

SOCIO

sõbralik uuringufirma

www.socio.ee

Eesti mesinike uuring 2006

Sisukord

SISSEJUHATUS.....	3
ÜLEVAADE UURINGUS OSALEJATEST.....	4
Vanus.....	4
Sugu.....	4
Meetoodang.....	4
Kokkuvõte uuringutulemuste üldistatavuse kohta.....	5
Võrdlus väike-, keskmiste ja suurtootjate vahel.....	5
UURINGU TULEMUSED.....	6
Turustamine.....	6
Probleemid mee turustamisel.....	6
Abi EML poolt.....	8
Kuidas säilitada mett.....	10
Mee sort.....	10
Mee hind.....	12
Soovitused mee kasutusvõimaluste kohta.....	12
Nõuanded.....	13
Mee olek.....	14
Mee pakend.....	15
Pakendi tüüp.....	16
Meetooted.....	16
Mesindussaadused.....	17
Osalemine mesinike üritustel.....	18
Meeturu Fond.....	19
KOKKUVÕTE.....	21
LISA 1 - Tabelid.....	23
LISA 2 – Ankeet.....	28

SISSEJUHATUS

Uuringu eesmärgiks oli kaardistada mesinike probleemid mee müügil ning välja selgitada, millist abi mesinikud EMLilt vajaksid probleemide leevendamisel. Esimeses etapis koguti mesinikelt intervjuude käigus mõtteid nendepoolsete probleemiasetuste kohta, seejärel töötati läbi olemasolev sotsioloogiline materjal, mis peamiselt oli saadud 2000. ja 2005. aastal EML poolt läbi viidud tarbijaküsitluste tulemusel. Sellise andmekäitluse idee seisnes selles, et võimaldada käesoleva uuringu jooksul kindlaks teha, kuivõrd on mesinike tegevus kooskõlas tarbija ootustega.

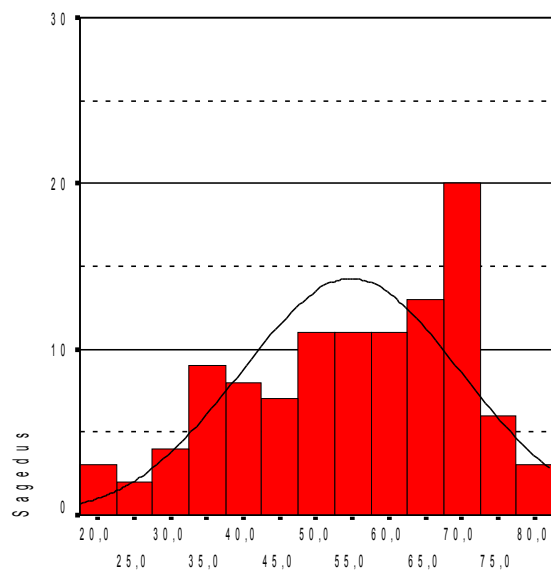
Seejärel koostati lähtuvalt püstitatud uurimisküsimustest ankeet ning metoodika uuringu läbiviimiseks. Uuring viidi läbi ankeetküsitluse lisamisena ajalehe „Mesinik“ vahele ning teisalt pakuti võimalust ka ankeedi elektrooniliseks täitmiseks EML internetilehekülje mesi.ee vahendusel.

Kokku vastas küsimustikule 109 mesinikku. Järgnevalt on toodud ülevaade uuringus osalejatest ning seejärel uuringu tulemused ja analüüs. Lisas on toodud tabelid uuringutulemuste numbriliste näitajatega ning ankeet.

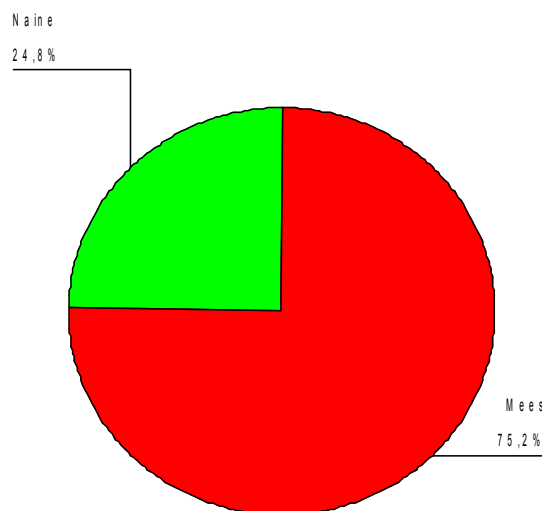
ÜLEVAADE UURINGUS OSALEJATEST

Vanus

Kõige noorem uuringus osalenud mesinik oli 19aastane ja kõige vanem uuringus osalenud mesinik 81aastane. Mesinike keskmine vanus uuringu põhjal on 55 aastat, kusjuures kõik mesinikud peale ühe märkisid oma vanuse. Kõige suuremaks vanuseklassiks mesinike hulgas on 70aastased. (Vaata Tabel 1 lisas) Joonisel 1 on esitatud mesinike vanuseline jaotus tulpdiaagrammina.



Joonis 1 – Vanus



Joonis 2 - Sugu

Sugu

Uuringu järgi tundub mesindus olevat rohkem meeste kui naiste ala. Respondentidest moodustasid mehed 75%, naismesinikke oli uuringus veerandi jagu. (Vaata Tabel 2 lisas)

Meetodang

Meetodangu suurus viimase aasta jooksul on respondentidel ulatunud 20 kilogrammist kuni 9 tonnini. Meetodangu suur varieeruvus kinnitab seda, et uuringus on nii väike-, keskmisi, kui suurtootjaid. Veerand mesinikest tootis uuringu järgi vähem kui 213 kg (väiketootjad), veerand mesinikest tootis rohkem kui 1 tonni (suurtootjad). Keskmiseks meetodanguks oli 938 kg. (Vaata Tabel 3 lisas)

Kokkuvõte uuringutulemuste üldistatavuse kohta

Üldiselt võib öelda, et uuringutulemused on üldistatavad kõigile Eesti mesinikele, sest uuring on hõlmanud mesinikke kõigist vanuseklassidest ja nii väike-, keskmisi kui suurtootjaid. Sooline jaotus ei vasta küll ühiskonnas olevale meeste-naiste jaotusele, kuid arvatavasti ongi mesinike seas mehi rohkem kui naisi.

Võrdlus väike-, keskmiste ja suurtootjate vahel

Uuringu käigus on analüüsitud ka seda, kas ja mil määral erinevad väike-, keskmiste ja suurtootjate probleemid, kas leidub erinevusi toodangu pakkumises tarbijaile. Uuringule vastanud mesinikud on aastase meetoodangu alusel jaotatud kolmeks enam-vähem võrdse suurusega grupiks. Väiketootjateks nimetame seda gruppi, mis toodab aastas kuni 270 kg mett (35 mesinikku), keskmisteks tootjateks (35 mesinikku) neid, kes toodavad 300-750 kg mett aastas ning suurtootjateks (39 mesinikku) neid, kes toodavad aastas rohkem kui 800 kg mett. (*Vaata Tabel 4 lisas*). Aastase meetoodangu alusel moodustatud gruppide erinevusi on võrreldud uuritud küsimuste lõpus. Küsimuste juures, kus võrdlust teostatud ei ole, ei ole erinevusi olnud või poleks selline võrdlus tulemustele midagi juurde andnud.

UURINGU TULEMUSED

Turustamine

Küsimusele, kui suure osa oma meetoodangust müüte ise, vastasid pooled respondendid, et müüvad ise alla 90% toodangust, pooled, et müüvad ise üle 90% toodangust. Keskmiselt müüdi 79% omatoodangust iseseisvalt, kuid esines ka neid, kes ei müünud grammigi ise, samuti neid, kes kogu toodangu ise müüsid. (Vaata Tabel 5 lisas)

Probleemid mee turustamisel

Kõigilt mesinikelt uuriti ka seda, millised on suurimad probleemid mee turustamisel. Leidus ka neid, kes nimetamisväärseid probleeme ei osanud välja tuua, kuid valdav enamus nimetas vähemalt ühe probleemi. Vabavastused on järgnevalt välja toodud suuremate gruppide kaupa.

1) Suurimaks probleemideringiks on üleüldised müügiga seotud mured. Välja toodi nii pakendamisega seotud probleeme, müügikohaga seotud probleeme, madalat hinda, turustamise keerukust jms. Nimetati ka teistest mesinikest tuleneda võivaid muresid.

- Pakendamisega seotud probleemidena nimetati näiteks: *pole korralikke silte (nii purkidele kui kaantele), klaastaara ladustamine, taara hankimine.*
- Müügikohaga seoses toodi välja järgmised probleemid: *heade laatade kattumine, kaugus turustamiskohtadest, ajakulu turul müümisel, statsionaarse müügikoha puudumine, turu leidmine.*
- Turustamine valmistab peavalu paljudele mesinikele. Turustamise keerukuse aspektidest toodi välja: *toodangu suurenedes tekib vajadus siseneda turule, turul puudub turustaja, raske on ise müüa suuri koguseid, rapsimee müük, välismaised kaubandusketid valdavalt ignoreerivad Eesti tooteid.*
- Hinna puhul rõhutati *madalat hinda, odavat välismaist mett, turul müüakse mett alla omahinna.* Hinnatemaatika seostus otseselt ka tarbijateadlikkusega, nimetati seda, et esineb raskuseid ostjatele hinna seletamisega.
- Kaasmesinike puhul mainiti, et: *konkurents tiheneb, osa mesinikke tahab mett müüa kiiresti ja odavalt, mesinike killustatus.*

2) Järgmiseks probleemideringiks võib pidada mee ostjatega seotud muresid. Ostjatega seotud probleemid jagunevad üldiselt kaheks: *klientide leidmine ja ostjate teadlikkus.* Raske on müüa kvaliteetset mett, kuna ostja ei pruugi sellest aru saada ja võib eelistada odavama hinnaga ja vähemkvaliteetset mett. Ostjate teadlikkuse tõus parandaks arvatavasti tunduvalt Eesti mesinike

olukorda ja leevendaks turustamise ja klientide leidmisega seotud raskuseid.

3) Klientide leidmise probleemile vastukaaluks on pea sama paljud mesinikud välja toonud, et mett võiks rohkem olla, sest nõudlus ületab pakkumist. See vastuolu annab tunnistust faktile, et tegelikult on turg olemas, vajalik on mesinikud ja ostjad omavahel kokku viia.

4) Viimasena tuleb nimetada mesinike jaoks äärmiselt teravat probleemi – mee kokkuostmist. Eelnevatest probleemidest on välja tulnud, et suure toodangu turustamine omal jõul käib üle jõu ning ostjaid on vahel raske leida. Selleks, et mesi seisma ei jääks, müüakse suur osa kokkuostjale. Põhiliseks kokkuostu probleemiks on aga omahinnast madalam ostuhind. Esineb ka teisi kokkuostjatega seotud probleeme: *kokkuost on kaootiline, kokkuostjatest on vähe infot, enamus Tallinnas.*

Turustamise lihtsustamisel loodetakse ka EML abile. Ollakse väga huvitatud mee müügist EML kaudu (sel juhul loodetakse, et kokkuostu hind arvestab mee tootmisega seotud kulutusi, mitte ei oleks pelgalt kompensatsioon). Avaldati ka lootust, et EML liikmetele oleksid laadad odavamad ning eksisteeriks EML liikmeks olekut tõendav pilet, mis oleks ostjatele kvaliteedimärk. Kindlasti saaks EML lahendada ka nii mõnegi pakendamisega seotud probleemi (korralikud sildid) ja klientide teadlikkusega seotud probleemi (reklaam, infovoldikud, meelalased loengud).

Väiketootjate domineeriv arvamus oli, et suuri turustamisprobleeme üldiselt ei ole, mett on vähe ja see suudetakse üldjuhul ilma probleemideta realiseerida. Küll aga toodi välja, et puudust tuntakse korralikust taarast.

Keskmiste tootjate seas kerkib esile juba rohkem probleeme, nimetatakse, et mõnisada kilo suudetakse küll probleemidete turustada, kuid ülejäänud meega tekib probleeme. Hea meelega on nii mõnedki nõus mett kokkuostjale müüma, kui nood vaid korralikku hinda maksaksid (nimetati 50-60 kr/kg eest). Turustamine ongi teravaim probleem, kuid tunnetatakse ka konkurentsi (mesinikke on palju). Lisaks ilmuvad sellised faktorid, mida väikemesinikel ei olnud: pole õigeid tingimusi suure koguse mee säilitamiseks, puuduvad korralikud meesildid etc.

Suurtootjatel on turustamis- ja konkurentsi probleemid esikohal, väga teravalt tunnetatakse vajadust koostööks või müüa mett kokkuostjale, kui vaid oleks, kes hea hinnaga ostaks. Ei suudeta ise leida kogu toodangu turustamiseks vajalikke müügikohti. Kurdetakse tarbijate vähese teadlikkuse üle, tunnetatakse välismaise mee konkurentsi. Suurtel tootjatel ilmnevad ka pakendamisprobleemid, ei

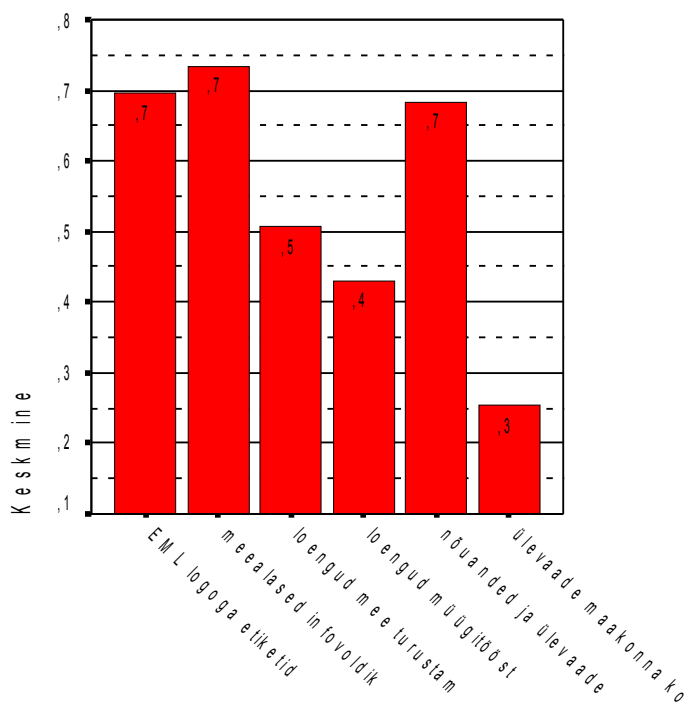
jõuta ise piisavalt pakendada.

Abi EML poolt

Peale probleemide kaardistamise pakkus ankeet välja mõned võimalikud teenused, mida EML võiks mesinikele soovi korral pakkuda. Ankeedis nimetatud teenused on järgmised:

- Võimalus osta korralikult kujundatud ja kvaliteetselt trükitud EML logoga etiketid;
- Võimalus osta EML poolt trükitud meealaseid infovoldikuid, mida saaks ostjale jagada;
- EML võiks korraldada loenguid mee turustamisest;
- EML võiks korraldada loenguid otsesest müügitööst (nt kuidas laadal paremini mett müüa);
- EML võiks avaldada nõuandeid ja meeturu ülevaadet kogu Eesti turu kohta;
- Soovin EML poolt nõuandeid ja meeturu ülevaadet ainult teatud maakondade kohta.

Igale pakutud teenusele sai vastata, kas seda vajatakse või ei. Alljärgneval joonisel on toodud kokkuvõtte teenuste vajadusest.



Joonis 3 – Kas vajate EML poolt turustamise alal järgmisi teenuseid?

Jooniselt on näha, et kõige enam soovivad mesinikud meelaseid infovoldikuid, EML poolt toodetud etikette ning nõuandeid ja meeturu ülevaadet kogu Eesti turu kohta. 70% kõigist küsimusele vastanud mesinikest peab antud teenuseid vajalikuks. Seega võiks Mesinike Liit tõsisemalt kaaluda antud teenuste osutamist.

Pooled mesinikud peavad tähtsaks ka loenguid meeturustamise kohta ning 40% sooviks loenguid otsesest müügitööst. Soov loengute järele väga suur ei ole, võib-olla saaks müügisoovitusi jagada ka koos nõuannete ja ülevaadetega Eesti turust.

Võrdlemisi vähetahtsaks peetakse nõuandeid ja meeturu ülevaadet ainult teatud maakondade kohta. Selgituses, millise maakonna kohta teavet vajatakse, nimetati enamusi Eesti maakondi (Harjumaa, Hiiumaa, Ida-Virumaa, Lääne-Virumaa, Tartumaa, Viljandimaa, Võrumaa, Pärnumaa ja Raplammaa). Sestap võib öelda, et ühegi konkreetse maakonna kohta pole vaja lisainfot jagada, pigem kogu Eesti kohta tervikuna. (Vaata Tabel 6 lisas)

Kui EML logoga etikette ostaksid peamiselt väike- ja keskmised tootjad, siis meelaseid voldikuid tarbijale jagamiseks ning ülevaadet meeturust sooviksid kõik võrdselt. Loenguid turustamisest ja müügitööst kuulaksid samas meelsamini suuremad tootjad. (Vaata Tabel 7 lisas)

Kuidas säilitada mett

Järgmine küsimus uurib seda, et kui ostja küsiks, millistes tingimustes tuleb mett säilitada, mida mesinik vastaks. Küsimusega uuritakse mesinike endi teadlikkust.

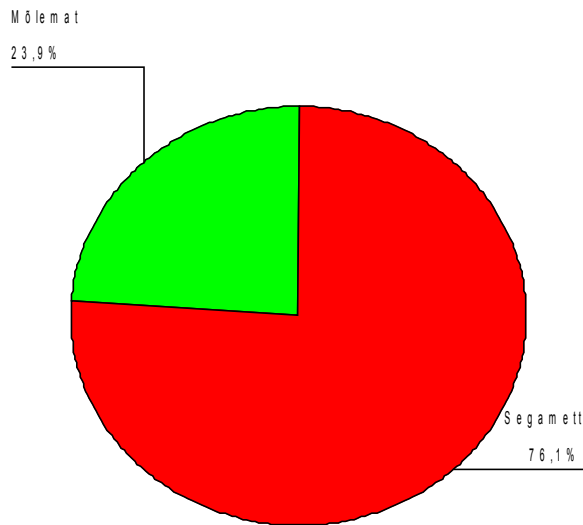
Kõige enam levinud seisukohtade järgi tuleb mett säilitada: *jahedas (aga mitte külmkapis), pimedas, hermeetiliselt suletult, kuivas kohas ja korralikus taaras*. Kõige enam pakuti mee parimaks säilitamistemperatuuriks pluss 10 kraadi, vähemal määral pakuti ka teisi temperatuure: *toatemperatuuril, pluss 18 kraadi, kuni pluss 25 kraadi*.

Sellistele otsestele ja praktilistele soovitudele lisaks pakkus suur hulk mesinikke välja, et *mesi on mõeldud tarvitamiseks, mitte säilitamiseks*. Soovitati osta mett umbes kuu vajaduse jaoks ja säilitada mett mesiniku juures, samuti on levinud soovitus hoida üht purki mett nähtaval kohal ja pidevalt maitsta. Eks igapäevane mee tarbimine ongi väga kasulik ning seda peaks propageerima koos nippidega mee õige säilitamise kohta (päiksevalguse eest peidus, kindlal temperatuuril jne).

Üksikud mesinikud nimetasid mee säilitamisel ka seda, et *mett peaks hoidma puhtas kohas, mett ei tohi kuumutada ja mett tuleks hoida puhta õhuga ruumis*. Puhtus võib toiduainete säilitamisel tunduda nii elementaarne, et seda paljud mesinikud ei nimetanud. Küll aga oleks vaja tarbijaskonda rohkem informeerida sellest, et mee raviomadused kaovad kuumutamisel ning et mett ei soovitata hoida koos tugevalt lõhnavate ainetega.

Mee sort

Meeturu paremaks kaardistamiseks küsiti mesinikelt, millist mett nad pakuvad: kas segamett, sordimett või mõlemat. Jooniselt 4 on näha tulemused: enamasti vastanud mesinikest toodab segamett (76% vastanuist), kuid leidub ka arvestataval määral nii sega- kui sordimee tootjaid (24% vastanuist). Polnud kedagi, kes oleks tootnud vaid sordimett, mis on ka mõistetav sordimee tootmise raskuse tõttu (mesitarude vedamine ühelt korjealalt teisele, paljud taimed õitsevad samal ajal ja samas kohas).
(Vaata Tabel 8 lisas)



Joonis 4 – Millist mett pakute ostjale (sordimett, segamett või mõlemat)?

Selgus, et väike- ja keskmiste tootjate seas pakutakse mõlemat tüüpi mett (st pakutakse ka sordimett) väga vähe. Sordimett pakuvad (lisaks segameele) peamiselt vaid suurtootjad, kellest teeb seda 41%. Tähelepanuväärne on see, et mesinikud, kes pakuvad tarbijale ka sordimett, saavad oma mee eest ligikaudu 5 kr kõrgemat kilohinda, kui need mesinikud, kes pakuvad vaid segamett. Seda nii suurtootjate kui nende üksikute keskmiste ja väiksemate mesinike seas, kes sordimett pakuvad.

Mee hind

Uuriti, millise hinnaga viimati mett müüdi, et välja selgitada meeturul valitsev hinnaklass. Mee müügihinda uuriti nii kodust müües kui ka laadal/messil müües või mujal (sel juhul täpsustusega, kus).

Peaaegu kõik vastanud mesinikud on müünud mett otse kodunt. Kõige madalama hinnaga müüdi kodunt mett 40 kr/kg ja kõige kallimalt 95 kr/kg. Keskmise kilohind kodunt müües oli 67 krooni.

Tunduvalt vähemal määral leidus mesinikke, kes ise laadal või messil on käinud mett müümas. Laadal müüdi kõige odavama hinnaga mett 40 kr/kg (sama miinimum, mis kodunt müügi puhul) ning kõige kallimalt 110 kr/kg. Keskmiseks hinnaks kujunes 73 kr/kg

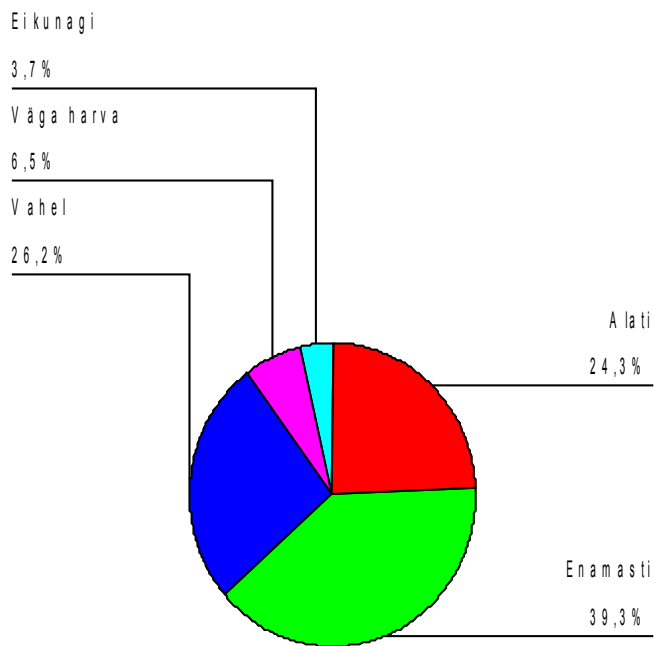
Muus kohas ehk turgudel, erinevates linnades (Tallinn, Narva, Rapla), oma toodangut ostjale mett koju viies, meepäevadel ja aiandus-mesindus kaupluses, tuttavatele ja ka Soome müüs veelgi vähem mesinikke kui laadal või messil. Madalaimaks hinnaks „muus kohas“ oli 50 kr/kg ja kõrgeimaks 105 kr/kg. Keskmiseks hinnaks oli 72 kr/kg.

Kokkuvõtvalt võib öelda, et mett saab kõrgema hinnaga kui kodunt müüa laadal, messil ja muus kohas. Need mesinikud, kes on leidnud endale muid müügikohti peale kodu, on olnud üsnagi leidlikud. Igal juhul tasub mesinikele soovitada oma toodanguga turule siseneda, sest seal saab keskmiselt kõrgema hinnaga mett müüa kui kodunt (ja hulгимüüjale edasimüük on kõige vähem tulusam). (*Vaata Tabel 9 lisas*)

Kui aga uurime mee hinda müüjate lõikes, siis näeme, et kodust müüvad nii väike-, keskmised kui suurtootjad mett sama hinnaga. Laadal, messil ja muudes kohtades suudavad suurtootjad aga küsida keskmiselt üle 10-12 krooni kallimat kilohinda kui väike- ja keskmised tootjad. Suurtootjate keskmine kilohind laadal või messil müües on 77 krooni kilogrammi eest (üldine keskmine 72 kr/kg, keskmistel tootjatel 65 kr/kg. Väiketootjatel 61 kr/kg, kuid selliseid väiketootjaid, kes laadal müüsid, oli ka ainult 3 inimest).

Soovitused mee kasutusvõimaluste kohta

Mesinikelt küsiti ka seda, kas nad soovivad oma ostjale mee erinevaid kasutusvõimalusi. Järgnev joonis võtab kokku vastused.



Joonis 5 – Kas soovitate oma ostjatele mee erinevaid kasutusvõimalusi?

Kõige suurem osa vastanud mesinikest annab ostjale nõu enamasti (39%), suuruselt järgnev grupp annab ostjale nõu vahel (26%) ja suuruselt kolmas grupp annab alati ostjale nõu mee kasutusvõimaluste suhtes (24%). Väga harva annab oma sõnul nõu 7% mesinikest ja 4% ei anna kunagi nõu. Üldiselt on tulemused head, sest enamus mesinikke annab ostjatele nõu. Samas tuleb märkida, et kui ostja saab mesinikult hüva nõu mõne endale teadmata mee kasutusvõimaluse kohta, siis võib ta hakata mett rohkem tarbima. Seetõttu on oluline, et mesinikud annaksid nõu mee kasutamise kohta. (Vaata Tabel 10 lisas)

Nõuanded

Need mesinikud, kes märkisid, et annavad ostjale nõu alati, enamasti või vahel, kirjutasid ka oma soovitusel mee kasutamise kohta. Järgnevalt on toodud kokkuvõtte soovitustest mee kasutamisel.

1) Kõige enam soovitati mett kasutada selle tervistavate omaduste pärast, toodi välja palju erinevaid raviviise. Mõned soovitusel mee kasutamise kohta: *haige kurgu raviks, külmetuse puhul, tervise tugevdamiseks, kompressideks, väiksemate haavade raviks, bronhiidi puhul rinnale määrada, maokataarride puhul, mesi ja sool on saunas liigeste rohi, silmatilkades*. Mesinikud teavad, et mesi on ravim 100 haiguse vastu ning julgevad seda ostjale soovitada. Mee raviomadused on arvatavasti

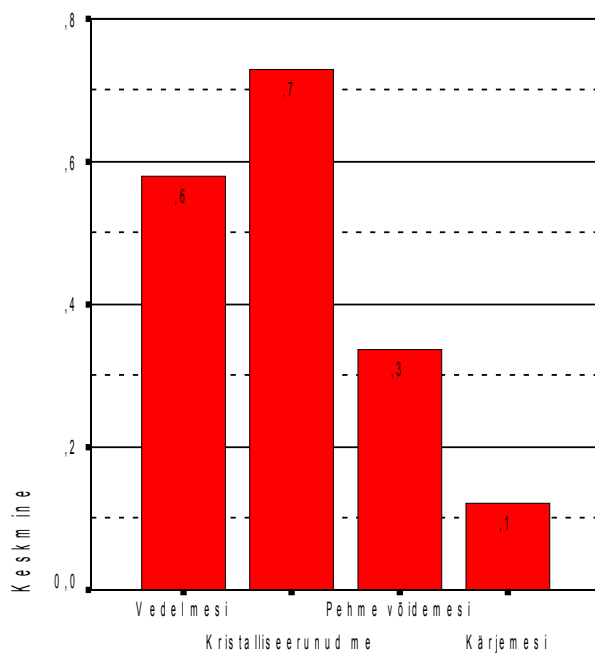
parim reklaam. Peale mee raviomaduste soovitati ka taruvaiku kasutada, näiteks taruvaigu ja piirituse leotist teha.

2) Peale tervistava toime soovitati mett kasutada igapäevaselt söögi ja joogi sees. Mõned näited selle grupi vastustest: *tee ja kohvi hulka, kuuma piimaga, suhkru asendajana, võileiva, saia ja pannkoogi peal, külmutissemarjade peale, küpsetistes, naturaalsel kujul, ohtralt otse suhu pista, mõnusa maiusena, tarbida mett iga päev supilusikatäis*. Mesi igapäevases tarbimises oleks kindlasti maitsev ja tervislik, samal ajal tekib küsimus, kas inimesed teavad, et mee raviomadused kuumutamisel vähenevad. Vaid ühes soovitusel oli öeldud, et mett ei tohi panna kuuma tee sisse.

3) Mee kasutusalaena märgiti aga veel muidki variante: *meemask, massaažis, pohmelli puhul, energia taastamiseks*. Mida rohkem teatakse mee erinevaid kasutusalasid, seda rohkem inimesi mett eri kujul ka tarbib. Seetõttu on uute kasutusala soovitamine klientidele vajalik, vaatamata sellele, et alati klient ei pruugi mett ostes nõu küsida. Mida rohkem kasutusvõimalusi mee leitud, seda populaarsemaks mesi saab.

Mee olek

Järgnevalt on uuritud, millises olekus mett mesinikud praegu tarbijale pakuvad. Kuna uuring viidi läbi talvel, on kärjemee ja vedela mee pakujad vast mõnevõrra vähem kui suvel ja sügisel. Samas peegeldab vedela mee müüjate hulk mee sulatamise osatähtsust.

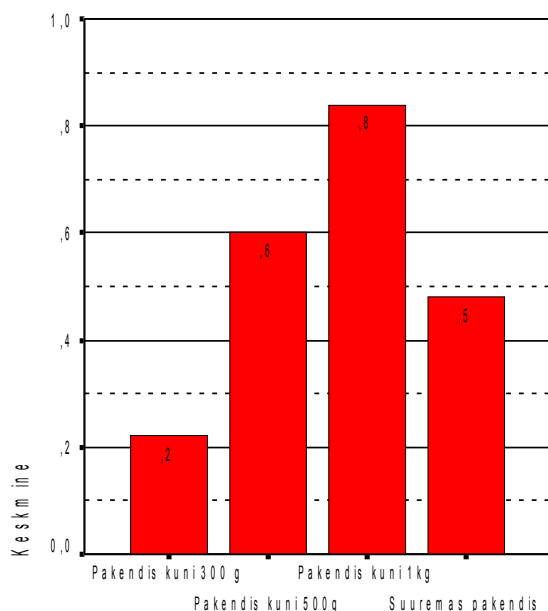


Joonis 6 – Millisel kujul mett te praegu pakute (mee olek)?

Jooniselt 6 on näha, et küsitletud mesinikest 60% pakub ostjale ka talvel vedelat mett. 70% küsitletud mesinikest pakub talvel kristalliseerunud mett. Vähemal määral pakutakse pehmet võidemett (30% mesinikest) ja kärjemett (10% mesinikest). Mee sulatamine vedelaks on arvatavasti tingitud tarbijapoolsest nõudmisest vedela mee järele. Tuleks aga hoolikalt kontrollida mee sulatamise protseduuri, et mee raviomadused ei väheneks. (Vaata Tabel 11 lisas)

Mee pakend

Peale mee oleku on turustamisel tähtis ka pakend. Järgnevalt on toodud ülevaade sellest, millises pakendis mesinikud hetkel mett pakuvad.

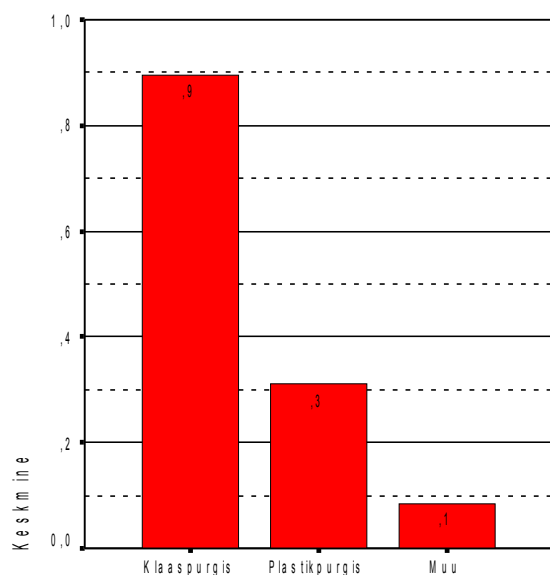


Joonis 7 - Millisel kujul mett te praegu pakute (mee pakend)?

Nagu jooniselt 7 näha, pakub 80% mesinikest mett pakendites kuni 1 kg. Väiksemates pakendites pakutakse samuti mett: pakendis kuni 300 g müüb 20% mesinikest oma mett ja pakendites kuni 500g müüb 60% mesinikest mett. Suuremas pakendis kui 1 kg müüb mett 50% mesinikest. Kokkuvõtvalt saab öelda, et enim pakutakse mett pakendites kuni pool kilo ja kuni üks kilo, vähemal määral ka suuremates ja väiksemates pakendites. (Vaata Tabel 12 lisas)

Pakendi tüüp

Lisaks pakendi suurusele uuriti ka seda, millist tüüpi pakendites Eesti mesinikud mett turustavad.



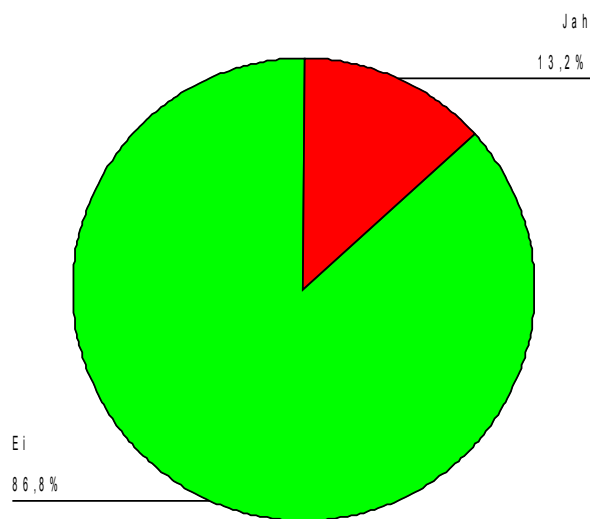
Joonis 8 - Millisel kujul mett te praegu pakute (pakendi tüüp)?

Ligi 90% mesinikest müüb mett klaaspurgis, kolm korda vähem on neid mesinikke, kes müüvad mett plastikpurgis. Umbes 10% mesinikest vastas, et müüb mett mõnes muus pakendis peale klaas- või plastikpurgi. Muude pakenditena nimetati: *3liitrises ja 5liitrises klaaspurgis, 5liitrises plastpudelis, kilepakendis, 10liitrises plastämbris, ostja pakendis, plastkarbis, pudelis*. On arusaadav, et suuremate koguste puhul on mett kergem müüa suurematest anumatest kui tavalise suurusega purkidest. Plastikpurgid, mida saab üksteise sisse mahutada, võivad aidata lahendada mesinike taarahoiustamise probleemi. (Vaata Tabel 13 lisas)

Meetooted

Mesinikelt küsiti, kas nad pakuvad ostjaskonnale ka erinevaid meetooteid. Küsitlusest selgus, et vaid 13% vastanud mesinikest müüb meetooteid. Spetsiaalsete nišitoodetega saaks meemüüki arvatavasti suurendada, nii et selle valdkonna kohta võiks EML loenguid pidada (milliseid meetooteid toodetakse välismaal, kuidas neid toota, reklaamida) või muul moel mesinikke ergutada. (Vaata Tabel 14 lisas)

Samas tuleb märkida, et kui väiketootjad tegelevad meetoodete pakkumisega väga minimaalselt, siis suurtootjate seast väitis 10 inimest 38st, et pakub meetooteid (üle veerandi).

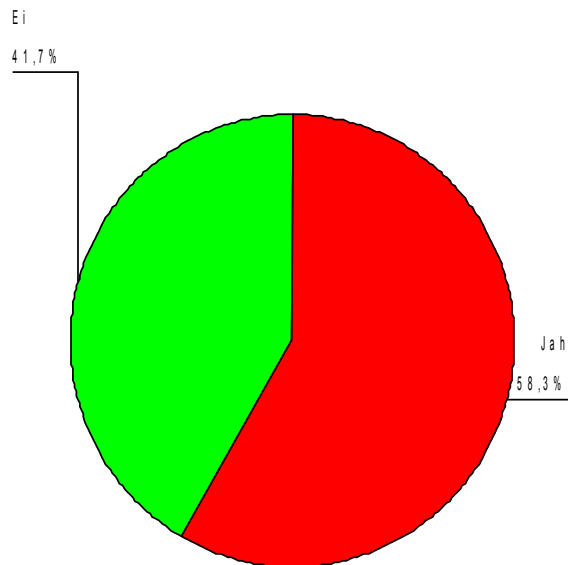


Joonis 9 – Kas pakute ostjale ka erinevaid meetooteid (meesegusid, meesinepeid, saunamett jms)?

Mesindussaadused

Lisaks meele toodavad mesilased ka muid mesindussaaduseid nagu näiteks taruvaiku ja suira, mis on inimesele väga kasulikud. Mesinikelt küsitigi, kas nad pakuvad ostjale ka neid erinevaid mesindussaaduseid või tooteid nendest. Tulemused on rõõmustavad – üle poole küsitletud mesinikest (58%) oskab ja julgeb kliendile erinevaid mesindussaaduseid pakkuda. Huvitav oleks uurida mesindussaaduste hindu ja osakaalu müügist, kuid jäägu see mõne tulevase uuringu jaoks. Igal juhul tasub mesinikke kiita selle eest, et nad lisaks meele ka tervislikke mesindussaadusi turustavad. (Vaata Tabel 15 lisas)

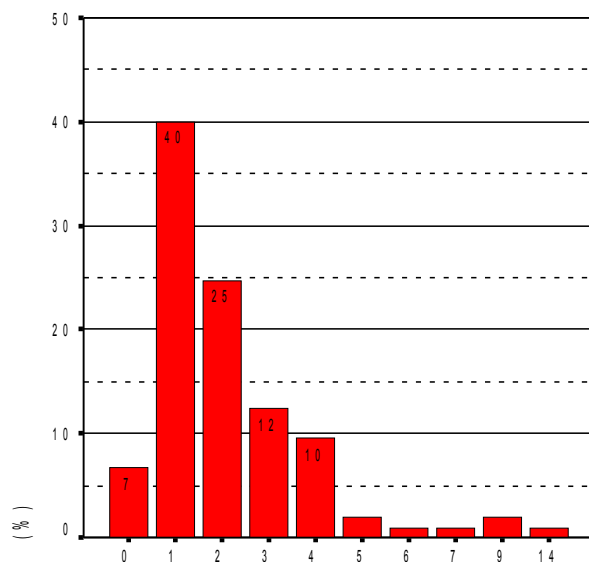
Eriti agarad on mesindussaaduseid turustama jällegi suurtootjad, kellest valdav enamust neid mingil määral müüb, 30 mesinikku 38st. Väike- ja keskmiste tootjate seast müüb meesaaduseid 70st inimesest 33 ehk veidi alla poolte.



Joonis 10 – Kas pakute ostjale ka erinevaid mesindussaadusi või tooteid nendest?

Osalemine mesinike üritustel

Osalemisega mesinikele mõeldud üritustest mõõdeti seda, kui tugevalt on mesinikud EMLiga seotud. Küsimusele vastas 107 mesinikku 109st, kusjuures kaks mesinikku ütlesid, et on osalenud kõigil mesinike üritustel. Kuna uuringu läbiviijad ei tea, palju EML on viimase aasta jooksul üritusi korraldanud, siis analüüsis on arvestatud nende 105 inimese vastustega, kes märkisid arvuliselt, mitu korda nad mesinike üritustest osa on võtnud.

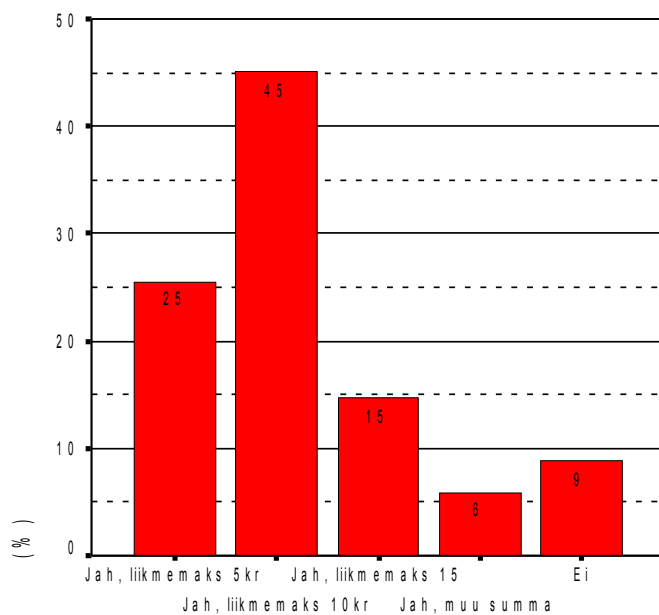


Joonis 11 – Mitu korda olete 2005. aastal osa võtnud EML poolt korraldatud mesinikele mõeldud üritustest?

Neid, kes märkisid, et pole osa võtnud ühestki üritusest, oli vaid 7 inimest (7%). Kõige enam leidis mesinikke, kes olid ühe korra aasta jooksul mõnel üritusel osalenud (42 mesinikku ehk 40% vastanuist). Üpris palju oli ka neid, kes ütlesid, et on osalenud kahel üritusel (26 inimest ehk 25% vastanuist). Vähemal määral oli inimesi, kes olid enda sõnu osalenud 3-14 üritusel. Nende viimaste puhul on tegemist keskmisest aktiivsemate mesinikega (29% valimist). Üldiselt võib öelda, et küsitluses osalenud mesinikud on EMLiga üsna tihedalt seotud – peaaegu eranditult olid kõik mesinikud käinud vähemalt korra viimase aasta jooksul mõnel mesinikele mõeldud üritusel. Seletus võib peituda selles, et küsitlus viidigi läbi nende mesinike seas, kes loevad EML ajalehte või veebilehte. (Vaata Tabel 16 lisas)

Meeturu Fond

EML on mõelnud asutada Meeturu Fondi, mis tegeleks Eesti mee propageerimisega, avaldaks tarbijale mõeldud trükiseid meest, korraldaks meelaseid üritusi ning meepäevi, kus mesinikud saaksid ise oma mett müüa. Loodav Meeturu Fond vajaks ka mesinikepoolset toetust, mida antud küsimusega ongi uuritud.



Joonis 12 – Kas oleksite nõus toetama EML poolt loodavat Meeturu Fondi?

Küsimusele, kas oleksite nõus toetama Meeturu Fondi, vastas 102 mesinikku, kusjuures vaid 9% mesinikest vastas, et nad pole nõus toetama. Kõige enam mesinikke ehk 45% oli nõus Meeturu Fondi toetuseks maksma liikmemaksu 10 kr mesilaspere kohta. Suuruselt järgmine grupp oleks nõus liikmemaksuga 5 kr mesilaspere kohta (veerand mesinikest). Leidis ka neid mesinikke, kes oleksid

nõus liikmemaksuga 15 kr mesilaspere kohta. Arvatavasti võiks liikmemaks olla 5-10 krooni mesilaspere kohta ning Meeturu Fondi vajalikkust ja mesinike kasu sellest tuleks mesinikele veel selgitada.

6% respondentidest vastas, et liikmemaks võiks olla mõni muu summa. Pakuti suuremaid summasid nagu 25 kr või 50 kr mesipere kohta tingimusel, et Meeturu Fond hästi tööle hakkaks nii väike- kui suurtootjate jaoks. Variandina toodi välja näiteks see, et liikmemaks võiks olla kõigile sama ja ka seda, et maks võiks olla 1000 kr, kui peresid on alla saja, muidu muu summa. Ühe mesiniku meelest ei saa liikmemaks olla sama 2 pere ja 200 pere kohta. Enamus mesinikke on siiski nõus kindla liikmemaksuga mesilaspere kohta. Tuleb rõhutada, et mesinike usk EMLi on suur, samuti lootus, et Meeturu Fond neid aitab.

9% mesinikest pole aga nõus kindla liikmemaksuga mesilaspere kohta. Põhjuseks tuuakse, et ei usuta voldikute-juttu või seda, et Meeturu Fond suudaks rohkem mett müüa, ei teata kas fond on jätkusuutlik aastateks ega pole aru saadud, kas maks on ühekordne või iga-aastane. Mõned väiketootjad ütlevad, et neil on mett liiga vähe, et sellega meepäevadele tulla või ei teki mingeid probleeme väikese meekoguse müümisega, nii et ei vajata Meeturu Fondi. Nimetati ka seda, et ei taheta umbropsu raha välja anda. Selline vastus rõhutab vajadust, et EML tutvustaks rohkem Meeturu Fondi ideed. (Vaata Tabel 17 lisas)

KOKKUVÕTE

Põhilised järeldused:

- Mesinikud usaldavad EMLi
- Mee turustamine on paljudele mesinikele tõsine probleem
- Meeturu Fondi on nõus toetama 90% vastanud mesinikest
- Enim nõustuti Meeturu Fondi puhul liikmemaksuga 10 krooni mesilaspere kohta
- Eesti mesinikud soovivad EML poolt turustamise alal enim voldikute levitamist, meeturu ülevaadet ning EML logoga etikette

Uuring annab hea pildi Eesti mesinikest, nende soolisest ja vanuselisest jaotusest ning meetootmisest. Samuti tulevad hästi esile mesinike probleemid ja võimalikud lahendused. Mesinike keskmine aastne meetoodang jääb 900 kg ringi, keskmiselt turustatakse oma toodangust ise 79%.

Suurimateks probleemideks toodangu realiseerimisel on turustuskanalite leidmine, väikesematel ning aktiivsematel mesinikel aga see, et ei suudeta nii palju toota, kui palju oleks ostjaid. Samuti esineb probleeme sobiva pakendi/taara leidmisel. Soovitakse ka turustamisalaseid koolitusi.

EML poolt välja pakutud lahendused meealaste infovoldikute, EML logoga etikettide ja meeturu ülevaadete näol leidsin mesinike poolt tugevat toetust. Mõned mesinikud sooviksid ka mee kokkuostu korraldamist praegusest soodsama hinnaga EML poolt.

Eesti mesinike teadmised oma toodangust on head. Kõige enam soovivad mesinikud mett säilitada jahedas, pimedas, hermeetiliselt suletult, kuivas kohas ja korralikus taaras. Ligi kolmveerand Eesti mesinikest toodab segamett, veerandi jagu mesinikke toodab nii sordi- kui segamett. Mee hind on keskmiselt kõige madalam kodust müües, kõrgem laadal, messil või mujal müües. Keskmine mee hind on ligikaudu 70 kr/kg. Samas mesinikud, kes toodavad ka sordimett, saavad mee eest keskmisest kõrgemat hinda.

Nõuandeid ostjatele mee kasutusvõimaluste kohta annab enamus mesinikke, kuid nõuannete andmist võiks ka julgustada, sest teadlikum tarbija tarbib ka rohkem mett. Põhilised soovitusel olid seotud mee tervistavate omadustega, kuid mett soovitati kasutada ka igapäevaselt söögi ja joogi sees ning muudel viisidel. Tulemuste põhjal saab järeldada, et mesinikud leiavad, et EML poolt trükitavad ja levitatavad infovoldikud aitaksid mesinikel tarbijat harida ning nad ostaksid ja jagaksid neid hea meelega.

Uuringust selgus, et põhiliselt pakutakse ostjale kristalliseerunud ning vedelat mett. Turgu saaks arendada võideme osas. Kõige levinumaks pakendi suuruseks on pakend kuni 1 kg ning valdavaks pakendi tüübiks klaaspurk. Samamoodi jagunevad eelistused ka 2005. aasta eratarbijate uuringu põhjal tarbijatel.

Erinevaid meetooteid pakkus ostjaskonnale vaid 13% mesinikest, mis näitab, et seda valdkonda võiks edendada. Erinevaid meesaaduseid või tooteid nendest pakkus ostjatele veidi üle poolte mesinikest.

Enamus küsitletud mesinikest oli viimase aasta jooksul osalenud vähemalt ühel EML poolt korraldatud mesinikele mõeldud üritusel, mõned mesinikud lausa kõigil üritustel. Meeturu Fondi loomisega olid mesinikud samuti valdavalt nõus. Liikmemaksu vastu oli 9% mesinikest, kõige levinumaks seisukohaks oli, et liikmemaks peaks olema 10 kr mesilaspere kohta. Meeturu Fondi häid külgi peaks veel mesinikele seletama. Vaadates üritustel osalemise kõrget protsenti ja nõustumist Meeturu Fondi projektiga, saab öelda, et mesinikud usaldavad EMLi ja loodavad tema peale.

LISA 1 - Tabelid

Tabel 1 - Vanus (aastates)

Vastanuid	108
Keskmine	54,8
Miimum	19
Maksimum	81

Tabel 2 - Sugu

	Sagedus	Protsent
Mees	82	75,2
Naine	27	24,8
Kokku	109	100,0

Tabel 3 - Kui suur on teie meetoodang aastas (kg)?

Vastanuid	109	
Keskmine	938	
Miimum	20	
Maksimum	9000	
Protsendid	25	213
	50	450
	75	1000

Tabel 4 – Mesinike jaotus aastase meetoodangu alusel

Meetoodang aastas	väiketootja	keskmine tootja	suurtootja
20	1		
22	1		
25	1		
30	3		
45	1		
70	1		
75	1		
85	1		
112	1		
115	1		
120	1		
135	1		
140	1		
150	4		
200	8		
225	1		
240	1		
250	4		
270	2		

300		9	
320		1	
350		1	
380		1	
400		7	
450		2	
500		4	
533		1	
550		1	
600		5	
700		2	
750		1	
800			6
900			1
950			2
1000			7
1100			1
1200			1
1300			2
1400			1
1500			2
1600			1
2000			3
2500			1
3000			6
3500			1
3800			1
5000			1
8000			1
9000			1
Kokku	35	35	39

Tabel 5 - Kui suure osa oma meetoodangust müüte otse tarbijale (%)?

Vastanuid		107
Keskmine		79
Miimum		0
Maksimum		100
Protsendid	25	65
	50	90
	75	100

Tabel 6 – Kas vajate EML poolt turustamise alal järgmisi teenuseid?

	Osta EML logoga etikette	Osta meelaseid voldikuid tarbijale jagamiseks	EML võiks korraldada loenguid mee turustamisest	EML võiks korraldada loenguid müügitööst (laadal jm)	EML võiks avaldada ülevaadet ja nõuandeid Eesti meeturu kohta	Soovin ülevaateid ja nõuandeid teatud maakondade kohta
Vastanuid	105	105	102	101	105	82
Keskmine	,69	,77	,58	,50	,75	,28
Miinum	0	0	0	0	0	0
Maksimum	1	1	1	1	1	1

Tabel 7 – Väike-, keskmiste ja suurtootjate soovid

%	Kokku	Väiketootjad	Keskmsed tootjad	Suurtootjad
Ostaks EML etikette	67%	84%	69%	56%
Ostaks meelaseid voldikuid	77%	75%	79%	77%
Soovib loenguid turustamisest	58%	58%	41%	73%
Soovib loenguid müügitööst	50%	49%	33%	65%
Soovib ülevaadet turust	75%	77%	69%	80%

Tabel 8 – Kas pakute ostjale segamett või sordimett?

Meesort	Sagedus	Protsent
Segamett	83	76,1
Mõlemat	26	23,9
Kokku	109	100,0

Tabel 9 – Millise kilohinnaga viimati otse ostjale mett müüsite?

	Mee hind kodust müües	Mee hind laadal/messil müües	Mee hind mujal
Vastanuid	105	40	23
Keskmine	67,01	72,50	72,22
Miinum	40	40	50
Maksimum	95	110	105

Tabel 10 – Kas soovitate ostjatele mee erinevaid kasutusvõimalusi?

	Sagedus	Protsent vastanuist
Alati	26	24,3
Enamasti	42	39,3
Vahel	28	26,2
Väga harva	7	6,5
Ei kunagi	4	3,7
Kokku	107	100,0

Tabel 11 – Millisel kujul mett te tarbijale praegu pakute (mee olek)?

	Vedel mesi	Kristallise erunud mesi	Pehme võidemesi	Kärjemesi
Vastanuid	107	107	107	107
Keskmine	,58	,73	,34	,12
Miinumum	0	0	0	0
Maksimum	1	1	1	1

Tabel 12 – Millisel kujul mett te tarbijale praegu pakute (mee pakend)?

	Pakendis kuni 300 g	Pakendis kuni 500g	Pakendis kuni 1kg	Suuremas pakendis
Vastanuid	100	100	100	100
Keskmine	,22	,60	,84	,48
Miinumum	0	0	0	0
Maksimum	1	1	1	1

Tabel 13 – Millisel kujul mett te tarbijale praegu pakute (pakendi tüüp)?

	Klaaspurgis	Plastikpurgis	Muu
Vastanuid	106	106	107
Keskmine	,90	,31	,09
Miinumum	0	0	0
Maksimum	1	1	1

Tabel 14 - Kas pakute oma ostjale erinevaid meetooteid?

	Sagedus	Protsent vastanuist
Jah	14	13,2
Ei	92	86,8
Kokku	106	100,0

Tabel 15 - Kas pakute oma ostjale teisi mesindussaaduseid või tooteid neist?

	Sagedus	Protsent vastanuist
Jah	63	58,3
Ei	45	41,7
Kokku	108	100,0

Tabel 16 - Mitu korda olete 2005. aastal osa võtnud EML poolt korraldatud üritustest?

	Sagedus	Protsent	Protsent vastanutest	Kumulatiivne protsent
Mitu korda	0	7	6,4	6,7
	1	42	38,5	40,0
	2	26	23,9	24,8
	3	13	11,9	12,4
	4	10	9,2	9,5
	5	2	1,8	1,9
	6	1	,9	1,0
	7	1	,9	1,0
	9	2	1,8	1,9
	14	1	,9	1,0
Vastanuid	105	96,3	100,0	

Tabel 17 - Kas oleksite nõus toetama EML poolt loodavat Meeturu Fondi?

	Sagedus	Protsent vastanuist
Jah, liikmemaks 5kr	26	25,5
Jah, liikmemaks 10kr	46	45,1
Jah, liikmemaks 15	15	14,7
Jah, muu summa	6	5,9
Ei	9	8,8
Kokku	102	100,0

LISA 2 – Ankeet

Palume teie abi EML poolt mesinikele osutatavate teenuste väljatöötamisel!

Palume teil täita ning EMLile tagastada käesolev ankeet meeturu küsimuste kohta. See mesinike küsitlus on jätkuks EML poolt suvel korraldatud üle-eestilisele meeturu uuringule. Kui suvel uurisime tarbijate arvamust, siis nüüd sooviksime teada teie, mesinike, arvamust. Tulemuste põhjal planeerime tegevused toetamaks Eesti Mesinike Liidu liikmeid oma mee turustamisel. Palun tagastage küsitlus esimesel võimalusel posti teel aadressil EML, J.Vilmsi 53 G, 10147 Tallinn. Küsitlus on anonüümne, saatja aadressi ei ole vaja märkida!

Teie EML

Mesinike küsitlus turuvallas

1. Kui suur on keskeltläbi Teie meetoodang aastas?kg
2. Kui suure osa oma meetoodangust müüte aasta lõikes otse tarbijale või turustate turul/kaupluses/laadal?%
3. Milline on Teie suurim(ad) probleem(id) mee turustamisel?
.....
.....
4. Kas vajate EML poolt turustamise alal järgmisi teenuseid. (Vastus palun märkige igal real ringiga. Palun märkige JAH ainult nende variantide juures, mida TEIE ISE kasutaksite!):
 - a) Võimalus osta korralikult kujundatud ja kvaliteetselt trükitud EML logoga etiketid..... **Jah, Ei**
 - b) Võimalus osta EML poolt trükitud meealaseid infovoldikuid, mida saaksite ostjale jagada...**Jah, Ei**
 - c) EML võiks korraldada loenguid mee turustamisest.....**Jah, Ei**
 - d) EML võiks korraldada loenguid otsesest müügitööst (nt kuidas laadal paremini mett müüa) **Jah, Ei**
 - e) EML võiks avaldada nõuandeid ja meeturu ülevaadet kogu Eesti turu kohta.....**Jah, Ei**
 - f) Soovin EML poolt nõuandeid ja meeturu ülevaadet ainult teatud maakondade kohta (kui Jah, siis palun nimetage maakonnad)
.....**Jah, Ei**
5. Kui ostja küsiks teilt, millistest tingimustes tuleb mett säilitada, mida vastaksite?
.....
6. Kas pakute ostjale segamett või sordimett (nt kanarbiku, metsaõite, võilille jt) (Palun märkige ringiga üks variant!)
 - a)_ **S**egamett
 - b)_ **S**ordimett
 - c)_ **M**õlemat
7. Millise kilohinnaga viimati otse ostjale mett müüsite?
Kodust.....kr/kg
Laadal/messil.....kr/kg
Mujal (Palun täpsustage ka koht).....kr/kg

8. Kas soovitate oma ostjatele mee erinevaid kasutusvõimalusi (nt kasutada mett piima sisse, saia peale, külmetuse vastu)? *(Palun märkige ringiga üks variant!)*
- a) **A**lati
 - b) **E**namasti
 - c) **V**ahel
 - d) **V**äga harva
 - e) **E**i kunagi

Kui vastasite Alati/Enamasti/Vahel, siis milleks soovitate mett kasutada:

.....

9. Millisel kujul te mett tarbijale **praegu** pakute? *Palun märkige ringiga iga võimalus, mis sobib!*
Mee olek:

a) **V**edelat b) **K**ristalliseerunud c) **P**ehmet võidemett d) **K**ärjemett

Mee pakend:

e) **p**akendis kuni **300g** f) **p**akendis kuni **500g** g) pakendis kuni **1 kg** h) **S**uuremas pakendis

Pakendi tüüp

a) Klaaspurgis **b) P**lastikpurgis c) Muu (palun nimetage).....

10. Kas pakute ostjale ka erinevaid meetooteid (meesegud, meesinepid, saunamesi jt)..... **Jah / Ei**

11. Kas pakute ostjale ka erinevaid mesindussaadusi või tooteid nendest (taruvaik, õietolm)... **Jah / Ei**

12. Mitu korda olete 2005. aastal osa võtnud EML poolt korraldatud mesinikele mõeldud üritustest?
 korda

13. Kas oleksite nõus toetama EML poolt loodavat Meeturu Fondi, mis tegeleks Eesti mee propageerimisega, avaldaks tarbijale suunatud trükiseid meest, korraldaks meelaseid üritusi ning meepäevi, kus saaksite ka ise oma mett müüa? *Palun valige üks variant!*

- a) Jah, kui liikmemaks oleks 5 kr mesilaspere kohta
- b) Jah, kui liikmemaks oleks 10 kr mesilaspere kohta
- c) Jah, kui liikmemaks oleks 15 kr mesilaspere kohta
- d) Jah, liikmemaks võiks olla suurem, teistsugune (palun täpsustage)

.....

- e) Ei (palun täpsustage, miks te nõus ei oleks)

.....

...

14. Lõpetuseks palun märkige mõned üldandmed
Andmeid vanuse ja soo kohta kasutame vaid statistiliste üldistuste tegemiseks!

Teie vanus: aastat

Teie sugu: **Mees / Naine** *(Palun tõmmake õigele vastusele ring ümber!)*

Täname Teid nähtud vaeva eest! EML Juhatus