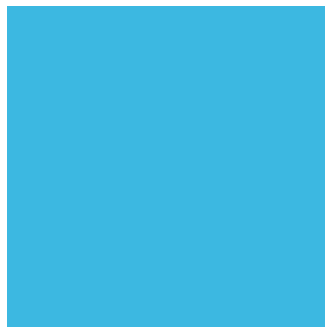
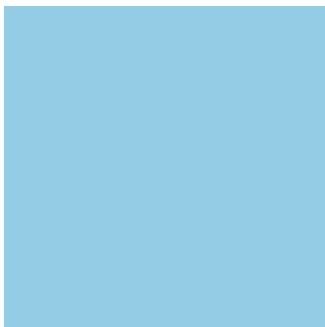




RIIGIKANTSELEI

EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI- PROBLEEMID

RIIGIKANTSELEI POLIITIKAANALÜÜSIDE JA UURINGUTE SARI





RIIGIKANTSELEI

EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI- PROBLEEMID

RIIGIKANTSELEI POLIITIKAANALÜÜSIDE JA UURINGUTE SARI

TALLINN
2010

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemid

Uuringu kokkuvõte

Uuringu autor: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
Täname abi eest Eesti Konjunktuuriinstituuti

Küljendaja: OÜ DADA AD
Trükkija: AS Aktaprint

ISSN-L 1736-8898
ISSN 1736-8898

© Riigikantselei 2010



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks

EESSÕNA

Kõrge konkurentsivõime saavutamine on riikide valitsuste üks olulisem tegevuseesmärk. Konkurentsivõimelised riigid suudavad müüa rahvusvahelistel turgudel rohkem tooteid ja teenuseid ning sellega tagada kiirema rikkuse kasvu ja heaolu tõusu. Väikeriikide puhul on ekspordile orienteeritus üks majandusedu olulisemaid aluseid.

Eestis on ekspordivate ettevõtete roll majanduslanguse ületamisel ning uue majanduskasvu saavutamisel ja hoidmisel olnud võtmetähtsusega. Kriisieelse kõrgtasemeni kerkinud ekspordimahud on toetanud tööturgu ja sisetarbimist. 2010. aasta kolmandas kvartalis loodi töötlevas tööstuses 12 000 uut töökohta. Oluline on riigi ja ettevõtete koostöös saavutada ekspordimahtude pikaajaline ja püsiv kasv. Valitsus on konkurentsivõime strateegias „Eesti 2020“ seadnud eesmärgiks suurendada Eesti ettevõtete turuosakaalu maailmas tänaselt 0,085%-lt 0,11%-ni. Eeldades, et majandus kasvab järgneval kümnel aastal keskmiselt 4%, suureneb ekspordi suhe SKP-sse selle eemärgi täitmisel üle 100%.

Ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet mõõtvana eesmärgi paikapanek on märgilise tähtsusega. Kahtlemata on tegu väga ambitsioonika eesmärgiga, mida on võimalik saavutada vaid ettevõtete ja valitsuse aktiivses koostöös, teadvustades eksporditajate probleeme ja otsides neile lahendusi.

Seetõttu käivitasid Riigikantselei ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös uuringu, mille eesmärk on analüüsida ekspordivate ettevõtete konkurentsivõimeid ning peamisi eksporditakistusi. Uuringus osales ligikaudu 400 ettevõtet 11-lt erinevalt tegevusalalt. Uuringu teostamist rahastati Riigikantselei Tarkade Otsuste Fondi raames Euroopa Liidu Sotsiaalfondi vahenditest. Riigikantselei poliitika analüüsise ja uuringute sarja trükises on ära toodud uuringu kokkuvõte ning peamised järeldused ja soovitused.

Täname uuringu läbiviimisele kaasa aidanud Eesti Konjunktuuriinstituuti, erialaliituseid, uuringus osalenud ettevõtjaid ning kogu protsessis aktiivselt osalenud ministriumite esindajaid. Loodame, et uuringu järeldused ja soovitused aitavad kaasa Eesti ekspordi arengule ning toetavad ja innustavad ettevõtteid olema edaspidi veelgi ambitsioonikamad rahvusvaheliste turgude vallutamisel.

Siim Raie

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor

Keit Kasemets

Riigikantselei strateegiadirektor

KOKKUVÕTE JA JÄRELDUSED

- **Eesti ettevõtetest on tugevama ekspordipotentsiaaliga suuremad, üle 20 töötajaga ettevõtted**, mis annavad 72% ekspordi kogumüügitulust, samas on neid üldarvust alla 10%.
- Ettevõtted nimetavad, et valmistavad kõrge kvaliteediga tooteid (56% vastajatest) ja seejuures kõrge hinnatasemega. Samas on rahvusvahelisest statistikast teada, et meie ettevõtteid iseloomustab Euroopa Liidu keskmisest madalam lisandväärtus ettevõtte ja töötaja kohta. **Eestist eksporditakse seega kõrgekvaliteedilisi madala lisandväärtusega tooteid/teenuseid**. Hinna osas ollakse sageli samal tasemel väliskonkurentidega, sisendite hinnad (nt tööjõukulu) on Eestis aga veel sageli odavamad. **Sisendite hindade tõustes tekiavad olulised probleemid konkurentsivõime säilitamisega**.
- **Ettevõtted peavad oma suurimaks konkurentsieeliseks kiirust, toodete kvaliteeti ja paindlikkust**, mis sageli tuleneb ettevõtete väiksusest ja vähesest automatiseeritusest. Samas on nõrkusteks vähesed turundusoskused, tarbijaturgude kehv tundmine, kitsas kontaktvõrgustik ja halvasti kaitstud toodete/teenuste intellektuaalsed omandiõigused.
- Ettevõtetel on erinevatel turgudel erinevad konkurentsieelised. Näiteks Põhjamaade turgudel võib olla eeliseks hind, Ida-Euroopas kvaliteet jne.
- Eesti eksportivad ettevõtted on küll paindlikud, kuid samas jääb tihti puudu efektiivsusest. **Ettevõtete jaoks on suureks probleemiks toodete kõrge omahind**.
- Ostjad välisturgudel vaatavad enamikul juhtudel tervikut. Tähtsad on kvaliteet, hind, kogused, transport ning kogu tarneahel ja selle kiirus. **Eesti ettevõtjatele on probleemiks kallis transport, väike tootmisvõimekus, toorme kõrgem hind ja seega kõrgem omahind võrreldes suuremate väliskonkurentidega**.
- **Eesti ettevõtete jaoks on logistikateenused kallid**. Impordimahtude ulatusliku vähenemise tõttu peavad (maantee)transportiettevõtted tegema reise kaubaveol ühel suunal. Teenuse muudab kalliks ka partiide väiksus ja vaheladude puudus.
- **Ettevõtted saavutavad sageli edu seliste toodete valmistamisega, mida on suurematel väliskonkurentidel ebamugav toota** (kõrged sisenemisbarjäärid, käsitöö mahukus, tellimuste väiksus).
- Samas on **Eesti tootjatele väiksuse tõttu mastaabisääst kättesaamatu** ja tööjõu kallinemisel investeerimine seadmetesse raske.
- **Sesoonse müügiga ettevõtetel peavad olema suured laovarud ja seetõttu on probleemiks hooajaline käibevarude nappus**. Pangad on majanduskriisi järgselt väga ettevaatlikud.
- Ettevõtete probleemid on oluliselt erinevad lähtuvalt nende suurusest, ekspordikogemusest ja kapitalistruktuurist. **Välisomanduses olevad ettevõtted on läbi omanike paremini pääsenud välisturgudele** ja ka krediitprobleemid ei ole nende jaoks nii suured kui kodumaisele kapitalile kuuluvates ettevõtetes.

- KredEx-i krediidikindlustuse hinnad on osade ettevõtjate hinnangul liiga kõrged. Nii kaalutakse, kas kindlustada või riskida vastaspoole krediidiriskiga (kahjudega).
- Ettevõtjate hinnangul subsideeritakse välisriikides pahatilti konkurente riigi poolt. See loob ebaausa lähtepositsiooni konkureerimaks sihtturgudel. Eesti ettevõtetele on probleemiks ka varjatud riiklik protektsionism välisriikide turgudel.
- Euroopa Liidus kehtivad osadel tegevusaladel (näiteks puit ja mööbel) **riigiti erinevad sertifitseerimisnõuded**. See muudab kehtestatud nõuete täitmise ajamahukaks, bürokraatlikuks ja kulukaks. Vajalik oleks EL-i siseselt kehtestada ühesed nõuded kõikide riikide tasandil.
- **Uuringu tulemusel ei ole paljud ettevõtted viimaste aastate jooksul tootehelas kõrgemale liikunud** (nii väitis 61% vastanud tootmisettevõtetest ja 77% teenindustettevõtetest).
- Ettevõtete koostöövõime on nõrk nii koduturul kui ka välisriikidele sisenedes. **Kardetakse, et koostöö viib ülevõtmiseni ja puudub usaldus teise ettevõtja suhtes.**
- **Erialaliitude suutlikkus oma sektori ettevõtteid ekspordil abistada on väga erinev.** Parima tagasiside oma erialaliidu tööle andsid toiduainetööstusettevõtted, infotehnoloogiaettevõtted ning tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted. Ülejäänud liitude abi on nõrk ja liidud ei toeta sihipärast koostööd.
- Ekspordi toetavatest institutsioonidest on ettevõtted kõige rohkem rahul olnud EAS-i, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja KredEx-iga. **Lisaks otsetoetustele peetakse oluliseks Eesti tuntuse tõstmist ja kontaktvõrgustike laiendamist.**
- Ettevõtted näevad suuremat vajadust arvestada neid puudutavate probleemidega uute riiklike toetusprogrammide kujundamisel.
- **Koolituses pakub ettevõtjatele kõige enam huvi teiste ettevõtjate ekspordikogemuse jagamisele tuginev koolitus ning müügi ja turundustegevuse koolitus.**
- **Vaatamata kõrgele tööpuudusele on ettevõtetele probleem kvalifitseeritud tööjõu leidmisega.** Enim mainiti liinitöölise (seadmeoperaatorite jms), inseneritehnilise (tootmisjuhtide) ja müügipersonali nappust.
- **Ettevõtete poolt pakutava liinitöö palgatase on sageli liiga madal.** Ettevõtetele on raskusi leida inimesi, kes oleks valmis tööle asuma 6000-7000-kroonise netopalgaga eest. Toodete madal lisandväärtus aga ei võimalda maksta kõrgemat palka. Madala palgataseme tõttu ongi ettevõtetele sageli raske vabu töökohti täita.
- Eestis napib piisava kvalifikatsiooniga **müügispetsialiste.**
- **Kvalifitseeritud tööjõu puudus valitseb keerukamaid oskusi nõudvatel inseneritehnilistel ametikohtadel.** Ettevõtted ei leia vajalikku tööjõudu vaatamata sellele, et ollakse valmis tasustama kuni kolmekordse keskmise palgaga. Eestis on inseneriharidusega spetsialistide puudus.
- Eestis puudub ammendav ülevaade töötute tegelikest oskustest, soovidest ja motivatsioonist. Täna kogutav informatsioon ja teened ei ole piisavad vaba tööjõu ja loodavate töökohtade kokkuvõimiseks.
- Ettevõtjate hinnangul töötab märkimisväärne osa töötuna registreeritud inimestest siiski kuskil n-ö „mustalt“ või ei soovigi regulaarselt tööl käia. Nii Töötukassa kui Maksu- ja Tolliameti järelevalve vajab selles osas tugevdamist.
- **Ettevõtted näevad oskustööjõu ja väliskspertide palkamisel abi sotsiaalmaksu piirmääras.**
- **Kutse- ja kõrghariduse lõpetanute kvalifikatsioon ei vasta sageli ettevõtjate vajadusele.** Tihti on vaja teha täiendavaid investeeringuid, mis väljenduvad nii rahas kui ka ajas, et viia uue töötaja kvali-

fikatsioon ja oskused tasemele, mis võimaldaks töökohas hakkama saamist.

Kokkuvõtvalt

Eesti koduturg on liiga väike, et valmistada ettevõtteid ette rahvusvaheliseks konkurentsiks. Rahvusvahelises peab saama eesmärgiks juba

ettevõtete loomisel. Ettevõtete väiksus ja omavahelise koostöö puudumine ei võimalda akumuleerida edukaks ekspordiks vajalikke kompetentse ja ressursse. Kvalifitseeritud tööjõu puudus hakkab varem või hiljem tootmistahte piirama ja saab seeläbi takistuseks müügi- või mekusele.

SOOVITUSED ETTEVÕTJATELE

- **Ettevõtted peavad ekspordimisel asuma paremale müügi- ja eksporditööle.** Koostöö peab olema nii tegevusala sisene kui ka tegevusalade vaheline ja suur roll on siin erialaliitudel ning ettevõtlusorganisatsioonidel.
- Ettevõtjad peavad enam panustama müügitööle. **Passiivne müük peab asenduma aktiivsega.** Vajalik on palgata professionaalsed eksporditöötajad ning kasutada rohkem EAS-i toetusi välisspetsialistide kaasamiseks.
- **Uutele turgudele minekul on vajalik parem eeltöö** välja selgitamiseks majanduskeskkonda, turu eripära, võimalikke partnereid ja konkurente ning tarbijate eelistusi ja nõudlust.
- **Ettevõtja peab paremini läbi mõtlema ja suutma välja tuua oma ettevõtte ja toodete konkurentsieelised** teise analoogse firma ees.
- Ettevõtted peavad teadvustama, et praegune **madal palgatase ei ole pikemas perspektiivis Eestis jätkusuutlik.**
- **Ettevõtted peavad pikemaajalistes äriplaanides arvestama hindade konvergentsiga ja kulutaseme tõusuga Eestis.**
- Mõistlik on arvestada, et rahvusvahelises konkurentsipüües on vajalik teatud ettevõtte suurus ja suutlikkus.
- Oluliselt peab paranema ettevõtete **äriplaanide ja finantsarvestuse kvaliteet.**
- **Ettevõtted peavad enam koonduma erialaliitude ümber, nõudma erialaliitudelt professionaalsemat tööd ja selleks ka looma liitule vastavad materiaalsed võimalused.**

SOOVITUSED RIIGILE

- **Töötukassa ülesandeks peaks olema mitmekülgsem tööturu seire – lisaks täitmata töökohtade fikseerimisele ka puuduolevate kompetentside väljaselgitamine.** Töötute oskuste, palgasoovi, mobiilsuse, tööleasumise valmisoleku ja probleemide kaardistamine peab olema detailsem.
- **Riik peaks ettevõtete tööjõuvajadust regulaarselt kaardistama.** Olemasolevale mudelipõhisele tööjõuvajaduse prognoosile tuleks lisada andmete kogumine ka otse ettevõtetelt.
- **Avalikest allikatest rahastatava täiendaja ümberõppe eesmärgiks peab olema kvalifikatsiooni kasv.**
- **Inseneriõppe ja tehnika erialade populariseerimine ja riikliku koolitustellimuse suurendamine aitaks**

oluliselt kaasa puuduoleva tööjõu pakkumisele. Juba algharidusest alates tuleb suuremat tähelepanu pöörata reaalteadustele.

- Lähiaastatel tuleks luua ja laiendada nii majandus- kui teiste erialade tudengitele pakutavaid võimalusi **spetsialiseeruda väliskaubandusele ja ekspordijuhtimisele tasemeõppes** (magistriprogrammid ja -moodulid). Ülikoole tuleb julgustada tooma sisse rahvusvahelise äri välisõppejõude ja -tudengeid.
- **Väliskaubanduse spetsialisti/ekspordijuhi kutsestandardi väljatöötamine** on eelduseks vastavate õppekavade loomisele ja arendamisele.
- Riiklike toetuste taotluste hindamisel peaks senisest enam arvestama ettevõtjate äriplaanide kvaliteeti, palgatasemete konkurentsivõimelisust, loodavate töökohtade arvu ja kvaliteeti, toodete/teenuste positsiooni väärtusahelas (keskkonnasõbralikus, disain, innovaatus).
- **Toetusmeetmete parem suunatus ja fokuseerimine** sihtgruppidele aitaks kiiremini kaasa tuua soovitud muudatusi. Toetused peaks aitama kaasa valdkonnaüleste seoste ja koostöö tekkimisele (näiteks IT kasutamine tootmissektorites, teenuste ja toodete disain jms).
- Riik võiks kaaluda **toetusmeedet ettevõtjatele välisekspertide palkamisel**, kes aitaksid muuta tootmisprotsesse efektiivsemaks ning ratsionaalsemaks.
- Eesti välisesinduste tegevus peaks olema veelgi ettevõtjasõbralikum, **ühe või mitme majandusdiplomaadi olemasolu põhilistel eksporditurgudel on hädavajalik**. Ettevõtjad ootavad tuge ennekõike sihtturu kohta käiva info hankimisel ja kontaktide loomisel.
- Lisaks eksporditoele ootavad ettevõtjad ka Eesti avaliku sektori kompetentsuse kasvu läbiviidavate avalike hangete puhul.

SISUKORD

EESSÕNA	5
KOKKUVÕTE JA JÄRELDUSED	7
1. UURINGU EESMÄRK JA VALIM	13
2. EKSPORDISTATISTIKA ANALÜÜS	15
3. UURINGUS OSALENUD ETTEVÕTETE TUTVUSTUS	17
4. EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI ARENGUT TAKISTAVAD PROBLEEMID	21
5. RIIGIPOOLSED MEETMED JA EKSPORDIALANE ABI	25
6. ETTEVÕTETE EKSPORDIKOGEMUSE MÕJU PROBLEEMIDELE	27
7. UURINGUS KAJASTATUD TEGEVUSALADE VÕRDLUS	29
7.1. Toiduainetööstusettevõtted	29
7.2. Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted	30
7.3. Puidu- ja mööblitööstusettevõtted	31
7.4. Ehitusmaterjalide tootmisettevõtted	32
7.5. Metall- ja metalltoodete tootmisettevõtted	33
7.6. Masinate ja seadmete tootmisettevõtted	34
7.7. Ehitusettevõtted	35
7.8. Autotranspordiettevõtted	36
7.9. Veoste ekspedeerimisettevõtted	37
7.10. Infotehnoloogiaettevõtted	38

1. UURINGU EESMÄRK JA VALIM

Uurimistöö eesmärk on ettevõtjate abil välja selgitada probleemid, mis on takistuseks ekspordi arendamisel ja ettevõtjate ootused riigile ning ettevõtluse tugiorganisatsioonidele ekspordiarengu toetamisel.

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu ülesanded on:

1. Analüüsida Eesti eksportööride ekspordikogemust;
2. Selgitada välja, milline on ettevõtjate konkurentsivõime eksporditurgudel;
3. Analüüsida ettevõtjate tulevikuplaane eksporditegevuse arendamisel;
4. Analüüsida ekspordi arengut takistavaid probleeme;
5. Analüüsida eksportimist takistavaid kaubandustõkkeid ja muid eksporditakistusi tegevusalade ja sihtriikide põhisel.

Uuringu valimisse kuulus kokku **1317 eksportööri**.

Ekspordiprobleemide uuringu küsitlusele vastas 396 ettevõtet ning analüüs teostati kümne tegevusala lõikes. Tulemusi analüüsiti ka ettevõtte suurusest, ekspordikogemusest ja kapitali struktuurist lähtuvalt. Tegevusalad ja vastanud ettevõtete arv on toodud tabelis 1.

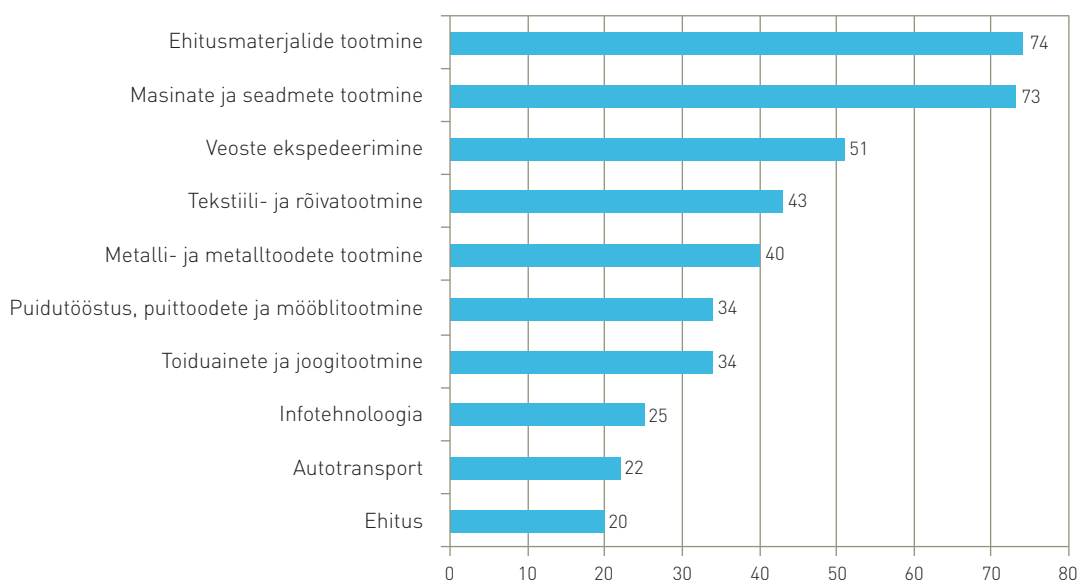
Uuringu tegevusala	Vastanud ettevõtete arv
KOKKU	396
Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine	78
Metalli- ja metalltoodete tootmine	65
Toiduainete ja joogitootmine	50
Masinate ja seadmete tootmine	39
Infotehnoloogia	37
Tekstiili- ja rõivatootmine	37
Ehitusmaterjalide tootmine	29
Ehitus	19
Veoste ekspedeerimine	19
Autotransport	19
Sadamaoperaatorid	4

Tabel 1
Uuringus osalenud ettevõtete arv tegevusalade lõikes

2. EKSPORDISTATISTIKA ANALÜÜS

Uuringus kajastatud tegevusalades oli kokku 4632 eksportijat. Keskmiselt oli eksportija iga neljas ettevõtte. Kõige rohkem oli absoluutarvudes eksportijaid ehituses ja kõige vähem ehitusmaterjalide tootjate hulgas, kuid samas

oli eksportijate osatähtsus kõige suurem just ehitusmaterjalide tootjate hulgas (74%), kõige väiksem aga ehituses (20% kõigist antud tegevusala ettevõtetest) (joonis 1).



Joonis 1
Eksportivate ettevõtete osakaal (%) sektori ettevõtete koguarvust 2008. a

2008. aasta andmete alusel oli kõige suurem ekspordimüügitulu koguväärtuses 19,96 mld krooni veondust abistavatel tegevusaladel (tabel 2). Kõige väiksem ekspordimüügitulu oli kajastatud tegevusaladest infotehnoloogial (2,02 mld krooni). Ekspordi müügitulu osatähtsus kogu

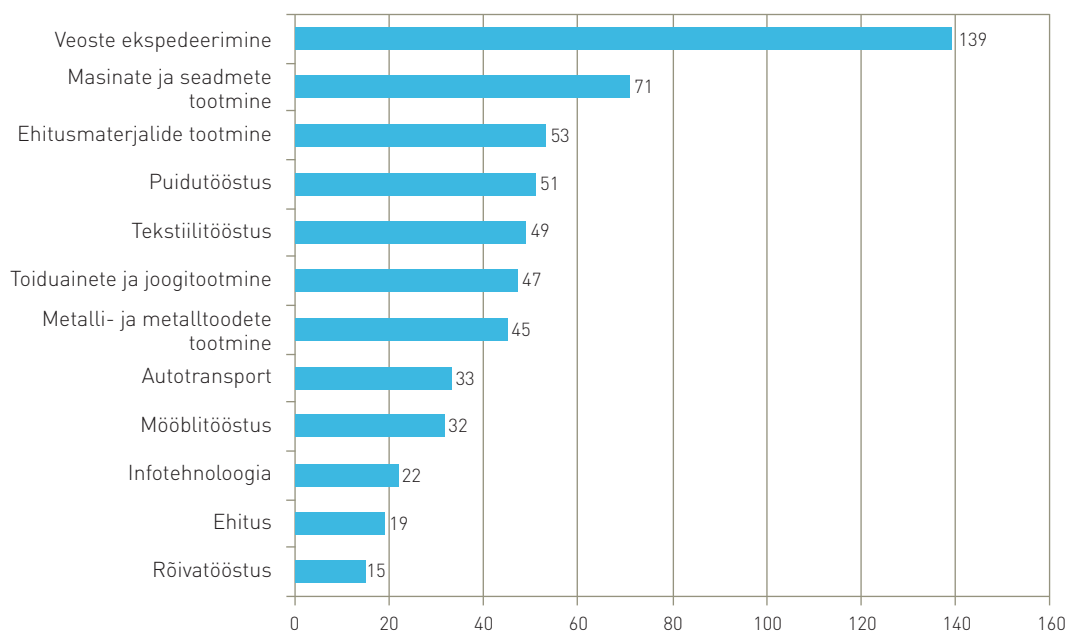
müügitulust oli kõige suurem tekstiili- ja rõivatootmises (72%) ja kõige väiksem ehituses (9%).

Kõige suurem keskmine ekspordimüügitulu ettevõtte kohta oli veoste ekspedeerimises ja kõige väiksem rõivatööstuses (joonis 2).

Tabel 2
Ettevõtete müügitulu ja eksport 2008. a tegevusalade lõikes, (mln kr)*

Tegevusala nimetus	Ettevõtete müügitulu	Ekspordi müügitulu	Müügitulu ühe ettevõtte kohta	Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu
Toiduainete tootmine	19 181,1	5 361,3	51,2	47,4
Tekstiilitootmine	3 978,5	3 139,1	23,4	49,0
Rõivatootmine	2 788,2	1 739,2	6,8	15,1
Puidutööstus, puittoodete tootmine	17 853,9	10 462,4	16,6	50,5
Mööblitootmine	6 036,2	3 507,3	11,7	32,2
Ehitusmaterjalide tootmine	7 511,1	2 868,9	33,2	53,1
Metalli- ja metalltoodete tootmine	17 706,2	9 457,5	18,9	44,8
Masinate ja seadmete tootmine	51 895,7	18 239,1	115,6	71,0
Ehitus	69 884,4	6 191,8	8,4	18,9
Autotransport	16 187,1	4 452,5	6,4	32,7
Veondust abistavad tegevusalad	30 945,7	19 963,4	36,2	138,6
Infotehnoloogia	4 952,8	2 023,3	4,5	21,5
Kokku	248 920,8	87 405,9		

Joonis 2
Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu 2008. a (mln kr)*



* - Statistikaameti andmetel

3. UURINGUS OSALENUD ETTEVÕTETE TUTVUSTUS

Uuringu küsitluses osalenud ettevõtetest 25% olid mikroettevõtted ja 41% väikeettevõtted. Suurettevõtted moodustasid kogu valimist 5%. Enamik ettevõtteid (71%) olid täielikult Eesti kapitali omanduses. 100% väliskapitali omandusse kuulus vastanud ettevõtetest 17%.

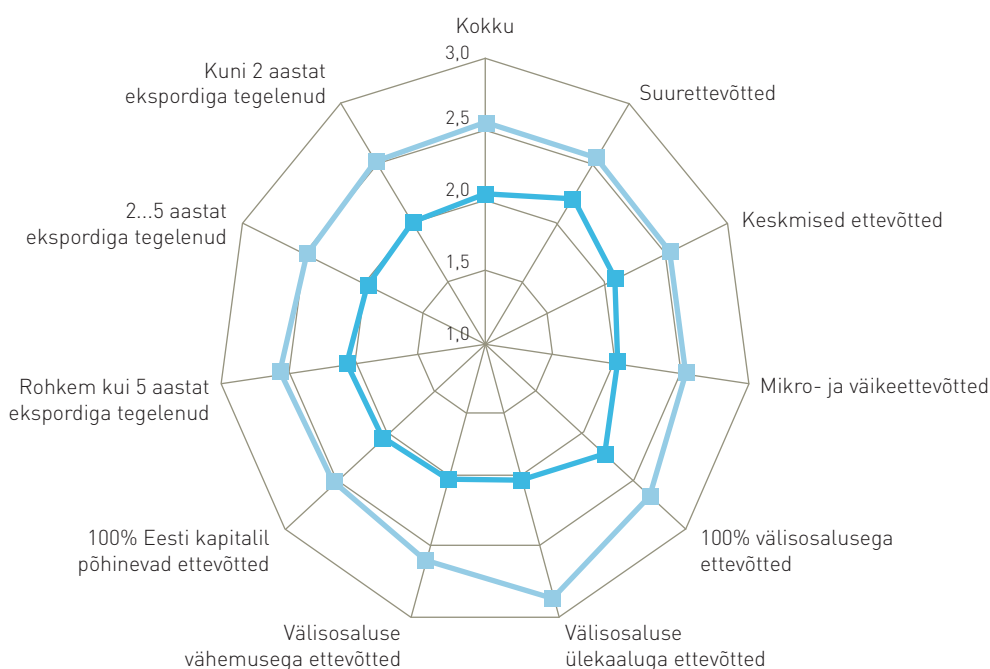
Pikaajalist ekspordikogemust (üle 5 aasta) omas 73% vastanud ettevõtetest. Lühiajalise ekspordikogemusega (alla 2 aasta) oli 10% ettevõtteid. Ettevõtte suuruse kasvades suurenes ka ekspordiga tegelemise kogemus. Suurettevõtetest 90% olid tegelema pikka aega müügiga välisriikidele.

Suur osa (41%) vastanud ettevõtetest positioneeris ennast kõrge kvaliteedi ja keskmise hinnaga toodete/teenuste tootjaks (tabel 3). Suurel määral (36%) oli ka neid ettevõtteid, kes lahterdasid ennast keskmise kvaliteedi ja keskmise hinnaga toodete/teenuste pakkujateks. Mitte ükski vastanud ettevõtetest ei liigitanud ennast madala hinna ja kvaliteedi lahtrisse. Välisosaluse ülekaaluga ettevõtted hindasid oma toodangu ja teenuste kvaliteeti kõrgemalt. Toodangu hind oli kõrgem suurettevõtetel ja täielikult väliskapitalile kuuluvatel ettevõtetel (joonis 3).

Kõrge	1	3	9
Keskmine	1	36	41
Madal		3	6
	Madal	Keskmine	Kõrge

Tabel 3

Ettevõtjate hinnang oma hinna/kvaliteedi suhtele [%]



Joonis 3

Ettevõtete hinnang oma toodangu positsioonile hinna ja kvaliteedi suhtes, kriteeriumite lõikes (pallide keskmine)

■ - Hind

■ - Kvaliteet

1 - Madal

2 - Keskmine

3 - Kõrge

Tegevusaladest olid autotranspordiettevõtted madalaima hinnanguga hinna ja kvaliteedi kohta (joonis 4). Kõrgema hinnaga positsioneerisid end toiduainete ja joogitootjad ning veoste

ekspedeerijad. Kvaliteedi osas positsioneerisid end kõrgemalt infotehnoloogia ja ehitusmaterjalide tootmine.

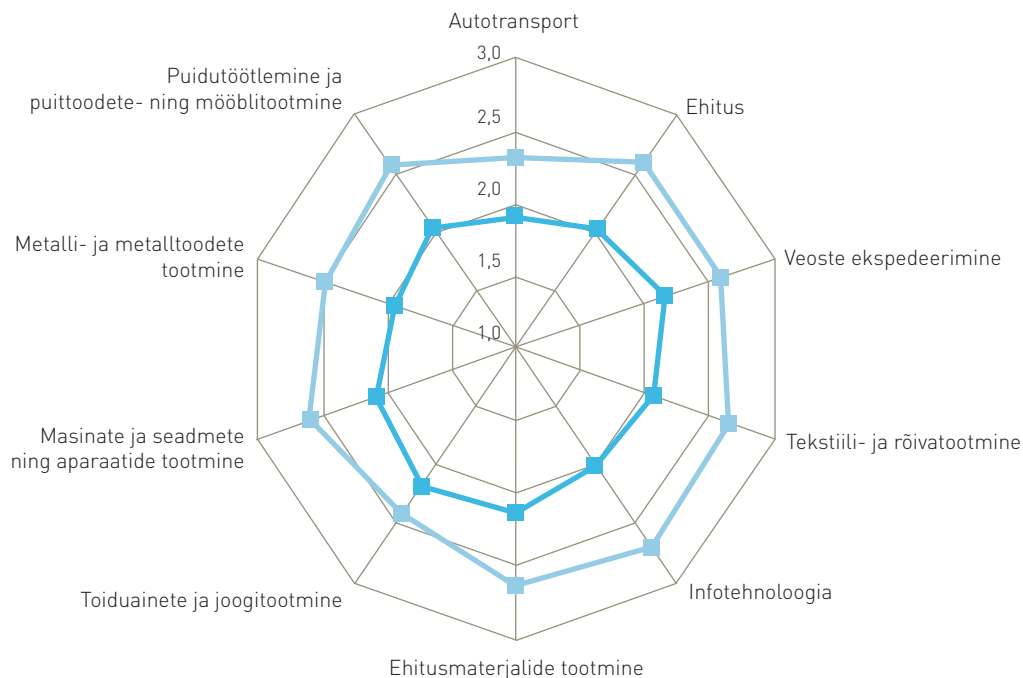
Joonis 4

Ettevõtete hinnang oma toodangu positsioonile hinna ja kvaliteedi suhtes, erinevatel tegevusaladel (pallide keskmine)

■ - Hind

■ - Kvaliteet

1 - Madal
2 - Keskmine
3 - Kõrge



Ettevõtjate hinnangul oli võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ettevõtete konkurentsivõime kõikidel turgudel paranenud. Kõige

rohkem (saldo +13) oli konkurentsivõime paranenud Euroopa Liidu turul (tabel 4).

Tabel 4

Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

	Tõusnud	Jäänud samaks	Langenud	Puudub kogemus, ei saa vastata	Saldo*
Konkurentsivõime Eesti siseturul	21,9	50,8	19,0	8,3	2,9
Konkurentsivõime EL-is	28,0	52,1	15,2	4,7	12,8
Konkurentsivõime väljaspool EL-i	15,9	42,7	11,5	29,9	4,4

Oma konkurentsieelisteks välisurgudel pidasid ettevõtted enim kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele ja toodangu (teenuste) kõrget kvaliteeti (87% vastanutest) (tabel 5). Lisaks nimetati eelistest sagedamini veel

vajaliku oskusteabe olemasolu ja tööjõu kõrget professionaalsust. Puudu jääb välisurgude tarbijate eelistuste heast tundmisest ja turundusoskusest. 39% vastanud ettevõtetele ei olnud konkurentsieeliseks intellektuaalne omand.

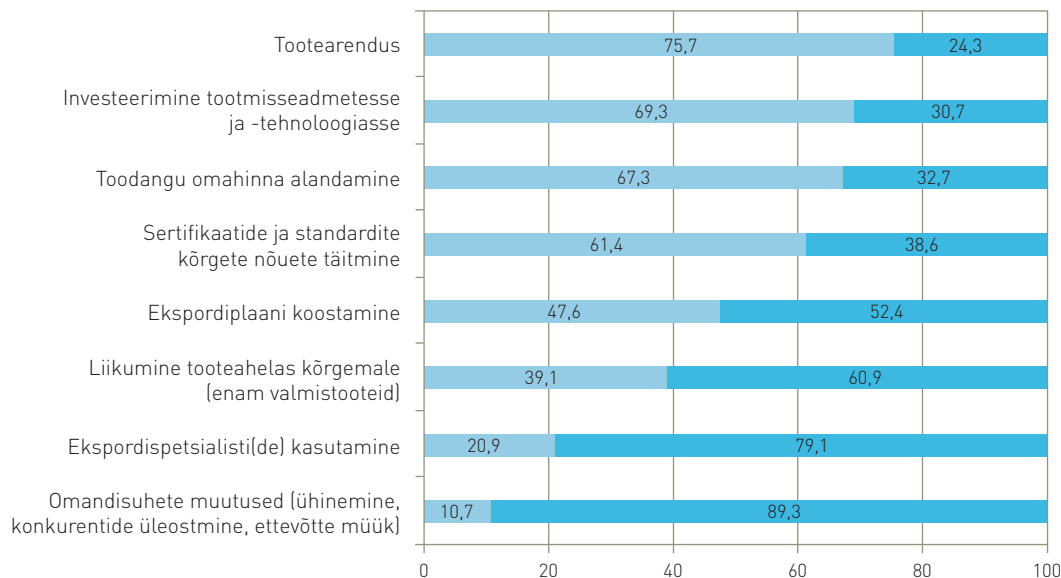
* - Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

	Jah, on eelis	Ei ole eelis	Saldo
Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	86,6	10,0	76,6
Toodete/teenuste kõrge kvaliteet	86,7	11,7	75,0
Vajaliku oskusteabe olemasolu	81,8	13,4	68,4
Tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	79,0	18,5	60,5
Isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	73,3	21,1	52,2
Pikaajaline koostöökogemus välismaal	73,7	17,3	56,4
Madalam tootmise kulutase	67,4	27,8	39,6
Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	62,9	30,2	32,7
Hea keeleoskus	63,0	33,7	29,3
Vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	58,4	31,8	26,6
Innovaatilisus ja tootearendus	58,7	29,1	29,6
Kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase	53,7	37,0	16,7
Välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	51,4	33,4	18,0
Hea turundusoskus	46,2	42,9	3,3
Intellektuaalne omand	42,5	38,8	3,7
Välisosaluse olemasolu	22,3	35,3	-13,0

Tabel 5
Ettevõtjate hinnang oma konkurentsieelistele (% vastanud ettevõtetest)

Konkurentsivõime tõstmiseks oli enamik ettevõtteid (76%) tegelenud tootearendusega ning investeerinud tootmiseadmetesse ja tehnoloogiasse (joonis 5). Selgelt on näha, et ettevõtteid on konkurentsivõime tõstmiseks viimasel ajal

rohkem panustanud “rauda”, vähem ollakse tegelenud inimkapitali investeerimisega. Samal ajal on ettevõtete vastustest näha, et kõige suuremad probleemid on seotud müügiialaste teadmiste ja oskustega.



Joonis 5
Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest)

■ - Jah
■ - Ei

Küsitluse andmetel on täiskohaga eksporditöötaja vaid igal kolmandal ettevõttel. Ettevõtetes tegelesid välisurgudele suunatud müügitööga nii juhatus kui tihti ka tegevjuht ainuisikuliselt.

Ettevõtte suuruse kasvades muutus täiskohaga eksporditöötaja tööle võtmise võimalus ja vajadus suuremaks (tabel 6).

Tabel 6

Ettevõtete varustus täistöökohaga eksporditöötajaga (% vastanud ettevõtetest)

	% vastanud ettevõtetest	Mikroettevõtted (1-9 töötajat)	Väikeettevõtted (10-49 töötajat)	Keskised ettevõtted (50-249 töötajat)	Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)
Töötab vähemalt üks täiskohaga eksporditöötaja	31	16	34	38	45

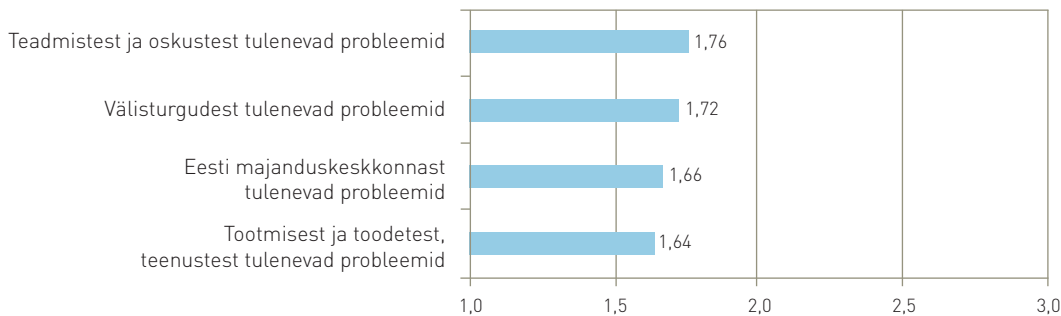
4. EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI ARENGUT TAKISTAVAD PROBLEEMID

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahan-dada mitmed tegurid. Uurimistöökäigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu ekspordiprobleemide olulisust ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

Ekspordiarengut takistavad probleemid võib jaotada nelja rühma: teadmistest ja oskustest, välisurgudest, tootmisest ja teenustest ning Eesti majanduskeskkonnast tulenevad proble-

mid. Ühtekokku oli ettevõtetel hinnata 31 erinevat probleemi, millele sai anda hinnangu, kas tegemist on väga suure probleemiga (3 punkti), mõnevõrra probleemiga (2 punkti) või ei ole üldse probleemi (1 punkt).

Ettevõtetele tervikuna olid suurimaks probleemide grupiks teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid (joonis 6). Kõige vähem oli muresid tootmise ja teenustega seotud küsimustes.



Joonis 6

Probleemide olulisus ekspordi arengul (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- 1 - Ei ole probleem
- 2 - Mõnevõrra probleem
- 3 - Suur probleem

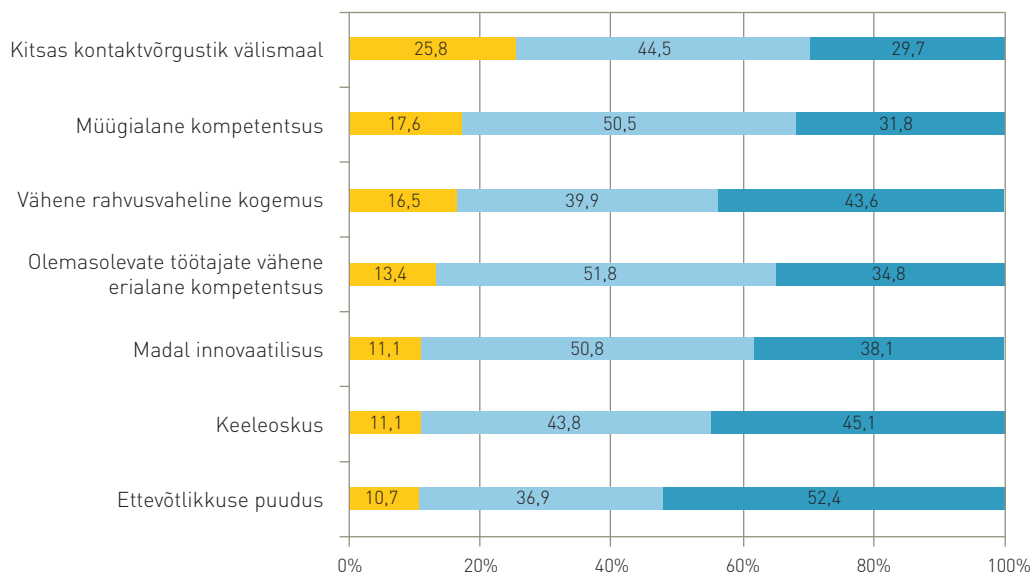
Teadmiste ja oskustega seotud grupist paistsid silma kõige suuremate probleemidena kitsas kontaktvõrgustik välis-

maal ja vähene müügi-alane kompetentsus (joonis 7). Kõige vähem nähti probleeme keeleoskuses ja ettevõtlikkuse puudumises.

Joonis 7

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - teadmised ja oskused (% vastanud ettevõtetest)

- - On suur probleem
- - On mõnevõrra probleem
- - Ei ole probleem



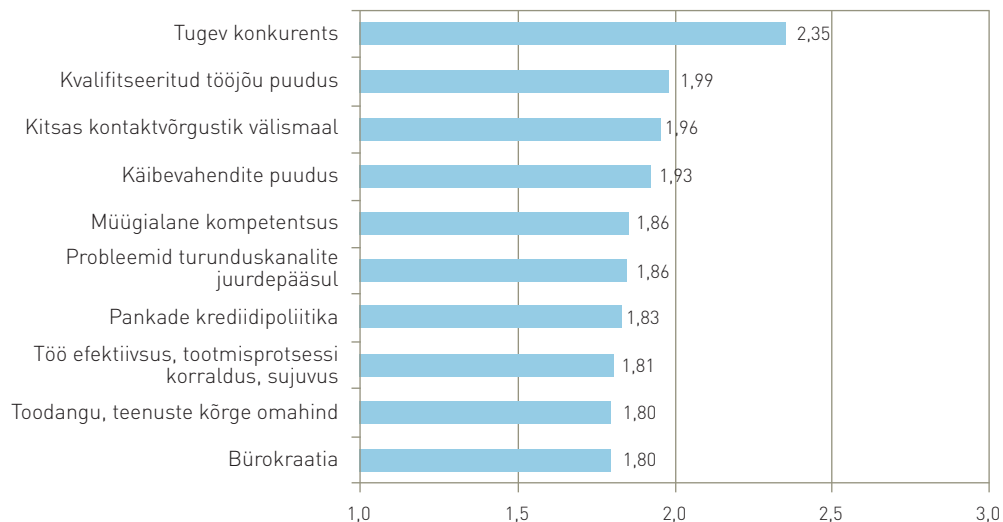
Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,35) (joonis 8). **Teiseks väga suureks probleemiks on kvalifitseeritud tööjõu puudus** (hinne 1,99) (olukorras, kus

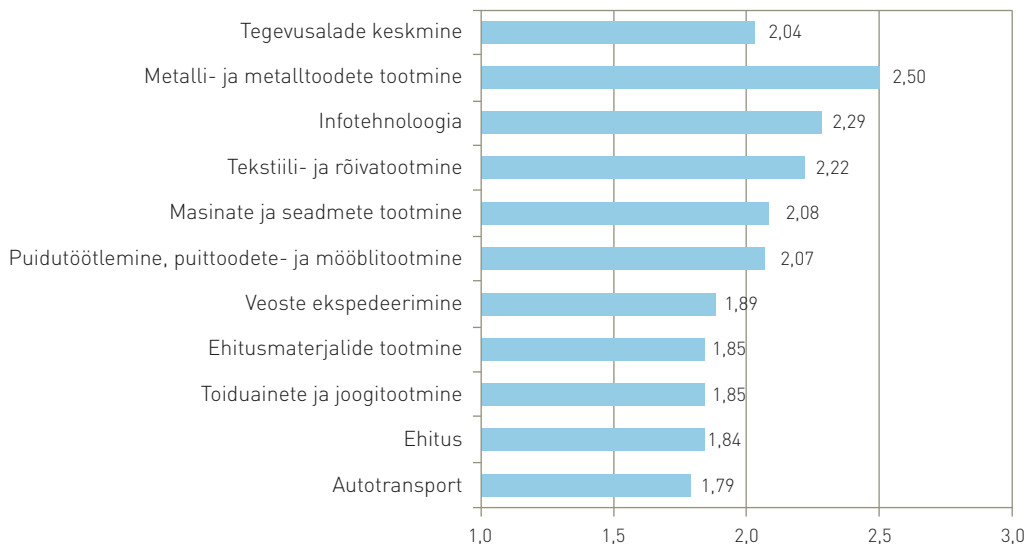
Eestis on ligi 100 000 töötut) (joonis 9). Kolmandana nimetati olulise ekspordi takistajana seda, et välismaal ei omata piisavat ärikontaktide võrgustikku. Olulise takistusena nimetati käibevahendite nappust (hinne 1,86) ja tunnistati samuti müügialase kompetentsi vähesust.

Joonis 8

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- 1 - Ei ole probleem
- 2 - Mõnevõrra probleem
- 3 - Suur probleem





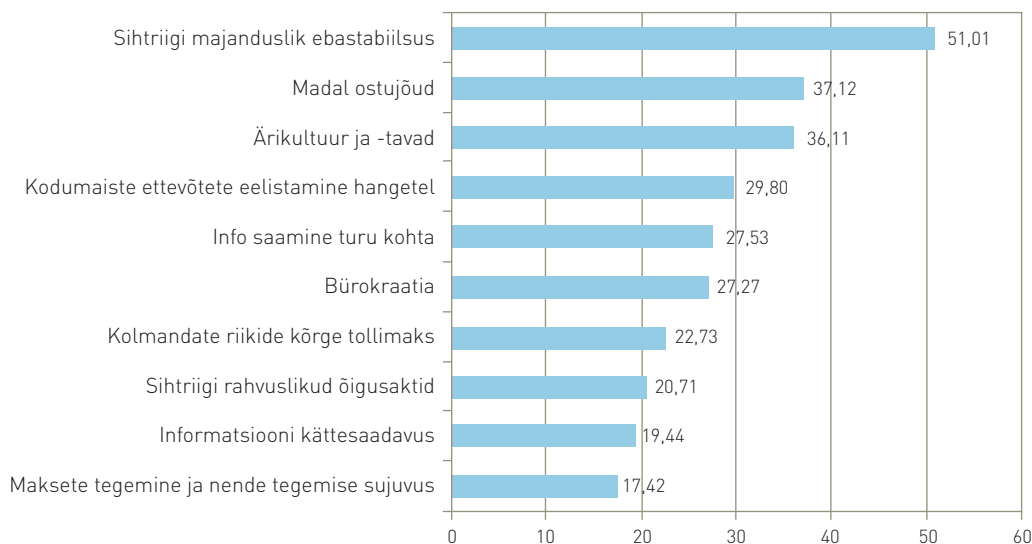
Joonis 9

Kvalifitseeritud tööjõu puuduse olulisus erinevatel tegevusaladel (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- 1 - Ei ole probleem
- 2 - Mõnevõrra probleem
- 3 - Suur probleem

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7 gruppi: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja kon-

kurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokkupuutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokkupuutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustökete esinemine sihtriigis.



Joonis 10

10 olulisemat probleemi eksportimisel, millega ettevõtteid on kokku puutunud (% vastanud ettevõtetest)

Järjestades ettevõtete kokkupuuted kõikide probleemidega selgus, et ekspordiprobleem nr 1 on sihtriigi majanduslik ebastabiilsus (51% vas-

tanutest). Eesti eksportööride olulisuselt teine ja kolmas ekspordiprobleem on madal ostujõud ning ärikultuur ja tavad välisriikides (joonis 10).

5. RIIGIPOOLSED MEETMED JA EKSPORDIALANE ABI

Enamik maailma arenenud riike toetab oma ettevõtjaid ekspordi arendamisel ja ka Eestis on riiklike toetusmeetmete üks prioriteete olnud ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamine. Käesolevas peatükis analüüsitakse kuivõrd aktiivselt senist toetusskeemi on kasutatud ja mida oodatakse riigilt tulevikus.

Uuringust ilmnnes, et **eksportivatest ettevõtetest 37% oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks**. Mida suurem oli ettevõtte, seda rohkem oli abi otsitud. Suurettevõtetest oli abi saamiseks pöördunud 50%, keskmise suurusega ettevõtetest oli pöördujaid 40%, väike- ja mikroettevõtete puhul 35% vastajatest (tabel 7). Kõige enam olid ekspordiabi saamiseks pöördunud väiksema ekspordikogemusega (alla 2 aasta) ettevõtted (58% vastajatest).

	On pöördunud		Ei ole pöördunud
		Pöördunutest abi saanud	
Ettevõtted töötajate arvu järgi			
Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)	50	50	50
Keskmise suurusega ettevõtted (50-249 töötajat)	40	72	60
Mikro- ja väikeettevõtted (kuni 49 töötajat)	35	68	65
Ettevõtted väliskapitali osaluse määra järgi			
100%	19	54	81
51%-99%	50	75	50
1%-50%	35	75	65
0% (so Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted)	42	71	58
Ettevõtted ekspordiga tegelemise kestuse järgi			
5 aastat ja rohkem	34	71	66
2-5 aastat	39	79	61
Kuni 2 aastat	58	55	42
Kokku	37	70	63



Tabel 7

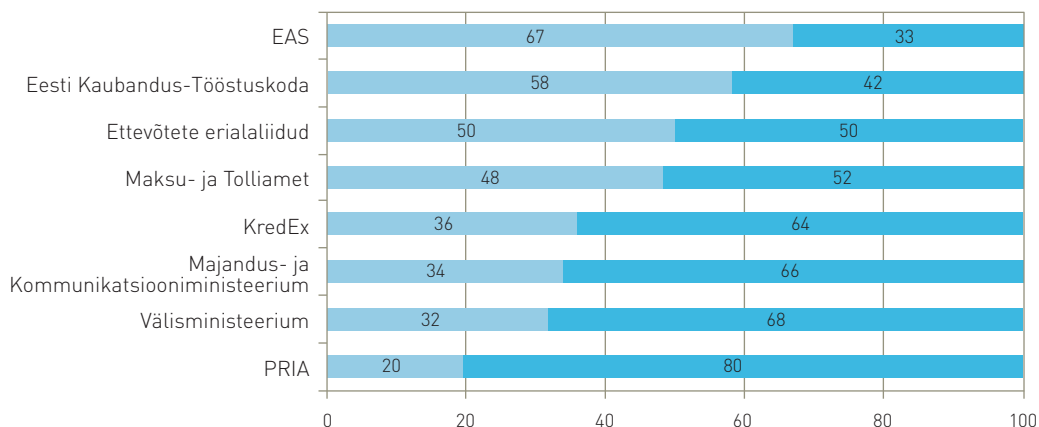
Riigi poole pöördumine ekspordialase abi saamiseks ettevõtte tüüpide lõikes (% vastanud ettevõtetest)

Institutsioonidega olid ettevõtted kokku puutunud erinevalt. EAS-iga oli kogemus olemas 2/3 abi saamiseks pöördunud ettevõtetel. Üle poolte vastanutest olid ekspordiabi saamiseks pöördunud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poole (joonis 11). Hinnang institutsioonidele oli selgelt

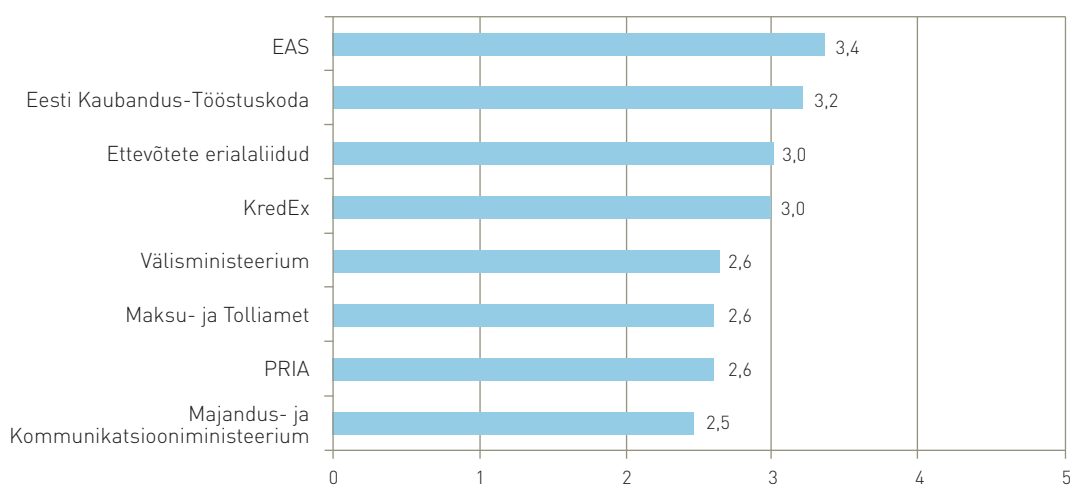
seotud kokkupuute kogemusega. Institutsioonide kohta, kellega oli rohkem kokku puutunud, anti ka kõrgemaid punkte. Seega olid ettevõtted kõige rohkem rahul EAS-i ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja tegevusega (joonis 12).

Joonis 11
Ettevõtete kokkupuude erinevate ekspordiabi pakkuvate institutsioonidega (% vastanud ettevõtetest)

 - Kogemus olemas
 - Kogemus puudub






Joonis 12
Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevat ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidele (punktides, 5- väga hea, 1- olematu)

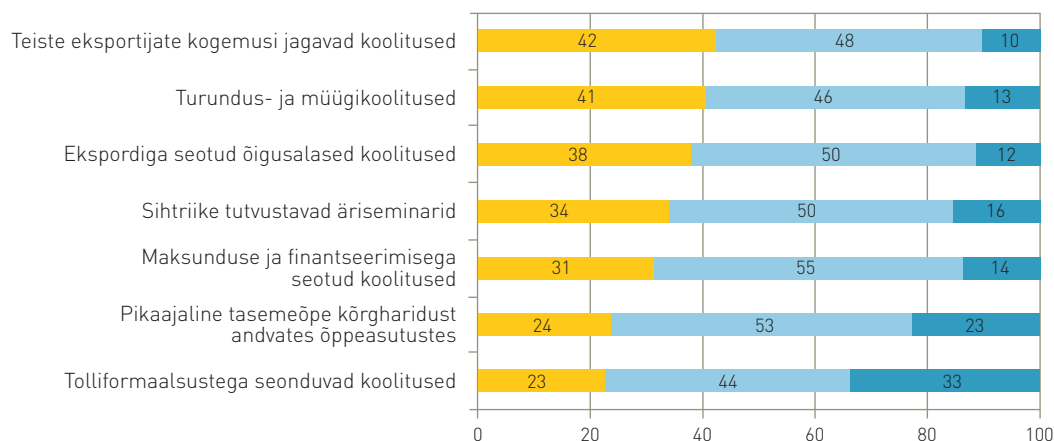


Eesti riigi poolsetest meetmetest pidasid 2/3 vastanutest kõige vajalikumateks Eesti tutvustamist välismaal ning eksporditajate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu.

Ekspordivõimekuse tõstmise koolitustel hindasid ettevõtted kõige olulisemateks teiste eksporditajate kogemuste jagamist ning müügi- ja turunduskoolitusi (joonis 13).

Joonis 13
Koolituste olulisus ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)

 - Väga oluline
 - Mõnevõrra oluline
 - Ei ole oluline



6. ETTEVÕTETE EKSPORDIKOGEMUSE MÕJU PROBLEEMIDELE

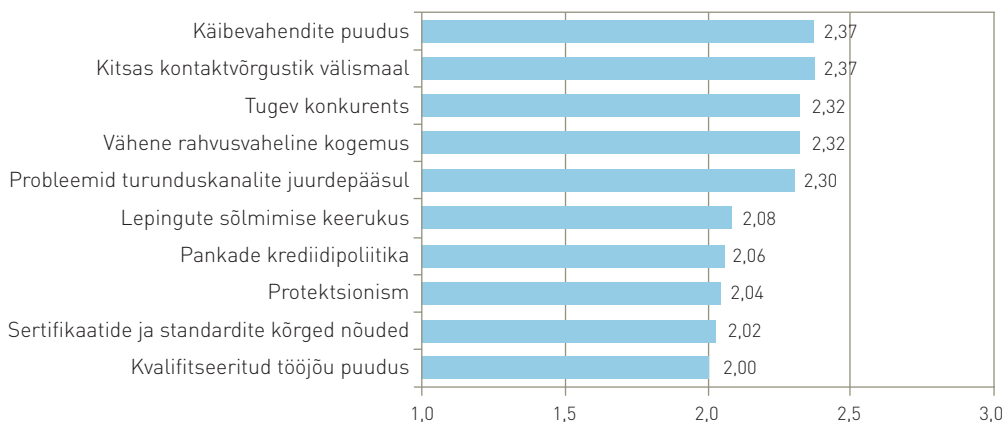
Uuringust ilmnes, et erineva suurusega, kapitalistruktuuri ja ekspordikogemusega ettevõtete probleemide hierarhia võib oluliselt erineda.

Ekspordikogemusest tulenevad erinevused

Probleemide hierarhias on kõige olulisemad teadmiste ja oskustega seotud mured, kuid oluline vahe on probleemide tõsiduse hindamisel.

Mida vähem on ekspordiga tegeletud, seda olulisemad on mured.

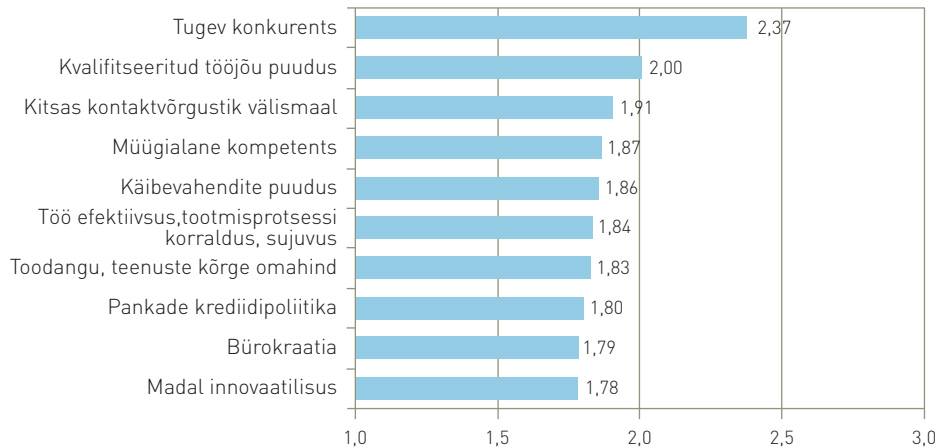
Kuni paar aastat eksportinud ettevõtete ekspordiprobleemid nr 1 ja 2 on: käibevahendite puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 14). Pikaajalise ekspordikogemusega (üle 5 aasta) ettevõtete jaoks on suuremad probleemid seotud tugeva konkurentsi ja kvalifitseeritud tööjõu puudusega (joonis 15).



Joonis 14

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel – lühiajalise ekspordikogemusega ettevõtteid (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- 1 - Ei ole probleem
- 2 - Mõnevõrra probleem
- 3 - Suur probleem



Joonis 15

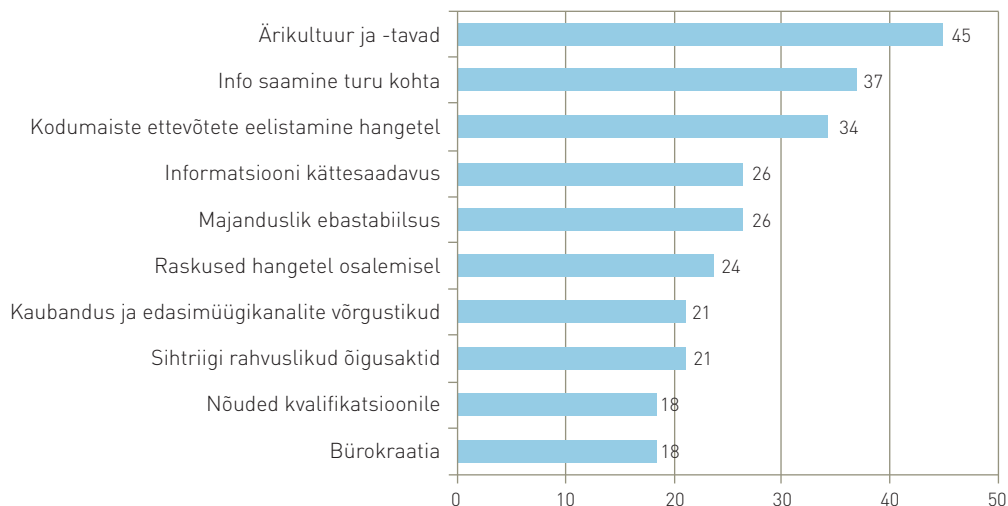
10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel – pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtteid (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- 1 - Ei ole probleem
- 2 - Mõnevõrra probleem
- 3 - Suur probleem

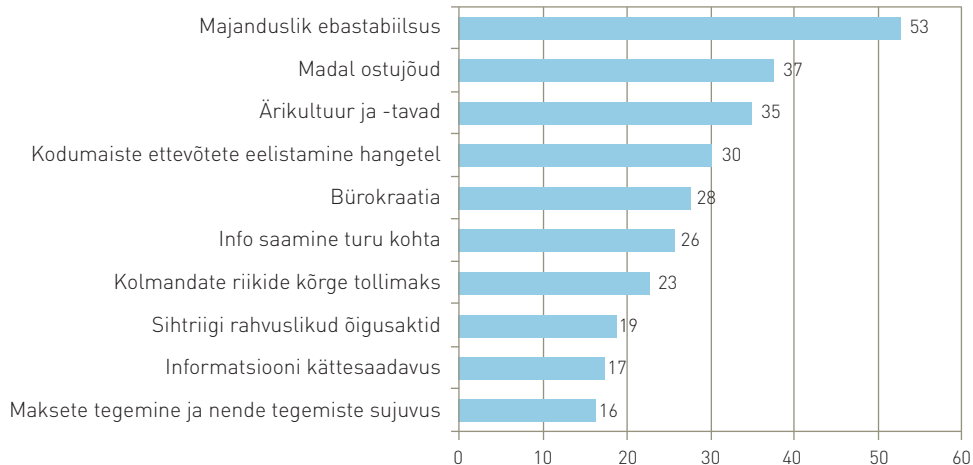
Ekspordiga tegelemise kestuse järgi on ettevõteted probleemidega kokku puutunud erinevalt. Kui pea pooltele lühiajalise ekspordikogemusega ettevõtetele (45%) on keeruline olnud mõista ärikultuuri ja -tavasid välisriikides, siis rohkem kui 5 aastat eksportinud ettevõtete jaoks üle poolte (53%) eksporditegevus on

olnud mõjutatud sihtriigi majanduslikust ebastabiilsusest ja madalast ostujõust (joonised 16 ja 17). Kolmandik pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest on sarnaselt mikroettevõtetele kimpus olnud kohalike olude ja tavade tundma õppimise raskustega.

Joonis 16
10 olulisemat probleemi, millega ollakse ekspordimisel kokku puutunud – lühiajalise ekspordikogemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)



Joonis 17
10 olulisemat probleemi, millega ollakse ekspordimisel kokku puutunud – pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)



7. UURINGUS KAJASTATUD TEGEVUS- ALADE VÕRDLU

7.1. TOIDUAINETÖÖSTUSETTEVÕTTED

Eesti 375-st toiduainetööstusettevõtetest eksportis Statistikaameti andmetel 2008. aastal kolmandik (122 toiduainete ja joogitootmisettevõtet). Toiduainetööstusettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 6,06 mld krooni. Keskmine ühe eksportiva ettevõtte ekspordi müügitulu oli 47 mln krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 94%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Oma peamiste eksporttoodete hinna-kvaliteedi suhet hinnates andsid eksportöörid kvaliteedile kõrge (49% juhtudel) või keskmise (43%) hinnangu, oma teenuste (toodete) hinda peeti valdavalt keskmiseks (72%-l juhtudel), mõnedel juhtudel ka kõrgeks (22%) (tabel 8).

Hind	Kõrge	4	6	12
	Keskmine	4	37	31
	Madal	0	0	6
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Tabel 8

Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid toiduainete ja joogitootmise ettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (85% vastanutest). Vajalike tootmisvõimsuste ja oskusteabe olemasolu mainis eelistena ligi 80% vastanutest. Nõrkusteks olid tehnoloogia ja tarkvara tase ning intel-

lektuaalne omand. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal investeerinud tootmiseseadmetesse ja -tehnoloogiasse ning tootearendusse, mida nimetas üle 80% vastanutest, vähe oli tegeletud ekspordispetsialistide kasutamisega. Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli 40%-l ettevõtetel.

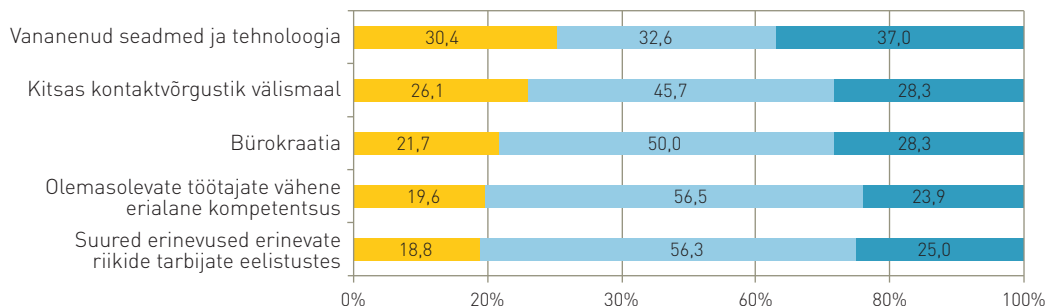
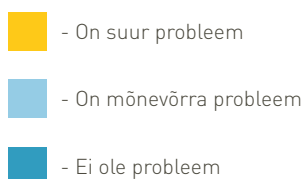
Toiduainetööstusettevõtete eksporti piiravad kõige enam välisturgudest tulenevad probleemid. **Murettekitavamad olid kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja olemasolevate töötajate vähene müügi- ja kompetentsus** (joonis 18).

Konkreetsetest probleemidest olid toiduainetööstusettevõtted viimasel ajal enim kokku

puutunud madala ostujõu ja kolmandate riikide kõrgete tollimaksudega.

Uuringule vastanud eksportivatest toiduainetööstusettevõtetest 49% oli pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunute suur osa (70%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid toiduainetööstusettevõtteid erialaliidu ja EAS-i teenuste kvaliteeti.

Joonis 18
5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)



7.2. TEKSTIILI- JA RÕIVATÖÖSTUSETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 578-st tekstiili- ja rõivatööstusettevõttest 250 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 4,88 mld krooni.** Eksporditava ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 49 miljonit krooni. Ettevõtteid töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 94%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Üle poolte tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut. 30% ekspordööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga (tabel 9).

Tabel 9
Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Hind	Kõrge	0	0	11
	Keskmine	2	30	54
	Madal	0	0	3
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtteid kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (89% vastanutest). Toodete/teenuste kõrget kvaliteeti ning tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust mainis eelistena vastavalt 87% ja 78% vastanutest. Nõrkusteks olid turundusoskus ja intellektuaalne omand.

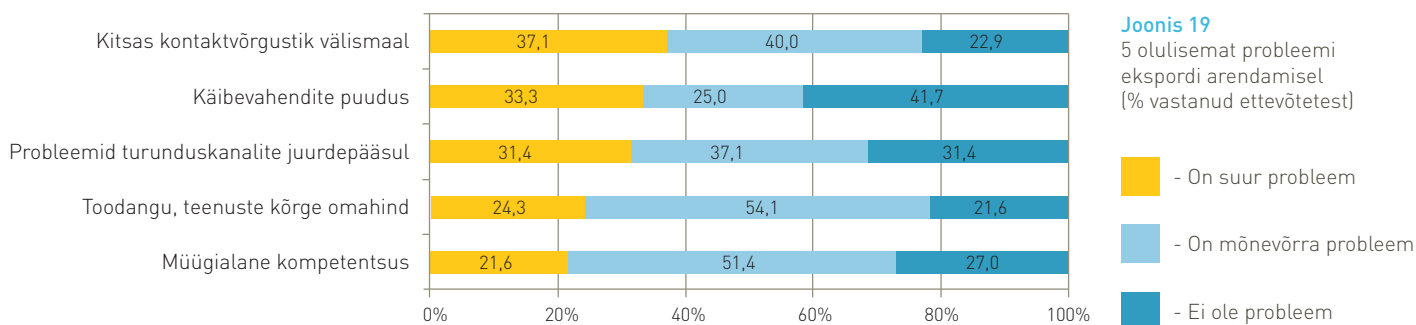
Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtteid viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas vastavalt 81% ja 71% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordiplaanide koostamise ja ekspordispetsialistide kasutamisega (vastavalt 29% ja 15%). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli igal kolmandal ettevõttel.

Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete eksporti piiravad kõige enam teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid. Takistus- teks eksportimisel olid kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja toodangu, teenuse kõrge omahind (joonis 19).

Konkreetsetest probleemidest olid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted viimasel ajal enim kokku

puutunud madala ostujõu ja vähese infoga tur- gude kohta.

Uuringule vastanud eksportivatest teks- tiili- ja rõivatööstusettevõtetest iga neljas oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest suur osa (67%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted Eesti Kaubandus-Töös- tuskoja ja EAS-i teenuste kvaliteeti.



7.3. PUIDU- JA MÖÖBLITÖÖSTUSETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 1078-st puidu- ja mööblitööstusettevõttest 354 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Nende ettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 10,46 mld krooni.** Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 30 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 92%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Puidu- ja mööblitööstusettevõtetest 42% ekspordib enda hinnangul keskmise hinna ja kõrge kvaliteediga toodangut. 39% eksportööridest tegeleb keskmise hinna ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga (tabel 10).

Hind	Kõrge	0	3	8
	Keskmine	1	39	42
	Madal	0	1	6
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Tabel 10
Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstusettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (95% vastanutest). Toodete/teenuste kõrget kvaliteeti ning vajalikku oskusteabe olemasolu mainis eelistena vastavalt 92% ja

83% vastanutest. Nõrkuseks oli intellektuaalne omand. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas vastavalt 90% ja 76% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamisega (19% vastanutest). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli 40%-l ettevõttel.

Puidu- ja mööblitööstusettevõtete eksporti piiravad kõige enam Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid. **Takistusteks eksportimisel olid pankade krediitpoliitika ja käibevahendite puudus** (joonis 20).

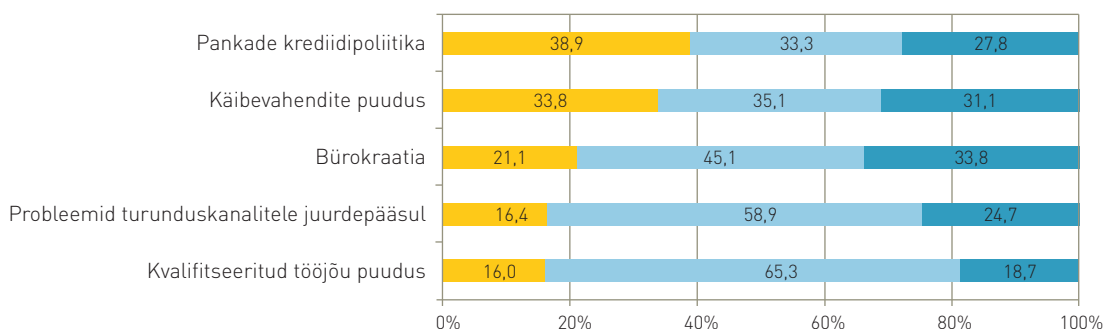
Konkreetsetest probleemidest olid puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstusettevõtted viimasel ajal enim kokku puutunud madala ostujõu ja erinevate ärikultuuride ja -tavadega.

Uuringule vastanud **eksportivatest puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtetest ning mööblitööstusettevõtetest 45% oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks**. Pöördunutest suur osa (73%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstusettevõtted EAS-i ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja teenuste kvaliteeti.

Joonis 20

5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)

- - On suur probleem
- - On mõnevõrra probleem
- - Ei ole probleem



7.4. EHTUSMATERJALIDE TOOTMISETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 226-st ehitusmaterjalide tootmisettevõttest 84 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Ehitusmaterjalide tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 2,87 mld krooni**. Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 53 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 97%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Ehitusmaterjalide tootmisettevõtetest 42% ekspordib keskmise hinna ja kvaliteediga toodangut. 38% eksporditööridest tegeleb keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodete ekspordiga (tabel 11).

Tabel 11

Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Hind	Kõrge	0	0	14
	Keskmine	0	42	38
	Madal		3	3
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid ehitusmaterjalide tootmisettevõtted toodete/teenuste kõrget kvaliteeti (93% vastanutest). Kiiret reageerimist nõudluse muutumisele ning vajaliku oskusteabe olemasolu mainis eelistena vastavalt 86% ja 83% vastanutest. Nõrkusteks

olid tehnoloogia ja tarkvara tase ning intellektuaalne omand. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegelenud sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisega ning toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas vastavalt 93% ja 86% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasu-

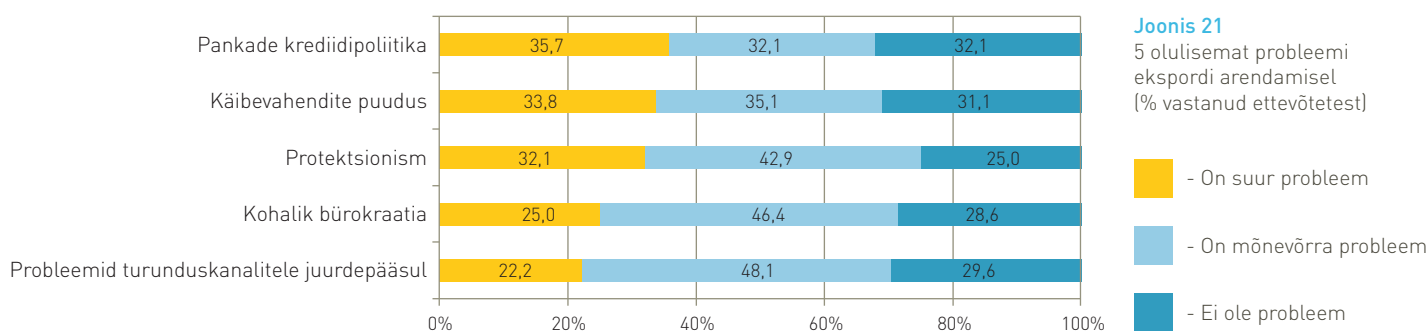
tamisega (23% vastanutest). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli igal neljandal ettevõttel.

Ehitusmaterjalide tootmisettevõtete eksporti piiravad kõige enam välisurgudest tulenevad probleemid. **Takistusteks eksportimisel olid proteksionism ja pankade krediidi-poliitika** (joonis 21).

Konkreetsetest probleemidest olid ehitusmaterjalide tootmisettevõtted viimasel ajal välisurul

enim kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja madala ostujõuga.

Uuringule vastanud eksportivatest ehitusmaterjalide tootmisettevõtetest 55% oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest suur osa (56%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid ehitusmaterjalide tootmisettevõtted EAS-i ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja teenuste kvaliteeti.



7.5. METALLI- JA METALLTOODETE TOOTMISETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 980-st metalli- ja metalltoodete tootmisettevõttest 376 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 9,46 mld krooni.** Ekspordiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 45 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 94%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtetest 37% ekspordib keskmise hinna ja keskmise kvaliteediga toodangut. 35% eksportööridest tegeleb keskmise hinna ja kõrge kvaliteediga toodete ekspordiga (tabel 12).

Hind	Kõrge	2	3	5
	Keskmine	2	37	35
	Madal	0	9	7
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Tabel 12
Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtted vajaliku oskusteabe olemasolu (82% vastanutest). Toodete/teenuste kõrget kvaliteeti ning välisurgude, -tarbijate eelistuste head tundmist mainis eelistena 81% vastanutest. Nõrkusteks olid halb

keeleoskus ja intellektuaalne omand. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal investeerinud tootmiseseadmetesse ja tehnoloogiasse ning alandanud toodangu omahinda, mida nimetas vastavalt 76% ja 72% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamise (17% vastanutest). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli igal neljandal ettevõttel.

Metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtete ekspordi piiravad kõige enam teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid. Takistusteks ekspordimisel olid kvalifitseeritud tööjõu puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 22).

Konkreetsetest probleemidest olid metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtted viimasel ajal välisturul enim kokku puutunud kodumaiste

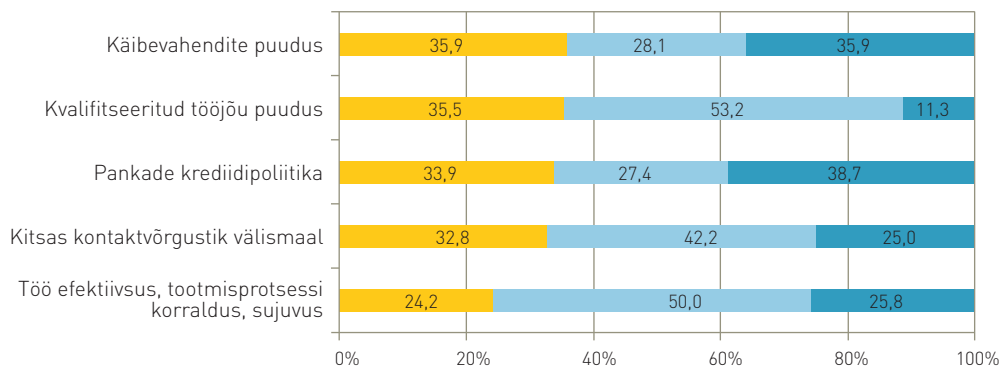
ettevõtete eelistamisega hangetel ning meist erineva ärikultuuri ja -tavadeaga.

Uuringule vastanud eksportivatest metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtetest kolmandik oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunute suur osa (70%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid metalli- ja metalltoodete tootmisettevõtted EAS-i ja KredEx-i teenuste kvaliteeti.

Joonis 22

5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)

- On suur probleem
- On mõnevõrra probleem
- Ei ole probleem



7.6. MASINATE JA SEADMETE TOOTMISETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 449-st masinate ja seadmete tootmisettevõtetest 329 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 18,23 mld krooni.** Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 71 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 97%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Üle kolmandiku masinate ja seadmete tootmisettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut. 25% ekspordööri-dest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga (tabel 13).

Tabel 13

Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Hind	Kõrge	5	5	13
	Keskmine	0	25	35
	Madal	0	0	17
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid masinate ja seadmete tootmisettevõtted tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust (89% vastanutest). Toodete/teenuste kõrget kvaliteeti ja pikaajalist koostöökogemust välis-

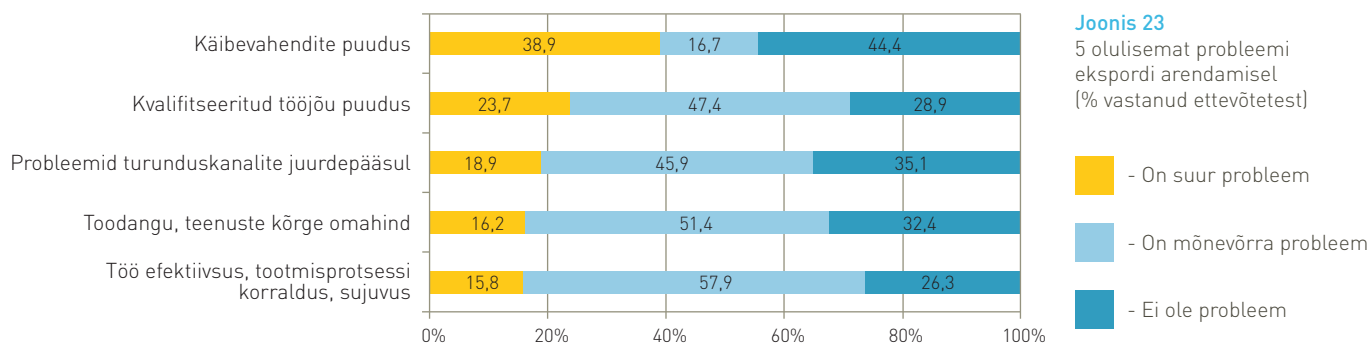
maal mainis eelistena vastavalt 84% ja 81% vastanutest. Nõrkusteks olid turundusoskus ning välisurgude ja -tarbijate eelistuste tundmine. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegelenud investeerimisega tootmisseadmetesse ja tehnoloogiasse ning pöö-

ranud tähelepanu sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisele, mida nimetas vastavalt 79% ja 78% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamise (17% vastanutest). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli igal viiendal ettevõttel.

Masinate ja seadmete tootmisettevõtete eksporti piiravad kõige enam tootmisest ja toodetest tulenevad probleemid. Takistusteks eksportimisel olid kvalifitseeritud tööjõu ja käibevahendite puudus (joonis 23).

Konkreetsetest probleemidest olid masinate ja seadmete tootmisettevõtted viimasel ajal välis- turul enim kokku puutunud madala ostujõu ja kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel.

Uuringule vastanud eksportivatest masinate ja seadmete tootmisettevõtetest kolmandik oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest 54% sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid masinate ja seadmete tootmisettevõtted EAS-i ja KredEx-i teenuste kvaliteeti.



7.7. EHISETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 8317-st ehitusettevõttest 1651 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Ehitusettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 6,19 mld krooni.** Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 19 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 52%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Üle poolte ehitusettevõtetest ekspordib keskmise hinna ja kõrge kvaliteediga toodangut/teenuseid. 37% eksporditööstusest pakub keskmise hinna ja keskmise kvaliteediga teenust (tabel 14).

Hind	Kõrge	0	0	5
	Keskmine	0	37	53
	Madal	0	5	0
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Tabel 14
Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välis- turgul pidasid ehitusettevõtted vajaliku oskusteabe olemasolu (100% vastanutest). Teenuste kõrget kvaliteeti ning madalamat tootmise kulutaset mainis eelistena 79% vastanutest. Nõrkus-

teks olid halb keeleoskus ning välis- turgude ja -tarbijate eelistuste vähene tundmine. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegelenud tootearendusega ja investeerimisega tootmis- seadmetesse ja tehnoloogiasse, mida nimetas vastavalt 72% ja 67% vastanutest,

vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamise ja liikumisega tooteahelas kõrgemale (vastavalt 35% ja 28%). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli igal neljandal ettevõttel.

Ehitusettevõtete eksporti piiravad kõige enam teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid. Takistusteks eksportimisel olid enim käibevahendite puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 24).

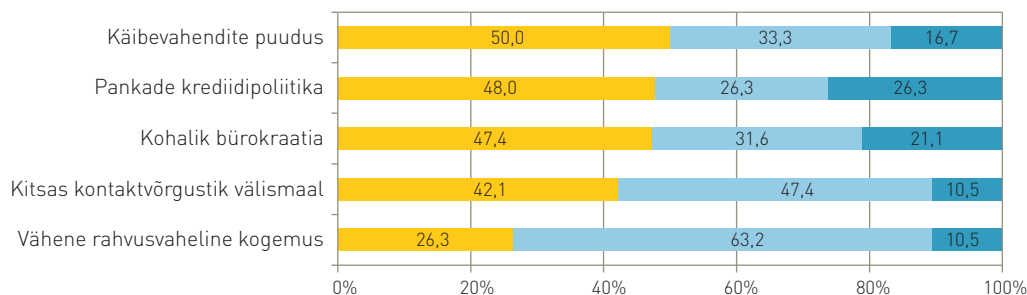
Konkreetsetest probleemidest olid ehitusettevõtted viimasel ajal enim kokku puutunud erinevustega ärikultuurides ja -tavades ning kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel.

Uuringule vastanud eksportivatest ehitusettevõtetest üle poolte oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest väga suur osa (80%) sai abi. Kõige kõrgemalt hindasid ehitusettevõtted Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja EAS-i teenuste kvaliteeti.

Joonis 24

5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)

- On suur probleem
- On mõnevõrra probleem
- Ei ole probleem



7.8. AUTOTRANSPORDIETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 2543-st autotranspordiettevõttest 559 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Autotranspordiettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 4,45 mld krooni.** Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 33 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 41%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Üle 60% autotranspordiettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga teenust. Veerand eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga teenuste ekspordiga (tabel 15).

Tabel 15

Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Hind	Kõrge	0	0	0
	Keskmine	0	63	26
	Madal	0	5	6
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid autotranspordiettevõtted isiklikke kontakte ja laia tutvusringkonda (95% vastanutest). Suurte eelistenähti veel töäjou kõrget kvaliteeti ja professionaalsust ning kiiret reageerimist nõudluse muutumisele. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal

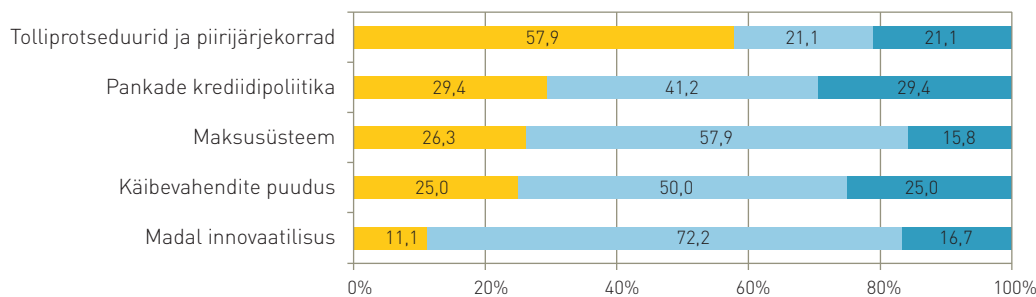
tegelenu teenuste omahinna alandamisega ja investeringutega tehnoloogiasse, mida nimetas vastavalt 52% ja 47% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamise ja ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli vaid 9%-l ettevõtetel.

Autotranspordiettevõtete eksporti piiravad kõige enam välisturgudest tulenevad probleemid. **Takistusteks eksportimisel olid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning maksusüsteem** (joonis 25).

Konkreetsetest probleemidest olid autotranspordiettevõtte viimasel ajal välisturul enim

kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja bürokraatiaga.

Uuringule vastanud eksportivatest autotranspordiettevõtetest ainult üks oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Kõige kõrgemalt hindasid autotranspordiettevõtte Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja KredEx-i teenuste kvaliteeti.



Joonis 25
5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)

- - On suur probleem
- - On mõnevõrra probleem
- - Ei ole probleem

7.9. VEOSTE EKSPEDERIMISETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 854-st veoste ekspedeerimisettevõttest 436 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 19,96 mld krooni.** Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 139 miljonit krooni. Ettevõtte töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 25%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Veoste ekspedeerimisettevõtetest 48% ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga teenuseid. 37% eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga teenuste ekspordiga (tabel 16).

Hind	Kõrge	0	5	10
	Keskmine	0	37	48
	Madal	0	0	0
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Tabel 16
Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Oma kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid veoste ekspedeerimisettevõtte kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (95% vastanutest). Toodete/teenuste kõrget kvaliteeti ning isiklike kontakte ja laia tutvusringkonda mainis eelistanud vastavalt 94% ja 90% vastanutest. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtte viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega,

mida nimetas vastavalt 67% ja 61% vastanutest, vähe oldi tegeletud ekspordispetsialistide kasutamise (6% vastanutest). Ekspordiga otseselt tegelev töötaja oli 3% ettevõtetel.

Veoste ekspedeerimisettevõtete eksporti piiravad kõige enam välisturgudest tulenevad probleemid. **Takistusteks eksportimisel olid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning bürokraatia** (joonis 26).

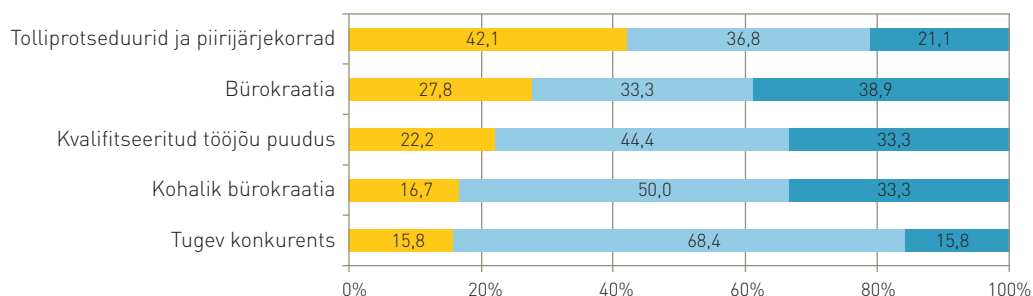
Konkreetsetest probleemidest olid veoste ekspedeerimisettevõtted viimasel ajal enim kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega ja bürokraatiaga.

Uuringule vastanud ekspordivatest veoste ekspedeerimisettevõtetest ainult üks ettevõtte oli pöördunud riigi poole ekspordilase abi saamiseks. Kõige kõrgemalt hindasid veoste ekspedeerimisettevõtted Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja KredEx-i teenuste kvaliteeti.

Joonis 26

5 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel (% vastanud ettevõtetest)

- - On suur probleem
- - On mõnevõrra probleem
- - Ei ole probleem



7.10. INFOTEHNOLOOGIAETTEVÕTTED

Statistikaameti andmetel tegeles Eesti 1103-st infotehnoloogiaettevõtet 280 ettevõtet 2008. aastal ekspordiga. **Infotehnoloogiaettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 2,02 mld krooni.** Ekspordiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 22 miljonit krooni. Ettevõtted töötajate arvuga 20 ja rohkem andsid ekspordikäibest 74%.

Küsitlusele vastanud ettevõtete hinnangud

Üle poolte infotehnoloogiaettevõtetest ekspordib keskmise hinna ja kõrge kvaliteediga teenuseid. 26% eksporditöörõidest tegeleb keskmise hinna ja keskmise kvaliteediga teenuste ekspordiga (tabel 17).

Tabel 17

Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Hind	Kõrge	0	0	11
	Keskmine	0	26	51
	Madal	0	3	9
		Madal	Keskmine	Kõrge
		Kvaliteet		

Oma kõige suuremaks konkurentsi-eeliseks välisurgudel pidasid infotehnoloogiaettevõtted toodete/teenuste kõrget kvaliteeti (97% vastanutest). Tööjõu professionaalsust ja vajaliku oskusteabe olemasolu mainis eelistena vastavalt 94% ja 91% vastanutest. Nõrkusteks olid välisurgude, -tarbijate eelistuste vähenemine ja liialt väikesed tootmisvõimsused. Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegele- nud tootearenduse ja tehnoloogiasse investe- rimisega, mida nimetas vastavalt 77% ja 61% vastanutest, vähe oldi tegeletud liikumisega tooteahelas kõrgemale ja ekspordispetsialistide

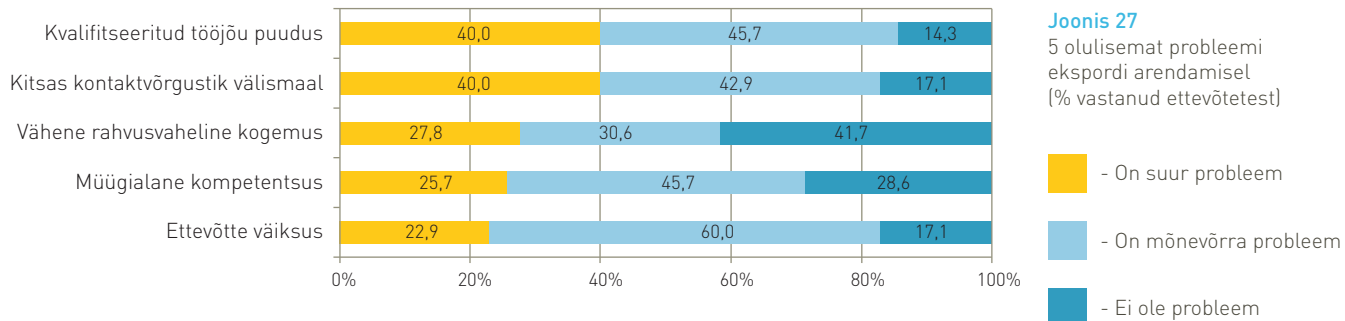
kasutamise (vastavalt 22% ja 27%). Ekspor- diga otseselt tegelev töötaja oli igal viiendal ettevõttel.

Infotehnoloogiaettevõtete ekspordi piiravad kõige enam teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid. Takistusteks eks- portimisel olid kvalifitseeritud tööjõu puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 27).

Konkreetsetest probleemidest olid infotehno- loogiaettevõtted viimasel ajal enim kokku puu- tunud vähese infoga turgude kohta ja erinevate ärikultuuride ja -tavadega.

Uuringule vastanud eksportivatest infotehnoloogiaettevõtetest 40% oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest väga suur osa (86%) sai abi.

Kõige kõrgemalt hindasid infotehnoloogiaettevõtted Maksu- ja Tolliameti ning erialaliitude teenuste kvaliteeti.



Uuring on kättesaadav PDF-failina Riigikantselei veebilehelt aadressil
www.riigikantselei.ee

Riigikantselei
Stenbocki maja, Rahukohtu 3, 15161 Tallinn
www.riigikantselei.ee