajatele ning väljaandes Ametlikud Teadaanded tuleb avaldada kaks teadet vähemalt 15-päevase vahega. Teates tuleb näidata, et võlausaldajad esitaksid oma nõuded kahe kuu jooksul.

Ühineva (s.o. alles jääva) mittetulundusühingu juhatus esitab pärast kolme kuu möödumist teise ühinemisteate avaldamisest avalduse ühinemise kandmiseks oma asukoha registrisse. Ühinemine kantakse ühendava mittetulundusühingu asukoha registrisse (sellest hetkest saavad ka ühendatava mittetulundusühingu liikmed teise mittetulundusühingu liikmeteks). Registripidaja kustutab ühendatava mittetulundusühingu registrist.

¹⁰ [RTI 1996, 42, 811](#); [RTI 2005, 57, 450](#)

Ühinemine uue mittetulundusühingu asutamisega toimub paljuski samas korras kui ülalkirjeldatud ühinemisprotsess. Samuti on esmalt vaja juhatuste vahel sõlmitud ühinemislepingut, mis tuleb üldkoosoleku poolt heaks kiita. Kui luuakse uus organisatsioon tuleb aga ühinemislepingus täiendavalt sätestada uue mittetulundusühingu nimi ja asukoht ning juhatuse liikmed. Ühinemislepingule lisatakse asutatava mittetulundusühingu põhikiri, mis kinnitatakse ühinemisotsusega.

Võib prognoosida, et kui Eesti maamajandusorganisatsioonid tõepoolset otsustavad katusorganisatsioonide liitmise teed minna, siis kasutatakse just teisena kirjeldatud viisi. Kui üks ühendajatest säilib võib teistel paratamatult jääda liidetava/kaotatava tunne. Täiesti uue organisatsiooni moodustamine ja seniste registrist kustutamine annab aga ühisorganisatsiooni liikmetele emotsionaalselt võrdse positsiooni tunde.

Struktuuride ühendamine

Eesti väiksust arvestades ei ole usutav, et oleks otstarbekas kasutusele võtta selline kolmetasandiline struktuur nagu Soomes. Piisaks taluliitude ja metsaseltside/ühistute tasandist ning katusorganisatsioonist kui riiklikust tasandist. Vahepealse tasandi järgi ei oleks vajadust ei iseseisva juriidilise isiku ega katusorganisatsiooni sisese vahestruktuuri näol.

Organisatsiooni kõrgeimaks organiks oleks liikmete üldkoosolek, kus tulenevalt seadusest oleks igal liikmel üks hääl. Üldkoosolek valiks juhatuse. Sõltuvalt liikmeskonna suurusest peab otsustama volikogu moodustamise otstarbekuse.

Juhatus

Juhtimismudeli üles ehitamisel tuleb juhinduda mittetulundusühingute seadusest, mille kohaselt peab ühingul olema juhatus, mis seda juhib ja esindab. Arvestades sellise organisatsiooni tegevuse laia amplituudi (kõik maaeluga seotud küsimused) võib arvata, et juhatus peaks olema organiks, kus oleks esindatud erinevad maaelu grupid. Siit tulenevalt võib juhatus olla küllaltki suurearvuline, omades esindajaid nii põllumajandustootjate, maanaiste, maaturismi edendajate, metsaomanike jne. ridadest. Tõenäoliselt ei ole põhikirjas otstarbekas ära määrata, millise arvu esindajad mingi huvigrupp saab. Maaelu seisukohalt kaalukamate tegevusvaldkondade mured leiavad eelduslikult ühisorganisatsioonis ka suuremat kõlapinda ning teatud rühmade esindused kujunevad teiste omadest igal juhul suuremaks.

Suure liikmete arvuga ja erinevaid kitsamaid huvirühmi esindav juhatus omaks pigem strateegilise planeerija ja järelvalvaja rolli, kui et korraldaks igapäevategevust. Seega sarnaneks juhatus aktsiaseltsi nõukogule.

Tegevaparaat

Igapäevase töö korraldamine oleks administratsiooni ülesanne. Tõenäoliselt peaks selliste olulisemate valdkondade nagu põllumajandus ja metsandus jaoks olema eraldi tegevjuhid ning võimalusel ka muid palgalisi töötajaid. Juhatuse poolt paika pandud arengusuundade ellu viimine oleks tegevaparaadi kohustus.

Kindlasti on mitme väiksema organisatsiooni liitmisel võimalik saavutada kokkuvõtte haldamisfunktsioone täitvate töötajate osas – kaob vajadus palgata mitut sekretäri, raamatupidajat, assistenti jne.

Ressursid

Materiaalsete ressursside osas sünnib majanduslik võit ennekõike ühise kontori kasutamise kaudu. Töö tegemiseks vajalikud personaalsed tehnilised vahendid tuleb eeldatavasti hankida igale töötajale eraldi.

Koostegutsemine kohalikul tasandil

Ei saa unustada, et iga kohaliku tasandi organisatsioon (taluliit või metsaselts vms.) on iseseisev juriidiline isik, kes ise ka määrab oma staatuse. Nende katusorganisatsiooni poolt ei ole võimalik sunduslikku ühinemist ette kirjutada. Vaadates kuivõrd erinevalt on maakondades aastate jooksul formeerunud metsaomanike ühendused – mõnes maakonnas on üks ühendus kogu maakonna peale – teisel on iga organisatsioon valla kohta, võib arvata, et EEML-i ja ETKL-i võimaliku ühinemise järel toimuks ka kohalikul tasandil koostöö korraldamist erineval moel. Oleks piirkondi, kus taluliit ja metsaselts/ühistu ühineks ja oleks paiku, kus eraldi tegutsema jäädakse.

Arvestades aga tõsiasjaga, et maad omav ja/või kasutatav isik võiks oma tunnustelt kuuluda nii taluliitu kui metsaseltsi, kuid kahte organisatsiooni kuulumine tähendab suuremat ajakasutust ja ka täiendavat rahakulu, peaks liikmearvestuse süsteem toimima nn. vastastikuse tunnustamise põhimõttel. See tähendab, et näiteks isik, kes on taluseltsi liige, kuna tegeleb põllumajandusega, saaks osa ka ühisorganisatsiooni poolt metsaomanikest liikmetele välja töötatud soodustustest. Eraldi liitumist kohapealse metsaomanike organisatsiooniga ei oleks vaja.

Kindlasti on võimalik kulusid kokku hoida, kui kohalikul tasandil suudetakse materiaalseid ressursse jagada. Näiteks maakonnas ühine kontor metsaühistule ja taluliidule võiks olla igati mõeldav.

Kuna maakondlikul tasandil ei saa (ega ka tohi!) sunduslikku ühinemist läbi viia ja ei tasu loota, et vabatahtlikult kõik maakondades paiknevad taluliidud ja metsaseltsid/ühistud ühineksid, ongi kohalikul tasemel õigem rääkida koostegutsemisest aga mitte ühinemisest. Hilisem ühinemine võib siiski küpseda pikaajase koostegutsemise viljana.

3.5. Kokkuvõtteks

Põhjamaadel on maaomanike esindusorganisatsioonide arendamise alal aastakümnete pikkused kogemused. Meist oluliselt jõukamates ühiskondades on mindud väikeste kohalike organisatsioonide liitumise ning maaomanikke esindava ühise katusorganisatsiooni teed. Tundub ebaloogiline, kui Eesti ei teeks läbi samalaadset arengut. Kui soovitakse omada piisavat tulu - ja liikmebaasi, et tulemuslikult maaomanike huve esindada, on vaja lükata natuke tahaplaanile ühe maaelu mõjutava kildkonna huvid ning moodustada ühine organisatsioon, mille ühendavaks ideeks on maapiirkonnas maad omava isiku huvide kaitse.